

Zeitschrift: Thurgauer Jahrbuch
Band: 54 (1979)

Artikel: Rutishauser pflegt Wein
Autor: Etter, Alfred
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-700854>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. [Siehe Rechtliche Hinweise.](#)

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. [Voir Informations légales.](#)

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. [See Legal notice.](#)

Download PDF: 26.04.2025

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>

Alfred Etter

Rutishauser pflegt Wein

Eine behäbige Traubenpresse ehrwürdigen Alters, in der Bündner Herrschaft aus jahrhundertelangen Diensten genommen, davor eine Schale leuchtender Geranien – derweise bietet sich die Rutishausersche Liegenschaft in Scherzzingen dem Besucher an. Es ist die dritte Generation, die sich der Pflege des Weines verschrieben hat. Grund genug also, hier einmal näher zuzusehen.

Wann und wo zum erstenmal Wein gekeltert und Wein getrunken wurde, ist ungewiß. Nach dem ersten Buch Mose soll Noah der erste Weintrinker gewesen sein. Nachweisen läßt sich hingegen, daß die Ägypter um 2400, die Chinesen um 2000 und die Griechen um 800 vor Christus aus Trauben Wein gewonnen haben. Die Römer waren es, welche die Rebe über die Alpen in unsere Lande brachten. Ein Glück, daß sie das taten. «Der Wein erfreut des Menschen Herz, und Freudigkeit ist die Mutter aller Tugenden.» Goethe schrieb dies neben so vielen andern Wahrheiten. Wie vielen guten Freundschaften hat der Wein den Weg bereitet, und wie oft entwirrte er Probleme. Gastfreundschaft ist ohne einen guten Tropfen überhaupt kaum denkbar, und um wieviel ärmer wäre unsere Literatur, wären nicht dem Wein kluge Gedanken entsprungen.

Ob der Thurgau schon im Schöpfungsplan für den Weinbau vorgemerkt war, bleibe dahingestellt. Mit seinen von Ost und Südost nach Südwest und West streichenden schönen Hügelreihen sei der Kanton Thurgau von der Natur selbst auf diesen Zweig der Landwirtschaft vorzugsweise angewiesen, schreibt Pupikofer in seiner historischen, geographischen und statistischen Schilderung des Kantons Thurgau. Begreiflich, denn um 1837, als dieses Büchlein erschien, sollen die Weingärten im Thurgau 6800 Jucharten Land beansprucht haben. Ein Glück, daß einiges davon auch in unsere Zeit herüber gerettet wurde. Pupikofer weist auf Urkunden hin, nach denen «zu Ermatingen und zu Romanshorn schon im ach-

ten, zu Götighofen und Aadorf im neunten Jahrhundert Rebberge vorhanden waren». Auch er wußte schon, daß der Weinbau in unsern geographischen Bereichen sich an der Grenze des ihm zuträglichen Klimas befindet, woraus unschwer zu folgern ist, daß unsere Reben und unsere Weine der besonderen Pflege bedürfen.

Bald hundertjährig

Es war im Jahre 1886, als der Großvater des heutigen Geschäftsführers der Rutishauserschen Weinkellereien den Weinhandel aufnahm. Nach einer Lehre in diesem Metier, die er in Bottighofen absolvierte, eröffnete er sein Geschäft in Scherzingen, zunächst mit dem Verkauf ausländischer, später auch inländischer Weine. Sein Sohn fand Gefallen an diesem Beruf und bereitete sich auf die Übernahme des Geschäftes vor. Schon recht bald sah er die Notwendigkeit eines Ausbaues des Geschäftes, und die eingeleiteten Verbesserungen und Vergrößerungen schufen denn auch die Grundlage für erhöhte Leistungsfähigkeit und einen erweiterten Absatz. Im Jahre 1964 übernahm der heutige Mitinhaber, Walter Rutishauser, das Geschäft, auch er mit dem Ziel, die größer werdende Kundschaft in jeder Hinsicht zufriedenzustellen und dem innern Ausbau der Kellereien ein weiteres Stück beizufügen. Neue Erkenntnisse sollten geprüft und genützt werden. So fügten sich unaufhaltsam Neuanschaffungen und Verbesserungen an. Die Tatsache, daß letztes Jahr durch den Ankauf zweier neuer Pressen die Verarbeitung der Trauben trotz Massierung einwandfrei gewährleistet und die Kellerkapazität um gute 10 Prozent erhöht wurde, läßt auf zunehmende Leistungsfähigkeit schließen, die ja nur bei steigenden Absatzmöglichkeiten wünschbar sein konnte.

Wer heute die Kellereien besichtigt, der staunt ob der Größe, auch ob der hier herrschenden Sauberkeit. Bei der Lagerung hat man sich neuen Erkenntnissen nicht verschlossen, die stattlichen Eichenfässer aber haben noch nicht ausgespielt. Lagerbehälter bilden neben der Kelter immer noch den Hauptbestandteil einer Weinkellerei. Die Firma Rutishauser hat das Glück, geschultes, tüchtiges Personal zu besitzen, dem Alfred Schmid als Betriebsleiter und Bruno Grüninger als Kellermeister mit ihren großen Fachkenntnissen vorstehen.

Eigenes Rebland

Der Besitz eigenen Reblandes ist der Stolz einer Weinhandelsfirma. Schon Vater Rutishauser hat deshalb größere Rebparzellen erworben. Da lockte begreiflicherweise der langgezogene, nach Süden hingelagerte Ottenberg. Die 625 Aren Blauburgunder, Riesling $\times$ Sylvaner und als wohlgelungener Versuch etwas Pinot gris – fälschlicherweise als Tokayer bezeichnet – erfreuen sich da einer ausgezeichneten Pflege. Hier ist die Heimat des «Sunnehalders». Und dort, wo ein vergnüglicher Wanderweg vom Hang herabsteigt, um bald ins zücherische Nachbarland hinüberzuwechseln, am Neunforner Sonnenhang, sind weitere 480 Aren wohlgepflegten Reblandes vor vielen Jahren schon erworben worden. Von dort stammt der fruchtbare Trottenhalder. Neueren Datums ist der Erwerb einer Rebparzelle am berühmten Hallauerberg, und des milden Klimas am Hallwilersee erfreut sich das in Pacht genommene Rebland von Brestenberg. Nun, es liegt nicht nur daran, auf solchen Eigenbesitz stolz zu sein. Rebland ist Sonnenland und in der ihm eigenen Struktur ein wesentlicher Gewinn für das Landschaftsbild. Was liegt doch im Besitz eines Rebberges! Zur

Freude am Land gesellt sich die tiefere Beziehung zum Wein, und im Miterleben aller Freuden und Leiden wächst das Verständnis für des Rebbauern Arbeit. Sind sie nicht Schmuckstücke der Landschaft, diese Rebberge an den Sonnenhalden des Thurgaus, des Schaffhauserlandes und des Aargaus! Und aus dieser Sicht, aus diesem Miterleben sehen wir das Verhältnis Walter Rutishausers, des heutigen Chefs der Firma und Präsidenten des Verwaltungsrates, zu seinen Weinen und zum Wein überhaupt.

Erstaunliches Angebot

Wenn im Jahresbericht der Firma festgestellt wird, daß 1977 der Ertrag aus den eigenen Reben am Ottenberg, am Neunforner Hang, am Hallauerberg und am Hallwilersee 118 000 Kilo betrug, läßt sich einigermaßen auf einen guten Umsatz schließen. Noch eindrücklicher erscheint die Leistungsfähigkeit des Unternehmens beim Durchgehen der Preisliste, die Weine aus der Ostschweiz, der Westschweiz, dem Tessin ebenso wie aus dem Beaujolais und aus dem Burgund, von den Côtes du Rhône und schließlich in besonders schöner Auswahl aus dem Bordelais anbietet. Mit den Bordeauxweinen hat es allerdings seine besondere Bewandnis. Für Walter Rutishauser spielen da Erinnerungen, denn wo anders als in diesem klassischen Land der Weine ließen sich Erfahrungen sammeln? Und weshalb dann seine Zuneigung zu den Ostschweizer Provenienzen von Hallau und Wilchingen über die Thurgauer zum Bernecker und den rassigen Herrschäftlern? Da darf man, ohne sich einer Bevorzugung verdächtig zu machen, einmal in Erinnerung rufen, daß es die Firma Rutishauser war, die in wesentlichem Maße an der Schaffung des guten Rufes der Ostschweizer Weine mitbeteiligt war. Es mag in den späten fünfziger

Jahren gewesen sein, als sich ernstliche Absatzschwierigkeiten für die als sauer apostrophierten Ostschweizer Weine abzuzeichnen begannen. Mildere ausländische Weine, insbesondere die Kalterer und die Magdalener, begannen den Markt und die Konsumenten zu erobern. Da war zunächst einmal der neue Konsumentengeschmack zu erforschen. Wenig Säure, fruchtig, blumig und jugendlich und doch mit gewissem Gehalt – mit diesen Anforderungen etwa schien man die Freunde des Landweines zurückgewinnen zu können. Die Symbiose von Bukett, Alkohol und Säure gelang, und was die Forschung in Wädenswil zugunsten der Ost-



schweizer Weine zustande brachte, wurde von der Firma Rutishauser in die Praxis umgesetzt. Als diese bekömmlichen, süffigen Weine auf den Tisch kamen, schien es beinahe, als wären neue Weine entdeckt worden. Und wenn alle diese Roten, vom Aargau bis nach Graubünden, in ihrer Bekömmlichkeit etwas Gemeinsames aufweisen, dann ist es eben diese verbesserte Pflege, ob sie nun als Hallauer, Hüttwiler oder Maienfelder gekeltert werden. Wer von der ältern Garde vermöchte sich nicht der Zeiten zu erinnern, da thurgauisches Rebland billig zu haben war und Absatzsorgen die Arbeit im Weinberg überschatteten! Der Aufruf



«Trinkt Schweizer Wein» erinnert in ganz besonderem Maße an die Sorgen der Ostschweizer Rebbauern. Aus solchen Erinnerungen heraus darf schon etwas Dankbarkeit auch an die Firma Rutishauser abgezweigt werden.

Nun aber ist vom Rutishauserschen Angebot noch einiges nachzutragen. Einmal die Tatsache, daß es auch ein schönes Sortiment von Weißweinen gibt, angefangen beim Riesling × Sylvaner thurgauischer Provenienz, begleitet von den feinen Spezialitäten des Grauburgunders von Kalchrain und Weinfeldern und vom einzigen Gewürztraminer, der ebenfalls am Ottenberg gedeiht. Daß es neben den bekannten Weißweinen vom Bielersee, vom Genfersee und vom Wallis die weniger bekannten, doch rassigen und fruchtigen aus dem Burgund und dem Bordelais oder den «grünen Veltliner» aus der Kellerei des Fürsten von Liechtenstein, auch einen Gewürztraminer aus dem Elsaß gibt, sei nicht verschwiegen. Und ob sie munden, diese Weine? Wenn es einen Chablis gebe, könne man die Fische mit den Gräten essen, sagen die Franzosen. Damit dürfte einiges angedeutet sein.

Treue Mitarbeiter – treue Kundschaft

Alle diese Weine – die Vielfalt der Liste ist ja nur angedeutet – bedürfen der Pflege. Gegen dreihundert Lieferanten bedienen die Firma Rutishauser. Ohne mit ihnen im Vertragsverhältnis zu stehen, darf sich Walter Rutishauser Jahr um Jahr seiner Weinbauern versichern, so daß sein Sortenangebot erhalten bleibt. Das läßt auf ein Vertrauensverhältnis schließen, das im Weinhandel sein ganz besonderes Gewicht hat. Probleme entstehen nur dann, wenn in der Zeit des Wimmets die Traubeneinlieferungen sich häufen. Bei normaler Reife ergibt sich allerdings eine natürliche

Folge, wobei mit den Trauben aus den eigenen Beständen zeitlich disponiert werden kann. Immerhin ist man auch im eigenen Bereich darauf bedacht, höchste Öchslegrade zu erreichen. Jedenfalls ist im Zeitpunkt der Ernte ohne Organisationstalent nicht auszukommen. Und all dies, was im Verlauf etwa eines Monats an Traubengut eingeht, bedarf nachher in den Kellereien sorgfältigster Pflege.

Die Weinernten der Welt sollen ausreichen, jeden der drei Milliarden Erdenbürger jährlich mit zwölf Flaschen zu versorgen. Irgendwie scheint dies tröstlich zu sein, besonders im Hinblick darauf, daß sich etliche mit weniger begnügen. Der schweizerische Anteil des Reblandes am Kulturland beträgt derzeit 13500 Hektaren, von denen 186 im Thurgau liegen. 245 thurgauische Rebaubetriebe pflegen dieses Land. Mit vielen von ihnen steht die Firma Rutishauser in Verbindung und ist als Abnehmerin der Ernten geschätzt. Diese Sicherstellung des Absatzes gründet sich auf eine breitgestreute Kundschaft, verteilt auf Wirte, Private und Läden, wobei die letztern 1977 mit einer Bezugssteigerung aufwarteten. Ist es als Zeichen erhöhten Verständnisses für Qualität zu werten, daß Flaschenweine letztes Jahr stärker als zuvor gefragt waren, oder hat man hierin lediglich zunehmende Ausgabebegehrlichkeit unserer Bevölkerung zu sehen? Nun, so ganz von selbst pflegen auch im Weinhandel Erfolge sich nicht einzustellen. Mit prompter Lieferung ist es nicht immer getan. Man erwartet vom Weinhändler Kundenbesuche, Beratungen, Aktionswochen, Weinmuster, Prospekte, Dekorationen usw. Einladungen zu Betriebsbesichtigungen und Degustationen sind auch wertvolle Werbemöglichkeiten für die Privatkundschaft, dazu kommt die Repräsentation der Weine an Ausstellungen, wie beispielsweise auf den Weinschiffen und an der Olma. Daß auch seitens der Ladenkunden die Ostschweizer Eigenkelterungen bevorzugt wer-

den, ist erfreulich und darf als Vertrauensbeweis verbucht werden. Inmitten dieser Ostschweizer Weine hat auch der «Guggenhürlemer» aus der Hauptstadt seinen Platz, der bei Rutishauser im Sinne der Lohnkelterei gepflegt wird.

Und die Preise? Es gibt ausgezeichnete Weine zu anständigen Preisen. Im Weinhandel weiß man das und richtet sich darnach. Und wo im Speisesaal eines Hotels auf jedem Tisch eine Flasche Wein steht, ist's auch da in Ordnung. Für eine schöne Weinkarte und einen anständigen Preis aber dürfen wir schon einmal ein Kompliment wagen und davon Kunde geben. So etwas kann ansteckend wirken. Und das wäre ein Gewinn. Der Weinbauer wüßte Dank dafür. Und der Weinhändler auch.