



## CARINA UND RETO LIPP: DAS WINZERIN-BRENNER-PAAR

Die Kombination eines Weinguts mit einer Destillerie ist nicht sehr häufig. Carina und Reto Lipp aber machen genau das. Seit 2013 führen sie das Familienunternehmen und prägen es im wahrsten Sinne des Wortes mit ihrer eigenen Handschrift.

Carina und Reto Lipp in ihrem Rebberg mitten in Maienfeld. © O+W

Mitten im Stadtkern von Maienfeld trifft man auf das Haus der Familie Lipp. Es stammt aus dem Jahr 1632 – eine lange Geschichte, die sich in der Tradition des Weinbaus, aber auch der Brennerei widerspiegelt. Tritt man ins Innere des Hauses, offenbaren sich zahlreiche Räume: Von der Brennerei aus gelangt man in aufgeräumte Lagerräume, einen Eventraum mit Bar, ein Sitzungszimmer, den Laden und die Wohnung der fünfköpfigen Familie. Besonders eindrücklich: der imposante Weinkeller – ausgestattet mit einem gewölbten Steindach und gefüllt mit zahlreichen Fässern. Carina und Reto Lipp sind Quereinsteiger und übernahmen den Betrieb von Carinas Eltern, Martin und Margrit Kunz-Keller. Heute ist Carina die Winzerin und Reto der Brenner.

Seit der Übernahme des Betriebs haben die beiden vieles erneuert – darunter auch den Markenauftritt. So zieren die Weinflaschen nun Etiketten mit Carinas Handschrift. Auch die Etiketten der Destillatflaschen wurden überarbeitet und zeigen Muster in den Farben der jeweiligen Rohstoffe. Die Lipps sind überzeugt, dass das Visuelle zählt, besonders für die junge Generation. «Doch das Wichtigste bleibt die Qualität», wie das Paar mehrmals betont: «Wir wissen, was unser Job ist und versuchen, ihn richtig zu machen.»

Gleichzeitig achten sie darauf, ihr Familienleben nicht aus den Augen zu verlieren. Ihre drei Kinder wachsen mit dem Betrieb auf, doch die Lipps sorgen bewusst dafür, dass es auch Zeiten gibt, die nichts mit Wein oder Destillaten zu tun haben.

**BALANCEAKT FAMILIENBETRIEB**

Abwechselnd schlüpfen die in Maienfeld Geborenen in die Rollen des Ehepaars, der Eltern und der Unternehmer. Dass sie gemeinsam arbeiten, ist für sie selbstverständlich: «Wir nutzen die Vorteile und besprechen in der Kaffeepause weitere betriebliche Schritte, die dann auch gleich umgesetzt werden. Wir müssen niemanden fragen.» Zudem: Sie können Tanks, Gerätschaften und Know-how gemeinsam nutzen. Lipps sind sich ihrer Synergien bewusst, doch diese erfordern auch Organisation und gegenseitiges Verständnis. Während der Erntezeit konzentriert sich Carina voll und ganz auf die Kellerarbeit. «Sie hat dann ihren Tunnelblick», meint Reto lachend. In dieser Zeit kümmert er sich um alles andere. Sobald jedoch die Brennsaison beginnt, tauschen sie die Rollen: Dann steht Reto am Brennhafen und Carina organisiert den Rest.

Dieses Hin und Her hat sich über die Jahre eingespielt. Insbesondere die Belegung der Tanks war anfangs eine Herausforderung. «Wir haben mittlerweile gelernt, uns anzupassen, doch zu Beginn kam es schon ab und zu vor, dass ich noch Williams-Birne im Tank hatte und die Weinernte näher und näher kam», so Reto. Mit der Zeit haben sie ein praktikables System entwickelt: «Jetzt sprechen wir uns frühzeitig ab. Wenn die Weinernte beginnt, muss ich sicherstellen, dass die Tanks leer sind. Sobald abgepresst ist, sind sie wieder frei für mich.» Es braucht eine fort-dauernde Kommunikation.

**DAS GEHEIME MOLESKINE-BÜCHLEIN**

Die Rohmaterialien zum Brennen bezieht Reto von regionalen Lieferanten, von denen er weiss, wie sie arbeiten. Doch regional bedeutet für ihn keine fixe Grenze: «Ich möchte die besten Früchte von so nah wie möglich.» Für Lipps steht fest: «Es ist die Frucht, die das Produkt ausmacht.»

Lässt Reto seine Williams-Birnen im Tank einreifen, strömt der Duft bis in die Familienwohnung hoch. «Er entscheidet oft schon im Badezimmer, ob er an diesem Tag einmischen kann oder nicht», erzählt Carina schmunzelnd. Dabei ist Reto fest davon überzeugt, dass der richtige Zeitpunkt der Einmischung, des Brennens oder auch des Abfüllens der entscheidende Faktor für ein gutes Produkt ist.

**DISTISUISSE-AUSZEICHNUNGEN**

Die Destillerie der Familie Lipp wurde von DistiSuisse bereits mehrfach mit Goldmedaillen ausgezeichnet und erhielt zudem zweimal die Ehrung als «Brennerei des Jahres» – 2010 (damals noch unter Martin und Margrit Kunz-Keller) und 2015.

Dieses Jahr findet die nächste DistiSuisse statt. Reichen auch Sie Ihre Produkte zur prestigeträchtigen Prämierung ein. Ein-sendeschluss ist Ende Juni 2025.



QR-Code scannen  
www.distisuisse.ch

Vertieft sich der Brenner in seine Arbeit, hält er seine Notizen in seinem Moleskine-Büchlein fest – ein ständiger Begleiter, in dem neue Ideen und Experimente entstehen. «Ich probiere gerne aus», verrät er. Das führte einmal dazu, dass eine ganze Ladung Gin entsorgt werden musste, weil das Experiment mit Pfeffer nicht die gewünschte Balance fand. Weil eben diese Balance fehlte, dauerte es über ein Jahr, bis sie zufrieden waren. Reto präzisiert: «Beim Gin muss man manchmal etwas weglassen, um den anderen Faktoren mehr Raum zu lassen. Man kann kurzerhand etwas verändern, brennen und schauen, was für ein Produkt entsteht. Bei Fruchtbränden ist das anders, da zählt die Qualität des Rohproduktes.»



Abb. 1: Der mit Musik bespielte Weinkeller. (© O+W)



Abb. 2: Reto Lipp brennt seinen Fenchel-Geist. (© Tina Sturzenegger)

### IHR MARC BRENNT NICHT

Mittlerweile steht der Gin in ihrem Laden und verkauft sich gut. Jedoch machten Lipps die Erfahrung, dass zahlreiche Menschen Vorurteile gegenüber bestimmten Spirituosen haben. Beispielsweise sei Marc ein Produkt, das oft unterschätzt werde. Doch wer sich darauf einlasse, erlebe nicht selten einen «Wow-Moment»: Eine Verkostung könne eine Meinung völlig ändern. Die beiden schöpfen aus ihrem Erfahrungsschatz: «Plötzlich wird den Experimentierfreudigen in unserem Laden oder an einer unserer Degustationen klar, dass Marc weit mehr ist als eine scharfe Spirituose», so Reto. Und Carina ergänzt im selben Atemzug: «In den Restaurants übernehmen dies die Gastronomen. Besonders schön ist es, wenn neue Kundschaft in unseren Laden kommt, weil sie in einem Restaurant ein Produkt probiert und lieben gelernt haben.»

### VON DER SKIHÜTTE BIS ZUR GEHOBBENEN GASTRONOMIE

Ihr Kleinbetrieb gibt ihnen die Freiheit, die Dinge so zu tun, wie sie es für richtig halten: «Wir müssen keine Kompromisse eingehen», sagt Carina. Das bedeutet jedoch auch, dass ihre Produkte nur in begrenzter Menge verfügbar sind. Sie vertreiben sie sowohl privat als auch über die Gastronomie – von Spitzenrestaurants über Skihütten bis hin zu familiär geführten Landgasthöfen. Insbesondere in letzteren zeigen auch jüngere Konsumierende Interesse und Experimentierfreude. Einige Destillate oder Weine sind oft schneller ausverkauft, als den Gastronomen lieb ist – eine Tatsache, die die Lipps im Voraus kommunizieren. Der Austausch mit der Gastro-Branche ist wichtig: «Viele kommen gezielt zu unseren öffentlichen Veranstaltungen, um Produkte kennenzulernen. Auch die ›Destillate-Duftbar‹, an welcher Interessierte sich durch verschiedene Aromen schnuppern und ihre eigene

Meinung bilden können, kommt gut an», hält Reto fest. Der Ruf, ein Geheimtipp zu sein, ist dabei durchaus gewollt.

### WEIN UND DESTILLATE HÖREN MIT

Im imposanten Weinkeller herrscht eine überraschende Atmosphäre: Beruhigende Melodien strömen aus den versteckt installierten Boxen (Abb. 1). Carina ist es wichtig, dass Musik läuft – egal, ob sie allein oder mit anderen arbeitet. Von ihren Produkten sind insbesondere der Schaumwein, der Federweisse und der Chardonnay gefragt, aber auch die fassgereiften Destillate haben sich als Renner erwiesen. Aufgrund ihrer Zusammenarbeit können Lipps ihren Trester in ehemaligen Weinfässern ausbauen – Fässer, deren Geschichte sie genau kennen. Bei Wildfruchtcomponenten, Produkten aus getrockneten Früchten und Beeren ist die Nachfrage besonders gross. Insgesamt ist die Nachfrage nach ihren Spirituosen in den letzten Jahren stetig gestiegen. Bei den Destillaten laufen die ausgebauten, fassgereiften Produkte gut. Bei den Klaren ist es der Williams, ihr Klassiker. Spezialitäten wie der Fenchel (Abb. 2) sind ebenfalls beliebt und überraschen im Gaumen wie auch in der Nase (Abb. 3).

### DIE BÜNDNER HERRSCHAFT

Die Rebberge von Lipps befinden sich in Maienfeld. Es sind rund zwölf kleine Parzellen (gut zwei Hektaren). Vieles wird in Handarbeit bewirtschaftet, so wie es die Gegebenheiten eben mit sich bringen. Sie betreiben den Weinbau biologisch und wollen möglichst schonend und von Hand arbeiten, sei es im Rebberg oder im Keller. «Unser Standort in der Bündner Herrschaft ist unser grosses Kapital», betont die im Hause aufgewachsene Carina. «Wir sind gesegnet mit milden Temperaturen im Föhntal, meistens geschützt vor Hagel und Frost, haben fruchtbare Böden und

liegen in einer idealen Höhe (520 m ü. M.).» Die Weine aus der Region sind nicht füllig aus einem Lehmboden entsprungen, sondern stammen aus kalkreichem Boden, haben eine feine, filigrane Aromatik, die sich in der Nase und auch im Gaumen widerspiegelt.

Der «Intuiva» (Pinot noir) liegt der Winzerin besonders am Herzen. Der Wein wird zwölf Monate im Barrique-Fass möglichst unberührt ausgebaut und stammt zum Teil von über 60-jährigen Reben. Dass man aus Pflanzen aus der Zeit von über zwei Generationen noch heute ein Produkt herstellen kann, fasziniert Carina. «Ein Spagat der Zeiträume», wie sie es nennt.

Die Hausherrin schätzt den regen Austausch mit anderen Winzerkolleginnen und -kollegen: «Man sieht sich in der Bündner Herrschaft heutzutage nicht mehr als Konkurrenz, es ist ein Miteinander – bis hin zu gegenseitigen Weidegustationen und Kellerbesuchen. Man muss sich öffnen, damit keine Kellerblindheit entsteht», ist sich Carina bewusst. Ein Zustand, den sich Reto ebenfalls wünscht. Ihm fehlt allerdings der offene Dialog unter den Brennern. «Vielleicht ist es auch dem Standort in Maienfeld zuzuschreiben, dass ich mehr oder weniger auf mich allein gestellt bin. Aber ich habe das Gefühl, dass wir Brenner uns in Sachen Austausch eine Scheibe von den Winzerinnen und Winzern abschneiden könnten», bedauert Reto.



Abb. 3: Die Nase ist ein wichtiges Instrument für den Schnapsbrenner. (© Andrea Badrutt)

So oder so: Mit ihrem Mix aus Handwerk, Experimentierfreude und dem Gespür für Verkauf wollen Lipps auch in Zukunft die Menschen mit ihren Weinen und Destillaten begeistern. Denn für sie ist es mehr als ein Beruf – es ist eine Leidenschaft, die sie täglich leben. 🍷

Andrea Caretta