

# Butična vina kot hobi



Revija Manager

[vsi članki avtorja](#)

Ludvik Nazarij Glavina, sicer trgovec, se je vinarstva lotil kot hobi, zaradi družinske tradicije. Njegova vina Santomas so se uveljavila kot visokokakovostna, ki jih cenijo tudi drugod po svetu

Poslovnež iz Šmarij nad Koprom je ustanovitelj družinskega trgovskega podjetja **Monteko**, ki se je večinoma ukvarjalo z distribucijo farmacevtskih izdelkov v Romunijo.



**Ludvik Nazarij Glavina** v degustacijskem prostoru rad predstavi rezultate svojega hobija.

Svoja podjetja v Romuniji je predlani prodal, kupnino pa namerava investirati na finančnem trgu v tej vzhodnoevropski državi. Po opustitvi trgovine z zdravili v poslovanju družine Glavina prevzemajo vse večjo težo povsem druge dejavnosti. Vinarstvo pomeni le pet odstotkov, toda njegova vina refošk, malvazija in cabernet sauvignon so si v zadnjem desetletju že pridobila ime.

Vsega so bili pravzaprav krivi Glavinovi predniki, ki so se že 180 let ukvarjali s kmetovanjem in vinogradništvom. Ker je tudi on vse življenje preživel med vinogradi, se je že zgodaj navzel veselja do dela med trtami in v vinski kleti. Po smrti očeta sta mu pripadla dva hektarja vinogradov, zato se je odločil nadaljevati družinsko tradicijo. Del njegovega dela je medtem že prevzela tudi njegova hči **Tamara**, ki je diplomirana biologinja.

## Ključna odločitev: biti dober - in poseben

Leta 1997 je ustanovil podjetje **Santomas**, s katerim se je želel prebiti tudi na druge evropske trge. Odločil se je, da svojih vin ne bo proizvajal v večjih količinah, ampak bodo visoke kakovosti. Da bi pri vzdrževanju vinogradov dosegel najboljšo kakovost grozdja, si je za svetovalca izbral francoskega enologa, ki mu je pomagal tudi pri kletarjenju.

Izbral si je tudi drugačno obliko buteljke, kot smo je vajeni pri večini vin. S tem je Glavina želel poudariti vrednost svojih vin, se že na samem začetku razlikovati od konkurence in prvim strankam povedati, da se v steklenicah skriva nekaj posebnega. Prvi večji uspeh je prišel že po dveh letih: **Steven Spurrier**, svetovno znani pisec o vinu, svetovalec in kritik, je leta 1999 njegov staran refošk ocenil kot vino, ki ima velik potencial.



Zunanji pogled na klet: Vinsko klet je Glavina zgradil v tipičnem istrskem slogu.

Kmalu zatem je to vino prejelo srebrno medaljo v San Franciscu. Danes ima Glavina 20 hektarjev vinogradov, ki pa se ne držijo skupaj. Kot pravi, je v slovenski Istri težko dobiti tako veliko zemljišče, kakršna so v navadi v Italiji in Franciji. »S trdim delom sem uspel zaokrožiti nekaj enot po tri ali šest hektarjev. Prihodnje leto nameravam obnoviti še pet hektarjev zemlje,« pravi Glavina.

Na leto prodajo 50.000 buteljk, kar prinese okoli 250.000 evrov prihodkov. Razen vin, ki jih shranijo v arhiv, so vsa razprodana. V zadnjih petih letih so se prihodki družbe vztrajno povečevali, od leta 2002 so zrasi za dobro četrtino. Dobička pa (še) ne prinašajo. »Vinarstvo jemljem kot hobi, saj to ni moja edina dejavnost. Je pa dejavnost, ki mi je najbolj pri srcu,« pravi Glavina.

### **Če je vino posebno, samo najde kupca**

Vina Santomas se prodajajo v enajstih državah. Poleg Slovenije jih poznajo tudi v ZDA, Romuniji, na Hrvaškem, v Belgiji, Nemčiji, Italiji, Avstriji, na Norveškem ter v Rusiji in na Poljskem. V tujini se prodajajo večinoma v prestižnih restavracijah, kjer dosegajo visoke cene.

In njegov marketinški recept, kako se z vinom uveljaviti na tujih trgih? »Posebnih marketinških aktivnosti nismo vodili, pustili smo, da si vino prek svoje kakovosti samo najde kupca,« pravi Glavina. Pravi, da se trg sam širi, vino postopoma pridobiva na prepoznavnosti in tako privablja vedno več kupcev. Postopek je tak, pojasnjuje Glavina: »Največkrat tisti, ki ga tovrstno vino zanima, obiše klet in če se zanj odloči, ga začne tržiti v tujini.«

Trenutno okoli 25 do 30 odstotkov vina izvozijo v tujino, Glavina pa stremi k temu, da bi izvoz predstavljal od 40 do 50 odstotkov zaslужka. Glavina pravi, da se nad konkurenco lahko dvigneš le tako, da prideluješ kvalitetna vina, ki združujejo element sorte, klime in filozofije kletarja. »Ko ustvariš tako vino, ga lahko tržiš. Že s samo pripravo vina lahko določiš svoj segment kupcev,« meni Glavina, ki se je že na začetku odločil za tiste z zahtevnejšim okusom.



Vina Santomas se od konkurence razlikujejo tudi po obliki steklenice.

### Naravo je treba povabiti na ples

Vinska klet Santomas pridelava okoli 600 hektolitrov žlahtne kapljice na leto, kar je za slovenske razmere povprečno, medtem ko je taka količina v primerjavi z EU ali svetom majhna. »Narava pri kakovosti vina seveda naredi velik del, vendar mora tudi gospodar iti na ples z njo,« pravi Glavina, pri čemer poudarja predvsem integrirano ekološko pridelavo, kjer je treba upoštevati mednarodne normative.

To pomeni, da mora biti vinograd zatravljen, da se s plugi in drugimi stroji v vinograd ne hodi preveč pogosto, prav tako so pravila glede škropljenja precej stroga.

»Sama pridelava zahteva zelo veliko dela, če želiš imeti vinograd urejen. Trava mora biti pravočasno pokošena, ne sme segati do grozdja. Prav tako je treba pravočasno opraviti selekcijo grozdja,« pravi Glavina.

»To je stalna skrb, začne pa se takoj po trgatvi, ko je treba pravilno obrezovati trte. Nato je treba pognojiti trto, kar poteka pod skrbnim nadzorom, saj je treba pred tem narediti gnojilni načrt, ki bo nato pripomogel h kakovosti grozdja.«



Šmarski vinar ni ničesar prepustil naključju: tudi pri vzdrževanju vinogradov se je oprl na nasvete francoskega enologa.

### Kletarjenje je pomemben segment vinogradništva

Ko grozdje pripeljejo v klet, se začne pomembno delo - kletarjenje. Pridelava vina v kleti je zahtevna. Danes Glavina pri njej ne sodeluje več, saj je skrb za kletarjenje in enologijo prevzela njegova hčerka Tamara, ki je lani ustvarila tudi svoje vino rose. Mošt mora po trgatvi najprej skozi proces fermentacije, ko se sok spreminja v vino. Sledi zorenje v lesenih posodah in nato polnjenje.

»Vsaka od faz ima svoje posebnosti, treba je biti prisoten, vsak sod redno spremljati. Kletar mora po okusu zaznavati dogajanje v vinih, njegovo aromo, spremembe, da potem lahko poseže v proces zorenja ter ga izpopolnjuje, « razlaga Glavina. Proces pridelave staranih vin, ki so posebna značilnost vinske kleti Santomas, pa je malce drugačen.



Kletar mora vino med zorenjem redno poskušati in posegati v proces, če je treba.

Vinograd je posebej izbran, da pridelava najkvalitetnejše grozdje. Največkrat je treba pred trgatvijo opraviti selekcijo grozdov in zmanjšati pridelek, da preostalo grozdje lepše zori in je čim bolj kakovostno.

Vina so fermentirana v lesenih posodah, tudi preostali deli postopka so opravljeni ročno. Vino se po fermentaciji pretoči v lesene francoske posode, kjer s skrbno kontrolo zori še dodatno leto in pol do

dve leti. Nato ga pretočijo v steklenice, kjer mora prav tako počakati še pol leta do leto dni, preden gre na trgovske police. In še ena Glavinova posebnost.

»Kljub skeptičnim lokalnim enologom sem verjel, da je tudi refošk mogoče starati in da ni le enoletno vino. Ta sorta ima nekaj čudovitih lastnosti, ki jih druga vina nimajo: barvo, svežino, visoko kislino, strukturno polnost vina. Ovrednotili smo potencial, ki izvira iz sorte, iz zemlje ter iz klimatskih pogojev, in danes lahko govorimo o velikih vinih na osnovi sorte refošk,« pravi Glavina, ki bo letos začel prodajati že tretjo različico staranega refoška.

### **Od vinarstva se da živeti, a težko**

Kot pravi, se od vinarstva sicer da živeti, ampak težko. »Če upoštevamo vse investicije, jih s prodajo vin ne bi zmožel pokriti, pokril bi le redne stroške. Še vedno moram v vinarstvo vložiti več, kot to prinese nazaj,« opozarja Glavina.

Po enajstih letih ustvarjanja vin počasi prihaja do točke, ko pokriva stroške, vendar po njegovem mnenju pravega dobička od vina ne bo še deset let. V Santomasu nameravajo v prihodnosti posaditi še nekaj vinogradov in v prihodnjih desetih letih povečati proizvodnjo s 50.000 na 80.000 buteljk na leto.



V francoskih hrastovih sodih se vina starajo do dve leti.

»Največ pa mi pomeni to, da se je vinarstvo v moji družini ohranilo, da mi je uspelo toliko investirati, da ima neko perspektivo. Upam, da bo nova generacija z veseljem nadaljevala to delo, ki so ga moji predniki začeli in jaz nadaljeval, ter da bom štafetno palico podal njim, tako kot so jo moji predniki meni,« zaključuje Glavina.

### **Z vinom čez lužo**

Vrhunska slovenska vina se prodajajo tudi v ZDA, večinoma v hotelih in prestižnih restavracijah. Tam jih neredko prodajajo za velik denar, čeprav jih posredniki, ki se ukvarjajo z izvozom vin v ZDA, od izdelovalcev kupijo po »slovenskih« cenah.



V laboratoriju preverjajo temperaturo vina, vsebnost žvepla in kvasovk.

Vina Santomas tako v prestižnih restavracijah dosegajo vrednosti od 80 do 138 dolarjev za buteljko, vina Črnko pa tudi do 300 dolarjev za buteljko. Za uspeh na trgu pa je

potreben tudi uspeh v trgovinah. V ZDA slovenska vina redko najdejo pot do trgovskih polic.

»Celoten vinski izvoz v ZDA navadno ne preseže 1,5 milijona litrov,« pravi direktor **Vinske družbe Slovenije** (VDS) **Dušan Brejc**. Največ, okoli 1,2 milijona litrov vina različnih znamk, ga izvozi vinska klet Goriška Brda. Vsi drugi vinarji v ZDA skupno prodajo okoli 200.000 litrov vina na leto, kažejo uradni podatki VDS.

V minulih letih je močan evro po besedah Brejca znižal zanimanje za evropska vina, ne glede na to pa so ZDA pomemben izvozni trg, ki bo po mnenju strokovnjakov do konca tega desetletja postal največji vinski trg na svetu. Slovenska vina v ZDA tržijo agenti ali družbe, ki poskrbijo za dostavo vin na prave naslove.

Tečajne razlike so v zadnjih nekaj letih vinarje prikrajšale za del prihodka. V zadnjem času pa tudi oni občutijo recesijo, zaradi katere se je zaprlo več prestižnih restavracij v Ameriki.

Izvoz v ZDA za vinarje predstavlja različen odstotek celotne prodaje. **Vinski kleti Črnko** in **Tilia** tako v ZDA izvozita desetino svojega pridelka, klet Santomas okoli 15 odstotkov.

**Avtorica: Maja Gaspari**

Članek je objavljen v **reviji Manager, november 2008** [+]