

Dem Traum gefolgt

John Loubser gehört zu den Top-MCC-Winzern Südafrikas. Seit einem Jahr konzentriert er sich voll auf sein Familiengut Silverthorn – und stellt dabei fest, wie großartig es ist, vom Land zu leben.

Von Christian Selz



Mehr Zeit für die eigenen Weine: John Loubser in seinem Weinberg.

John Loubser ist frei. Das sagt er nicht nur, das spürt auch sein Gegenüber. Zum entspannten Gespräch lädt er an den heimischen Wohnzimmertisch, kein Meeting und keine Vorgaben von Vorgesetzten kommen ihm hier dazwischen – denn er hat keine mehr.

Loubser hat einen bemerkenswerten Werdegang hinter sich: 15 Jahre lang hat er sich zuletzt auf dem Weingut Steenberg in Kapstadts grünem Süden einen Namen als einer der absoluten Top-Winzer für die Méthode Cap Classique (MCC) gemacht und wurde in die renommierte Cape Winemakers Guild aufgenommen.

Dennoch lässt die Entscheidung, sich seit 2017 voll und ganz auf das eigene Familiengut Silverthorn Wines zu konzentrieren, Loubser Augen noch immer funkeln. Er hat sich einen langjährigen Traum erfüllt – und lebt ihn nun.

Die Geschichte begann schon 1976, als der Vater seiner Frau Karen, die sich bei Silverthorn heute um die Geschäfte kümmert, vor den Toren von Robertson eine kleine Farm kaufte. Nur dass Loubser, der in Windhoek aufwuchs, damals noch lange nichts von seinem späteren Glück ahnte.

In den 90ern entstand dazu jedoch der passende Plan: In dem Wissen um dieses gut zehn Hektar große Stück Land studierte Loubser Vitikultur und Weinerzeugung. Nach dem Abschluss 1995 lebten die Loubser auf der Farm und John begann seine ersten Engagements in der Region Robertson.

Wertvoller Muschelkalk

Sein Faible für Schaumweine hatte er da bereits entdeckt – oder besser gesagt: das große Los gezogen. „Während des Studiums mussten wir aus einem Hut Zettel ziehen mit dem Fachgebiet für unsere Praxisarbeit“,

erzählt Loubser, „und ich bekam Cap Classique“. Es war der erste Schritt, der zweite folgte dann ab dem Jahr 2000 unter Kellermeister und MCC-Legende Pieter Ferreira bei Graham Beck. Und der dritte schlummerte seit Jahrmillionen auf der Farm: „Für uns ist der Boden das Geheimnis. Der Muschelkalk ist der gleiche Boden wie in der Champagne“, erklärt Loubser. All dies passte perfekt zusammen.

Und dennoch zogen die Loubser 2002 nach Kapstadt. „Es war ein Karriereschritt mit einem besseren Gehalt – und wir brauchten ja Mittel für die Farm“, sagt der inzwischen mehrfach ausgezeichnete Winemacher. Steenberg hatte ihn mit einem guten Angebot als Kellermeister gewonnen und ihm zudem ermöglicht, dort auch seine eigenen Silverthorn-Schaumweine zu produzieren.

Es sollte ein Schritt nach vorn werden. „Ich konnte mir einen Na-

men machen, dadurch war der Sekt einfacher zu vermarkten“, erklärt Loubser. Es gab nicht ein Jahr, in dem Silverthorn nicht „ausverkauft“ meldete. 2017, die Produktion der Familienmarke war inzwischen auf 35.000 Flaschen angestiegen, sahen die Loubser dann den richtigen Moment gekommen, sich voll und ganz ihrem Traum zu widmen.

„Die Kinder waren aus der Schule, der Zeitpunkt war richtig“, sagt Loubser heute. „Und Silverthorn wurde einfach zu groß, wir mussten uns entscheiden: Entweder halten wir es klein und ich bleibe bei Steenberg, oder wir machen es groß“. Doch klein war Silverthorn ohnehin schon nicht mehr – und obendrein viel zu erfolgreich.

Fokus auf Schaumwein

2016 machte Tim Atkin den 2010er Silverthorn Jewel Box zum „Sparkling Wine of the Year“ – vor Graham Beck. Da Steenberg, Loubser damaliger Arbeitgeber, zu Graham Beck gehört, wurde die Preisverleihung zu einem Moment der etwas anderen Art. Seine Silverthorn-Jahrgänge 2018 und 2019 wird John Loubser zwar noch wie gehabt bei Steenberg produzieren, doch es ist Zeit geworden, eigene Wege zu gehen. 2020 soll dann der eigene Keller auf Silverthorn fertig sein.

Sein Fokus liegt weiterhin ganz auf Schaumweinen. „Cap Classique



John Loubser lebt seinen Traum.

ist kompliziert, und darum haben wir uns darauf spezialisiert – es gibt wenig Konkurrenz“, erklärt Loubser. Drei Sorten produziert er: Den Anfang machte mit dem 2004er Jahrgang der Green Man, ein Blanc de Blancs aus Chardonnay, seitdem kamen der Jewel Box, eine Cuvée aus Chardonnay und Pinot Noir, sowie der Rosé The Genie hinzu.

Besonders mit letzterem unterstreicht Loubser, dass er mit Vergnügen scheinbar in Stein gemeißelte Regeln bricht. Denn der Rosé besteht aus keiner der eigentlich üblichen Rebsorten Pinot Noir und Pinot Minuer, sondern aus Shiraz.

Die Trauben presst er bei allen dreien so sanft, dass lediglich 550 bis 600 Liter (statt der möglichen 750 bis 800 Liter) Saft pro Tonne gewonnen werden, was garantiert, dass keine bitteren Tannine in den Schaumwein gelangen. Das Resultat sind noch immer relativ geringe Produktionsmengen (derzeit 44.000 Flaschen im Jahr) und eine extrem hohe Qualität. Maximierung und Menge werden dabei auch zukünftig nicht zu den Zielen der Loubser gehören.

Beim Gespräch reichen sie geröstete Mandeln, ebenfalls von der eigenen Farm. Sie hegen Pläne, daraus einmal handgemachtes Marzipan herzustellen. Bei den Schaumweinen streben sie zwar eine Produktionssteigerung auf jährlich 50.000 Flaschen an, mehr aber nicht. „Small is beautiful“ (klein ist schön) sagt John Loubser.

Ihm geht es auch um den Lebensstil, vom Land zu leben, in Einklang mit der Natur. Auf seiner eigenen Farm kann er das verwirklichen. „Jetzt leben wir das. Alles, was man macht, macht man für sich selbst“, sagt er. Loubser hat nun die Zeit, im Weinberg zu arbeiten, sich um die Details zu kümmern. „Was sich für mich verändert hat, ist zu realisieren, wie großartig das ist.“ –



www.silverthornwines.co.za

neelsietravel
Direkt im Zentrum von Stellenbosch seit 1995.
Privat geführte Wein- und Genießer-Touren.
www.neelsietravel.com
+27 21 8839898
stellenbosch@neelsietravel.co.za

Revolution im Weinberg

Vivian Kleynhans hat sich mit Seven Sisters gegen alle Widrigkeiten in der Weinbranche durchgesetzt. Ihre Geschichte zeigt, dass die Transformation schwer, aber möglich ist. Ihre Weine widmet sie ihrer Familie.

Langsam sinkt die Sonne hinter die Bottelary-Hügel, die Stellenbosch von den Vororten Kapstadts trennen. Ein oranges Winterlicht legt sich über die kahlen Rebstöcke vor den großen Fenstern des Tasting Room, in dem Vivian Kleynhans ihre Weine zur Verkostung öffnet. Sie schenkt selbst ein und muss nebenbei noch etliche Anrufe beantworten.

Eine Frau will die Räumlichkeiten für eine Feier mieten und am liebsten gleich am Telefon den Endpreis erfahren, der nächste möchte Austern an das Restaurant des Guts verkaufen. Kleynhans ist für alle da, kümmert sich um alles selbst. Doch im Vergleich zu den Kämpfen, die sie durchstehen musste, um bis hierher zu kommen, sind das die kleinsten Mühen.

Denn Kleynhans' Geschichte ist keine über idyllische Weinberge, die in jahrhundertelanger Tradition von Generation zu Generation weitergegeben wurden. Es ist vielmehr eine Geschichte von Entwurzelung, von Unterdrückung und vom ewigen Kampf dagegen. Ihr Leben schreibt das Tagebuch einer Revolution, die bis heute andauert, mit allen Wirren, Kämpfen und Nöten.

Ihren Ursprung nimmt sie Anfang der 1980er Jahre, in den dunkelsten Zeiten der Apartheid, in einem kleinen Fischerdorf namens

Paternoster, 150 Kilometer nördlich von Kapstadt an der rauen Westküste. Ehe hippe Großstädter den pittoresken Ort mit seinen weiß gekalkten Häuschen in den 2000er-Jahren als Wochenend-Ausflugsziel entdeckten, war der Atlantik dort die einzige Erwerbsbasis – bei stetig schwindenden Fischbeständen.

Als Kleynhans' Vater damals seine Arbeit verlor, wurde die Familie aus ihrem Haus geworfen. 1981 war das, Vivian war 18 Jahre alt, sie ging noch zur Schule – und musste sich nun Hals über Kopf um einen Möbelwagen kümmern. Die acht Geschwister – Kleynhans hat sechs Schwestern und einen Bruder – wurden getrennt und bei Angehörigen untergebracht.

Die junge Frau war ganz unten, doch brechen ließ sie sich nicht. Dass sie ihr kleines Weingut bei Stellenbosch Jahre später Seven Sisters taufte und ihre Reserve-Cuvée nach ihrem Bruder John Brutus nannte, ist der klare Beleg, woher Kleynhans ihren Antrieb und ihre Kraft nimmt. Und sie brauchte jede Menge davon.

„Die wollen nicht, dass wir ein Teil der Wirtschaft werden, die wollen nicht teilen, deswegen nennen sie uns ‚Parasiten‘ und behaupten, dass wir nur Geld von der Regierung haben wollten“, sagt Kleynhans mit Blick auf die etablierten weißen



Foto: Seven Sisters

Vivian Kleynhans hat sich gegen viele Widerstände durchgesetzt.

Weinproduzenten, die den Markt beherrschen. Sie schimpft das nicht aufgebracht daher, sondern spricht mit ruhiger, aber schneidend scharfer Stimme. Und sie weiß, wovon sie spricht.

Fehlendes Land

Kleynhans' Weg in die Wein-Branche war kein gewöhnlicher: Sie engagierte sich zunächst in einer Organisation zur Unterstützung von Landarbeitern, denen der Rauswurf aus ihren Häuschen auf den Farmen drohte. 2005 begann sie schließlich, selbst eine Weinmarke aufzubauen. „Den Wein habe ich von weißen Farmen bezogen, ich habe nur mein Etikett mitgebracht“, erklärt sie.

Für die meisten schwarzen Wein-Unternehmen sei das bis heute die Realität, denn Land, geschweige denn Weinberge haben die allerwenigsten. Für Kleynhans die zuvor im Personalwesen gearbeitet hatte, sah der Start ins neue Leben als Weinunternehmerin zunächst vielversprechend aus. Eine schwarze US-Amerikanerin wurde 2006 auf sie aufmerksam. „Wow, es gibt schwarze

Weinproduzentinnen!?“ habe diese erstaunt gefragt – und anschließend mitgeholfen, Kleynhans' Wein auf den US-Markt zu bringen.

Doch gerade als der erste Container mit Wein auf dem Weg über den Ozean war, kam der Nackenschlag. „Oxidiert“, „schlecht“, „unklar, ob es Wein ist“ – das waren die Urteile der Tester auf der Internationalen Weinmesse in London. Schnell kam heraus: Der Lieferant des Weins hatte ihr verdorbene Ware untergejubelt.

Langsamer Wandel

„Ich war niedergeschlagen und wollte einfach nur aufgeben“, erinnert Kleynhans sich. Ihr Sohn Derek, damals gerade mal neun Jahre alt, überzeugte sie schließlich, doch weiterzumachen. „Du musst den Wandel voranbringen“, habe er gesagt. Und das tat sie. Kleynhans heuerte professionelle Tester an und fand neue Weinlieferanten.

2007 kam der erste Container mit ihrem neuen Wein in den USA an. In der Folge hätten die Lieferanten zwar mit allerlei Tricks versucht, sie aus dem Geschäft zu drängen und direkt zu liefern, berichtet sie – doch sie hielt sich hartnäckig, bis heute.

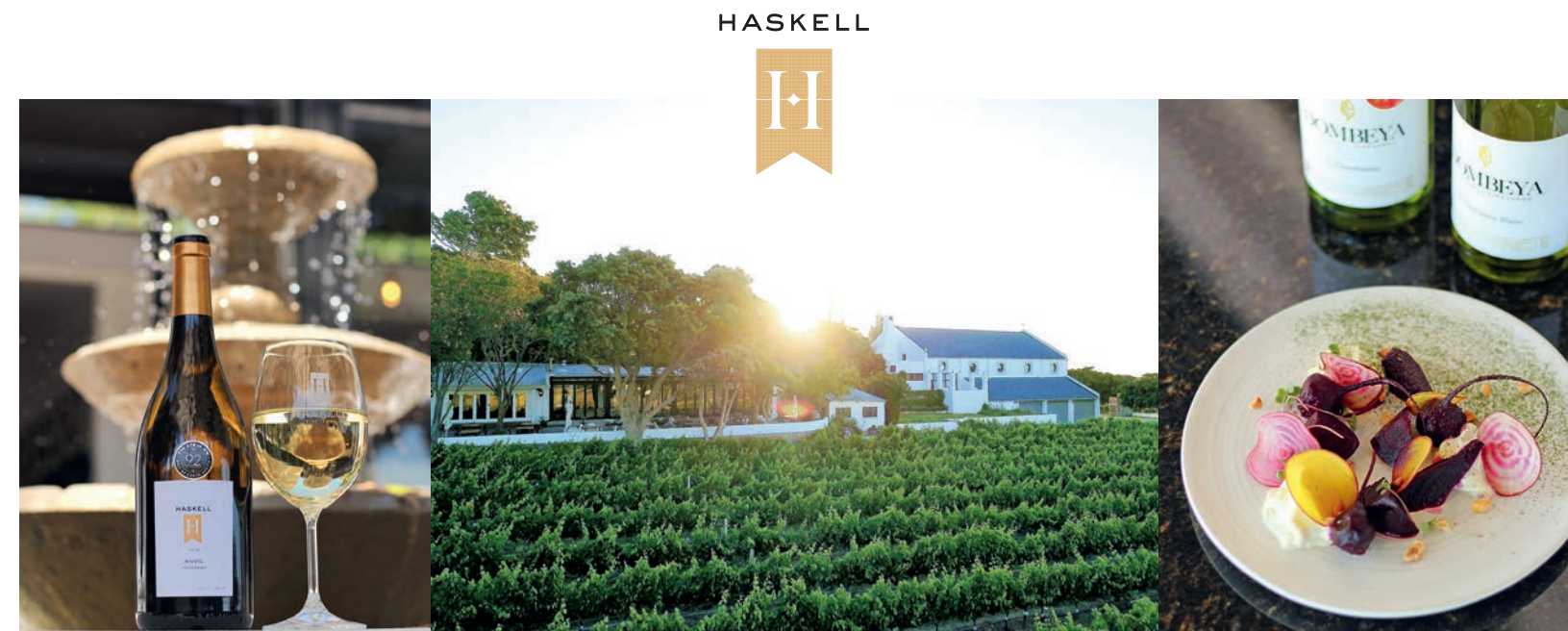
Inzwischen produziert Kleynhans auf Seven Sisters auch eigene Trauben. 2008 stellte sie gemeinsam mit ihren Schwestern und deren Kindern bei der Regierung einen Antrag auf ein Stück Land, das im Rahmen der Bodenreform umverteilt wurde. Sie setzte alles auf eine Karte, verkaufte ihr Haus und baute stattdessen ein kleines Häuschen auf der Farm, wo sie bis heute mit ihrem Ehemann lebt.

„Ich war dreimal bankrott, wir mussten hart arbeiten und ich werde wirklich sauer, wenn die Leute sagen, wir hätten etwas umsonst bekommen“, sagt Kleynhans. Die Regierung verteile zwar Land, leiste

aber zu wenig Unterstützung bei dessen Bewirtschaftung. Entsprechend schwer hätten es schwarze Weinproduzenten bis heute, in die etablierten Märkte einzudringen.

Mit ihren inzwischen fünf Hektar Chardonnay und Shiraz hat Kleynhans 2016 einen Jahrgang ihrer Premiummarke Brutus produziert, wahrlich edle Tropfen mit klaren Noten, abgefüllt auf renommierten Gütern und benannt nach ihrem Familiennamen. In den beiden Jahren danach musste sie ihre Trauben aber wieder verkaufen. Es fehlte schlicht am Kapital, um einen Keller zu mieten, einen Weinmacher einzustellen und all die weiteren Kosten zu decken, erzählt sie. Der Wandel kommt langsam, doch er kommt. _cs

 **Süd-Afrika**
INFO
www.thevillagetable.co.za




LONGTABLE
AT HASKELL VINEYARDS

Harmonisch von Weinbergen umgeben bietet unsere Boutique-Weinfarm Ihnen luxuriöse Unterkunft, frisch zubereitete Speisen im hauseigenen Longtable-Restaurant und unsere preisgekrönten Haskell- und Dombeya-Weine.


DOMBEYA
BY HASKELL VINEYARDS

Geöffnet von Dienstag bis Sonntag 11.00 Uhr bis 18.00 Uhr | Annandale Rd | Lynedoch | Stellenbosch
Tel: +27 (0) 21 881 3895 | Cell: +27 (0) 60 997 9399 | Email: info@haskellvineyards.co.za
Restaurant Email: longtable@haskellvineyards.co.za | www.haskellvineyards.com
Unsere Weine finden Sie hier: www.suedafrika-weinversand.de/weingut-suedafrika/stellenbosch-haskell-vineyards



Das Northern Cape, eine preisgekrönte Weinregion, ist der zweitgrößte Traubenproduzent der Welt.

Die grünen Weingärten erstrecken sich über 300 Kilometer an beiden Seiten des Oranje Flusses, in auffälligem Kontrast zur Trockenheit der südlichen Kalahari.

Das kühle Mikroklima der Flussregion, das einmalige terroir des Landes, seine Trockenheit und Hitze lassen eigenständige Rot- und Weißweine sowie ausgezeichneten „pot still“ Brandy entstehen.

Erkunden Sie die Region auf der **Kokerboom Food and Wine Route**, die durch die malerischen Orte Upington, Keimoes, Kakamas, Kenhardt, Riemvasmaak und Kanoneiland führt. Zahllose Angebote machen Ihren Urlaub unvergesslich: Ballonfahrten über die Augrabies Fälle im Augrabies National Park, heiße Quellen, die Kultur der ansässigen Stämme, Flusstouren im Kajak, Fliegenfischen, Vogelbeobachtung und natürlich Weintouren und Weinsafaris.

Lokale kulinarische Höhepunkte und vielfältige Übernachtungsmöglichkeiten für jedes Budget runden Ihre Zeit am Northern Cape perfekt ab.

Für weitere Informationen senden Sie bitte eine E-mail an: marketing@experiencenortherncape.com

NorthernCapeTourism @NorthernCapeSA
 northerncapetourism northerncapetourism



Nachdenken über Wein

Rianie Strydom hat als erste Südafrikanerin die Tri Nation Challenge gewonnen und gehört als eine von nur zwei Frauen der Cape Winemakers Guild an. Ihr Antrieb: Neues schaffen.

Es gibt mindestens eine Sache, die passionierte Winzer mit Journalisten – neben dem weit verbreiteten Genuss von Wein – gemein haben: So ganz abschalten können sie nie. Der Beruf ist immer dabei, ebenso wie Stift und Papier. „Ich mache mir zu jedem Wein, den ich verkoste, Notizen“, sagt Rianie Strydom, „selbst wenn ich im Restaurant sitze, dann schreibe ich sie auf eine Serviette.“

Dabei dürfte Strydom schon im eigenen Weinkeller selten langweilig werden. Bei Haskell Vineyards, im „Goldenen Dreieck“ an den sonnigen Hängen der westlichen Helderberge südlich von Stellenbosch, ist sie sowohl für die Basismarke Dombeya als auch das Premiumsegment Haskell verantwortlich. Und daneben betreibt Strydom gemeinsam mit ihrem Mann Louis noch das eigene Familienlabel Strydom Vineyards.

Gefragte Absolventin

Letzteres war für Rianie Strydom vor nunmehr 14 Jahren eigentlich der Grund, bei Morgenhof, auf der Nordseite von Stellenbosch, aufzuhören. Gleich gegenüber hatten die Strydoms ein paar Jahre zuvor eine kleine Farm gekauft. Doch den Plan, sich dort künftig auf die eigenen Weine zu konzentrieren, musste sie zunächst hintanstellen.

Der gute Ruf, den sich Rianie über zehn Jahre bei Morgenhof, wohlgerneht ihrer ersten Station

nach dem Studium an der Universität Stellenbosch, erworben hatte, kam ihr nun selbst in die Quere. Noch im Monat ihrer Kündigung fragten 2004 sowohl Bilton Wines als auch Haskell ihre Dienste als Weinmachein an – und weil beide in direkter Nachbarschaft zueinander liegen, nahm Rianie gleich beide Offerten an. Bilton gab sie nach einem Jahr wieder ab, Haskell ist sie bis heute treu geblieben.

Und doch hat sie ihre heimliche Liebe nie vergessen: 2012 produzierten Louis, der sich um den Weinbau kümmert, und Rianie ihren ersten Strydom-Jahrgang. Die Trauben dafür wuchsen in den ersten Jahren auf Land, das direkt an die eigene Farm angrenzt und von den Strydoms bewirtschaftet wurde.

Doch auch weil der dortige Eigentümer schließlich andere Pläne hatte, kommen die Trauben für die Strydom-Weine seit 2015 von Farmen in der Helderberg-Region. Rianie hat es sich zur Aufgabe gemacht, die besten Terroirs kleiner Lagen zu entdecken und in ihren Weinen abzubilden. Sie will ständig Neues schaffen, ihr Antrieb sei es, etwas zu kreieren, sagt sie. Produziert wird bei Strydom Vineyards in kleinem Maßstab, momentan knapp 6.000 Flaschen im Jahr.

Die Trauben von der eigenen Farm kommen nicht in ihren Wein. Die Böden dort seien im Sommer extrem trocken und im Winter sehr



Gefragte Winemakin:
Rianie Strydom.

nass, erklärt sie. Den darauf wachsenden Shiraz beschreibt Rianie Strydom als „angenehmen, würzigen Wein“. Für das, was sie mit ihrem Premium-Shiraz Rock Star erreichen wolle, sei er aber einfach nicht gut genug.

Fünf-Sterne-Weine

Für den Wein, der stattdessen als Fasswein oder für andere Marken abgefüllt und im mittleren Preissegment verkauft wird, muss das nicht als Beleidigung gelten. Denn Rianie Strydom spielt schlicht in einer anderen Liga: 2009 räumte ihr Haskell Pillars Syrah, Jahrgang 2007, beim Tri Nation Challenge mit Neuseeland und Australien gleich die drei Preise als Bester Shiraz, Bester Rotwein und Bester Wein der Show ab. Es war das erste Mal, dass die renommierten Trophäen überhaupt nach Südafrika gingen.

Etlliche Male hat Strydom inzwischen mit ihren Weinen die Fünf-Sterne-Wertung von John Platter erreicht. Nach ihren Zielen für die Zukunft gefragt, zeigt sie sich auch durchaus ambitioniert. Die Château

Pichon Longueville Comtesse de Lalande Trophy der International Wine and Spirits Competition (IWSC) in London würde sie gerne gewinnen, erzählt sie – und liefert die Dimension dieses Ziels gleich mit: „Das ist im Prinzip der Preis des Besten Winzers der Welt.“

Zugleich will sie aber ihr Pensum herunterfahren, um sich auf Projekte konzentrieren zu können, die ihr wichtig sind. „Ich will Strydom zu einem Erfolg machen, und zu etwas, das ich an meine Familie, an meine Kinder, weitergeben kann.“ Ihr ältester Sohn studiert bereits Weinbau am Elsenburg Agricultural College vor den Toren von Stellenbosch, die Tochter und der jüngere Sohn gehen noch zur Schule.

In der Zukunft sieht sie sich als „Mentor für junge Weinmachein“. Ihr Ziel ist es, dem Winzernachwuchs auf die Erfolgsspur zu helfen, anstatt selbst einen weiteren Fünf-Sterne-Wein zu machen. Eine Basis hat sie auch für junge Weinmacheininnen gelegt. Strydom ist eine von zwei Frauen in der derzeit 50 Spitzenwinzer umfassenden Cape Winemakers Guild.

Doch auch wenn sie sich selbst nie diskriminiert gefühlt hat, sagt sie, dass die Branche heute wesentlich offener ist. Den geringen Frauenanteil in der Gilde sieht sie als „Generationen-Ding“, die Mehrheit der Wähler in der Organisation, in die Mitglieder nur durch Einladung gelangen, habe von vielen hervorragenden Winzerinnen – und auch Winzern – einfach „noch nie gehört“.

Strydom will das ändern, selbst wenn sie dafür weiter Notizen auf Servietten schreiben muss. „Ich habe versucht, weniger zu machen“, sagt sie, „aber dann schweift man in Gedanken zu den normalen Dingen des Lebens ab und die sind noch stressiger – da denke ich lieber über Wein nach.“ _cs

Süd-Afrika
INFO
www.strydomvineyards.com

SILVERTHORN
WINES



Anfragen und Bestellungen:
Karen Loubser,
e-mail karen@silverthornwines.co.za

www.silverthornwines.co.za