

# Един разказ за виното, Бабиш, Нова Зеландия...

*Винаги ти е било интересно как изглежда България в очите на чуждестранните производители на вино и дали смятат, че си заслужава да залагат на потенциала на българския клиент и цените на вино. Когато разбрах, че Дейвид Бабиш, генерален мениджър и представител на трето поколение собственици на една от големите фамилии изби в Нова Зеландия Babish\*, е в София, за да представи лично няколко от вината си на дегустации, първото, което исках да го попитам беше:*



**Е.Б.** *Какво очаквате от българския пазар?*

Ето какво ми отговори:

**Д.Б.** Бабиш изнася вино за около 35 страни в света. С Европа търгуваме от 1980 година, а отношенията ни с България са от пет години. Честно казано, в началото, не очаквахме кой знае какво. Разсъждавахме

така – Нова Зеландия е далече от България и не се знае много за нея, английският език не е пръв език за страната и би могъл да се окаже проблем в комуникацията, освен това България е производител на вино при това с хилядолетна традиция. Оказа се, че Нова Зеландия е добре позната като страната на совиньон блан, че английският не е никаква пречка – доста хора говорят езика при това много добре. Освен това всичко се случи точно навреме, защото винената култура и любопитство са в прогрес през последните четири-пет години. Места, като това (с Дейвид сме в ресторант Ниагара), които предлагат уютна атмосфера и богато меню, са достъпни и превръщат храненето и пиенето на вино в приятно преживяване. Впечатлени сме от факта, че на нашата страница във Фейсбук от около 2000 почитатели (най-много са новозеландците, разбира се), втори по брой са българите – 600. Хората се присъединяват най-вече индивидуално, а не като групи. Вече са посетили нашия сайт, запознати са с него и ни задават въпроси. Колкото повече разговаряме, толкова повече въпроси изникват. Хората тук са жадни за знания. Този интерес пък поражда страстта, с която си вършим работата, кара ни да мислим за клиентите ни тук, да искаме да научаваме нови неща за България и за българите, за да обменяме мнения. Най-хубавото е, че както казах, въобще не очаквахме да се случи така. Това е много възнамощаващо и прави българския пазар интересен и важен за нас. Няма нищо общо, да речем с пазара в Русия и по специално Москва, който обратното, е анонимен, ако мога така да се изразя. Търсят се скъпи стоки, като белег на престиж. Интересът е свързан предимно с богатството на клиентите. Само от няколко години сме там и започнахме с няколко стотин каси, сега продаваме 3000, като става дума за примивни вина с доста висока средна цена.

**Е.Б.** *А имате ли впечатления от другия мощен пазар – Китай?*

**Д.Б.** Китай е интересно място, не само защото е огромен пазар. Това е страна с друга култура, с различни навици. Има разлики и между самите провинции. Те са 1 милиард и 200 милиона като население, забогатяват бързо и въпреки, че не знаят почти нищо за вино, искат да пият най-доброто. Има много хора с огромна амбиция да направят нещо, същевре-

менно нямат познания за него, но са заредени с прекомерен ентузиазъм. Четири-пет пъти годишно сме в Китай, опитвайки се да разберем пазара там. От около 15 години много успешно търгуваме с Хонг Конг, но Хонг Конг е попил част от западната култура и е различен. В Китай не говорят добре английски, ние не говорим китайски. Самите те нямат познания за собствения си пазар, просто налучкват и се надяват да спечелят. Но пък най-скъпият ни контейнер е продаден именно в Китай.

Една сделка там протича горе-долу по следния начин:

„ - Кое е най-скъпото ви вино?

- Патриарх.

- Колко произвеждате от него?

- 500 каси годишно.

- Искам да купя 500 каси.

- Не може.

- Тогава колко мога да купя?

- 250.

- Добре, купувам ги. А кое е следващото ви най-скъпо вино?

- Irongate, купаждът ни от каберне и мерло.

- Колко произвеждате от него?

- 800 каси.

- Мога ли да допълня контейнера с тези 800 каси.

- Не, може да вземете 400...”

И така, докато се напълни контейнерът.

Бихме могли да продадем цялото си количество ексклузивни вина, но имаме и други клиенти. И всичко се плаща предварително. Цената изобщо не се обсъжда. Искане само най-скъпото. Разбира се, не спекулираме с цени, защото търсим дълготрайни отношения с китайския пазар. Съдейки по знаците, които виждам в момента, Китай и Азия ще водят в следващите сто години и най-вероятно всички ние ще говорим китайски. Преди 20 години нещата не сега така и не им обръщахме толкова внимание. Сега ги посещаваме няколко пъти годишно именно с цел да ги разберем. Искане да формираме интерес у тях по отношение на това с кого работят, за стабилността на компанията ни и да внушим респект към нас. Китай е интересно предизвикателство и бъдеще!

**Е.Б.** *Совиньон блан от Нова Зеландия се е превърнал в своеобразна запазна марка. С какво вашият совиньон блан се отличава и какви според вас са предимствата му, ако ги има?*

**Д.Б.** Преди всичко с това, че произхожда от винарска фамилия с традиции, наследявани от три поколения. Дядо ми Йосип е от Далмация, Хърватия. Бил е само на 14 години, когато е трябвало да избира – или да се присъедини към австрийската армия или да емигрира. Семейството е било бедно и пред него нямало много перспективи за развитие. Братята му вече били емигрирали в Нова Зеландия и през 1910 година дядо ми ги последвал заедно с няколко негови връстници и приятели. След две години засадил първото лозе в

земите над Каикино, а след още две, вече имал първото вино и го продал под марката Babich Brothers. Заселил се в Оукланд, където живеem и правим вино вече деветдесет и четири години. Улицата ни се казва Babich Road - моята къща е там, на баща ми, на чичо ми и на моите братовчеди. Всичко е построено от семейството ни. В началото това са били пуцинаци. Сега притежаваме две големи винарни, едната в Оукланд, другата в Марлборо. Оборудвани са с техника, с която на практика можем да си позволим всичко. Имали сме много време, за да усъвършенстваме това, което правим, за да го правим по най-добрия начин. В Бабич сме фокусирани най-вече върху совиньон блан. Две трети от насажденията ни са от него и произвеждаме годишно 1 800 000 бутилки совиньон в различните класове вино. Знаете, че совиньон блан е сорт, с който се работи повече на лозето, отколкото във винарната. За разлика, например от пино ноар, с който уайнмейкърът може да направи доста неща в избата, свързани с блендиране, избор на дъбови съдове за ферментация и т.н. Наложена е представата за новозеландския совиньон като за вино, което търси най-вече чиста експресивност на плода в чашата. Или ако си послужим с едно грубо сравнение, най-важната характеристика за новозеландския совиньон е изява на прясноокошена трева, за Южна Африка - зелени пипери, минерали за Сансер и землести нюанси за Чили. Ние се стремим да усъвършенстваме разбирането на хората, че виното е отражение преди всичко на земята, и че извън и над ежедневния вкус, отразява преди всичко характера на всяко отделно лозе.

От 2009 година започнахме програмата Single vineyards и направихме серия от разнообразни совиньони от четири лозя в Марлборо - Headwaters, Wakefield Down, Cowslip Valley и Selmes Road Vineyard. Ограничаваме до 5-6 тона добив от хектар. Произвеждаме малки количества - по 500 каси от всяко лозе. Вината ферментират в отделни съдове и всяко носи различното проявление на отделните почви. От лозето Headwaters правим и органичен совиньон блан. Препочитам да го пия напоследък, не само защото е органично вино, а и защото е много комплексно и чисто в изявата си, само стил и вкус - европейско като стил, но в същото време истински „новозеландец“ - сухо и минерално с парфюместни нотки на червена боробинка и маракуя.

*Е.Б. Какво ти са за ризлинга? В България напоследък стана известен, благодарение на австрийските вина. Не е ли дошло време и за новозеландски?*

Климатът и почвите у нас са много добри за него. От 40 години отглеждаме рейнски ризлинг и правим предимно сухи вина с изява на цитрусова киселина и вкусови нюанси на лимон и лайм. Смятам, че е много красиво вино, но с ризлинга трябва да се внимава. Консуматорът често се обърква с остарялата представа, когато се свързваше с нещо евтино - „Не купувай ризлинг за подарък!“ Това е отживелица. Последните години тази представа се променя и би трябвало, защото това е чудесен сорт, достоен за уважение. Освен ризлинг отглеждаме гевюрц траминер - един от най-старите ни сортове, пино гри, албариньо, вионие и грюнер белтлинер. На този австрийски сорт доста добре му подхожда новозеландския климат. Имаме експериментални лозя в Hawke's Bay. Стараем се да предлагаме нови неща на пазара, въвеждайки нови сортове, за да покажем на хората какво може да се получи например от един типичен австрийски сорт на новозеландска почва.

*Е.Б. Имате ли хоби освен виното?*

Д.Б. Със съпругата ми имаме син на четири и половина години и близнаци на 7 месеца - момче и момиче, така че те са хобито ми. Отнемат голяма част от времето ни. Когато мога да си позволя се отдавам на кейтсърфинг. В Нова Зеландия е много популярен.

*Е.Б. Много е тодерен и у нас. Не е ли много опасно занимание?*

Д.Б. Може да бъде опасно. В един момент си високо във въздуха, а в следващия може да си под водата, ако не управляваш добре. Веднъж ми се случи да го изпусна, беше много страшно и като го овладях отново, си казах „Благодаря ти, Господи, размина ми се!“ Всъщност е голям екипън, още докато се учиш да караш кейтсърф. Нямаш право на грешки. Но май с всичко е така!

\*[www.babichwines.co.nz](http://www.babichwines.co.nz)

*Babich*

100 YEARS 100 STORIES



10 ГОДИНИ 10 БЪЛГАРСКИ ИСТОРИИ

От 1916 Семейство Бабич пише истории с вино...  
От 2006 Виното на Бабич е част от твоята българска история!

СПОДЕЛИ ТВОЯТА  
ВИНЕНА ИСТОРИЯ  
ОЧАКВА ТЕ МНОГО ВИНО И ПЪТУВАНЕ ДО ХЪРВАТИЯ!

 [babichbulgaria](https://www.instagram.com/babichbulgaria)

 [Babich10Stories](https://www.facebook.com/Babich10Stories)

[Babich.Bibendum.bg](http://Babich.Bibendum.bg)