



Weltstar mit Lagerhalle

Wein. Umtriebigkeit und das Brechen mit Traditionen machen den burgenländischen Winzer Alois Kracher zum bekanntesten Österreicher seiner Branche.

VON MANFRED KLIMEK

Seines wäre das nicht, sagt er und reckt den Kopf Richtung Süden. Gleich stellt er auch klar, dass ihm eine Beurteilung nicht zustehe. „Die wissen sicher, was sie tun.“

Mit „die“ meint der burgenländische Winzer Alois Kracher, 42, seine Kollegen in der Steiermark, welche seit Monaten ehrgeizig wetteifern, wer den schönsten Schaukeller in die Hügel nahe Sloweniens schlägt. Jetzt ist gerade Manfred „Zieregg“ Tement an der Reihe. Kolportierte Baukosten seines Erdlochs: um die dreißig Millionen Schilling.

Nein, seines wäre das nicht. Alois Kracher baute schon letztes Jahr für gleiche Zwecke eine Lagerhalle hinter seinem schmucklosen Illmitzer Wohnhaus. In diesen nackten vier Wänden kühlt ein Ventilator dutzende Barrique-Fässer auf jene Temperatur, die Kracher seinem Wein zur Gärung und Weiterentwicklung oktroyiert. Kolportierte Baukosten: rund drei Millionen. Kracher hat sich also einiges gespart.

Die notwendigen Aufwendungen für erweiterte Elektrizität rauben dem Seewinkler Süßweinspezialisten keine Minute seines ohnehin schon spärlichen Schlafes. Manchmal bleiben Kracher gerade noch die Stunden im Fieger zwischen Kalifornien und London, um auszuspannen. Seit ihn die Fachpresse liebt wie keinen anderen Winzer dieses Landes, seit Robert Parker – der Guru aller Ein-

käufer – sein kracherspezifisch überschäumendes („outstanding, outstanding, outstanding“) Lob in schöner Regelmäßigkeit den weltweit tonangebenden Weinpuritanern unterjubelt, seither sieht Kracher seine Illmitzer Bettstatt noch seltener als in den Tagen früher Studienreisen. Damals, als er es wissen wollte.

Lehre bei Yquem. Ausgangsereignis für Krachers Umtriebigkeit war – wie so oft in dieser Branche – der Glykolskandal Mitte der Achtziger und dessen Auswirkung auf den burgenländischen Weinbau. Jede regionale Flasche war praktisch über Nacht unverkäuflich geworden, so nahm der Sohn Jacke wie Samsonite-Koffer und zog aus, um aller Welt zu beweisen, was zwischen Neusiedler See und Eisernem Vorhang gekeltert werden kann.

Als der hauptberufliche Mitarbeiter eines bedeutenden österreichischen Pharma-Kon-

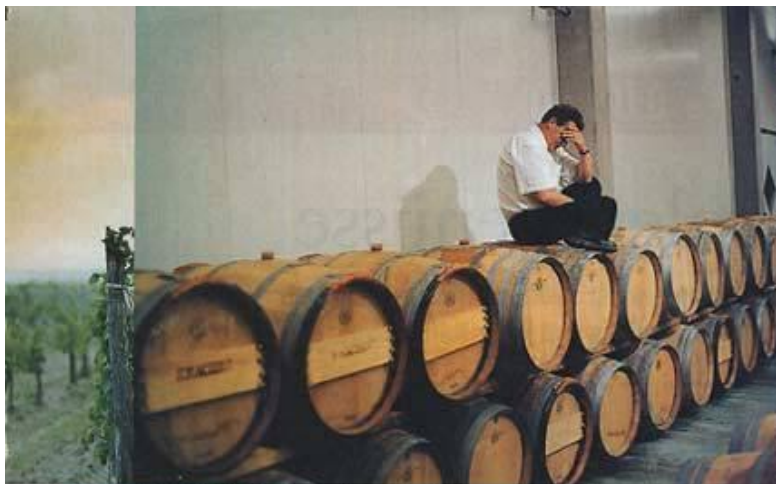
zerns (Kracher blieb bis 1991 Nebenerwerbswinzer) auf seine erste Reise ging, pochte er, genauso frech wie naïv, bei einem der besten Onologen Frankreichs an der eisenbeschlagenen Holztüre. Pierre Mellier, damals noch Kellermeister der Gräflichen von Lur-Saluces (besser bekannt als Château Yquem, Produzent des berühmtesten Süßweins der Welt), kann die entscheidende Schulung des Weinhändlers Kracher als seine Leistung verbuchen. Kracher erkannte unter Melliers Fuchtel die unbemerkt gebliebene Einzigartigkeit des Seewinkels, festgemacht in der Vielfalt autochthoner Sorten und an der Häufigkeit der auftretenden Edelfäule Botrytis. Auch realisierte Kracher schnell, dass er sich in Zukunft vom Mainstream unterscheiden musste. Seine erste eigene Trockenbeerenauslese füllte er in ein teures Barrique-Fass. Das wurde später zur Selbstverständlichkeit.

KRACHERS WIRTSCHAFT

DAS IMPERIUM SCHLÄGT AUS

Über allen Firmen residiert die Holding „Grand Cuvée“, die Alois Kracher, Ehefrau Michaela und Sohn Gerhard gehört. Den Begriff „Grand Cuvée“ hat sich Kracher weltweit schützen lassen. Einzige Ausnahme: französischer Wein. Die Holding beherrscht das Weingut Kracher, den so genannten Weinlaubenhof, die Kracher KG, welche Kracher-Weine verkauft, die Fine Wine

Trade GmbH, welche Kracher gemeinsam mit Regina Limbeck führt, die Fine Food Trade GmbH und die Personenfirma Kracher-Consulting. Nach Beendigung des Ausbaus zur Domaine soll das Kracher-Imperium jährlich einen Umsatz von etwa 50 Millionen Schilling erwirtschaften. Kracher selbst setzt aber auf den Wert der Marke, dieser soll nach Finalisierung ein Vielfaches ausmachen.



KRACHER IN SEINER WELT Warum einen tollen Keller bauen, wenn eine Lagerhalle reicht?

Jahr für Jahr stand Kracher bei den internationalen Messen unter den Ausstellern, oft als einziger Vertreter seiner Heimat. Den Fachjournalisten fiel der bullige Kerl mit dem Narbengesicht alleine durch seine Erscheinung auf. Die Weinexpertin der „Financial Times“, Jancis Robinson, erinnert sich an ihn als „einen wilden Kerl, der nicht locker ließ und mir mit dem Glas in der Hand hinterherlief“. Doch: „Was ich dann verkosten durfte, zählte zu den besten Weinen der Welt.“

Solches publizierte Robinson auch (1992). Mitte der Neunziger realisierte Kracher eine Box mit fünfzehn Trockenbeerauslesen, die den Guru Robert Parker zu emotionalen Begeisterungsausdrücken hinrissen. Damit war es getan. Kracher hatte den Gipfel erklommen. Auch waren einige seiner Flaschen in einem – für den Produzenten – interessanten Preissegment angekommen. Jenseits der fünfzig Dollar.

Andere österreichische Weinbauern hätten in diesem Moment – ähnlich wie es die Wachau-Granden F. X. Pichler und Franz Hirzberger an gleicher Stelle taten – Station gemacht, ihre Position stabilisiert und ein Basislager errichtet. Kracher jedoch sah endlich die Möglichkeit, seiner Idee der „Marke Kracher“ nachzugehen. Er ließ seinen Namen auf Käsesorten prägen (eine gemeinsame Entwicklung mit dem Restaurant Steirerack und der Firma Schärndinger-Berglandmilch), fing an, rare Weine und Lebensmittel zu importieren (Fine Wine and Fine Food Trade GmbH), und gab das Schneidern eines Blaumanns in Auftrag, der – wiederum seinen Namen verbreitend – die Berufskleidung des Winzers salonfähig machen sollte. Schicke Vinothekare tragen ihn mit Stolz. Dank dieser Aktivitäten fand sich Krachers Name selbst in einem Simmel-Roman wieder, dessen Hauptdarsteller seiner Einzukochenden ein „Glas Kracher“ servieren lässt.

Am fruchtbarsten jedoch erscheint Kra-

chers Umtriebigkeit in Sachen Consulting. Gemeinsam mit dem in Los Angeles lebenden Gastronomen und Ausnahmewinzer Manfred Krankl erwarb er in der Nähe von Santa Barbara wenige Hektar erstklassigen Landes, auf dem er drei verschiedene Arten von Weißweinträumen zu richtungswisenden Süßweinen verarbeitet. Kracher und Krankl wollen regionale und traditionelle Grenzen in einer Gegend sprengen, die schon sprichwörtlich für unbegrenzte Möglichkeiten steht. Den Traminer (eine Premiere für die Neue Welt) will man zum Eiswein erkalten, der Sémillon (eine weitere Ausnahme) soll als Strohwein in Flaschen rinnen, der noch weitgehend unbekanntes Sorte Vigonier darf (auch das bislang ohne Vergleich) die Edelkäse zusetzen. „Am Ende stehen drei noch nie da gewesene Weine“, so Kracher.

Teile und herrsche. Ein weiteres Projekt mit Manfred Krankl – das Andauer Weingut Schwarz – wird auf heimischen Boden niedergebracht, 80 Prozent der Flaschen landen jedoch in Krankls näherer Heimat oder bei anderen US-amerikanischen Importeuren. Das Experiment an der Grenze zu Ungarn gilt vielen als Feldversuch in Sachen Machbarkeiten. Einzigartig sind Idee und Preisgestaltung, alleine der Rosé namens „Butcher“ erreicht die 200-Schilling-Grenze, eine Flasche des kräftigen Zweigelts residiert königlich jenseits der Fünfhundert. Und über der schmalen Landesgrenze warten noch etliche Dutzend Hektar Land, bebaut zu werden.

Das hat nun mit traditionellem österreichischem Weinbau, vor allem jenem in der Wachau und der Südsteiermark, wenig zu tun. Auch andere heimische Starwinzer wie etwa Willi Bründlmayer scheuen derartige Experimente. Ein ungenannt bleiben wollender Konkurrent aus Niederösterreich spricht gar „vom Anfang des Aufblat-

telns“. Vom Beginn des bevorstehenden Sturzfluges.

„Alois Kracher“, so seine langjährige Öffentlichkeitsarbeiterin Dorothea Muhr, „realisiert sehr wohl die Gefahren seines mannigfaltigen Engagements.“ Wer einen Ruf zu verlieren hat, muss mit dessen Verlust rechnen. Muhr weiter: „Alois Kracher ist ein Mann, dessen legerer und bescheidene Art sofort vereinnahmt. Auch fährt er keinen Porsche und baut sich keine Luxusvilla in der Ortsmitte. Das macht ihn beliebt und wenig verletzlich.“ Und Nachsatz: „Hätte sich ein einziger Weinbauer so für Rotwein eingesetzt wie Kracher für die Auslesen seiner Region, so stünden die österreichischen Rotweingebäuer heute noch viel weiter vorne.“ Das sitzt.

Am Ende seiner mannigfaltigen Aktivitäten will Kracher seinen Traum einer Domaine realisieren. Der jetzt schon bekannte „Weinlaubenhof“ soll Krachers Spitzenweine auch weiterhin den Namen geben, demnächst ausschließlich Auslesen und höhere Gradationen. Die vom Weinmacher Kracher für den Breitenhandel vorgesehenen trockenen Weiß- und Rotweine („Days of Wines and Roses“ sowie „Blend“) werden künftig die Etiketten eines Subgutes tragen.

Begonnen hat Alois Kracher vor 20 Jahren mit fünfzehn eigenen und zwei angeheirateten Hektar. Die eigene Domaine soll 20 Hektar in Bebauung halten. Trauben zugekauft hat Kracher immer, auch wenn das die Puristen nie hören wollten. Schon von Anfang an verstieß er gegen die Romantik der Branche. Da mögen einige schwer dran kiefeln, aber gerade diese Brüche machten Alois Kracher zum berühmtesten österreichischen Weinbauern weltweit. Wenn seine Trockenbeerauslesen weiterhin halten, was sie versprechen, so ist an Kracher kein Lack abzukratzen. Da will er ausnahmsweise „für andere ein Vorbild sein“.

DIE FLASCHEN DES ALOIS K.

NICHT NUR SÖSSES

1997 erhielt Alois Kracher 1424 Parker-Wertungspunkte, so viele wie kein anderer Winzer Österreichs. Obwohl diese Punkte ausschließlich für Auslesen vergeben werden, realisiert Kracher auch eine trockene Weißwein-Cuvée („Days of Wine and Roses“) und eine ebensolche aus roten Trauben („Blend 1“ und „Blend 2“). Krachers hochwertige Trockenbeerauslesen heißen entweder „Nouvelle Vague“ (Barrique) oder „Zwischen den Seen“. Der gleiche Name garantiert nicht für gleiche Inhalte, Kracher keltert seine Weine nach den Bedingungen des jeweiligen Jahrganges.