

DJELOMIČNO INICIJATIVA i revije SVIJET U ČAŠI

U POTRAZI ZA NOVIM NAČINIMA ZA PREŽIVLJAVANJE!

Priredili: IVAN BUŠIĆ i MAJA KOBOL

U VINARIJI DALMATINSKOG AMERIKANCA u TRSTENIKU NAŠLI SU SE PROSLAVLJENI MILJENKO MIKE GRGIĆ i ENVER MORALIĆ, VLASNICI RENOMIRANIH VINSKIH PODRUMA U HRVATSKOJ i INOZEMSTVU. RAZGOVARALI SU O AKTUALNOM TRENUTKU NA GLOBALNOJ VINSKOJ SCENI OPĆENITO TE, POSEBNO, O SITUACIJI U LIJEPOJ NAŠOJ

O sunčane južne padine Pelješa sa svojim vinogradarskim položajima strmo se spuštaju prema moru. Vinogradi na škrtoj zemlji pričaju povijest i tradiciju ovoga kraja kroz stoljeća. Pelješac je svjedočanstvo ljubavi čovjeka i vinove loze. Puno znoja, truda, znanja i ulaganja treba da bi se, u skladu s prirodom, dobilo u čaši najbolje što ona može dati.

S pogledom na okolne vinograde dolazimo do Trstenika, gdje se nalazi hrvatski vinski podrum **Miljenka Grgića**.

Veliki vinski susret i trenutak za povijest: našli su se, kao domaćin, Grgić, veteran s navršениh 87 ljeta, u SAD vlasnik renomiranog posjeda Grgich Hills Cellars a u Lijepoj našoj vlasnik vinske kuće Grgić-vina, i **Enver Moralić**, sa 75 ljeta na plećima, vlasnik Kutjeva d.d., Đakovačkih vina, Božjakovine, te, u Sloveniji, Briča....

Vremešni Miljenko Grgić u posjet je u stari kraj iz SAD stigao nedavno. U Trsteniku gdje ima vinariju boravio je dva mjeseca. **Svijet u čaši** ga je, dakako, obišao, i porazgovarao s njime, a nazočan je bio i za njegova susreta s gostom mu Enverom Moralićem, štaviše **Svijet u čaši** bio je u neku ruku i začetnik realizacije toga susreta. Ukazala se jedinstvena prilika da se istodobno čuju odgovori na ista pitanja i od Miljenka Grgića i od Envera Moralića, da se saznaju mišljenja dvojice uglednih vlasnika



Miljenko Grgić i Enver Moralić u Grgićevom podrumu s barriqueima, gdje su razmijenili darove

znanih vinskih posjeda o svijetu vina općenito ali i o aktualnim okolnostima u znaku globalne ekonomske krize što i te kako utječe na tokove u vinogradarstvu i vinarstvu, dakako i u Hrvatskoj.

• Odmah na početku zanimalo nas je da od Grgića čujemo kako se američki vinari bore protiv krize.

- U Americi su se krize ponavljale gotovo svakih 10 godina. Amerika je zemlja koja čuva prošlost, ali se i bori za budućnost. Traže se novi načini za preživljavanje - kaže Miljenko Grgić. - **Kod vina, ide se naglašeno prema kupcu. Prije su kupci dolazili k nama, sada mi moramo vrlo energično ići k njima. I dok su se narudžbe prije obavljale telefonom, faksom ili e-mailom, sada po**

narudžbu treba poći osobno, do kupca. Uvijek sam davao prednost osobnim kontaktima, ispostavlja se da su oni sada dragocijeniji no ikad! Uglavnom: više nije dovoljno samo proizvoditi kvalitetno vino. Treba biti inovativan, žustrije raditi na plasmanu. Kad moja kćer **Violetta** ide na službeni put, uvijek joj napomenem da se ne vraća bez narudžbi! To je prilično grubo, nikad prije nisam to radio, ali sada radim! Mora se opstati, ostati živ! Svake godine na tržištu je sve više vinara, sve više vina se i uvozi, konkurencija je strahovita. Nesmiljena je to borba, imperativ je pronalaziti nove načine poslovanja. Imamo više menadžera

koji, svaki za sebe, pokrivaju po neko područje prodaje. Srećom, mi već, zahvaljujući visokoj i dugo godina i stalnoj kakvoći naših proizvoda, imamo dovoljno znano i afirmirano ime, to je dobar zalag. K tome, opet srećom, postoji još dovoljno osoba s dubljim novčanikom i koje neće žaliti potrošiti za vino znano im kao kvalitetno. Ne žele da recesija smanji kvalitetu njihovog života. Oni manje imućni i siromašniji i sada, kao i prije, kupuju jeftinija vina. Ponosni smo na to da se nismo morali okrenuti takvim jeftinim vinima, držimo i dalje visoki nivo. Naša su vina od loze koja se uzgaja organski i biodinamički, bez pesticida i herbicida. Umjesto umjetnog gnojiva koristimo humus. U našim vinima nema kemikalija, i to potrošači znaju, i cijene.

• U cilju boljeg plasmana proizvoda posjed

Grgich Hills Cellars oformio je i Klub prijatelja Grgichevih vina. Što biste rekli o tome?

- Dva su takva Kluba vina Grgich Hills Cellars, a samo za članove uveli smo nekoliko novih vina u ograničenim količinama. Članovi su naši stalni i vjerni kupci. Svaki član Kluba dobije svaka četiri mjeseca po dvije boce vina kuće Grgich Hills Cellars, bijelo i crno, i odobrenje na 15 posto popusta pri kupnji. Za članove je osigurana posebna prostorija u našoj vinariji gdje im se posvećuje i posebna pažnja, pečemo za njih janjce i odojke, svira im glazba i kušanje je vina za njih besplatno! Novo vino stavljamo u promet dva puta godišnje i članovima ukažemo pažnju na način da im uvijek od tog novog kontingenta pošaljemo po jednu bocu. Imamo oko 4000 članova. Sada smo im ponudili novo vino, sauvignon blanc, konkretno ono najbolje što se može dobiti od te sorte. Drugo je vino petit syrah. Kod tih novih vina i novi su okusi. Važno i jeste ponuditi nešto novo, to se od nas očekuje. Ne možemo spavati na lovoricama slave, valja stalno održavati zanimanje kupaca. Petit syrah stoji 45 dolara, a sauvignon blanc 42. Sa ta dva vina smo malo promijenili sliku naše aktivnosti.

Radi tvrdo, misli pametno!

• Pitanje upućeno obojici veterana: kako gledaju na hrvatsku vinsku scenu sada, s obzirom na kvalitetu hrvatskih vina?

- Hrvatska vinska scena razvija se, ali stvar treba ubrzati. Kvaliteta hrvatskih vina se popravlja i vidi se napredak, međutim stalno valja uvoditi nešto novo. Vinarija Grgich Hills Cellars već tri desetljeća nastoji biti inovativna i svake godine pokaže nešto novo. Put kojim treba ići je proizvoditi vina svjetskog glasa od najboljih hrvatskih sorti grožđa. Na žalost, potrošnja se vina u Hrvatskoj osjetno smanjila, vidim to i po rezultatima prodaje moje pelješke vinarije. Ali, ne gubim nadu... Izlaz može biti i u izvozu - kazao je Miljenko Grgić

- Imamo sve prirodne uvjete za proizvodnju odličnih vina. Nitko na svijetu ne može napraviti bolja vina od naših sorata od nas samih. Treba slušati

potrošača, distributera, raditi istraživanja tržišta, pratiti trendove u kontekstu potrošnje – kaže pak Enver Moralić.

ODUVIJEK SA ŽELJOM DA BUDE NA ZEMLJI

- Enver Moralić podrijetlom je iz Kotor-Varoši, a djetinjstvo i mladost proveo je u Banjoj Luci u skromnoj obitelji s mnogo djece. Majka je bila kućanica, rodom od srednjovjekovnih bosanskih banova Kotromanića, a otac vozač u autobusnom poduzeću. Ljubav koju u sebi nosi od djetinjstva su zemlja i poljoprivreda, i završetkom studija na Agronomskom fakultetu u Zagrebu mislio je da će i raditi na zemlji. Ali okolnosti su ga odvele u druga područja, najprije u trgovinu umjetnim gnojivom i sredstvima za zaštitu bilja, a potom u naftni biznis, i u inozemstvo.

Dječjački san počelo mu se ostvarivati povratkom u Hrvatsku. Prvo kupnjom 40 hektara vinograda Briča iznad Kopa, gdje gradi novi moderan podrum, potom preuzimanjem ikone hrvatskog vinarstva - Kutjeva d.d. – i ulaskom u velika ulaganja u nove tehnologije. Moralić je kupio i Đakovačka vina d.d. . . ■

• Mogu li sadašnja gospodarska kriza i usporena prodaja vina kao i velike količine novih vina na tržištu uzrokovati propast pojedinih hrvatskih vinskih kuća?

- Gospodarska kriza svakako je dosta otežala život vinarima. Zasigurno je negativno utjecala na potrošnju vina u Hrvatskoj. To međutim ne znači da bi trebalo prestati proizvoditi vino... Treba se držati mudrosti naših starih: **Tko radi tvrdo i teško, osiguran je za život.** Ali, valja se u radu prilagoditi aktualnom trenutku: **Radi**

tvrd, misli pametno, uspjeh je osiguran. U današnje vrijeme nije dovoljan samo trud u vinogradu i podrumu, nego se traže i pametan pristup te pojačana aktivnost u marketingu i prodaji - veli Grgich.

• Spomenut je izvoz. Koliko hrvatska država ide na ruku hrvatskim proizvođačima glede izvoza vina?

- **Hrvatska se država odnosi mačehinski prema izvozu hrvatskih vina, konkretno: birokratski, i bez interesa. Ne pomaže nam u izvozu.** Na tu temu smo u Kutjevu i bili organizirali Vinski Forum hrvatskih vinara, da vidimo kako da poboljšamo izvoz. Nadamo se da će ta naša inicijativa dati rezultate – riječi su Envera Moralića

• S više strana čuje se o sivom tržištu u Hrvatskoj i o za hrvatske vinare vrlo nezgodnom uvozu rinfuznoga vina iz zemalja u okruženju. Što mislite o tome?

- **Sivo tržište i uvoz rinfuznoga vina postoje. A neobuzdavanje sivog tržišta šteti ne samo hrvatskim vinarima, nego šteti, i to vrlo jako, i hrvatskoj državi,** naime država gubi značajne prihode koje bi mogla, i trebala, ubrati od poreza. Nije dobro da država, posebice u ovoj sadašnjoj ekonomskoj krizi, ne gospodari u svome dvorištu kako treba, te da se ne trudi onemogućiti sivo tržište, u ovome slučaju vinom. **Pretpostavka je da sivo tržište vinom pokriva 50 do 60 posto ukupne potrošnje vina u Hrvatskoj. Što se pak tiče uvoza vina u Hrvatsku, rinfuzna kapljica iz Makedonije predstavlja glavninu.** Neke velike hrvatske vinarije najveći promet i

ostvaruju upravo na takvim uvoznim rinfuznim vinima, koja pune u bocu u Hrvatskoj. A jeftina vina nezadovaljavajuće kvalitete ruše image ostalih hrvatskih vina. To kod krajnjeg konzumenta u Hrvatskoj može stvoriti potpuno krivu sliku o vinima općenito, odnosno može dovesti do gubitka potrošača kao vinoljupca i uživatelja vina.

Ništa bez udruživanja

• Na koji način vidite strategiju za izlaz hrvatskih vina na zahtjevna tržišta zapadne Europe?

Na ovo pitanje i Grgić i Moralić odgovorili su doslovno jednako: **Stvar je jasna. Treba krenuti od dna piramide, a to su vinari.**



Našao je Miljenko Grgić za boravka na Pelješcu vremena i za razgovor s lokalnim vinogradarima i vinarima, među ostalima i s Marijom Bura-Mrgudić (na slici), koja je u Dalmaciju dovela poznatog američkog biznismena Roberta Benmoschea (prvi slijeva). Mnogo je onih koji bi rado bili popričali sa slavnim našim vinarom, domaći i strani turisti željeli su se fotografirati s njime, a od jačeg inkomodiranja vremenog Mikea nastojao je zaštititi upravitelj podruma Grgić-vina Krešo Vučković.

Nužno je udruživanje vinara na regijskoj razini u glavnim vinskih područjima, tj. Slavoniji, Istri, Dalmaciji, sjeverozapadnoj Hrvatskoj, a zatim zajedničkim snagama valja učiniti iskorak prema tržištima pod brandom Vinska zemlja Hrvatska. Udruživanje proizvođača jedini je pravi način da se kvalitetno istupi prema tržištu. Valja djelovati brzo. Vinari se trebaju objediniti pod zajedničkim interesom i direktno izaći i pred Vladu RH s gotovim programom i ciljevima a država bi morala pomoći. Iskorak prema vani treba graditi samo na kvaliteti i autohtonim specifičnostima koje imamo kao zemlja. Nužno je također znati prihvatiti sve izazove otvorenog tržišta i jake konkurencije na tim tržištima, smatraju i Moralić i Grgić.

- Slična je situacija bila i u SAD prije 50 godina, ali, malo-pomalo, tamošnji su vinari shvatili da samo zajedno mogu ostvariti napredak. Dobar početak je polovica puta - dometnuo je Grgić.

• Vina od kojih hrvatskih sorata, misli se na bijela i crna, imaju najbolje izgleda za uspješan izvoz? I tu su Grgić i Moralić bili posve složni: *Hrvatska vina s navećim šansama za dobar izvoz su svakako od sorata Graševina, Plavac mali, Malvazija istarska. Ne treba zanemariti druge sorte, ali govorimo li o ozbiljnijim količinama, onda su to vina od tih navedenih triju, kojih Hrvatska i ima najviše. Da bi se postigao poslovni uspjeh, uz kvalitetu mora biti i dovoljno količine. A sve to što se nudi mora se i kvalitetno iskomunicirati javnosti.*

• Koja su uopće, iz vaših iskustava, naša vina i naše sorte grožđa i koji naši proizvođači poznati u svijetu?

- Nisu uopće poznati! **Svi dosadašnji pojedinačni plasmani hrvatskih vina na američko tržište nisu bitno utjecali na stvaranje prepoznatljivosti Hrvatske kao vinske zemlje.** Problemi su nedovoljne količine vina za ozbiljniji izvoz, marketing koji ne postoji, te nemogućnost ili nedovoljna mogućnost američkog potrošača da se direktno upozna sa našim vinima kroz promocije i kušanja – napomenuo je Grgić.

• Mnogo se sa strane hrvatske države investiralo u poticanje kapitalnih ulaganja i sadnju vinograda, što je, dakako, dobro, ali se, s druge strane, nije uložilo u brendiranje Hrvatske kao vinske zemlje. Danas imamo pune podruge vina... Kako gledate na taj problem?

- Kad god i jedan vinar uspije, to je uspjeh za

sve vinare. Država treba gledati da pomogne svakom vinaru, velikom i malom, na putu do uspjeha, ta to je uspjeh i za nju – rekao je Grgić

- Često država nema sluha, a hrvatske vinare je teško skupiti. Svaki vinar ima svoju filozofiju – primjećuje Enver Moralić.

• Spominjani su i uvoz vina i velike količine rinfuznog vina iz okruženja. Međutim uvoze se i butelje, i iz niza drugih zemalja. Koliko silan sadašnji ukupan uvoz vina u Lijepu našu može ugroziti hrvatske vinare?

- Tržište vina postaje sve otvorenije. Uvoz kvalitetnih vina u butelji nije upitan, jer takva vina ipak predstavljaju dobar standard, često i dobar odnos cijene i kvalitete, pa se tu s njima naša vina trebaju komparirati. Problem je što gotovo 90 posto uvoza čine rinfuzna vina iz zemalja u susjedstvu. Bez jače državne kontrole u uvozu rinfuznog vina sigurno će se situacija razvijati vrlo nepovoljno za vinare u Hrvatskoj.

WW i MMM

• Koliko je po vama kao poligon za uspješan plasman važno ugostiteljstvo, i ovdje i vani?

- **Ugostiteljstvo je vrlo važno, posebice za bolja vina.** Kvaliteta je sigurno prioritet s kojim treba nastupiti, i ovdje i na vanjskim tržištima. Inače, Kutjevo d.d. izvozi 40 posto svih hrvatskih vina ukupno. Taj izvoz ne bi bio moguć da nemamo kontinuitet kvalitete koje potrošači cijene i vjeruju mu. Kvaliteta se uvijek prepoznaje. Porijeklom se naglašavaju lokalne specifičnosti, a one su bogatstvo i prednost. **Veliki problem u Hrvatskoj je prevelika razlika cijene vina kod podrumara i cijene vina na vinskoj karti u restoranu. Naručiti vino u velikoj većini restorana u Hrvatskoj često stvara nelagodu zbog cijene tog vina.** Time nitko ne dobiva, niti vinar, niti ugostitelj – govori Moralić.

• Danas se dosta polaže na ekološku proizvodnju, kakvi su smjer i trenutačna razina razvoja vaših posjeda u tom pogledu?

- Vinarija Brič, koja se nalazi na državnoj granici Slovenije i Hrvatske, kompletno je na biodinamičkoj i organskoj proizvodnji. Zemlja na kojoj je podignut vinograd prije sadnje je bila djevičanska. Trend je u svijetu ulaganje u organsku proizvodnju, tržišni potencijal za ovakva vina je dosta velik, i u uzlaznom je trendu. Projekt crnog vina od sorte Refošk kojega smo nazvali Vinagra pokazao je, kroz znanstvena istraživanja, sa svojim

antibakterijskim i antioksidativnim djelovanjem odlične rezultate u smislu zdravlja općenito, a posebice glede poboljšanja krvne slike. Projekt istraživanja vodio je prof.dr. **Mladen Boban** sa svojim timom s Medicinskog fakulteta iz Splita – odgovorio je Moralić.

Miljenko Grgić, koji se veseli novim nasadima loze na Pelješcu i koji kaže da se sada trebaju graditi i nove moderne vinarije, što bliže vinogradima, kao vrlo važnu stratešku određenicu naglašava upravo organsku proizvodnju. Njegova se američka vinarija opskrbljuje solarnom energijom. Ističe da je inzistiranje na održivom razvoju najmanje što se može napraviti za pokoljenja koja dolaze.

- Vinarija Grgich Hills Cellars cijelu proizvodnju zasniva na biodinamičkim principima, tu vidimo ostvarenje naše vizije razvoja i smjera u kojem želimo ići. Jako puno ulažemo u kućice za ptice koje su vrlo korisne u održavanju ravnoteže glede broja nametnika i štetnih insekata. Vrlo smo zadovoljni rezultatima. Ekološka proizvodnja ima druga ulaganja i principe, ona je dosta skuplja od konvencionalnog uzgoja vinove loze. Trendovi u potrošnji idu prema eko-načinu proizvodnje. Mnogi potrošač danas želi znati i kako je grožđe uzgajano u vinogradu – kazao je Grgić.

• Koliko, doista, (dobro) vino može, po vama, utjecati na dobro zdravlje i na dugi život?

- Projekt crnog vina Vinagra pokazao je odlične rezultate u preventivnom djelovanju na zdravlje organizma, kao i na poboljšanje krvne slike. Vino će uskoro na tržište, razmišljamo i o tome da ga ponudimo u veletrgovnici kao sredstvo za poboljšanje općeg stanja organizma i krvne slike – izjavio je Enver Moralić.

• Vino je inspiracija za mnoge stvari, a često se vezuje uz ljubav. Ljubav prema vinu, ljubav prema ženi...

- Živjeli! Vino je ljubav koja svake dolazeće godine daje novi zanos i novu radost – reagirao je na gornje pitanje tim svojim odgovorom Moralić.

- Muškarcu trebaju dvije stvari, i to su dva **W**. Jedno je **Wine**, a drugo je **Woman, Wife**. Ženi trebaju tri stvari, a to su tri **M**. Jedno je **Money**, drugo je **Merlot**, a i treće je **Man** – odvratio je u svom znanom šaljivom stilu, nerijetko i punom dvosmislenih izjava kad su u pitanju žene i ljubav, Grgić, pokazujući i te kakvu vitalnost i u svom devetom desetljeću... 🍷