

dtv

Martin Bongers, seit fünf Jahren Winzer in Bordeaux, braucht dringend Geld, denn er hat in neue Weinberge investiert. Das lukrative Angebot, für einen französischen Investor in Rumänien attraktive Weingüter ausfindig zu machen, kommt ihm daher äußerst gelegen. Seine Recherchen beginnt der ehemalige Frankfurter Weinhändler in Bukarest, wo er erfahren muss, dass nur mit Geld alles läuft wie geschmiert. Am Schwarzen Meer entdeckt er einen exzellenten Wein und will sich gerade auf die Suche nach der vielversprechenden Kellerei machen, als Sofia, seine Kontaktperson im Agrarministerium, bei einem Verkehrsunfall ums Leben kommt. Für ihren Bruder Lucien war es Mord: Sofia wusste zu viel über die Machenschaften ehemaliger Securitate-Agenten bei der Privatisierung der volkseigenen Weingüter. Dass noch ganz andere Geheimdienste ihre Finger im Spiel haben, bekommt Bongers erst zu spüren, als es für eine Umkehr zu spät ist ...

*Paul Grote*, geboren 1946, berichtete fünfzehn Jahre lang als Reporter für Presse und Rundfunk aus Südamerika, wo er die professionelle Seite des Weinbaus kennenlernte. Seit 2003 lebt er als freier Autor in Berlin. Sein Gespür für Wein, sein Wissen und seine Erfahrungen spiegeln sich in allen seinen Weinkrimis wider. Mehr unter: [www.paul-grote.de](http://www.paul-grote.de)

Paul Grote

Der Wein des KGB

Kriminalroman

Deutscher Taschenbuch Verlag

Von Paul Grote  
sind im Deutschen Taschenbuch Verlag u. a. erschienen:  
Rioja für den Matador (20930)  
Der Portwein-Erbe (21082)  
Tod in Bordeaux (21536)  
Bitterer Chianti (21537)

*Dieses Buch ist all denen gewidmet,  
die an Rumäniens Grenzen scheiterten.*

**Ausführliche Informationen über  
unsere Autoren und Bücher  
finden Sie auf unserer Website  
[www.dtv.de](http://www.dtv.de)**



Originalausgabe 2009  
4. Auflage 2015  
© 2009 Deutscher Taschenbuch Verlag GmbH & Co. KG,  
München  
Umschlagkonzept: Balk & Brumshagen  
Umschlagbilder: Corbis/Sygma/Patrick Robert (oben)  
und mauritius images/Götz Göppert  
Gesetzt aus der Minion 10/11,75°  
Gesamtherstellung: Druckerei C.H.Beck, Nördlingen  
Gedruckt auf säurefreiem, chlorfrei gebleichtem Papier  
Printed in Germany · ISBN 978-3-423-21160-4

»*Tutti colpevole, nessuno colpevole*«,  
wie man in Italien sagt:  
Wenn jeder schuldig ist,  
ist niemand schuldig.



Bis zu dem Moment, als Monsieur Coulange aufstand und sich der Rezeption zuwandte, hatte Martin Bongers keinerlei Argwohn verspürt. Das Gespräch, zu dem der Manager aus Paris angereist war, verlief in einem nahezu persönlichen Ton. Um das Eis zu brechen, hatten die beiden Männer ein unerschöpfliches Thema gewählt: die Krise des Bordelaiser Weinbaus. Allem Anschein nach hatten die Winzer begriffen, dass die Lorbeeren, auf denen sie sich ausruhten, wie alle Blätter nach einer Weile vertrocknen und dass in anderen Ländern ebenfalls großartige Weine gemacht werden. Den Auftrag jedoch – nur deshalb war Coulange nach Bordeaux gekommen – hatte er lediglich am Rande erwähnt. Aber auch das war noch kein Grund, misstrauisch zu werden.

Martins Misstrauen erwachte erst, als Coulange nicht wie angekündigt den Weg zu den Toiletten einschlug, sondern auf einen Mann zuing, der im entgegengesetzten Teil der Hotelhalle im Halbdunkel auf ihn gewartet hatte. Seit dem Mord an seinem Freund Gaston reichte dazu der nichtigste Anlass, Martin war dünnhäutig geworden. Die beiden Männer kannten sich zweifellos. Was hatte Coulange mit jemandem zu besprechen, den er ihm allem Anschein nach vorenthielt?

Auf halbem Wege zum Tisch mit den Zeitungen, wo Martin einen Blick in die heutige Ausgabe von ›Le Monde‹ hatte werfen wollen, änderte er die Richtung und blieb hinter

einer der großen Palmen zwischen den Sitzgruppen stehen. Von hier aus hatte er Coulange und seinen Gesprächspartner im Blick, ohne gesehen zu werden.

Er bog einen der Fächer der Palme nach unten und strich mit dem Finger darüber. Mediterranes Flair, dachte er, künstlich wie alles in diesem Luxushotel. Coulange und sein unbekannter Gast passten bestens hierher. Coulange hatte das Hotel als Treffpunkt vorgeschlagen. Martin bewegte sich auf derartigem Parkett nur dann, wenn er seine Weine präsentierte. Sie waren gut, sie waren teuer, sie brauchten diesen Rahmen. Er brauchte ihn nicht, und Charlotte hatte ihn mehrmals lächelnd daran erinnern müssen, sich die Fingernägel zu reinigen, wenn er aus dem Weinberg direkt zu einem solchen Ereignis eilte.

Coulange lehnte sich an einen Pfeiler und redete auf den anderen Mann ein, der ab und zu eine Frage stellte. Beide standen so nah zusammen, dass zwischen ihnen eine vertrauliche Beziehung bestehen musste, gleichzeitig taxierten sie die ankommenden Gäste. Der zweite Mann war groß und schlank, grauhaarig und nicht übermäßig elegant gekleidet, und er war um einiges älter, er war der Ranghöhere. In den Jahren als Weinhändler in Frankfurt hatte Martin gelernt, seine Kunden bereits beim Betreten seines Ladens einzuschätzen. Er hatte sich selten getäuscht.

Wieso hatte Coulange diesen Mann nicht an ihren Tisch gebeten? War es sein Vorgesetzter, dem er einen Bericht über den Verlauf ihrer Unterredung erstattete? Unsinn. Bislang war nichts Konkretes besprochen worden. Nicht einmal den Vertrag hatte er gesehen. Wenn Coulange bereits jetzt zum Rapport bestellt war, dann war er nicht der, für den er sich ausgab. Oder ging es gar nicht um Martin und den möglichen Auftrag? Was sollte dann die versteckte Kopfbewegung in seine Richtung?

Es war unmöglich, sich den Männern weiter zu nähern, um zu hören, worüber sie sprachen. Martin ging langsam zurück



zu den Zeitungen und blätterte in der ›Le Monde‹. Während er die Schlagzeilen überflog, ließ er die Männer nicht aus den Augen. Ihr Gespräch währte nur kurz. Ohne sich mit einem Händeschütteln zu verabschieden, trennten sie sich. Coulange ging immer noch nicht, wie angekündigt, zu den Toiletten, sondern zur Rezeption und steuerte dann auf den Tisch mit den Sesseln zu, wo sie zuvor gesessen hatten.

Martin erreichte die Sitzgruppe vor ihm. Er ließ sich in einen der Sessel fallen, faltete die Zeitung auseinander und starrte die Buchstaben an. Es war ärgerlich, dass ihm seine heimliche Beobachtung die Laune verdorben hatte. Mit einem Gefühl von Neugier war er hergekommen, jetzt hatte sich eine Missstimmung in das Treffen eingeschlichen, wie ein unbekannter Fehlton in einem ansonsten guten Wein.

Coulange hatte bisher einen vertrauenswürdigen Eindruck gemacht, und sein Vorschlag war interessant. Martin ließ die Zeitung sinken, als der Manager sich setzte. Coulange lächelte, jovial und geschäftlich, jedoch nicht wie einer, der wirklich lächelt, wenn er morgens mit einer Schere in der Hand durch seinen Weinberg geht, Reben schneidet, sich dabei die Finger fast abfriert und trotzdem den Sonnenaufgang genießt.

»Ich frage mich, Monsieur Coulange, wie Sie oder die SISA ausgerechnet auf mich kommen«, sagte Martin, als sein Gegenüber sich im Sessel zurechtgerückt hatte. Er wollte die Initiative ergreifen und nicht warten, bis Coulange ihm eröffnete, was man von ihm erwartete. »Wieso wollen Sie mich nach Rumänien schicken? Es gibt andere, die als Consultant besser geeignet sind. Ich habe das noch nie gemacht. Ich kenne das Land nicht. Ich kenne niemanden, der jemals dort gewesen ist oder von dort stammt. Ich habe nicht einmal eine Vorstellung, wie es da aussieht. Gut, von dem monströsen Palast in Bukarest habe ich ein Foto in der Zeitung gesehen, anlässlich der NATO-Tagung – das Bauwerk eines Größenwahnsinnigen . . .«

Coulange nickte verständnisvoll. »Mir geht es ebenso, Monsieur Bongers. Oft ist es besser, man weiß nicht, was auf einen zukommt.«

»Was meinen Sie damit?« Coulange lächelte ausweichend, so zumindest interpretierte Martin es. »Sie wissen also auch nichts? Aber weshalb soll dann ausgerechnet ich dort hinfahren? Wieso glauben Sie, dass Sie auf meinen Erkenntnissen basierend investieren und bauen können?«

»Wir halten Sie für absolut vertrauenswürdig, Monsieur Bongers. Außerdem«, jetzt grinste Coulange kumpelhaft, »woher wollen Sie wissen, dass wir nicht gleichzeitig einen zweiten Mann mit demselben Auftrag losschicken?«

War das ein Witz? Wollte Coulange ihn testen oder verunsichern? »Von den dortigen Winzern oder Weinproduzenten habe ich nicht die geringste Ahnung, geschweige denn von ihren Weinen«, fuhr Martin fort, ohne seine Verstimmung zu zeigen. »Schwarze Mädchentraube, Fetească Neagră – keine Ahnung, was man daraus für Weine machen kann. Das wenige, was ich von dort probiert habe, hat mich nicht vom Hocker gerissen.«

Coulange lächelte unbeirrt weiter. Er und seine Auftraggeber werden sich viel von meiner Mitarbeit versprechen, dachte Martin, sonst wäre es der Vorschlag nicht wert gewesen, darüber zu verhandeln, und Coulange hätte sich den Weg sparen können.

»Sie fliegen also extra von Paris nach Bordeaux, um mit mir zu reden! Gibt es niemanden, der diese Aufgabe besser erledigen kann? Warum sollte ich mich darauf einlassen?«

Coulange setzte zu einer Antwort an, aber Martin ließ ihn noch nicht zu Wort kommen. »Sie rechnen mit meiner Zusage, nicht wahr? Man macht ein derartiges Angebot nur, wenn man annimmt, dass der Kandidat sich darauf einlässt. Oder sollte ich mich irren? Dann müssen Sie eine ganze Menge über mich wissen. Da wüsste ich gerne, was das ist und von wem diese Informationen stammen.«

Jetzt war Coulange dran, Martin lehnte sich zurück, betrachtete die Gäste an den Nebentischen, die alle besser in die Fünf-Sterne-Umgebung passten als er in seinem schäbigen Anzug. Nur die Krawatte war neu, ein Geschenk von Charlotte. Hatte Coulange den zweiten Mann mitgebracht, um ihn insgeheim zu beobachten? Er blickte sich um. Wozu der Aufwand? War sein Misstrauen erst einmal geweckt, dann dauerte es lange, bis er sich beruhigte. Gaston war seit fünf Jahren tot, aber er, Martin, sah noch immer Gespenster.

Coulange führte die Kaffeetasse zum Mund und setzte sie mit einem Ausdruck des Missfallens wieder ab. »Kalt. Möchten Sie auch noch einen Kaffee? Vielleicht einen Cognac dazu?«

»Lieber einen Armagnac.«

Coulange winkt nach dem Ober. Während dieser Coulange mit einem Überangebot an Cognacmarken bombardierte und die jeweiligen Vorzüge herausstrich, betrachtete Martin sein Gegenüber. Coulange mochte jünger sein als er, knapp vierzig, ein Karrieretyp und ein Stratege, der jeden Schritt genauestens plante, in Finanzangelegenheiten weit aus beschlagener als er – kein Wunder, beim Vertreter eines Agrarinvestors –, aber in menschlichen Fragen sicher hilflos. Ob er Kinder hatte?

Und Coulange war unsportlich, sein Gang zu schwerfällig. Die paar Schritte vom Schreibtischsessel zum Flughafen und ins Hotel, den Rollkoffer hinter sich, hielten ihn nicht beweglich. Sein dunkelblauer Anzug war elegant und teuer, die Armbanduhr auch, goldene Manschettenknöpfe, also verdiente er gut. Das Gesicht wirkte glatt, das Leben hatte so gut wie keine Spuren darin zurückgelassen, die Augen waren kalt. Das machte den Umgang mit diesem Vertreter der SISA nicht unbedingt einfach.

Als Martin bemerkte, dass der Kellner Coulange mit seiner Kenntnis von geistigen Getränken zunehmend be-

drängte, nannte er eine Armagnac- und eine Cognacmarke, lächelte auffordernd und der Ober enteilte.

Martins Frage, weshalb man ihn für den Auftrag ausgesucht hatte, war immer noch nicht beantwortet. Coulange war intelligent genug zu wissen, dass von der Antwort viel abhing, er wusste sicherlich, dass der Umgang mit Menschen, für die das Streben nach Geld nicht die oberste Maxime im Leben war, sehr viel Fingerspitzengefühl erforderte.

»Wir haben uns über Sie informiert, Monsieur Bongers. Selbstverständlich wissen wir, dass Sie in Frankfurt einen Weinhandel betrieben haben und vor fünf Jahren das Wein-  
gut Ihres ... tragisch ums Leben gekommenen Freundes übernommen haben. Sie betreiben es mit Erfolg. Das heißt, Sie bringen das Wissen über den Markt mit, haben Erfahrungen als Bindeglied zwischen Weinproduzenten und dem Kunden. Als Fachhändler kennen Sie sich in Europas Wein-  
baugebieten aus, haben Vergleichsmöglichkeiten, Sie besuchen internationale Messen und verfügen über entsprechende Kontakte. Dann sind Sie für Ihre deutschen Kunden als Makler von Bordelaiser Weinen tätig. Zusätzlich sind Sie Winzer. Ich will nicht sagen, Sie hätten die Seiten gewechselt, aber ein wenig scheint es mir so. Sie sind ein Multitalent. Sie wissen, wie Wein entsteht, und zwar guter Wein. Sie kennen sich mit dem Boden und mit dem Klima aus und wissen, wie weit man einen Wein beeinflussen kann. Also, Theorie und Praxis wären gewährleistet. Außerdem können Sie sich denken, dass wir über Ihre finanzielle Lage informiert sind ...«

»Das klingt, als hätten Sie vor unserem Gespräch Geheimdienstarbeit betrieben. Und – was wissen Sie über meine Ehe?«, unterbrach Martin ihn unwirsch. Er hasste es, beobachtet zu werden, egal von wem und zu welchem Zweck. Er gab sich jetzt keine Mühe mehr, seinen Unwillen zu verbergen.

»Das geht uns nichts an. Sie wurden uns von Ihren Kollegen empfohlen.«

»Also haben die sich an den Deutschen gewöhnt? Gaston hatte es damals ziemlich schwer hier, sogar als Franzose ...«

»Auch davon wissen wir. Wundert Sie das? Der Fall ist seinerzeit ausführlich in der Presse behandelt worden. Ich will auf Folgendes hinaus: Gerade der Umstand, dass Sie Deutscher sind, macht Ihre Mitarbeit so wertvoll für uns. Wir wollen nicht in Erscheinung treten. Wir möchten vermeiden – und da erwarte ich von Ihnen Stillschweigen, auch wenn Sie sich gegen unseren Vorschlag entscheiden –, dass die SISA in Zusammenhang mit Ihrer Recherche in irgendeiner Weise auftaucht.«

»Wie soll das funktionieren? Ich soll für Sie arbeiten, Ihnen Informationen beschaffen und Ihnen den Rücken freihalten? Sie treten nicht in Erscheinung und gleichzeitig reise ich in Ihrem Namen ...?«

Coulange lächelte zum ersten Mal wirklich. »Eben nicht in unserem Namen. Sie treten als unabhängiger Experte auf, als Consultant, als Makler mit eigenen Interessen, der sich über die Weinwirtschaft informiert. Sie suchen für mögliche Investoren nach Weinbergen, Traubenlieferanten und Kellereien – durch Vermittlung von Kontakten erschließen Sie sich selbst ein neues Geschäftsfeld. Briefpapier, Visitenkarten und Kreditkarten bekommen Sie von uns, natürlich richten wir für Sie ein spezielles Bankkonto ein. Sie werden den Eindruck erwecken, dass Sie rumänische Anbieter und deutsche Investoren zusammenbringen. Der Umstand, dass Sie nichts über das Land wissen, macht Ihre Fragen besonders glaubwürdig. Wenn die Rumänen glauben, mit Ihrer Hilfe gute Geschäfte machen zu können und sich Exportmärkte zu erschließen, wenn man Sie als wichtig und kompetent erachtet, was Sie ohne Zweifel sind, Monsieur Bongers ...«

»... Sie meinen als nützlich!«, wobei in Martins Hirn kurz der Begriff »nützlicher Idiot« aufflackerte.

Coulange übergang den Einwand. »... je wichtiger Sie für die dortigen Behörden, Verbände und möglichen Partner sind, desto mehr werden Sie erfahren, desto mehr vertraut man Ihnen an, zumal Sie allein auftreten. Damit sind Sie ungefährlich ...«

»Ein Einzelner lässt sich leicht ausschalten?«

»Unsinn. Sehen Sie es positiv. Sie helfen uns, wir helfen Ihnen. Ich kann Ihnen eine Umschuldung Ihrer Verbindlichkeiten, die aus Ihren jüngsten Weinbergkäufen resultieren, zu besseren Bedingungen anbieten. Aber nach außen hin handeln Sie, und das muss klar sein, auf eigene Rechnung – es gibt absolut keine Verbindung zu uns, was auch immer geschieht.«

»Es muss Ihnen viel bedeuten, sich im Hintergrund zu halten, Monsieur Coulange.«

»Was glauben Sie eigentlich, was passiert, wenn wir offiziell dort auftreten?« Coulange verbarg seinen Unmut nur mühsam. »Die Preise für Weinberge und Kellereien werden explodieren. Wir werden uns vor Anbietern, Agenten und Beratern nicht retten können. Alle werden sich auf uns stürzen und Geschäfte vorschlagen, bei denen für uns nichts herauskommt. Soweit wir wissen, verkauft Rumänien alles, sogar an die Russen, die sichern sich bereits die Ölförderung, besitzen eine der drei Tankstellenketten – man wird Geld bieten, Schmiergeld, auch unseren Mitarbeitern, vielleicht auch Ihnen, um offen zu sein. Und dieser Gefahr wollen wir Sie nicht aussetzen. Wir würden also niemals ein objektives Bild erhalten. Und genau darum geht es, deshalb brauchen wir Sie! Wir wollen von Ihnen eine Analyse, einen Bericht und Vorschläge. Die Schlussfolgerungen ziehen wir.«

»Und ich werde von niemandem Geld nehmen?«

Coulanges »Nein!« kam spontan. »Das ist nicht Ihr Stil, Monsieur.«

Martin war sich nicht klar darüber, ob sein Gegenüber

deshalb Mitleid mit ihm hatte und ihn womöglich für einfüchtig hielt, weil er nicht gnadenlos auf seinen Vorteil zusteuerte. Doch da täuschte sich Coulange. Martin sah durchaus seinen Vorteil, nur verzichtete er auf das wichtigtuerische Gehabe, er spielte weder den erfolgreichen Aufsteigerwinzer noch sprach er von »großen Herausforderungen«.

»Was Sie an Unterstützung von uns brauchen, Monsieur Bongers, finanziell sowie logistisch, das sollen Sie bekommen, Spesen inbegriffen.«

»Das klingt großzügig«, meinte Martin trocken und nippete am Armagnac, der mittlerweile vor ihm stand.

Coulange griff nach dem Cognac und zog gespannt die Augenbrauen hoch. »Ich trinke eigentlich nie etwas vor Sonnenuntergang.« Mit diesem Satz vermied er, auf Martins sarkastischen Ton einzugehen, er schaute ihn lediglich befremdet an. »Woher Ihr Unwille, Monsieur Bongers, Ihre Skepsis? Wir machen Ihnen ein großzügiges Angebot. Natürlich sind wir über Ihre finanzielle Lage im Bild. Sie sind mit dem Zukauf von Weinbergen und der Modernisierung Ihrer Kellerei – oder Garage, wie Sie es nennen – an die Grenze Ihrer Leistungsfähigkeit gelangt.«

»Nett gesagt. Allerdings macht eine größere Erntemenge diese Erweiterung erforderlich.«

»Ich weiß, in Ihrer Garage liegt nicht eine Flasche, die nicht längst verkauft ist. Ich habe auch nur von Grenzen gesprochen, der Rahmen ist überschaubar geblieben. Doch ein wenig mehr Geld, auch wenn sogar die neue Ernte bereits verkauft ist, schadet nicht. Es liegt Ihnen nicht, Schulden zu machen. Sie sind konservativ. Daher bin ich sicher, dass Sie unser Angebot schätzen. Als Honorar für Ihre Mitarbeit haben wir zwanzigtausend ...«

»Fünfundzwanzigtausend.«

»An fünftausend wird es nicht scheitern. Wir haben einen Vertrag vorbereitet ... wir zahlen es Ihnen auch in einem anderen Land aus, wenn Sie wollen.«

Ich hätte dreißigtausend verlangen sollen, dachte Martin, aber nun war es zu spät. Coulange legte den Vertrag auf den Tisch und schob ihn herüber.

»Wir können über alles reden, wir sind flexibel und gesprächsbereit, nur nicht in Bezug auf die Geheimhaltung. In spätestens einer Woche benötige ich Ihre Zusage, und in vier Wochen sollten Sie unterwegs sein. Ich halte den Juni für ideal, dann sind Sie sowohl im Weinberg wie auch in Ihrer ... Garage abkömmlich. Außerdem ist Ihr Schwiegervater noch da.«

Das »Garage« klang ein wenig abfällig, Martin verstand es jedenfalls so. Aber ihn störte etwas ganz anderes. »Was wissen Sie eigentlich *nicht* von mir, Monsieur Coulange?«

Der Manager lächelte sanft und breitete die Arme aus.



Am frühen Abend kommt jeder Fluss zur Ruhe, so auch die Gironde. Der Wind legt sich, keine Welle kräuselt die weite Wasserfläche vor der Stadt. Die Sonne neigt sich dem Horizont zu, legt ihre späten Strahlen auf die graublauen Dächer, und obwohl der Feierabendverkehr durch Bordeaux brandet, herrscht am Wasser Ruhe.

Martin zog das Jackett aus, lockerte die Krawatte, schwang sich neben dem Zeitungskiosk auf die Brüstung der Uferpromenade, ließ die Beine baumeln und genoss die Aussicht. Er war nicht in Eile und brauchte sich keine Sorgen zu machen. Die Blüte verlief zufriedenstellend – bis jetzt. Von der Wetterlage her waren weder späte Kälteeinbrüche noch Regen zu erwarten. Ein Verrieseln der Blüten war so gut wie ausgeschlossen, sie würden sich zu guten Trauben entwickeln. Die drei Jahre alten Neuanpflanzungen auf dem Land seines Schwiegervaters würden in diesem Jahr zum ersten Mal tragen. Jérôme war überzeugt, dass sich aus den ersten Trauben ein trinkbarer Wein machen ließ. Auf den anderen drei Hektar, die Jérôme sozusagen als Strohmann für ihn gekauft hatte und die ein Stück nördlich ihrer eigenen Rebgärten lagen, waren sie noch nicht so weit. Insofern waren Coulanges Bedenken gerechtfertigt: Wenn er, Martin, und nicht Jérôme als Käufer aufgetreten wäre, hätten sie bedeutend mehr zahlen müssen. Aber die von Coulange verlangte Geheimhaltung war

nicht das, was ihn störte – es war der Mann im Hintergrund . . .

Der Verkehr auf der Promenade nahm zu, um den Kiosk herum wurde es eng, die Abendzeitungen trafen ein, und Martin sah sich gezwungen, zur Seite zu rücken, um den Wartenden Platz zu machen. Er war im Hotel nicht dazu gekommen, die ›Le Monde‹ zu lesen. Er sollte sich ein Exemplar kaufen. Leider stand selten etwas über Deutschland drin. Wenn er hier nach einer deutschen Zeitung fragte, sah ihn François, der Verkäufer, mitfühlend an und erkundigte sich, ob er Heimweh habe, und wunderte sich, dass es nicht so war.

Von François sah er jetzt nur die Hände, die mit blitzschnellem Griff das Geld entgegennahmen, es erinnerte ihn an seine erste Sparbüchse, eine kleine schwarze Kiste, aus der nach einem schnarrenden Geräusch eine Plastikhand hervorschoß und die Münze schnappte, die man in einen dafür vorgesehenen Schlitz steckte. François war ein ähnlich körperloses Wesen, es bestand nur aus der linken Hand, selten aus einem schwarz behaarten Unterarm, die aus diesem Stapel von Zeitungen, Journalen, Broschüren und Büchern herausfuhr und nach dem Geld griff.

Heimweh? Martin blickte über die träge dahinfließende Gironde. Nein. Er hatte mit dem Wechsel nach Saint-Émilion nur gewonnen. Er bewegte sich heute gelassener, hatte mehr Freude an dem, was er tat, er sah sich als Gärtner, dem man die Verantwortung für die Rebstöcke übertragen hatte, er sah sich nicht als ihr Besitzer. Sie, dazu die Erde und das Wetter machten sowieso, was sie wollten. Er war viel draußen, heute allerdings hatte er wegen des Treffens aufs Jogging verzichten müssen. Allerdings waren seine Beziehungen zu Menschen weniger geworden, dafür intensiver. Er hatte sich daran gewöhnen müssen, dass nicht alle zehn Minuten jemand in seinen Laden trat, das Telefon klingelte selten, und wenn er im Weinberg war, stellte er sogar das

Mobiltelefon ab. Das Geldverdienen allerdings war schwer geworden, aber auch das hatte er in den Griff bekommen, seit er für deutsche Händler Weine auswählte. Die Abwicklung der Lieferungen hatte Frau Schnor übernommen, seine ehemalige Mitarbeiterin aus Frankfurt, es klappte gut. Und alles das, was danach gefolgt war, hatte ihn nur fester mit Saint-Émilion verbunden.

Der größte Gewinn war Charlotte. Es klang makaber, aber hatte er letztlich nicht auch sie Gaston zu verdanken? Die Tochter der Nachbarn, die sonst in Paris lebte, war zu Besuch da gewesen, als Gaston beerdigt worden war. Nach ihrer Scheidung und als das Trauerjahr vorüber war, hatten sie und Martin geheiratet. Charlotte war eine großartige Frau. Sie war ihm fremd und gleichzeitig vertraut wie lediglich Gaston zuvor, sie waren eins, und doch tat jeder, was er für richtig hielt. Traten sie gemeinsam auf, hatte niemand eine Chance, und wer von ihnen Hilfe brauchte, bekam sie vom anderen. Manchmal beschlich ihn eine diffuse Angst, sie irgendwann zu verlieren, durch Umstände, einen Unfall . . .

Wieder stießen François' Unterarme aus dem Papierhaufen, die Hände griffen Scheine so sicher wie Münzen. »Wenn ihr mich eines Tages begrabt«, pflegte François in vollem Ernst zu sagen, »dann in diesem Haufen Papier, am besten gleich unter dem Kiosk, da habe ich den Fluss an meiner Seite.«

Eine Bö kräuselte die Wasserfläche, zwei Boote waren unterwegs, und Martin erinnerte sich daran, wie entscheidend diese Lage für den Aufstieg von Bordeaux gewesen war, sowohl von der Bodenbeschaffenheit her wie auch vom Klima, und was nutzt der schönste Wein, wenn man ihn nicht verschiffen kann?

Sogar er, als eingefleischter Merlot-Fan, hatte wieder zur typischen Linie zurückgefunden, er hatte jetzt Cabernet Sauvignon gepflanzt, um neben dem Pechant, den Gaston erdacht hatte, eine klassische Cuvée zu machen. Im nächsten

Weinberg würde es auch wieder Cabernet Franc geben, allein schon aus Protest gegen die Gleichmacherei der Geschmäcker, da sich zu viele Winzer von den Punkten des US-Weinpapstes Robert Parker beeinflussen ließen. Er würde bei Winzerkollegen viel probieren müssen, um die richtigen Klone zu finden. Dann kam es darauf an, wie sie sich auf seinem Boden entwickeln würden. Er würde das Thema angehen, wenn er aus Rumänien zurück wäre.

Ja, ich werde den Auftrag übernehmen, sagte er sich. Wenn die SISA bereit ist, so viel Geld auszugeben, müssen die Informationen, die ich ihnen beschaffen soll, ziemlich viel wert sein. Oder sind sie so schwierig zu bekommen?

Er wusste, dass ihn gerade das besonders reizte. Ja, er würde den Vertrag unterschreiben, außer Charlotte würde ihr Veto einlegen. Doch was könnte sie gegen die Reise einwenden? Im Rahmen ihrer neuen Aufgabe als Consultant des UN-Welternährungsprogramms war sie in Gegenden unterwegs, deren Namen er nicht einmal kannte. Das Unangenehmste an der Reise würde sein, dass er sie einen Monat lang nicht sehen würde. Doch bei dem guten Honorar konnte er mal eben herüberfliegen und drei Tage später da weitermachen, wo er aufgehört hatte.

Als Martin sich von der Brüstung schwang, sahen die vor dem Kiosk Wartenden her, erstaunt, dass ein Mann in seinem Alter und mit seinem Aussehen sich zu derartigen Sporenzchen hinreißen ließ. Francois rief ihn (konnte er durch Papier hindurchsehen?), er bekam eine drei Tage alte ›Süddeutsche Zeitung‹ aus dem Stapel gereicht, dann ging er zur Hotelgarage zurück, wo er seinen Wagen geparkt hatte. Das Hotel war nah, es lag in der Einkaufszone gegenüber vom Grand Théâtre innerhalb des sogenannten Goldenen Dreiecks. Außerdem wollte er Coulange noch sagen, dass er den Auftrag nur unter einer Bedingung übernehme: Die SISA musste ein Drittel des Honorars im Voraus zahlen.

»Monsieur Coulange? Sind Sie sicher?« Der Portier an der