

# SCHWEIZERISCHE WEINZEITUNG

*Aus Liebe zum Wein. Seit 118 Jahren.*

AUSGABE 5 — MAI 2011

## BORDEAUX 2010: DIE 10 MUST-HAVES

KEINE PREMIERS CRUS, ABER  
CHÂTEAU HAUT-BAILLY



### **DAVAZ-BRÜDER**

Sangiovese aus der Toskana  
und Bündner Pinot noir

### **RIEDEL-TEST**

Sechs Gläser für  
zwei Weine

### **WEINHÄNDLER GAZZAR**

Lagerhaus im Industriegebiet  
statt Shop an teurer Citylage

# «Ich bin glücklich, wenn der Kunde zufrieden ist»

*Gazzar ist vor allem als Bordeaux-Händler bekannt. Doch Daniel Gazzar, der die von seinem Vater gegründete Weinhandlung leitet, weitet das Sortiment zielstrebig aus.*

*Text: Hanspeter Eggenberger*

● Daniel Gazzar ist ziemlich happy an diesem sonnigen Dienstag Ende März. Seit dem Wochenende ist die neue Website der Weinhandlung Gazzar online. Und sie funktioniert. «Man macht sich gar keine Vorstellung, wie viel Arbeit das ist», erzählt er. «Fünf Monate habe ich daran gearbeitet. 229 Bugs haben wir gefunden und korrigiert. In der letzten Woche habe ich zwei Nächte durchgearbeitet.» Ein Webshop, der problemlos läuft, ist wichtig für Gazzar. Immerhin rund die Hälfte seines Geschäftes läuft heute über das Internet. «Das ist eigentlich genug», sagt er, «ich habe gerne auch persönlichen Kontakt mit den Kunden. Die meisten sind passionierte Weinfreunde, und der Austausch mit ihnen ist immer interessant.»

Gazzar hat schon früh auf das Internet gesetzt: Seit 1996 bietet er seine Weine im Web an. Die digitale Welt lag ihm nahe, war er doch bei einer Software-Firma tätig, bevor er 1995 in die 1973 von seinem Vater Elie Gazzar gegründete Weinhandlung eintrat. «Eigentlich hätte ich vorher ja nie gedacht, dass ich hier einsteigen würde», lacht er. Er hat Ökonomie studiert, Finanzen und Marketing, und er hat im Finanzbereich gearbeitet. Für Wein interessierte er sich durchaus, aber mit seinem Vater zusammenzuarbeiten, konnte er sich überhaupt nicht vorstellen. So begann sich Elie Gazzar schon Gedanken über einen Verkauf der Firma zu machen, die sich vor allem mit Bordeaux-Weinen in der ganzen Schweiz einen guten Namen geschaffen hatte. Doch dann fanden Vater und Sohn Gazzar, sie müssten es vorher doch mindestens einmal zusammen versucht haben. «Wir befristeten den Versuch auf sechs Monate», erinnert sich Daniel Gazzar, «ich war sicher, dass es mir schon nach einem Monat reichen würde.» Er war damals 27 Jahre alt, inzwischen ist er 43. «Nicht dass es immer problemlos gewesen wäre», blickt er auf diese Jahre zurück, «aber es funktionierte.»

Der 74-jährige Firmengründer kommt noch heute täglich ins Büro und kümmert sich um die Lagerverwaltung. Für praktisch alles andere ist Daniel zuständig in dem schlank organisierten Betrieb. Es gibt noch eine Sekretärin und zwei Mitarbeiter im Lager. Lieferungen in der Region führt einer der Lagermitarbeiter aus; Sendun-

gen in den Rest der Schweiz sind an eine Logistikfirma ausgelagert. «Wir liefern innert drei Tagen in der ganzen Schweiz», betont Gazzar. Einen schicken Shop an teurer Citylage gibt es nicht, sondern lediglich ein Lagerhaus und ein Büro in einem Industriegebiet in Ecublens bei Lausanne, gleich neben der Migros-Grossbäckerei Jowa. «Wir wollen unsere Weine zu den günstigsten Preisen in der Schweiz anbieten», erklärt Gazzar, «darum halten wir die Fixkosten tief.» Er lässt auch nicht gediegen gestaltete Kataloge auf teures Papier drucken – seine Preisliste, die er mit einem verschmutzten Lächeln über den Tisch reicht, ist wirklich nur eine Liste: Auf sechs beidseitig eng bedruckten A4-Blättern, mit einer Bostitch-Klammer zusammengeheftet, sind über 600 Positionen nüchtern aufgelistet, geordnet von «rote Bordeaux», die fast die Hälfte der Liste ausmachen, bis «rote und weisse Weine aus dem Kanton Wallis». Auf jeder Zeile zuhinterst zwei Preise: zuerst ein runder Betrag, dahinter der Preis inklusive Mehrwertsteuer, die auf den Rappen genau aufgerechnet wird. Für den Margaux Château d'Issan zum Beispiel will Gazzar 44 Franken, das macht dann inklusive Mehrwertsteuer exakt Fr. 47.52 pro Flasche – da wird nicht etwa auf den nächsten Franken aufgerundet.

«Grosse Weine – unschlagbare Preise», heisst es auf der Website. Und Daniel Gazzar betont: «Wir wollen der Preisleader sein in der Schweiz.» Tatsächlich finden wir auf seiner Liste zum Beispiel den Château Pichon Longueville Comtesse de Lalande 2005, den wir anderswo eben für 175 Franken gesehen haben, für 135 Franken (inkl. MwSt.). Oder den Château Margaux 2006, den wir neulich für 795 Franken gesehen haben, für 702 Franken, aber auch den Brancaia II Blu 2007, den wir für 68 Franken gesehen haben, gibts bei Gazzar für Fr. 51.84.

Solche berühmten Weine sind natürlich wichtig fürs Geschäft. Aber Daniel Gazzars Herz schlägt für eigene Entdeckungen. Wenn er von seinen Lieblingsweinen schwärmt, spürt man, dass Wein für ihn viel mehr als ein Geschäft ist. Der Solen aus dem Languedoc zum Beispiel sei «ein toller Wein», der Winzer Basile Saint-Germain, der unter anderem Winemaker bei Château Latour war, sei eine

## SHORT FACTS GAZZAR

**ADRESSE** Elie Gazzar S.A.  
Chemin du Dévent  
1024 Ecublens  
**FON** 021 691 86 71

### INTERNET

www.gazzar-weine.ch

**ÖFFNUNGSZEITEN** Montag  
bis Freitag, 7.30–12,  
14–17.30 Uhr

**SORTIMENT** Grosses Angebot  
an Bordeaux-Weinen, wei-  
tere Weine vorwiegend aus  
Europa, vor allem aus dem  
Rhonetal und aus Italien

### GESCHÄFTSFÜHRER

Daniel Gazzar

**ANZAHL** Mitarbeiter 5

Fotos: Rolf Neeser

Einen schicken Shop an teurer Citylage gibt es nicht, lediglich ein Lagerhaus und ein Büro in einem Industriegebiet in Ecublens bei Lausanne: Weinhändler Daniel Gazzar.



Nicolas Rossignol aus Volnay, Weinmacher seit 17 Jahren, gehört zur jungen Winzerelite des Burgunds.

Die Trauben für den Solen reifen 20 Kilometer vom Mittelmeer entfernt auf der Domaine Les Aurelles, die seit 16 Jahren von Basile und Caroline Saint-Germain bewirtschaftet wird.

#### Bestseller bis 20 Franken

##### 2005 SOLEN, COTEAUX DE LANGUEDOC

Domaine Les Aurelles, Nizas  
60 % Carignan, 40 % Grenache  
Fr. 18.90

Kirschrot. In der Nase Kirschen, etwas Leder, balsamische Noten. Am Gaumen fruchtig, füllig, rund.

16/20 trinken –2015

#### Bestseller 20 bis 30 Franken

##### 2006 SÉGLA, MARGAUX

Château Rauzan-Ségla, Margaux (Zweitwein)  
52 % Cabernet Sauvignon,  
42 % Merlot, 4,5 % Petit Verdot,  
1,5 % Cabernet franc  
Fr. 30.24

Purpurrot. Duft von Pflaumen, dunklen Beeren, ein Hauch Schokolade. Am Gaumen elegant, weich, ausgewogen. Schöner Abgang.

17/20 trinken –2015

#### Bestseller über 30 Franken

##### 2008 VOLNAY, NICOLAS ROSSIGNOL

Domaine Nicolas Rossignol, Volnay  
100 % Pinot noir  
Fr. 33.48

Leuchtendes Granatrot. In der Nase Himbeeren, mineralische Noten. Am Gaumen fein, seidig, weiche Gerbstoffe.

Kann noch zulegen.

16/20 trinken –2016

Château Rauzan-Ségla gehört zu Chanel, seit 17 Jahren. Ségla heisst der Zweitwein, der aus den jungen Reben des Gutes gewonnen wird.



spannende und unglaublich engagierte Persönlichkeit. Seit dem ersten Jahrgang, 1995, hat Gazzar diesen Wein im Angebot, aktuell den 2005er. Auch die anderen Weine, die er für die Vorstellung in der WEINZEITUNG ausgesucht hat, gehören zu seinen Lieblingen: «Mit jedem dieser Weine verbindet mich eine andere Geschichte.»

Rund zwei Drittel des Geschäfts macht Gazzar in der Deutschschweiz, ein Drittel in der Romandie; rund 80 Prozent der Kunden sind Private, nur 20 Prozent Restaurants. Interessant sei, dass Deutschschweizer und Welsche nicht unbedingt die gleichen Weine kaufen: «Italienische Weine laufen in der Deutschschweiz gut, in der Romandie ist das Interesse dafür viel geringer.» Die Romands seien dafür offener für Weine aus weniger populären französischen Regionen. Ein besonderes Anliegen sind Gazzar da zum Beispiel die Weine aus dem Loiretal: «Ein spannendes Weingebiet, das hierzulande noch viel zu wenig beachtet wird!»

Überall äusserst begehrt sind aber immer noch die Bordeaux. Über die Preisexplosion durch die Nachfrage in Asien kann auch Daniel Gazzar nur den Kopf schütteln. «Für einen Chinesen ist ein hoher Preis einfach der Preis für einen Bordeaux», sagt er, «der Kunde hier aber sieht nicht ein, wieso er heute für einen Wein zehnmal mehr bezahlen soll als noch vor wenigen Jahren.» Die teuersten Bordeaux seien denn auch deutlich weniger gefragt. Er sucht darum laufend günstigere Bordeaux, die seinen Qualitätsansprüchen genügen. Dabei kommt ihm entgegen, dass «die Qualität seit einigen Jahren auch bei günstigeren Weinen laufend steigt»; zudem bietet er vermehrt auch Zweitweine von grossen Châteaux an.

Etwas Neues hat er sich auch bei den Degustationen einfallen lassen. Die Verkostung von Bordeaux-Fassproben ist eigentlich den Profis – Händlern und Fachjournalisten – vorbehalten. 2009 hat Daniel Gazzar erstmals die Kunden zur Grand-Cru-Primeur-Degustation eingeladen. 700 Leute kamen ins «Palace» in Lausanne, im Jahr darauf, im «Dolder Grand» in Zürich, kamen sogar 800. Rund 70 Produzenten stellten ihren neuen Jahrgang dabei persönlich vor, und als Vergleich gab es von jedem Château auch einen früheren Jahrgang zum Probieren. Dieses Jahr findet der Anlass wieder in Lausanne statt.

Gazzar ist aber längst viel mehr als ein Bordeaux-Händler. Daniel hat das Angebot stetig ausgebaut, vor allem mit Abfüllungen aus Frankreich und Italien. Dazu gibt es ein paar Spanier sowie ein paar Waadtländer und Walliser Weine, quasi als Exoten dazu ein paar Flaschen aus Israel, Chile, Kalifornien und Neuseeland.

Im Lagerhaus riecht es nach Holz – hier türmen sich die Bordeaux-Kisten immer noch zu Tausenden. Der erste Eindruck täusche wohl ein bisschen, weil zum Beispiel die einheimischen Weine viel weniger lang im Lager liegen, sagt Daniel Gazzar. Er bemühe sich aber, möglichst eine gewisse Menge eines Weines einzukaufen, damit er auch noch nachliefern könne. «Ein Kunde kauft einen Wein, trinkt ihn, findet ihn toll und möchte mehr davon kaufen – es gibt doch nichts Frustrierendes, als dann zu erfahren, dass dieser Wein schon ausverkauft ist.» Und er fügt einen Satz an, den er im Gespräch schon mehrmals einfließen liess: «Ich bin glücklich, wenn der Kunde zufrieden ist.» ○