

# WENN DER HAMMER FÄLLT

*Es war ein föhniger Tag im November. Walter Kummer sass im Wartezimmer der Praxis seines Hausarztes und spielte nervös mit dem Siegelring. Als er ins Sprechzimmer gerufen wurde und ins vertraute Gesicht seines Gegenübers sah, spürte er, dass sich in seinem Leben einiges ändern wird.*

TEXT STEFAN KELLER | FOTOS CHRISTINE HUNOLD

**WALTER,** ich hoffe, du hast gestern Abend eine deiner besten Bouteillen genossen. Künftig wirst du leider darauf verzichten müssen, es sei denn, du riskierst, dass deine Bauchspeicheldrüse kollabiert.» Kummer schluckte leer, trug den Termin der nächsten Kontrolle in die Agenda ein, ging nach Hause, stieg in den Keller – und weinte. Sein verschwommener Blick streifte über Holzkisten mit eingebrennten Wappen, über Château Pétrus, L'Evangile, Pape Clément, über Traumschlösser und Türme. Er atmete tief den wohlriechenden Duft des Holzes ein, hob einen der Kistendeckel und strich liebevoll das Seidenpapier glatt, in das die einzelnen Flaschen eingepackt waren. Kummer nahm eine Chopine in die Hand, das Kleinstformat einer Schlossabfüllung, und wahrlich: Er küsste das Fläschchen, so sehr verzückte ihn die niedliche Verheissung.



Ehrfurchtsvoll glitt seine Hand über die Rundungen der Grossformate Magnum, Jeroboam und Nebukadnezar, die aufgereiht wie Orgelpfeifen dem profanen Keller einen sakralen Anstrich gaben. Der Gedanke blitzte auf, mit dem Vorschlaghammer alles kurz und klein zu schlagen und so mit brachialer Gewalt dem Schmerz über den angekündigten Verlust Ausdruck zu geben. Doch Kummer war viel zu vernünftig, um die üppigen Boni der 1990er-Jahre sinnlos zu zertrümmern, Boni, für die er notabene hart gearbeitet hatte. Die Schufferei in diesen Jahren hatte die Ehe aufs Spiel gesetzt und die Kinder ins Internat getrieben. Zudem schien ihm die Vorstellung, die Folgen des Blutbades und Scherbenhaufens wieder in Ordnung bringen zu müssen, wenig attraktiv. Aber klar war auch, dass die Ware aus dem Haus musste, der tägliche Anblick unerfüllbarer Verheissungen nicht zu ertragen war. Auf bessere Tage zu hoffen und darauf, dass die Kinder einst Gefallen daran finden würden, das war zu riskant, denn Wein ist ungleich wandelbarer als beispielsweise Goldbarren; es gibt ein Verfalldatum, das zu erahnen Kennerschaft, Erfahrung und Intuition voraussetzt.

Was nun, Kummer? Er erinnerte sich, von Weinauktionen gehört zu haben, stieg vom Keller hoch, erleichtert und wissend, was zu tun war, setzte sich an den Computer und wurde rasch fündig: Steinfels-Weinauktionen, Löwenbräu-Areal, Zürich. Das Unternehmen nimmt für sich in Anspruch, das älteste Weinauktionshaus der Schweiz zu sein.





**DIE** Gründung liegt allerdings erst gut dreissig Jahre zurück. Damals hatte Eric Steinfels, Seifenfabrikant und Hansdampf in vielen Gassen, Gelegenheit, im Rahmen der Liquidation eines herrschaftlichen Anwesens in der Stadt Genf einen grandios bestückten Weinkeller zu versteigern. Der Erfolg der Auktion schmeckte nach mehr, und der Zeitpunkt war günstig. In den 1980er-Jahren wurde Wein zu einem Lifestyle-Thema. Steinfels-Auktionen avancierten rasch zu einem festen Bestandteil der Schweizer Weinszene. Die nächste Auktion sollte, so las Kummer auf der Homepage des Unternehmens, in ein paar Wochen stattfinden. Es galt, sich zu beeilen. Schon wenige Tage später tauchten zwei Steinfels-Mitarbeiter auf und begutachteten den Kummerschen Keller, erarbeiteten einen Vorschlag, wie die Weine in Versteigerungslose, sogenannte Lots, aufgeteilt werden könnten und was für eine Versteigerung nicht in Frage käme. Bordeaux- und Burgundergewächse renommierter Güter aus hervorragenden Jahrgängen wurden am höchsten veranschlagt, teilweise einzeln oder in kleine Tranchen gruppiert und gelistet. Bei jeder Flasche wurde das Füllniveau begutachtet, es ist von entscheidender Bedeutung. Liegt es tief, bedeutet dies, dass der Wein durch den erhöhten Lufteinfluss möglicherweise unvorteilhaft gereift ist und oxydative Merkmale in Duft und Geschmack aufweist. Bei Flaschen, die mehr als zwanzig Jahre alt sind, gilt ein Füllniveau von TS (top shoulder) oder HS (high shoulder) als normal. In einer Flasche, wie sie für Bordeaux-Gewächse üblich ist, bedeutet dies, dass der Pegelstand etwa dort liegt, wo die Schulter in den Halsbereich übergeht. Ein gutes Füllniveau, eine möglichst perfekt erhaltene Etikette und das Vorhandensein der Originalverpackung sind Voraussetzungen, um einen Käufer zu finden, der bereit ist, für das Los einen Höchstpreis zu bezahlen.

Kummer kam seine konservative, in vielem konventionelle Einstellung zugute. Unbewusst hatte er bei der Bestückung seines Weinkellers auf «Bluechips» gesetzt, auf grosse Namen aus dem Bordelais und dem Burgund, auf ein paar Perlen aus den Côtes-du-Rhône und auf ein paar wenige Italiener aus der Toskana und dem Piemont. Und nun schien sich sogar die Investition für die Klimatisierung seines Betonkellers auszuzahlen und seine Frau nachträglich versöhnlich zu stimmen, die keine Freude hatte, als er vor ein



paar Jahren den Wert eines Kleinwagens für die perfekte Weinlagerung verlockte. Der Tag der Versteigerung rückte näher. Walter Kummer beschlich das irritierende Gefühl, dass mit dem Verkauf der Flaschen auch ein Teil seiner Vergangenheit unwiederbringlich verloren gehe.

Auf der Steinfels-Homepage klickte er sich durch die Auktionsliste, betrachtete die Flaschenfotos der Lots, und es kam ihm vor, als blättere er im Familienalbum, staunte hier über die festgelegten Schätzwerte und schüttelte dort den Kopf über das wenige, was als Mindestpreis festgelegt war. In der Nacht vor der Versteigerung schlief er schlecht, Träume plagten ihn. Einmal sah er sich in der Rolle desjenigen, der jedes Gebot übertrumpfte und so für Unsummen, über die er gar nicht verfügte, alles an sich riss. Übernächtigt und angespannt setzte er sich am Auktionstag in die hinterste Reihe. Marc Fischer, der 2002 Eric Steinfels das Geschäft abgekauft hatte, begrüßte die Gäste und wies auf die Spielregeln hin. Über tausend Lots galt es in den nächsten Stunden zu versteigern, entsprechend zügig wurde die Liste abgearbeitet. Kummer hatte Zeit, eine Statistik zu führen.





**I**n einer Stunde wurden im Schnitt 200 Lots ausgerufen, und meist fiel der Hammer weit über dem Schätzwert, zum offensichtlichen Vergnügen des Auktionators, der am Verkaufswert beteiligt ist. Die Kommission von zehn Prozent, gemessen am Verkaufspreis, geht zu Lasten des Käufers. Rund zwei Drittel der Angebote werden über schriftliche Angebote zugeschlagen, immer häufiger an ausländische Kunden. Ihr Anteil beträgt heute rund 70 Prozent. Allen voran sind es Bieter aus England, Hongkong und Singapur, die bereit sind, die besten Preise zu bezahlen – vorausgesetzt, die Ware ist perfekt, so perfekt wie die Lots aus dem Kummer'schen Keller.

So nüchtern Walter Kummer in seinem Beruf Börsengeschäfte abwickelte, so emotional traf ihn der Verkauf seiner gehätschelten Bouteillen in den Fernen Osten. Er stellte sich vor, wie neureiche Chinesen mit glänzenden Augen ihren Geschäftspartnern Köstlichkeiten servieren lassen, einer Runde von Etikettentrinkern, Snobs und Ignoranten. Kummer addierte die Preise seiner verkauften Lots und begann zu schwitzen, als die Summe den sechsstelligen Betrag erreicht hatte. Und weiter und weiter drehte sich die Spirale, nur wenig fehlte bis zur ersten Million. Kummer wurde schwindlig, er krümmte sich, jeder Hammerschlag schien auf ihn zu zielen. Er spürte einen stechenden Schmerz in der Bauchgegend. Kummer kippte. Das Blaulicht hörte er nicht mehr.

Weitere Informationen unter [www.steinfelsweine.ch](http://www.steinfelsweine.ch)

