

VALENTIN LATSCHEN. Der Schnaps-Pionier und Genuss-Vordenker feiert heuer gleich drei Jubiläen. Ganz offen spricht er über die Zutaten seines Erfolgsrezeptes und blickt visionär in die Zukunft der Pfau Brennerei.

INTERVIEW: ANITA ARNEITZ FOTOS: NEUMÜLLER

Hm Heuer feiern Sie Ihren 60. Geburtstag, 30 Jahre Erfolg als Schnapsbrenner und den ersten eigenen 15jährigen Whisky. Woher kommt die Leidenschaft für das Hochprozentige?

Valentin Latschen: Aufgewachsen bin ich in Unterkärnten. Mein Vater war Obstbauer und Gastwirt. Nach der Hotelfachschule arbeitete ich bei vielen tollen Hotels in Österreich und legte in Steiermark die Meisterprüfung für den Obstbau sowie die Weinbau-Kellermeisterprüfung ab. Dort habe ich meine ganze Inspiration für alles, was ich bis jetzt getan habe und weiter tun werde, aufgesaugt. Aber ich wollte nicht nur Schnaps erzeugen, sondern die Natur pur mit ihren Enten und Kanten in Glas bringen. Ich habe gelernt, dass Qualität im Garten wächst und man nur Gutes aus Gutem machen kann.

Irgendwann wurde es am Hof zu eng und sie zogen nach Klagenfurt ...

In den herrlichen Räumlichkeiten der Schleppe Brauerei kann ich mich verwirklichen und Modernität mit der alten Tradition der doppelten Destillation verbinden. Wachsen und reifen lassen ist dabei ein wichtiges Thema. So habe ich 2002 das erste Mal Getreide aus dem Haus gebrannt und als Whisky in ein Holzfass gefüllt. Heuer haben wir dieses geöffnet und auf Anhieb wurde der Whisky zu den Besten in Österreich gekürt. In einem Keller in Klagenfurt ist damit ein Weltklasse-Produkt entstanden, das es in limitierter Auflage im Online-shop beim Pfau gibt.

Ob im Whisky oder Schnaps, jeder Jahrgang hat seine eigene Charakteristik?

Ja, weil die Vegetation jedes Jahr anders tickt. Und diese Unterschiede sind vielleicht beim Schnaps nicht so ausgeprägt wie beim Wein. Aber spürbar schmeckbar. Die Herstellung bleibt allerdings immer gleich. Unsere Chancen in Österreich liegen in der Qualität, in der Spezialität und in der Vielfalt. Für mich bedeutet das mit der Natur zu arbeiten und die Menschen dazu zu bringen, wieder darüber nachzudenken, wie etwas schmeckt. Essen und Trinken ist eines der höchsten Kulturgüter. Und das müssen wir zum Teil heute wieder erlernen.

Zu Beginn hatten Sie nicht viel Geld, um Ihre Produkte zu bewerben. Wie haben Sie trotzdem auf sich aufmerksam gemacht?

Ich hatte damals die Idee für eine Obstbaum-Patenschaft. Im Grunde habe damit bereits 1984 Crowdfunding gemacht. Konsumenten zahlten für eine Patenschaft 300 Schilling und bekamen für zehn Jahre ein Fruchtgenussrecht. Es gab nur einen Haken: Das Guthaben wurde nicht verschickt, sondern die Paten mussten es selbst am Hof abholen kommen. Dadurch haben die Konsumenten einen ganz anderen Bezug zum Produkt bekommen und seine Wertigkeit erkannt.

Jetzt brodelt in Ihnen eine ähnliche Idee?

Das positive Feedback auf den Whisky hat mich beflügelt und ich möchte nächstes Jahr 100 Fässer füllen. Allerdings ist das eine hohe Investition. Deshalb können Konsumenten Paten-

schaften für die Fässer übernehmen und in vier bis fünf Jahren ihren eigenen Whisky genießen. An der konkreten Umsetzung feilen wir noch.

Haben Frauen und Männer unterschiedliche Geschmäcker oder ist das ein Klischee?

Das ist kein Klischee. In den vergangenen Jahren habe ich beobachtet, dass Frauen die viel besseren Schnapsverkoster sind als Männer. Frauen kosten viel bewusster und ihr Gaumen ist offener für Neues. Aber wenn jemand meint, Frauen würden nur Mildes trinken wollen, der irrt. Ich hätte zum Beispiel nie gedacht, dass Frauen die Mostbirnen gerne trinken, weil sie aufgrund der Gerbstoffe eher bitter schmecken. Aber siehe da, bei Verkostungen kommt die Mostbirne bei Frauen sehr gut an.

Verraten Sie uns noch, wie genießt Frau Ihre Produkte richtig?

Zuerst einmal ist es wichtig zu wissen, was etwas wert ist. Ein Beispiel: Wenn ich ein reines Destillat aus Himbeeren machen möchte, kann ich aus einer Tonne um die 30 Liter Schnaps erzielen. Das heißt, ich brauche eine gewaltige Menge an Früchten. Wenn ich das weiß, gehe ich mit einem Glas ganz anders um. Ich genieße, rieche und koste. Solche Produkte sollten aber nie kalt getrunken werden. Die ideale Trinktemperatur liegt um die 20 Grad. Und dann muss ich meine Sinne erwecken. Das heißt nicht, dass alles jedem schmecken muss. Aber ich muss sagen können, was ich dabei am Gaumen empfinde und welche Bilder man vor sich sieht, zum Beispiel den Obstgarten oder die Schale des Apfels.

Hochprozentige
Leidenschaft