

# Was macht den dealen Sommelier aus, Paolo Basso?

*Zuerst seien von ihm die Fähigkeiten eines Psychologen verlangt. Zweitens, und zwar in steigendem Mass, müsse er ein Manager sein. Sagt der Tessiner Sommelier-Weltmeister Paolo Basso bei einem Glas Puligny-Montrachet 2009 von Coche-Dury im Gespräch mit Peter Rüedi.*

- Am 29. März riss er in Tokio vor 4000 Zuschauern und den Kameras des japanischen Fernsehens die Arme in die Höhe wie ein Olympiasieger. Zuletzt hatte er von 57 Konkurrenten noch den Belgier Aristide Spies und die Kanadierin Veronique Rivest gegen sich, aber in den letzten Disziplinen (der Concours war ein veritabler Mehrkampf) überzeugte er die 15-köpfige Jury mehr als seine Gegner: beim Service dreier Gäste mit Jahrgangschampagner, jedem nach seinem formulierten Geschmack; bei der Auswahl von fünf Weinen zu einem vorgegebenen Siebengangmenü; beim Dekantieren eines Château La Gaffelière 1985 und dessen Ausschank an acht Gäste; bei der Identifikation von 15 Weinproduzenten anhand von Fotos; bei der Korrektur einer trickreich fehlerhaften Weinkarte. Und bei der Blinddegustation von sechs Spirituosen und vier Weinen: einem indischen Sula Chenin blanc 2011, einem sortenreinen Monastrell Juan Gil 2010 aus Jumilla, einem israelischen Pinot noir Yarden Galilée 2008 und dem Les Aigrot Premier Cru 2005 von Albert Moreau aus Beaune. Endlich war Paolo Basso, italienisch-schweizerischer Doppelbürger, geboren 1966 in Besnate (südlich von Varese), wohnhaft zusammen mit seiner Frau Helene, einer Baslerin, und der achtjährigen Tochter Chiara in Ligornetto im Tessin, endlich war er Weltmeister der Sommeliers nach der Version der ASI, der Association de la Sommellerie Internationale. Weltmeister aller Klassen, sozusagen.

Auf diesen Titel hin hatte unser Mann in Isubrien lange gebüffelt. Den Triumph verdankt er, nach eigener Einschätzung, mindestens ebenso sportivem Training wie sensorischer Begabung. Das Degustieren von Weinen kann einer üben. «Die Nase, der Mund sind die Instrumente der Wahrnehmung, aber die Zentrale, wo die unendliche Vielzahl von Nuancen und Details erinnert, gefiltert und verglichen werden, ist das Gehirn. Ganz zu schweigen von den unzähligen Hintergrundinformationen technischer Art.»

1997, im zarten Alter von 31, wurde er als bester Sommelier der Schweiz gekürt. 2000 landete er, «als ein Niemand und zudem aus einem Land, das im Rahmen der globalen Weinwirtschaft nicht eben eine führende Rolle spielt», auf dem zweiten Rang. «Entsprechend entspannt war ich da noch.» Der Druck sollte steigen. 2007 stand er wieder auf dem Podest, 2010 nochmals. Lauter zweite Ränge. «Das stachelte meinen Ehrgeiz an. Wäre ich als Fünfter oder Sechster eingelaufen, hätte ich das Ganze ja vielleicht gelassen.» 2010 wurde Basso schon mal bester Sommelier Europas. Aber erst 2013 in Tokio war er am Ziel. Zuvor war er eigens noch nach Bordeaux gefahren, um an seiner Achillesferse zu arbeiten. Die hatte nichts mit Wein zu tun. Er liess sich von Spezialisten in Sachen Eaux de Vie beraten. Auf diesem Nebenschauplatz war er zuvor wiederholt gescheitert.

Schon dass er die Freundlichkeit hat, mich in meinem Haus in Tremona zu besuchen (unweit von seinem



Geschafft! Paolo Basso, italienisch-schweizerischer Doppelbürger aus Ligornetto im Tessin, der glückliche Weltmeister der Sommeliers nach der Version der ASI, der Association de la Sommellerie Internationale.

Ligornetto), überraschte mich. Ich willigte ein, weil ich annahm, bei umgekehrter Verabredung müsste er eine «Homestory» befürchten. Dafür ist er nicht der Mann. Privates muss man ihm nicht gerade abnötigen, aber er geht damit jedenfalls nicht hausieren. Zeichnen sich Fachleute generell, Weinspezialisten im Besonderen nicht selten durch einen Overkill an Beredsamkeit aus, ist Basso fast zu diskret. Schlank, sportlich, von einer alerten Präsenz und einer blitzschnellen Aufmerksamkeit, gibt er doch keineswegs den Star. Der ist er zwar, aber er lässt ihn sich nicht anmerken. Eher stapelt er tief und macht darüber auch gleich einen Scherz: «Ich bin ja auch erst seit ein paar Wochen Weltmeister.»

Die Sportlichkeit des Ersten aller Sommeliers ist auch physischer Natur. Sport ist für ihn mehr als ein Ausgleich zu einem Beruf, den manche irrtümlich für gesundheitsgefährdenden Hedonismus halten. Mehr als ein asketisches Gegenprogramm. Seit früher Jugend fährt Paolo Basso Rennrad, kompetitiv (von daher die Lust, sich mit andern zu messen). In gewisser Hinsicht ist er durch den Radsport auf den Wein gekommen. Auch aus sportlichen Gründen hatte er seit seiner Jugend ein grosses Interesse an allem, was mit Ernährung zusammenhing. Nur logisch, dass er sich nach den normalen Schulen auf der Hotelfachschule in Sondalo ausbilden liess. «Da entdeckte ich bald, dass die geheimnisvollste, vielschichtigste, am schwersten zu verstehende Materie in aller Kulinarik

der Wein ist.» Und weil er merkte, dass Französisch die Lingua franca der Gastronomie ist, kam er nach dem Militär («schon da begegneten mir in Turin einige sehr besondere Flaschen») und dem Diplom in die französische Schweiz: erst nach Crans-Montana (wo er seine zweite sportliche Leidenschaft entdeckte, das Skifahren), dann nach Genf, wo er im Restaurant «Cygne» des neuen Hilton auf grosse Sommeliers stiess, in deren Obhut er sich entscheidend weiterentwickeln konnte. Sich wirklichen Kennern anzuvertrauen, brachte ihn weiter (das ist im Übrigen auch der Rat, den er für einen Weinnovizen hätte, einen Neueinsteiger, auf welchem bescheidenerem Niveau auch immer). Von Genf zog er weiter zur «Auberge du Raisin» in Cully und endlich fast zurück nach Hause, in den Tessin, zur «Conca Bella» in Vacallo oberhalb von Chiasso.

Dort hatte «il mitico» Rocco Montereale einen sensationellen Weinkeller (und das dazu passende Restaurant) aufgebaut. Als Sommelier suchte er «einfach den Besten». Also beschloss Basso, der zu sein, und gewann im selben Jahr, 1997, subito den schweizerischen Wettbewerb. Montereale, ein Weinenthusiast von süditalienischer Herkunft und globalem Horizont, starb unerwartet 2002. Sein «bester Mann» aber ist dem Restaurant bis heute verbunden, wenn auch nicht mehr allabendlich an der Front, sondern als Berater im Einkauf und als Organisator verschiedener Events.



«Ein Sommelier, der im Keller versammelt,  
das ihm gefällt, ohne Rücksicht darauf, ob er das auch  
verkaufen kann, ist von gestern»

PAOLO BASSO

Die Meisterschaften weltweit erforderten weite Reisen, lange Abwesenheiten, vor allem aber eine Vorbereitung, die mit einer Präsenz im täglichen Service nicht mehr vereinbar war. Zudem gründete der zunehmend dekorierte Degustator 2007 das, was man etwas geschwollen ein Kompetenzzentrum für Weinberatung nennen könnte (nicht Bassos Worte): CeresioVini. Mit physischem Sitz in Lugano, der allerdings nur das Lager einer schmalen, aber rigoros auf Qualität ausgerichteten Weinhandlung betrifft. Als Geschäft funktioniert die übers Internet. Daneben entwickelte er rege Aktivitäten, «um meine Leidenschaft mit anderen zu teilen»: Wine&Dine-Veranstaltungen, thematische Degustationen, Kurse auf unterschiedlichem Niveau. Das soll jetzt erst recht ausgebaut werden. Wie sagte Basso: «Ich bin ja eben erst Weltmeister geworden.» Will sagen, jetzt, wo die Konkurrenzen entfallen, hat er dafür auch die Zeit. Denn aus denen zieht sich Paolo Basso nun zurück, das heisst, er wechselt die Seite, wird Teil der Jurys (so wie seine Kompetenz schon zuvor anderweitig gefragt war: in der Jury des «Decanter World Wine Award», des «Argentina World Wine Award, des «Mondial du Pinot noir» oder des «Mondial du Merlot»). Einmal Papst, begibt sich einer nicht mehr ins Konklave, sondern allenfalls auf ein Konzil.

Die Basis aller Aktivitäten bleiben freilich die Erfahrungen als Sommelier und das umfassende Wissen, das sich Basso in der Vorbereitung der Meisterschaften hat an-

eignen müssen. Das Gegenteil eines Sommeliers der alten Schule war der sportive Öno-Freak schon immer. Er ist zwar eine Kapazität, aber keine Instanz. Einer, der (fast) alles weiss, aber sich hütet, als Besserwisser aufzutreten. Das heisst, er will seine Kundschaft zuletzt durch jene befrachtete Autorität einschüchtern, die noch immer das traditionelle Image des Sommeliers bestimmt – die herablassende Überlegenheit, die in renommierten Lokalen der Generalbevollmächtigte in Sachen Wein mit dem Butler alter Schule gemein hat: jene immer etwas vorwurfsvolle Demonstration von Stil, dem nicht einmal sein Arbeitgeber gewachsen ist. Basso weiss genau um solche Schwellenängste und dass eine Hauptaufgabe eines (modernen) Sommeliers ist, dem Kunden die Angst vor dem eigenen Geschmack zu nehmen (bzw. die Angst, sich mit dem zu blamieren). Ihm Mut zu machen zu einer eigenen Meinung.

Basso sieht sich «im Dienste des Kunden». Der Weltmeister als Dienstleister: das ist nur auf den ersten Blick banal. «Die persönliche Beratung kehrt zurück. Gerade in wirtschaftlich etwas angespannteren Zeiten muss der Händler seinen Kunden gut beraten, wenn er will, dass der zurückkehrt. Der persönliche Rat ist mehr gefragt als auch schon. Der Wein ist eine Materie, wo du einen Experten brauchst, der dich berät. Das gilt für den Sommelier genauso wie für den Händler.»

Was macht den idealen Sommelier aus? Zuerst sind von ihm die Fähigkeiten eines Psychologen verlangt. Er

muss merken, ob der Kunde eigene Vorstellungen bedient sehen will. Ob er vor dem Fachmann (und seiner Begleitung, der er imponieren will) selbst als Kenner auftreten möchte. Ob er zu etwas für ihn Neuem verführt werden will. Er muss den Gast führen, ohne dass der sich geführt fühlt. Es sei denn, er gehöre zu jener unverschämte selbstbewussten Sorte, der Basso eine seiner Lektionen aus der Praxis verdankt. «Ich schenkte einmal einem Gast einen Schluck ein mit der Bitte, er möge den Wein versuchen. Und der sagt mir: «Ich bin hier, um zu essen und um einen guten Wein zu trinken. Nicht, um zu degustieren. Das ist Ihr Job. Ich habe nicht das Wissen, einen Wein zu evaluieren, also versuchen Sie ihn bitte für mich, und wenn Sie ihn für gut befinden, servieren Sie ihn und ich trinke ihn. Für diese Art von Service zahle ich!»

Zweitens, und zwar in steigendem Mass, muss der Sommelier ein Manager sein. Er muss in der Lage sein, einen Keller zu bewirtschaften. Zu erkennen, was die Bedürfnisse sind, und zwar die des Kunden und die des Restaurateurs. Er muss Trends erkennen, und er muss ein Budget verwalten. Muss richtig investieren. Er befindet sich immer zusammen mit dem Gast und dem Restaurateur/Besitzer in einem Dreieck. «Der Sommelier, der im Keller versammelt, was ihm gefällt, ohne Rücksicht darauf, ob er das auch verkaufen kann, ist von gestern. Wenn heute ein Sommelier zu einem Vorstellungsgespräch antritt, ist das Erste, was man von ihm wissen will, ob er in der Lage ist, Weine auch zu verkaufen. Dann, ob er die richtigen Weine einkaufen kann. Und erst dann, ob er gut degustiert, ob er über das technische Wissen verfügt. Er muss ein guter Kommunikator sein, ein Diplomat auch.» Kein Selbstverwirklicher. «In gewisser Hinsicht ist er mit einem Kunstkritiker zu vergleichen: er macht den Kunden auf Dinge aufmerksam, die der von allein vielleicht gar nicht entdecken würde. Er muss «mettere in valore un prodotto»: die Qualitäten eines Weines erkennen und auch kommunizieren.»

Ungleich wichtiger, verglichen mit noch vor zehn, zwanzig Jahren, ist heute bei der Materie Wein das Preis-Genuss-Verhältnis. Der Gast zahlt nicht mehr jeden Preis. Und die Preise der Weine sind hoch, besonders in der Schweizer Gastronomie. Das kann schon mal eine Grenze erreichen, wo sie, zumal bei prestigieöseren Flaschen, prohibitiv werden. Wo sich der Konsument sagt: Ich halte mich im Restaurant zurück, und meine besonderen Vorlieben pflege ich bei mir zu Hause. «Ich erinnere mich, und das war schon vor Jahren, an eine Episode in der Westschweiz. Da sass ein soignierter Gast mit seiner Tochter am Tisch, er fragte sie, was willst du trinken, sie äusserte einen sehr gewichtigen Wunsch, worauf der Vater erwiderte: Chérie, diesen Wein werden wir gewiss trinken, aber morgen Abend bei uns zu Hause. Der Mann war Eigentümer einer Bank. Das gab mir schon zu denken. Da muss einiges ein bisschen neu überdacht werden, und hinsichtlich der Preise ist auch der Sommelier gefragt. Er muss Transparenz schaffen können. Natürlich ist in den Preisen viel inbegriffen, Personalkosten, Infrastrukturkosten, Lagerkosten. Aber wenn ein Punkt erreicht ist, wo der Gast aussteigt (das betrifft naturgemäss vor allem das obere Segment), wird's kritisch.» Allerdings, sagt

Basso, gäbe es keine Weinkarte, auf der nicht auch mit dem Blick auf das Preis-Genuss-Verhältnis eine Trouville auszumachen wäre.

Was denn seine Vorlieben seien? Der Puligny-Montrachet 2009 von Coche-Dury, den ich ihm zum Abschluss vorsetze (man lässt sich ja nicht lumpen, wenn ein Weltmeister zu Gast ist), entzückt ihn, und überhaupt entbehrt die Frage nach einer Präferenz bei einem Rundum- und Generalkenner nicht einer gewissen Absurdität: Je mehr einer kennt, desto mehr Lieblingsweine hat er. Er habe eine Vorliebe für die Weine der Toskana, sagt er dann doch, um sofort anzufügen, das sei nun «überhaupt keine professionelle Bemerkung, sondern eine persönliche, die auch mit sentimentalischen Erinnerungen zusammenhängt». Natürlich nicht an die «Toscana snaturata», jene mehr und mehr in Verruf geratenen «Supertuscans», die konzentrierten, alkoholreichen, marmeladigen Bomben, die mit der Natur des Sangiovese, der toskanischen Hauptsorte, nichts zu schaffen haben; sondern, zum Beispiel, an den fabelhaften Cepparello aus dem Haus Isola e Olena (dessen Weine, versteht sich, CeresioVini auch führt). Er ist kein Enthusiast südlicher Provenienzen (mit Ausnahme der hohen Lagen, zum Beispiel der Nerello Mascalese vom Ätna). Grosse Chancen sieht er für Weine aus den Marken, den Abruzzen (um in Italien zu bleiben). Basso begrüsst die Trends zur biologischen oder biodynamischen Produktion, macht allerdings keinen Hehl aus seiner Abneigung gegen alle Sorten von Fanatikern, denen Weltanschauung wichtiger ist als evidente Qualität im Glas («so dass sie nicht mehr in der Lage sind, offensichtliche Defekte zu erkennen: «du verstehst meinen Wein nicht», heisst es dann, wenn man etwas kritisiert»).

In der Neuen Welt beeindruckt ihn die Entwicklung in Chile, wo der Weinbau, unbedrängt von der Phylloxera, für «vero Bio» prädestiniert sei; zudem mehr und mehr von Bordeaux-Kopien abücke und auf Terroir und kleinräumige Besonderheiten, klimatische Nischen achte. Die tollen Sauvignons aus Neuseeland sind ihm einen Tusch wert und die aus Oregon, und ... der Lieblingsweine sind, wir sagten es, Legion. Natürlich entgehen ihm auch die Qualitätssprünge in der Schweiz und insbesondere im Tessin nicht, dort, wo auf Finesse hingearbeitet werde, man mehr auf phenolische Reife achte als die einst einzig ausschlaggebenden hohen Oechslegrade (und folglich eher etwas zu viel Alkohol).

Was er zum Schweizer Weinbau generell anzumerken habe? «Vielleicht das: dass die vielen kleinen Produzenten, die zum Teil eine fantastische Arbeit leisten, sich bewusst werden müssen, dass tolle Weine machen eins, diese verkaufen ein anderes ist. Da hapert es zuweilen noch. Die Situation ist nicht mehr die, dass kleine Produktionen weg sind, kaum sind sie abgefüllt. Weine verkaufen, zumal die eigenen, ist auch ein ehrenwerter Beruf.»

Sagt der Pragmatiker, der sich für die merkantilen Aspekte seine Tätigkeiten nie zu gut war. Nicht als Sommelier. Nicht als Berater. Und schon gar nicht als Chef von CeresioVini, die zu lancieren er nun mehr Zeit hat. Die braucht er auch, im schwierigen grenznahen Umfeld des Tessins. Aber das ist ein anderes, ein weites, ein komplexes Feld. ○