

Interjú Château Lynch-Bages 80 éves tulajdonosával

# Egy bölcs Bordeaux-ból

Amikor a Pauillac városához közeli Bages falu főterére kanyarodunk, az jár a fejemben, hogy nekem az interjút követő napon 42 km-rel kell szembenézniem, míg Jean-Michel Cazes majd' 42 év tapasztalatát fogja megosztani velem a következő rövid egy órában! Talán nem véletlen, sőt inkább szimbolikus a mi rohanó tempónkkal szemben egy igazi úriember megvalósult álmai előtt tisztelegni – egy kicsit megállítva az időt.

Szerző: Csizmadia-Honigh Péter  
Fotó: Château Lynch-Bages



– Nem hiszem, hogy a fiatalabb generációnak ma könnyebb, sőt! Az én fiatalkoromban könnyű volt lediplomázni és állást találni. Ma ez nem így van. Egy marketing-asszisztensi munkakörre toboroztunk, s több mint 400 jelentkező írt. A fiatalokkal beszélgetve úgy érzem, nem szeretnék a helyükben lenni.

– Azt mondd, hogy a te generációnak biztos volt az életútja, ha diplomával a kezében és munkahellyel kezdte?

– Ha egyetemet végzett az ember, akkor volt választása. Én petrokkémiai diplomáztam, majd az IBM-nél kaptam munkát, és csak később kerültem a borászathoz.

– Tehát tudományos háttérrel indultál. Milyen volt a váltás?

– Akkoriban nem voltak még számítógépek, az egész csak kezdődött. A katonai szolgálatom során kerültem kapcsolatba a számítógépek világával, és megtetszett. Az olajipar fejlett volt, viszont a számítástechnika akkor kezdett csak fejlődni, és izgalmas volt. Nekünk ténylegesen voltak lehetőségeink és választásunk. Ha megfelelően iskolázott voltál, a lehetőségek ott álltak előtted.

– Mit értesz az alatt, hogy „megfelelően”?

– Jó iskolába jártam, diplomás lettem, és így választhattam. Megfordult a fejemben, hogy bankár legyek, de az egyik nagybátyám, aki a pénzügyi szektorban dolgozott, nem bátorított. Ahogy megértettem, a banki karrier érdekes lett volna, de nagyon sokáig kellett volna várni, hogy előre tudjak lépni. Ugyanakkor az IBM felvett minden fiatalot, akit csak talált, tiszta lapot kínált, érdekes és élvezetes karrierkilátásokkal.

## KÉT ÉVSZÁZADA

A több mint kétszáz éves birtok a Cazes család regnálása alatt kezdett el komoly sikereket elérni. A fenti képen interjúalanyunk, Jean-Michel Cazes látható

## Őrütségnek hangzott

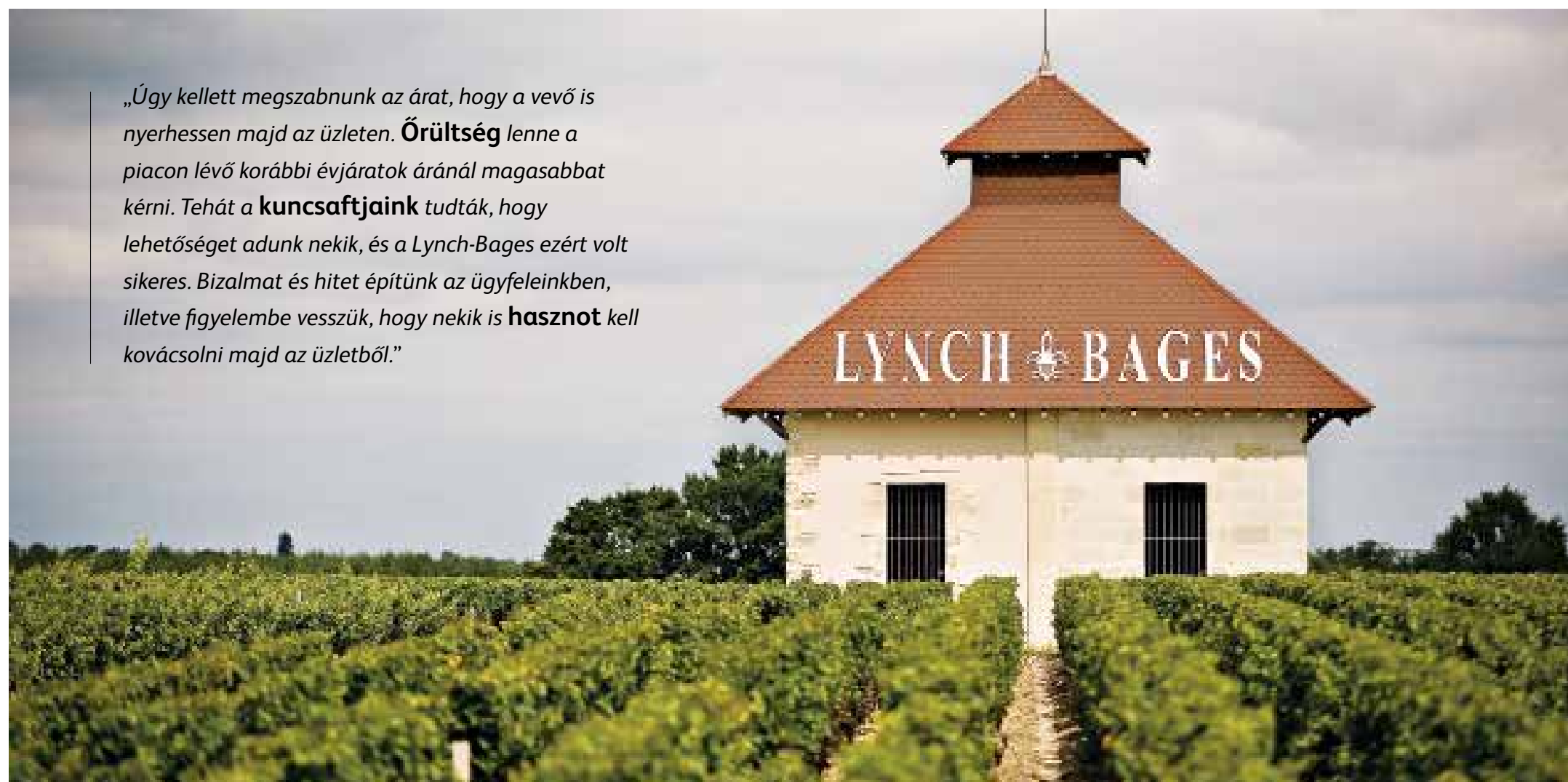
– De aztán mégis visszatértél Pauillacba!

– A családom szőlőbirtokos volt, de engem nem érdekelt az egész. A borászati ágazat tragikusan rossz helyzetben volt, s bárki, aki valamit akart kezdeni az életével, az inkább otthagyni igyekezett az egészet. 20 évvel később sok minden megváltozott. A nagyapám túl öreg volt a birtok vezetéséhez, s az apámnak muszáj volt segítenie. Azonban neki volt egy biztosítási ügynöksége, s túl sok munka volt a vállán. Az egyik választás az lett volna, hogy eladjuk a birtokot, s a biztosítási üzlet teremtette volna elő a családnak a megélhetéshez szükséges anyagiakat.

– De te a másik lehetőséget választottad...

– Igen, az apámnak segítség kellett, de arra nem vártam, hogy én nyugdíjba menjek. Azt mondtam, álljunk csak meg, s gondoljuk át az egészet! Majd felajánlottam, hogy Pauillacba költözöm. Teljes örütségnek vélte, s nem is számított erre. Nem hogy ő nem beszélt rá, pont fordítva, én győzttem meg őt. Azt mondtam neki, hogy a biztosítási üzlete jól megy ahhoz, hogy mindkettőnk családjára megéljen belőle. Üzlettársa lettem a biztosításban, s újra tanulni kezdtem, hogy miként kell biztosítási kötvényeket írni. Így kezdtünk együtt dolgozni, de ő sokkal jobb volt a biztosításokkal!

„Úgy kellett megszabnunk az árat, hogy a vevő is nyerhessen majd az üzleten. Őrütség lenne a piacon lévő korábbi évjáratok áránál magasabbat kérni. Tehát a **kuncaftjaink** tudták, hogy lehetőséget adunk nekik, és a Lynch-Bages ezért volt sikeres. Bizalmat és hitet építünk az ügyfeleinkben, illetve figyelembe vesszük, hogy nekik is **hasznot** kell kovácsolni majd az üzletből.”



**A CINQUIÈME CRU BESOROLÁSÚ** (a grand cru területek 5. csoportja, vagyis az 1855-ös klasszifikáció szerint legjobbnak soroltak „kasztjának” egyike) Château Lynch-Bages több mint két évszázados történelmében számos tulajdonos kezében megfordult a kastély kulcsa, míg a mostani tulajdonos család, a Cazes vezetésével megállapodott, csillaga pedig elindult felfelé. Ez leginkább a jelenlegi tulajdonosnak köszönhető, Monsieur Cazes ugyanis növelte a család tulajdonában lévő birtokokat Franciaország-szerte, Bages-ba pedig új életet lehelte egy pékség és egy bisztró megnyitásával, illetve az AXA biztosítótársaság borászati részlege, az AXA Millesimes

létrehozásában is kulcsszerepet játszott. Beszélgetésünk végére meggyőződtem arról, hogy Jean-Michel sikerének titka jórészt természetéből fakad: kedélyes, udvarias és pozitív szemléletű úriember, aki a realitások talaján állva álmodott, és valósította meg terveit!

Lássuk hát Jean-Michel Cazes portréját!

**A mai fiataloknak nehezebb**

– 1935-ben születettél, a mi generációnk szemszögéből nézve egy igen érdekes és mozgalmas időszakban, amikor a világ a feje tetejére kezdett állni. Feltételezem, ez sok kreativitást követelt meg tőled az életben.



„A kezdetekben Bordeaux-ban – s ez kimondottan igaz a Médocra – a **pénzügyi szféra szereplői finanszírozták a termelést, s nem a szőlészek voltak a meghatározók.**”



OKLEVELES  
SZAKÉRTELEM

A birtoknál már 1975-ben diplomás borászt alkalmaztak, ami akkor még egyáltalán nem volt elterjedt



A borászatban új hajnal kezdődött akkoriban: új technológia hódított, amit előtte nem látott senki sem. Korábban az egész nagyon hagyományos és egyszerű volt, ebből kifolyólag az összes berendezést modernizálni kellett! Minden elavult volt, a XIX. század közepe óta szinte semmi nem változott, s hirtelen komoly új technológiával álltunk szemben. No meg az emberek is jobb terméket követeltek! Mivel mérnökként végeztem, nekem való feladat volt. Igaz, éveken át elhúzódtam az egész, mivel alig volt pénzünk.

– Mi volt a legfontosabb újítás, változás?

– Az egész folyamat megváltozott, lehetetlen egyetlen dolgot kiemelni. Az 1970, '71, illetve '72 előtt megszokott munkavégzésnek semmi köze nem volt a maihoz. Minden más volt, hagyományokra és hitekre támaszkodva dolgoztak az emberek, nem értették a folyamatokat. Hiányzott a tudományos szemlélet. Nem értették az erjesztést. Talán a laborokban dolgozók kivételt jelentettek, de a borászati iparban gőzük nem volt róla. Nézzünk egy példát: az almasavbontás természetes a számodra, de akkoriban az emberek semmit nem tudtak róla. Annyit tudtak, hogy április és május környékén a bor újra mozogni kezd a hordóban, mivel „harmóniában van a természettel”, hiszen ilyenkor indul meg a növényekben a keringés. Fogalmuk sem volt, hogy mi az almasav, és nem is érdekelte őket.

Az új tudás pár év alatt szakadt rá a borászokra és az iparágra. A négociant-ok és az összes kereskedő hirtelen olyan borokat követelt meg a termelőktől, amelyek a „helyes” technológiai folyamatok eredményeként jöttek létre.

Az új technológia mellett megjelentek a szakszerűen képzett borászok is. 1975-ben azonban még kevés volt a diplomás borász, s én ekkor alkalmaztam az első egyetem végzett szakembert. Nem volt bevett szokás, persze ez is hamar megváltozott, s a '80-as évekre gyakorlattá vált. A technológia ma is fejlődik, de ezek jó részét én már nem követem részleteiben.



– A borászat igazi technológiai forradalmon ment át, egyre ritkábban vannak rossz évjáratok, illetve azok is könnyebben kezelhetők.

– Véleményem szerint a fordulópont a '70-es években volt, azonban nem annyira a technológia, mint inkább a szőlészet hozta magával. Korábban a gond nem a technológiával volt, hanem a feldolgozott szőlő minőségével. Rothadás, betegségek, alulértett szőlő, és ki tudja még, mi. Tehát az alapanyag volt rossz, s nem lehetett jó bort készíteni. Az 1963-as, '65-ös és '68-os évjáratok csapnivalók voltak, de nem a technológia hiánya miatt, hanem ezért, mert a megtermett szőlő silány volt. A nagy változása a '70-es évek végén jött, amikor megtanultuk, hogyan termeljünk egészséges szőlőt, attól kezdve szinte minden évben jó évjáratot lehetett készíteni. Persze vannak jobban koncentrált vagy érettebb évek, de egyik év sem tragikusan rossz!

Megadjuk a kereskedőnek, ami a kereskedőé...

– Mit gondolsz a tökéletesség hajszolásáról? Minden évjáratot nagytó alá vesznek, és az utóbbi időben az en primeur rendszert is sok kritika érte, illetve az árak miatt panaszkodnak, hogy azok nem tükrözik a minőséget.

– Az en primeur egyedi rendszer, ami csak Bordeaux-ban létezik, és kiválóan megfelel a régióknak. A történelmi fejlődés öröksége, mivel a bordeaux-it a kereskedők hozták létre. Ez a világ jó néhány borvidékével ellentétes helyzet, ugyanis azok elsősorban mezőgazdasági gazdálkodás eredményei. A kezdetekben Bordeaux-ban – s ez kimondottan igaz a Médocra – a pénzügyi szféra szereplői finanszírozták a termelést, s nem a szőlészek voltak a meghatározók. A XIX. század robbanásszerű fejlődést hozott magával, s ez alapozta meg a nagy szőlőbirtokok kialakítását. A francia átlaghoz képest hatalmasak voltak, nézzük csak meg a Saint-Émilionra vagy Burgundiára jellemző méreteket! Bordeaux-ban a 60–80 hektáros birtok sem ritka. Ez azt eredményezi, hogy viszonylag nagyobb mennyiségben lehet egy márkánév alatt borokat készíteni. 30 000 rekesszel ez lehetséges, 3000-rel nem. Ha egy chateau kicsi, talán két-három piacon jelen tud lenni, de nem Japántól Kazahsztánon át Brazíliáig az egész világon. A termelő a bort a kereskedőre bízta, s ők viszik azt szerente a világba. Ez egy egyedülálló rendszer. A kereskedők állnak a központjában, mivel ők finanszírozták mindig is az egészet, cserébe spekulálnak az árakkal – egyfajta szerencsejáték, ha úgy tetszik.

Gyakran hallottam, hogy a rendszer elavult és halott. Hidd el nekem, hogy amíg a kereskedők pénzt tudnak csinálni, addig ez a rendszer maradni fog. Meggyőződésem, hogy maradni fog. Nézzük csak meg a történelmet: néha jól működik, máskor meg alig, de aztán újra egyensúlyba áll. Többször láttam ezt már az életem során.

A rendszer maradni fog minden előnyével és hátrányával. Az előny, hogy a termelő a kereskedőkkel együtt dolgozik a termék értékesítése területén, a hátrány, hogy a termelőnek nincs hatása az árra és a célpiacra.

„Gyakran hallottam, hogy a rendszer elavult és halott. Hidd el nekem, hogy amíg a kereskedők pénzt tudnak csinálni, addig ez a rendszer maradni fog. Meggyőződésem, hogy maradni fog.”

Lehet, hogy a bor először bordeaux-i kereskedőhöz kerül, de aztán továbbmehet Londonba, Zürichbe vagy New Yorkba. Az előnyök közt említendő a világ körüli elosztás és a fizetések teljesítésének kezelése, ami lehetővé teszi, hogy a termelő arra koncentráljon, hogy jó bort készítsen. Nem kell amiatt aggódnia, hogy szingapúri vevőktől behajtsuk a kintlévőséget!

– Az idei en primeur kampány kapcsán bőven volt éles és erős kritika. Ez csak az ár-érték arányának a hiánya miatt lenne?

– Nem! Egyszerű kereslet és kínálat. Ha van kereslet, akkor az ár felfelé megy. Ha az eladó zsebében bőven van pénz, akkor nem fogja az árat levinni. Volt egy-két nagyon jó évjáratunk, s az emberek tele vannak pénzzel. Persze senki nem úszhat a kereslet-kínálat árral szemben, s előbb-utóbb az árak csökkenni fognak. Ez csak a tágabb értelemben igaz megfigyelés. Vannak birtokok, melyek következetes árpolitikát folytattak. Például mi a Lynch-Bages-nál olyan árpolitikát alkalmaztunk, ami az összes piaci tényezővel együtt mozog. De vannak olyan termelők, akik csak a piacra hagyatkoznak, illetve mások, akik csak a versenytársak árát követik.

SZUNNYADÓ  
VAGYON

A Lynch-Bages palackos  
érelője







hogy a chateau-k középmezőnye nem érzi annyira a problémát. A kínai borkereskedelem lassan kiforjra magát, megszabadul az ügyvédektől és orvosoktól, s egyre inkább a szakmabeliek kerülnek előtérbe.

– Beszéltünk arról, miként vetted át édesapádtól az üzletet. Hogy működik a családon belüli stafétaváltás a fiad tekintetében?

– Nem könnyű, de működik. Mindig a személyiségjegeken múlik. A fiam ért ahhoz, amit csinál, de így is megszoktuk vitatni dolgokat. Azonban az is igaz, hogy én 80 felé járok, ő meg 40 éves, tehát az idő neki kedvez. Megtáltuk a mindkettőnk számára működő egyensúlyt, s ilyen idősen minnek is a kormánynál maradni? A mindennapos működésbe nem folyok bele, csak akkor foglalkozom bármivel, ha a fiam vagy az alkalmazottak kéri. Főként a vendéglátásban van szerepem, de azt sem én vezetem. Egy kis csapat a miénk, s próbálunk harmonikusan együtt dolgozni.

Az utolsó en primeur nekünk sikeres kampány volt, mindent eladtunk, amit értékesíteni akartunk. Úgy kellett megszabnunk az árat, hogy a vevő is nyerhessen majd az üzletben. Örültség lenne a piacon lévő korábbi évjáratok áránál magasabbat kérni. Tehát a kuncsaftjaink tudták, hogy lehetőséget adunk nekik, és a Lynch-Bages ezért volt sikeres. Bizalmat és hitet építünk az ügyfeleinkben, illetve figyelembe vesszük, hogy nekik is hasznot kell kovácsolni majd az üzletből.

Átadtam a stafétát

– A kereslet és kínálat közti kapcsolat fontosságára utaltál. Az utóbbi években Kína támasztotta a kereslet jó részét. Miként látod Kína és egyéb új országok jövőjét?

– Ugyanazt látjuk, mint 20 évvel ezelőtt Japánban. Mintha visszajátszanák a filmet. Egy új piac, ami lendülettel indult, egy kicsit mesterségesen is. Na meg mindennek a tetején ott van a korrupció: az „ajándékozás” is. Mindez a piac legfelsőbb szűk rétegét, a premier cru birtokokat érintette, s azokra ütött vissza nagyon. Mivel új piac, pár év kell, hogy helyrerázódjon, de a potenciál hatalmas.

Ismered a kínaiakat, nem? Ha lehetőséget látnak arra, hogy pénzt csináljanak, akkor pénzt akarnak csinálni. Az összes orvos és jogász gyorsan akart dollárra szert tenni, s a következmény: sok ember sok pénzt veszít ma. Időbe telik, mire letisztul. Azonban 1,3 milliárdos a lakosság, amely bár az égetett szeszt szeretik jobban, lassacskán beadja a derekát a bornak is. Amit most látunk, az első pár év eredménye, s a kedélyek majd nyugszanak. Az is igaz,



**NINCS TRAGIKUSAN ROSSZ!**

Mig korábban sokszor a silány alapanyag okozott gondot, a 70-es évektől ilyen már nem fordulhat elő



# AZ ÁLOMKONYHA RECEPTJE:

## Thomas edénykészlet + csipetnyi szerencse

Thomas edények és konyhai kiegészítők hűségpontokkal

már **1049 Ft** -tól!\*



Készleten van a **1,5 MILLIÓS** **nono** edénykészlet!



Pontgyűjtés: 2015. január 15-től 2015. május 6-ig

Pontbeváltás: 2015. január 15-től 2015. május 17-ig, illetve az árukészlet erejéig

\* Minden előlétől 1 000 Ft után egy hűségpont jár. A hűségpontok részleteit, a részvételi szabályzatot, valamint a nyereményrészleteket lehetséges megtalálni a [www.sportbusz.hu](http://www.sportbusz.hu) weboldalon és az áruházakban.



Thomas és a hűségpontok használata a hűségpontok szabályzatában van részletezve. A hűségpontok nem válhatnak készpénzzé, és nem lehetnek visszaváltva készpénzzé.