



Rund 700 Weine im Angebot:  
Die Fischer-Brüder – Thomas,  
der Betriebsökonom, und  
Urs, der ausgebildete Önologe  
(hinten) – führen in Sursse  
in vierter Generation die  
Weinhandlung Fischer, in  
der eine lebensgrosse  
Bacchantin in Marmor steht.

# «Auf das elitäre Segment sind wir nicht wirklich scharf»

*Auch in ländlichem Gebiet kann eine gute Weinhandlung erfolgreich sein. Die Firma Fischer Weine von Thomas und Urs Fischer im luzernischen Sursee beweist das.*

*Text: Hanspeter Eggenberger*

- Strahlend weiss leuchtet die Bacchantin. Die lebensgrosse Frauenfigur mit Weinreben blickt hinaus auf den Bahnhofplatz in Sursee. Durch ein Fenster, das extra für sie eingebaut wurde. Die Marmorskulptur, entstanden vor rund 100 Jahren im Atelier der Surseer Bildhauerdynastie Amlehn, steht seit etwa einem halben Jahr im Laden von Fischer Weine. Genauer: im sogenannten Kontor, dem hinteren Teil der Weinhandlung, in dem vor allem das Angebot an Spirituosen und Portweinen liegt. Der Raum war zu der Zeit, als bei Amlehns an der Bacchantin gearbeitet wurde, ein Postkontor. Davon zeugen heute noch die geschmiedeten Gitterstäbe vor den hohen, gebogenen Fenstern, die Schalterfenster in einer Wand, die ein Besprechungszimmer abtrennt – «die haben wir verschoben, die stand eigentlich weiter vorne», erklärt Thomas Fischer –, und massive Holzmöbel. Er zieht eine Schublade heraus, die mit Metallkanten verstärkt ist: «Schubladen, die auf Metall laufen – das gabs nur beim Staat.»

Die Brüder Thomas und Urs Fischer führen Fischer Weine in vierter Generation, und die Firma gehört auch ihnen beiden; «bei uns gibt es keine Investoren im Hintergrund». Ihr Vorfahre Johann Fischer hatte 1882 begonnen, Weine aus Italien zu importieren – per Bahn durch den eben neu eröffneten Gotthardtunnel. Die heutigen Inhaber haben das Geschäft 1995 übernommen und «den Betrieb radikal modernisiert», wie sie selber sagen. Die beiden Brüder ergänzen sich ideal: Thomas, geboren 1960, ist Betriebsökonom, Urs, geboren 1961, bildete sich zum Önologen aus.

Die Weinhandlung in den historischen Räumen gegenüber dem Bahnhof von Sursee hat Stil. Sie ist mit sicherem Gespür für die Ergänzung traditioneller Substanz mit modernen Elementen eingerichtet. Die Holzregale für Flaschen wurden eigens für dieses schöne Ladenlokal entwickelt. Und in diesen Regalen liegt ein stattliches Sortiment: rund 700 Weine haben Fischers im Angebot. «Insgesamt, mit allen Flaschengrössen und den weiteren Produkten, führen wir zwischen 1000 und 1200 Artikelpositionen», rechnet Thomas Fischer vor. Der Grossteil, um die 80 Prozent, wird direkt bei den Winzern eingekauft. «Wir kennen die Winzer», sagt Urs Fischer und ergänzt: «Wir arbeiten gerne mit Familienbetrieben zusammen, wie wir selber einer sind.»

Zum Beispiel mit den Brüdern Ramzi und Sami Ghosn vom Weingut Massaya im Libanon. Urs Fischer hat

das Gut besucht und ist sichtlich beeindruckt vom Weinbau im Bekaatal. «Bei uns läuft das meistens unter «Neue Welt». Dabei ist das «älteste Welt»; seit 5000 Jahren wird dort Wein angebaut.» Und so kamen die libanesischen Massaya-Weine – ein weisser und drei rote – dieses Jahr neu in Fischers Katalog.

Das Weinsortiment von Fischer Weine ist breit gefächert, umfasst Abfüllungen aus fast aller Welt. Aber auch aus dem Luzerner Seetal. Von Brunner in Hitzkirch, und die Weinbaugenossenschaft Saffergarten in Altwis füllt einen Seetaler Pinot noir als eigene «Sélection Fischer» ab. «Selber Wein produziert haben wir aber nie», sagt Urs Fischer.

Schon bei den Schweizer Weinen zeigt sich, dass Fischers in Sachen Qualität keine Kompromisse machen; da liest sich der Katalog wie ein Auszug aus einem «Who is who» der besten helvetischen Produzenten. Aus der Ostschweiz etwa gibt es die Weine von Stamm in Thayingen, von Saxer in Neftenbach und Davaz in Fläsch, aus dem Tessin von Tamborini, Kopp von der Crone Visini und Tenimento dell'Ör, aus dem Lavaux von Bovard und Fonjallaz, aus dem Wallis von Jean-René Germanier und Rouvinez. «Die Chasselas sind rückläufig, die Ostschweizer ziehen an», umreisst Urs Fischer plakativ die Entwicklung bei den Schweizern.

Klarer Schwerpunkt bilden aber die Weine aus Italien, die etwa 40 Prozent des Umsatzes ausmachen, gefolgt von Spanien, der Schweiz, Österreich und – an fünfter Stelle – Frankreich. «Noch vor 20 Jahren stand Frankreich an erster Stelle», erzählt Urs Fischer und illustriert damit eindrücklich, wie schnell sich der Markt verändert. «Die Eppesses- und Beaujolais-Generation stirbt weg.»

Zu den Italienern im Sortiment zählen die modernen Piemonteser von Gianni Voerzio, die Barbera der Brüder Trincherio und die Moscato d'Asti von Paolo Sarocco, die Chianti von Castello Vicchiomaggio, die Valpolicella der Familie Speri sowie Weine von Fontezoppa aus den Marken, von Lamadoro aus Apulien und Firriato aus Sizilien. Bei den Spaniern fällt auf, dass neben populären Regionen wie Ribera del Duero (Valduero), Rioja (Franco Españolas), Priorat (L'Encastell) und Toro (Frutos Villar) auch weniger bekannte wie Pla de Bages (Abadal), Costers del Segre (Clos Pons), Bajo Aragón (Venta d'Aubert), Montes de Toledo (Pago de Vallegarcía) und Contraviesa-Alpujarra

## SHORT FACTS FISCHER WEINE

**ADRESSE** Bahnhofplatz 7  
6210 Sursee

**FON** 041 925 11 90

### INTERNET

www.fischer-weine.ch

**ÖFFNUNGSZEITEN** Montag  
bis Freitag, 9–12 und  
13.30–18.30 Uhr

**SORTIMENT** Rund 600 Weine  
aus aller Welt, insbeson-  
dere aus Italien, Spanien,  
Österreich, der Schweiz  
und Frankreich

**GESCHÄFTSLEITUNG** Thomas  
Fischer und Urs Fischer

**ANZAHL** Mitarbeiter 22



Seit über 90 Jahren im Toro: die Weinkellerei Frutos Villar keltert unter dem Namen «Muruve» einige der schönsten Weine der Region.



V wie Victory: Gianni Voerzio glänzt mit traubentypischen, nur kurz in Barriques ausgebauten Weinen – z. B. dem Barbera Ciabot della Luna.

Ein Geheimtipp der Fischers: der Syrah-lastige Hillside des Winzers Leo Hillinger aus Jois im Burgenland.



(Los Barrancos) vertreten sind. Jurtschitsch aus dem Kampstal, Dockner aus dem Kremstal, Birgit Braunstein aus dem Burgenland und Taferner aus Carnuntum sind die wichtigen Namen aus Österreich, nicht zu vergessen Marketing-Weltmeister Leo Hillinger mit seinen populären Weinen.

Und was trinken die beiden sympathischen Weinhändler selbst gern? Thomas mag vor allem spanische Rote. Urs kann sich bei den Roten nicht festlegen, aber bei den Weissen stehen für ihn Rieslinge aus Deutschland ganz hoch im Kurs. Viele deutsche Weine sehen wir beim Rundgang durch den Laden aber nicht. Dafür aber gute. Spitzen-Rieslinge von Künstler im Rheingau gibt es, einen Sauvignon blanc und zwei Rote von Schäffer und Zeter in der Pfalz. «Deutsche Weine zu verkaufen, ist schwierig hier auf dem Land», erklärt Urs Fischer. Ein Grossteil der Kundschaft hält sich gern an das Bewährte. «Sie sagen schon, sie möchten eher leichte, fruchtige Weine», erzählt der Önologe, «aber beim Degustieren mögen sie dann doch die schweren Tropfen am liebsten.» Rund 40 Prozent des Umsatzes macht Fischer Weine mit Privatkunden, etwa 45 Prozent machen die Gastronomie und 15 Prozent die Wiederverkäufer aus.

Aus Frankreich bietet Fischer Weine Produkte aus dem Süden, dem Burgund, dem Rhonetal, von der Loire und aus dem Elsass an, dazu ein überschaubares Sortiment an Bordeaux. «Auf das elitäre Segment sind wir nicht wirklich scharf», sagt Urs Fischer, «Weine für 70, 80 oder gar über 100 Franken sind oftmals reine Marketingprodukte.» Tatsächlich finden wir im Fischer-Katalog neben einigen Bordeaux nur gerade drei Weine, bei denen die Normalflasche (7,5 dl) dreistellig zu Buche schlägt: der FSM Toscana rosso 2004 von Castello Vicchiomaggio (Fr. 155.–), der Barbaresco Staderi 2005 von La Spinetta (Fr. 135.–) und der Chablis Grand cru Les Clos 2006 von der Domaine Billaud-Simon (Fr. 108.–). Ansonsten gibt es auffallend viele Weine, die ein besonders gutes Preis-Genuss-Verhältnis bieten. Die Kunden in der Region schätzen das. Und auch darüber hinaus – Fischer Weine betreibt einen übersichtlichen Webshop und liefert in die ganze Schweiz, ab 400 Franken Warenwert franko Haus.

Fischers sind keine abgehobenen Plauderi, was sie meinen, sagen sie in Klartext; die beiden Brüder wirken im besten Sinne bodenständig. «Das sagen natürlich die meisten», meint Urs Fischer, aber bei ihm hat es Hand und Fuss: «Wir wollen gute Weine zu vernünftigen Preisen anbieten.» ○

**Bestseller bis 20 Franken**

**2008 MURUVE CRIANZA TORO DO**

Bodegas Frutos Villar, Toro  
100 % Tinta de Toro  
(Tempranillo)  
Fr. 17.30

Dunkles Rubinrot. In der Nase rote Beeren, ein Hauch Vanille, Rauchnoten. Am Gaumen Walderdbeeren, fleischig, voll.  
**16/20** trinken –2016

**Bestseller 20 bis 25 Franken**

**2008 HILLSIDE BURGENLAND CUVÉE ROT UNFILTERED**

Weingut Leo Hillinger, Jois, Burgenland  
70 % Syrah, 20 % Blaufränkisch, 10 % Merlot  
Fr. 21.50

Sattes Rubinrot. Rote Kirschen und frische Minze in der Nase. Am Gaumen sehr würzig, Noten von schwarzem Pfeffer.  
**15/20** trinken –2013

**Bestseller über 25 Franken**

**2009 CIABOT DELLA LUNA BARBERA D'ALBA DOC**

Gianni Voerzio, La Morra, Piemont  
100 % Barbera  
Fr. 28.50

Dunkles Kirschrot. Bouquet von reifen Früchten mit blumigen Noten. Kirschen, Vanillenoten am Gaumen, geschmeidig, dezente Säure.  
**17/20** trinken –2015