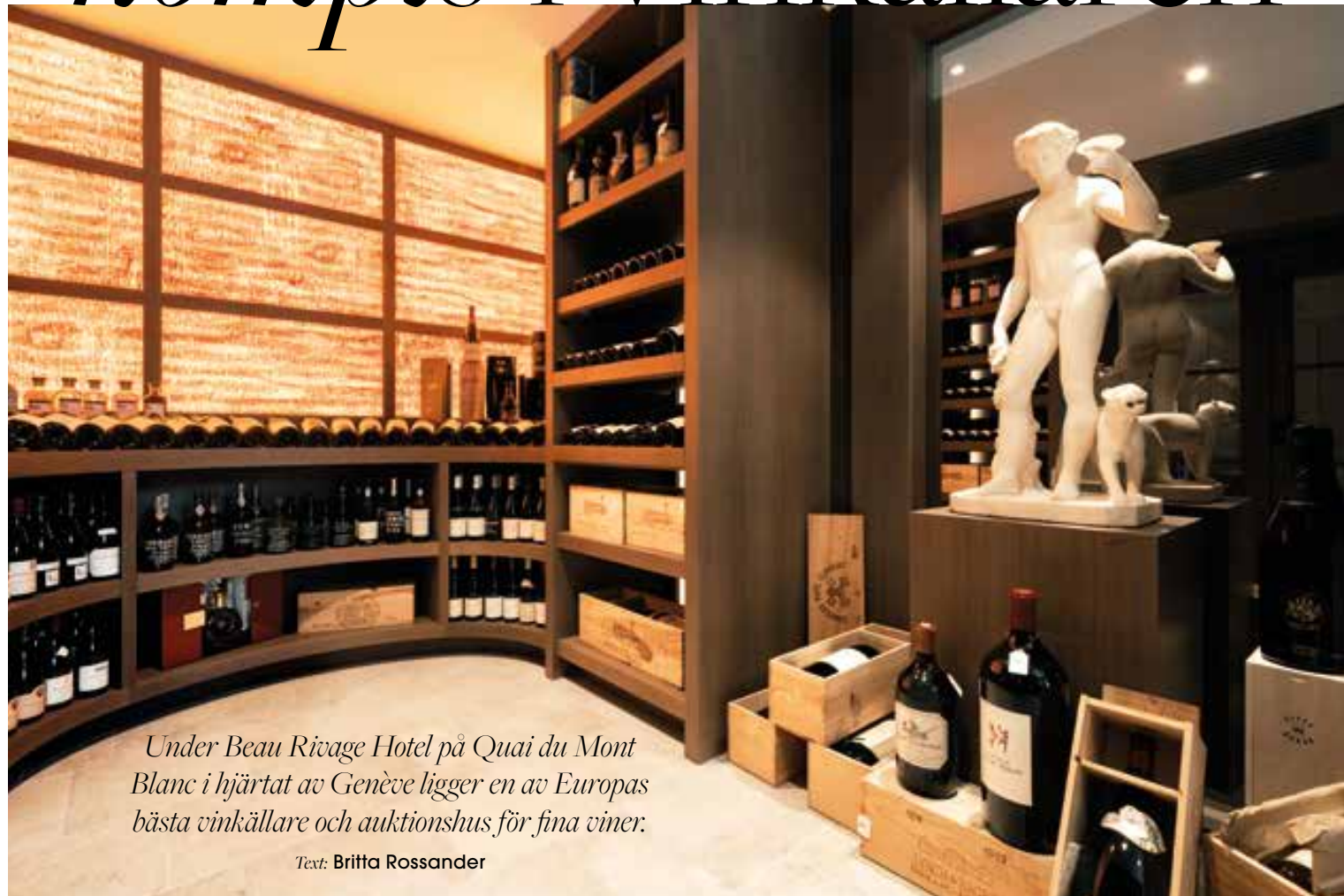


# Med Bacchus som kompis i vinkällaren



Under Beau Rivage Hotel på Quai du Mont Blanc i hjärtat av Genève ligger en av Europas bästa vinkällare och auktionshus för fina viner.

Text: Britta Rossander

**BAGHERA/WINES** grundades 2015 av en passionerad expert med stor erfarenhet av internationella vinauktioner. Detta proffs, inom vinklassificering och källarförvaltning, brinner för att dela med sig av sin kunskap oavsett om det är till vana samlare eller noviser. Det är lite hemligt och man är inte så på för att bli kända – hit går de som blivit rekommenderade av en pålitlig vän.

Företaget drivs av vinexperter dedikerade exceptionella viner och är baserat i Genève. Det är Michael Ganne och Julie Carpentier med medarbetare som vägleder samlare så de kan förbättra värdet av sina samlingar. De arbetade tidigare tillsammans med auktioner för viner på Christie's. Michael är frans-

man från Bordeaux, är passionerad för-älskad i gott vin och säger:

– Jag slutade där 2014 och ett år senare bad jag Julie att komma över till oss.

Under 2018-19 genomförde de en historisk försäljning av innehåll i Henri Jayers personliga källare som betraktas som världens hittills viktigaste vinauktion med en försäljning om 34,5 miljoner CHF. Den följdes av en aldrig tidigare skadad försäljning exklusivt för vinerna från Domaine de la Romanée-Conti och de sista flaskorna från Domaine René Engel vilket gav Baghera/wines titeln europeisk ledare inom vinauktioner.

Under 2020 invigde Baghera/wines en privat klubb och butik under Beau-Rivage Hotel i Genève, och året

## INTERIÖR FRÅN

Baghera/wines butik och vinkällare där Bacchus med panter vaktar.

därpå lanserades deras e-butik som är en förlängning av den fysiska butiken och välkomnar därmed alla vin- och spritälskare online.

Firmans erfarna numera utökade team erbjuder skräddarsydda råd till internationella samlare som brinner för sällsynta fina viner och de arrangerar även privata provningar med ett noggrant urval av viner och deltagare. De arrangerar exceptionella och specialiserade vinauktioner, både live- och online-auktioner, två gånger per år.

Robb Report träffar Michael Gamme i den rätt hemliga lokalen mitt i Genève. Vi är där för andra gången, och första gången vi var där bar de in pallar i vinkällaren åt oss att sitta på eftersom det var sommarheta i staden.



Foto: Vincen Gelly

**FLASKA UR AUKTIONEN** för Domaine Henri Jayers utrop nr 92 från 1959 såld för 85 400 CHF.

## Han berättar:

– Vårt mål är att erbjuda vinentusiaster tjänster som härrör sig till de hedonistiska nöjerna relaterade till vincts liv: att samla, köpa, sälja, konservera, prova, skapa gastronomiska allianser och njuta av musik.

## Har ni närvaro någon annanstans i världen?

– Under 2019 öppnade vi en filial i Hongkong för att ha närvaro bland vår asiatiska kundkrets och under 2022 var det dags för Singapore där vi även kommer att genomföra live-auktioner. Vår ambition är att erbjuda ett modernt förhållningssätt till auktionsförsäljning där njutning, värme och delning är kärnan. Vi gör vårt yttersta för att se till att varje liveförsäljning, oavsett om den sker i auktionsrummet eller live-streamas från Genève, är en unik och oförglömlig händelse. Varje flaska som vi tar in i katalogen genomgår en noggrann undersökning och inför varje försäljning gör vi en katalog som blivit ett samlarobjekt i sig.

## Hur kom namnet till?

– Det var svårt att välja ett namn, men Bacchus (i romersk mytologi rusets och vincts gud) har ju avbildats med en panter så jag tyckte att det var passande för oss. 2018 fann jag den panter som vi har i vinkällaren på auktion så därför står han där.

## Det gick ju väldigt bra på Christie's – varför slutade du?

– Jag ville göra något annorlunda, vinavdelningen på Christie's ingick i den stora organisationen. Jag tillbringade mer tid med att titta på siffror istället för att arbeta med själva vinerna. Att ständigt flytta fram positionerna, öka budgeten och springa efter kunderna blev inte så kul så jag tröttnade. Jag ville komma närmare vinerna och de som producerar dem.

– Här på Baghera/wines arbetar vi nära kunderna och vinmakarna. Vi lägger tid på historien bakom vingårdarna och flaskorna, vi arbetar inte med pri-



Foto: Alex Teuscher.

## BIBLIOTEKET I

Baghera/wines klubb där den eftertraktade katalogen fyller en del hyllor.

set som viktigaste del i vårt arbete utan relationer, kunskap och service kommer i första hand. Här har vi tid för att mötas, utbyta kunskap och dricka vin. Det var för att vi behövde en plats att mötas på som vi öppnade butiken och skapade klubben.

*Hur fungerar butiken?*

– Här finns viner i tillgängliga priser att njuta av omgäende om man vill det. Det vi säljer här har vi inte så stor marginal på. Vem som helst ska känna att det är OK att komma hit och handla mogna viner redo att drickas till en middag. Vi ger råden, kunden provar och väljer. Vi älskar att lära känna kunderna för att kunna ge dem de bästa råden.

*Hur lär kunderna känna till att ni existerar?*

– Genom mun-mot-mun metoden. Det skapar förtroende. Vi menar att 100 % service och att det viktigaste av allt är upplevelsen. Annonsering är inte vår grej, vi arbetar med passion.

*Berätta om klubben.*

– Den har vi haft i två år. Visst hade jag de gamla engelska klubbarna i åtanke, men jag gillar mer den japanska stilen där du har egen ingång och dricker precis vad du vill.

– Man ska kunna känna sig privat och Genève är en liten stad – alla känner alla och det är viktigt att rätt personer blir medlemmar. Vi tänkte att 20 medlemmar skulle vara svårt att hitta men det var det inte. Viss måste man lyssna på folk om vem som ska få vara med – inbjudan kommer bara via kontakter och nu är vi 26 – kanske vi ska bli 28 men det är inte bestämt än. Här kan du även om du bor nära, men inte vill ha hem folk, bjuda på middag här och sedan bara lämna.

– Vår Club president och VC president är de som väljer ut vem som får bli medlem. Men vi är noga med att medlemskapet inte är till för att göra affärer – det är till för njutning och de är personliga. Som företag blir du nekad.

**TILLGÄNGLIGA VINER** placerade i klubbrummet.



Foto: Vincent Gelly

**VINER FRÅN AUKTIONEN**  
Burgundy Fields  
Forever utrop nr 140.



Foto: Alex Teuscher



Foto: Alex Teuscher

**TEAM BAGHERA/WINES** med Julie Charpentier och Michael Ganne längst till höger.

*Auktionerna är hardcore har jag förstätt – vilken typ av vin tar ni in?*

– Nästan vad som helst. Men vi har en extremt hög nivå när det gäller bedömning av kvalitet. Hur och var har vinerna lagrats? Är det en vinmakare eller en privat kund som säljer? I det första fallet är det enkelt att kolla hur lagring med mera har gått till.

*Vilken typ av auktioner genomför ni?*

– Vanliga slagauktioner där kunderna kan följa på skärmar, vi kan ju inte åka runt med vinerna för att visa upp dem, under det att de äter en god middag. Vi har också online-auktioner. Inför dessa producerar vi de kataloger som i sig redan har blivit ett eget samlarområde. Vi är noga med att begränsa antalet utrop så att inte kunderna eller

**”Med över 100 miljoner CHF i försäljning sedan starten i slutet av 2015 blev vi på tre år europeisk ledare inom försäljning av exceptionella viner på auktion”**

– Michael Ganne

vi själva tröttnar innan allt är utropat. Auktionerna är självklart för alla men vi säljer helst till de som vill njuta av att dricka och inte spara i all evighet för att en dag upptäcka att man har så mycket vin om de skulle börja dricka det kommer det att ta 150 år.

*Om en kund vill se ett utrop, hur går det till?*

– Då erbjuder vi besök i våra egna källare eftersom vinerna inte kan utsättas för mycket ljus med mera.

*Om kunder bor långt bort, hur gör ni då?*

– Vi fraktar och eftersom vi har många kunder i Asien samfraktar vi till Hongkong och lagrar i egna källare tills kunden kan hämta.

*Så om en av våra läsare köper kan ni lagra tills det blir dags att hämta?*

– Ja, självklart!



**FYRA FLASKOR UR AUKTIONEN**  
Kingdom 2020 som live-streamades från Genève och där det såldes vin för 3 556 500 CHF.