

Wein und Sein

Daniel Gazzar, Preisüberwacher

DER MANN IST SCHNELL, cool, 34 Jahre alt, und Wein ist für ihn nicht gerade ein Handelsgut wie jedes andere, aber das Brimborium, das andere darum machen, ist seine Sache nicht. Der Ökonom (Lizentiat in Lausanne, Master in Finanzen und Marketing an der Universität Jerusalem) sagt, was zu sagen ist. Und dabei geht es ihm immer um die Substanz und nicht um die Verpackung.



Über dem beträchtlichen Lager der Weinhandlung Gazzar im peripheren Industriegelände von Ecublens bei Lausanne gibt es eine Teppichetage mit eher zweifelhafter Genremalerei an den Wänden. Den Wein, den Daniel Gazzar zum Schluss offeriert, einen 1989er Rausan-Ségla (Margaux), trinken wir jedoch in der Küche, in demokratischer Gesellschaft der einen Teilzeitsekretärin. Die Elie Gazzar SA ist ein Familienunternehmen: Der Vater, Elie, in Ägypten aufgewachsen, gründete 1973 den Betrieb, Daniel ist sein Nachfolger. Ein weiterer Mann ist im Lager beschäftigt, dort wo sich Tausende von Bordeauxkisten türmen und mit ihren Stirnseiten den nüchternen Luftschuttkeller tapezieren.

Bei dieser Firma gibt es keinen repräsentativen Degustationsschrein, alles ist Understatement. Im Vergleich zu den bibliophilen Katalogkostbarkeiten der Firma Reichmuth (um einmal die grösste Fallhöhe zu nehmen) wirken die Preislisten von Gazzar wie Flyers für eine Studentendemo. Hier wird alles vermieden, was die günstigsten Preise gefährdet: vom Internet abgesehen kaum Werbung, keine Kreditkarten, kein Verkauf von Einzelflaschen, keine Sonderpreise für Restaurants, keine Mengenrabatte. Dafür figuriert Gazzar auf dem Schweizer Markt stets unter den günstigsten Anbietern. Das ist, versteht sich, nicht gratis. Es gibt kein Rückgaberecht, sollte eine Flasche mal Korken oder andere Unsauberkeiten aufweisen. Das Risiko muss der Kunde tragen. Es hält sich allerdings in Grenzen, weil alle lieferbaren Weine in Ecublens liegen und manchmal schneller geliefert werden, als dem Besteller lieb ist.

In Daniel Gazzars Elternhaus hingen keine Gainsboroughs, aber es wurde Chopin gespielt - von der Mutter Nelly, geborene Kahn, Pianistin wie bereits die Grossmutter. Und bis zurück ins 18. Jahrhundert hatte im mütterlichen Zweig der Familie auch der Wein Tradition: die Kahns handelten damit über Generationen, erst im badischen Sulzburg, dann auch in Basel.

Daniel Gazzar seinerseits strich das Cello. Heute spielt er das gern herunter: als ob es da nicht eine Berufsentscheidung gegeben hätte, als hätte er seiner ökonomischen Formation nicht kulturelle Interessen geopfert. Dafür funktioniert, seit seinem Eintritt in die Firma 1995, die Zusammenarbeit von Vater und Sohn reibungslos, bei durchaus unterschiedlich gearteten Charakteren und Interessen. Auch was den Wein angeht. Die Leidenschaft des Vaters für edelsüsse Sauternes teilt der Sohn nur bedingt. Der schwärmt (wenn bei ihm von solchen Gefühlswallungen die Rede sein kann) für die Pouilly-Fumés von Didier Dagueneau.

Elie Gazzar, 65, hatte mit Importen von Bordeaux und Burgundern begonnen. Am Anfang belieferte er hauptsächlich Restaurants. Inzwischen ist die Privatkundschaft immer wichtiger geworden. Sie macht drei Viertel des Umsatzes aus, und das Angebot umfasst nach der Bordeauxpreis-Explosion von 1995/96 mehr und mehr auch andere Provenienzen: Weine aus dem Süden Frankreichs, von der Rhone, aus Italien, aus Übersee.

Vor allem hat Daniel Gazzar den Verkauf über das Internet vorangetrieben, mit immer à jour gebrachten Preislisten auf der Homepage: 20 Prozent des Umsatzes werden heute elektronisch geordert. Wie hoch der ist, verhandeln die Herren in Ecublens nicht öffentlich: «Wir sind ein Familienunternehmen, wir sind nicht an der Börse und nicht alle drei Monate den Shareholdern Zwischenbilanzen schuldig. Wir können in längeren Perspektiven denken. Auf die Frage nach dem Umsatz würde ich antworten, was Rolls-Royce von der Kapazität seiner Motoren sagt: enough.»

Gazzar ist kein Haus, das auf alte Weine spezialisiert ist. Auch das Lagern hat seinen Preis, und den will man hier, koste es, was es wolle, niedrig halten. Aber natürlich verlangt vor allem die Gastronomie, dass nicht nur junge Tanninbomben geliefert werden. So gibt's in Daniel Gazzars Küche den genannten Rausan-Ségla 1989, der bei Broadbent besser wegkommt als bei Gabriel, bei uns aber noch besser: mittlerer Körper, zugegeben, aber von der «blechigen Säurekomponente in seiner schwachen Verschlussphase» schmecken wir bei dieser Flasche nichts. Selbst durch meinen Heuschnupfen dringt angenehm die schwarzbeerige, fruchtige Nase, und überhaupt: wiewohl à l'ancienne vinifiziert, präsentiert sich dieser Margaux im Gegensatz zu seinem ein Jahr jüngeren Bruder heute schon angenehm rund, harmonisch, tief und doch charmant. Und er hat immer noch ein paar gute Jahre vor sich.

Peter Rüedi

Foto: Ueli Meier