

## Istočno mediteransko vino

### *Istočno mediteransko vino -prvi dio*

Naslov originala: In Focus: Eastern Mediterranean Wine

Izvor: <https://www.thedrinksbusiness.com/>

Objavljeno: 14.01.2020. by Phoebe French

Prevod: Dragutin Mijatović

Ključne riječi: *vinova loza, vinogradarstvo, vino, mediteran*

Pokrivajući široko područje, zemlje koje proizvode vino u zemljama istočnog Sredozemlja počinju osjećati svoje prisustvo na svjetskoj vinskoj sceni, pomažući znatizeljnim potrošačima u potrazi za novim iskustvom okusa.



Pokrivajući područje koje se proteže od Hrvatske do Armenije i Libana, izrazi „istočno Sredozemlje“, „istočnoeuropsko“ ili „region crnog mora“, iako se koriste u referentne svrhe, malo odražavaju idiosinkrazije vina proizvedenih u dosta širokom regionu. Iako se na ovom području nalazi niz zemalja koje poznajemo kao kolijevku vina, specijalnom znanju o vinogradima na 1.400 metara nadmorske visine u Armeniji, ćilibarnim posudama qvevri vina Gruzije ili izraelskog Argaman-a ostaju u rukama nekolicine odabranih. Često izostavljeni iz udžbenika, nedavno objavljeno osmo izdanje *Jancis Robinson* i *Hugh Johnson's World Atlas of Wine* pokušali su popraviti ravnotežu, prvi put posvećujući stranice vinogradima Ciprus, Libanon i Israel.

Ali kako ta vina prolaze na međunarodnim tržištima?

Jedna od zemalja koja malo prednjači je Grčka. Vina proizvedena od grožđa sorte **Assyrtiko** na uzgojnom obliku „*gusto umotanih košara*“ na vjetrovitom vulkanskom ostrvu Santorini pokazala su se posebno popularnom, sa niskim prinosima i rastućom svjetskom potražnjom i viših cijena.

Ove godine u Grčkoj je proizvedeno oko dva miliona hektolitara vina, od čega se oko 90% proizvodi od 200 autohtonih sorti grožđa u zemlji. Otprilike 13% ukupne proizvodnje vina u vrijednosti od 82,6 miliona evra (71 milion funti) se izvozi. *Angelos Iatridis*, vinar u **Alpha Estate**-u, objašnjava da je bila teška borba da se grčko vino stavi na police trgovina i vinske karte restorana - ali on je jedan koji pobjeđuje. "To nikada nije kraj", kaže on. „Započeli smo 1995. godine, a trebalo je i donedavno, rekao bih 2014., da počnemo uvidati prednosti razvoja naših izvoznih tržišta. Trebate uložiti puno vremena, novca i energije da bi se ljudi približili grčkom vinu. “

**Alpha Estate** izvozi svoja vina u 35 zemalja, a Severna Amerika je najvrednija destinacija. *Iatridis* kaže da je važno kombinovati dobre distributere sa posetama kompanijama. "Imamo jako dobre distributere tamo, ali isto tako se potrudim da posetim ovo tržište najmanje dva puta godišnje, dve nedelje istovremeno", kaže on. „Veoma je važno da vinari i ljudi koji su uključeni budu prisutni na ovim tržištima.“ *Steve Daniel*, direktor **Hallgarten & Novum Wines**-a, i veliki ljubitelj grčkog vina, podjednako naglašava da takva vina zahtijevaju osobni dodir.

„Prije dvadeset godina prvi put sam u Velikoj Britaniji donio moderna grčka vina. Ušli su u **Oddbins**, a naljepnice su bile napisane grčkim pismom. Apsolutno im je potrebna lična prodaja”, kaže on. *Daniel* takođe smatra da je bitna cijena. „Najniža cijena za izdvajanje nečeg novog uvijek je £ 10“, kaže on. "Danas će neki sommelier vrijedno dodati na listu popis vina sa ostrva Santorini. Da mi je to pitanje neko postavio prije pet godina, rekao bih da nije moguće. "

On nastavlja: „Neko ko voli fini bijeli Burgundy, odnosi se na vino sa ostrva Santorini. Nekada je bila vrlo dobra, jeftinija alternativa bijelom Burgundy, ali sada sa problemima na ostrvu, kao što su niski prinosi i pritisak na zemljište od turista, te cijene grožđa, plus oskudica i svjetska potražnja, cijene mnogih su sada pored onih uz bijeli Burgundy. " *Daniel* vjeruje da ovo otvara tržište za ostatak Grčke. „Kako se Santorini sve više pomiče sa granicom vina, sommelieri će početi razmišljati o grčkom vinu sa drugim nivoom cijena.“

**Gruzija** takođe ulazi na izvozno tržište. Posljednjih meseci **Hallgarten** je preuzeo jednog od većih proizvođača u zemlji, **Vachnadziani**, a njegov kolega uvoznik Berkmann Wine Cellars potpisao je uvoz vina iz **Tbilvina**, proizvođača osnovanog 1962. Prema podacima Agencije za vino Gruzije, izvoz u godini do oktobra 2019. godine povećan je za 11% u količini i za 20% u vrijednosti. Gruzijsko vino se sada izvozi u 50 zemalja, s tim što su se nova tržišta, poput Japana, SAD-a, Velike Britanije, Švedske i Njemačke, otvorila u posljednjih pet godina. „Iako, tradicionalna “tržišta CIS (bivša sovjetski savez) još uvek čine većinu izvoza po količini, strateška i trendovna tržišta Velike Britanije i SAD pokazujući ohrabrujući porast, kao i dobrodošao fokus na visoku vrijednost, premium kvalitet gruzijskih vina “, kaže *Irakli Cholobargia*, direktor marketinga Nacionalne agencije za vino Gruzije (National Wine Agency of Georgia). Rusija i Ukrajina ostaju najveće izvozno tržište Gruzije, ali Kina je na trećem mjestu, a SAD, Velika Britanija i Skandinavijske zemlje povećavaju uvoz qvevri vina.

## *Istočno mediteransko vino – drugi dio*

Naslov originala: In Focus: Eastern Mediterranean Wine



*Sarah Abbott MW*, koja radi sa gruzijskom Nacionalnom agencijom za vino (Georgian National Wine Agency) u Velikoj Britaniji, vjeruje da je volja gruzijskih proizvođača vina da se prilagode povratnim informacijama i saradnji koja pokreće prodaju i izvoz.

„**Gruzijski** proizvođači vina nevjerovatno su otvoreni i prilagodljivi. Oni su dobrodošli i slušaju savjete i povratne informacije. Njihova spremnost da slušaju savjete o marketingu, pozicioniranju cijena, brendiranju, vinskom stilu i promociji je najveća u odnosu na bilo koju zemlju ili regiju sa kojom sam ikada radila. Istovremeno, njihova kulturna identifikacija sa vinom kao životnom krvlju njihove nacije je toliko jaka da vina nikada ne izgube svoju karakterističnu osobenost, “*kaže ona*.”

**Turska** vinarija *Chamlia Wines* takođe ima ambiciozne planove rasta. Vlasnik *Mustafa Camlica* kaže da proizvođač izvozi u 10 zemalja, a tržišta se znatno otvaraju posljednjih godina. „Turska vina nisu uspješna na izvoznim tržištima,“ *kaže on*. „Glavni razlog je taj što se proizvođači u svojoj zoni komfora prodaju na lokalnom tržištu. Turski proizvođači trebali bi izdvojiti više boce za izvozna tržišta, čak i ako su marže niže. Dugoročno planiranje je neophodno. “ *Camlica* vjeruje da sorte, uključujući **Papakarasi**, koja daje meka, crvena voćna vina i sorta **Narince** koja daje svježa, poluaromatična bijela vina i limunska rose, imaju veliki potencijal u inostranstvu. U međuvremenu, *Daniel* iz Hallgartena, koji uvozi vino od proizvođača *Kayra Wines*, vjeruje da bi domaća crna sorta **Öküzgözü** takođe mogla izazvati pomutnju. „To je teško izgovorljivo, ali je vino veoma pitko“, *kaže on*. "Malo podsjeća na turski Malbek".



#### <Cramele Recas

**Rumunija** je takođe blagoslovljena širokim nizom autohtonih sorti grožđa, uključujući **Feteasca Neagra, Novac i Tamaiosa Romaneasca**. *Philip Cox*, komercijalni direktor *Cramele Recas*, najveće rumunske vinarije, vjeruje da ta zemlja ima veliki potencijal. „Rumunija je zemlja sa dugom tradicijom vinarstva i zanimljivim jedinstvenim lokalnim sortama. Ima fleksibilno zakonodavstvo, koje omogućava proizvođačima da proizvode vino širokog asortimana od komercijalno atraktivnih sorti, a ima i niske troškove zemljišta i niske troškove života, koji omogućavaju da se ovdje proizvode vrijedna vina. Sada ima jednu od najmodernijih vinskih industrija u Europi, sa preko 200 vrhunskih novih vinarija izgrađenih u proteklih 10 godina, a nijedna stara vinarija nije ostala u funkciji”, kaže on. *Cramele Recas* izvozi svoja vina u 23 zemlje, stekavši nacionalnu distribuciju u Japanu, Južnoj Koreji i Mjanmaru samo u prošloj godini. U Velikoj Britaniji *Cramele Recas* je naročito

dominantan u supermarketima, pružajući kupcima ono što Cox naziva "pametnom ambalažom i dobrom vrijednošću za novac".

**Prekomorski uspjeh.** *Richard Fox*, britanski agent za Prince Stirbey Wines, koji je živio u Rumuniji sedam godina, vjeruje da bi proizvođači u zemlji trebali više saradivati na postizanju većeg uspjeha u inostranstvu. To će, kako kaže, pomoći boljoj promociji njihovih vina u inostranstvu i smanjiti dodatne troškove povezane sa proizvodnjom. Rumunija, zajedno sa mnogim zemljama istočnog Sredozemlja, nema domaće pogone za proizvodnju staklenih boca, što znači da se moraju uvoziti boce, etikete, plute i druga ambalaža. Unutrašnje putne mreže produžuju vrijeme i uvećavaju novac za troškove prevoza.

Da bi poboljšali vidljivost na izvoznim tržištima, proizvođači moraju raditi kao grupa“, kaže on. „Ali zbog nedavne političke istorije Rumunije, postoji neka vrsta temeljnih osjećanja nepovjerenja.“ Rumunija ima dvije glavne vinske grupacije - Upravni odbor za proizvodnju vina **APEV**, i prelomnu grupu Premium vina Rumunije (Premium Wines of Romania), kojom upravlja 16 proizvođača. *Fox* vjeruje da Rumunija ima veliki potencijal, ali poput *Iatridis of Alpha*, napominje da je potrebno puno napornog rada.

"Izgradnja odnosa nije u jednokratnim naredbama, već u izgradnji dugoročnih odnosa", kaže on. „Proizvođači kvaliteta imat će tržište za svoja vina, bilo da se radi o domaćim ili međunarodnim tržištima, ali ne u dovoljnim količinama da bi mogli ozbiljno konkurisati izvan zemlje. Dešava se toliko mnogo pozitivnih stvari, a potencijal je upravo ogroman. "

Iako ne postoji službena **izraelska** vinska grupacija, **Morris Herzog**, generalni direktor izraelskog stručnjaka za vino Kedem Europe, saraduje sa nizom proizvođača da bi povećao prisustvo zemlje na sve važnijem tržištu Velike Britanije. Herzog-ov prioritet je prevazilaženje zabluda. "Tek su nedavno sommelieri saznali da su neka od Isreali vina

zapravo visokokvalitetna vina koja predstavljaju region, a ne samo košerska vina iz Izraela", kaže on. On takođe izvještava o sve većem broju vina u specijalizovanim restoranima i nekošer restoranima u posljednjih godinu dana. Imenujući londonske restorane Bala Baya, Coal Office, Palomar, Haya i Hide kao pristaše izraelskog vina, kaže da vinski profesionalci sve više traže vino da bi ih uparili sa kuhinjom koju dugo podržavaju poput Yotama Ottolenghi i Sami Tamimi, Olia Hercules, Samin Nosrat i Selin Kiazim.

On kaže: „Sommeliers odjednom shvataju da se ta vina zaista dobro slažu sa mediteranskom hranom, dok istovremeno prepoznaju da ljudi koji dolaze u restorane takođe traže nešto drugačije. Umjesto vina Bordeaux, Tuscany ili Rioja, želimo „da vidimo šta je novo i drugačije“.



#### <Faouzi Issa of Domaine des Tourelle

Za Faouzi Issa, suvlasnika i vinara najstarije **libanonske** komercijalne vinarije, Domaine des Tourelles, Velika Britanija je bila posebno osjetljiva prema njegovim vinima. „Velika Britanija je naše najbolje tržište - potrošači su veoma otvoreni za otkrivanje novih vina, posebno onih sa zanimljivom pričom“, kaže on.

**Jak identitet.** Pokrenuvši izvoz u samo tri zemlje, njegova se vina sada nalaze na 25 tržišta.

„U 2019. godini prodajemo osam puta više vina u inostranstvu nego što smo prodali 2009.“, kaže on. „Dobra su vina sa jakim identitetom za početak ključna, a onda je ključna aktivacija tržišta. Svoja vina niko ne može prodati iz kancelarije. Redovno putujemo na ključna tržišta i osiguravamo da budemo partner sa pravim distributerom, te se redovno susrećemo sa somelierima, restoranima, *indie* trgovcima i kupcima. To nam je pomoglo da izgradimo i što je još važnije, održavamo zamah na našim izvoznim tržištima.“ Vina proizvedena u

zemljama istočnog Sredozemlja i Crnog mora vjerovatno će ostati nišni proizvodi u doglednoj budućnosti.

Trenutno se samo Rumunija, Mađarska, Grčka i Gruzija nalaze na OIV-ovoj listi zemalja koje proizvode više od milion hektolitara vina godišnje. Međutim, kako kaže **Daniel** iz Hallgartena, svi imaju svoju priču. Uzimanje vremena za posjetu izvoznim tržištima, zajedno sa ponovnim fokusom na autohtone sorte i očuvanjem tradicionalne vinarske prakse, uklanja sjećanja na jeftina, slatka vina proizvedena pod sovjetskim režimom i otpremljena u inostranstvo. Kuhinjama Bliskog Istoka i Istočne Evrope, Zapad se već neko vrijeme bavi, a kao što kaže, „ono što raste zajedno ide zajedno“.

Ovaj članak je izvorno objavljen u decembru za 2019 u časopisu za pića (December 2019 issue of the drinks business).

## ***Istočno mediteransko vino – treći dio***

**Naslov originala:** In Focus: Eastern Mediterranean Wine



### **Grčko vino na prvi pogled...**

1. Grčka ima 106.000 ha pod vinovom lozom, sa oko dva miliona hektolitara vina proizvedenog 2019. godine (*OIV*)
2. 90% zasada su autohtone sorte. Najviše se sade sorte: Savatiano, Roditis, Agiorgitiko, Xinomavro i Assyrtiko. (*Wine of Greece*)
3. Glavni PDO uključuju Naoussa, Amynteo, Nemea, Mantinia i otoke poput Santorini i Crete.
4. Otprilike 13% grčkih vina se izvozi, a

Njemačka je glavna destinacija. (*Wine of Greece*)

### **Tursko vino na prvi pogled...**

1. Vrhunske autohtone sorte uključuju crne sorte grožđa: Kalecik Karasi, Öküzgözü i Bogazkere, kao i bijele sorte grožđa: Narince i Emir.
2. U 2016. vrijednost izvoza turskog vina premašila je 10 milijuna američkih dolara (7,8 milijuna funti), a ukupno je 2,9 milijuna litara vina poslano u inostranstvo.
3. U 2013. godini propisi koje je nametnula vladajuća Stranka pravde i razvoja Recepta Tayyip Erdogan zabranile su oglašavanje alkohola, vantrgovinsku prodaju nakon 22 sata, promociju prodaje alkohola i besplatne degustacije alkohola.
4. Smatra da je Turska, zajedno sa Gruzijom, jedna od zemalja iz koje je poteklo porijeklo vinogradarstva, moderna proizvodnja vina nastavila se tek 1920-ih nakon proglašenja republike.

### **Rumunsko vino na prvi pogled...**

1. Rumunija ima osam glavnih vinskih regija, uključujući Transylvania, Moldova, Oltenia, Muntenia, Dobrogea, Banat, Crisana i Maramures.
2. Pod vinovom lozom ima oko 180.000 hektara i proizvedeno je 201,9 hektolitara vina u 2019. godini (*OIV*)
3. Vrhunske sorte grožđa uključuju sorte: Feteasca Regala, Merlot i Feteasca Neagra.
4. Najveće izvozne destinacije su Njemačka, Velika Britanija, Nizozemska, Španija i Italija. (*Premium Wine of Rumunia*)

### **Gruzijsko vino na prvi pogled...**

1. Gruzija proizvodi niz vinskih stilova, od pjenušava i suvih bijelih, do svježih crvenih, prirodnih qvevri vina i slatka vina.
2. Najbolje sorte grožđa uključuju: Saperavi, Rkatsiteli i Dzelshavi.
3. Gruzijsko vino se sada izvozi u 50 zemalja. Glavna tržišta su Rusija, Ukrajina, Kina, Poljska i Kazahstan. (*Wine Agency of Georgia*)
4. U januaru je zabranjen izvoz gruzijskog vina ako nije flaširano.