

#2  
2020

www.drinks.ua

## 17 апреля: День рождения Мальбека

стр. 19

## Ланч в Château Lascombes

стр. 23

## Крис Йорк,

управляющий директор  
Austrian Wine  
Marketing Board:

«А мы пойдём  
в онлайн!»

стр. 33

Drink less, read more!

# Drinks' clock

Online Newspaper: Eastern news and Western trends

К светлой Пасхе -  
кагор в светлых  
тонах



D`o`C промониторила, как в условиях карантина перестраиваются операторы винного сектора. Часть информации получена из личной переписки, другие спикеры поделились через онлайн-каналы и СМИ. Надеемся, что опыт части из них пригодится нашей аудитории. Что касается редакции D`o`C, то сегодня мы надели не только маски, но и виртуальные шоры, чтобы без страха двигаться только вперед.



## Пандемия. Протоколы лечения бизнеса

**Коллективное обращение  
компании Purcari  
(Молдова), purcari.wine**

Дорогие друзья! Нас ждет кризис, который сильнее всех поразит уязвимых. Мы в Purcari понимаем, что преодолеть пандемию можем только совместными силами.

## Исходя из этого, мы решили сделать следующее:

◆ **Общество.** Purcari внесет MDL 1,000,000 (RON 250,000), а также дополнительно MDL 1,000,000 (RON 250,000), пожертвованные лично основателем группы г-ном Виктором Бостаном на общую сумму MDL 2,000,000 (RON 500,000 или 103 503,42 евро), в фонд, предназначенный для борьбы с COVID-19 в Молдове и Румынии. Мы будем информировать сообщество о проектах, которые мы финансируем, – от приобретения аппаратов искусственной вентиляции легких до поддержки медперсонала и оказания помощи пожилым людям в изоляции.

◆ **Сотрудники.** Если ситуация будет развиваться так же, как в Италии, мы можем ожидать болезненных жертв во всех сферах бизнеса. Однако в настоящий момент мы обязуемся свести к минимуму любые действия, которые могут повлиять на наших постоянных сотрудников, особенно тех, кто работает на наших виноградниках и винодельнях, поскольку мы полностью осознаем нашу ответственность перед 1000+ сотрудниками и членами их семей.

◆ **Поставщики.** Мы будем поддерживать планы закупок у наших поставщиков в меру возможностей. Мы осознаем, что благополучие наших поставщиков, многие из которых являются малыми предприятиями и фермерами, а также их сотрудников зависит от постоянной закупки нами их товаров и услуг.

◆ **Лидерство.** В духе ответственного подхода к управлению нашими финансами, команда менеджеров Purcari

приняла решение о сокращении своей заработной платы. За этот счет будут пополняться пожертвования в борьбу с COVID-19. Часть средств предназначена для защиты рабочих мест наших коллег с более низкими зарплатами. Сокращения будут такие:

Совет директоров. Председатель правления на 100% урезает зарплату за 12 месяцев; членам правления на 50% сокращают зарплату за 3 месяца.

Управление. Генеральный директор – заработная плата уменьшается на 50% за 6 месяцев; топ-менеджмент – 25% сокращение зарплаты за 3 месяца. Другие сотрудники не будут подвергаться каким-либо сокращениям в рамках этой инициативы.

Мы пользуемся этой возможностью, чтобы обратиться к другим предприятиям региона с просьбой внести свой вклад в борьбу с вирусом. Сейчас, как никогда, важно проявить солидарность и создать совместный фронт против пандемии...

У молдавских виноделов богатая история устойчивости к кризисам: от советского запрета на алкоголь до разрушительных эмбарго 2006 и 2013 гг. И с каждым из этих вызовов мы становились сильнее. Так, всего пять лет спустя после российского эмбарго 2013 года мы презентовали Purcari на Бухарестской фондовой бирже, рыночная капитализация которого превышала \$ 100 млн. Сейчас мы вступаем в эти неопределенные времена с полной уверенностью в успешном преодолении проблемы. Единственное, чего мы должны бояться, так это самого страха.



фото: [www.informacibo.it](http://www.informacibo.it)

## Андреа Сартори,

Президент Консорциума  
по защите вин  
Вальполичеллы (Италия)  
(по материалам  
[www.vinosano.com](http://www.vinosano.com))

В связи с кризисом, вызванным пандемией, мы, безусловно, предложим нашим членам снижение урожайности с гектара на 15-20%. На данный момент у нас нет компаний с очевидными структурными трудностями или с риском закрытия. Мы давно присутствуем в крупномасштабных дистрибуционных сетях с тремя типами вин: амароне, рипассо и вальполичелла как в Италии, так и за рубежом. Как Консорциум по защите вин Вальполичеллы, мы лоббируем с другими ассоциациями издание правительством четких указов, как действовать в конкретных ситуациях. Что касается продвижения онлайн, то ясно, что каждый производитель имеет свою стратегию. Тем не менее, я считаю, что это интересный и, безусловно, развивающийся канал продаж. При этом я убежден, что не исчезнут и прямые отношения потребителя с винодельнями, но с новыми способами привлечения. И здесь важно виноделам проявить мобильность в целом ряде сегментов: отели, рестораны, бары, музеи, спортивные мероприятия. Предвижу наступление эры круговой экономики, которая дает каждому работу, доход и благосостояние.





## Ольга Буссинелло,

директор  
Консорциума  
по защите вин  
Вальполичеллы  
(Италия)  
(The Italian Wine Journal, FB)

фото: Consorzio per la tutela dei vini Valpolicella

Буквально два месяца назад мы публиковали данные за прошлый год от Консорциума, согласно которым амароне стало движущей силой национальной и внешней торговли Вальполичеллы: за рубежом + 4% к 2018 году, в Италии + 7,9% по объему, с общим оборотом около 350 миллионов евро. За несколько дней Covid-19 изменил все. Чтобы противостоять этому вызову, Консорциум установил прямую линию с Министерством сельского хозяйства: каждую неделю сообщаем о том, что происходит с нашими компаниями. Это постоянно обновляемая работа, которая нам необходима. Мы также попросили нашу сеть амбассадоров, винных преподавателей, сомелье и импортеров по всему миру, чтобы они ежедневно собирали информацию об эффективности нашей представленности на зарубежных рынках. Valpolicella, как и другие итальянские винодельческие регионы, готовится противостоять длительной осаде. В среднесрочной и долгосрочной перспективе потребуются стратегические меры: снижение налогообложения, более эффективная логистика, ускоренная процедура таможенного оформления товаров и новые принципы торговли с другими странами. Только с этими мерами мы могли бы полагаться на выход из чрезвычайной ситуации с большей надеждой.



фото: beykush.com

## Евгений Шнейдерис,

винодельня «Бейкуш»  
(Украина), (FB)

Нас просят рассказать, что изменилось для винодельни с введением карантина, какие работы невозможно проводить и как карантин сказывается на продажах – какие каналы уменьшились, а какие остались. Рассказываю.

Это тот случай, когда у маленьких виноделен есть преимущество перед большими. Конкретно у нас, на винодельне «Бейкуш», весенние работы на виноградниках выполняются небольшим семейным коллективом, который работает на свежем воздухе и не контактирует с другими людьми. Работы на винодельне, также, надеюсь, не остановятся – весной там работает только винодел и не особо контактирует с внешним миром. Скорее всего, выход новых вин состоится несколько позже, чем планировалось, так как могут быть задержки с поставкой комплектующих. Из-за карантина однозначно остановятся наши активности, связанные с организацией визитов на винодельню, приема энотуристов.

Что касается продаж, то так как мы выпускаем вина в очень небольших количествах (некоторые наименования – до 600 бутылок) и ориентируемся не на масс-маркет, то делали акцент на рестораны. Рестораны сейчас остановились. Но по-прежнему наши вина доступны в магазинах и их онлайн-версиях – Good Wine, OkWine, WineTime, Rozetka, Alcomag, likealocals. Также наши вина сейчас начнут появляться в некоторых больших сетевых супермаркетах. Одно время мы уменьшили активность в онлайн, но сейчас, когда ресторанов некоторое время не будет, мы вернемся к этому каналу и будем продвигать наш интернет-магазин... Кстати, для Киева при заказе в интернет-магазине у нас бесплатная и бесконтактная доставка. Эпидемия не навсегда, а в виноделии нужно уметь планировать долгосрочно, и сейчас мы строим рабочие планы на жизнь после. Когда пандемия пройдет, жизнь опять наладится.



фото: propertygeorgia.ge

## Нуца Абрамишвили, генеральный директор Schuchmann Group (Грузия)

Распространение коронавируса ударило по винодельческой отрасли в Грузии, и для ее спасения нужен антикризисный план. Сегодня количество вина, поставляемого на экспорт, сократилось, так как границы многих стран закрылись из-за введения карантина. Кроме того, имеются прогнозы, что начнут вводить запреты на поставки продукции в постсоветских странах. Для того, чтобы исправить ситуацию, правительство должно подготовить план по выведению отрасли из кризиса. В этой неопределенности мы не знаем, чем руководствоваться и что делать. Коронавирус нанес нам большой урон, и экономика оказалась в катастрофическом положении.





фото: fasoligino.com

## Davide Caporali, винодельня Fasoli Gino (Италия, Венето)

Пандемия – реальность, а не просто новостийный повод для СМИ. В то же время важно понимать, что это не конец света. Мы по-прежнему работаем, хотя и в очень ограниченном объеме, всего 3 человека на всей винодельне, а остальные члены команды (включая меня) работают из дома. Мы активны, обсуждаем любые возможности решения проблем. Сегодня мы имеем такие процессы:

- ✴ 100% потеря продаж через рестораны и индустрию туризма;
- ✴ тенденция к увеличению прямых продаж локальному потребителю с доставкой на дом в нашем регионе;
- ✴ рост продаж через электронную торговлю;
- ✴ полная остановка продаж в США;
- ✴ в Центральной и Северной Европе мы наблюдаем рост продаж, потому что

многие высококачественные вина в этих районах продаются в супермаркетах, которые остаются открытыми.

Итак, в целом на данный момент мы все еще сохраняем наши объемы, но понимаем сами и советуем коллегам принять к сведению две основные важные вещи:

- ✴ произошла смена каналов сбыта, что необходимо учитывать и в краткосрочной перспективе;

- ✴ из-за этого изменения нам в настоящее время трудно делать какие-либо прогнозы по продажам, поэтому мы должны найти способ понять и развить эту новую парадигму, даже если она окажется временной. В частности, найти адекватные новые каналы продвижения.

Конечно, этот кризис продуцирует много угроз. Но обязательно будут и некоторые возможности, которые следует использовать в будущем.



фото: [www.gillespudlowski.com](http://www.gillespudlowski.com)

## Бернар Магре,

КОМПАНИЯ  
Bernard Magrez  
(Франция)

Сейчас совет для всех виноделов одинаков, вне зависимости от стоимости вина за бутылку. Производители французских вин среднего и высокого класса, чтобы оставаться конкурентоспособными, должны полагаться на классический PR и в условиях невозможности встреч и личного общения должны много инвестировать в цифровые технологии, организовывать больше онлайн-дегустаций и максимально напоминать о себе в Интернете. Это то, что сейчас активно делает Bernard Magrez с винами своих шато в США, Великобритании, Франции, Китае и Гонконге, в тех регионах, где расположены основные рынки сбыта. Французам нужно изменить отношение к своему вину. Они живут в иллюзии, что, продавая бордоское вино, не нужно прикладывать никаких дополнительных усилий, а потребители сами будут набрасываться на него только потому, что это «вино из Бордо». Это было актуально лет 30 назад. Но сегодня Франция сталкивается с конкурентами из других стран, делающими прекрасные вина, у которых есть огромный потенциал, желание творить, деньги на продвижение, в конце концов. Сегодня французы больше не короли винного мира, нужно это принять и искать пути для дальнейшего развития, используя цифровые технологии и электронную коммерцию. Особенно в условиях мирового кризиса. Еще один вариант для винодельческой индустрии – это посмотреть, что делают в других отраслях. К примеру, взять автомобильную промышленность: скидки, акции, промо... Это же касается и вин.

На рынке огромная конкуренция, и первейшая задача – привлечь внимание именно к своему продукту. Но в условиях сложившейся ситуации виноделам, всем без исключения, придется двигаться в сторону удешевления конечного продукта. Это неизбежно...





## Марика Бономо, винодельня Monte del Fra (Италия, Венето)

Сегодня большая часть заведений HoReCa и предприятий закрыты. Наша компания сокращает команду (на данный момент), поскольку мы столкнулись с общим сокращением продаж в Италии, а также значительным сокращением в Европе. Мы можем только молиться о том, чтобы поскорее мир очистился от вируса и над Италией снова засияло прекрасное солнце. Ваша любовь нам очень помогает, и я очень надеюсь, что мы скоро сможем снова увидеться и вместе выпить вина.



фото: people.com

## Джасинда Ардерн, премьер-министр Новой Зеландии

Мы закрываем все учебные заведения и всевозможные предприятия, кроме тех, которые являются жизненно важными для страны. Но виноделие Новой Зеландии сейчас находится на экваторе созревания урожая, а значит, необходимо сделать все, чтобы не потерять его. Винодельческая отрасль – важный бизнес, и поэтому винодельческая деятельность может продолжаться, кроме HoReCa и дегустаций на винодельнях.

## Кьяра Турати и Федерико Пеллиццари, винодельня Terre di Leone (Италия, Марано ди Вальполичелла)



фото: lebonheur.blog

В эти дни из-за карантина нам приходится самим делать много разных вещей одновременно, работая и на виноградниках (стало теплее и все нужно успеть), и на производстве, винифицируя наши амароне и рипассо... Но главное, мы здоровы! И мы уверены, что это трудное время пройдет, и мы ждем вашего визита, чтобы поделиться бокалом вина DEDICATUM!





Фото: [www.wltx.com](http://www.wltx.com)

## Паулина Мендоса,

глава коммуникационной службы  
Регулирующего совета по текиле (Мексика)

Агропродовольственная отрасль, которую правительство Мексики отнесло к жизненно необходимым на время карантинных мер, включает выращивание голубой агавы и производство текилы, поэтому в секторе с учетом рекомендаций минздрава продолжают работу все предприятия.

Работа компаний и фермеров-агаверо была также одобрена правительством штата Халиско, учитывая экспортные обязательства компаний и необходимость проведения сезонных работ на плантациях агавы. Так что производство текилы в Мексике практически не пострадало от санитарных ограничений правительства из-за коронавируса. С января по март 2019 года было экспортировано 55,1 миллиона литров текилы, в то время как с января по март 2020 года объем уже составляет 66,6 миллиона литров, что на 20% больше. Текущий темп производства и экспорта позволяет рассчитывать на умеренный рост по итогам года, а степень влияния пандемии на национальный мексиканский напиток можно будет оценить в конце апреля.



Польша

# Игра на повышение



фото: fiorentina.com.pl

По прогнозам Ambra Group – лидера винного рынка в Польше и ведущего импортера и дистрибьютора вин в Центральной и Восточной Европе, – рынок вина в 2020 году сможет удержать рост на уровне около 8%. В 2019 году весь рынок вина

(включая игристые) в Польше увеличился на 8,3%. Однако в последующие годы ожидается торможение (составит 5%), а игристые уже не смогут удержать 21%, которые они демонстрировали в 2019 году. Тогда рынок вина вырос на 8,3%, а «первую скрипку» в процессе сыграли игристые. Прогнозы по рынку столовых вин сохраняют прошлогоднюю динамику – около 4%, при условиях сохранения всего рынка вина – на уровне 8%.

## Спрос на вина растет

Польские вина становятся все более популярны в стране. 400 местных виноградарских хозяйств позволяют производить около 700 тысяч бутылок вина. Но спрос намного превышает предложение. Учитывая, что климатическая граница виноградарства смещается на север, Польша получает более комфортные условия для развития в качестве винной страны, – утверждает Роберт Огур, президент польской Ambra Group.

Рынок вина в Польше непрерывно растет в течение 10 лет, в среднем на 7% ежегодно и уже оценивается в более 2 млрд злотых. По данным Национального центра поддержки сельского хозяйства, в 2019 году в Польше было зарегистрировано 230 производителей вина и более 400 виноделен, общая площадь виноградников свыше 400 га. Польское вино – дорогой продукт, его трудно найти дешевле 50 злотых. Несмотря на это, спрос настолько высок, что продается практически все. В большинстве случаев польский про-

дукт удовлетворяет спрос ресторанов или специализированных магазинов, но этого недостаточно для супермаркетов или гипермаркетов.

Фонд Winojnie Zamojskie утверждает, что проблему можно решить, наладив производство фруктово-ягодных вин – из груши или смородины. В стране пока нет соответствующих правовых норм, созданием которых и займется фонд. Организация также задумалась над повышением статуса фруктового вина, и разрабатывает стандарты, гарантирующие его качество.



фото: blog.czajkus.com

Украина

## Мониторинг экспорта

### 2019 года

По данным Госстатистики, в прошлом году экспорт украинских вин составил \$11,9 млн в денежном эквиваленте. Рынок №1 – Казахстан (\$1,3 млн), на втором месте Германия (\$1 млн). В целом, в 2019 году в СНГ экспортировано украинского вина на \$2,31 млн, Европа закупила его на \$2,24 млн, Азия – на \$1,3 млн. Экспорт наших вин в Африку принес \$476 тыс., Америку – \$226 тыс., Австралию и Океанию – \$1,7 тыс.

## К светлой Пасхе — кагор В СВЕТЛЫХ ТОНАХ

Молодая компания 46 Parallel Wine Group выпустила к Пасхе «Кагор Украинский» от бренда Apostrophe. Крепленое десертное вино – купаж сортов Каберне Совиньон, Одесский Черный и Саперави. Трио создает богатую гамму ароматов: слива, инжир, молочный шоколад и чернослив. Во вкусе вино плотное, имеет хорошую структуру и тело. «Кагор Украинский» от Apostrophe олицетворяет светлый праздник Пасхи как достойным содержимым, так и внешним видом – белой, торжественной этикеткой.

Анна Горкун – CEO компании 46 Parallel Wine Group прокомментировала новинку: «Пасха – это светлый праздник. И я никогда не могла понять, почему столь нарядный напиток зачастую «одевают» в траурно-ритуальные этикетки. Такое впечатление, что



приближаются не светлые семейные праздники, а какой-то апокалипсис. Но не с нами! Мы – за счастье, за радость, за светлые и позитивные эмоции! Об этом, собственно говоря, и весь наш бренд Apostrophe». Заказать «Кагор Украинский» можно через официальные страницы ТМ Apostrophe в социальных сетях Instagram и Facebook или в магазине Rozetka.



**Молдова**

# SaaS сервис Gustos.Life

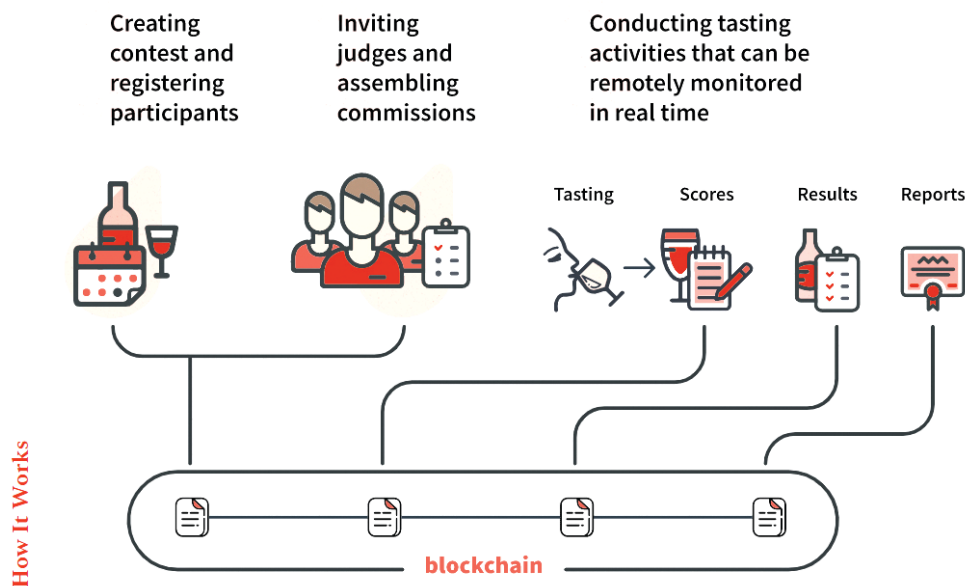


фото: winetaste.gustos.life

Название молдавского проекта Gustos.Life (специализированной на алкогольной отрасли IT-компании) становится все более известным в винном сообществе. Ведь самым известным продуктом Gustos.Life является программное обеспечение для организации и проведения профессиональных, в том числе слепых, винных дегустаций. Эта разработка адресована в первую очередь конкурсам, проводимым по стандартам OIV.

Важным преимуществом в плане достоверности результатов слепых дегустаций является защита от изменения/подделки данных, и других способов влияния на итоговые оценки. Полное исключение человеческого фактора достигается с помощью записи всех данных о конкурсе с использованием технологии Блок-

чейн. Этот формат хранения данных полностью защищен от изменений и позволяет любому желающему провести независимый криптографический аудит и удостовериться в аутентичности всех цифровых записей.

Система соответствует всем международным стандартам в плане сенсорного анализа вин и других алкогольных напитков. При этом, в случае необходимости, является достаточно гибкой для расширения и дополнения. SaaS решение Gustos.Life уже успешно используется в ряде международных винных конкурсов и других аналогичных мероприятий. К примеру, в Украине продукт Gustos.Life знают благодаря винным конкурсам Wine&Spirits Ukraine и «Одесский Залив». Программа предполагает некоторую предварительную подготовку жюри, но результат того стоит.

Молдова

# Продажи вина — минус 80%

Последние годы молдавские вина значительно продвинулись в продажах на рынках ЕС. Молдова, подписавшая Соглашение об ассоциации с ЕС, обязана выполнять европейские требования, одним из которых был переход виноградарства на европейские технологии. Так Молдова обязалась выкорчевывать виноградники и засаживать их новыми черенками, купленными в ЕС; в свою очередь ЕС открыл рынок для молдавских вин. В результате 70% молдавского экспорта приходилось на страны ЕС.

Но COVID-19 изменил ход дел. Швеция, Германия, Румыния уже отказались от молдавского продукта: даже подтвержденные на март-апрель заказы остались на складах. Упал спрос на отечественное вино и внутри страны.

«Коронавирус бьет по винодельческой отрасли. Продажи снизились на 80%. В большей мере это касается экспорта, но и внутренний спрос



фото: nokta.md

упал, — не скрывает огорчения винодел Илья Гогу. — Как и другие мелкие производители, я продавал вино через специализированные сети, продукция шла в рестораны Румынии, Германии, Швеции... Сейчас даже не знаю, как быть». Георгий Арпентин, директор Национального бюро винограда и вина Молдовы, призывает виноделов набраться терпения: «Сейчас никто не может подсчитать, каким будет ущерб. Спрос упал, рынки закрылись. Но если мы начнем жаловаться на судьбу, просить власти сделать невозможное, то это никак не приблизит нас к успеху». Некоторые виноделы рассматривают как альтернативу онлайн-торговлю. Это пока единственный шанс что-то реализовать, считают они.

## Румыния



## В 2019 году производство вин снизилось на 4%

Румыния в 2019 году произвела 4,9 млн гл вина, что на 4% меньше, чем в 2018 году. Однако страна остается 6-м крупнейшим производителем вина в Европе. Так, в 2018 году производство вина здесь увеличилось более чем на 20%. Всего в стране сегодня насчитывается более 180 винодельческих предприятий. С другой стороны, румынские производители с трудом удерживаются на международных рынках, а румынское вино по-прежнему имеет репутацию наиболее дешевых. Таким образом, только 3,5% продукции идет на экспорт.

## Грузия

## Badagoni выпускает санитайзер



фото: i.gyazo.com

Один из самых известных производителей грузинских вин – компания Badagoni начала выпуск дезинфицирующих средств под маркой Badagoni. Новый продукт упакован в винные мини-бутылки объемом 180 мл и имеет содержание спирта 80 %. Согласно заявлению компании, новый антисептик будет распространяться бесплатно как вклад в борьбу с распространением COVID-19 в Грузии.



**Казахстан**

## Рынок алкоголя: факты и цифры

По итогам 2019 года, в Казахстане наблюдалось снижение объемов производства крепкого алкоголя – по сравнению с предыдущим аналогичным периодом производство водки упало на 32,3% до 19,5 млн л, ликеров – на 32,7%, до 2,3 млн л, коньяка – на 13,2% до 11,9 млн л. Вместе с тем, аналитики отметили рост выпуска вина и пива – казахстанские пивовары произвели 663,6 млн л пенного напитка, что на 10,9% больше, чем результат предыдущего периода, а отечественные виноделы улучшили свои показатели на

14,3%, предложив покупателям 49,9 млн л вина, в том числе виноградное тихое (21,6 млн л) и игристое (3,1 млн л). Львиную долю рынка водки и крепких алкогольных напитков занимают отечественные производители, обеспечивая 77,7% спроса. В винном сегменте влияние казахстанских виноделов меньше – потребности рынка ими перекрыты лишь на 68,1 %, а почти треть винной продукции импортируется. А вот пиво местное – на 91,3% полки казахстанских супермаркетов заполнены отечественным продуктом.

**Армения**

## Винный бум

По мнению экспертов, армянское виноделие переживает настоящую революцию – за прошлый год рост производства вина в стране составил почти 30%. Глава Союза виноделов Армении Авак Арутюнян рассказал, что в 2019 году в отрасль было инвестировано более 20 млн долларов. И за два последних года здесь появилось 25 новых производителей. Среди факторов роста производства вина в Армении специалисты называют хороший урожай, благодаря чему для изготовления вина и коньяка было закуплено 150 тысяч тонн винограда, что на 33 тысячи тонн больше, чем за прошлый аналогичный период.



В числе проблем виноделия страны эксперты называют отсутствие качественного винограда. «Виноделие развивается быстрее, чем высаживают лозы», – заявил Авак Арутюнян. Кроме того, армянским виноделам приходится бороться с быстрым распространением филлоксеры – решением проблемы может стать посадка новых, устойчивых к паразитам, виноградников, для чего требуется около \$600 млн.



## ASSEMBLAGE WINE AGENCY

Le vin comme de l'art...

### «АССАМБЛЯЖ ВАЙН АДЖЕНСИ» –

ваш универсальный гид по миру французских вин

Более 20 лет опыта успешной работы в винной отрасли в России и Франции.

- ◆ Тщательно подобранный ассортимент вин. В портфеле фирмы собраны вина из самых значимых регионов Франции, подчеркивающих неповторимость французского виноделия.
- ◆ Прямые эксклюзивные контракты с производителями позволяют предложить рынку первую цену при гарантированно высоком качестве вин.
- ◆ Сотрудничество по принципу «Оптимальные условия и цена».
- ◆ Подбор ассортимента с учетом специфики рынка, разработка ассортиментной матрицы.
- ◆ Поддержка клиента на всех этапах сотрудничества – от заказа до поступления продукта на склад.
- ◆ Маркетинговое сопровождение: участие в выставках, проведение презентаций и дегустаций.
- ◆ Организация деловых встреч с винными производителями, дегустации и винные туры для профессионалов.
- ◆ Разработка проектов собственных и эксклюзивных торговых марок.



## Представленные регионы:

**ШАМПАНЬ** Roger-Constant Lemaire ◆ **БУРГУНДИЯ** La Manufacture/L'Atelier/Collection Alain Corcia ◆ **ДОЛИНА ЛУАРЫ** Michel Delohmmeau BIO/ Domaine Champalou ◆ **БОРДО** Chateau Roquefort ◆ **РОНА** Romain Duvernay BIO/Marrenon Vignobles en Luberon & Ventoux BIO/Cave Raspail & Fils BIO ◆ **ПРОВАНС** и **БАНДОЛЬ** Domaine Vigneret ◆ **ЛАНГЕДОК** Chateau Haut-Blanville/Domaine de Bon Augure BIO/Cellier des Demoiselles...

**Alissa Kondratova Defoort**

729, avenue Raspail 84190 Beaumes de Venise FRANCE

Mobile: +33 (0) 609 35 21 85

alissa@assemblagewineagency.com

www.assemblagewineagency.com





**Текст:** Наталия Бурлаченко,  
бренд-амбассадор, сомелье

# Мальбек.

## Аргентинский феномен

В канун Всемирного Дня Мальбека логично вспомнить историю — как зарождалась легенда.



По инициативе аргентинских виноделов 17 апреля в мире отмечается День Мальбека. Несмотря на то, что исторической родиной сорта является Франция, именно Аргентина смогла раскрыть его потенциал.

Лоза должна страдать... Этот тезис знают все виноделы мира и, начиная разбивать свой виноградник, винодел, в первую очередь, думает не о том, чтобы лозе легко жилось, а сколько силы и мощи ей потребуется, чтобы выжить. И лишь тогда лоза дарит создателю вина со сложным, концентрированным ароматом, непревзойденным вкусом и ошеломляющим

цветом. В разных уголках мира лоза страдает по-своему, я же услышала эту фразу от винодела, когда посетила Мендосу, и говорил он о Мальбеке. Ни у кого не возникает сомнения, что, если мы вспоминаем об этом сорте, то, прежде всего, подразумеваем аргентинский Мальбек. Так что необходимо отдать должное тем огромным усилиям, которые приложила Аргентина для создания этого феномена.

Нам есть чему поучиться, поскольку невольно задумываешься, как сильно необходимо любить свое дело, сколько страсти и упорства вложить в развитие теперь уже легендарного





’ Сейчас площадь  
виноградников  
составляет 223  
тысячи гектаров



сорта, чтобы отобрать пальму первенства у французов. Ведь именно Франция является исторической родиной Мальбека. Но даже она не смогла раскрыть потенциал сорта, и лишь в Аргентине Мальбек расцвел и дал плоды 😊. Сами аргентинцы с трудом верят в свою удачу и говорят, что за последние 20 лет, благодаря флагманскому сорту, им удалось сделать для мировой славы больше, чем за всю почти 500-летнюю историю развития виноградарства.

Мендоса – уникальный регион по своей завораживающей красоте пейзажей, приветливым людям и огромному потенциалу. Многие пытаются копнуть глубже и поискать причину столь головокружительного успеха мендосийского Мальбека, по стопам которого пытаются следовать соседние страны и даже предпринимают попытки доказать свое первенство с точки зрения истории и чистоты лозы. А копать нужно не в переносном, а в прямом смысле, что и делают виноделы Мендосы.

Мендоса – это, по сути, пустыня у подножия Анд, и активное виноделие начало здесь развиваться только к концу 80-х годов XX века, когда стали применять оросительные системы для полива. Именно этот факт и стал толчком для стремительного увеличения площадей виноградников, так как прежде растительность в пустыне была буквально «привязана» к оросительным каналам, по которым текла живительная талая вода с Анд. Сейчас площадь виноградников составляет 223 тысячи гектаров, 20% из которых занимает Мальбек. В 2020 году урожай Мальбека в Мендосе составил 85% от всего собранного Мальбека Аргентины. Но, как сказал кто-то из великих, – успех таится в деталях. Именно благодаря не только любви к лозе и страсти к виноделию, но и наблюдательности, упорству, новшествам и экспериментам, по авторитетным оценкам винного эксперта Джеймса Саклинга урожай 2020 может стать непревзойденным за всю историю виноделия Аргентины.





Что касается деталей, то упомяну такой факт: в Мендосе не осталось ни одного виноградника, где бы виноделы не имели так называемую *calicata* либо *trial pit* (буквально «испытательная яма»), где специалисты совместно с геологами, геофизиками и энологами проводят свои исследования для дальнейшего дробления терруаров и выделения лучших из них. Как пример, участок Гуальтальери входит в топ-лучших терруаров Аргентины, а в 2013 году Парахе Альтамира первым получил классификацию по географическому происхождению (GI), основанную на характеристиках почвы, климатических условий и истории. За Парахе Альтамира последовали другие регионы Долины Уко – Лос Чакайес, Пампа Эль Сепийо и Сан Пабло. История создается на наших с вами глазах.

Если вернуться к тезисам, что лоза должна страдать и успех в деталях, то история винодела винодельческого хозяйства Vinos de La Luz Рикардо Ф. Нуньеса нам это иллюстрирует как нельзя лучше. Имея 8 га экспериментальных виноградников в Пампа Эль Сепийо, изучив детально вопрос местной географии и климатических условий, Рикардо Нуньес пришел к выводу, что его винограднику необходимо «страдать немного меньше» от погодных условий. Именно поэтому с одной стороны участка сооружается черная «занавеска» высотой 5 метров, которая и защитит его от заморозков, приходящих, согласно полученной информации, именно с этой стороны. Такие исследования не единичны в этом регионе, и не будет уди-



вительным, если в скором времени виноделы начнут совместно сооружать подобные приспособления и защищать свои уголья.

Замечу, что Рикардо Нуньес – не просто гениальный винодел. Он – талантливый первопроходец аргентинского виноделия. А его опыт достоин предметного изучения. И я уверена, что уже в ближайшее время многие возьмут на вооружение его уникальные наработки – и в маркетинге, в строительстве бренда, в производстве, и виноградарстве. И, конечно, в стилистике высококлассных вин, производимых группой компаний Vinos de La Luz.

Вся эта информация наводит на мысль, что Аргентина еще не сказала последнее слово – и нас все еще ждут удивительные времена всплеска славы аргентинского Мальбека, да и не только его. Профессионалы и знатоки вина с замиранием сердца наблюдают за происходящим в винной сфере Аргентины, пристально следят за уже состоявшимися звездами и ждут новинок. Я уверена, что от аргентинских виноделов, оснащенных современными технологиями, использующих обращение к истокам, а вместе с тем – возможности исследований и «умного» производства, нам не придется долго ждать новых открытий.



### For distribution in Eastern Europe:

**Nataliia Burlachenko**, Brand Ambassador **VINOS DE LA LUZ**  
+380 95 274 36 47 WhatsApp, Viber  
burlachenko@vinosdelaluz.com

[www.vinosdelaluz.com](http://www.vinosdelaluz.com) ♦ [www.callejondelcrimen.com](http://www.callejondelcrimen.com) ♦ [www.winegallery.com.ua](http://www.winegallery.com.ua)



# Ланч в Château Lascombes



## Торжественный обед в честь Drinks+ в Château Lascombes

Когда предстану перед апостолом Петром у ворот его небесной канцелярии (хотя, надеюсь, случится это еще не скоро 😊, и он потребует признаться, о чем я в жизни сожалею, то, пожалуй, первым делом назову визит в Château Lascombes. Где была, но шато не увидела... А еще – недоеденный десерт на торжественном обеде в честь медиа-группы Drinks+. Правда, за столом подавались винтажи, которые оказались лучшими за последнее десятилетие, что мой пробел в какой-то мере оправдывает 😊.



У Lascombes хороший средний балл по Паркеру (около 93 с 2000 года), а средняя цена в 82 доллара за бутылку дает ему преимущество даже перед Большой пятеркой Бордо, чьи продажи все чаще заставляют волноваться негоциантов.

Впрочем, прежде, чем рассказать о посещении этого старинного аристократического шато (2-й крю классе), к которому приложил руку в свое время Алексис Лишин, а в качестве одного из инвесторов – Дэвид Рокфеллер, стоит упомянуть, что наше знакомство с почтенным виноделом, управляющим шато Ласкомб – месье Домиником Бефом состоялось несколько лет назад при весьма забавных обстоятельствах. Разумеется, комическая роль досталась нам, так что, откровенно говоря, об этом инциденте без стеснения можно рассказывать лишь очень близким людям 😊. Забегая наперед, признаюсь: и на этот раз история продолжилась в духе старой французской комедии.

Начиналось все прилично, и тоже очень по-французски. Когда в ответ на запрос о визите мы получили по e-mail сообщение, что глава шато Ласкомб приглашает нашу команду на ланч, то, выстраивая программу с жестким таймингом (а в этот день пасьянс сложился круто: предстояло посетить семь виноделен – пишу и понимаю, что это было запланированным коллективным самосожжением на ра-

боте! – включая шато Латур, Монроз, Палмер etc.), ориентировались на дегустацию и скорый перекус (ну, это же не званый обед, – посоветовавшись, решили наши гастрокритики) – багет, паштет, ну, кишлорен какой-нибудь.







В шато Ласкомб мы прибыли минута в минуту. И принимающая сторона не заставила себя ждать. Стартовали по регламенту. Встречал нас лично меье Доминик Беф. Замечу, что вся летопись Château Lascombes, по мнению историков Бордо, разделена на два периода: до и после появления в нем Доминика Бефа (Dominique Befve), который в 2001 году возглавил хозяйство. К слову, до этого винодел работал техническим директором одновременно на трех шато холдинга Lafite.

Взявшись за дело, Доминик первым делом пригласил в качестве энолога Мишеля Роллана, с которым его объединяли общие взгляды на стилистику вина. С тех пор показатели в рейтингах шато стабильно растут, а его вина характеризуются звездами винной критики, включая Паркера, как сложные, зрелые, концентрированные, имеющие великолепный потенциал, ранее, воз-

можно, недостаточно оцененный, скажем, азиатским рынком. Сегодня все изменилось: недостатка внимания шато Ласкомб не испытывает. У Lascombes хороший средний балл по Паркеру (около 93 с 2000 года), а средняя цена в 82 доллара за бутылку дает ему преимущество даже перед Большой пятеркой Бордо, чьи продажи все чаще заставляют волноваться негоциантов.

Словом, мы были на седьмом небе от перспективы посетить это шато, намереваясь увидеть все его уголки – от старинного парка, виноградников и до подвалов, оснащенных системой Oxoline. Когда же Доминик Беф (которому мы бесконечно благодарны за дружеское предложение перекусить без отрыва от нашего винного марафона), после приветственного бокала шампанского и пары минут беседы, пригласил всех в соседнее помещение, высокие двустворчатые двери старинного замка



Ох, уж эти французские застолья, кто бывал, меня поймет, — они длятся полдня. Мы упустили из вида: что для француза ланч, то для нас гибель всех планов.

распахнулись — и... мы поняли, что стоим на пороге катастрофы. Всю площадь комнаты занимал обеденный стол, сервированный по всем правилам. Ох, уж эти французские застолья, кто бывал, меня поймет, — они длятся полдня. Мы упустили из вида: что для француза ланч, то для нас гибель всех планов.

Правда, гибель как раз шла по плану: на каждом посадочном месте лежало меню, специально составленное для ланча в честь Drinks+, с переменой из четырех блюд. Перед кем вставала подобная дилемма, — наслаждаться роскошным вином и пейрингом или мчаться дальше по винному маршруту, — поймет драматизм момента. Перед моими глазами все поплыло, включая строки письма от Латур, где нас просили не опаздывать 😊. Ага, будем стараться.

Взбодрив себя сентенцией «Жизнь — это не Потом, жизнь — это Сейчас», мы, с новой порцией благодарности к месье Бефу, приступили к обеду. Тем более, глядя на меню, и то, и другое далось легко.

В качестве стартера Доминик предложил собственное вино, выпускаемое им в партнерстве с женой Пией,







На каждом посадочном месте лежало меню, специально составленное для ланча в честь Drinks+, с переменной из четырех блюд

начиная с 2005 года, – Confidence de Margaux 2014. Вино в классическом стиле создано из ягод с 25-летних лоз, растущих на гравийно-глинистых почвах АОС Margaux. Это традиционный blend Мерло и Каберне Совиньона, 20 месяцев выдержки в дубовой бочке. В букете ощутимы пудровые ноты, легкий аромат ириса. Несмотря на то, что традиционно такие вина рекомендуют к мясу, мы попробовали юное и свежее Confidence de Margaux с закуской, и оно отлично сыграло с тартаром из морского гребешка на пюре из авокадо, гарнированным корн-салатом. Пожалуй, это вино можно отнести к тем сакраментальным исключениям, позволяющим сочетать красное с морепродуктами. Не возьмусь объяснить гармоничность этого непростого союза с точки зрения органолептики, но, возможно, дело в структурах, в том, что бархатистость Мерло сочеталась с нежностью тартара и маслянистостью авокадо. А малозначимый, на первый взгляд, корн-салат, или так называемый рапунцель, с тонким пряным ароматом и приятным ореховым послевкусием стал отличным проводником вкусов.

### D`o`C\_документ

По мнению Доминика Бефа, самые удачные винтажи последних 10 лет: 2010-2016-2009-2015. Лучшие винтажи Château Lascombes по версии СМИ: 2018, 2017, 2016, 2015, 2014, 2012, 2010, 2009, 2008 и 2001 годы.

Со второй позицией меню, или remove, – утиным турнедо с лингвини и жареным артишоком – мы попробовали Chevalier de Lascombes 2010. Это второе вино хозяйства, славящееся понятным фруктовым вкусом, балансом и умеренной мощностью, а главное, зрелостью уже на первом десятилетии жизни. Данный винтаж, по мнению обозревателей, – один из наиболее удачных за последний период. Разумеется, в пейринге с птицей классический бордоский blend продемонстрировал все свои достоинства: яркие ноты черной смородины и сладкого перца с оттенками кедра и табака. Стоит ли рассказывать, как хороша была утка, приготовленная в шато Ласкомб? Достаточно



### D`o`C\_документ

Американская компания Colony Capital купила шато Lascombes за 67 млн долларов, а затем инвестировала в реставрационные работы еще \$5 млн: \$1 млн в виноградники и \$4 млн в производственную часть – на покупку новых бочек, включая бюджет на систему Oxoline для винного подвала. Все вина, выпускаемые с 2001 года, созданы с использованием системы Oxoline, проворачивающей бочки с вином с определенным интервалом. Таким образом удастся выпускать полнотелые вина с глубоким танинным финишем.

заметить, что в этот момент мы совершенно уже перестали наблюдать за временем... Несчастные.

Далее на столе появилась тарелка французских сыров, за которые можно было бы отдать многое, даже если бы они подавались соло, без винного аккомпанемента. Но нет, их сопровождало звездное вино замка: Château Lascombes 2009 года, созданное из ягод с 35-летних лоз.

Стоит отметить, что, несмотря на традиционную для вин Медока инфантильность, или другими словами, длительность созревания, особенно среди вторых крю, Lascombes является нетипичным явлением: его вина взрослеют чуть раньше, демонстрируя сложный характер, гармоничность уже на первом десятилетии. Ну, а совершеннолетия вино Château Lascombes достигает в возрасте 10-25 лет после сбора урожая. Говорят, это происходит благодаря современным приемам винификации и легкому преобладанию Мерло. Зачастую этот пазл выглядит примерно так: 50% Мерло, 45% Каберне Совиньон и 5% Пти Вердо. К слову, в 2011 году было высажено некоторое количество лоз Каберне Фран, и в дальнейшем энологи планируют изучить, как сорт поведет себя в составе бленда. Говорят, первым винтажом эксперимента стал 2014 год.

Итак, сырная тарелка была предложена в сочетании с винтажом 2009 года. Это обильное, самодостаточное вино – идеальный симбиоз мощи и элегантности, сливочности и сбалансированных танинов – стало отличным пейрингом к элитным сырам, также проявляющим широкую палитру вкусовых оттенков. Выдержанное практически 10 лет Château Lascombes демонстрировало сочность, мягкость и эволюцию сложного букета, с нотами черешни, оттененной табаком и шоколадом. Вино отличалось нарядным платьем, так импонирующим обстановке замка: благородный пурпур бликовал изящной фуксией.





Так что, когда подали десерты, среди которых ярким мазком импрессиониста выделялся малиновый макарун, мы сразу поняли: это то, что надо для кульминации, вот оно, счастье... Ну, а счастливые часов не наблюдают... И тут мы обратили внимание, как быстро снуют официанты, вынося десерты, – и вспомнили, что заранее просили провести наш визит в ускоренном темпе, указав час X, когда нам нужно будет покинуть гостеприимное шато. Мы переглянулись и нервно посмотрели на часы. По регламенту, нам следовало вежливо раскланяться на пороге полчаса тому назад... А ровно в эту минуту мы должны были уже стоять под стенами шато Латур 😊.

Чтобы ярче представить, что было дальше, стоит вспомнить немые фильмы с Чарли Чаплином в ускоренной съемке. Секунду поколебавшись: что будет вежливее, пренебречь макаруном или захватить его takeaway, я сгребла эту розовую прелесть в салфетку под насмешливый взгляд Доминика (конечно, он тут же вспомнил жуткую сцену нашего знакомства и, получается, он во мне таки не ошибся 😊) и запихнула узелок в сумочку. А затем фирменной чаплиновской походкой, но только ускоренной в разы, еще пытаюсь сохранять остатки достоинства, мы вывалились на лужайку.

Несмотря на катастрофическую спешку, от всего сердца наперегонки благодарили Доминика, успели сфотографироваться вместе с ним, мужественно держа улыбки, на фоне увитого плющом фасада этого очаровательного, роман-

### D`o`C\_документ

Haut Médoc – третье вино, выпускаемое шато Ласкомб. Для него характерен округлый, фруктовый, даже слегка хрустящий вкус. Гастрономически сложное, при этом идеально сбалансированное вино в изобилии насыщено нотами красных фруктов и ванили.

тичного, сказочной красоты замка...

А затем уже откровенной рысью бежали к машине, на ходу набирая менеджера Латур. И знаете, случилось чудо. Мы попали во все запланированные шато. Прошли все тейстинги и вернулись в отель живьем.

А там, разбирая сумку, я вдруг неожиданно для себя – 7 дегустаций все-таки! – наткнулась на макарун, слегка помятый и утративший форму. Но к потерям форм я уже отношусь с долей привычки, да и что нам форма? Главное, учили нас с детства, – содержание. И я наконец спокойно поработала над своим содержанием, с удовольствием съев восхитительно пахнущий малиной макарун. И расслабленно подумала: а настоящим чудом будет, если Доминик когда-нибудь позовет нас в гости снова. Но если позовет, я непременно исправлюсь – и обойду, и опишу подробно все: сад, замок, виноградники, прессы, производство, хранилище и эту пресловутую систему Oxoline... Одно условие: не приглашать меня на ланч!



# Villa Krim собрала «ВИННЫЕ» исследования, которые помогут похудеть, выучить язык и решить проблемы

Хорошее вино может дополнить ужин или обед, поспособствовать беседе, снять напряжение, но это далеко не все полезные свойства этого благородного напитка. Всемирно известные ученые не устают исследовать положительные эффекты, которые оказывает умеренное употребление алкоголя на организм, а Villa Krim рада поделиться их последними достижениями в данной сфере.



# Как бокал вина поможет выучить язык?

Согласно результатам исследования ученых из Эксетерского университета, опубликованных в статье в Scientific Reports, люди, умеренно употребляющие спиртное после обучения, запоминают материал лучше тех, кто не пил вообще. В исследовании приняли участие 88 человек, большая часть из которых были женщинами. В ходе эксперимента добровольцев разделили на две группы. Обе группы должны были запомнить несуществующие слова, похожие на настоящие, но содержащие лишние буквы (например, frenzylk от слова frenzy, ярость). После того, как психологи удостоверились, что испытуемые справились с задачей, половине из них было предложено за два часа выпить столько спиртного, сколько они посчитают нужным. Другая половина должна была обойтись без алкоголя. На утро все испытуемые прошли тест на память. В то время как контрольная группа, которая пила безалкогольные напитки, помнила примерно одинаковое количество слов, у тестовой группы, употреблявшей алкоголь, число было заметно выше. При этом, как ни парадоксально, эффект оказался сильнее выражен у тех, кто выпил больше. Объяснение ученые нашли в следующем: «алкоголь блокирует изучение новой информации, и поэтому у мозга есть больше ресурсов, чтобы сложить другую недавно полученную информацию в долгосрочную память». И получается, чтобы лучше запомнить новые иностранные словечки, отложив учебник, закрепить знания бокальчиком красного. Важно сделать это после учебы и, не забывая про умеренность, ведь в противном случае можно не вспомнить не только слова.

«алкоголь блокирует изучение новой информации, и поэтому у мозга есть больше ресурсов, чтобы сложить другую недавно полученную информацию в долгосрочную память».

## Как ПИТЬ ВИНО, чтобы похудеть?

Два бокала красного вина на ночь помогут предотвратить увеличение веса на 70 процентов – именно к таким выводам в ходе своего исследования пришел Джейсон Дайком из университета Альберты в Канаде. Эту замечательную новость позже подтвердили ученые из Университета штата Вашингтон и Гарварда, которые обнаружили, что ночной бокал вина (или два) действительно может помочь в потере веса. И все это благодаря ресвератролу, который содержится в красном вине, именно он предотвращает накопление жира в жировых клетках. Это же вещество вырабатывается в организме благодаря физическим упражнениям на тренажерах. Так что бокал красного вина перед сном способен заменить час тренировки в спортзале. Но помните, что такой процесс в организме происходит только при приеме на ночь. Рюмка к обеду отложится на боках, к сожалению. И даже перед сном не переусердствуйте, ведь в вине тоже содержатся калории, так что при чрезмерном старании эффект может быть обратным.

# Вино способствует ТВОРЧЕСКОМУ решению проблем.

Ни для кого не секрет, что многие из великих и творческих людей были не дураки выпить. И многие из них признавали, что бокал-другой вина очень способствуют вдохновению. Проверить эту теорию решил профессор Эндрю Ярош из Университета Миссисипи и его коллеги, они провели исследование с участием 20 мужчин. В ходе эксперимента группе умеренно выпивших мужчин было предложено завершить серию словесных ассоциаций, и ту же задачу попросили решить группу трезвых мужчин. В результате эксперимента мужчины, которые пили, не только дали больше правильных ответов, чем их трезвые коллеги, но они также справились намного быстрее. Ученый объясняет подобный результат следующим: «Решение нестандартных задач — это область, в которой главный эффект от алкоголя — ослабление самоконтроля, дает позитивный результат.

Если есть  
необходимость в  
мозговом штурме,  
провести его лучше  
за бокалом вина.

Решение нестандартных задач — это область, в которой главный эффект от алкоголя — ослабление самоконтроля, дает позитивный результат. В тестах такого типа сложно не застрять на первой пришедшей в голову ассоциации, а алкоголь помогает перелетать с одной мысли на другую...

В тестах такого типа сложно не застрять на первой пришедшей в голову ассоциации, а алкоголь помогает перелетать с одной мысли на другую... При этом стоит учитывать, что в остальных областях — от решения математических задач до управления автомобилем — трезвость и самоконтроль крайне важны». Кроме этого, ученые добавили, что забывать об умеренности не стоит, в любом случае, иначе в бесконтрольном потоке сознания будет сложно отбраковывать бредовые идеи. Но все же, если есть необходимость в мозговом штурме, провести его лучше за бокалом вина. И решение найдется.



# Крис Йорк:

## «А мы пойдём в онлайн!»



Те, кого интересует австрийское вино, наверняка в курсе, что не так давно в Austrian Wine Marketing Board произошла смена руководства: в декабре прошлого года Вильгельм Клингер (Wilhelm Klinger) объявил о том, что оставляет пост управляющего директора. Его преемник, Крис Йорк (Chris Yorke), избранный после тщательного многоэтапного отбора из 90 кандидатов, возглавил AWMB в начале 2020 года. О своей новой должности, о планах и влиянии эпидемии на винный бизнес Крис Йорк рассказал в интервью D`o`C.

**D`o`C:** Господин Йорк, Ваша карьера была и раньше связана с винодельческим сектором. Затем Вы кардинально меняли бизнесы: American Express NZ Sony Card Europe, Roche Pharma (Welwyn Garden City), ICI Agrochemicals. Какие профессиональные качества Вы приобрели на столь разных позициях?

**Крис Йорк:** Вы правы, я работал в разных международных компаниях, но это было ДО того, как я попал в винный мир. Общей чертой моего делового опыта было то, что целевая аудитория, с которой я работал, всегда была премиальной и интернациональной. Понимание потребителя премиум-класса, изменения их предпочтений со временем и в разных странах, является одним из ключевых навыков, необходимых для успешного выполнения моей нынешней работы.

**D`o`C:** Почему Вы решили принять участие в отборе на должность главы Austrian Wine Marketing Board?

**К.Й.:** Я занимал позицию Global Marketing Director в компании New Zealand Wine в течение 15 лет, где получил огромный опыт работы с австралийским вином. В то же время я собирал мнение авторитетов в винном бизнесе о самой успешной компании с наиболее эффективным маркетингом и часто получал ответ: 'Austrian Wine!'. Когда я однажды узнал, что в этой компании намечается вакансия, я изначально сомневался, возьмут ли международного кандидата. Но было заявлено, что просто выберут лучшего, и вот, я вместе с 90 другими соискателями прошел отбор, – и мне улыбнулась фортуна.

Я работал в разных международных компаниях, но это было ДО того, как я попал в винный мир. Общей чертой моего делового опыта было то, что целевая аудитория, с которой я работал, всегда была премиальной и интернациональной.

**D`o`C:** Вы были избраны на должность главы Austrian Wine Marketing Board после тщательного многоэтапного отбора. Расскажите подробнее об этапах отбора, какие задания Вы выполняли, кем были конкуренты?

**К.Й.:** Конкурсный процесс состоял из нескольких собеседований, а затем из презентации для Правления, а также интервью, которое провели по скайпу, когда я был в Новой Зеландии. Заключительное собеседование и презентация для Правления были проведены в Вене. Я налетал 30 часов в одну и другую сторону, чтобы принять участие в отборе. Что касается конкурентов, то все было организовано конфиденциально, и я, на самом деле, не знаю, что это были за специалисты. Однако, как я узнал впоследствии, одним из кандидатов, которого, к слову, мне впоследствии удалось пополнить в свою команду, был Кристиан Цехмайстер (Christian Zechmeister).



**D`o`C:** Были ли слова напутствия от экс-главы? Как проходил процесс передачи управления – сколько времени длился, вы много общались? Что особенно важного Вы услышали от Вилли Клингера?

**К.Й.:** Нам с Вилли Клингером предоставили трехмесячный переходной период для передачи дел. И он прошел отлично. Мы вместе путешествовали по США и Канаде, а также побывали во многих частях Австрии. Вилли уделял мне много времени, старался представить многим заинтересованным сторонам и объяснить, как мы с ними работаем. Как и большинство винных стран, Австрия довольно сложна с точки зрения структур и регионов, поэтому Вилли уделил этому особое внимание и помог мне разобраться в этих вопросах. Я желаю Вилли всего наилучшего на новой должности CEO Wein and Co в Австрии.

**D`o`C:** Ваш предшественник имел огромный авторитет – но, наверное, от Вас мир ждет не повторения его стиля, а чего-то нового. Что Вы думаете по этому поводу?

**К.Й.:** Каждый человек привносит некие новшества на своей позиции, опираясь на свои сильные стороны. Вилли делал так, и делал это очень хорошо. Моя первоначальная задача состояла в том, чтобы создать команду. И мы внесли ряд изменений, в том числе, как и обсуждалось изначально, увеличили количество человек управленческой команды, чтобы усилить ряд направлений. Назову основные задачи.

Более четко сфокусироваться на наших ключевых рынках, Австрии и Германии, и на совместной работе с нашими винодельческими регионами. Акцент на росте экспорта на ключевых винных премиум-рынках. Поддержать коммуникации по онлайн и офлайн каналам.

Мы приступаем к осуществлению этих мер в этом году и планируем их на следующий год.

**D`o`C:** Вы уже несколько месяцев на новой должности. Что успели сделать за этот период?

**К.Й.:** Мы создали команду и внедрили стратегию для отрасли. Сейчас работаем над рядом мероприятий, чтобы поддержать то, что я называю нашей стратегией «Бокал в руке» (Glass in Hand). Под этим словосочетанием я подразумеваю, что мы предоставим нашим винодельням больше возможностей для демонстрации своих вин мировому сообществу. Мы убеждены, что, когда трейдеры и потребители дегустируют наши вина и знакомятся с нашими людьми, мы в выигрыше. За счет чего? Да потому, что наши вина отличаются той самой элегантностью стиля и идеальными характеристиками, которые ищут потребители: хорошее качество и стоимость, стабильность, гастрономичность. Кроме того, наши люди очень дружелюбны!

Как и большинство винных стран, Австрия довольно сложна с точки зрения структур и регионов, поэтому Вилли уделил этому особое внимание и помог мне разобраться в этих вопросах. Я желаю Вилли всего наилучшего на новой должности CEO Wein and Co в Австрии.

**D`o`C:** Какие рынки важны для Austrian Wine Marketing Board на данный момент?

**К.Й.:** Очевидно, что внутренний рынок, на который приходится 80% наших продаж, особенно важен. Но, поскольку у нас такая высокая доля рынка, стратегия заключается в защите и поддержке премиальных сегментов. А наш единственный способ расти – это международные рынки. Германия и Швейцария логичны из-за языка, но у нас есть рынки США, Бенилюкса, монопольные рынки Великобритании, Центральной и Восточной Европы, частично Азии. Мы ориентируемся на рынки и сегменты рынка премиум-класса и осознаем, какие цену и качество предлагаем.

**D`o`C:** Внес ли коронавирус серьезные изменения в Ваши планы?

**К.Й.:** Да, коронавирус – тема номер один, как и во всех других компаниях и винодельческих странах! Мы оперативно переориентировали нашу деятельность и запускаем онлайн-кампанию в Австрии, нацеленную на продажу вина в супермаркетах, интернет-магазинах и винодельнях. Надеемся расширить эти меры и на другие страны.

Во-вторых, мы концентрируемся на нашей тактике действий после эпидемии и активно планируем ряд мероприятий, когда австрийские виноделы смогут снова путешествовать. Разрабатываем особые меры для поддержки ресторанов по всему миру, а также по привлечению к дегустациям в местных винных погребах, к винному туризму.

Мы планируем провести дегустации австрийского вина в Москве, Санкт-Петербурге и Торонто, а также другие мероприятия в Чикаго, Базеле,



Амстердаме, Копенгагене, Штутгарте. Кроме того, ряд других мероприятий во второй половине года. На данный момент многое приостановлено, но как только все прояснится, будет много интересных ивентов, о которых мы обязательно расскажем!

” Наши вина отличаются той самой элегантностью стиля и идеальными характеристиками, которые ищут потребители: хорошее качество и стоимость, стабильность, гастрономичность.

