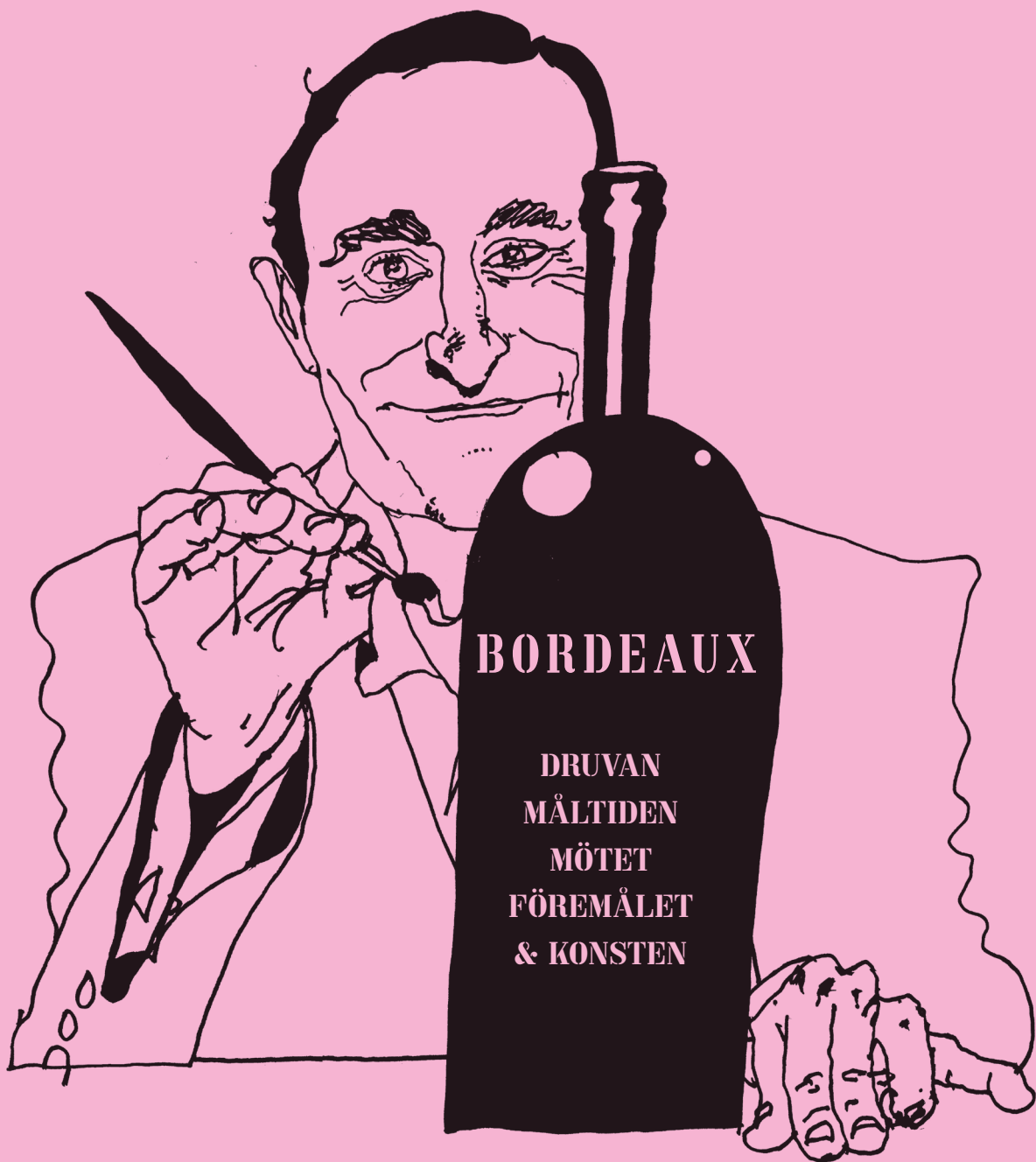


ETT MAGASIN OM VIN - PRIS 99 KRONOR

NR. 1 2019

TÖRST



BORDEAUX

**DRUVAN
MÅLTIDEN
MÖTET
FÖREMÅLET
& KONSTEN**

Text **Maria Collsiöö** Foto **Stellan Herner**

Johan Magnusson



Ja, antingen är
man bourgogne-
eller bordeauxälskare.
Få är båda.



Charlotta Leijonhufvud-Magnusson och Johan Magnusson

Johan Magnusson driver sedan 2008 vinlagringskällaren Magnusson Fine Wine tillsammans med sin hustru, Charlotta Leijonhufvud-Magnusson. Med över 30 års erfarenhet i vinbranschen och under lång tid som Systembolagets värderingsman för Dryckesauktionerna är han i dag ett namn många förknippar med Bordeaux.

Hur skulle du beskriva vinintresset hos dina kunder?

– De som är intresserade tenderar att vara intresserade under en viss period. Få är löpande aktiva med sin källare. För många handlar det om att man ska få ihop visst antal flaskor. Sedan släpper man det. Själva vinintresset fungerar som en trappa. De flesta börjar med instegsviner och går mot finare viner, mera klassiska viner.

Ofta definierar sig vinintresserade utifrån ett visst område?

– Ja, antingen är man bourgogne- eller bordeauxälskare. Få är båda. Man kan inte vara båda. Fast många är röd bordeaux och vit bourgogne.

Vad är du själv?

– Jag är också vit bordeaux. Jag älskar inte bara de röda (bordeauxvinerna, reds.anm). Det har blivit allt mer vita viner för egen del. Utvecklingspotentialen för vita viner generellt är underskattad.

Kan du hos era kunder se olika grupper och hur kan de förklaras?

– En kategori är de som är känsliga för vad andra tycker. De köper efter vinexperternas råd och vill bara diskutera och prata om poäng, snarare än vad vinerna smakar. En annan kundtyp är njutaren som använder källaren till att upptäcka nya viner.



En annan kundtyp är njutaren som använder källaren till att upptäcka nya viner.

Sedan har vi samlarna som har svårt för att öppna, alternativt aldrig öppnar sina viner. De aktiva medlemmarna har insett skönheten i att dricka sina viner och går gärna på de arrangemang vi erbjuder – som middagar enligt konceptet BYOB (bring your own bottle), pop up-restauranger med kända kockar, säsongsmiddagar och temamiddagar.

Du åker till Bordeaux varje år under primörveckan i april. Hur länge har du gjort det?
I år var det 23:e årgången som jag provade primörviner. Första året var 1997 då jag provade årgång 1996.

Vad är det du fokuserar på när du provar viner som ännu inte är klara?
– Det handlar om att få ett intryck överlag av årgångens kvalitet, ned på appellationsnivå. Om vinet har balans, koncentration och finess och hur lätthet kontra fyllighet ter sig i vinet.

Följer du upp årgångarna genom att gå tillbaka till dina anteckningar?
– Ja, det gör jag faktiskt. Jag ser mönster. Till exempel senaste årgången 2018 påminner mig om 1989 och 1995. Jag såg en lätthet i årgången. Till skillnad från många andra som jämför den med den fylligare och varma årgången 1982.

Hur har primörfenomenet förändrats under den tid du provat?
– Det har blivit mera globalt och ett större intresse riktas mot primörförsäljningen. I år delade man in de cirka 100 journalister i två grupper, till de mest inbitna hör omkring 30 personer. Det är alltid en kapplöpning om vem som kommer ut först med sina poäng. Det handlar om att Robert Parker ska ersättas och det finns en tendens till att vilja ge höga poäng.

Vissa påstår att primörvinsäljningen kommer att dö ut. Vad är din åsikt?
Eftersom systemet ger mycket uppmärksamhet och bygger på att vinerna ska säljas och att det är så stora volymer tror jag det blir för avancerat för slotten i Bordeaux att nå ut utan primörsystemet.

Då Bordeaux är Frankrikes största vinregion. Priserna sätts efter poängen och ska man sälja själv gäller det att man är mycket stark finansiellt. (Château Latour – ett av toppslotten i Bordeaux lämnade systemet 2012 och lagrar själv vinerna tills man anser att de är drickmogna, reds.anm)

Hur stor andel av flaskorna hos Magnusson Fine Wine kommer från Bordeaux?
– Omkring 20–25 procent skulle jag uppskatta. Det som säljs på dryckesauktionerna från Bordeaux i Sverige ligger ungefär kring samma nivå.

Hur stor andel kvinnliga medlemmar har ni?
De blir fler. Men av närmare 500 kunder är det ett 10-tal kvinnliga medlemmar med underskrivet avtal, varav några är änkor. Änkorna är de som använder källaren. Mannen var kanske en samlare och det blir en slags terapi att dricka de viner som valts ut av honom. Vi ser det som en stor fördel att ha kontakt med hustrun och ta med henne på e-postlistan. Mannen är ofta samlaren medan hustrun är den aktiva och ser till att besöken blir tätare. Det finns också kunder som inte vill att deras partner ska veta om intresset för vin. De som vill ha det för sig själv.

Hur ser du på den gröna trenden i Bordeaux?
– Jag ser det som en stark trend. Fler och fler slott konverterar. Ett exempel är Château Dufort-Vivens som förra året fick 20 procent av en normal skörd på grund av att man arbetar biodynamiskt. Men man spelar med stora risker. När man reser runt i området får jag en känsla av att Médoc-halvön kan bli ett slags Napa Valley. Det blir mer och fler hästar i vingårdarna. Och man gör detta också för att man har råd.

Finns Systembolaget kvar om 10 år?
– Ja, det tror jag. Det som de behöver göra är att bli mer öppna för oss andra som inte hittar det vi vill köpa på Systembolaget. De kan inte fortsätta vara så protektionistiska. Att utveckla e-handel och hemleveranser som de nu gör, tror jag är rätt väg att gå.



Hur ser du på framtiden för vinkällaren?

– Stora flöden av vin, som kan bero på förändringar som Brexit, innebär att vi behöver erbjuda större eller fler lagringsutrymmen. I framtiden skulle vi kunna erbjuda lagring både i Frihamnen och på landsbygden med olika leveransmöjligheter.

Behöver man vara en vinälskare för att investera i vin?

– Det går nog att lyckas ändå. Det är inte så svårt. Det gäller bara att köpa rätt vin – att få tag i de viner alla talar om och köpa viner som håller länge. Under min tid har vin som ansetts dyrt bara blivit dyrare. Något som kommer att bli allt viktigare är lagringsintyg. Inom detta område har vi spenderat mycket resurser. Detta driver mig – att utveckla nya tjänster och beteenden.

Vilka inspireras du av i dag?

– Alla som har en idé att göra något så bra som möjligt. Den senaste personen jag inspirerades av är Jacques Selosse (kultförklarad champagneodlare, reds.anm). Utan att ha träffat honom. Jag läste på om honom och bodde på hans hotell i Avize när vi åkte på en inspirationsresa i våras till Champagne med personalen. Jag inspireras av hans driv och det han gjort är imponerande. Han har en övertygelse som håller ända tills han dör. Där det kommersiella kommer efter ett tag. Det centrala är det han gör. Sådant går jag igång på. Utmaningen är att övertyga våra medarbetare att dela detta.

Till sist, har du något vin som du drömmer om att prova?

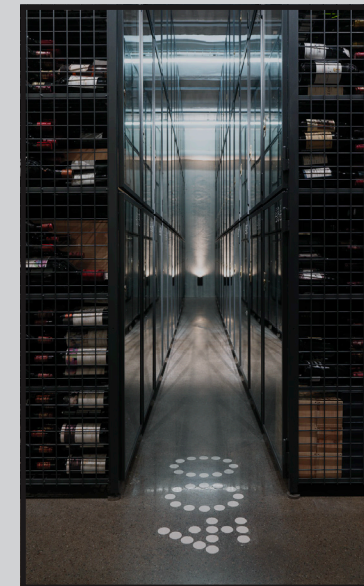
– Cheval Blanc 1947.

Jag har provat vinet vid ett tillfälle men det var en flaska som inte var perfekt.

Jag har dock druckit en perfekt flaska Mouton Rothschild 1945.



Jag ser det som en komplimang att vi snart passerar 150 000 flaskor i källaren.



Samtliga bilder är interiörbilder, tagna i vinlagringskällaren Magnusson Fine Wine.

