



1

BRENNEREI JÜRGEN FRIZ, REICHENBERG

Vom Entschluss zum Verschluss – zum Haupterwerb?

Kleinbrenner sind mit Herzblut bei der Sache. Mit viel Freude, Einsatz und Arbeit stellen sie hochwertige Destillate und Liköre her. Und das häufig „nebenher“. Im Nebenerwerb, als Nebenerwerbslandwirt oder als Hobbybrenner. Mancher kommt aber irgendwann an den Punkt, sich zu fragen, ob die Brennerei nicht auch zum Haupterwerb taugt. Jürgen Friz hat sie für sich mit Ja beantwortet. Warum?



2

Ein Abend im Herbst 2013. Ein Abend wie viele andere. Jürgen Friz fährt mit dem Auto von der Arbeit nach Hause. Da entscheidet er für sich, dass er eine Vollschlussbrennerei erwerben will. „Eine Bauchentscheidung, das gebe ich zu, aber die besten Entscheidungen in meinem Leben waren Bauchentscheidungen.“ Das klingt fast unüberlegt, das klingt nach einer Entscheidung aus heiterem Himmel. Kaum zu glauben bei einer Investition in eine Anlage, die schnell eine sechsstelligen Summe erreicht. Bei einer Entscheidung, die weitreichende Konsequenzen hat. Denn der Kauf einer solchen Anlage macht am Ende nur Sinn, wenn man die Brennerei mittelfristig zum Hauptberuf machen will...

BAUCHENTSCHEIDUNG MIT LANGER VORGESCHICHTE

Wenn man Jürgen Friz zuhört, erfährt man die Hintergründe dieser Entscheidung. Die am Ende vielleicht schnell fiel, aber eine lange Vorgeschichte besitzt. Es ist eine Geschichte voller Wendungen, die, wenn

man näher hinschaut, doch einer inneren Logik folgen. Die Geschichte beginnt mit der Heirat im Jahr 1987. Im gleichen Jahr startet Jürgen Friz als Stoffbesitzer mit dem Brennen auf der Anlage des Vaters. 1988 übernimmt er als Landwirtschaftsmeister den elterlichen Hof, 1996 nach dem Tod des Vaters auch die Brennerei. Zwei Jahre später ein erster Wendepunkt. Jürgen Friz sagt seiner Frau: „Ich gebe die Landwirtschaft, die Milchviehhaltung, auf.“

„.....“
„Ich bin Meister geworden, um eigenständige Entscheidungen zu treffen.“

Jürgen Friz

Seine Frau trägt die Entscheidung mit. Beide sehen mit offenen Augen den Strukturwandel in der Landwirtschaft, die notwendigen Investitionen in eine moderne Stallhaltung, die unsicheren Rahmenbedingungen von Markt und Politik. Das Paar

zieht die Konsequenz und steigt aus. Von heute auf morgen wird das Vieh verkauft, die gepachteten Hektar aufgegeben. Jürgen Friz geht in die Industrie. Erst in einen kunststoffverarbeitenden Betrieb, dann ab 2002 in die Metallindustrie. Als Landwirtschaftsmeister ist er dort in der Logistik tätig und für 16 Mitarbeiter verantwortlich. Parallel entwickelt Jürgen Friz die Brennerei. Denn das Brennrecht bleibt beim Hof. Und Jürgen Friz im Herzen Landwirt. Das sieht man an dem Stolz, mit dem Jürgen Friz dem Besucher seine Region, seinen Ort, seinen Hof und die eigenen Produkte vorstellt. Daran hängt ein Stück Identität. Am Likör zum Beispiel: „Ich bin ein „Süßer“, sagt Jürgen Friz von sich selbst. Doch der Reihe nach. 2001 wird ein



- 1 Mit dem Barcode auf der Flasche kann man in den Einzelhandel.
- 2 Wegweiser im Ortskern.
- 3 Eine Probe wird „geangelt“.

Fünzig machen wir nur noch die Brenne-
rei.“ Diesen Traum hat Jürgen Friz nicht
losgelassen und steuert seine Verwirkli-
chung schrittweise an. Sein Arbeitgeber
weiß darum. Spätestens seit seinem An-
trag, die Arbeitszeit zu reduzieren, um im
gleichen Zuge bei der Brenne-
rei mehr Zeit zu investieren. Denn die braucht er. Weil
er mit der Verschlussbrenne-
rei mehr pro-
duziert, aber auch um für sich zu definie-
ren, was die nächsten Schritte sind. Mehr
Zeit braucht aber vor allem die Beantwor-
tung der Fragen, was ist mein Markenkern,
wie soll mein Sortiment aussehen, wie
baue ich die Vermarktung aus...?

Fragen über Fragen. Doch eine hat Jür-
gen Friz bereits für sich beantwortet. Im
Stillen für sich eigentlich schon seit langer
Zeit. Für alle sichtbar spätestens mit dem
Erwerb der Verschlussbrenne-
rei: „Ja, ich
will in den Vollerwerb. Ich will hauptberu-
flich Brenner werden.“

Text und Bilder: Friedrich Springob

neues Betriebsgebäude errichtet, eine Ab-
findungsbrenne-
rei von Ulrich Kothe instal-
liert. Kaum drei Jahre später verstirbt die
Frau von Jürgen Friz. Ein tragischer Wen-
depunkt.

Aber trotz der Doppelbelastung aus
Beruf und der Erziehung der beiden Kin-
der gibt Jürgen Friz die Brenne-
rei nicht
auf. Vielleicht auch gerade deshalb. Als
Ausgleich zu Brotberuf und Haushalt. Als
Ausgleich, der gleichzeitig Herausforde-
rung und Entspannung bietet. So erscheint
es zumindest, wenn man sich die Statio-
nen seiner Brennerkarriere anschaut. Fast
von Beginn nimmt Jürgen Friz an den
Prämierungen des Nordwürttemberger
Kleinbrennerverbandes teil. Seit 2003
belegt er regelmäßig vordere Plätze, ein-
mal schafft er sogar den Doppelsieg bei
Bränden und Likören.

Und im Jahr 2010 macht er als einer der
Ersten den Abschluss als Landwirtschaftli-
cher Brenne-
meister. 2012 folgt zuletzt der
Abschluss als „Edelbrandsommelier“. Er
schwärmt: „Das war für mich die Krönung.
Fachlich hat das mir am meisten gebracht.“

Wobei mit allen Ausbildungsschritten eine
Professionalisierung verbunden war. Das
hatte Auswirkungen auf das eigene Tun.

FREIHEIT ALS UNTERNEHMER

Im Detail geht es um Änderungen und
Verbesserungen bei den Produkten. Etwa
die Herstellung einer „Dry-Variante“ des
Kirschlikörs mit weniger Zucker. Wichtiger
aber noch als das Feilen an Details ist das
„große Ganze“. Es geht um Selbstverständ-
nis und Ziel. Alle Ausbildungsgänge, alle
Zertifikate und Urkunden, belegen, dass
das Können für den Beruf als Brenner da
sind. Jürgen Friz ist eben nicht nur Land-
wirtschaftsmeister, sondern auch noch
Landwirtschaftlicher Brenne-
meister. Und
das, was er für seinen ersten Meistertitel
sagt, gilt wohl auch für den zweiten: „Ich
bin als Meister Unternehmer.“

Diese Freiheit fehlt ihm als Angestellter.
Diese Freiheit will er wieder erlangen. Und
mit ihr auch wieder mehr Freude an der
Arbeit. Jürgen Friz hatte bereits mit seiner
Frau den Traum formuliert: „Mit Mitte

STANDORT
BETRIEBSDATEN
BRENNE- REI JÜRGEN FRIZ
<ul style="list-style-type: none"> • Arbeitskräfte: Jürgen Friz und Söhne • Lage des Betriebs: 320 m NN • Fläche: 1,5 ha selbst bewirtschaftet, Rest verpachtet. Im Anbau: Holunder, Kornelkirschen, Mispeln, Mirabellen, versch. Birnensorten (Streubst) • Sortiment (Brenne- rei): 25 Destillate und 14 Liköre • Preise: von 6,50,- bis 26,- Euro • Vermarktung: Direkt ab Hof: 60%, LEH: 40% • Kontakt: Jürgen Friz 71570 Oppenweiler-Reichenberg Telefon: 07193-8840 E-Mail: info@brennerei-friz.de www.brennerei-friz.de



Interview mit Jürgen Friz, Brennmeister in Oppenweiler-Reichenberg

Warum sind Sie 2014 in den Verschluss gegangen?

Ich wollte und will raus aus der Zuliefererindustrie und mehr in der Brennerei machen. All die Ausbildungsschritte, die ich unternommen habe, der Brennmeister, der Edelbrandsommelier machen letztendlich nur Sinn, wenn ich hauptberuflich Brenner mit einer Verschlussbrennerei bin.

Wer hat Sie beraten?

(Lacht) Niemand. Alle waren dagegen. Die Kinder, meine damalige Freundin, die auch Brennerin ist... Bei der Konzeption der Anlage war es Stefan Hafen von Arnold Holstein, der mich beraten hat. Ich kenne ihn schon länger und und da habe ich ihn angerufen und gesagt, dass ich gerne eine 300-Liter-Anlage hätte; er hat mir rasch das entsprechende Angebot gemacht. Mit meiner alten Kothe-Anlage war ich auch zufrieden. Doch für Holstein sprach natürlich auch die neue Zähluhr.

Welche Anträge und Unterlagen waren beim Zoll einzureichen?

Nicht viele. Im Grunde nur der Antrag auf ein Steuerlager, in dem ich die unversteuerten Destillate lagern darf, und der Antrag auf Errichtung einer Verschlussbrennerei. Die zuständigen Zollbeamten haben mir sehr geholfen und gesagt, was ich brauche. Insgesamt war der Zoll sehr kooperativ, so dass zwischen den Anträgen im November 2013 und der Einweihung der Anlage im Mai 2014 kaum ein halbes Jahr liegt.

Welche Investitionen waren nötig?

Die Brennanlage selbst hat 90 000 Euro gekostet. Der Brennraum war bislang schon da

und ist auch für die neue Anlage ausreichend groß. Aber zu einer größeren Brennerei gehört ja auch eine andere Kapazität an Maischegefäßen und Lagerkapazität. Da reicht man dann rasch bei einem sechsstelligen Betrag heran. Aber die Finanzierung war kein Problem. Auch das Aufnehmen eines Kredites bei der Bank nicht, denn es sind ja genügend Sicherheiten in Form von Hof und Land da.

Warum haben Sie nicht einfach die alte Anlage umrüsten lassen? Oder ein zweites Brennrecht erworben? Wäre das nicht günstiger gewesen?

Günstiger in Euro ausgedrückt vielleicht, aber nicht geschickt. Denn ich wollte ja die Kapazität ausweiten. Mit einer reinen Umrüstung wäre ich also nicht weit gekommen. Ein zweites Brennrecht hätte ja auch eine zweite Anlage und damit verbunden auch weitere bauliche Maßnahmen, einen zweiten Brennraum, bedeutet. Das kostet auch Geld... Kurz, es wären alles Kompromisse geblieben.

Welche Mengen haben Sie vorher verarbeitet, welche jetzt?

Als Abfindungsbrenner war ich auf 300 Liter reinen Alkohol beschränkt. Hinzu kamen noch die Geiste und Liköre, die man außerhalb des Kontingentes produzieren kann. Aber in dem knappen Jahr, seitdem ich die Verschlussbrennerei habe, habe ich schon ein Mehrfaches erzeugt – und das nebenher, neben meinem Beruf.

Welche Rohstoffe verarbeiten Sie? Wird es durch die Verschlussbrennerei Änderungen in der Produktpalette geben?

Ganz klar ja: Die Rohstoffe und damit die Produktpalette werden sich verändern. Mehr Getreide, außerdem Melasse für die Produktion von Rum. Letzteres wäre in einer Abfindungsbrennerei rein rechtlich gar nicht möglich. Als Verschlussbrenner bin ich nicht mehr abhängig von dem, was ich selbst produzieren kann. Ich habe eine größere Freiheit. Allerdings habe ich schon vorher das meiste Obst regional zugekauft.

Eine höhere Produktion erfordert unter Umständen auch eine Veränderung in der Vermarktung. Welche Absatzwege kommen hinzu?

Sie sind schon hinzugekommen. Insbesondere der Verkauf über den Einzelhandel. Wir haben hier vor Ort und in der Region engagierte Filialisten wie REWE und EDEKA, die meine Produkte aufnehmen. Und dort werden sie gut von der Kundschaft aufgenommen. Zahlen will ich keine nennen, aber sie sind rasch „mehr als nennenswert“ geworden. Mein älterer Sohn hilft mir bei der Vermarktung. Er hat sich den Einzelhandel vorgenommen. Was bei allen Änderungen bleibt, ist natürlich auch der Direktabsatz über den Hofladen und Veranstaltungen im Haus. Der persönliche Kontakt zu den Kunden ist wichtig.

Wer so investiert, hat doch sicherlich noch andere Ziele?

Wie zu Anfang schon angesprochen. Ja, ich würde gerne im Vollerwerb die Brennerei betreiben. Wir arbeiten daran, dass aus dem Wunsch Wirklichkeit wird.

Das Gespräch führte Friedrich Springob.

schmidt
Tiroler Kupferschmiede
www.tiroler-kupferschmiede.at

Alles für Schnapsbrenner!

Josef-Loingerstrasse 12
A-6300 Wörgl/Tirol
Tel: 0043 5332 / 722 13
Fax: 0043 5332 722 13/20

Schnapsbrennkessel, Brennereibedarf, Brennkurse uvm.

ANZEIGE VIERKA

U*U BITTE EINBAUEN