

ERNEST TOLJ

TEK DEBITANT, A VEĆ PLANETARNO POZNAT!

Priredio ŽELJKO SUHADOLNIK

KUĆA PLEMENITE KAPLJICE SAINTS HILLS IZ SPLITA, IZRASLA NA TEMELJIMA TVRTKE EUROKABEL, U KRATKOM JE VREMENU OD POJAVE NA TRŽIŠTU POSTIGLA, ČINI SE, DOSTA, SVAKAKO VIŠE NEGO BROJNI IZVORNI PROIZVOĐAČI BAKHOVA NEKTARA KOJI SE TIME DUGO BAVE

Tek što je s prvim svojim vinom kročio na tržište, **Ernest Tolj**, za kojega se kao aktera na vinskoj pozornici u javnosti praktički do jučer nije znalo, postao je – planetarno poznat! Nakon što je sebi osigurao vinograde kao pravo polazište, pročulo se da je angažirao glasovitog bordoškog enologa **Michela Rollanda** koji mu je savjetima pomogao da adekvatno opremi postojeći podrum u Dicmu kod Splita i koji se pri

svakom klijentu uključuje ne samo u enološki dio nego i u marketing (vidi u prošlom broju **Svijeta u čaši** prilog o Rollandu). Svjestan tržišnog značenja dizajna pobrinuo se da mu vizualni identitet vina kreira jedna od vodećih svjetskih dizajnerskih konzultantskih kuća, Lewis Moberly, i ne samo to, nego da ga kao autorica potpiše ni manje ni više nego dizajnerica **Mary Lewis**, jedna od voditeljica ureda Lewis Moberly u Londonu. Pa je, upravo

nedavno, i prije nego li je sa svojim prvim Dingačem, inače iz berbe 2008, izašao u vinoteke pred krajnjeg potrošača, primio, kao rezultat strukovnog ocjenjivanja vinskih pakovina u organizaciji Centra za dizajn Hrvatske gospodarske komore, šampionsko odličje u kategoriji crnih vina. Od ovoga proljeća počeo je svoju robnu marku vina Saints Hills energično prezentirati kako u Hrvatskoj tako i u inozemstvu, i to ne bilo gdje nego zaista na ključnim mjestima – London nekoliko puta, Merano, pa New York, Chicago...

Koje li, samo, kombinacije! Tolj - inače do sada poslovno uspješan

na sasvim drugome planu, u segmentu elektrike i elektronike i s tvrtkom Eurokabel što sad pogone iz Dalmacije širi i na Hrvatsko zagorje! – očito s fajterskim žarom ali zacijelo i s dovoljno sredstava (sine quae non!) + Michel Rolland + Mary Lewis + vinogradi Plavca maloga na Pelješcu s naglaskom na Dingač (8 hektara) + vinogradi Malvazije istarske i Chardonnaya kod sela Radovani u Istri (16 hektara).

Kupno, zasad, oko 40 hektara!... Dingača je, inače, nekih oko 4000 butelja, barem tako je sada, s berbom 2008, a Nevine 2009 je 14.000 butelja, postoji i nešto roséa od Plavca maloga. Trsje u Komarni (16 ha) prvi je rod dalo tek s jeseni 2010. U konačnici bi, čujemo od Tolja, unutar Saints Hillsa trebale biti tri boutique-vinarije s ne više od po oko 50.000 butelja svaka.

Gdje li će mu, samo, ovakvim pristupom i ritmom, biti kraj?..

- Nemojmo zasad još o kraju, tek smo na vinskom početku. Dakako da su ambicije velike. Naši vinogradi izvor su izvrsne sirovine da napravimo vino svjetske klase, podrumska oprema je moderna i točno odgovarajuća onome što nam treba, radimo i nove podrumne u Zagradi, za dingač, tamo je zapravo riječ o rekonstrukciji jedne postojeće građevine i njenu pretvaranju u vinski podrum, pa i u Oskorušnome, nadam se da bi na Pelješcu objekti mogli profunkcionirati do kraja 2011, dok će u Radovanima u Istri otvorenje novog objekta najvjerojatnije biti tek za četiri godine. Hrvatska upravo i u vinu ima golem, ali zasad, na žalost, nedovoljno iskorišten potencijal. Većina onih koji se u nas tradicijski bave proizvodnjom vina nije dosad shvaćala da je



Ernest Tolj i upravitelj vinske kuće Saints Hills Rafael Marić, uz butelju s Dingačem 2008 koja je nedavno osvojila nagradu za dizajn na natječaju u organizaciji Centra za dizajn HGK

za uspjeh nužno odraditi ne samo uobičajeni dio posla u trsju i podrumu, kako je bilo nekad, nego da je potrebno u vino ugraditi i određene nijanse, fineše, potom pobrinuti se za odgovarajući estetski izgled, dakle, za što moguće bolju prezentabilnost proizvoda, kao i za snažan marketing koji uključuje stalnu komunikaciju prema javnosti i suvremenu te čestu prezentaciju s degustacijama – kaže nam Ernest Tolj.



Ernest Tolj, uz barrique u kojima dozrijeva Dingač 200

Rolland – više prijateljski, a manje strogo poslovno

Hoće li se sada, kad su se i u Hrvatskoj u proizvodnju plemenite kapljice aktivno i s ozbiljnim tržišnim namjerama uključili brojni uspješni businessmani iz drugih filmova (dosta ih je iz elektrike i elektronike te iz građevinskog sektora, primjerice Tomislav Bolfan - Vinski vrh, Slavko Kalazić, Mladen Rožanić - Roxanich, Boris Vuglec - Vuglec breg...) napokon mijenjati bitno nabolje situacija u domaćoj vinskoj proizvodnji te glede pozicioniranosti hrvatskoga vina na međunarodnoj sceni? Vidjet ćemo.

Vinska kuća Saints Hills postoji od 2006. godine. Sada je središnji podrum u Dicmu kod Splita. Upravitelj je **Rafael Marić**, enološkim dijelom bave se **Dubravka Šerković** i **Tomislav Svalina**, na početku je kao savjetnik bio dr. **Leo Gracin**, enolog, i sâm proizvođač vina (babića), eno-konzultant kroz zagrebački Vinolab, a, inače, stalno uposlen na Prehrambeno-biotehnološkom fakultetu

u Zagrebu. Mlad i dinamičan, Ernest Tolj, po izobrazbi elektroničar i ekonomist, u duši veliki gourmet s rafiniranim ukusom razvijenim svakako i zahvaljujući čestim putovanjima svijetom, s vinskim nasljeđem vezanim uz u Dalmaciji tradicijsku obiteljsku produkciju kapljice uglavnom za vlastitu potrošnju, zainteresirao se da, nakon što je uspio s Eurokabelom, kojemu se i danas adekvatno posvećuje, postane i protagonistom i u vinskoj branši. Upravo spomenute 2006. otvorila se, veli, mogućnost dobivanja koncesije na prikladne terene na Komarni, potom i u Istri, i Tolj nije htio propustiti prigodu, a vremenski paralelno s rješavanjem te dvije lokacije kupio je zemljište na Dingaču.

Kako je došlo do toga da angažira Michela Rollanda, do kojega baš nije lako doći s obzirom na njegovu famu i njegove obveze na svojim vinskim posjedima i na brojne konzultantske poslove po svijetu?

- Imam prijatelje u Francuskoj, koji su bliski s Rollandom, i tako se eto dogodilo da se osobno upoznamo, te je pao prijedlog o suradnji. On mi je savjetnik za vinograd, opremu u podrumu i za rad u podrumu. Htio bih naglasiti da je, barem zasad, on stigao kao prijatelj i uvelike u volonterskome smislu, kad je došao u Istru i Dalmaciju oduševio se krajolikom i mogućnostima za vinogradarstvo i proizvodnju vina, pa je pristao na suradnju i iz razloga što su ovo zemljopisno područje i ove sorte koje imamo mi za nj nešto novo, kao da mu je to bio neki izazov.

Kako je Rolland, čija će vina Tolj uvoziti u Hrvatsku, zadovoljan hrvatskim vinima općenito i vinom u čijem je kreiranju i sâm sudjelovao?

- Naravno da smo mu na kušanje za

upoznavanje ponudili u najvećoj mjeri ponajbolja hrvatska vina, njegove reakcije ukazivale su da je s njima zadovoljan. Sa svojim uratkom u mojemu podrumu on međutim nije, kako je rekao, još baš zadovoljan, naime Malvazija istarska a pogotovu Plavac mali za nj su u profesionalnome radnome smislu nove sorte, kaže da treba proći vremena da ih dovoljno upozna, ali naglašava i to da bi rado saznao što one sve mogu dati i u okolnostima kad je on osobno nazočan u procesu od samog početka, tj. od prvog rada u trsju pa dalje. Michel Rolland startao je kod nas u podrumu i s dijelom grožđa koje smo radi potrebe otkupili, dakle kod kojega ni mi nismo u vinogradu mogli imati punu kontrolu. Sad kad je svo posađeno naše trsje došlo u rod, više nećemo imati potrebu za otkupom, tako da će proizvodnja svog grožđa koje prerađujemo biti u potpunosti pod našim, i Rollandovim nadzorom.

Smanjenjem fotosinteze protiv visokog alkohola

Kakve se, s dolaskom Rollanda na kormilo, bilježe bitne promjene u procesu proizvodnje, posebice plavca?

- Želimo imati vino blisko međunarodnom ukusu ali kod kojega se neće osjetiti internacionalni štih u dominantnom opsegu. Ideja je da do izražaja koliko treba dođu domaća sorta i podneblje gdje raste trsje ali da ipak vino bude organoleptikom privlačno i internacionalnom potrošaču. Tržište za vina Saints Hillsa vidim i dalje uvelike i vani, Hrvatska je premala da uspješno apsorbira silnu ponudu domaćih i uvoznih etiketa. Na Pelješcu smo u vinogradu Plavca maloga određenim radovima utjecali na to da trsje primi nešto manju količinu topline i svjetlosti od uobičajenih, da se smanji obujam fotosinteze pa time i prejako nakupljanje sladora,



Zdravica za dugoročni uspjeh Saints Hillsa na vinskoj sceni: Ernest Tolj i Michel Rolland

naime cilj je dobiti u vinu alkohol koji neće smetati pitkosti, uglavnom da ne bude viši od 14 vol %, zatim, odustajemo od tradicijskog načina pri kojemu u ubranoj masi ostaju i suhvice, naime zna se da je svojstvo Plavca maloga nejednako dozrijevanje, pa ponekad na grozdu može istodobno biti zrelih i ne posve zrelih bobica, a kad one nezrele sazriju ove koje su već zrele postaju suhvice. U primarnoj preradi dakle idemo na to da koristimo samo zdrave i prikladno zrele bobice, one druge, među kojima i suhvice, odstranjujemo. S alkoholnom fermentacijom moramo do kraja, tako da vino nema neprovrelog sladora. Na Komarni, u vinogradu uz Plavac mali imamo i Crljenak, pa radimo pokuse da vidimo kako od obje sorte, zasebno i uz kupažiranje u različitim omjerima, i u podrumu dobiti najbolje. Okrećemo se uporabi betonskih konusnih posuda nove produkcije, iz Francuske, a koje su vrlo zahvalne jer su neutralne dakle ne utječu na aromu i okus vina a istodobno, za razliku od inoksa, propuštaju zrak i dobro drže temperaturu, vrlo su i trajne. Tek svakih 15 godina treba obnoviti specijalnu glazuru unutra. Sad ih imamo dvije, a uskoro stižu nove tri. Moguće je da krenemo i u proizvodnju i cuvéea, u prvo vrijeme od plavca i zinfandela. Kod malvazije dozrijevanje je u barriqueu, velikoj bačvi, betonskoj posudi na finom talogu i, manja količina, možda 15 posto, u inoksu također na finom talogu, a plavac sazrijeva uglavnom u novom francuskom barriqueu, sve su nam bačvice francuske i od francuskog hrasta, tek mali dio je od znanog francuskog proizvođača Nadalieu ali od slavonske hrastovine. Michel Rolland majstor je za kupažiranje i njegova je zadnja kod stvaranja konačnog blenda jednoga vina iz više bačvica. Od ukupnoga broja barriquea on ih zna odbaciti i do 20 posto, jer vino nije odgovaralo njegovim standardima, takvo vino prodamo otvoreno i bez oznake našeg naziva.

Koliko se kriza o kojoj se toliko priča odražava na Toljev vinski biznis? Cijene buteljama formirane za maloprodaju nisu baš nježne: Nevina je u maloprodaji oko 200 kuna, a za Dingač bi trebalo izdvojiti oko 350 kuna.

- Ne mogu reći da je vino Saints Hills pogođeno krizom. Samo 30 posto naših vina ostaje u Hrvatskoj, ostalo ide u izvoz, i to u SAD, Njemačku, Srbiju, naplata je korektna, za izvoz ništa ne smanjujemo našu podrumsku cijenu. Naše česte prezentacije na raznim stranama donijele su eto uspjeh. 🍷



U procesu proizvodnje, uz barrique, rabe se i veće drvene bačve konusna oblika te posude od cementa nove i francuske produkcije a također konusna oblika te zapremnine 60 hl.



Promocija Saint Hillsa u The Plazi u New Yorku: Ernest i Ivana Tolj, u sredini, te, pored njih, lijevo na slici, Dee Radovich i Daniel Pedisich, uvoznici hrvatskih vina u SAD, i, desno na slici, Cliff Rames, sommelier i promotor hrvatskih vina, Ivica Matošević i Đurđica Orepić.

U vinu je istina, a od Zagreba do Iloka nema tajni. Nije lako ostati ravnodušan nakon što se kušaju sva vina i specijaliteti koje Slavonija, Baranja, Ilok i Plešivica imaju u svojoj ponudi. Očarani vinima i opijeni ljepotom krajolika Zlatne doline nećete htjeti napustiti niti Krauthakerove vinograde. Dapače već nakon što se spustite u Kutjevački podrum, zahvaljivati ćete Dionizu što je oplemenio Hrvatsku takvom kapljicom. Po obilasku više od dvanaest najboljih podruma i vinara s velikim veseljem kušat ćete vinske suvenire sa svojim prijateljima. Prepričavajući im priče o ljepotama parka prirode Kopački rit, gradu heroju Vukovaru, Osijeku i Zagrebu, Vaši vinski pokloni omogućit će im da prožive barem djelić Vašeg vinskog puta.



Ključne aktivnosti i atrakcije:

- degustacije autohtonih hrvatskih sorti vina i jela kod više od dvanaest vinara
- obilasci svih važnih kulturoloških, povijesnih i prirodnih znamenitosti od Zagreba do Iloka
- potpuna obnova duha u dobrom društvu

Ostali uvjeti provedbe:

Ovaj aranžman moguće je realizirati u trajanju od 1 do 8 dana, za grupe od 2 do 45 osoba i to po cijeni već od 265,00 kuna po osobi. Osmodnevno putovanje moguće je organizirati po cijeni već od 5.100,00 kuna prema programu: 1. dan Požega i Velika, 2. dan Kutjevo, Baranja i Kneževi dvori, 3. dan Park prirode Kopački rit i Osijek, 4. dan Ilok i Vukovar, 5. dan grad Zagreb i Plešivica, 6. dan Zelina i Nespeš, 7. dan Klanjec i Veliki Tabor, 8. dan prijevoz do zračne luke. Cijena cjelokupnog aranžmana uključuje 7 noćenja s doručkom, ručkove, večere, degustacije i razglede prema programu, ulaznicu za PP Kopački rit i prijevoz prema programu. Dodatne informacije možete pronaći na stranici www.ibus.hr ili nam se obratite izravno na broj telefona tel. +385 1 3694 333, fax. +385 1 3648 631, ili putem e-mail adrese ibus@ibus.hr

