



Boris Ivančić: Treba razmišljati o ponudi vina na čaše

ČAŠE, OTVARAČI, DEKANTERI

Kompleksnija, strukturirana, karakternija vina činit će veći dio vinske karte u ekskluzivnijem i ambicioznijem restoranu, naravno, i ovdje su neizbježne spomenute sorte, ali u drugačijem kvalitativno – cjenovnom razredu. Vina velikih i poznatih imena, biti će lakše prodavati, ali određeni prostor treba dati i etiketama kojima će se prikazati osobnost pojedinog restorana. Neke standarde je gotovo nemoguće izbjeći pa nema smisla u kvalitetnom ribljem restoranu, npr. izbjeći ponudu vina iz chablisa, sancerrea uz dobru ponudu chardonnaya i sauvignona. Mesni menu zahtjevat će dobar izbor bordoških crnjaka, australskih shiraza, rhonskih vina, kalifornijskih ili čileanskih caberneta. Dobar izbor talijanskih vina iz različitih regija neizbježan je izbor koji može odlično funkcionirati uz kvalitetno osoblje u prodaji vina.

Turizam info: Koji su dodatni elementi na koje bi jedan restoran trebao obratiti pažnju - primjerice dekanteri za vina, otvarači, vitrine, frižideri?

Ivančić: Danas je kvalitetnim vinskim hladnjacima, vitrinama moguće u većini slučajeva vrlo dobro riješiti čuvanje i hlađenje vina. Svaka druga nadogradnja povrh osnovne, poput nabavke i stalnog i pravilnog korištenja posuda za dekantiranje, plitica za odlaganje čepova, kvalitetnih čaša i sličnog, dodatni će znatnu dodatnu vrijednost pojedinog objekta u odnosu na one koji o tome ne vode brigu.

Turizam info: Kako bi ugostitelji trebali prilagoditi ponudu u ovoj krizi i na kakva vina se orijentirati? Isto tako, kako komentirate zabranu pušenja i

kakvu prilagodbu predlažete što se proširenja asortimana vina tiče?

Ivančić: Već sada se pokazuje da je održanje i poboljšanje kvalitete uprkos krizi jedini isplativi, ali i mogući put preživljavanja krize. Možda ne bi bilo suvišno razmisliti o poboljšanju ponude kvalitetnih, a alkoholno lakših vina koja mogu polučiti bolji prodajni rezultat. Svakako vrijedi ozbiljno razmisliti o proširenju ponude i vinima pristupačnije cijene, osobito u dijelu ponude na čaše. Danas se na tržištu nalazi velik broj etiketa koje mogu ponuditi dobru kvalitetu za nižu cijenu. Bitno je pokazati fleksibilnost i otvorenost prema promjenama u vinskoj karti i tako ispitati reakcije i želje gostiju.

Trebamo se zapitati da li nam je oprema, poput vinskih čaša, adekvatna, npr. kakav efekt možemo postići izlaganjem velike posude s ledom napunjene pjenušcima na terasi ili na šanku uz ponudu na čaše, po čemu se razlikujemo od susjednog bara? Sve ove promjene ne moramo nužno sami izmisliti – dovoljno je podsjetiti se što nam upada u oči i u kojoj razlici uživamo kada turistički posjećujemo susjedne zemlje u kojima to već godinama i desetljećima uspješno funkcionira.

CJENOVNO POVOLJNIJE ČAŠE

Tvrтка Schott Zwiesel plasirala je na tržište najnoviju liniju čaša „Ivento“. Linija je osmišljena kao odgovor na svjetsku recesiju i okolnosti vezane uz nju, doznajemo od gosp. **Aleksandra Bojadžijeva** iz tvrtke Alexandercommerc, zastupnika Schott Zwiesela za Hrvatsku. Naime, do sada na tržištu nije postojala čaša koja može zadovoljiti kriterije najluksuznijeg ugostiteljskog objekta, a da je cjenovno toliko povoljna i prihvatljiva.

Linija „Ivento“ sastoji se od čaše za bijelo i crno vino, čaše za bordeaux te čaša za burgundac i šampanjac i dostupne su po cijeni od 11,95 kuna. Čaša "Ivento" osigurava tako kvalitetu rađenu po priznatoj tritan tehnologiji. Tritan čaše poznate su po otpornosti na lom s izrazito visokim stupnjem savitljivosti (lomljivost smanjena 30 posto).



PREDSTAVLJEN ŠAMPANJAC ARMAND DE BRIGNAC

U restoranu Nautika u Dubrovniku te u restoranu Sora u Zagrebu, tvrtka AMEC Distribucija je predstavila luksuzni šampanjac **Armand de Brignac**, kojega je renomirani novinar specijaliziran za vina Jose Penin ocijenio s 98/100 bodova.

To dovoljno govori o kvaliteti ove etikete koju proizvodi obitelj Cattier čija su vina već deset generacija ocijenjena visokom ocjenom u vodiču "Parker's Guide of Fine Wines".

Armand de Brignac se proizvodi od grožđa iz vinograda Premier Cru i Grand Cru, a proizvodnja se odvija pod budnim okom glavnog vinara Jean-Jacquesa Cattiera prema tajnom obiteljskom receptu.

Ovaj se šampanjac čuva u podrumima na dubini od 30 metara ispod zemlje. Remuage se radi na tradicionalnim drvenim stalcima, a boce se okreću ručno svaki dan tijekom mjesec dana. Na kraju se na bocu stavljaju četiri kositrene etikete koje se

ručno poliraju, a svaka se boca razlikuje po tonu, teksturi i nijansama kovanog metala.

U Hrvatskoj će se šampanjac ponuditi u ograničenom broju ekskluzivnih restorana i klubova. Prva ga je u ponudi imala diskoteka The Best u Zagrebu i to još sredinom prosinca 2008., a danas se on još može naći u objektima poput **Leuta** u Cavtatu, **Gilsa** i **Nautike** u Dubrovniku, **Griblja** u Sukošanu, **Bevande** u Opatiji te **Sore** u Zagrebu.

