



SOMMELIEREN I FOKUS

Johan Magnusson

en visionär som gått sin egen väg

AV ULRIKA KARLSSON
FOTOGRAF: STELLAN HERNER

För Johan Magnusson får saker ta tid, han repeterar i det oändliga och rusar sällan fram i sina beslut, något som lett till framgång och tillfredsställelse i livet. Han är ett lysande exempel på att hårt arbete och enträgen vilja att förbättra, förändra och förvalta lönar sig. Johan har hittat sin plattform, en plats att utveckla sin idé om lagring av vin, fullkomlig service och uppbyggda relationer. Han driver sedan 2007 Magnusson Fine Wine på Grevgatan 26 i Stockholm och tillhör landets mest erfarna sommelierer. Livets Goda har träffat en visionär som gått sin egen väg.

Vem är Johan Magnusson?

– Jag är 44 år och uppväxt i Lagan utanför Ljungby i Småland. Är gift, har 2 barn och bor numera i centrala Stockholm och driver mitt eget företag, Magnusson Fine Wine. Jag har tillbringat större delen av mitt verksamma yrkesliv inom restaurang- och servicebranschen med början i årskurs 7 då jag praktiserade på Grythyttans Gästgivaregård. Sommelier har jag varit länge och jag ansvarade under många år för Vinkällaren Grappe i Stockholm, innan jag startade egen verksamhet. För närvarande känner jag mig oerhört nöjd med tillvaron, jag har en fantastisk familj och arbetar med en dröm sedan länge. Ärligt talat lever jag just nu som jag vill göra under lång tid framöver.

Vilka är dina erfarenheter av restaurang?

– Som sagt började jag praktisera i Grythyttan 1983 och blev kvar till 1994. Jag

provade på de flesta positioner - städ, spritkassör, servis, sommelier och restaurangchef och fick en bra uppfattning om helheten. Jag är inte uppväxt i en krögarfamilj och inte heller fanns det utrymme för många restaurangbesök, därför var tiden på gästgivaregården värdefull. Carl Jan Granqvist var gästgivare och en eminent lärare och utomordentlig värd som under många år var min förebild. Jag gjorde ett och annat gästspel på andra restauranger, både i Småland och i Göteborg. Jag minns särskilt ett ställe där gästernas snittålder var riktigt hög, samtliga satt i biosittning och erbjöds varma handdukar innan middagen som bestod av "ät 2 och betala för 1". Efter den typen av restauranger återvände jag gärna till Grythyttan och uppskattade den väl fungerande matsalen. Numera hjälper jag mina föräldrar som driver Gammalsbygården på södra Öland sedan 16 år tillbaka, ett gästgiveri som i princip överlever på alla sina

stamgäster. Trots att varken mamma eller pappa är skolade inom branschen har de en intuitiv känsla och tydlig idé vad de vill förmedla. Gammalsbygården är ett fantastiskt ställe som betyder mycket och jag återvänder dit så ofta jag kan.

Berätta om din tid i Grythyttan!

– På den tiden var Grythyttan en mötesplats dit gästerna vallfärdade. Det var en storhetstid för Carl Jan Granqvist och gästgiveriet var normgivande för restaurangbranschen. Tiden där var lustfylld och jag befann mig i ett skede i livet som passade med platsens totala idé. Vi spelade mycket teater och sammanhållningen i personalen var fantastisk. Vi hade friheten att vara offensiva mot gästen och hade en kommunikation som var befriande oavsett vilken gäst det gällde. Jag fick tidigt ansvar och löste uppgiften efter bästa förmåga, det fanns en flexibilitet som jag uppskattade. Jag lärde mig spelet och Carl Jan Granqvist var en mästare

på skapa stämning och uppmuntrade oss ständigt att våga ta initiativ. Grythyttan formade mig som människa och jag är tacksam att jag inledde min karriär i den miljön och med de människorna.

Och vinet ...

– Jag fick uppleva vinkällarmiljöerna tidigt, det var oundvikligt att inte komma i kontakt med vin i Grythyttan. Källaren var enorm och spännvidden av lagrat tillhörde de främsta i landet. Det var något magiskt över dessa flaskor. Mitt intresse för enastående viner och framförallt Bordeaux grundlades under min tid på gästgivaregården, dessutom hade vi gäster som verkligen njöt av vinerna och möjligheten att få prova var självklart stor. Jag insåg tidigt att jag ville ha vinet som mitt yrke. Jag fick en extra kick när jag 1989 praktiserade i Bordeaux. Kunskaperna därifrån har jag tagit med mig i livet.

Var är du i livet just nu?

– Jag har fått möjligheten att förverkliga en dröm, något jag insåg under renoveringen av lokalerna. Efter 11 år på vinkällaren Grappe saknade jag inspiration och erbjudandet om att öppna egen verksamhet dök upp. Ibland kan jag nästan känna sorg över att det här är min grej, när jag avslutade samarbetet med Grappe hade jag många saker jag ville göra och nu känner jag att jag kommer bli kvar i det

här projektet under lång tid framöver. Det är så definitivt på något sätt. Vissa anser att jag borde ha startat källaren för länge sedan men inte jag. Det gäller att ha tålamod, man kan få insikten efter 2 eller 10 år, för egen del var det en lång mognadsprocess innan jag visste vad jag ville satsa på och de rätta förutsättningarna gavs. Att driva den här typen av verksamhet kräver engagemang från familj och omgivning, en helhjärtad satsning som tar all vår tid.

Beskriv Magnusson Fine Wine!

– Magnusson Fine Wine är en lagringsplats för viner och har för närvarande 300 kunder fördelade mellan de fack som finns i källaren i centrala Stockholm och lådförvaringen i Frihamnen. Vi hjälper våra kunder att hålla sina vinkällare aktiva och ser till att skapa tillfällen att njuta av vinerna. Dels genom rådgivning dels genom tillgången till lokalerna, vi arrangerar gästspel av olika restauranger och erbjuder fredagschampagne då kunderna kommer till oss och dricker sina egna viner. Ett samarbete med en restaurang runt hörnet gör att det serveras skaldjur till dem som önskar. Vi arbetar med handpåläggning, det vill säga en förstärkt typ av service som gör att vi kommer till kunden och inte tvärtom. Vi försöker ständigt utveckla vår serviceidé för att locka rätt människor till verksamheten. Magnusson Fine Wine är en förstklassig

vinkällare med allt vad det innebär i form av lagringsförhållanden, service och inredning.

Vilka är fördelarna att vara kund hos er?

– Det finns plats för ytterligare 65 fack innan vi nått vår maximala kapacitet i källaren. Det innebär att vi kan upprätthålla högsta kvalitet i vårt erbjudande och vi tullar aldrig på vår servicegrad. Magnusson Fine Wine är en säker plats för investering, för dem som önskar sälja sina viner vidare blir marknaden ofta miss-tänksam om lagringen inte skett korrekt, hos oss garanteras fullständiga lagringsförhållanden. Våra kunder ges möjlighet att diskutera vin med oss men även med övriga medlemmar. Dessutom förmedlar vi exklusiva erbjudanden. Vi arbetar direkt med producenterna och får därigenom unika allokeringar. Häromdagen köpte vi 400 flaskor Krug, efter 3 timmar var samtliga buteljer slutsålda. Att hämta flaskorna på Systembolaget, fördela dem i rätt fack och hålla reda på alla kvitton innebär lite pyssel men är ett mått på den service vi har möjlighet att ge våra kunder. Nyligen var vi hemma hos en privatperson och hämtade samtliga viner i källaren och fraktade dem till oss, en service som innebär ett möte med kunden hela vägen.

Vem väljer att komma till er?

– Det är människor som har intresse för den egna vinkällaren. Snittåldern är 30 år och



Tillsammans med arkitekten Thomas Eriksson har Johan Magnusson skapat en vinkällare där den senaste tekniken möter avancerad arkitektur.

uppåt, mestadels män men även kvinnor. Vissa tar del av våra aktiviteter medan andra inte är aktiva. Gemensamt för samtliga är att vi har byggt ett förtroende att förvalta deras vinkällare. Till en början var de allra flesta stockholmare men vi har märkt ett intresse i övriga landet, människor som vill ha hjälp med underhåll av sina viner. För att få medlemmarna att ta del av våra aktiviteter sätter vi upp hustrun på mailinglistan, sanningen är att männen vill spara sina viner medan kvinnorna vill njuta dem!

Idag har vi kommit till en punkt då vi vågar tacka nej till potentiella kunder som inte passar in i vår idé.

Hur är kunskapsnivån bland medlemmarna?

– Gemensamt är att de är roade av vin och vissa har enorm kunskap. Många är varumärkeskänsliga och det är betydligt svårare att locka med vit bordeaux än röd bourgogne. En del av medlemmarna har ont om tid och behöver hjälp att underhålla sin vinkällare.

Hur ser ditt arbete ut?

– Jag arbetar 6-7 dagar i veckan, ibland börjar jag klockan 9, andra dagar är jag på plats vid 7 och i regel är jag hemma vid 23. Det är tuffa arbetspass fördelat mellan administration, fysiskt arbete i vinkällaren och sommelierarbete bland medlemmarna. Innehållet varierar och vi är fortfarande i ett etableringsskede som kräver min ständiga närvaro och enorm energi från samtliga medarbetare. De senaste åren har jag prioriterat hälsa och håller mig i form genom träning och att äta bättre. Visserligen har jag aldrig känt begär efter alkohol men jag tillhör ändå skaran som dricker bättre och mer sällan. Det är en härlig känsla att känna sig i trim, jag orkar arbeta hårt utan ständiga svackor och är numera jämnare i humöret.

Hur är du som ledare?

– Jag är lite trög som person och gillar när saker fungerar. Därför har jag alltid varit trogen ett arbete och inte bytt arbetsplats särskilt ofta. Jag gillar repetition och tillfredsställelsen att lära mig saker ordentligt. Något som baseras på erfarenhet. Numera tittar jag på människor och lär mig hur man inte skall göra istället för tvärtom. Jag för ständiga samtal med mina medarbetare om vart vi står idag, var det skall leda och hur vi vill vara. Jag är ingen naturligt bra ledare, agerar alltför mycket på detaljnivå och gör många saker för sakens skull. Ett exempel är att jag de senaste 7 åren har noterat samtliga resultat vid alla dryckesauktioner i Excel. Just nu finns ingen efterfrågan men det är en unik databas med 15 000 rader av information som finns där om det skulle behövas. Jag är bra på att orka saker men borde kanske ägna mig åt annat som är viktigare. I alla fall om jag lyssnar på min otroliga hustru som lär mig mycket om ledarskap genom samtal.



Glöm dammiga och dunkla källarvalv, på Magnusson Fine Wine är det industriell precision som bidrar till vinlagring med ultimata förutsättningar.

Definiera en skicklig sommelier?

– Det är en person som kan återge drycker- nas egenskaper på ett kunskapsmässigt sätt och som inte lägger till alltför många egna värderingar. Grundtanken med en sommelier är att förklara för dem som inte känner till drycken vad det är som serveras utan att vara ett språkrör för produkten. Jag uppskattar när sommelieren har respekt för vinet och kan kombinera fakta och personliga referenser. Och kan klä presentationen i ett språk som gästen förstår. För mig är en sommelier utan språk egentligen ingenting. Jag vill poängtera att den som är bäst på att snacka sällan är den bästa sommelieren, istället är det den som genom erfarenhet lyckas presentera vinet på bästa sätt. Den korta vägen är sällan särskilt imponerande!

Vilket är det bästa sättet att utbilda sig till en bra sommelier?

– Mitt tips är att först utbilda sig och sedan bygga på med en massa erfarenheter. Välj någon av sommelierutbildningarna i Grythyttan, Restaurangakademien eller Vinkällan, samtliga ger de grundläggande kunskaperna om dryck och är en bra start för fortsatt karriär. Allt handlar om förmågan att ta in kunskap och vad du gör med den. För egen del skulle jag sedan sätta kunskaperna i verket, ta anställning på ett bra ställe och arbeta runt på olika positioner i företaget för att få en bild av sommelieryrket i sitt sammanhang. Ett drömscenario är att spendera 3 år utomlands och praktisera hos olika producenter för att få erfarenhet av hantverket bakom vinerna. Mitt råd är att inte bli chefs-sommelier

direkt, då bränner du allt på en gång och får svårt att gå vidare. Bibehåll hungern och våga ta chansen när du ser den!

Hur utvecklas du själv som sommelier?

– Jag skriver kontinuerligt i fackpress, både för Dina Viner och för Antikvärlden. Och jag håller mig uppdaterad genom att läsa allt från Livets Goda till Decanter och andra internationella magasin, för mig är det viktigt att ge mina kunder korrekt och uppdaterad information. Jag reser en hel del även om det mest blir till Bordeaux, jag har precis varit där och provat primörerna för 16:e året i rad. Jag har skaffat mig ett ovärderligt kontaktnät bland producenterna och de vet att jag är lojal mot området. Vinprofilen David Peppercorn har besökt Bordeaux de senaste 52 åren och det betyder något. För mig innebär yrket en seriös satsning, att i perioder ligga lågt för att sedan utvecklas. Och det är inspirerande att omge sig med duktiga medarbetare. I det etableringsskede vi befinner oss i just nu ägnar jag tyvärr kunskapen för lite tid.

Du förknippas av många med kvalitet och stor vinexpertis, hur vårdar du ditt varumärke?

– Jag tullar aldrig på saker och min trögrörlighet gör att jag inte hoppar på nya projekt. Genom åren har jag fått massor av fina erbjudanden men inte orkat förstå vart de skall ta vägen. Min oberoende status som jag kämpat för är också min stora styrka, jag är inte köpt av någon och inte bunden till någon importör. Som jag nämnde tidigare, det jag främst har lärt mig genom åren är vad jag inte skall syssla med snarare än tvärtom. Och jag är trogen min filosofi att alltid göra mitt bästa vilket räcker långt. Min egen definition av kvalitet är att investera i saker som håller, lönsamheten får vänta och för mig gäller det att vara kreativ och skapa när jag har energin. Jag kan fokusera på småsaker i dagar för att nå ett perfekt resultat och jag tror att det betyder något för våra medlemmar. Jag älskar känslan av tillfredsställelse när jag har nått perfektion.

Du är en förebild för många sommelierer, varför?

– Det beror helt och hållet på det vi gör, inte på mig som person. De attraheras av att vi är nischade och att vi umgås med en viss typ av viner. Vår ambition är att vara bäst vilket tilltalar många men jag kan ärligt säga att ibland är det jobbigt att aldrig slappna av i vår strävan efter perfektion. Under min karriär har jag varit konsekvent i mina val och vågat stå på egna ben. I början var jag road av att synas och skapade många kontakter genom att vara aktiv i olika sammanhang. Idag vet många vem jag är vilket öppnar dörrar i olika situationer. Ibland får jag höra att det låter enkelt när jag pratar om vin vilket helt och hållet baseras på att jag ständigt umgås med viner.



Johan Magnusson, grundare av och sommelier på Magnusson Fine Wine.

Ge några tips till nytutexaminerade sommelierer?

– Jag uppskattar en sommelier som förmedlar information men inte är mästrande, som är duktig på kommunikation och dessutom har social kompetens för att kunna prata med olika individer. Glöm inte att människor gillar det som är äkta, så länge man gör sitt bästa kan gästen inte bli irriterad, det händer först när man fuskar och tar genvägar. Serveringskompetensen är minst lika viktig och allmänt uppförande borde vara en del av

sommelierutbildningen. Allt från kunskaper om kroppsspråk till bordsskick tror jag har betydelse. Passa på att skaffa ett brett nätverk från början, kontakter som kan vara ovärderliga i framtida arbete. Och se till att utvecklas i ditt arbete! Prova kontinuerligt de vintyper du jobbar med och gå på provningar när möjlighet ges, tänk på att kunskap är färskvara. För egen del är det viktigt att ta del av nya fenomen och förstå trenderna. Genom att vara intresserad får man mycket gratis.

Vad gillar du hos en bra vinlista?

– Att den är varierad, förankrad i menyn och baserad på kunskap, jag uppskattar när innehållet står i paritet med den som serverar. Hellre kort och närvarande än lång och oengagerad, det finns inget tristare än en lista med en massa slutsålda viner. Det är positivt när inköpen är spridda hos flera importörer och att man skippar sådant som inte hör hemma i den gastronomiska idén. Jag har ingen förståelse för stora påslag och tror helt och hållet det beror på ringa kunskap och litet engagemang. Att ha ett levande utbud kräver enormt mycket arbete och passion, i gengäld tror jag att den typen av vinlista säljer och i förlängningen blir det pengar över. Viktigt är att servicen kan kommunicera innehållet och inte döma gästen i förväg. Jag har aldrig gillat när saker blir för komplicerade och avancerade utan att vara det. Det värsta som finns är ett restaurangbesök med ständig väntan, att be om påfyllning av vin och sen leverans av notan är oerhört irriterande. Därför uppskattar jag när servicen är direkt och man löser uppgiften omedelbart.

Om du måste välja, vilket är ditt favoritvin?



– Ett bordeauxvin som står i skedet från att vara ungt till att bli moget. Ett lysande exempel är 1996 Château Lynch Bages som jag dekanterar någon timme innan servering. Den upplevelsen är magisk. Jag är väldigt svag för bra pinot gris från Alsace och vinerna från Marcel Deiss tillhör favoriterna.

Vilka viner ligger i din privata källare?

– Innehållet är ganska ensidigt med mängder av vin från Bordeaux och en hel del portvin som jag egentligen har lite för mycket av. Och det finns självklart champagne. En av mina svagheter är att jag ständigt uppdaterar källaren med nya årgångar, med lite för många buteljser som följd. Mina viner är inte en investering utan allt skall drickas. Planen har alltid varit att från 45 års ålder ges möjlighet att njuta en flaska moget vin i veckan, vilket jag numera gör. Dessutom ligger en hel del snaps bland buteljerna, vi har som tradition att på söndagarna duka en festlig måltid som alltid inleds med sill och snaps.

Ge oss några restaurangupplevelser som etsat sig fast i minnet!

– Ett besök på Fiskebaren i Köpenhamn för 2 år sedan minns jag som otvunget, professionellt, uppmärksamt och kunnigt, 4 ord som väl beskriver hur de levererade upplevelsen. Våra högt ställda förväntningar överträffades med råge och den gången stämde precis allt. Ett annat besök som etsat sig fast i minnet är hos familjen Roux på Waterside Inn, trots att det var länge sedan minns jag middagen in i minsta detalj.

Något annat du vill tillägga?

– Under min tid på Handelshögskolan i Göteborg fick jag en aha-upplevelse under en föreläsning, läraren talade om utbildning och bildning, och skillnaden dem emellan. Många ser utbildning som det enda väsentliga, en biljett till högre lön och för att komma vidare i karriären. Att skaffa sig bildning, det vill säga kunskaper inom andra områden än dem man exakt behöver i sin yrkesutövning, är

underskattat och också nödvändigt för att bli en mogen, hel människa som klarar olika situationer i vardagen. Idag ser jag min plats tydligt och är oerhört nöjd med vart livet har tagit mig. Det är till stor del resultatet av alla år jag varit i branschen. Det har tagit sin tid att få erfarenheter och det SKA ta tid. I mångas ögon arbetar jag med coola saker men det är en tillvaro jag valt och som jag aldrig tvekat skulle komma. För mig är det viktigt med målbilder och en tro på ödet, även om det tar 1 år, 2 år eller 10 år.

Slutligen, vad är målet med Magnusson Fine Wine?

– Vi vill vara med och påverka framtiden med det vi tror på. Om människor kan se tillbaka på verksamheten som en vattendelare är jag nöjd. Vi vill visa vägen och vara först i den här branschen, genom att utveckla något som är utvecklande känns det värt att lägga ner både tid och energi under lång tid framöver.

Den första ryska mjöden i Sverige

Vi blir barnsligt glada när vi dricker det här. Härlig beska, mycket äppelsmak, lätt torr och en hint av honung.

LIVETS GODA OM ÄPPELMJÖD

"Snygg, elegant och komplex, och fantastiskt god. Servera iskall när som helst lusten faller på.

Riktigt bra!"

LIVETS GODA OM VINTERMJÖD

90 LGP
Äppelmjöd
25 SEK
Artnr: 74918 (BS)

92 LGP
Vintermjöd
25 SEK
Artnr: 74555 (BS)

89 LGP
Mjöd Amber
25 SEK
Artnr: 74909 (BS)

90 LGP
Vildmjöd
25 SEK
Artnr: 74917 (BS)



Fräsch mjöd med lite honungskaraktär och mandel i en elegant och ren stil som är fantastiskt lättdrucken och väldigt god.

Uppfriskande.
LIVETS GODA OM MJÖD AMBER

Smaken är syrlig med en elegant sötma i fräsch stil. Väldigt god.

LIVETS GODA OM VILDMJÖD

Medovarus Multipack

600 SEK / 5,6% vol. / Artnr: 76224 (BS)

Lådan innehåller 8 flaskor vardera av Mjöd Amber, Äppelmjöd och Vildmjöd.

Perfekt för mjödprovning vid olika tillfällen.



WWW.TRESVAMPAR.SE

*LIVETS GODA POÄNG DÄR 100 LGP ÄR MAX

Alkohol är beroendeframkallande