

Wein und Charisma

Gaia Gaja ist die älteste Tochter von Angelo Gaja – dem wohl bekanntesten und charismatischsten Weinproduzenten Italiens. Sie ist 1979 geboren und hat nicht nur die Passion für Wein geerbt, sondern auch das Charisma ihres Vaters.

Text: Chandra Kurt
Photos: Mark Mitchell

Was ist Ihre erste Erinnerung an Wein?

Gaia Gaja: Ich kann mich nicht gut daran erinnern, welches die erste war ... aber ich erinnere mich sehr gut an meinen Grossvater, der in der Küche sass und ein kleines Glas in den Händen hielt. Neben ihm eine Flasche Barbaresco. Voller Respekt öffnete er den Korken, schenkte sich nur gerade einen Schluck Wein ein und verschloss die Flasche wieder. Dieser Tropfen im Glas war für ihn etwas ganz Kostbares, ja es war fast wie Medizin und er trank ganz, ganz langsam und mit grosser Anerkennung. Manchmal schloss er sogar die Augen und genoss den Abgang des Weins lange und ausgiebig, bis er wieder einen Schluck nahm.

Eine ganz andere Erinnerung handelt von mir, als ich noch ganz klein war. Ich sehe mich an einer Party meiner Eltern, wie ich ein auf einem Tisch zurückgelassenes Weinglas packe und den Wein daraus trinke.

Wie trinken Sie heute Wein zu Hause?

Aus grossen Kristallgläsern, ohne ihn vorher dekantiert zu haben. Ich liebe die Weine frisch. Weissweine bei 13 Grad und Rotweine bei 16 Grad, zum Essen oder während ich koche. Immer in guter Gesellschaft und mit grossen Schlücken.

Welche anderen Weine und Weinregionen faszinieren Sie und warum?

Esgibt drei Weingebiete, die ich besser kenne als alle anderen. Erstens meine Heimat, die Langhe. Ich liebe sie für ihre 1000-jährige Kultur der Nebbiolo-Traube, für die Farben des Himmels, das Grün der Hügel, die Zartheit der Luft und ihre Düfte, für die tiefe Stille, die diesem Ort einen spirituellen Touch verleiht. Die Weine hier sind fast ätherisch und fein, aber reich an Leben und Energie.

Antike Gaja-Abfüllungen im Keller der piemontesischen Weinkellerei.

Old Gaja vintages in the cellars in Piedmont.



Charismatic winery

Gaia Gaja is the eldest daughter of Angelo Gaja – who is probably the best-known and most charismatic wine producer in Italy. Born in 1979, she has inherited not only her father's passion for wine but also his charisma.

What is your first memory of wine?

Gaia Gaja: I don't really know what my first memory was, but I do recall very strongly my grandfather sitting in the kitchen holding a small glass in his hand with a bottle of Barbaresco next to him. Respectfully, he opened the bottle, poured himself just a drop of wine and put back the cork. The small amount in his glass was something very precious to him, it was almost as if it were medicine, he drank it so very slowly and with great appreciation. Sometimes he would even close his eyes to savour the wine's finish to the full before taking another sip. I also have a very different memory of me when I was still very young. I can see myself at one of my parents' parties: I pick up a glass that has been left on the table and finish off the wine in it.

How do you drink wine at home today?

From large crystal glasses, without decanting it first. I love wine to be fresh. White wine at 13 degrees and red at 16, with a meal or while I'm cooking. I always enjoy wine in good company and take large sips.

What other wines and wine-growing areas do you find fascinating and why?

There are three regions that I know better than any others. First of all, my home in the Langhe. I love this for its 1,000-year-old tradition of cultivating the Nebbiolo grape, for the colour of the sky, the green of the hills, the delicacy of the air and its scents, for the profound peacefulness that gives the area a spiritual feel. The wines here have a fineness and almost ethereal quality, while at the same time being rich in life and energy.

Second, I love Bolgheri for its sunny and forgiving atmosphere – properties that can also be found



Mitten im Herzen des kleinen Städtchens Barbaresco befindet sich die Gaja-Kellerei.

The Gaja winery is located at the very heart of the small village of Barbaresco.

Weingut Gaja

Die Familie Gaja ist seit dem 17. Jahrhundert im Piemont ansässig. Das Weingut in Barbaresco wurde 1859 von Giovanni Gaja gegründet. Seit 1961 wird es in vierter Generation von seinem Urenkel Angelo geführt. Angelo Gaja ist international der bekannteste italienische Weingutsbesitzer. Wiederholt wurde er von «Decanter» und «Wine Spectator» als «Man of the Year» ausgezeichnet und kein Winzer errang die Höchstauszeichnung «Tre Bicchieri» des «Gambero Rosso» so oft wie er. 1994 erwarb die Familie Gaja ihr erstes toskanisches Weingut, Pieve Santa Restituta in Montalcino. 1996 kaufte Gaja ein zweites Weingut in der Toskana und nannte es Ca' Marcanda. Es liegt in der oberen Maremma im Gebiet von Bolgheri (neben Ornellaia). Gaia Gaja ist 1979 geboren und die älteste Tochter von Angelo. Sie hat Wirtschaft studiert und ist für den Export der Gaja-Weine verantwortlich.

www.gaja.com



Zweitens Bolgheri, für seine sonnige und versöhnliche Atmosphäre. Eigenschaften, die auch in den Weinen zu finden sind. Ich liebe Bolgheri auch für das Blau des Meeres, das satte Grün des Waldes und die Reben dazwischen. Drittens Montalcino für seine Luft, die nach Wildheit duftet, das warme und goldene Licht, den Wald und die antiken Vororte, die etwas Geheimnisvolles ausstrahlen.

Abgesehen von diesen Regionen faszinieren mich die Region beim Ätna, das Burgund und das Rheingau, weil es alles charismatische Orte mit vibrierender Energie sind.

Apropos Charisma: Ihr Vater Angelo Gaja ist eine der charismatischsten Weinpersönlichkeiten, denen ich je begegnet bin. Was ist das Wichtigste, was Sie von ihm für das Weinbusiness gelernt haben?

Den Mut zu haben, sich selbst zu sein. Den eigenen Weg zu gehen. Kompromisslos. Ohne Moden, Dogmen oder Gurus zu folgen. Es gibt keinen besseren und einzigartigeren Weg als authentisch zu bleiben. Dies ist letztlich auch das, was ein handwerkliches Produkt von einem anderen unter-

in its wines. I also love Bolgheri for the blue of the sea and the deep green of the forest with the vines in between. Third, I love Montalcino for its air, which contains a scent of wildness, for the warm golden light, for the forest and the town's ancient districts, which have an air of mystery about them.

In addition to these regions, I am fascinated by the area around the Etna, by Burgundy and by the Rheingau, because they are all charismatic places that vibrate with energy.

On the subject of charisma: your father Angelo Gaja is one of the most charismatic personalities I have ever met in the world of wine. What's the most important thing you have learned from him about the wine business?

To have the courage to be oneself. To go one's own way – uncompromisingly and without following fashions, dogmas or gurus. There is no truer or better path than to remain authentic. That's what makes the difference between one handcrafted product and another: it's the fact that one person is behind the product and puts his or her personality into ensuring the quality of that product.



Gaia Gaja ist für den Export der Gaja-Weine zuständig und reist für ihr Familienweingut um die Welt.

Gaia Gaja is responsible for the export of Gaja wines and travels the globe on behalf of the family winery.

The Gaja winery

The Gaja family has lived in Piedmont since the 17th century. Their winery in Barbaresco was set up by Giovanni Gaja in 1859 and since 1961 has been managed by the fourth generation of the family in the shape of his great-grandson Angelo. Angelo Gaja is the best-known Italian winemaker in the world. He has been repeatedly named Man of the Year by "Decanter" and "Wine Spectator" magazines and has been awarded the highest honour of "Tre Bicchieri" by Italy's "Gambero Rosso" food and wine journal more frequently than any other producer. In 1994, the Gaja family purchased its first Tuscan estate, Pieve Santa Restituta in Montalcino. In 1996 Gaja acquired a second winery in Tuscany and they named it Ca' Marcanda. The winery is situated in the upper Maremma in the vicinity of Bolgheri (next to Ornellaia). Gaia Gaja was born in 1979 and is Angelo's eldest daughter. She studied economics and is responsible for the export of Gaja wines.

www.gaja.com

scheidet: Es ist die Tatsache, dass eine Person hinter dem Produkt steht und mit ihrer Persönlichkeit alles für die Güte dieses Produktes unternimmt.

Barbaresco ist ein kleines Dorf im Piemont und die Weine Ihrer Familie sind weltweit in allen grossen Restaurants einzigartige Symbole für Status und Reichtum. Jeder Weinproduzent träumt davon, dies zu erreichen – aber es gibt nur einen Gaja. Was ist anders?

Was Gaja charakterisiert, sind die starke Persönlichkeit, die Hingabe und das Engagement, mit dem mein Vater die Kellerei führt und mein Grossvater dies schon vor ihm tat. Beide schützten die Integrität und Würde des Weingutes, was unserer Arbeit Kontinuität und grosse Anerkennung brachte. Wir waren immer Produzenten von Barbaresco, viel mehr als Barolo. In der Vergangenheit war diese Tatsache vielleicht ein Nachteil, da Barbaresco immer im Schatten vom unweit gelegenen Nachbardorf Barolo stand. Aber Nachteile sind auch sehr wichtig und vielleicht auch der Grund, warum wir schon immer so ein grosses Gewicht auf jedes Detail und höchste Qualität gelegt

Barbaresco is a small village in Piedmont and your family's wines serve as unique symbols of status and wealth in great restaurants all over the world. Every winemaker dreams of achieving this level of acclaim – but there remains only one Gaja. What makes you different?

Gaja is characterised by its powerful personality, by the big devotion and commitment with which my father runs the winery and my grandfather ran it before him. Both have protected the integrity and dignity of the estate, and this is what has ensured the continuity and recognition of our work. We have always produced Barbaresco, far more than Barolo. In the past, this fact might have been a disadvantage since Barbaresco was always overshadowed by the neighbouring village of Barolo nearby. But disadvantages can also have great importance and may also be the reason why we have always paid incredible attention to every last detail and the excellence of quality we produce. Over and above that, fate has given us the good fortune to work in this unique wine-growing region with Nebbiolo – the finest grape I know.

haben. Darüber hinaus hat uns das Schicksal die Chance gegeben, in einer einzigartigen Weinbau-region mit Nebbiolo zu arbeiten – der edelsten Rebsorte, die ich kenne.

Die Weinwelt verlagert sich in Richtung Asien. Was unterscheidet einen asiatischen Weinliebhaber von einem aus Europa oder den USA?

Im Allgemeinen zieht ein asiatischer Gaumen eher liebliche Weine mit weniger Alkohol und dezenten Röstaromen vor. Japaner haben zum Beispiel grossen Respekt für die «artisan attitude». Sie lieben Eleganz, Finesse und Raffinesse. Um Geschmack zu definieren, jenseits von süss, sauer, bitter und salzig, gibt es in Japan einen Begriff, den es in unserem Kulturgut gar nicht gibt: umami. Umami zeigt die Fähigkeit und die Balance auf, wie Emotionen übertragen werden. China hat nicht das Weinwissen von Japan, aber den Willen, das zu besitzen, was aus dem Westen kommt. Also das, was die Generation zuvor nicht besitzen konnte. Zum Glück gibt es aber auch eine enorm grosse Neugierde und ein echtes wachsendes Weininteresse.

In Bordeaux sind die Preise von bekannten Châteaux in den letzten Jahren explodiert. Wird dies auch in Italien geschehen?

Nicht in der gleichen Art und Weise, aber es ist unvermeidlich, dass die Preise steigen werden. Die Nachfrage nach Produkten, die aus einer kleinen, geografisch begrenzten Region stammen, wird steigen – und damit der Preis.

Wie wird der Weintrinker der Zukunft aussehen? Werden jüngere Menschen den Weg zum Weingenuss finden?

Es gibt verschiedene Arten von Weintrinkern: gelegentliche, gewöhnliche, kenntnisreiche. Es gibt Sammler, Trophäenjäger, Spekulanten. Das Aussergewöhnliche der Weinwelt ist, dass es Produzenten für jede Art von Wein gibt. Sie können auch in Zukunft herstellen, was immer gefragt sein wird.

Was ist das Erste, was Sie tun, wenn Sie auf Ihren Reisen in einer Stadt ankommen, die Sie noch nicht kennen?

Wenn ich Zeit habe, gehe ich den nächsten Markt besuchen. Gleich ob Obst-, Gemüse-, Gewürz-, Fleisch- oder Fischmarkt. Ich mag es, die echten, lokalen Menschen zu sehen, wie sie sind und was sie kaufen, sowie den Duft des jeweiligen Landes zu riechen. Gerüche verraten viel von der Kultur eines Ortes. •

Chandra Kurt



lebt in Zürich und zählt zu den bekanntesten Schweizer Weinautoren. Sie publizierte diverse Weinbücher und arbeitet zudem als Wein-Consultant.

Chandra Kurt who lives in Zurich, is one of Switzerland's best-known writers on wine. She has published numerous books on the subject, and also works as a wine consultant. www.chandrakurt.com

The wine market is shifting towards Asia. What differentiates Asian wine lovers from those in Europe or the USA?

In general, the Asian palate tends to prefer medium-sweet wines with a low alcohol content and a more subdued toast flavour. The Japanese, for example, show great respect for the “artisan attitude”. They love elegance, finesse and refinement. In order to define flavour, in addition to sweet, sour, bitter and salty, there is a term in Japanese that we do not have in European languages: “umami”. “Umami” expresses the ability and balance with which emotions are conveyed. China does not have the same level of wine knowledge that Japan enjoys; what it does have is a desire to acquire what comes from the West. That is to say, to own what the preceding generation could not have. Fortunately, the Chinese have an enormous amount of curiosity and a genuine and growing interest in wine.

In Bordeaux, the prices of the famous châteaux have exploded in recent years. Is the same thing likely to happen in Italy?

Not in the same way or to the same extent, but it's inevitable that prices will go up. The demand for products that come from a small and geographically limited area is going to rise – and with it prices, as well.

What will the wine drinker of the future look like? Will more younger people be showing an interest in wine?

There are different sorts of wine drinkers: occasional, regular, knowledgeable. There are collectors, trophy hunters and speculators. What is exceptional about the world of wine is that there are producers for every type of wine. In the future, too, they will be able to produce whatever is in demand.

What is the first thing you do when you arrive in a city you don't know when you are travelling?

If I have the time, I'll go to the nearest market – whether it's a fruit, vegetable, spice, meat or fish market. I love seeing what the genuine locals are like and what they buy, as well as smelling the scents of the country in question. Aromas tell you a lot about the culture of a place. •



Gaja-Weine heute – ein Symbol für Luxus und Weingenuss vom Höchsten. In der Schweiz werden sie von Weibel Weine (www.weibelweine.ch) vertrieben.

Today, Gaja wines are a symbol of luxury and peerless quality. They are marketed in Switzerland by Weibel Weine (www.weibelweine.ch).