

DAS UFO IST GELANDET

DIES IST DIE GESCHICHTE VON JOSÉ MANUEL ORTEGA, DER SEIN VERMÖGEN UND EINIGES MEHR IN EINE IDEE INVESTIERT, DER SICH EINER ALLES BEHERRSCHENDEN KONKURRENZ STELLT UND DER GLEICH IN VIER WICHTIGEN WEINBAULÄNDERN ZU DEN BESTEN GEHÖREN WILL

TEXT UND FOTOGRAFIE JÜRGEN MATTHÄSS

José Manuel Ortega Gil-Fournier ist ein gutes Beispiel dafür, wie die Lebensumstände den Menschentyp verändern. Aus älteren Bildern blickt ein mustergültig gekleideter, perfekt gepflegter, fast unterkühlt wirkender junger Mann auf den Betrachter – ganz business-like. Mittlerweile hat die Sonne das Gesicht gebräunt, der Zweireiher ist – außer auf Reisen – einem karierten Hemd gewichen, die Haare flattern zerzaust, ein Bart wuchert. Der erheblich aufgelockerte Kerl strahlt. Was er macht, gefällt ihm gut: »Anfang der 90er-Jahre lernte ich bei Geschäftsessen in London gute Weine kennen, vorher hatte ich davon keine Ahnung. Sie haben mich fasziniert. Heute ist das mein Leben.« Damals war er kaum 20, heute, Ende 30, ist er dabei, ein kleines Imperium aufzubauen.

Emotionen, Mysterien, Risiken, Irrationales, ja Herzblut und Fanatismus – das gehört immer dazu, wenn von Großen Weinen und ihren Winzern die Rede ist. Bei José Manuel wird der emotionale Teil vom Vergnü-

gen an gutem Wein abgedeckt und vom Ehrgeiz, selbst zu den besten Produzenten zu gehören. Der Rest ist gute Planung, rationales Verhalten, Technik, Kenntnis von Klima und Böden. Die Texte, mit denen er seine Ideen und seine Qualitätsnormen erklärt, lesen sich wie die Präsentation eines Anlageobjekts, nur dass dabei minutiös erklärt wird, um welche Böden, Kleinklimata, Rebsorten und -klone, Gärtanks, Pflanz- und Erntetechniken es bei ihm geht. Darüber kann er stundenlang reden; man hat Mühe, ihn zu unterbrechen. Eines ist sicher: Hier paart sich die Begeisterung für eine Sache mit der Fähigkeit zu analysieren und zu überzeugen.

Ortega ist gelernter Investment-Banker. Auch da befand er sich ein gutes Jahrzehnt im Zentrum des Geschehens. Goldman Sachs, danach Banco Santander, beides in London. Dann gab er den lukrativen Job auf und begann eine Art Weinmulti höchster Qualität aufzubauen. Die Idee ist neu. Zwar gibt es riesige Weinkonzerne, die unter anderem in mehreren Ländern Topqualität erzeu-

FUTURISTISCH Ortigas
18 Meter hohe Argentinische
Kellerei »das UFO« entstand nach
Ideen der Stararchitekten
Bormida und Janson



KATHEDRALE Die Dimensionen der Barrique-Lagerhalle in Ortegas argentinischer Kellerei sind gewaltig



gen. Doch große Mengen interessieren ihn nicht. Ortega will insgesamt vielleicht 1,5 Millionen Flaschen erzeugen, verteilt auf feinste Weine aus den spanischen Regionen Ribera del Duero und Rioja, aus Portugal, Argentinien und Chile. In Ribera del Duero und Argentinien stehen die Bodegas schon. Zwei, drei Jahrgänge sind gefüllt. In Chile werden gerade die ersten Weine vergoren.

Mit der Idee geht er seit etwa 1995 schwanger. Da beginnt der Sproß einer angesehenen spanischen Familie nach Südamerika zu reisen, um Weinberge zu besichtigen. Im Jahr 2000 hat er ein sehr gutes Terrain mit teils sehr alten Weinbergen gefunden, in Argentinien, etwa 90 km südlich von Mendoza. Es liegt auf 1200 m Höhe mit enormen Temperaturschwankungen zwischen Tag und Nacht – gut für Tanninstruktur und Aroma. Das Dorf La Consulta ist Kennern der Szene ein Begriff: Hier wachsen seit Jahrzehnten herausragende Malbeck und Tempranillo. Die

spanische Edelsorte gedeiht gerade hier besonders gut – sonst kaum irgendwo in Südamerika.

Phase 1: José Manuel kauft die 286 Hektar Land, von denen 94 mit Weinbergen bepflanzt sind, und beginnt sofort, seine finanziellen Möglichkeiten weitestgehend auszuschöpfen. Schlecht verdient hatte er nicht; aus einer armen Familie stammt er

Mitten im Chaos beginnt Ortega zu bauen

auch nicht. Doch er braucht Hilfe von Familie, Freunden und harte Verhandlungen mit Banken, um alles so zu stemmen, wie er es vorgesehen hat. Auf dem Plan steht eine eigene Kellerei – aber was für eine! Ortega will ein sehenswertes Gebäude errichten. Nachdem der argentinische

Peso 2001 zusammenbricht und mit ihm Argentinien in seine größte Finanzierungs Krise stürzt, beginnt er 2002 mitten im Wirtschaftschaos zu bauen. In dieser Zeit packt kaum einer Neues an in Argentinien, schon gar kein Ausländer. Ortegas Kellereibau ist in diesem Jahr das größte zivile Infrastrukturprojekt der Provinz Mendoza. Ein gewaltiges, 18 Meter hohes futuristisches Gebäude entsteht nach Ideen der Stararchitekten Bormida und Janzon, die der Nachwelt auch die sehenswerten Kellereien von Salentein und Septima hinterließen.

Technisch fasziniert Ortegas Bau mit optisch dominierenden, halbrunden Auffahrten und mit Weinausbau über mehrere Etagen durch ausgefeilte, ganz auf Schwerkraft ausgelegte Finessen. Der gewaltigen Barrique-Lagerhalle fehlt nur der Altar zum Dom. Ein wenig Glück hatte er: »In der Zeit konnte man hier viel preiswerter bauen als vorher oder nachher. Es hat weniger gekostet, als man auf den ersten Blick glaubt, aber

wenig trotzdem nicht.« Weine hatte es schon vorher gegeben, zunächst in einer befreundeten Bodega vergoren. Möglich, dass man sie in der Region nicht kannte, obwohl die Kreationen von Chefönologe José Spisso international Furore machten. Nach dem Neubau kannte man ihn. Das Bauwerk gibt auch vor der Kulisse der mächtigen Sechstausender noch ein beachtliches Bild ab. Es erscheint in allen Zeitungen. Die Einheimischen nennen es schlicht *das UFO*. Für Kenner wird er mit seinem *A-Crux*, einem großartigen Verschnitt von Tempranillo, Merlot und Malbeck zum Begriff, für die Zaungäste eben mit seinem UFO.

José Manuel Ortega Gil-Fournier ist nicht großwahnstinnig: »Ich wollte ein Zeichen setzen. Das muss ein Anziehungspunkt sein. Wir wollen noch ein Hotel dazu bauen, einen See anlegen und den Tourismus ankurbeln.« Vorerst sind die professionellen Verkoster rund um den Globus höchst zufrieden mit dem, was er auf die Flasche bringt: dichte, tiefe, kraftvolle Weine. *A-Crux* nennt er seinen besten, nach dem Kreuz des Südens, das in den klaren Nächten am Fuß der Anden strahlt wie die kirschige Frucht seiner Weine.

Phase 2: Ribera del Duero. Warum diese spanische Region ausgesucht wurde, muss man nicht erklären. Hier sind Vega Sicilia, Pingus, Alejandro Fernandez (Pesquera), Emilio Moro oder Sastre zu Hause; und sie sind nicht die einzigen Weltklasseweine der Paraderregion. Hier zu den besten gehören erfordert genaue Planung. Da ist Ortega Spezialist. An der Innenseite einer Biegung des Duero, genau gegenüber von Alejandro Fernandez' *Condado de Haza*, kann er im September 2002 eine 1979 gegründete Finca mit 105 Hektar Land, 60 davon mit teils sehr alten Tempranillo bepflanzt, kaufen. Die Böden sind extrem arm, mit größtenteils für die Ribera nicht ganz typischen Kiesbrocken auf Sand, teils vor allem mit Sand. Irgendwo im Untergrund liegt eine wasserspeichernde Lehmschicht. Die meisten sehr guten Erzeuger kennen diese Finca, der Vorbesitzer hat

Trauben verkauft – sehr gute Trauben. Das Kellereigebäude renovierte und modernisierte Ortega von Grund auf, und schon mit der 2002er Ernte, mit frisch gekauften Weinbergen und einem schlechten Jahrgang in der Ribera, landet er mit seinem besten Wein *AlfaSpiga* unter den besten der Region. »Unser Prinzip ist immer gleich, beste Lagen, möglichst alte Weinberge, niedrige Erträge von unter 3000 Kilo pro Hektar, Handlese in 18-Kilo-Kisten, zweifache Selektionstische, Ausbau mit modernster Technologie in französischer und amerikanischer Eiche.« Mittlerweile kamen noch 37 Hektar auf lehmig-kalkigem Gelände bei La Horra hinzu: »Ich bleibe gerne flexibel. So wie ich in mehreren Ländern arbeite, um Risiken in schlechten Jahren ausgleichen zu können, so mag ich es auch, Weinberge in verschiedenen Lagen zu haben und daraus die Cuvées zu formen.« Das heiße Jahr 2003 ergab mächtige Weine, 2004, das demnächst auf den Markt kommt, besticht durch die großartige Finesse und feinfruchtige Verwobenheit der großen Ribera-Weine. Es scheint, auch der zweite Coup ist gelungen.

Phase 3: Chile. Da ist José Manuel noch am Anfang. Von Chile übrigens ist José Manuel nach längeren Reisen und Überlegungen weniger überzeugt als von Argentinien, das seiner Meinung nach mehr Toplagen zu bieten hat: »Ich habe in Chile sehr lange nach gutem Terrain gesucht. Vieles, was ich gesehen habe, hat mich nicht überzeugt. Mal stört enormer Wind die Blüte, mal bringen ständige Nebel während der Ernte Pilzprobleme, mal ist das Land extrem teuer.« So konnte er sich noch nicht zum Landkauf entscheiden. Aber eigenen Wein hat er schon gemacht, erstmals 2006, von gekauften, ausgesuchten Trauben: »Es wird einen Sauvignon Blanc aus dem kühlen San Antonio geben und Merlot-Cabernet von 60 Jahre alten Reben in Maule.« Die Konkurrenz der Platzhirsche ist groß, »aber auch hier werden wir uns von vornherein mit den Besten messen.« Weshalb auch nicht? Zweimal hat es bereits geklappt. ♦



VISIONÄR Juan Manuel Ortega Gil-Fournier

WEINE

A-Crux Sowohl die Cuvée wie der sortenreine Malbeck dieser Top-Linie gehören zu den besten Weinen Argentinien. 24,95 Euro

B-Crux Wieder die schokoladig-warme Art der argentinischen Fournier-Weine, aber etwas wenig majestätische Struktur, dafür preiswertere Variante. 14,95 Euro

Alfa Spiga Ein typischer Ribera der besten Art: konzentrierte Reife, feinste Frucht, aber doch strukturiert und spielerisch auf der Zunge. 32,50 Euro

Spiga Dunkler, fleischiger Ribera, ebenso dicht wie der große Bruder, aber etwas weniger spielerisch. 19,95 Euro

Urban Oak In Argentinien und Spanien Weinlinie mit ausgezeichnetem Preis/Qualitätsverhältnis, sortenbetonte Weine. 6,95-8,95 Euro

BEZUGSQUELLEN

Gute Weine Lobenberg, Bremen, Tel. 04 21-70 56 66, www.gute-weine.de

Mövenpick Dortmund, Tel. 02 31-965 15 60, www.moevenpick-weinland.de

Wein & Kunst Quickborn, Tel. 041 06-663 75, www.wein-kunst.de

Wein-Refugium Heidelberg, Tel. 062 21-70 70 01, www.weinrefugium.de