

HUMANISTENS FORNEMMELSE FOR VIN

*Mikael Stjerne
Nygaard elsker vin.
God vin. Allerhelst
dyrket i Italien.
Passionen har
siden 1990 været
hans levevej med
virksomheden
Vinmægleren A/S
i København. De
sidste 25 år er
hans italienske vine
fragtet, oplagret og
distribueret af ALPI.
Et samarbejde
funderet på
kontinuitet,
ærlighed og hårdt
arbejde – præcis de
egenskaber, som
gør en god vin*





Vin ifølge Vinmægleren

Dyreste vin, jeg har smagt:

”Ca. 25.000 kr. Chateau Petrus 1989. I selskab med ejeren, Christian Moueix, fransk royalty, når det gælder vin. Han signerede en flaske til min daværende kæreste. Pas mal, ikke dårligt. Det fantastiske i Italien er, at betaler man 300-500 kr., får man oplevelser, der reelt ikke står i skyggen af Petrus men rummer en anden og ofte mere dramatisk skønhed end det franske ikon, som repræsenterer finesse, harmoni og elegance.”

Verdens dyreste vin: ”Franske Romanée-Conti fra Bourgogne er den dyreste vin i verden. Der produceres få tusinde flasker om året, og de kan koste op mod 60.000 kr. flasken på auktioner. Fra huset kan den kun købes assorteret i en kasse med 12 flasker, hvoraf én vil være selve Romanée. Generelt bør der altid være sammenhæng mellem pris og kvalitet på vine op til 500 kr. flaske. Det dumme, jeg har gjort, er at sige nej tak til en invitation til at smage alle vine fra Domaines Romanée Conti. Det var som vinjournalist for Det Fri Aktuelt. Jeg vidste, at bladets chefredaktør, Lisbeth Knudsen, aldrig ville tillade en linje i avisen om en sådan ekstravagance. Etisk korrekt, men ...”

En speciel vinoplevelse:

”I 1994 interviewede jeg Philippine de Rothschild, baronessen som arvede og drev 1. Grand Cru Classé Chateau Mouton Rothchild. Hun serverede Mouton Rothchild årgang 1938 fra en magnum ved en privat middag på slottet. Tiden, der står stille i en flaske. Et af vinens mysterier. Der var Picasso på væggene. De lignede ikke reproduktioner...”

Midt i Indre København med udsigt til rådhusårnet holder Vinmægleren til. En eksklusiv dansk virksomhed specialiseret i import af de bedste og mest autentiske vine fra Italien – funderet på grundlæggeren, Mikael Stjerne Nygaards personlige passion. Omgivet af nyistandsatte palæer, som giver noter af både historiske og nutidige arkitektoniske tanker og streger. Præcis som de unikke vine, Mikael Stjerne Nygaard har importeret og solgt siden 1990. De repræsenterer 5.000 års vellagret vinhistorie kombineret med nye italienske vinhuse, der sandsynligvis også vil være med til at tegne fremtiden. Hele vejen med ALPI som ansvarlig for Vinmæglerens transport, logistik og lager.

- Man kan vel sige, at Italien og en brochure førte os sammen, siger Mikael Stjerne Nygaard. Brochuren fra ALPI introducerede den nyslåede vinimportør for den del af forretningen, han havde behov for at få løst bedst mulig eksternt: Transporten af den indkøbte vin til Danmark, den korrekte opbevaring og et effektivt flow fra ordre til levering. ALPI pick-packer vinen og sender med sløjfe og kort, når ordren kræver det.

- Jeg sender en mail til ALPI i Herning, som plukker vinflaskerne på lagret og sørger for, at den havner hos kunden. Vores samarbejde har lige fra begyndelsen været båret af vigtige værdier som ærlighed, troværdighed, hårdt arbejde og kvalitet. I 25 år har jeg aldrig oplevet en brækage under transport fra alle egne af Italien til Herning, og kun én eneste gang er én kasse forsvundet, selvsagt fra Sicilien, fortæller Mikael Stjerne Nygaard, bænket ved langbordet i lejligheden med herskabshøjt til loftet – på alle måder. Klassisk klædt i naturfarver tilsat en vag tone af italiensk vinbonde.

Fra cand.phil til vinimportør

Men vinhandleren er pæredansk. Og oprindeligt humaniorauddannet cand.phil. Derfor var det fra begyndelsen vigtigt at udlicitere den vitale logistiske del af forretningskonceptet. I rygsækken havde han erfaring som underviser i nordisk litteratur på Aarhus Universitet, informationschef i Jyske Bank og i brancheorganisationen Tekstil- og Beklædningsindustrien (i dag Dansk Mode & Textil).

Passionen for vin fik han serveret allerede som helt ung, hvor hans mor lærte ham at bruge sanserne til at fornemme vinen i glasset.

- Jeg husker stadig min mors øjeblikke af lykke, når hun drak en perfekt vin, og jeg kan huske detaljer om de vine, jeg som ung drak og talte med min mor om. Den tidligt inspirerede evne videreudviklede han selv. Endda til en så fin næse og smag for nuancer og detaljer, at Mikael Stjerne Nygaard sideløbende med sit job i Jyske Bank blev vinanmelder på både Dagbladet Det Fri Aktuelt og specialmagasinet Vinmagasinet.

I midten af 1980'erne fik han i høj grad smag for Italien. Nærmere betegnet Toscana. Passionen ønskede han at inspirere og videreformidle til danskerne og den stigende lyst til at drikke og smage vin herhjemme. Det begyndte så småt med italiensk vin til kundearrangementer i Jyske Bank. Men formidlingen af vin voksede, og i 1990 besluttede han at gøre passionen til levevej. Med en forretningsfilosofi, der stadig holder i dag:

- Jeg går ikke efter mainstream internationale italienske vine. Jeg sælger vin fra små håndværksprægede og familieejede producenter. Folk, der fysisk er til stede i vinmarkerne og har holdning til stil, kvalitet og etik. Årgang efter årgang. Og så har jeg i høj grad også fokus på de unikke 600 forskellige druer, som Italien er ene om i verden. Hovedparten af dem er vilde druer, som ikke vokser andre steder i verden. Det betyder vin af høj kvalitet, og med endnu højere individualitet. Alle kan smage forskel – det behøver man ikke være vinekspert for.

International vindommer

Vinmæglerens kunder har fra begyndelsen været en komposition af store børsnoterede koncerner og helt ned til små virksomheder.

- Jeg finder i nogle tilfælde vine, som mine kunder er alene om på det danske marked. Desuden skal vinen gerne afspejle firmaernes profil. For eksempel kommer den vin, jeg sælger til Finans Danmark fra den italienske bankfamilie, i dag vinproducenter, Marchese Gondi, som med-finansierede Columbus' opdagelse af Amerika. Jeg har også kunder, der har webcam-adgang til markerne, så de kan følge vinhøsten, og kunder, som jeg arrangerer VIP-besøg til vinslotte for.



Et udsnit af Vinmæglerens leverandører (fra venstre): Den gyldne dessertvin er den ægte Vinsanto, den hellige vin. Villa di Bossi er fra Chianti Rufina uden for Firenze. Huset Serracavallo i magnum og enkeltflaske er udtryk for det, Mikael kalder Italien 2.0: vine af sjældne, vildtvoksende druer, her Maliocco Dolce fra Italiens sydligste spids, Calabrien. Sluttelig: Italiens mest berømte vinområde: Brunello de Montalcino. Huset er Poggio Antico, årgang 2011 er kåret til områdets bedste vin af verdens pt. førende ekspert, engelske Jancis Robinson, blot kaldet "the Nose."

Samtidig med etableringen af Vinmægleren fik italienerne smag for Mikael Stjerne Nygaards veludviklede sans for og indsigt i vin. Derfor fungerede han i mange år som dommer under verdens største vinmesse, Vinitaly i Verona. Som den eneste dansker nogensinde.

Herhjemme har danskernes smag igennem de seneste årtier også udviklet sig til fordel for italienske vine.

- Da jeg kom til Toscana og smagte fantastiske vine, kunne jeg ikke forstå, at de ikke var i Danmark og besluttede mig for at gøre noget ved det. Dengang dominerede franskmændene totalt. Kun seks pct. af markedet var italienske vine, og det var hovedsageligt industrivine.

Ifølge de nyeste tal fra Vin & Spiritus Organisationen i Danmark, blev der i 2016 i alt importeret ikke mindre end 178.200.000 liter vin til Danmark – eller den samme mængde, som kan fylde mere end 71 svømmebassiner i olympisk størrelse. Lidt over en femtedel af den vin blev importeret fra

Italien, som dermed for sjette år i træk manifesterede sig som danskernes favorit-vinnation.

- Den udvikling har betydet, at mange importører igennem årene har kastet sig over markedet uden at tale sproget eller kende landet i dybden. Andre har henvendt sig til mit firma og fået hjælp til at lave en kvalitets-portefølje. Det er en af tankerne bag mit firmanavn, Vinmægleren.

Italiensk vin version 2.0

Den italienske vins popularitet på det danske marked er naturligvis en glædelig udvikling for Vinmægleren.

- I dag ved mange danskere, at de italienske topvine er fuldt ud på niveau med de franske. I dag er alle de berømte italienske vinområder, Brunello, Amarone og Barolo, repræsenteret i Danmark. Derfor er jeg gået i gang med det, jeg kalder Italien version 2.0. Der er nemlig fortsat uopdagede italienske druer og områder.

Blandt andet i kraft af sin tid som vindommer i Verona har Mikael Stjerne Nygaard fået kendskab til de unikke druer. For eksempel i Calabrien og på Sicilien.

"NATURVIN ... EN SLAGS RUDOLF STEINER OVERFØRT PÅ VIN"

- Det handler om økologiske vine og den seneste udvikling; naturvine. Naturvine er økologiske vine, som yderligere rummer en traditionel og historisk filosofi. Det betyder, at vinene er så lidt manipulerede som muligt. En slags Rudolf Steiner overført på vin.

Naturvinen bliver således fremstillet med ingen eller lille temperaturkontrol under gæringen, som kun foregår med naturgær – den vilde gær, der sidder på druerne. Produktionen foregår uden kunstgødning eller sprøjtning – kun med såkaldt

Bordeaux-væske, kobber-sulfitter, der har været kendt siden 1700-tallet. Vinen tappes enten ufiltreret eller let-filtreret.

- Når naturvinene er bedst, får de en særlig nærværende kvalitet og en fascinerende individualitet. De kræver samtidig, at man er endnu mere kritisk i sine indkøb.

ALPI giver frihed

Som for vinen handler Vinmæglerens relationer til samarbejdspartnerne om kvalitet – og langvarige og personlige relationer.

- Jeg har for eksempel fravalgt webshop, fordi jeg ønsker at fastholde den personlige rådgivning og den løbende gensidige erfaringsudveksling.

Præcis som grundlaget for det 25 år lange parløb med ALPI.

- Kontinuitet er en rigdom menneskeligt set. Det giver også tillid. I Herning tænker ALPI internationalt, og moralen er præget af ærlighed og hårdt arbejde. Det betyder, at ALPI sikrer mig frihed til at fokusere på mine kernekompetencer.