

UNIVERZITET SINGIDUNUM

DEPARTMAN ZA POSLEDIPLOMSKE STUDIJE I MEĐUNARODNU SARADNJU

MASTER RAD

Studijski program: POSLOVNI SISTEMI U TURIZMU I HOTELIJERSTVU

Tema: Uloga sommeliera u afirmaciji vinske kulture

Mentor: prof. dr Tereza Horvat Skenderović

Student: Nebojša Mitrović

Broj indeksa: 405859/2012

Beograd, Novembar 2013.

SADRŽAJ

UVOD	4
1. VINO	9
1.1. ISTORIJA VINA	9
1.1.2. <i>ANTIČKI PERIOD</i>	9
1.1.2. <i>SREDNJI VEK</i>	11
1.1.3. <i>MODERNO DOBA VINARSTVA</i>	11
1.2. PROIZVODNJA VINA	13
1.2.1. <i>VITIKULTURA</i>	14
1.2.1.1. Teroa	14
1.2.2. <i>VINIFIKACIJA</i>	15
1.2.2.1. Kako se dobijaju bela i crvena vina	15
2. KO SU SOMMELIERI?	18
2.1. KROZ ISTORIJU	19
2.2. SOMMELIERI U TURIZMU	20
2.2.1. <i>SOMMELIERI U UGOSTITELJSKO – TURISTIČKIM OBJEKTIMA</i>	20
2.2.2. <i>SOMMELIERI U ENOTURIZMU</i>	20
2.2.3. <i>SOMMELIERI U HOTELIJERSTVU</i>	21
2.2.4. <i>SOMMELIERI U JAHT - TURIZMU</i>	21
2.3. SOMMELIERI IZVAN TURIZMA	21
3. OBAVEZE SOMMELIERA U RESTORANU	23
3.1. NABAVKA I SKLADIŠTENJE VINA	23
3.2. KONTROLA LEŽANJA VINA	24
3.3. PRAVLJENJE VINSKE LISTE	25
3.4. PREPORUKA VINA GOSTU	27
3.5. PRAVILAN SERVIS VINA	28
3.5.1. <i>SERVIS PENUŠAVIH VINA</i>	28
3.5.2. <i>SERVIS BELIH VINA</i>	30
3.5.3. <i>SERVIS CRVENIH VINA</i>	31
3.5.4. <i>POSTAVKA ČAŠA NA STOLU</i>	32
3.5.5. <i>TEMPERATURA SLUŽENJA VINA</i>	34
3.5.6. <i>TIPOVI ČAŠA ZA VINO</i>	34
3.5.6.1. Čaše za penušava vina	35
3.5.6.2. Čaše za bela vina	36
3.5.6.3. Čaše za crvena vina	36
3.5.6.4. Čaše za dezertna i fortifikovana vina	37

3.6. PROFIL SOMMELIERA	38
4. IMPLEMENTACIJA SOMMELIERA U SRPSKE RESTORANE	39
4.1. SOMMELIER U SRPSKOM FAJN DAJNINGU	39
4.1.1. POZITIVNI ASPEKTI SOMMELIERA U SRPSKOM FAJN DAJNINGU....	39
4.1.2. NABAVKA I SKLADIŠTENJE VINA U SRPSKOM FAJN DAJNINGU	40
4.1.3. VINSKA LISTA U SRPSKOM FAJN DAJNING RESTORANU.....	41
4.1.4. PREPORUKA I SERVIS VINA U SRPSKOM FAJN DAJNINGU.....	43
4.2. SOMMELIER U SRPSKIM RESTORANIMA.....	43
4.2.1. POZITIVNI ASPEKTI SOMMELIERA U SRPSKIM RESTORANIMA	44
4.2.2. NABAVKA I SKLADIŠTENJE VINA U SRPSKIM RESTORANIMA	44
4.2.3. VINSKA LISTA U SRPSKIM RESTORANIMA.....	45
4.2.3.1. Vinska lista u restoranima sa srpskim specijalitetima	45
4.2.3.2. Vinska lista u ostalom srpskim restoranima.....	46
4.2.4. PREPORUKA I SERVIS VINA U SRPSKIM RESTORANIMA	47
5. OSNOVE UPARIVANJA.....	48
5.1. UPARIVANJE VINA I HRANE	48
5.2. UPARIVANJE ALKOHOLNIH DESTILATA I HRANE	52
5.3. UPARIVANJE VODE I HRANE	53
5.4. UPARIVANJE U SVRSI ENOTURIZMA	54
6. ENOTURIZAM.....	55
6.1. ENOTURIZAM U SRBIJI.....	55
6.2. UPARIVANJE SRPSKIH SPECIJALITETA I VINA U FUNKCIJI POBOLJŠANJA ENOTURISTIČKE PONUDE SRBIJE.....	56
6.2.1. SRPSKI SPECIJALITETI U SVRSI ENOTURIZMA	57
6.2.1.1. Uparivanje vina sa vojvođanskim specijalitetima.....	58
6.2.1.1.1. Kulen i kobasica.....	59
6.2.1.1.2. Pileća i goveđa supa.....	60
6.2.1.1.3. Paprikaš.....	60
6.2.1.1.4. Gulaš.....	62
6.2.1.1.5. Pijani šaran.....	62
6.2.1.1.6. Rinflajš.....	63
6.2.1.1.7. Štrudla	64
6.2.1.1.8. Gomboce sa šljivama.....	65
6.2.1.2. Uparivanje vina sa balkanskim specijalitetima	65
6.2.1.2.1. Sjenički sir	66
6.2.1.2.2. Gibanica	67
6.2.1.2.3. Pača čorba od iznutrica.....	68

6.2.1.2.4. Sarma.....	69
6.2.1.2.5. Ćevapi	70
6.2.1.2.6. Jagnjetina ili teletina ispod sača	70
6.2.1.2.7. Sataraš.....	72
6.2.1.2.8. Musaka	73
6.2.1.2.9. Podvarak	73
6.2.1.2.10. Baklava.....	74
6.3. ULOGA SOMMELIERA U ENOTURIZMU	75
7. TRŽIŠTE VINA I ULOGA SOMMELIERA U ISTOM	76
7.1. ULOGA SOMMELIERA U TRAŽNJI I POTROŠNJI VINA	76
7.2. POZITIVAN UTICAJ SOMMELIERA U RAZVOJU TURISTIČKE PONUDE	77
7.3. UTICAJ SOMMELIERA NA AFIRMACIJU VINA U HORECA SEKTORU	78
8. KANALI DISTRIBUCIJE VINA I UTICAJ SOMMELIERA NA ISTE	80
8.1. PODELA PREMA VRSTI PRODAJNIH KANALA VINA.....	80
8.2. PODELA PREMA INTENZITETU DISTRIBUCIJE VINA	81
9. ZNAČAJ SOMMELIERA ZA EKONOMSKU ODRŽIVOST UGOSTITELJSKO – TURISTIČKOG OBJEKTA.....	82
10. ZAKLJUČAK	83
11. LITERATURA	86

Uvod

Sommeliereri mogu imati veliki uticaj u afirmaciji vina, i to zemlje, kako Starog tako i Novog sveta, znaju da iskoriste. Srbija je nažalost daleko od toga i još uvek nismo pronašli načine kako da sommelierra implementiramo u turizmu. Ovaj rad će pre svega obratiti pažnju na sommelierra u ugostiteljsko – turističkom objektu, kao mesto gde se njegovo umeće može iskoristiti na najbolji mogući način. Ali biće reči i o drugim turističkim granama, kao i tržištu i plasmanu vina.

Svake godine broj sommelierra u svetu raste, a sa zadovoljstvom se može konstatovati da je i kod nas primetan sličan trend. Ipak, ono gde se Srbija razlikuje od ozbiljnih država je broj fajn dajning restorana, koji je i dalje mali. Zato se najveći broj sommelierra u našoj zemlji ne bavi isključivo vinom, ili se gotovo uopšte ne bavi ovim poslom.

Većina onih koji završe kurs za sommelierra u Srbiji, a postoje dva sertifikovana udruženja koja imaju ovlašćenje da ga organizuju, su konobari u restoranima, bistroima ili vinskim barovima. Oni žele da nauče više o vinu, ali nisu sommeliereri u užem smislu te reči, jer rade mnoge stvari sa kojima sommeliereri obično nemaju dodira. Takođe, znatan broj ljudi koji završe kurs, to uradi iz ljubavi prema vinu, iako se zapravo bave potpuno drugačijim zanimanjem. Mali je procenat onih koji rade kao sommeliereri u Srbiji.

Ovaj rad će pokušati da predstavi značaj koji sommelier ima u afirmaciji vina u turizmu, na taj način što će demistifikovati njegov posao. Sve ovo je u cilju da u doglednoj budućnosti, pre svega poslodavci, uvide koliki je značaj sommelierra, kao i to da briga o vinu ne ide samo od podruma do trpeze, već da je put mnogo komplikovaniji i duži. Kada se uvidi koliko sitnih detalja treba da se uradi, do trenutka dok vino ne dođe na sto gosta, shvatiće se koliko su ove osobe zapravo bitna u afirmaciji vina. A da ne pričamo koliko samo povećavaju ugled jednog restorana.

Ljudi imaju pogrešnu percepciju da se posao sommelierra ogleda samo u tome da eventualno preporuči i otvori vino gostu. Međutim, do tog momenta on mora da uradi mnogo važnije stvari, a kako sve to izgleda „iza scene“, ovaj posao prolazi nezapaženo. U poslu, kao i svugde, male stvari i sitni detalji čine razliku između dobrog i vrhunskog.

Tako i u turizmu, ukoliko se želi u potpunosti iskoristiti potencijal, morate obratiti pažnju na one stvari koje su običnim ljudima nevidljive.

Restoran koji želi da u svom asortimanu ima ozbiljnu vinsku listu, mora da zaposli jednu ili više osoba specijalizovanih isključivo za rad sa vinima. Da bi servis vina i samo vino, mogli da budu reprezentativna stavka u jednom restoranu, svi detalji moraju da budu u savršenoj korelaciji. Ovim radom postaviće se osnove na šta sommelier treba da obrati pažnju prilikom angažovanja u turističko - ugostiteljskom objektu, a sve radi širenja plasmana vina i afirmacije istog.

Zahvaljujući iskustvima autora i njegovog rada u srpskim, ali i u onim svetskim fajn dajning restoranima, ovim radom pokušano je postaviti sommeliera u centar zbivanja jednog ugostiteljsko – turističkog objekta, demistifikovati njegovu ulogu i izgraditi temelje njegove funkcije i obaveza.

Sve ovo je neophodno iz prostog razloga što je ovo zanimanje kod nas još na niskim lestvicama, pa je samo postavljanje nekih osnova korak ka približavanju i shvatanju ovog zanimanja i načina valorizacije istog u, pre svega, ugostiteljsko – turističkom objektu.

Većina restorana u Srbiji još uvek nije najbolje shvatila opcije koje im se otvaraju ukoliko dovedu osobu koja je stručna u radu sa vinima i drugim alkoholnim pićima.

Kao i u svakom polju, uvek treba težiti savršenstvu, i postepeno graditi ciglu po ciglu u pokušaju da se napravi jedna kvalitetna stvar. Sjajno jelo i kvalitetno vino nisu dovoljni. Ukoliko su oni pogrešno upareni, finalni doživljaj će biti veliko razočarenje, a samim tim i loša reklama za restoran. Dok će sa druge strane restoran koji nudi savršen užitek, biti meta mnogih ljudi koji vole da uživaju u hrani i vinu. Ovo posebno dobija na težini kada se zna da takvih restorana u Vojvodini nema mnogo i da je lakše na taj način probiti se na tržište.

Poznati restoran „Čarli Troter“ jedan je od prvih u svetu koji je shvatio značaj uparivanja hrane i vina. Oni su otišli toliko daleko da na licu mesta menjaju strukturu jela, kako bi ga prilagodili vinu koje je gost naručio.

Najviše na osnovu te činjenice, kao i perfektnog servisa, došli su do toga da su postali „Meka“ za sve ljubitelje vina širom sveta. Danas blizu trideset godina nakon što je restoran otvoren, ovde dolaze ljudi sa svih strana sveta u potrazi za savršenim obrokom,

gde će „Čarli Troter“, njegovi kuvari i vrhunski sommelieri, savršeno upariti hranu i vino, na načine koji su nezamislivi.

Postoji veliki broj restorana sa vrhunskom hranom, vinsku kartu sa skupim i dobrim vinima nije teško napraviti, ali sve to uskladiti nije ni malo lako. To je uspelo Čarlju Troteru, i zato je najnormalnija stvar u njegovom restoranu da se za jednu večeru otvori po nekoliko „1000\$+“ boca.¹ Način na koji ovaj restoran afirmiše vino je jedan od osnova ovog rada.

U vreme kada mali broj restorana u Vojvodini, pa i celoj Srbiji, koristi usluge sommeliera, ovaj rad će pokušati da da pravu sliku o tom zanimanju i njegovim obavezama, kao i načinima kako on može da bude u funkciji razvoja turističke ponude, a samim tim i povećanja profita. Jedna od najbitnijih načina, sa stanovišta jednog ugostiteljsko – turističkog objekta, je uparivanja hrane i vina, pa će o tome najviše i govoriti.

Drugim rečima ovaj rad će pokušati da filozofiju Čarlja Trotera, uz određene adaptacije, prenese na jedan naš restoran, ili još bolje rečeno, da pruži smernice pri postavljanju temelja jednom restoranu koji želi da se ističe vinskom ponudom.

U razradi teme, odnosno master rada, korištene su sledeće metodološke postavke, kako bi bila dokazana, odnosno argumentovana, zadata tema:

Ciljevi rada

1. Približiti ulogu i značaj sommeliera i načine eksploatacije istog u turističkim delatnostima;
2. Približiti ulogu i značaj sommeliera u afirmaciji samog vina;
3. Objasniti značaj koji sommelier može da ima u afirmaciji i širenju tržišta vina;
4. Istražiti najbolje načine uparivanja vina i hrane, koji bi pomogli poboljšanju turističke delatnosti jednog ugostiteljskog objekta;
5. Postaviti smernice za sommeliera kao zanimanje i predstaviti načine kako on može da učestvuje u povećanju ugleda restorana;
6. Razmotriti uticaj sommeliera na tržište vina i hrane;
7. Objasniti značaj sommeliera sa ekonomskog stanovišta;

¹ Edmund O. Lawler (2008), *Lessons in Wine Service*, Ten Speed Press, Berkley, str. 38

8. Obraditi temu sommeliera koja je sve više popularna u Srbiji, ali niko do sada nije kritički sagledao u nekom radu;

Hipoteze rada

1. Besprekornim servisom i čuvanjem vina, ugostiteljsko - turistički objekat će podići ugled i afirmisati vinsku kulturu;
2. Pravilnim uparivanjem vina i hrane i posvećivanjem pažnje servisu podiće se ugled ugostiteljsko – turističkog objekta;
3. Fokusiranjem na umeće sommeliera, ugostiteljsko – turistički objekat će poboljšati kvalitet turističke ponude i na taj način razlikovati se od konkurenata;
4. Načinima prezentacije vina sommelier će pozitivno uticati na plasman vina na tržište i afirmaciju vinske kulture;
5. Približavanjem i pomoći prilikom pozitivnog odabira vina, stvoriće od relativnog – lojalni potrošač;
6. Pravilnom upotrebom marketinga, moguće je putem enoturizma povećati profit;

Metode i tehnike istraživanja

1. Analiziraće se knjige i istraživanja koje su pisala i sprovodila najveća svetska imena iz ove oblasti.
2. Sintezom ovog teoretskog znanja, kao i iskustva autora iz srpskih i svetskih restorana, predstaviće se načini za poboljšanje razvoja turističke ponude u ugostiteljsko – turističkom objektu.
3. Metoda posmatranja će, takođe, biti korišćena, gde je autor imao prilike da se upozna sa načinima kako funkcioniše sommelier u fajn dajning restoranu hotela sa pet zvezdica.
4. Prilikom izrade ovog rada koristiće se i metod komparacije naših sa svetskim restoranima u hotelu sa pet zvezdica.

Na samom početku rada govoriće se o sommelieru kao zanimanju, njihovoj istoriji i značaju ove profesije sa ekonomske tačke gledišta. U drugom delu rada videćemo gde se nalazi sommelier u turizmu i koje turističke grane mogu da ga zaposle. Zatim

govoriće se o obavezama sommeliera u ugostiteljsko – turističkom objektu. Proći ćemo sve faze, od nabavke i skladištenja vina, preko kontrole ležanja, pravljenja vinske liste, pa sve do servisa. U četvrtom delu rada iskustva iz prošlog dela pokušaćemo da implementiramo u srpski ugostiteljsko – turistički objekat. Najpre u srpski fajn dajning restoran, a zatim i restoran čija se hrana fokusira na srpskim specijalitetima. Peti deo rada je verovatno i najbitniji, jer ćemo govoriti o uparivanju hrane i vina, što predstavlja temelj u afirmaciji vina. Ovaj deo obogatićemo i uparivanjem hrane sa vodom i alkoholnim destilatima. A kasnije ćemo dati neke smernice kako upariti domaću hranu, sa domaćim pićima.

U nastavku rada pričaćemo o uticaju sommeliera na tržište vina, a zatim će biti reči o kanalima plasmana vina i uticaju sommeliera na njih. Na kraju ćemo se dotaći i ekonomske održivosti ugostiteljsko – turističkog objekta koji poseduje sommeliera.

Ovaj rad je korak ka približavanju implementacije sommeliera u turizmu, pre svega ugostiteljsko – turističkom objektu i istraživanju načina na koji on može da mu pomogne. Sve u svrhu jačanja turističke ponude i valorizovanja turističkog potencijala objekta. Nešto slično nikada nije rađeno u Srbiji, pa samim tim ovaj rad treba gledati kao početnu osnovu približavanja restorana u našoj zemlji elitnim svetskim restoranima, koji su već shvatili koliko sommelier može da pomogne u stvaranju kohezije hrane i vina.

1. Vino

Starost vinove loze se meri desetinama miliona godina, a postoje i neke indicije da se javlja još u periodu tercijara. Međutim, samo vinogradarstvo je znatno mlađe i pouzdani podaci govore da se ono javlja pre 8.000 godina. Na samom početku čovek je sakupljao plodove i koristio ih isključivo za ishranu. Danas, monogo godina kasnije, grožđe, koje se se smatra za „najkompletnije“ voće, jer pored šećera, kiselina i mineralnih materija sadrži i kompleks vitamina značajnih u ishrani čoveka, se samo malim delom koristi za ishranu, a mnogo većim u proizvodnji vina. Pored ovoga grožđe je značajno i u proizvodnji alkoholnih i bezalkoholnih pića, sirupa, ulja...²

1.1. Istorija vina

Vinogradarstvo je kao što vidimo veoma staro, a vinogradari su prešli dug put od sakupljanja grožđa i njegove fermentacije u običnim rupama na zemlji, pa sve do današnjih savremenih vinarija gde se kompjuterski prati svaka promena u procesu pravljenja vina.

1.1.1. Antički period

Vino se razvijalo na istoku zajedno sa najstarijim civilizacijama. Prve konkretne dokaze o vinogradarstvu možemo pronaći u Kavkaziji (današnja Gruzija i Jermenija) i Mesopotamiji (današnji Iran) još iz perioda 6.000 godina pne. Do ovih podataka se došlo uz pomoć vinske kiseline koja je nađena na ostacima vrčeva iz tog perioda. Odatle je vino migriralo u Egipat. što se može videti na zapisima sa tabla i papirusa.

I pored toga što danas grčka vina nisu u samom svetkom vrhu, u antičkoj Grčkoj ono je bilo veličano i česta tema pesnika. Međutim, činjenica da je ono tada bilo mešano sa medom, začinima, voćem i razblaživano sa morskom vodom, navodi nas na zaključak da se tada pilo vrlo nekvalitetno vino. Ipak, i pored toga što kvalitet vina nije

² Miroslavjević M. (2008), *Biotehnika vinove loze*, Draganić, Novi Sad, str. 231

bio ni blizu današnjeg, u spisima se, ipak, pominje kvalitet tadašnjeg vina sa ostrva Egejskog mora, poput Čiosa, koja su mogla da se čuvaju i po nekoliko decenija.

Poput Grka i Rimljani su pisali o vinu, ali više o načinu uzgajanja vinove loze i tehnikama vinifikacije. Tako je Vergilije pisao instrukcije vinogradarima ("Loza voli otvorenu padinu"), dok su neki drugi opet povučeni burnim razvojem vinogradarstva više vodili računa o ekonomskom aspektu uzgoja.

Pojedina rimska vina su imala izuzetan potencijal za odležavanje, što samo po sebi dovodi do zaključka da su posedovala određen kvalitet. Vina su često bila izlagana toploti, pa čak i dimu da bi dobila karakter sličan Madeiri. A zanimljivo je da su neke velike godine ne samo opisivane već i konzumirane mnogo kasnije, pa je tako vino Opium iz doba konzula Opimius-a (121 pne.) konzumirano nakon 125 godina.

Poznato je da su Rimljani imali sve što im je potrebno za odležavanje vina. Za razliku od Grka, koji su se služili amforama, oni su imali drvenu burad, veoma sličnu današnjim, kao i boce koje se nisu mnogo razlikovale od današnjih, osim što je staklo bilo tanje i lakše se lomilo. Inače, tehnologija pravljenja stakla je u Rim došla iz Sirije. Stil vina koji se tada pio je sličan današnjem, odnosno uglavnom su konzumirana mlada vina. Čak se do danas, pogotovo na jugu Italije i severnoj Portugaliji, zadržao način kultivacije vinove loze – uz drveće.

Grci su vino iz Toskane preneli u južnu Galiju, a Rimljani su to iskoristili i napravili osnovu za neke od najpoznatijih vinograda današnjice.

Polazeći iz Provanse gde su Grci zasadili vinograde nekoliko vekova pre dolaska Rimljana, oni su počeli da zasađuju vinograde uz dolinu Rone i Langedoka, odnosno u region koji se zvao Provincia Narbonensis. Do vremena Julija Cezara vinogradi su već bili podignuti i u Bordou. Uglavnom su bili podizani uz puteve, kao i u dolinama reka, što zbog pogodnog tla, što zbog transporta. Bordo, Burgundija, Trier na Mozelu su verovatno u to vreme bili veliki trgovački centri vina, pre nego što su i sami postali izvor kvalitetnih vina. U svakom slučaju do kraja II veka vinogradi su bili podignuti u Burgundiji, do kraja III u dolini Loare, a do kraja IV u okolini Pariza, Šampanji, Mozelu i u dolini Rajne. Osnova za vinsku industriju koju danas poznajemo je bila postavljena.³

³ Garced R. (2007), *Wine Course Book*, The United States Sommelier Association, Miami, str. 41

1.1.2. Srednji vek

Po raspadu Rimske imperije razvoj vinarstva nije stao već je nastavio da napreduje. Iako je dosta zasluga za bolje vino pripadalo i carevima, kao što je Šamerlan, najveću ulogu za renesansu vinarstva ima crkva. Monasi manastira koji su se gradili po Evropi, raskršćavali su padine, ograđivali ih i tu podizali vinograde. Manastiri su bili vlasnici ili su podigli većinu najkvalitetnijih vinograda Evrope, a kada se uzme i da su monasi u tom periodu bili jedini pismeni i pisali o vinu, ne čudi da se crkva poistovećivala sa vinom.

Benediktinci, koji su prvi počeli da prave špalire i drvene sudove, su iz njihove velike kuće u Monte Kasinu u Italiji i Kluniju u Burgundiji počeli sa podizanjem najboljih vinograda, sve dok njihov način života nije postao ozlogašen. Reakcija je došla 1112. godine kada se mladi Sveti Bernard odvojio i napravio asketski red Cisterinaca, nazvan po njihovom utočištu Citeaux koje je bilo nadomak Cote d'Or. Red je bio veoma uspešan i brzo se raširio i napravio, ne samo veličanstvene, zidom ograđene, vinograde Clos de Vougeot u Burgundiji i Steinberg-u u Rajnhau, već i veličanstvene manastire širom Evrope. Nažalost i oni su poput Benediktinaca postali ozloglašeni zbog pohlepe, prežderavanja i raskalašnog života.

Jedino je region Bordo bio izuzet od dominacije crkve, jer su tamo vinogradi bili podizani u čisto komercijalne svrhe. od 1153. do 1455. godine brodovi su svake godine od Francuske do Engleske prevozili hektolitre Klareta, omiljenog vina Engleza.⁴

1.1.3. Moderno doba vinarstva

Do početka XVII veka vino je bilo jedino piće koje se nije kvarilo, odnosno koje je moglo da se čuva i kao takvo nije imalo konkurenciju. Zbog raznih bolesti vodu nije bilo sigurno piti, barem ne u gradovima, pivo bez hmelja se vrlo brzo kvarilo, a destilati kao ni pića sa kofeinom nisu postojali.

Sve je počelo da se menja u XVII veku, počevši od dolaska čokolade iz Centralne Amerike, zatim kafe iz Arabije i na kraju čaja iz Kine. U isto vreme Holanđani su razvili

⁴ Garced R. (2007), *Wine Course Book*, The United States Sommelier Association, Miami, str. 44

proces destilacije, čime su veliki deo zapadne Francuske pretvorili u snabdevače njihovih destilerija jeftinim belim vinom. Hmelj je pretvorio pivo u stabilno jedinjenje, a samim tim manje kvarljivo, dok su gradovi napokon počeli da koriste vodovode.

Vinska industrija se nalazila pred katastrofom i jedino su nove ideje mogle da je spasu. Nije čudo da gotovo sve najveće vinarije datiraju iz druge polovine XVII veka, ali njihov razvitak nikada ne bi uspeo bez pronalaženja staklene boce.

Još od vremena Rimljana vino je ceo vek provodilo u buradima. Boce, kožne kese, krčazi i čaše su uglavnom korišćene za donošenje vina do stola. Druga polovina XVII veka je donela novu, a opet jeftiniju tehnologiju pravljenja čvršćeg stakla. U isto vreme nepoznati pronalazač osmislio je staklenu bocu, pampur i vadičep, a nedugo zatim prodato je i prvo vino u staklenoj boci, a to je bio Chateau Haut-Brion 1666. godine. Vlasnik iste vinarije je prvi došao na ideju i da napravi takozvanu Rezervu, biranjem grožđa, kasnijom berbom, pažljivijom vinifikacijom i odležavanjem dobio je vino višeg kvaliteta.

U isto vreme u Šampanji, veliki enolog Dom Perignon je došao na sličnu ideju da pravi piće tako luksuzno koje bi nateralo aristokratiju da ludi za njim. Slučajno je došlo do druge fermentacije u flaši i stvaranja mehurića u vinu. Enolozi, pa i sam Dom Perignon, su izbegavali da prave penušavo vino, jer su mehuriće smatrali manom, ali su konzumenti bili ludi za njim.

Slika 1: Statua Dom Perinjona ispred Moët & Šandon kuće



Vino koje je najviše prosperiralo bilo je Port, koji su Englezi počeli da piju krajem XVII veka, ne zbog ubeđenja, već zbog toga što su takse na francuska vina povećane zbog ratova. U početku su imali nedoumice u vezi sa Portom, ali što su vina duže ležala,

nedoumica je sve više nestajala. Boca oblika karafea, kakva je na početku XVIII veka postojala, nije mogla da se položi, pa se pampur sušio i dozvoljavao oksidaciju vina. Duguljasta boca, kasnije izmišljena, mogla je da se položi, pa je samim tim čuvanje vina postalo jednostavnije i količinski i u svrhu kvaliteta. Tako je napravljen model odležavanja svih vrsta vina.

Nemačka vina su zadnjih vekova postala znatno prihvatljivija, umesto vina sa visokim sadržajem kiselina koja su morala dugo da odležavaju u buretu, počela su da se prave vina sa povišenom količinom šećera koja su rezultat kasnijih i selektivnijih berbi.

Penušava vina su postala slađa i punija u ukusu i boji. Port i Šeri su usavršeni. Malaga i Marsala su probile svoj put ka popularnosti. Madeira, Konstancija, Tokaj su postali veoma cenjeni.

Trgovina vinom je cvetala. Neko je izračunao da je u Italiji 1880. godine 80% stanovništva zavisilo od trgovine vinom.

Međutim, sve to staje 1863. godine sa pojavom bube Filoksere (*Phylloxera Vastrix*), koja je doneta u Francusku sa američkog kopna. Velikom brzinom je počela da se širi i vinogradi širom Evrope su počeli da nestaju. Spas je došao sa istog kontinenta odakle je došla i nevolja, od američke sorte vinove loze *Vitis Labruscae* na čiji se koren kalemila *Vitis Vinifera*.

Ipak, u poslednjih 90 godina dolazi do prave vinske revolucije. Procvat nauke i tehnologije uticao je na to da je tehnologija vina dovedena do savršenstva. Pronalaženjem frižidera, vina jednog regiona su postala dostupna celom svetu, a sama kultura se promenila činjenicom da su ona postala dostupna svim klasama.⁵

1.2. Proizvodnja vina

Vino je fermentisani sok od grožđa i ono može da bude kvalitetno samo onoliko koliko je kvalitetna sirovina. Fermentacija je proces u kojem groždani sok uz prisustvo kvasaca prelazi u alkohol, gde se kao nusprodukti dobijaju ugljen-dioksid i toplota. U procesu dobijanja vina možemo razdvojiti dve etape, prva je proces uzgajanja grožđa ili vitikultura, a drugi je proces pravljenja vina ili vinifikacija.

⁵ Garced R. (2007), *Wine Course Book*, The United States Sommelier Association, Miami, str. 69

1.2.1. Vitikultura

Sve počinje od sađenja vinove loze. Ona je prve tri do četiri godine veoma zaposlena kreiranjem sistema korenja i pravljenjem snažnog čokota, kako bi mogla da rodi više grožđa. Posle ovog perioda počinje da jača i rađa, mada i dalje dosta energije troši na razvijanje izdanaka i dugačkih lisnatih grana, sve dok ne pokrije skoro pola hektara, kreirajući nov korenski sistem gde god dodirne zemlju.

Kulturna loza pripada botaničkom redu Rhamnales, familiji Vitaceae, koja ima 10 rodova i oko 6.000 vrsta. Od svih rodova, najznačajniji je Vitis L., kome pripadaju sve vrste vinove loze. U okviru vrste Vitis L., za vinogradarstvo je daleko najznačajniji rod familije Vitaceae, koji obuhvata više od sedamdeset vrsta, od kojih je dvadesetak dobro proučeno. S obzirom da ovom rodu pripada većina vrsta kulturne loze, među njima se nalazi i vinova loza ili Vitis vinifera L., koja je osnova vinogradarske kulture, pa se zbog toga ovaj rod najviše razmatra.⁶ Ovde nalazimo sve opštepoznate vrste grožđa, kako bele poput Šardonea i Sovinjon blana, tako i crne Kaberne sovinjon, Merlo...

1.2.1.1. Terroa

Isto grožđe, koje se gaji u istom rejonu može da da dva različita vina, a sve zahvaljujući prirodnim karakteristikama koje utiču na ukus i kvalitet vina. U ove karakteristike spadaju pre svega klima, vrsta zemljišta, ekspozicija terena i ugao pod kojim sunčevi zraci padaju na obronke pod vinogradima...

Svi ovi faktori utiču na svojstva vinove loze, a samim tim i na ukus vina. Francuzi za kombinaciju svih ovih faktora imaju termin terroir, koji se kasnije odomaćio po celom svetu. Veb sajt „Terroir-France” daje njegovu jasnu definiciju „Terroir je grupa vinograda (ili vina) iz istog regiona, koji nosi zajedničko ime, sa istog su tipa zemljišta, klime, koristi se isti metod pravljenja vina, što doprinosi da vino sa tog područja ima specifične karakteristike”.⁷

⁶ Mirosavljević M. (1998), *Biotehnika vinove loze*, Draganić, Novi Sad, str. 202

⁷ Mitrović N. (2010), *Vinogradarstvo i regionalizacija proizvodnje vina u Vojvodini*, Prirodno-matematički fakultet, Novi Sad

1.2.2. Vinifikacija

Vinifikacija je process proizvodnje vina koji počinje od berbe grožđa, pa sve do punjenja vina u bocu. Osobe koje se bave ovim delom proizvodnje se zovu enolozi.

Berba grožđa je najlepši posao u vinogradu i veoma je bitno da se sprovede u pravo vreme, tačnije kada grožđe dosegne svoju krajnju zrelost. Bitno je naravno i da vremenske prilike budu povoljne. Berba se najbolje vrši po toplom i suvom vremenu, po mogućstvu noću, sa temperaturom od 20° do 25°, a ukoliko je temperatura viša od 25° što pre se mora transportovati za preradu. Po kiši i hladnom vremenu ne treba vršiti berbu, osim u slučaju razvoja sive plesni.

Dva su osnovna tipa berbe. Prvi je ručna i ona se koristi u manjim vinogradima, i kako nema lomova, najbolji je odnos prema grožđu. Dobra stvar je što se i u samom vinogradu može izvršiti selekcija grožđa i na taj način se pospešuje i sam kvalitet vina. Mane su da je skuplja od mašinske i da nije moguće obavljati je noću. Drugi tip berbe je mašinska i koristi se u velikim vinogradima i tamo gde je potrebno malo sile da bi se grožđice odvojile od šepurine. Prednosti su da se može obavljati tokom celog dana (najčešće noću), i to što jedna mašina obavi posao umesto trideset ljudi. Mane su joj da se ne može koristiti na padinama, te što lomi grožđe i povećava rast gljivica, a samim tim dovodi do ranijeg početka fermentacije.

Od berbe do prerade treba da prođe što manje vremena, kako ne bi došlo do pregrevanja grožđa i početka prevremene fermentacije. Ne bi trebalo da prođe više od dva sata. Takođe, treba voditi računa da transport bude lagan i da se grožđe ne zgnječi.⁸

1.2.2.1. Kako se dobijaju bela i crvena vina

Bela vina možemo dobiti od belog ili crnog grožđa. Najpre se grožđe koje je došlo u vinariju mulja da bi se rasprsnulo i iz njega izašao sok. Ovo treba odraditi brzo i nežno kako bi se smanjio kontakt sa kiseonikom. Zatim, dolazi do ceđenja kljuka, kako

⁸ Garced R. (2007), *Wine Course Book*, The United States Sommelier Association, Miami, str. 84

bi se tečni deo grozda, šira, odvojio od čvrstih delova, komina. Nakon smirivanja šire na niskim temperaturama, koje sprečavaju nekontrolisanu fermentaciju, dolazi do popravljavanja šećera, kiselina, dodavanja agenasa koji bistre vino.

Sledeći korak je fermentacija, koju mogu da pokrenu ili divlji ili kulturni kvasci, što zavisi od samog enologa. Proces fermentacije može trajati od nekoliko dana do tri nedelje. Duža fermentacija na nižoj temperature zadržava više sortnih aroma, dok kraća fermentacija na višim temperaturama stvara više tela, ali gubi arome.

Po završetku fermentacije vino se pretače u druge sudove, osim u slučaju da enolog želi da ga ostavi duže vreme na kvascima čime će vino dobiti na telu i kompleksnosti. Ovaj metod se zove Sur Lie, i naročito je popularan u dolini Loare. Vino može da odležava u drvenim buradima ili neutralnim posudama poput nerđajućeg čelika. Gde će i koliko odležavati, opet zavisi od enologa i njegove želje kakvo vino želi da napravi.

Nakon toga belo vino je gotovo spremno i ostaju samo male popravke. Tako može da se uradi malolaktička fermentacija, koja je sekundarna ne alkoholna fermentacija gde se jaka jabučna kiselina pretvara u mlečnu. Ovo se uglavnom ne radi često kod belih vina, sa izuzetkom Šardonea. Pored ovoga vino može da se kupažira, odnosno da se meša sa drugom sortom ili starijom varijantom, kako bi se dobilo na kompleksnosti. Konačni stadium pre punjenja je klarifikacija, tačnije završno pročišćavanje vina. Ono može da se radi pomoću organskih (belance, riblji mehur) ili neorganskih jedinjenja (bentonit, želatin).

Crvena vina se dobijaju na nešto drugačiji način od belih. Pre svega u tome što se ona dobijaju od zrelog crnog grožđa, jer nezrelo daje previše kiselina i slabu boju crvenim vinima.

Nakon muljanja grožđa, ono se pretače u sudove za vrenje. Razlika između belih i crvenih vina je u tome što kod crvenih nema filtracije, već se i komina (osim peteljki) pretače u sudove gde će biti izvršena fermentacija.

Alkoholna fermentacija se vrši u otvorenom ili zatvorenom sudu od nerđajućeg čelika, ili u buradima. Temperatura fermentacije je visa nego kod belih vina kako bi se ekstrakovalo više boje i tanina. Nakon par dana od početka fermentacije, na površinu će početi da izvire komina, u vidu pokožice i semenki i ovo se naziva klobuk ili šešir.

Kako je samo mali deo klobuka u kontaktu sa vinom, da bi se ekstrakovalo što više tanina i boje potrebno ga je konstantno upumpavati. Ovo se može vršiti na tri načina remontažom, delastažom i potapanjem klobuka. Alkoholno vrenje kljuka traje oko jedne nedelje, ali sama maceracija traje i do sedam meseci. Pored ove obične treba napomenuti i karboničku maceraciju, gde se celi grozdovi stavljaju u posudu, da bi sami pod sopstvenom težinom pucali, ispuštali sok i otpočinjali fermentaciju. Na ovaj način se dobijaju aromatična i lagana vina.

Nakon završene fermentacije, dolazi do ceđenja prevrelog vina u sudove, obično drvene a zatim dolazi do malih popravki, poput malolaktičke fermentacije, klarifikacije, filtracije.⁹

Većina crvenih, ali i neka bela vina, odležavaju u buretu kako bi dobila na kompleksnosti. Za odležavanje u buretu se u najvećem broju slučajeva koristi hrastovina. To je zbog toga što sve ostale vrste drveta u poređenju sa njom deluju skromno, prosto i bezkarakterno, pa vinu mogu dati još i loš karakter. Ovde enolog može da se igra sa različitim vrstama hrasta, nivoima tostiranja istog, kao i dužinom ležanja vina u njemu.

I kao što se može videti najvažnija osoba u svemu ovome je enolog. Jer, ukoliko je dobar, od lošeg grožđa može napraviti dobro vino, a od dobrog grožđa vrhunsko vino. Načina i puteva je mnogo, treba samo da izabere pravi.

⁹ Miroslavljević M. (1998), *Biotehnika vinove loze*, Draganić, Novi Sad, str. 174

2. Ko su sommelieri?

Nažalost još uvek mali broj ljudi u Srbiji zna ko je zapravo sommelier i čime se on bavi. Većina onih koja je čula za ovo zanimanje povezuje ga sa vinonošom, tačnije osobom koja sipa vino u restoranu. To je delimično tačno, jer je to samo jedno od zaduženja sommeliera. On je pored pukog otvaranja boca i sipanja vina zadužen za kreiranje vinske karte, uparivanje hrane i vina, kao i preporuke vina gostu, a sve to podrazumeva i saradnju sa glavnim kuvarom. Ipak, i pored ovoga pogrešno je mišljenje da sommeliere možemo naći samo u restoranima, jer oni nisu povezani isključivo sa ugostiteljstvom, mada se tu najčešće nalaze.

Sommelier osim rada u restoranu, obično fajn dajning, može da obavlja i druge delatnosti poput: obučavanja drugih lica za rad u restoranu i vinariji, organizovanja i vođenja vinskih tura, rada u prodavnici vina, pisanja o vinu, kao i konsultant privatnim licima i vinskim barovima.

Slika 2: Sommelieri sa testevinom



Nekako najopštija definicija je da su to osobe koje su specijalizovane za rad sa vinima. Međutim, ni to nije najtačnije, jer dobar sommelier pored vina mora da poznaje i alkoholne destilate, pivo, koktele, vodu, sokove, kafu, čaj i cigare, te njihovo uparivanje sa hranom, kao i pravilan servis.

Sama reč *sommelier* ima korene u latinskom jeziku, gde je reč *sagma* označavala natovareno sedlo. Kasnije u starom francuskom *sommier* je označavao natovarenu životinju, najčešće magarca, da bi to do srednjeg veka u Francuskoj preraslo u *soumilier*, a to su bili sudski činovnici koji su bili zaduženi za transport dobara, a tu su nesumnjivo veliku ulogu imala vina. Danas je sve evoluiralo do reči *sommelier*.¹⁰

2.1. Kroz istoriju

Priča o poslu *sommeliera* u prošlosti je veoma prozaična, a ona nas vodi u Francusku početkom XVI veka. Ukoliko je neko tada hteo da poseduje tu titulu trebao je samo da plati određenu svotu novca plemiću ili kralju, a za uzvrat je imao pravo da vodi računa o nabavci i transportu kraljevskih tovara, tada nazivanim *somme*, koji opet imaju koren u reči *sommier*.¹¹

Drugi deo posla *sommeliera*, je bio da osigura da je kvarljiva roba još u dobrom stanju i da hrana i vino nije otrovano. Da bi ovo uradio morao je da pojede komadić hrane ili popije gutljaj vina pre nego što se posluže plemićima ili samom kralju. U doba manje popularnih monarha, posao *sommeliera* je znao da bude vrlo kratak.

Tokom vremena ovo ime označavalo je osobu koja se bavi nabavkom, skladištenjem i servisom vina, piva i alkoholnih destilata.¹²

Danas, ukoliko pričamo o ugostiteljskom delu ovog zanimanja, *sommelier* su evoluirali do ljudi u sakoima i kravatama, koje vidimo uglavnom u fajn dajning restoranima. Do ovoga je došlo, jer u želji da povećaju luksuznost svojih restorana kvalitetnim izborom vina, restorani su morali imati osobu koja svojim znanjem i sposobnošću može da odgovori brojnim zahtevima koji se postave pred nju, od kontrole ležanja vina, preko kreiranja vinske karte, pa do preporuke vina gostu.

¹⁰ <http://www.tree.com/food-dining/what-is-a-sommelier.aspx>

¹¹ Estreicher S. (2006), *From past to 21st Century*, Algora publishing, New York, str. 42

¹² Garced R. (2007), *Wine Course Book*, The United States Sommelier Association, Miami, str. 11

2.2. Sommelieri u turizmu

Sommeliers su kao novo zanimanje relativno malo valorizovani u turističkoj delatnosti. Ipak, i pored toga, tamo gde su angažovani donose notu profesionalizma i utiču pozitivno na kvalitet turističke ponude.

2.2.1. Sommelieri u ugostiteljsko – turističkim objektima

Najčešće se pojavljuju u ugostiteljsko - turističkim objektima, tačnije restoranima, pre svega fajn dajning. To su restorani gde je vinska usluga podignuta na jedan viši nivo. Neko nepisano pravilo je da svaki sto ima jednog konobara i jednog asistenta koji ga služe i oni su uglavnom posvećeni samo njemu, mada ima i odstupanja od ovog pravila. Osoblje je veoma kvalitetno, dok je hrana vrhunska. Kao što je već rečeno, zbog težnje ka ekskluzivnosti vinska lista ovih restorana je velika i puna dobrih vina. Ipak, ukoliko dobru hranu prati dobro vino, ali nepodesno za nju, uživanje će izostati. Voleti vino nije dovoljno, za pravi užitek potrebno je i dobro usklađivanje. Ovde na scenu stupa sommelier.¹³

On treba da vodi računa o kompletnom procesu u kojem vino od podruma dolazi do gosta. I ne samo to on mora da učini sve kako bi se gost osećao ugodno, kako svojim znanjem o vinima, tako i svojom ličnošću. Sve konkretne zadatke koji se od njega traže proučićemo znatno opširnije u drugom delu rada.

2.2.2. Sommelieri u enoturizmu

Pored ugostiteljstva, sommelieri su vrlo značajni i u enoturizmu. Najveće svetske vinarije zarađuju ogromne svote novca na ovoj delatnosti. Oni na taj način pored toga što prodaju ulaznice za vinariju, prodaju i svoja vina i pospešuju svoj brend. Zbog što boljeg predstavljanja vinarije stručna osoba je i više nego neophodna kako bi gostima što vernije približila vina.

¹³ *The United States Sommelier Association (2007), The United States Sommelier Association, Miami, str. 14*

Sommeliereri koji rade kao vodiči u vinarijama i vinskim turama moraju perfektno da poznaju tehnologiju pravljenja vina, celokupan teroa vinograda, istoriju vinarija i sva vina koja se proizvode u određenoj vinariji, kako bi posetiocima mogli na najbolji način da prezentuju sve što ih zanima.

2.2.3. Sommelieri u hotelijerstvu

Sommeliereri u hotelijerstvu su pre svega vezani za restorantski deo hotela. Međutim hotel može da ponudi i druge pogodnosti. Tako su vrlo popularni vaji tejsinzi, gde grupa ljudi proba određen broj vina, sve uz pratnju sommeliera.

Pored ovoga, sve više su u svetu popularni takozvani vinski hoteli, gde je sam objekat smešten u sred vinograda i na taj način gosti imaju znatno bližu sliku o samom vinu. Za sve ovo su potrebni ljudi koji će rukovoditi grupama gostiju i objašnjavati im ono što ih zanima.

2.2.4. Sommelieri na jaht – turizam

U doba kada u svetu sve veći broj ljudi ima basnoslovne sume novca, diže se potražnja za sommelierima i na jahtama. Vlasnici jahti ne žale novac da uživaju i nauče što više o vinu, a tu je uloga sommeliera i više nego potrebna.

2.3. Sommelieri izvan turizma

Pored turističke sommelieri imaju i druge uloge, i načine na koji promovišu vino. Možda najvažnija od svih su sommelieri koji se bave vinom pisanom rečju. Tu možemo napraviti grubu podelu na naučne i kritičare. Prvi pišu uopšteno o vinu, regionima, vrstama grožđa, stilovima vina, novim trendovima i promenama u vinskom svetu. Dok ovi drugi najčešće daju svoj subjektivni utisak o konkretnim vinima i ocenjuju ih svake godine. Najdalje u ovome je otišao Robert Parker, čije se ocene čekaju sa nestrpljenjem

i njegova 100 bodova vina dobijaju stratosferske cifre. Ovi sommelieri trebaju da budu najpotkovaniji znanjem.¹⁴

Sommeliers koji rade u prodavnicama vina, takođe moraju dosta toga da znaju. O svakom vinu koje je na polici, moraju da znaju osnovne podatke kako bi mogli potencijalnom kupcu da ponude tačno ono što on želi.

Sommeliers koji rade kao konsultanti pri otvaranju restorana i barova, moraju da imaju pre svega dugačak staž u ugostiteljstvu i zavidno iskustvo kako bi odgovorili svim zahtevima i postavili ugostiteljski objekat na pravi put. Od njih se može tražiti sve, od pravljenja vinske liste i pronalaženja snabdevača do treninga osoblja. Pored opširnog znanja o vinu, prinuđeni su da poznaju dobro i druga alkoholna pića.

U poslednje vreme, pogotovo u višim klasama društva, aktuelno je unajmljivanje sommeliera za privatne kolekcije vina. Oni pomažu pre svega pri odabiru vina, savetima koja vina kada treba otvoriti, načinima skladištenja. Pored opširnog znanja, moraju dobro da poznaju ukus osobe koja će to vino konzumirati.

Na samom kraju ostali su sommelieri – predavači. Oni se pre svega bave edukacijom novih sommeliera, ali i ostalih koji žele da saznaju nešto više o vinu.

¹⁴ Charters S. (2006), *Wine and Society*, Elsevier LTD, Oxford, str. 67

3. Obaveze sommeliera u restoranu

Kao što smo već nagovestili u obaveze sommeliera ne spada samo servis vina, već one počinju mnogo ranije, čak i pre nego što vino dođe do restorana. Na narednim stranicama pozabavićemo se svim obavezama koje sommelier ima u restoranu. Iako treba imati u vidu, da se one od restorana do restorana menjaju u zavisnosti od tipa ili broja zaposlenih u njemu, mi ćemo obraditi najčešće.

3.1. Nabavka i skladištenje vina

Pre nego što vino dođe do gosta, treba da pređe jedan određen put, a sve počinje sa nabavkom. Sommelier mora tačno da zna koja vina i u kom momentu mu trebaju. Mora izbegavati situacije da nedostaje vino sa vinske liste, jer to dovodi do neprijatne situacije i srozavanja ugleda restorana. Sa druge strane ni nagomilavanje vina nije dobra stvar. Pre svega zbog prostora, koji ma koliko da je veliki, je ipak mali za neporebna vina. Takođe, treba voditi računa da neka vina ne padnu kvalitativno, jer u tom slučaju ona moraju da se bacaju kako ne bi naškodili ugledu restorana. To se pogotovo odnosi na ona koja su pravljena da se piju mlada, posle jedne ili dve godine.¹⁵ To u krajnjoj liniji dovodi do loše ekonomske računice. Znači treba znati koja vina se brže „kreću“, tačnije koja se više prodaju, a koja se „kreću“ sporije i na taj način ih naručivati.

U restoranima sa velikom vinskom listom i sa mnogo vina koja odležavaju, ona treba da se skladište u podrumima ukoliko je to moguće ili makar u prostorijama koje poseduju određene uslove. O njima će biti više reči u sledećem poglavlju.

Boce vina treba skladištiti na način da ih je kasnije lako pronaći. To može da bude po geografskom principu, tačnije po zemlji porekla, zatim po principu grožđa od kojeg je dobijeno ili po cenovnoj kategoriji. Restorani sa vinskim kartama od nekoliko stotina pa i više etiketa sve više se oslanjaju na savremenu tehnologiju.¹⁶ Ovi restorani

¹⁵ Collin S. (2004), *Oddbins Dictionary of Wine*, Bloomsbery Publishing Plc, London, str.291

¹⁶ McCarthy E., Ewing-Mulligan M. (2006), *Wine for Dummies*, Willey Publishing, Inc., Hoboken, str. 168

poseduju softverske sisteme, gde se sa par klikova dobijaju sve informacije o vinu. Počevši od sorte grožđa od kojeg je dobijeno, koje godine, u kom regionu, pa sve do toga u kom podrumu i na kojoj polici se nalazi. Zbog svega ovoga je danas za sommeliera bitno i da poznaje rad na računaru.

3.2. Kontrola ležanja vina

Vino je materija koja se konstantno menja, pa čak i u flaši. Ona sa dobrim potencijalom odležavanja, od nekoliko pa do više desetina godina, moraju da se čuvaju u savršenim uslovima, inače ne samo da neće dostići planirani potencijal, već će i propasti. Slična priča je i sa vinima koja su planirana da se piju u roku od nekoliko meseci ili dve do tri godine, i ona će postati skupo sirće ukoliko uslovi čuvanja nisu optimalni.

Temperatura čuvanja treba da bude između 12 - 18°C, gde je nekih 16°C idealna. Ukoliko je temperatura oko 20°C ili viša vino će zbog povećane oksidacije stariti mnogo brže, ali ne na način da će dobiti na kompleksnosti.¹⁷ Ukoliko temperatura ode još više prema tridesetom podeoku, vino može da „prokuva“ što dovodi do „ravnih“ aroma i ukusa. Sa druge strane temperatura ne sme ni da bude niža od 12°C. Držati bela vina u frižideru nekoliko meseci je u redu, ali za dugotrajno čuvanje ovo je loša ideja. Nedostatak vlage dovešće do sušenja čepa, a ovo do toga da će vazduh ući u bocu i uništiti vino. Najveći problem sa niskim temperaturama je ukoliko ona padne ispod nule, to dovodi do zamrzavanja vina i istiskanja korka, nakon čega vino nije za piće. Idealna vlažnost vazduha je oko 70%, kako bi čep ostao vlažan.

Boce vina bi trebale da stoje u mračnoj prostoriji, jer UV zraci mogu uništiti vino. Zbog ovoga se većina flaša pravi u braon i zelenoj boji. Ipak, u poslednje vreme sve je više bezbojnih flaša, pre svega što današnji potrošači žele da vide boju vina, a zatim i iz razloga što se vina znatno brže kreću po policama, pa je opasnost od UV zraka manja. Treći razlog je taj da moderna tehnologija omogućava bolju odbranu od ovih zraka. Ipak,

¹⁷ Gasnier V. (2006), *A Taste for Wine*, DK Publishing, London, str. 287

ove boce nisu pogodne za duže odležavanje, pa je tako mračan podrum i braon boca savršena kombinacija.¹⁸

Još o nečemu treba voditi računa, a to je da flaše sa korkom treba da budu položene kako bi čep bio stalno vlažen od strane vina. Ipak, u današnje vreme kada je broj skrukep zatvarača sve veći, broj položenih flaša je sve manji.

Postoje i teorije da vinu ne odgovaraju vibracije, i da se materija u njemu menja na gore u slučaju da se pomera duže vreme. Ovo važi uglavnom za vina koja odležavaju decenijama i manja pomeranja neće uticati na kvalitet vina.¹⁹

Sve u svemu gledano, podrumi su najbolja mesta za držanje vina. Temperatura je konstantna, obično oko 15°C, mračno je, vlažnost je idealna i osim ukoliko niste iznad podzemne železnice nećete imati problema sa vibracijom.

3.3. Pravljenje vinske liste

Vinska lista je jedna od najbitnijih stvari u samoj prodaji vina u restoranu i njen prvi korak. Iako mnogi sommelier vole da preporučuju vina bez vinske liste, ona je nezamenjiva stavka u svakom restoranu koji se oslanja na prodaju vina. Zbog svega ovoga njeno pravljenje mora biti smišljeno, da bi mogla da zadovolji, ali i olakša izbor gostima u restoranu.

Pre svega treba uskladiti koncept restorana sa vinima. Tako, ukoliko je u pitanju restoran francuske kuhinje, najveća pažnja treba da bude na francuskim vinima, dok bi, sasvim logično, za italijanski restoran gde dominiraju paste, italijanska vina trebala da budu prioritet. Restoran koji se bazira na stejkovima ili hamburgerima može da se odluči za vina Sjedinjenih Američkih Država ili recimo Argentine. U svakom slučaju vina treba da prate opšti koncept samog restorana.²⁰

Zatim dolaze na red temelji, koji će držati kompletnu vinsku kartu i ovo je najkritičniji deo sastavljanja menija. Prvo treba naći dobrog dobavljača, koji će moći da odgovori zahtevima i sa ekonomske tačke gledišta, ali i da donese sigurnost u

¹⁸ Aspler T. (2009), *Tony Aspler's Cellar book*, Random House, Canada, str. 14

¹⁹ Lankert E. (2006), *California Wine Country*, Wiley Publishing, Hoboken, str. 101

²⁰ Charters S. (2006), *Wine and Society*, Linacre House, Oxford, str. 56

snabdevanju vinom. Treba proveriti više snabdevača i na kraju izabrati jednog ili više odgovarajućih.

Jako je bitna stvar degustirati sva vina, i u ovaj proces uključiti što više ljudi. Jer, i pored toga što je ukus subjektivan stvar, opet neki generalni stav šta je dobro, a šta nije postoji. Tako recimo ukoliko za neko vino niko od prisutnih nema pozitivnu kritiku, njega će biti teško prodati.

Prilikom odabira vina treba gledati odnos cena – kvalitet, jer vino treba prodati i na njemu zaraditi. Ukoliko se odlučite da u vinsku kartu ubacite skupo vino, ono mora da bude spektakularno, a vi morate imati klijentelu koja će to moći sebi da prijušti.²¹ Takođe, treba uvek tražiti jeftina, a dobra vina, jer se ona najlakše prodaju i na kvantitetu mogu da se zarade velika novčana sredstva.

Prilikom izrade vinske karte posebnu pažnju treba obratiti na kuhinju i jela koja se pripremaju u ugostiteljsko – turističkom objektu. Treba biti u stalnom razgovoru sa šefom kuhinje i tražiti najbolje partnere jelima. Jer na kraju krajeva vino se prodaje uz hranu, retko kada obrnuto.

Dobra vinska karta mora da ima za svakog po nešto. Ovo ne znači da treba nepotrebno gomilati veliki broj vina, već pravilnim izborom pokriti sve cenovne kategorije, vrste grožđa, kao i različite vinske regione. Ne treba plašiti goste dugačkim vinskim listama i ekskluzivnim vinima, jer većina ljudi voli jednostavnost izbora i vino u kojem će moći da uživaju.

Kreativnost je uvek odvajala prosečne od najboljih. Vinsku listu treba gledati i na taj način i naći nešto što će je razlikovati od drugih. Tako većina vinskih listi ima Kaberne sovignon, Šardone, Merlo i druge sorte grožđa koje su svima poznate. Ubacivanje Malbeka, Barbere ili čileanskog Karmenerea može zainteresovati goste. Kombinacija poznatih i još uvek nepoznatih sorti je put ka dobro izbalansiranoj vinskoj karti.

Vina na čašu su još jedan od načina kako doći do zadovoljnog gosta sa jedne i profita sa druge strane. Pre svega treba voditi računa da su vina na čašu u ukupnom zbiru skuplja od boce vina, i to uglavnom od 20 %, pa naviše. Pojedini gosti neće hteti bocu vina, možda ne mogu da je popiju ili nemaju materijalna sredstva za istu, ali će zato dosta njih uzeti čašu vina uz ručak ili večeru. Takođe, otvara se mogućnost gostima

²¹ Edmund O. Lawler (2008), *Lessons in Wine Service*, Ten Speed Press, Berkley, str. 96

da probaju više različitih vrsta vina. Vina na čašu treba pažljivo odabrati vodeći računa o cenovnim kategorijama, vrstama grožđa, kao i o tome koja će se vina „brzo kretati“. Jer vino u boci koja je otvorena, čak i sa najnovijom tehnologijom, ne može da ostane „u kondiciji“ više od par dana.

U poslednje vreme su aktuelni takozvani degustacioni meniji, gde je određena hrana već uparena sa vinom i gde je gostu preostalo samo da uživa. Šef kuhinje i sommelier treba zajedničkim snagama da naprave ovaj deo menija.

Sam izgled vinske karte je bitan, ali više posao za dizajnere. Deo koji se tiče sommeliera je da redosled vina treba da bude po nekom unapred određenom redu. Postoje dva osnovna principa po kojem se prave vinske karte. Prvi je na osnovu sorte grožđa, a drugi na osnovu regiona.²² Pored ova dva, postoji niz varijacija kojim redosledom vina mogu biti poređana na vinskoj karti.

I na samom kraju edukacija je veoma značajna. Svi sommelieri treba da znaju najbitnije stvari o svakom vinu, sortama grožđa, regionu, stilu i cenama kako bi mogli da preporuče ono što gost želi.

3.4. Preporuka vina gostu

U vrhunskim restoranima ovo je jedna od najbitnijih stavki koje se tiču usluge. Pre svega sommelier mora posedovati veliko znanje i iskustvo, kako bi mogao da preporuči ono što gost želi. Dobre preporuke su pored toga što će gost biti zadovoljan, i dobar način da se podigne prodaja vina. Ovde počinje i prvi predkorak u servisu vina.

Nakon što gost sedne, prvo mu se prilazi i nudi obična ili kisela voda, mada je u nekim restoranima ovo posao konobara. Nakon toga dobija meni. Posle nekoliko minuta kada je gost dobro proučio meni, sommelier treba da priđe, predstavi se i prinese gostu vinsku listu, a zatim ga neko vreme ostavi da je i prouči.

Ukoliko gost tačno zna šta želi da pije, sommelier može da počne sa servisom vina. Sa druge strane ukoliko gost pita za preporuku, tada počinje jedan od najinteresantnijih delova posla za sommeliera, koji iziskuje dobro poznavanje hrane, vina i maštovitost.

²² Hinkle R. (2006), *Good Wine*, Silverback Books, London, str. 199

Pre svega treba pitati gosta da li želi belo ili crveno vino, kakav ukus preferira, eventualno i koju vrstu grožđa voli. Na kraju treba saznati i koju hranu je gost odabrao i sa tim upariti vino. Ukoliko gost želi belo vino sa stejkom njegovu želju treba uslišiti, jer na kraju krajeva on će sve to platiti, ali onda pronaći belo vino koje će biti najmanje potisnuto od strane hrane. Ako pak gosti nemaju većih želja, tada treba odabrati vino koje će najbolje „leći“ uz hranu.

Nakon odluke o tipu vina, treba videti koliku cenu je gost spreman da plati. Uvek treba krenuti od visoke cene, a onda čitati reakcije gostiju i smanjivati dokle je to potrebno. Nikada ne treba biti nasrtljiv i nametati vino koje je van cenovne kategorije gosta. Ovde se mora biti pažljiv, jer priča oko cene neke goste može dovesti u neprijatnu situaciju.

Pre nego što gosti dobiju dezert treba ponovo prići stolu i ponuditi im neko dezertno vino ili dižestiv. Još jedna prilika za prodaju i užitak gostiju. Najbitnija stvar je zadovoljan gost i dobra prodaja.

3.5. Pravilan servis vina

Kada gost poruči vino, tada počinje servis samog vina. Ovde će biti priče o pravilnom servisu vina, kada sommelier ima dovoljno vremena da se posveti gostu. Nekada u slučaju gužve, prečice za brži servis vina su dozvoljene. Ovaj način servisa se koristi ne samo u restoranu, već i na međunarodnim takmičenjima, ali se razlikuje u detaljima od asocijacije do asocijacije.

3.5.1. Servis penušavih vina

Postoji nekoliko koraka pri servisu penušavih vina, kao i nekoliko varijacija sa kojima sommelier može da se igra u zavisnosti od situacije i prilike u kojoj se nalazi.

- Najpre je potrebno pripremiti pomoćni sto, geridon i kiblu. Na pomoćni sto postaviti prigodne čaše, flaute ili tulipane, kao i dve handle i dva tanjirića. Kibla treba da bude dovoljno napunjena da hladi vino, ali ne i da se voda prelije iz nje. Pored leda poželjno je staviti i vodu, kako bi boca lakše ležala u kibli i kako bi se brže ohladila.

- Zatim sa pomoćnog stola čaše staviti na poslužavnik i pravilno ih postaviti na sto, dva do tri centimetra iznad noža gostiju.
- Postaviti kibli sa stalkom sa desne strane gosta.
- Postoje dva načina prilikom prezentovanja i otvaranja boce. Prvi je da bocu prezentujemo prinoseći, a zatim otvarajući u ruci. Dok je drugi način da prezentujemo bocu u ruci, da bi je kasnije vratili i otvorili u kibli.
- Foliju, zatim treba iseći ispod kaveza, skinuti i staviti u džep.
- Handlu postaviti preko kaveza i čepa i pridržavati palcem ili celom šakom. Boca uvek mora da bude okrenuta dalje od gostiju i u svakom momentu sommelier treba da ima kontrolu nad pampurom, jer je pritisak u bocama izuzetno veliki.
- Okrenuti žicu tačno šest puta i olabaviti kavez, konstantno držeći palac preko čepa.
- Kada je kavez olabavljen, još jače stegnuti čep, bocu držati pod uglom od 45° i polako početi sa okretanjem. U slučaju da je boca u kibli treba okretati čep, dok ćemo flašu okretati ako nam je ona u vazduhu.
- Prilikom otvaranja treba lagano pustiti ugljen-dioksid da izađe iz boce, a zatim potpuno izvaditi čep. Buke ne sme da bude.
- Obrisati zatim glavić boce handlom, razdvojiti kavez i čep, prvi staviti u džep, a drugi prineti domaćinu na tanjiriću sa desne njegove strane.
- Sipati malu količinu vina u svoju čašu, probati i reći domaćinu da li je vino zdravo ili ne.
- Sommelier stojeći sa desne strane i držeći bocu u desnoj ruci sa etiketom prema domaćinu, sipa malo penušavog vina na probu, a zatim se odmakne korak u nazad čekajući njegovo odobrenje.
- Kada domaćin odobri, nastavlja se sa sipanjem ostalim gostima za stolom, čaše bi trebale da budu $\frac{3}{4}$ pune. Najpre se sipa viđenijim ličnostima, svešteniku ili predsedniku, zatim starijim, pa mlađim damama, starijoj gospodi, mlađoj gospodi i na kraju domaćinu, bez obzira na pol i starost. Sommelier uvek treba da se kreće u smeru kazaljke na satu. U slučaju da se služi sto sa osam ili više ljudi prihvatljivo je sipanje u smeru kazaljke na satu bez obzira na pol i starost gostiju. Nakon svakog sipanja obrisati glavić handlom.

- Kada je sipanje završeno bocu možemo staviti na tanjirić na stolu, ili u kibli, ali ona uvek mora biti na dohvata ruke domaćinu. Na samom kraju treba pitati domaćina da li želi da mu tanjirić sa čepom ostane na stolu ili ne.²³

3.5.2. Servis belih vina

Servis belih vina je sličan servisu penušavih, ali ipak ima par stvari koje se razlikuju. Jedna od bitnih stvari je da neka bela vina mogu i da se dekantiraju, poput alzaškog Rizlinga.

- Prva stvar koju treba uraditi je pripremiti pomoćni sto sa čašama, dve handle, i dva tanjirića. Ukoliko dekantiramo ovo možemo postaviti i na geridon zajedno sa dekanterom i čašom. Sa druge strane kibli i stalak moramo postaviti sa desne strane domaćina.
- Čaše sa geridona staviti na poslužavnik, a zatim ih pravilno postaviti na sto. Ona počinje od osobe sa leve domaćinove strane i u smeru kazaljke na satu završava se sa domaćinom.
- Kada bocu predstavimo domaćinu, postoje četiri načina kako da je otvorimo. Prvi je da je otvorimo u ruci, drugi je u kibli na stalku pored domaćina, treći je da je otvorimo na geridonu, a četvrti da je dekantiramo. Naravno bela vina se vrlo retko dekantiraju.
- Koji god način odabrali, najpre ćemo zaseći foliju ispod takozvane druge usne na glaviću, a zatim handlom obrisati čep. Istu stvar ćemo ponoviti i nakon što smo izvadili čep. Ovo se radi kako eventualna prašina i delovi pampura ne bi došli u kontakt sa vinom. Pampur prezentovati domaćinu na tanjiriću sa njegove desne strane. Ovde treba imati u vidu da ruka ne sme dotaći pampur već se on skida sa handlom.
- U slučaju da smo se odlučili za dekantiranje, sipati malu količinu vina u sopstvenu čašu, pomirisati kako bi videli da li je sa vinom sve u redu, a zatim sipati u dekanter i ovinuti ga. Nakon što smo završili sa ovinjavanjem, iz dekantera sipamo vino u svoju čašu a zatim ga degustiramo. O utiscima izvestimo domaćina.

²³ *Court of Master Sommeliers (2012), Service Standards, CMS, London, str. 2*

- Zatim stojeći sa desne strane sommelier sipa malo vina domaćinu, držeći bocu u desnoj ruci sa etiketom prema gostu, da bi se onda vratio korak u nazad čekajući odobrenje domaćina da je vino zdravo.
- Ukoliko on odobri, nastavlja se sa sipanjem vina, po već objašnjenom principu. U smeru kazaljke na satu, obraćajući pažnju na pol i starost gostiju. Domaćinu se sipa poslednjem.
- Bocu možemo postaviti na tanjirić na stolu ili u kibli u zavisnosti od domaćinove želje, naravno sve u njegovom domašaju. Na kraju pitati da li želi pampur na stolu ili ga treba ukloniti.²⁴

3.5.3. Servis crvenih vina

Kod servisa crvenih vina, postoji razlika između onih koji se ne dekantiraju i onih koji se dekantiraju. Proces servisa crvenih vina koja se ne dekantiraju, a to su obično mlada vina i vina Burgundije, sličan je servisu belih vina. Razlika je u tome što se vino ne postavlja u kibli, već se postavi na tanjirić sa desne strane domaćina, sa etiketom okrenutom prema domaćinu. Vino se može otvoriti na geridonu ili u ruci.

Ukoliko pak želimo da dekantiramo crveno vino, servis se bitno razlikuje. Razloge zašto dekantiramo vina smo već objasnili. Najčešće se dekantiraju crvena vina starija od 10 godina.

- Prilikom dekantiranja geridon je neophodan, i na njega postavimo dekanter, sveću, više čistih handli, nekoliko tanjirića, korpu za flašu i čašu. Nakon što je domaćin odabrao vino, mogu se postaviti na sto predviđene čaše. Zatim korpu uzimamo u ruku i kada nađemo odgovarajuću flašu, stavljamo je u korpu pod uglom od 30° kako ne bi uskomešali sedimente sa dna.
- Sveća se upali dalje od stola i zatim geridon dokotrljamo do samog stola.
- Domaćinu se predstavlja vino u korpi, opet pazeći da sedimenti ostanu na dnu. I ukoliko on potvrdi da je to njegovo vino, možemo otpočeti proceduru dekantiranja, tako što ćemo najpre vratiti korpu sa vinom nazad na geridon.

²⁴ *Court of Master Sommeliers (2012), Service Standards, CMS, London, str. 3*

- Ukoliko je ugao flaše mali, može se postaviti handle ispod kako bi se ugao povećao. Folijski se zatim seče na drugoj usni, a može da se skine i cela kapica.
- Obrisati glavić handlom prvi put, a istu radnju ponoviti i nakon vađenja čepa. Pampur pomoću handle skinuti sa spirale, postaviti na tanjirić i prezentovati gostu sa desne strane.
- Malu količinu vina sipati u svoju čašu, pomirisati i ukoliko je vino zdravo sipati u dekanter kako bi ga ovinili. Ovinjavanje se radi iz više razloga. Prvi je da bi se eventualne čestice prašine uklonile, drugi je da bi se dekanter naviknuo na vino, a treći je da se vino još više otvori i eventualno iskaže neki svoj nedostatak.
- Kada smo ovinili dekanter, sipamo vino iz njega nazad u čašu. Pomirišemo i probamo, ukoliko nismo našli na neke mane obavestimo domaćina o tome.
- Pažljivo izvadimo flašu iz korpe ne menjajući ugao i počnemo sa sipanjem vina u dekanter iznad ili pored sveće. Dok sipamo moramo dobro paziti da sedimenti ne uđu u dekanter. Kada ih opazimo, prestati sa sipanjem vina.
- Sledeći korak je postaviti tanjiriće za flašu i dekanter na sto, desno od domaćina. A zatim doneti flašu i dekanter i staviti ih na sto.
- Uzimajući dekanter sipati malu količinu vina domaćinu da proba i odmaknuti se korak unazad čekajući njegovo odobrenje. Nakon što ga dobijemo sipamo ostalim gostima po već utvrđenom redu.
- Na samom kraju pitamo domaćina želi li da ostavimo pampur i bocu na stolu.²⁵

3.5.4. Postavka čaša na stolu

Govorili smo do sada o servisu vina gde se čaše drže na pomoćnom stolu, i prilikom servisa one se postavljaju na sto. Ipak, ima restorana gde se čaše postavljaju na sto i pre obroka. Ovde možemo reći da postoje dva tipa postavki čaša. Kod prvog je čaša za vodu pozadi, iza ostalih čaša, dok je kod drugog ona tik iznad noža. Predstavićemo oba.

²⁵ *Court of Master Sommeliers (2012), Service Standards, CMS, London, str. 4*

Prilikom doručka obično se postavlja samo čaša za vodu i to 2-3 centimetra iznad noža. Za ostale čaše nema potrebe, a ukoliko neko naruči vino, odgovarajuća čaša se donese pre sipanja vina.

Za ručak se najčešće pravi postavka od jedne čaše za belo vino i jedne čaše za vodu. U prvoj varijanti čaša za belo vino se postavi iznad noža, a čaša za vodu iznad nje. U drugoj varijanti čaše menjaju mesta. Neki restorani postavljaju i čaše za crveno vino za vreme ručka. Tada se pravi trougao te tri čaše. U prvoj varijanti čaša za belo vino će biti iznad noža, čaša za vodu iza nje, dok će čaša za crveno vino biti levo od njih. Prilikom postavljanja druge varijante čaša za vodu će biti iznad noža, a čaše za belo i crveno vino iza nje, opet u trouglu.²⁶

Prilikom postavljanja večere, na stolu će se naći najviše čaša i raspored će biti najkomplikovaniji.

U prvoj varijanti postoji više načina postavljanja čaša. Najjednostavniji je onaj sa tri čaše, za belo, crveno vino i vodu, i njega smo već objasnili. Ukoliko se doda i flauta, postoje dve varijacije kako one mogu da stoje. U prvoj one će biti u kvadratu, tako što će čaša za belo vino biti iznad noža, čaša za vodu iznad nje, a pored njih čaša za crveno i šampanj. Sa tim što će flauta biti pored čaše za belo vino. Druga varijacija je da će čaše za belo, crveno i šampanj biti u dijagonali, paralelno sa vrhom noža i gornjom ivicom tanjira i baš tim redom sa desna na levo. Iza njih stajaće čaša za vodu. Ovoj dijagonali se može pridodati i šeri čaša i još po jedna čaša za belo ili crveno vino.

Kod druge varijante postavke stola za večeru čaša za vodu se stavlja na prvo mesto, tik iznad noža, jer se ona najviše koristi. Flauta će stajati sa desne strane, malo iza čaše za vodu, jer ukoliko se penušavo vino služi kao dezert, na kraju večeri ostaće samo ove dve čaše sa desne strane. Čaša za crveno vino se postavlja sa leve strane čaše za vodu u istoj liniji. Levo od njih nalazi se čaša za belo vino, koje se često služi uz ribu i nakon tog dela obroka ona će biti sklonjena. Levo od njih nalaziće se čaša za šeri.²⁷

Kao što smo videli ovo izgleda veoma haotično. Pređena su dva načina postavke čaša koji imaju više varijacija. Varijanti je bezbroj.

²⁶ http://www.etiquettescholar.com/dining_etiquette/table_setting.html

²⁷ Beazley M. (2006), *Pocket Wine Guide*, Octopus Publishing Group, London, str. 162

3.5.5. Temperatura služenja vina

Temperatura ima veliki uticaj na sam ukus vina. Svaki stil vina ima temperaturu služenja koja odgovara njegovim karakteristikama, tako se lagana bela i penušava vina služe na nižim temperaturama kako bi se istakla njihova hrskavost i osvežavajuće dejstvo. Sa druge strane kompleksna crvena vina zahtevaju više temperature koje će podstaći isparavanje i njihove arome izbaciti u prvi plan.²⁸

Tabela 1: Temperature služenja vina

Stil vina	Temperatura služenja
Slatka bela vina	6 – 8 °C
Suvi Šeri i Madera	6 – 8 °C
Šampanjac i penušava vina	6 – 10 °C
Lagana bela vina i rozei	7 – 10 °C
Teža bela vina i lagana crvena vina	10 – 13 °C
Toni Port i slatki Šeri	12 – 16 °C
Crvena vina srednjeg tela	13 °C
Odležala i puna crvena vina	15 – 18 °C
Slatka Madera i Vintidž Port	18 – 20 °C

3.5.6. Tipovi čaša za vino

Postoji ogroman broj različitih tipova čaša za vino. Praktično svaki region ima svoj tip čaše za vino koje se proizvodi u njemu. Ovde ćemo se osvrnuti na osnovne i najpoznatije tipove čaša za crveno, belo, penušavo i slatko ili fortifikovano vino.

²⁸ Gasnier V. (2006), *A Taste for Wine*, DK Publishing, London, str. 304

Svaka čaša se sastoji od stopala, stalka i činije. Čaše se drže uvek za stalak, kako zbog toga da bi se izbegli otisci na čaši tako i da se vino ne bi zagrevalo od temperature tela.²⁹

Najčešći i najkvalitetniji materijal za proizvodnju čaša je kristal. Pored toga što će zbog boljeg prelamanja svetlosti vino u čaši biti preglednije, ono gledano pod mikroskopom je grublje od stakla i prilikom pokretanja vina ono će brže „prodisati“.³⁰

3.5.6.1. Čaše za penušava vina

Razlikujemo dva osnovna tipa čaša za penušava vina, flauta i tulipan. One su dugačke i uske. Tako je stalak znatno duži nego kod ostalih čaša, iz razloga da bi se držale što niže i tako sprečilo da temperatura tela zagreje vino, jer ono mora ostati hladno kako bi zadržalo hrskavost i osvežavajuće dejstvo. Sam gornji deo čaše je uzak da bi CO₂ što duže bio u vinu, a to će se postići manjom površinom. Takođe duguljast oblik je poželjan i sa estetske strane, jer duži put mahurići u čaši lepše izgleda.

Slika 3: Čaše za penušavo vino – Vintidž, Flauta, Tulipan (s leva na desno)



Pored ovoga treba napomenuti i takozvanu Vintidž čašu koja je nešto drugačijeg oblika od ove dve, ali se vrlo retko koristi.

²⁹ http://en.wikipedia.org/wiki/Wine_glass

³⁰ Eskudero H. (2005), Uvod u senzorno ocenjivanje vina, Ministarstvo poljoprivrede RS, Beograd, str. 5.

3.5.6.2. Čaše za bela vina

Čaše za bela vina su obično manje od čaša za crveno, jer previse kontakta sa kiseonikom može nepovoljno da utiče na svežinu vina. Ovde su izuzetak neka punija vina, dobro barikirana i kompleksna, kojima će kontakt sa kiseonikom pomoći da dobiju još više na kompleksnosti.

Slika 4: Čaše za belo vino – Sovinjon blan i Šardone čaša



Ukoliko želimo da pijemo neki Sovinjon blan ili Pino Grido, tačnije laganija vina koja se oslanjaju na svežinu, treba se odlučiti za tip čaše koje će imati manja usta, kako bi površina koja je u dodiru sa kiseonikom bila manja i vino duže zadržalo svoje karakteristike.³¹

Odležali barikirani Šardone će profitirati od “disanja”, pa će čaša biti šira kako bi što veća površina bila u dodiru sa kiseonikom i time pomogla da ovo vino dobije na kompleksnosti.

3.5.6.3. Čaše za crvena vina

Postoji tri osnovna tipa čaša za crveno vino, Bordo, Burgundija i standardna čaša. Zajedničko im je da je gornji deo mnogo veći i širi od čaša za belo ili penušavo vino. Ovo je zbog toga što je crvenim vinima potrebno da “prodišu” i velika količina kiseonika im pogoduje da iskažu svoje najskrivenije i najdelikatnije arome.

³¹ <http://www.pinot-noir-wines.com/winestemware/>

Standardna čaša za crveno vino je najmanja od sva tri tipa. Koristi se za vina koja su mlađa, laganija i voćkastija, poput Gamea recimo. ona ne mogu da iskažu veću kompleksnost, pa im iz tog razloga nisu potrebna velika usta. Bordo čaša je nešto veća i šira, koristimo je za sorte koje potiču iz Bordoa i generalno sorte koje imaju više tela. Najveća i najšira je Burgundska čaša. Koristi se najčešće za Pino Noar. On je poznat kao vrlo delikatno grožđe, koje može da iskaže veliku kompleksnost ukoliko dođe u kontakt sa kiseonikom.³²

Slika 5: Čaše za crveno vino – Bordo i Burgundska čaša



3.5.6.4. Čaše za dezertna i fortifikovana vina

Ovo su najmanje čaše zato što su arome vrlo koncentrisane i nivo alkohola visok. Malog su kapaciteta kako bi što više intenzivirale i potencirale svoj ukus i miris.

Slika 6: Čaša za slatko vino, Port i Šeri



³² <http://www.pinot-noir-wines.com/winestemware/>

3.6. Profil sommeliera

Kao osoba koja radi sa ljudima, sommelier mora da bude besprekoran u svakom pogledu, kako fizičkom, tako i svojim ponašanjem.

Lična higijena mora biti na najvišem mogućem nivou, to podrazumeva urednu kožu, kosu, nokte. Korišćenje jakih parfema treba izbegavati, jer oni odvrćaju pažnju gostu. Zubi se moraju redovno prati, jer je osmeh vrlo bitan u poslu. Muškarci uvek moraju biti sveže obrijani. Devojke mogu nositi šminku, ali neupadljivu.

Radno odelo mora biti besprekorno. Ono pre svega treba da bude komotno, sašiveno po meri, ispegvano i čisto. Cipele crne i ispolirane. Nakit se može nositi, ali samo ako nije napadan. To podrazumeva burmu, sat, devojke mogu imati i manje minduše. Previše nakita osim što odvrća pažnju gostima, može imati za posledicu i povređivanje.³³

Pored spoljašnjeg izgleda sommalier mora obratiti pažnju i na ponašanje. Najvažnija stvar pri kontaktu sa gostima je osmeh i prijatnost u razgovoru. Gosti žele da se opuste, da uživaju tih sat vremena koliko ih služe i sommelier mora da uradi sve da se oni osećaju prijatno i zato treba da poseduje dobre socijalne veštine. Jer na samom kraju, gost će možda zaboraviti njegovo ime, ali nikada neće zaboraviti kako je učinio da se osećaju.

³³ *SERSA (2011), Sommelier – priručnik za početni nivo obuke, SERSA, Beograd, str. 16*

4. Implementacija sommeliera u srpske restorane

Kao što smo naglasili sommelier kao zanimanje se obično vezuje za fajn dajning restorane. Zbog postojeće klijentele broj tih restorana van Beograda nije veliki, a u Severnobačkom okrugu taj broj je mizeran, pa čak po nekim kriterijumima nijedan restoran u Subotici i okolini ne bi mogao da se nazove fajn dajning.

Uz malo mašte i volje sommelier bi mogao da se uvede i u obične restorane, kao što su recimo restorani sa domaćom kuhinjom. U narednim redovima pričaćemo o sommelieru u obe varijante.

4.1. Sommelier u srpskom fajn dajning restoranu

Srpski fajn dajning je sveden na vrlo mali broj restorana i vrlo usku klijentelu koja je posećuje. Pored toga što bi jedan fajn dajning restoran morao da ima osobu zaduženu za služenje vina, to kod nas nije slučaj. Pokušaćemo da objasnimo koje su to pozitivne strane koje sommelier može da donese restoranu koji teži da bude vrhunski.

4.1.1. Pozitivni aspekti sommeliera u srpskom fajn dajningu

Prva stvar zbog koje je sommelier potreban fajn dajning restoranu, je grubo rečeno kao ukras. U krugovima elitne klase i jet seta u svetu, vino i pojedini destilati su veoma cenjeni. Samim tim i naša elita težeći da kopira svetsku ima iste percepcije prema ovom piću. Zbog svega ovoga potpuno je drugačiji osećaj kada sve to služi osoba koja je iskusna i obučena u radu sa vinima, nego kada to radi običan konobar.

Sa druge strane glavni cilj u fajn dajningu je potpuni užitek, a za to je pored hrane potrebno i piće i vrhunski servis. Sve ovo neće moći da se postigne ukoliko vino gostima budu preporučivali i služili priučeni konobari, ili još gore ukoliko ni ne postoji preporuka vina i vinska lista koja je adaptirana vrsti hrane koja se služi u restoranu. U ovom slučaju moguće su brojne greške prilikom uparivanja vina i hrane, a sve to znači lošu reputaciju za restoran. Naravno, kada o ovome diskutujemo moramo imati u vidu da nemaju svi

gosti istančan ukus i da će velika većina njih biti zadovoljna bilo kojom kombinacijom vina i hrane. Ipak, postoje ljudi koji su jeli po elitnim restoranima sa pet zvezdica i oni će definitivno osetiti razliku. Njih će vrlo je verovatno pratiti i ostali, koji teže, opet već pomenutom, svetskom elitizmu. Sve ovo znači povećanje ugleda restorana i više gostiju, a to opet znači veći profit.

Još jedna stvar zbog koje je potrebno obezbediti sommeliera u restoranu je takozvani ap sejl (up sale) ili veća prodaja vina. U fajn dajning restoranima klijentela koja dolazi, a pije alkohol, je spremna da naruči vino ili neki alkoholni destilat, jer je to nepisano pravilo. Sa te strane sommelier neće doneti neki kvantitet prodaje, bar ne veliki, ali može mnogo toga da uradi na profitu. Iskusan sommelier pored toga što zna da upari vino i hranu, po želji gosta, zna i kome treba da proda koje vino i do koje granice može da ide. Stalno prodajući vina na gornjoj granici on će u finalnoj računici doneti značajna finansijska sredstva restoranu. Pored ove vrste ap sejla postoji i takozvani ap sejl prilikom kog gostu neće biti preporučeno skuplje vino od onog koje je bio spreman da plati, već će mu biti preporučeno vino u istoj cenovnoj kategoriji, ali koje je možda bolje i približnije njegovom ukusu. Ovo će u budućnosti značiti da će se taj gost vraćati na isto mesto i uzimati vino, što opet ima uticaja na profit. Ipak, ova vrsta ap sejla je značajnija u priči o "običnim" a ne fajn dajning restoranima.

4.1.2. Nabavka i skladištenje vina u srpskom fajn dajning restoranu

Već su pobrojane obaveze sommelier u restoranu, i one bi trebale da budu standard, posebno u fajn dajning restoranima. Pre svega nabavka i skladištenje vina je bitna kategorija.

Kako bi sommelier imao potpunu kontrolu nad vinima, moraju mu se dati pravi uslovi. To se pre svega odnosi na veliki podrum, a ukoliko to nije moguće, velika prostorija sa kontrolisanom temperaturom i veliki frižider. U restoranima visoke kategorije potrebno je da postoji određen broj vrhunskih svetskih vina i ona, da bi opravdala cenu, moraju da budu čuvana pravilno.

Ukoliko ovakvi uslovi ne postoje, tačnije ukoliko veličina prostorije nije odgovarajuća, tada improvizacija i osećaj sommeliera dolaze u prvi plan. Mora se voditi

računa koja vina se brže kreću, a koja sporije i na taj način nabavljati i skladištiti ih. Pravilo je da se vina na čašu i vina niže cenovne kategorije najbrže kreću i njih uvek treba imati više na lageru. Dok će se najskuplja vina sporije prodavati i njih treba držati do tri boce, ukoliko ne postoje odgovarajući uslovi za držanje većeg broja boca.

Takođe, je bitan kontakt sa dobavljačem i koliko brzo može da dostavi vina. Ukoliko je moguće svaki drugi dan dobavljati vina, tada je i od dvanaest do šesnaest boca sasvim dovoljan broj i najbrže kretajućih vina.

4.1.3. Vinska lista u srpskom fajn dajning restoranu

Vinska lista restorana treba da bude veoma izbalansirana između domaćih i stranih vina. Kao što smo već nagovestili ovakvi restorani u Srbiji ne mogu da privuku veliki broj ljudi zbog finansijske situacije. Zato ne treba preterivati sa prevelikim izborom vina.

Krenućemo najpre sa penušavim vinima, kojih ne treba da bude više od desetak. Dva do tri vintaž Šampanjca, od kojih jedan treba da bude Dom Perinjon vinske kuće Moët&Šandon, kao najpoznatiji Šampanjac u Srbiji. Pored vintaž, poželjno bi bilo staviti i isti broj non vintaž Šampanjaca, koji će privući klijentelu samim imenom, ali će odgovarati i onima sa nešto plićim džepom. Svemu ovom treba dodati i jedan roze Šampanjac. Pored njih, od stranih penušavaca bilo bi poželjno da imamo Proseko, Kavu i penušavac iz Sjedinjenih Američkih Država. Listu ćemo zaokružiti sa dva do tri srpska penušavca.

Što se tiče belih vina u vinskoj listi, akcenat treba da bude na Šardoneu i Sovinjon blanu, jer su ove internacionalne sorte grožđa najpoznatije širem krugu ljudi, a većina njih nije spremna da eksperimentiše sa drugim vrstama grožđa. Šardonea bi trebalo da imamo od dvanaest do petnaest na listi, od čega bi dva do tri trebala da budu visoke cenovne kategorije, poput nekih Burgundskih vina. Zatim sedam do devet Šardonea srednje kategorije i ostalo bi trebalo da budu vina niže cenovne kategorije. Poželjno bi bilo da makar jedna trećina Šardonea budu poreklom iz Srbije. Vina napravljenih od Sovinjon blana bi trebali da imamo od deset do dvanaest na vinskoj listi. Od toga jedan malo skuplji francuski Sovinjon blan, dok bi ostatak bio srednje i niže

cenovne kategorije. Opet poželjno bi bilo da postoje i tri do četiri vina srpskih proizvođača. Pino grida i Rizlinga bi trebali posedovati četiri, a Gevructraminera dve etikete. U vinsku listu možemo ubaciti i druga manje poznata vina poput Šenin blana iz Loare, Albarinja, Gruner Veltlinera, Soavea, Vionjera, Greko di Tufa, kao i određen broj vina Novog sveta. No, nikako ne bi trebalo zaboraviti i naše sorte poput Tamjanike ili Morave, u budućnosti i Bagrine.

Crvenih vina treba da bude znatno više nego belih, iz prostog razloga što su ona češće konzumirana u večernjim prilikama. Takođe, bilo bi poželjno na vinsku listu ubaciti znatno veći broj vina visoke cenovne kategorije. Tako da ovde mora biti mesta za bar dva prva roda Bordoa, Šato Petrus, tri do pet Supertoskanca, dva do tri vrhunska burgundska Pino noara i opet dve do tri garažne američke etikete. Pored ovih veoma skupih i kvalitetnih vina, kojih nećemo imati puno na lageru jer se ne kreću brzo, ostatak liste treba da bude izbalansiran. Kod Kaberne sovinjona koristićemo istu matricu kao kod belih vina za Šardone, dok će broj etiketa i raznovrsnost Merloa biti sličan Sovinjon blanu. Pored ovih najpoznatijih internacionalnih sorti grožđa mesta moramo naći i za: burgundske Pinoe i ronske kupaže srednje i nešto više cenovne kategorije, oko pet etiketa, tri do četiri Amaronea, nešto veći broj Kjanti klasika i Brunelo di Montalcina, kao i vina Riohe i Ribere del Duera. U vinskoj listi treba imati američka i vina iz zemalja Novog sveta. Tu bi posebno trebalo uvrstiti Malbek iz Argentine i Karmenere iz Čilea. Opet treba spomenuti i domaća vina, kako od internacionalnih sorti, tako i od recimo Prokupca. Uvek moramo koliko god možemo, i ukoliko kvalitetom to zaslužuju, imati što veći broj domaćih vina.

Na vinskoj karti svoje mesto imaju i roze vina. Jedan Beli Zinfandel iz Sjedinjenih Američkih Država, jedan provansalski roze i eventualno još dva roze vina po izboru.

Od dezertnih vina trebali bi posedovati: dve vrste porta, jedan do dva Soterna, od kojih bi jedan mogao biti i Šato Dikem, Vin Santo, jedno do dva slatka vina Loare i jedan nemački trockenberenausleze.

Vina na čašu bi trebalo biti oko deset belih i dvanaest crvenih. Od belih na listi bi bilo poželjno imati: tri Šardonea, dva Sovinjon blana, dok ostatak može biti raznovrstan. Treba voditi računa da izbor bude raznovrstan i da što veći broj zemalja bude zastupljen, a opet sa određenim brojem domaćih vina. Istu matricu možemo upotrebiti i

kod crvenih vina s tim što će broj Kaberne sovijnona biti tri, a Merloa dva do tri. Pored ovoga dva rozea, dva penušavca i dva dezertna vina bi trebalo da budu služeni na čašu.

Generalno gledano, broj vina najniže cenovne kategorije u ovakvoj vrsti restorana ne bi trebalo da bude veliki. Jer, ljudi koji dolaze u ovakve restorane mogu da potroše značajne količine novca i iz tog razloga nema potrebe nuditi im jeftina vina.

4.1.4. Preporuka i servis vina u srpskom fajn dajning restoranu

Sommelier u srpskom fajn dajning restoranu bi trebao da kada je god to moguće i uslovi dozvoljavaju, da "gura" domaća vina. Ukoliko gost nije spreman da plati višu cenu za vina najviše i više srednje cenovne kategorije, naša vina bi uvek trebala da budu jedna od preporuka. Naravno ona moraju da poseduju kvalitet i da opravdaju cenu, jer u suprotom mogu da naruše ugled sommelier i samog restorana.

Pored ovoga sommelier mora da ima svu potrebnu opremu koja mu je potrebna za servis vina i taj servis mora da bude po već opisanim koracima.

4.2. Sommelier u srpskim restoranima

Za razliku od fajn dajning restorana u Srbiji, broj onih „običnih“ je znatno veći i vrlo mali broj poseduje sommeliera. To je greška jer bi jedan određen broj restorana mogao da profitira od ovog zanimanja. Kažemo određen broj, ali ne svi. Oni restorani koji privlače klijentelu koja dolazi u iste isključivo radi užitka u hrani uz izdvajanje minimalnih novčanih sredstava, nemaju potrebu za sommelierom, jer će on biti neupotrebljiv i stvarati dodatni trošak restoranu. Ovde ćemo pričati o restoranima koji privlače srednju klasu ljudi, ali sa posebnim osvrtom na restorane domaće kuhinje, gde sommelier može imati vrlo zanimljivu ulogu.

4.2.1. Pozitivni aspekti sommeliera u srpskim restoranima

Najbitniji aspekt sommeliera u ovoj srednjoj klasi restorana je ap sejl ili veća prodaja vina. Sama psihološka činjenice da će pri pojavi sommeliera biti veća šansa da gost poruči vino i stavi deo svog kompletnog obroka nekome u ruke. On će ovo uraditi kako zbog toga što pretpostavlja da će mu sommelier upotpuniti užitak obroka sa pravim odabirom vina, tako i zbog malog pomodarstva i želje da ga služi sommelier, jer je to, ipak, odlika elitnih restorana. Ovde opet možemo govoriti o vertikalnom ap sejlu, jer će se gosti rado vraćati u restoran gde će se osećati kao elita. Veći broj gostiju znači i veći profit ne samo po pitanju vina, već i hrane.

Takođe, sommelier u restoranu sa srpskim specijalitetima bi bio pun pogodak, jer bi to bilo mesto gde bi mogli da se stapaju srpska hrana i srpsko vino, te bi to bio jedinstven užitak.

4.2.2. Nabavka i skladištenje vina u srpskim restoranima

Ova tema je već bila dotaknuta pre nekoliko poglavlja. Ipak, ono što razlikuje fajn dajning i ostale restorane je to da će izbor visoko kvalitetnih vina i skupih vina biti znatno manji. U ovakvim restoranima najveći deo vinske karte će činiti vina najniže i srednje cenovne kategorije koja su namenjena za brzu konzumaciju i uslovi čuvanja mogu da budu dosta jednostavniji nego kod visoko kvalitetnih Bordoa ili Burgundaca recimo.

Koliko god je to moguće treba ispoštovati uslove da restoran ima nekoliko frižidera i odvojenu prostoriju, po mogućstvu bez izvora svetlosti, gde će se čuvati vina i gde će temperatura biti primerena.

I ovde sommelier mora da bude svestan koja vina idu brže, a koja sporije, te da ih na taj način i poručuje, kako bi izbegao nagomilavanje vina koja ne mogu da se prodaju i time nepotrebno zauzeo mesto u skladištu.

Ostali detalji su već objašnjeni, i oni su isti u svim tipovima restorana. Tu se pre svega misli na kontakte sa dobavljačima i na to koja vina će se brže kretati.

4.2.3. Vinska lista u srpskim restoranima

U vinskoj listi treba da preovladavaju vina iz Srbije. To se posebno odnosi na restoran sa srpskim specijalitetima gde bi trebala jedino da postoje srpska vina. Ovu vinsku listu nije teško napraviti. Jednostavno treba izabrati najbolja vina koja kvalitetom mogu da odgovore imidžu restorana i njih staviti na listu. Treba voditi računa da posebno mesto zauzimaju Tamjanika i Prokupac, kao i druge domaće sorte.

4.2.3.1. Vinska lista u restoranima sa srpskim specijalitetima

Najbitnije je da u odnosu na meni restorana i specijalitete koji se služe u njemu, treba adaptirati i vinsku listu. Ovde ćemo u par rečenica predstaviti kako bi trebala da izgleda jedna vinska lista ovog tipa restorana.

Što se tiče penušavih vina ona nisu toliko popularna kod srpskih vinara, pa će dva do tri vina na listi biti sasvim dovoljna, jer kvantitet neće puno doneti, a nekvalitetni penušavci mogu da naškode ugledu restorana.

Kao i u ostalim delovima sveta i kod nas su internacionalne sorte najpopularnije, pa će i na vinskoj listi od belih vina najviše mesta zauzeti Šardone i Sovinjon blan. Broj Šardonea bi trebao da bude oko deset, a Sovinjon blana nešto manje, negde oko osam. Ukoliko nema dovoljno kvalitetnih vina koja će zadovoljiti ukus sommeliera koji sastavlja listu, taj broj može biti i manji, ali i obratno. Rizling bi trebao da bude zastupljen sa blizu pet etiketa, a Muskat i Traminac, takođe, bi trebalo da nađu svoje mesto na listi, otprilike sa dve do tri etikete. Vina od ostalih sorti grožđa bi morala da budu zastupljena u zavisnosti od kvaliteta. Ukoliko postoji kvalitetno vino od sorte grožđa koja je karakteristična za ove krajeve, poput recimo Jelićeve Morave ili Maurereove Kevedineke, ne treba se libiti obogatiti sa njim vinsku listu.

Crvena vina treba da dominiraju sa Kaberne sovinjonom i Merloom. Kaberne sovinjon bi trebao da bude zastupljen sa blizu dvanaest etiketa, dok bi Merlo trebao da bude nešto manje, oko deset. Pino noir, Prokupac i Vranac bi imali blizu pet etiketa, a još pet bi bilo rezervisano za crvena vina od drugih sorti grožđa.

Roze vina su poslednjih godina vrlo popularna u Srbiji, a lepo se slažu uz mnoge naše specijalitete, pa bi ovih vina na listi trebalo da bude oko pet. Dezertna vina sa druge strane nisu preterano popularna kod naših vinara, kako zbog klimatskih uslova, tako i zbog nešto slabijeg prolaza kod publike, pa bi tri do četiri vina na listi bila i više nego dovoljna. Ipak obavezno treba ubaciti makar jedan Bermet na listu.

Vina na čašu bi trebalo biti između šest i osam u obe kategorije i po jedan penušavac, roze i dezertno vino.

Ovu preporuku vinske liste ne treba slepo pratiti, već je adaptirati najviše promenama u vinskom svetu Srbije, te u zavisnosti od kvaliteta vina i kreirati vinsku listu.

4.2.3.2. Vinska lista u ostalim srpskim restoranima

Ova vinska lista se razlikuje od prethodne po tome što pored srpskih ima i strana vina. Ipak, ova vina treba da budu znatno niže cenovne kategorije nego ona u fajn dajning restoranima. Zbog ovoga ćemo uglavnom na vinsku listu stavljati vina niže i srednje cenovne kategorije, jer klijentela koja dolazi u ove restorane uglavnom nije spremna da plati visoku cenu za vino.

Što se penušavih vina tiče treba da ih bude oko pet. Od toga dva do tri naša vina, jedan penušavac iz Sjedinjenih Američkih Država, jedan Spumante, Kava ili francuski Kremon i jedan Šampanjac koji bi bio i jedino vino nešto više cenovne kategorije.

Kao što je već elaborirano najveći procenat belih vina treba da budu Šardone i Sovinjon blan. Oko dvanaest Šardonea bi trebalo da bude sasvim dovoljno, od toga polovina naših, dok bi drugu polovinu činila vina Burgundije, Sjedinjenih Američkih Država i Novog sveta. Jedno vino visoke cenovne kategorije bi moglo da se nađe na listi, za svaki slučaj i najbolje bi bilo da to bude neki Burgundac koji je najpoznatiji širem krugu ljudi. Sovinjon blan bi trebao da bude zastupljen na listi sa osam do deset vina, gde bi opet polovina bila iz Srbije, a druga polovina iz Francuske i Novog sveta. Pored ovih vrsta trebalo bi imati i nemački Rizling, Pino Griđo, Traminac po dve do tri etikete i eventualno po jednu etiketu nekih manje poznatih vrsta grožđa.

Crvena vina treba da predvode Kaberne sovinjon i Merlo. Blizu petnaest Kaberne Sovinjona bi trebao da bude sasvim dovoljan, ali polovinu obavezno moraju da čine

domaća vina. Drugu polovinu treba popuniti sa vinima iz Francuske i Novog sveta srednje i nešto niže cenovne kategorije. Jedan do dva vrhunska Kabernea bi mogla da se nađu na listi, jedan iz Bordoa i eventualno jedan Supertoskanac. Merlo bi trebao da popuni vinsku listu sa deset do dvanaest etiketa, gde bi opet polovinu činila vina iz Srbije, a drugu polovinu francuski i Merlo Novog sveta. Osim ova dva najpoznatija crvena vina na listu treba staviti i Kjanti i Riohu po dve etikete, Brunelo di Montalcino, kao i vina pravljenaa od Pino noara, Prokupca, Malbeka i eventualno još nekih vrsta grožđa.

Dva strana i tri domaća rozea bi trebala da se nađu na vinskoj listi jednog srpskog restorana. Dezertnih vina ne bi trebalo da bude previše. Pet etiketa je i više nego dovoljno, pa bi jedan Sotern srednje cenovne kategorije, Vin Santo, zatim Bonezo i nemački Rizling, uz jedno naše dezertno vino poput Bermeta mogli biti sasvim dovoljni.

Vina na čašu su već dobro elaborirana, deset belih i deset crvenih vina, zajedno sa dva rozea, penušavca i jednim dezertnim vinom bi „zatvorila“ vinsku listu.

4.2.4. Preporuka i servis vina u srpskim restoranima

Za razliku od vrhunskih restorana, u svim ostalim restoranima srpska vina bi trebala da budu prvi izbor, a to se posebno odnosi na restoran sa srpskim jelima, gde bi ova vina trebala da budu jedini izbor. U našoj zemlji postoji veliki broj dobrih vina niže i srednje cenovne kategorije, koja bi trebala da budu prva preporuka gostu. Ukoliko ipak gost insistira da želi da pije vino proizvedeno van granica naše zemlje, onda mu to treba i ponuditi.

Iako nema potrebe za celokupnim servisom vina kao u fajn dajning restoranu, gde je on obavezan, gost će se lepo osećati ukoliko bude imao prilike da uživa u čitavoj predstavi koju će sommelier pripremiti za njega i uvek će se vraćati na to mesto, između ostalog i zbog teatra.

5. Osnove uparivanja

Verovatno najjače oružje sommeliera koje može da stavi u funkciju poboljšanja turističke ponude i afirmacije vina je uparivanje sa hranom. Nešto što donosi razliku između prosečnih i odličnih turističkih objekata. U našoj zemlji ovo je još neistražen teren.

Kada pričamo o uparivanju hrane i pića, a tu se najpre misli na vino, nema pravilnog i pogrešnog, postoje samo subjektivna mišljenja i sugestije. Međutim, te sugestije nisu smišljene za džaba i treba ih poštovati, jer vrlo lako se može desiti da se obrok pretvori u mučenje pošto je recimo, uz veoma slanu hranu, ponuđeno jako taninsko vino, sa velikim procentom alkohola. Mnoga stara pravila više ne postoje, pre svega zbog širenja svetske kuhinje i takozvane fjužn kuhinje koje donose nove stilove, ali i što su i vino i druga pića evoluirali i izgradili nove stilove.³⁴

Ono što je ostalo nepromenjeno je da se uparivanjem želi postići pozitivan efekat, tačnije da i hrana i piće daju neku treću dimenziju koja će prijati našem palatu i time upotpuniti kompletan ugođaj. Gost može konzumirati i samu čašu vina bez ikakve hrane, ali to nikako ne može da se meri sa iskustvom kada uživate u perfektnoj harmoniji hrane i vina.

5.1. Uparivanje vina i hrane

Ne postoji striktno pravilo koje govori da ne možete jesti ono što želite sa stilom vina kakvo želite, pa tako ako vam se jede pljeskavica sa laganim Rizlingom, imate svu slobodu da tako nešto i probate. Dugo je kružio mit da se bela vina piju samo uz ribu, a da se crvena konzumiraju isključivo sa mesom. Ovo je možda i moglo da ima neko uporište pre 200 godina kada se svo meso peklo, a riba poširala. I pored toga što tanini iz crvenog vina reaguju loše sa lakšom ribom, činjenica je da danas znatno veći izbor,

³⁴ Luković I. (2012), "Zakon stomaka", *Wine & Fine* br. 1, *Vino media doo*, Novi Sad

kako ribe i mesa, tako i vina iz celog sveta. Pa tako lagana crvena vina se slažu sa mesnatijom ribom poput tunjevine, dok sa druge strane snažna barik bela vina mogu da isprate težinu piletine.³⁵

Prva stvar o kojoj treba voditi računa prilikom uparivanja je težina i jačina hrane i vina. Ukoliko je hrana teža, poput gulaša ili pečenja onda je najbolje sa tim služiti zreli i puni Merlo ili Širaz. Hrana koja opet ima jak ukus bi trebala da se služi sa vinom koje može da mu parira aromom i ukusom. Tako kineska ili azijska kuhinja, u kojoj se koriste mnogobrojni začini i samim tim dovode do kompleksnosti i jačine jela, uparuju se sa intenzivnijim vinima. Upravo zbog toga će bela vina poput Traminca ili Rizlinga mnogo bolje izgledati, nego neki barikirani Šardone. Ukoliko ne ispoštujemo neko od ovih pravila vrlo lako se može dogoditi da hrana poklopi vino ili obratno. Recimo ukoliko bi služili brancin sa Kaberne sovinjonom ribu ne bi osetili od jačine i intenziteta kojim bi nas zapljusnulo jedno tako snažno i robusno vino.³⁶

Kiselina u hrani je, takođe, bitan faktor prilikom uparivanja. Uz jela koja sadrže limun, jabuke ili sirće treba služiti vina sa povišenim kiselinama. U slučaju da je vino manje kiselo od hrane ono će biti izuzetno slabo u ustima, tako da možemo da pričamo o tome da kiselina traži kiselinu. U slučaju da jelo sadrži limun ili limunov sok pokušaćemo da ga uparimo sa nekim Pino griđom, dok ćemo uz neku pastu u paradajz sosu gađati neki Nebiolo poput Barbareska.

Hrana koja sadrži dosta masnoća ili jela sa dosta ulja, takođe, traže kiselinu koja bi presekla tu mast i time se dobija nova dimenzija u uživanju. Jedno od klasičnih uparivanja je Koziji sir i Sovinjon blan, a ovo je posebno popularno u Francuskoj gde se uz ovu namirnicu pije vino Sanser.³⁷

Takođe, sa masnoćama, tačnije onom slašću, savršeno idu i tanini, jer jedno ublažava drugo na način koji je nezamisliv. Tako jaka proteinska crvena mesa idu sa snažnijim vinima poput Kaberne sovinjona. Mogli bi da pričamo o klasičnom uparivanju bifteka i Bordoa, međutim ako zađemo malo dalje od toga i uparimo italijanski Sandoveze, koji pored povišenih kiselina ima i arome višnje, sa pečenim kroketima sa krompirom na maslinovom ulju, grilovanim paradajzom i rukolom. Dobićemo jelo gde će

³⁵ Gasnier V. (2006), *A Taste for Wine*, DK Publishing, London, str. 320

³⁶ Harrington J. R. (2008), *Food and Wine Pairing – A Sensory Experience*, John Wiley & Sons, Inc, Hoboken, str. 98

³⁷ <http://winefolly.com/tutorial/food-and-wine-pairing/>

tanini biti izbalansirani sa kroketima, dok ćemo na drugoj strani imati pomešane ukuse paradajza i višanja.³⁸

Još jedna interesanta stvar je da sa masnoćom dobro ide i alkohol. Ovo uparivanje je postavljeno na sličnim principima kao i uparivanje masno – kiselo. Znači visok alkohol će proći kroz masnoću, na sličan način kao i kiseline. Jedina razlika je što vina sa visokim procentom alkohola ne bi trebala ići na početku obroka, već na kraju, jer alkohol zna da uništi receptore na jeziku.³⁹

Slana jela se prirodno slažu sa vinima koja sadrže povišene kiseline. Fino šeri se savršeno slaže sa tapasom, i to nije samo zbog toga što dolaze iz istog područja. So u hrani ima efekat da neutrališe kiselinu u vinu i omogućava voćnim ukusima da isplivaju na površinu. Sa slanim sirom, poput Rokforta, preporučuje se neko slatko vino povišenih kiselina iz doline Loire. Dok sa Feta sirom možemo piti recimo Asirtiko.

Kao što smo i rekli mit da crvena vina ne idu sa ribom, je upravo to – mit. Iako je činjenica da tanini iz crvenih vina u sudaru sa nekim vrstama ribe mogu da stvore metalni ukus u ustima, to ipak ne važi za sve vrste ribe. Lagana, voćna, crvena vina sa manjom količinom tanina mogu odlično da funkcionišu sa ribom koja ima gušću i mesnatiju strukturu poput tunjevine, lososa ili sabljarkke, pogotovo ako se vino služi na nešto nižoj temperaturi. Bela riba sa druge strane, je mnogo slabije teksture i servira se sa laganijim sosevima. Njen partner će biti laganije belo vino, ili u slučaju da jelo ima nešto intenzivniji ukus, služiće se sa nekim aromatičnijim vinom.⁴⁰

Kod dimljenih jela postoje oprečna mišljenja. Jedna strana tvrdi da u slučaju da ispred sebe imamo nešto dimljeno, poput pastrmke ili nekog pečenja, treba ga upariti sa dobro barikiranim vinima. Ipak, to može dovesti do toga da preopteretimo naša čula i od silnog dima i barika nećemo osetiti ništa drugo. U ovom slučaju možemo se okrenuti na drugu stranu, ka hrskavijim i svežijim vinima poput Sovinjon blana i Rizlinga. U slučaju dimljenih mesa možemo probati da ih uparimo sa voćnim i „živahnim“ crvenim vinima poput Barbere.⁴¹

³⁸ Walton S. (2006), *The New Illustrated Guide to Wine*, Hermes House, London, str. 202

³⁹ <http://honestcooking.com/2012/01/10/how-to-pair-food-wine-basics/>

⁴⁰ Stevenson T. (2005), *The Sotheby's Wine Encyclopedia*, DK Publishing, London, str. 344

⁴¹ Gasnier V. (2006), *A Taste for Wine*, DK Publishing, London, str. 323

Bela mesa treba uparivati sa snažnijim belim ili laganim crvenim vinima. Njihov ukus je genrealno slabiji od crvenih mesa, pa tako piletina, ćuretina i svinjetina, bila ona poširana, pečena ili grilovana spremljena na jednostavan način ide dobro sa laganijim crvenim vinima. Ali u poslednje vreme, trend u svetu je da se uz ove vrste mesa služe i bela vina, posebno punija, barikirana vina Novog sveta, koja u potpunosti pariraju mesu, pre svega zbog njihovih kompleksnih aroma i uljaste strukture, koja odlično leži belim mesima. Tako Šardone iz Margaret Rivera ili Beli Šatonuf-du-Pap ide sjajno sa pilećim grudima i grilovanim pečurkama.

Jaka crvena vina, oporih tanina, osim sa masnoćom idu odlično i sa crvenim mesom koje je puno proteina. Oni ublažavaju tanine i omogućuju voćnim ukusima da isplivaju na površinu, baš iz tog razloga ukoliko imate oporo vino, uz njega treba uzeti crveno meso i neće biti bojazni da će vino biti jako. Za jagnjeće kotlete nema boljeg izbora od Merloa. Ipak, neka jača mesa zahtevaju i neki Kaberne sovinjon. Slična priča je i sa sirevima, koji su, takođe, puni proteina i koji mogu korigovati povišene tanine.

Još jedna od osnova uparivanja je da ukoliko uz neko meso imate kompleksan sos u kojem je dominantniji ukus od mesa, uvek se traži vino koje će odgovarati tom sosu. Tako će piletina u limun sosu biti služena sa Šablijem, ali ono nikad neće biti upareno sa Coq au vin kojem će trebati voćno i lagano crveno vino.⁴²

Slatko, tačnije dezerti, najbolje idu sa slatkim vinima, međutim, ovde treba voditi računa o slatkoći i jačini dezerta, jer bi vino trebalo da bude slađe i jače od hrane. Ipak, ne moraju isključivo slatka vina da idu sa dezertima, penušava vina, pogotovo ona nešto slađa, su savršena sa nekim voćnim kupovima. Dok jagode mogu da se upare sa crvenim i roze vinima, posebno onim koji nose arome jagode.

Ono što treba izbegavati, osim već pomenutog da vino ne poklopi hranu i obratno, je stvaranje neprijatnog trećeg ukusa u ustima. Tako recimo treba izbegavati slana jela sa taninskim vinima povišenog alkohola, jer će ona stvoriti metalni ukus u ustima ili recimo ljuta jela u kombinaciji sa povišenim alkoholom će samo naglasiti ljutoću u ustima.

Pored ovih uparivanja po teksturi, strukturi, aromama i ukusima postoje i neke druge stvari kod kojih treba voditi računa prilikom uparivanja. Pre svega to je da li želimo

⁴² <http://honestcooking.com/2012/01/10/how-to-pair-food-wine-basics/>

da uparujemo hranu i vino istog ukusa ili suprotnog. Kako izgleda uparivati hranu u istom ukusu, već smo videli, dok uparivanje na osnovu suprotnog ukusa može biti kada začinjenu tajlandsku hranu serviramo uz Rizling Špatleze.

Takođe, u velikom broju slučajeva, ukoliko je to moguće, treba uparivati na geografskom principu. To bi značilo da se francuska kuhinja uparuje sa francuskim vinima, a italijanska sa italijanskim vinima.⁴³

Još jedna stvar na koju možemo obratiti pažnju je nešto što možemo nazvati ekonomsko uparivanje. Iako nije zabranjeno, uparivati vino od 2.000 evra sa banjalučkim ćevapima je malo neozbiljno.

Na kraju o još nečemu treba voditi računa. Kada se u toku obroka konzumira više vine, treba pažljivo sve organizovati kako bi svako naredno bilo jače, punije i intenzivnije od prethodnog, a opet ga uklopiti da se slaže sa jelom. Ovde možemo služiti vina samo iz jedne regije, ili mešati više regija i država, sve zavisi od somelijeja.⁴⁴

5.2. Uparivanje alkoholnih destilata i hrane

Obično se alkoholni destilati, posebno oni sa većim procentom alkohola se služe na kraju obroka kao dižestiv, mada postoje i jela sa kojima se mogu upariti.

Konjak i Armanjak, kao i drugi brendiji traže jaku hranu, snažne strukture uz sebe, koji će umiriti i alkohol i kiseline, zbog čega će brendi izgledati mekši i puniji, dok će kiselina proći kroz teksturu hrane i naglasiti voće i začine. Grilovano povrće, ili tartufi pomoći će da se smiri alkohol i naglase zemljane arome.⁴⁵

Šećeri, krem, mleko i jaja utiču na smanjenje alkohola. Iz ovog razloga uparivanje sa sirom i dezertima je odlična kombinacija.⁴⁶

Sa viskijem je slična situacija kao i sa Konjakom i Armanjakom. Hrana služi da bi smirio alkohol i istakle pozitivne stvari kako u hrani, tako i viskiju. Pošto viski prilikom proizvodnje dolazi u kontakt sa dimom treseta, obično se vezuje sa dimljenim jelima.

⁴³ <http://winefolly.com/tutorial/food-and-wine-pairing/>

⁴⁴ Martin E. (2009), *Wine Encyclopedia*, Global Media, Delhi, str. 89

⁴⁵ <http://www.experiencecognac.com/cognacfood.php>

⁴⁶ Dominé A (2008), *The World of Spirits and Cocktails*, Tandem Verlag GmbH, Königswinter, str. 398

Laganiji viskiji, sa blagom slašću, poput Dalvinia i Glenkniha slažu se sa sušijem, dimljenim lososom i mekim i kremastim sirevima. Viski srednjeg tela blago dimljen na tresetu se služi sa dimljenom skušom, dagnjama i ostrigama, kao i dimljenom patkom i divljači. Viskiji punog tela, koji su odležali u buradima, poput Makalana, su dobri u kombinaciji sa dezertima poput božićnjeg pudinga, karamela pudinga i tamnim čokoladama. Kod jakih viskija sa snažnim aromama dima treba biti oprezan zbog njihove snage. Ipak treba biti hrabar i probati ga sa dimljenom piletinom, jako dimljenim lososom i plavim sirevima, poput Rokforta.⁴⁷

Sa vodom možemo služiti kavijar, kao ruski specijalitet, ali i škampe i različite sireve. Rum možemo da uparimo sa karipskim jelom Barbakoa koje je napravljeno od ovčetine.

Piva, takođe, mogu da budu odlična u kombinaciji hranom. Američki lager ide sjajno sa začinenom azijskom ili meksičkom kuhinjom, dok Pilsner može da se služi sa tunjevinom i drugom mesnatijom ribom. Sa druge strane laganiji alei se dobro slažu sa kineskom kuhinjom, dok neki serdnjeg tela idu dobro sa indijskom kuhinjom. Crna piva treba konzumirati sa dimljenim mesima i dezertima koji kao osnovu imaju karamelu.⁴⁸

5.3. Uparivanje vode i hrane

Ovo je jedna potpuno nova disciplina u svetu ugostiteljstva, a sve je počelo sa San Pelegrinom i Akva Panom i njihovim Voter kodeksom.

Manje intenzivna jela sa lakšom strukturom poput bele ribe, belog mesa i nekih salata služe se sa mineralnom vodom, dok se kompleksnija jela, sa snažnijom strukturom i jela koja sadrže masnoću uparuju sa gaziranom vodom kako bi kiselina i ugljen dioksid oslabili strukturu i omogućili isticanje aroma u hrani.

Takođe, voda se često koristi kako bi se umirio jezik i očistili se ukusi pred naredno jelo obroka.⁴⁹

⁴⁷ <http://www.matchingfoodandwine.com/news/pairings/20080123/?tag=top>

⁴⁸ <http://www.wegmans.com/webapp/wcs/stores/servlet/ProductDisplay?productId=667885&storeId=10052&langId=->

⁴⁹ S. Pellegrino & Acqua Panna (2005), *Water Codex*, S. Pellegrino-Acqua Panna International Business unit, Milano, str. 31

5.4. Uparivanje u svrsi enoturizma

Uparivanje i servis vina može biti vrlo značajna stavka u enoturizmu, bar je tako u razvijenim vinskim zemljama. Značajan broj svetskih vinarija zapravo živi od turizma, dok im novac od prodaje vina služi samo da pokriju troškove i spreme sve za narednu berbu.

Tako je u mnogim vinarijama moguće degustirati određen broj vina, a uz njih idu i specijaliteti, često lokalni, koji se slažu uz to vino i na taj način same vinarije žele da predstavljaju svoje vino u još boljem svetlu gostima koji ih posećuju, kako bi dobili najbolju moguću reklamu, a to je preporuka. Naime oni veruju da sama vina ne bi mogla da ostave tako dobar utisak na ljude kao što to rade u kombinaciji sa dobrom hranom.

Takođe, mnoge vinarije imaju restoran u sklopu kompleksa, poput Aleksandrovića kod nas, koji im služi da uz svoja vina mogu da prodaju i hranu, a samim tim steknu i veću finansijsku dobit. Naravno jela u restoranu su prilagođena vinima koje ta vinarija proizvodi i na taj način pokušavaju da animiraju goste da konzumiraju njihova vina.

Pored ovog vida promocije vina kroz hranu, postoji i obrnuta varijanta. Ona je uglavnom prisutna u restoranima i bistroima. Naime, uz hranu zbog koje ljudi i dolaze primarno u ove objekte, najčešće putem sommeliera ili običnih konobara, gostima se pokušava prodati i vino, koje će ići uz naručeno jelo i tako konzumentu obrok učiniti lepšim, a vlasnici lokala će imati finansijsku dobit.⁵⁰

Još jednu stvar treba pomenuti, koja je u inostranstvu uobičajena, dok kod nas tek polako nadolazi. A to su, obično tematske, degustacije, gde se svaki put proba više vina po unapred određenom redosledu. Ovde može biti vertikalna degustacija, kada se degustira isto vino, ali iz različitih godina. Može biti horizontalna kada se probaju različita vina iz jedne godine, mogu se degustirati vina jedne vinarije, ili jedna sorta grožđa različitih vinarija. Varijacija je mnogo, a često se u restoranima organizuje da uz svako vino dolazi različita hrana, koja se najbolje slaže sa datim vinom.

⁵⁰ The Culinary Institute of America (2007), *Le hors-d'œuvre at Home with The Culinary Institute of America*, The Culinary Institute of America, New York, str. 54

6. Enoturizam

Enoturizam ili vinski turizam odnosi se na turizam koji uključuje degustacije, vinske ture i kupovinu vina u vinarijama. Dok je većina tipova turizma pre svega pasivna, enoturizam se bazira na posetama vinarijama, degustaciji vina, šetnjama po vinogradu, pa čak i u učešću u berbi, što ga svrstava u aktivan tip turizma.

Ova vrsta turizma je veoma rasprostranjena u mnogim svetskim vinskim regionima. Pored toga što omogućava da se nauči i uživa u vinu, ovo je sjajan način da se upoznaju različite kulture, ljudi i običaji kroz putovanje. U regionima koji proizvode vino već vekovima, ono je veoma usečeno u kulturu i običaje stanovništva. To ih čini interesantno posetiocima i ovo je jedan od razloga zašto je enoturizam popularan u svetu.

Za enofile enoturizam je način ka boljem razumevanju teroaa. Kada provedete nekoliko dana u istom regionu, degustirajući vina tog kraja, ali i hranu, pričajući sa proizvođačima, mnogo bolje ćete shvatati vina tog kraja.

Vinski turizam je uveliko u porastu., pa je tako 2008. godine prihod od njega bio 2.5 milijardi eura, dok je broj gostiju oko 5 miliona. Ipak, veruje se da enoturizam trenutno funkcioniše na 20% svojih mogućnosti.⁵¹

Ova vrsta turizma najrasprostranjenija je u SAD, tačnije u dolini Napa. Ne zaostaju ni Španija, Francuska, Italija, ali i zemlje Novog sveta.

6.1. Enoturizam u Srbiji

Ova vrsta turizma je vrlo bitna komponenta atraktivnosti nekog turističkog područja, a često i glavni motivacioni faktor za pojedince. Njime se uspostavlja prisnija veza između vinarija i potrošača koji žele iz prve ruke da dožive priču o grožđu, i njegovom putu do vina, a manje vinarije profitiraju i zahvaljujući direktnoj prodaji svojih proizvoda.

⁵¹ <http://www.italymagazine.com/italy/food-drink/popularity-wine-tourism-grows>

U Srbiji se vinski turizam može definisati kao poseta vinarijama i vinskim manifestacijama sa osnovnim motivom – degustacija vina i uživanje u domaći proizvedenoj hrani i specijalitetima.

Broj vinarija u Srbiji je u konstantnom porastu, dok su usluge koje nude različite. Nejčešća je degustacija vina, ali se u poslednje vreme sve više njih opredeljuje za osavremenjivanje turističke ponude. Pojedine su uradile dosta na tom planu, dok se druge trude da putem različitih usluga (obilazak vinograda, učestvovanje u poslovima vezanim za berbu i proizvodnju vina, obilazak kulturno-istorijskih lokaliteta u okruženju) približe pravom vinskom turizmu.

Broj posetilaca se kreće od stotinjak pa do desetak hiljada godišnje u zavisnosti od vinarije, međutim kako vinarije ne vode nikakve statistike, tačan broj je nepoznat.⁵²

Ono što sa sigurnošću možemo reći je da je ova turistička grana kod nas nedovoljno razvijena i da se mnogo toga mora uraditi na promociji iste.

6.2. Uparivanje srpskih specijaliteta i vina u funkciji poboljšanja enoturističke ponude Srbije

Pošto smo videli koje su preporuke kod uparivanja hrane i pića, sada je red da pogledamo kako to izgleda i u praksi. U narednih par stranica videćemo kako funkcioniše to sa konkretnim jelima. Obradićemo nekoliko najpoznatijih srpskih specijaliteta, a ovo može da pomogne i kod već pređenog poglavlja koje se tiče sommeliera u srpskom restoranu. Svako jelo uparićemo sa jednim ili više vina, ali i sa vodom i alkoholnim destilatima ukoliko se ukaže potreba.

Već je pomenuto da je jedan od osnovnih pravila priikom uparivanja lokalno – lokalno i gosti koji posećuju vinariju ili neki region, pored lokalnog vina žele da probaju i lokalne specijalitete, karakteristične za taj predeo.⁵³

Ovde ćemo se dotaći jednim malim delom i gastronomije, tačnije istorijom specijaliteta ovog podneblja. Zbog toga je ovo poglavlje veoma bitno za osnovu

⁵² Pivac T. (2009), *Ocena potencijala za razvoj turizma*, Zbornik radova – sveska LVII, Geografski fakultet univerziteta u Beogradu, Beograd, str. 42

⁵³ de Rosa A. (2008), Murphy, B., *Rome for Dummies*, Wiley Publishing, Inc., New York, str. 89

enoturizma. Uz pomoć nekih smernica ovde postavljenih može se dalje graditi enoturizam ovih krajeva.

6.2.1. Srpski specijaliteti u svrsi enoturizma

Pre svega moramo da kažemo zašto ne koristimo reč, srpska kuhinja. Iz vrlo prostog razloga – ona ne postoji!

To nema veze sa tim što je većina naših specijaliteta došla sa strane, Turske, Mađarske, Nemačke... Jer ne postoji kulinarsko, kao i kulturno nasleđe koje je nastalo samo od sebe, sve je to nekad, sa nekim, došlo odnekud i prilagođeno je i pomešano sa karakteristikama tog predela.

„Da bi narodna kuhinja, odnosno skup navika u korišćenju namirnica na određeni način, i uobičajeni modeli njihovog konzumiranja na jednom podneblju, mogli da se nazovu nacionalnom gastronomijom ili kulinarskom školom, odnosno posebnom kuhinjom, na način na koji su određene, recimo, mediteranska ili francuska kuhinja, neophodno je da te navike i modeli budu kanonizovani skupom pravila koja će kuhinji jednog podneblja dati prepoznatljiv lik.“⁵⁴

Daćemo jednostavan primer italijanske kuhinje koja je izgradila identitet i van svoje zemlje, iako u njoj postoje jela, poput špageta, koji imaju svog pretka u dalekoj Kini. Uzmimo picu recimo, kod svake italijanske pice se tačno zna šta se i na koji način koristi. Tako će nam za Margaritu trebati kiselo testo, razvučeno u krug prečnika 25 centimetara, debelo 5 milimetara, na koje ćemo dodati kolutove zrelog paradajza, kolutove bufalo mocarele, listove svežeg bosiljka, poprskati hladno ceđenim maslinovim uljem i posuti morskom solju, a zatim ga ispeći u zidanoj peći na vatri od bukovih drva.

A onda uzmimo za primer jedan naš specijalitet, šopsku salatu. Šta znamo o njoj? Da li ćemo koristiti paradajz iz bašte, plastenika ili uvezen preko nekog šlepera? Da li možemo da koristimo industrijsku fetu ili neki sir sa Zlatibora? U našoj zemlji ne postoji skup pravila, da bi naše specijalitete mogli da objedinimo u jednu nacionalnu kuhinju.

Iz tog razloga mi ćemo ovde govoriti o jelima koja su specifična za ove prostore, a njih možemo podeliti na dve grupe. U prvu grupu spadaju vojvođanski specijaliteti koji su

⁵⁴ Luković I (2012)., „Zakon stomaka“, *Wine & Fine*, br. 1

nastali pod uticajima mađarske i nemačke kuhinje, dok u drugoj grupi pričamo o balkanskim specijalitetima, nastalim prevashodno pod uticajem turske kuhinje.

6.2.1.1. Uparivanje vina sa vojvođanskim specijalitetima

Kao što smo rekli specijaliteti u Vojvodini su formirani pod uticajem različitih običaja i kuhinja, pa se javio i veliki i raznovrstan broj jela. Pored mađarskog, rumunskog i slovačkog uticaja, dolazak Nemaca je doneo velike promene u ishrani i pripremanju jela u Vojvodini.

U Banatu se i dan danas oseća uticaj nemačke kuhinje, pre svega u jelima od testa i krompira, koja su se u ostatku Srbije pojavila tek sredinom XIX veka. Sa druge strane Bačka nije ostala imuna na mađarske uticaje, pa je njihova kuhinja slatko-kisela i mesnata (makovnjače, mali sirevi, šunke, kobasice, riblji paprikaš sa širokim rezancima, na razne načine spremljena perad u supi). Perkelt, ljutkasti gulaš sa sitno seckanim svinjskim mesom, karakteristično je jelo za Bačku. Torte su, recimo, dominirale samo u Sremu, a tek posle Drugog svetskog rata one su se raširile i na druge prostore. Prva torta u ovim krajevima napravljena je tek 1912. godine, i to u Sremskim Karlovcima.

Nekada, su tokom zime na ovim prostorima postojala tri obroka. Doručak oko 7 sati bi bio po običaju kaloričniji, zbog obaveza u polju, pa bi se jela sveže pečena lepinja ili hleb, namazani svinjskom mašću i posuti alevom paprikom. Ručak bi bio u podne, dok bi večera bila pripremljena u 18 časova. Tokom leta, kada bi i dani bili duži, bilo bi i više obroka. Pored tri osnovna, postojali su i dodatni obroci. Jauzna ili mala uja oko 10 časova, a poslepodne oko 17 časova bila bi velika ujna. Za ove obroke obično bi se spremale jabuke u šlaforku ili hleb i mast sa alevom paprikom.⁵⁵

I danas su se neki od tih specijaliteta održali u Vojvodini. Pre svega kulen, paprikaš, gulaš, perkelt, štrudle, gomboci...

⁵⁵ Ivkov – Džigurski A., Blešić I. (2009), *Gastronomski vodič Vojvodine, Turistička organizacija Vojvodine: Privredna komora Vojvodine, Novi Sad*, str. 19

6.2.1.1.1. Kulen i kobasica

Kulen i kobasica, u svim svojim varijantama, su glavni delovi predjela ovih krajeva. Mleveno meso, uglavnom svinjsko, mada ima kobasica koje se prave i sa goveđim i još nekim vrstama mesa, odimljeno i prosušeno na promaji. Postoje mnoge varijante kulena, od nešto slabijih sa severa Bačke, preko jakog i začinjenog slovačkog iz Bačkog Petrovca, pa sve do kulena napravljenog od svinje Mangulice u Sremu.

Uparivanje. Na ovom primeru možemo videti koliko je netačna predrasuda koja kaže da uz crvena mesa idu crvena vina. Ukoliko uparite nešto slano i sa povišenim alkoholom u grlu ćete osetiti neprijatnu gorčinu, dok će kombinacija ljutine i tanina da napravi potpunu zbrku u vašim ustima.

Sa druge strane laganija bela vina će imati veliki problem, jer će ih snaga kulena i kobasice preklopiti. Ovde ne bi trebali da razmišljamo mnogo, već da ga uparimo sa mirišljivim tramincem, koji se ovde često pravi u polusuvoj ili poluslatkoj varijanti. Zato bi mogli da probamo sa Tramincem Vinarije Đurđić, koji ima lepe i mirišljave arome, ali i slast u ustima koja će pomoći da se umire slani i ljuti osećaj u ustima od kulena ili kobasice. Takođe, bi mogli da preporučimo Muskat otonel Vršačkih vinograda, koji je polusuv i koji ima odličnu cenu – kvalitet ponudu. Osim belog i roze bi ovde mogao da nam donese baš ono što tražimo, a savršen partner bi bio poluslatki roze Vinarije Zvonko Bogdan. Ova vina bi trebali da služimo na temperaturi od 6 do 8 °C, kako bi bila svežija, a alkohol manje izražen, što će odgovarati ublažavanju nekih karakteristika kulena i kobasice.

Kao što smo i rekli so i ljutina sa velikim alkoholom mogu da donesu katastrofalne rezultate u ustima. Ipak u ovim krajevima je popularno da se uz meze pije rakija. Iako se generalno ne preporučuje, ukoliko se ipak oseti potreba za rakijom, onda treba probati sa nekom voćnom rakijom poput Premium dunje ili DiBonis zove.

Ako pričamo o vodi, tu postoje dve opcije. Ukoliko želimo da umirimo nepce i samo smirimo so u ustima, uzećemo mineralnu vodu Jazak, a ukoliko sa druge strane želimo da što bolje pripremimo nepce za naredno jelo i izbacimo ukus kulena ili kobasice iz usta uzećemo gaziranu vodu Minakva klasik (Minaqua Classic).

6.2.1.1.2. Pileća i goveđa supa

Supe su nešto bez čega ne može da se zamisli tradicionalni nedeljni vojvođanski ručak. Naravno u pitanju je takozvana domaća supa, gde nema mesta nekim improvizacijama u vidu već gotovih kocki za supu. Obično je sa domaćim rezancima ili knedlama.

Uparivanje. Supa je izuzetno nezgodna za uparivanje, jer iako vodenasta zna da bude dosta intenzivnog ukusa. A na kraju krajeva kada imate nešto što je tako vodenaste strukture, zašto bi želeli da uz nju pijete nešto, takođe, vodenasto, a uzgred još i hladno. Ipak, postoje neka vina koja mogu ovo iskustvo da učine zanimljivim. Ovde pre svega treba voditi računa da je supa zapravo voda i da vino ne sme da bude previše jako. Opet sa druge strane vino mora da bude intenzivnih aroma i ukusa kako ga ukus supe ne bi poklopio.

Pravu stvar možemo naći u vinariji Zvonko Bogdan i probati sa njihovim Pino blanom, koji je lagan i niskih kiselina da ne nadjača strukturu supe, a opet polusuv i lepih postojanih aroma tropskog voća i cveća koje će uz arome i ukuse koje donese supa stvoriti vrlo kompleksnu završnicu u ustima. Takođe, uz domaću supu i Kišova Misterija, tačnije Rajnski rizling, bi obroku dala jednu interesantnu dimenziju. Povišene, ali lepo izbalansirane kiseline, koje će „leći“ sa obično masnijim supama i bujan voćni ukus daće samoj supi upravo taj kompleksni ukus kakav tražimo. Temperatura služenja oba vina bi trebala da bude od 7 do 9 °C, kako bi od njih dobili upravo ono što želimo, sa jedne strane laganu teksturu, a sa druge izražene arome.

Uz ovu supu ne bi trebalo poslužiti ni vodu, ni neki alkoholni destilat, jer za tim zaista nema potrebe, zbog same teksture supe.

6.2.1.1.3. Paprikaš

Paprikaš je jelo za koje se pretpostavlja da izvorno potiče iz Mađarske. Pravi se sa krompirom i svežim, sočnim i mekim mesom. Kod teletine se koriste obično plečka, potplečka i vrat, dok se kod piletine koristi ceo trup. Paprikaš često dobija ime po mesu koje se koristi, pa tako imamo jagnjeći, pileći, srneći, a u Vojvodini su poznati paorski,

subotički, duvanski, gratinirani. Za riblji paprikaš koriste se uglavnom šaran, som i kečiga.

Uparivanje. Paprikaš ćemo pre svega uparivati sa mesom koje se nalazi u njemu. Tako ćemo u slučaju jagnječeg, srnećeg ili recimo paorskog paprikaša probati sa nešto punijim vinom. U vinariji Dibonis možemo naći upravo ono što nam treba, a to je njihov Širaz kuve. Njegova punoća će uspeti da parira jačini mesa, dok će arome bibera i lovorovog lista savršeno prožimati začinjenost paprikaša. Temperatura služenja bi trebala biti od 16 do 18 °C.

Ukoliko jedemo pileći paprikaš, punije crveno vino preti da poklopi meso, pa možemo probati ili sa nekim nešto lakšim i voćnijim crvenim ili punijim belim vinom. U slučaju da nam se pije ovo drugo treba probati sa Šardone barikom, jedne od naših najpoznatijih vinarija, Kovačević. Njegova punoća i kompleksnost aroma, jednim delom pokupljenim od bureta, biće odlična preporuka uz riblji paprikaš. Pošto je u pitanju barikirani Šardone temperatura služenja će biti od 10 do 12 °C, kako bi kremasta struktura koja nam je potrebna došla do punog izražaja. Ukoliko se odlučimo za crveno vino, izbor bi trebao da padne na Frankovku vinarije Bononia. Telo i tekstura savršeno pašu pilećem paprikašu, a postojeane kiseline omogućuju da eventualna začinjenost ne dođe do prevelikog izražaja. Temperatura na kojoj bi trebalo da služimo ovo vino je od 15 do 17 °C, pre svega zbog prijatnih aroma koje želimo da naglasimo.

Kada uzmemo u obzir riblji paprikaš, on se može upariti i sa belim, i crvenim i roze vinom. Odlučićemo se ovaj put za roze. I opet se možemo vratiti na vinariju Kovačević i njihov Rozeto (Rosetto) koji je u potpunosti proizveden od Kaberne sovinjona. Nije toliko snažne strukture i odlično će „leći“ sa ribljim paprikašem, dok će obogatiti iskustvo prijatnim aromama jagode i ruže. Iako je roze u pitanju, temperatura služenja ne treba biti niska, već otprilike od 11 do 13 °C, jer nema potrebe da nas osveži i umanji uticaj alkohola, već da iz njega izvučemo najkvalitetnije arome.

U Vojvodini često možemo videti da se na kotlićjadama gde se prave paprikaši konzumira i pivo. Lav pivo bi bio odličan izbor uz jedan dobro začinjen paprikaš.

Gazirana Minakva je očigledan partner paprikašu, njena svežina će umiriti intenzivan ukus raznih začina u ustima.

6.2.1.1.4. Gulaš

Gulaš je u Vojvodinu stigao iz Mađarske, a preko Beča je postao popularan u celom svetu. Pravi se najčešće od goveđeg mesa, sa dodatkom mnogobrojnih začina, i služi se uz testeninu ili krompir.

Uparivanje. Ovde nećemo puno razmišljati, uz jelo koje je nastalo na području Panonske nizije nema boljeg partnera od autohtone sorte ovog predela – Kadarke. Tonković Fantazija, vino napravljeno od ove sorte grožđa, je lepe i baršunaste strukture, elegancije i kompleksnosti mirisa koji će nam omogućiti sjajan ugođaj uz gulaš. Začinjenost gulaša i arome paprike će se pomešati pre svega sa višnjom, a kasnije i aromama kafe i začina koje su pokupljene iz barika. Pored ovoga uz gulaš možemo poslužiti i ponos vinarije Đurđić, a to je njihov Kaberne fran. Vino je lepo izbalansiranih kiselina i alkohola, koje će se savršeno upariti uz gulaš, dok će njegova kompleksnost aroma crne ribizle i maline dati novu dimenziju ovom jelu. Vina treba služiti na temperaturama od 16 do 18 °C, kako bi arome i alkohol, koji će vino držati tokom jela, dobili na snazi.

Kao i kod paprikaša i uz gulaš bi moglo da se služi pivo, ali ovaj put preporuka je Jelen jer ga njegova gorčina čini nešto snažnijim.

Gazirana voda Akva bela (Aqua bella) bi mogla da bude pravi izbor, jer će ona izaći na kraj sa intenzitetom ukusa koje ima gulaš.

6.2.1.1.5. Pijani šaran

Ovo je jedan od vojvođanskih specijaliteta. Pored šarana, u ovim krajevima još možemo videti i soma, kečigu i smuđa. Ovo jelo je interesantno, jer se pravi prevashodno sa vinom, a nekad se dodaje čak i neki alkoholni destilat poput viskija.

Uparivanje. Nepisano pravilo je da vino koje se koristi u kuvanju bude vrlo slično onom što se i pije. Prićaćemo o dva bela vina koja mogu da budu savršen partner ovako pravljenom šaranu, jedno je nešto svežije, dok drugo ima kremastu teksturu koja će lepo ići uz strukturu jela.

Prvo vino je Vinumov Sovinjon blan, koji sadrži i mali procenat Semijona. Ovo vino pre svega citrusnih i tropskih nota, savršeno će prijanjati uz sok od limuna, dok će se aroma paprike perfektно spojiti sa belim lukom i peršunom. Povišene, ali prijatne kiseline će sa druge strane proći kroz ulje i razbiti strukturu šarana pravljénog na ovaj način. Ovo vino treba služiti na temperaturi od 7 do 9 °C, kako bi svežina i citrusne note došle do izražaja. Druga varijanta vina koje možemo služiti je barikirani Šardone vinarije Bononia. Ipak pošto je vino ležalo u već korišćenim buradima, dobilo je malo na teksturi, ali nije izgubilo svoju svežinu, i upravo to je ono što je potrebno za pijanog šarana. I ovde se pojavljuju blage citrusne i note dinje, a već smo opisali koliko to odgovara ovom jelu. Kremasta tekstura Šardonea je takva da će savršeno parirati uljastoj strukturi pijanog šarana, dok će ga kiseline koje su odlično izbalansirane razbiti i time otvoriti put aromama vina i jela da dođu do izražaja. Ovo bi trebali služiti na temperaturi između 9 i 11 °C, kako bi uspeali da zadržimo balans između toga da ne izgubimo ni strukturu ni svežinu.

Mineralna voda Jazak bi bila lep partner sa šaranom, kako bi osvežila usta i očistila nepce.

6.2.1.1.6. Rinflajš

U bukvalnom prevodu sa nemačkog (Rindfleisch) znači goveđe meso. To je zapravo meso koje je kuvano u supi, a zatim izvađeno, ohlađeno i servirano. Najčešće se služi zajedno sa kuvanim krompirom i šargarepom i obavezno uz neki sos, pre svega od mirođije i paradajz sos.

Uparivanje. Kao što smo prethodno napomenuli kada imamo sos, vino uparujemo pre svega po njemu. Ukoliko imamo sos od mirođije treba tražiti belo vino koje će moći da odgovori zahtevima da struktura govedine ga ne poklopi. Vindulo Mirna Bačka je upravo to, kupaža Šardonea, Italijanskog rizlinga, Bačke i Kosmopolite, koja će nam dati neophodnu strukturu da se upari uz kuvanu govedinu, a opet i svežinu i voćnost koja će sa sosom od mirođije biti u simbiozi. Temperatura služenja bi trebala biti od 9 do 11 °C upravo iz razloga koje smo objasnili. Sa druge strane ukoliko imamo paradajz sos, sasvim je logično da ćemo tražiti neko crveno vino da ide uz njega. Kupaža Kaberne

sovinjona i Merloa Aurelius vinarije Kovačević će nam dati ono što tražimo. Dovoljno punog tela da bude partner govedini, a opet lepih i kompleksnih aroma crvenog voća, poput višnje, ali i nota šljive i čokolade, od kojih ćemo dobiti jedinstvo sa paradajz sosom. Temperatura služenja ovog vina bi trebala biti od 18 do 20 °C, kako bi imali što izraženije arome, ali i alkohol koji će se „boriti“ sa strukturom govedine. Preporučljivo je i dekantirati vino.

Uz ovo jelo mogli bi da poslužimo i mineralnu vodu Moja Voda, koja bi se savršeno slagala uz sve vrste sosova i govedinu.

6.2.1.1.7. Štrudla

Štrudla je vrsta jednostavnog kolača, stigla u Vojvodinu iz Nemačke, a sastoji se od testa i fila. Može biti pravljena od maka, višanja, jabuka. U Vojvodini je najpopularnija makovnjača.

Uparivanje. Prilikom uparivanja štrudle sa vinom moramo obratiti pažnju pre svega na fil, jer je samo testo neutralno. Tako sa makovnjačom možemo poslužiti vino koje je jedno od specifičnosti Vojvodine, a to je Bermet. Jedan od najpopularnijih proizvođača ovog aromatizovanog vina je Nenad Ratković, koji je najpre privukao ljude svojim stilom i izgledom, da bi kasnije vinarija Aleks bila čuvena i po kvalitetu Bermeta. Crveni bermet daće slatkoću i arome u ustima, koje će uz arome makovnjače doneti jedan lep užitak. Vino treba služiti na temperaturi od 14 do 16°C.

Ukoliko ispred sebe imamo štrudlu od jabuka, tada ćemo se okrenuti drugoj vrsti vina, jer bi Bermet mogao da nadjača štrudlu. Ono što će nam dati šećer, ali njeno telo neće pogaziti fil od jabuka, je Slatka Eva vinarije Vindulo. Ovo vino napravljeno od autohtonog grožđa iz kasne berbe, Petre, Petke i Kosmopolite će štrudli od jabuka doneti dovoljno šećera i lepih aroma, koje trebaju da upotpune dezert. Temperatura služenja će biti između 8 i 10°C.

Uz štrudlu je uvek lepo popiti jednu domaću kafu, pogotovo uz makovnjaču, a neće biti greška ni ukoliko se ona pije nakon dezerta.

Što se vode tiče preporuka je negazirana Bivoda, jer bi uz kiselu moglo da dođe do toga da se neki ukusi iz dezerta ne oseće.

6.2.1.1.8. Gomboce sa šljivama

Gomboce sa šljivama su nadaleko čuvene. Kuvane kuglice od krompira i hleba, ali mogu sadržati i griz i brašno, punjene svežim šljivama. Deo su nemačke, mađarske, češke i srpske kuhinje i danas se mogu videti na vojvođanskim trpezama.

Uparivanje. Gomboce nisu preterano sladak dezert, čak bi se moglo reći da kada ne bi bilo šljiva ne bi ni bile slatke. Kako je samo testo neutralno, vino bi trebali da uparujemo sa šljivama.

Uz ovaj specijalitet možemo poslužiti Merlo vinarije Mačkov podrum. Dovoljno punog tela je da izdrži strukturu same kuglice, a opet poseduje kiseline koje će moći da pariraju šljivi ukoliko bude nešto kiselija. Sa druge strane, poenta gomboca je da se oseti šljiva, a Merlo koji i sam poseduje arome šljive će potencirati taj ukus u ustima. Poželjno je dekantiranje, a temperatura služenja bi trebala biti od 16 do 18°C. U slučaju da želimo da nam dezert ima neku slatkoću, naša odluka bi mogla biti Vržole barik vinarije Vinik. U pitanju je Župljanka koja je brana kasno. Iako sama sorta nije punog tela, ova kasna berba ima više šećera i samim tim većeg je viskoziteta. Sve ovo nam govori da će moći bez većih problema da se izbori sa težinom gomboca, kojem će dodati i šećere pa će dezert zaista i biti sladak. Vino bi bilo dobro služiti na temperaturi od 10 do 12°C.

Rakija medovača bi mogla da bude izbor uz ovaj dezert, ali to samo u slučaju da se ne konzumira uz vino.

Uz ove gomboce sa šljivama, najbolje je piti običnu vodu Jazak, jer kako arome nisu intenzivne nema potrebe za gaziranom.

6.2.1.2. Uparivanje vina sa balkanskim specijalitetima

Specijaliteti balkanskog dela Srbije su najviše nasleđe orijentalne kuhinje, tačnije Turaka koji su dugo bili na ovim prostorima, kao i grčke i vizantijske. Ipak ima i nekih jela koja su autentična za ovaj kraj poput recimo kajmaka, kojeg osim Srba spremaju još samo Mongoli.

Kao u Vojvodini, i u ovim delovima je uobičajeno da je stanovništvo imalo tri glavna obroka, uz još neke sporedne, pogotovo leti kada je dan duži. Doručak je bio obilan zbog obaveza u polju i oko stoke, a vrlo često su, pogotovo čobani, spremali obroke na pašnjacima dok su čuvali stoku.

Najautentičnija srpska trpeza je svakako ona šumadijska. Ona se odlikuje narodnim jelima koja su prisutna kako na kućnoj trpezi, tako i u restoranima. Obrok počinje tako što se služi slatko od voća, da bi se nastavilo predjelom koje se sastoji od suhomesnatih proizvoda, kajmaka i sira. Čorba je obavezni deo menija, a za glavno jelo na trpezi je sarma, svadbarski kupus, podvarak, đuveč, punjena paprika sa mesom. Ali često uz ovo ide i pečenje sa raznja ili meso ispod peke, kao i bogat asortiman jela sa roštilja uz obaveznu salatu – ajvar, urnebes ili srpsku salatu.

„Specijaliteti istočne Srbije su nastali pod uticajem rumunske i bugarske kuhinje, a zastupljena su jela od mleka i mlečnih proizvoda, integralne žitarice i ovčije i jagnjeće meso.

Specijaliteti južne Srbije nastaju pod uticajem orijenta. Grad Leskovac je sinonim za najbolji roštilj u Srbiji. U ishrani tog regiona u velikoj meri je prisutna paprika, ne kao začin, već kao namirnica. Od paprike se prave i predjela, i supe, i glavna jela, i salate kao što su: paprika u pavlaci, punjena suva paprika sa sirom, srpska čorba, đuveč, papazjanija, salata od pečenih paprika i paprika u turšiji.

Na prostoru Kosova i Metohije u srednjem veku nastala je srpska država sa moćnim dinastijama cara Dušana, cara Lazara i drugih. Veoma bogat dvorski život uticao je na razvoj kuhinje u tom periodu, što je ostavilo traga u kulturi ishrane naroda na tim prostorima. U kasnijem periodu dolazi do snažnog uticaja orijentalne kuhinje, bez upotrebe svinjskog mesa.”⁵⁶

6.2.1.2.1. Sjenički sir

Sjenički sir potiče sa Pešterske visoravni, jedne od većih u Evropi. Nepregledni pašnjaci, omogućuju ovcima da daju odličnu sirovinu za pravljenje ovog sira, koji se na ovom području pravi vekovima.

⁵⁶ Štimac M., Šod J (2011)., *Nacionalne kuhinje Mađarske i Srbije, Srednja ekonomska škola, Sombor, str. 51*

Uparivanje. Sir se proizvodi od sirovog ovčijeg mleka, karakteristične je arome, pikantnog i izraženog ukusa. Uz ovo jelo, tražimo pre svega belo vino izraženih kiselina i svežine i ne velikog procenta alkohola.

Trijumf Aleksandrović je jedno upravo takvo. Pikantni ukus će biti ublažen, hrskavošću vina, dok intenzivne arome ove kupaže Sovinjon blana i Rizlinga, neće biti nadjačane snažnom strukturom sira. Ovo vino bi trebalo služiti na temperaturi od 9 do 11°C. Uz sir bi mogli da poslužimo i jedno vino intenzivnih aroma poput Tamjanike, a Vera vinarije Budimir je dobar izbor. Nizak nivo alkohola, i prijatne i skladne kiseline će pasati strukturi sira. Kada ona bude razbijena, u ustima će nam ostati muskatni ukus i to bi kompoziciji jela trebalo da da posebnu notu. Vino treba piti na temperaturi od 10 do 12°C, kako bi dozvolili aromama da izađu iz čaše.

Bistrica gazirana voda bi uspela da se izbori sa pikantnošću i inenzitetom aroma Sjeničkog sira, te da pripremi palat za eventualno naredno jelo.

6.2.1.2.2. Gibanica

Ovo je vrsta slojevite pite, nadevene obično sa belim kravljim sirom, uljem i jajima, koja je popularna u Srbiji. Od običnih pita se razlikuje, jer ima nešto deblje kore. Pored Srbije ovo jelo je aktuelno i širom Balkanskog poluostrva, a najčešće se služi kao predjelo.

Uparivanje. Ovde ćemo jelo upraviti prema nadevu, znači pre svega prema kombinaciji sira i jaja, ali ne smemo zaboraviti i ulje koje mora da se razbije. Kako je kombinacija vrlo kompleksna, tako ovo vino možemo upariti i sa snažnijim belim, kao i lakšim crvenim vinom.

Za belo vino okrenućemo se Šardone selkciji vinarije Radovanović. Vino je ležalo u bariku koje mu je dalo dodatnu punoću, pa je ovo vino spremno da izdrži strukturu gibanice. Sa druge strane, loze koje su okrenute ka istoku, a njihovo grožđe je deo ovog vina, daće mu svežinu i kiseline koje će uljastu strukturu da razlože i time jelo učine znatno prijatnijim. Arome su tek posebna priča, sa jedne strane imamo barik koji je vinu dao arome jezgrastog voća, a koje će da se sastave sa aromama koje je gibanica dobila tokom pečenja, dok sa druge strane imamo cvetne note i note vanile koje su savršen

partner mladom kravljem siru. Kada vino poslužimo na temperaturi od 10 do 12°C ovo bi trebalo da stvori odličan ukus u našim ustima. Sa druge strane, ukoliko želimo crveno vino, njega ćemo naći u Negotinu, u podrumu Dajić, a to je Game. Lagano crveno vino, skladnih i izbalansiranih kiselina i velike voćnosti. Najbolje je piti ga što mlađeg, jer tada sadrži najviše kiselina koje će „ubiti“ uljastu teksturu i omogućiti da u prvi plan dođu voćne arome iz vina i naprave balans sa zatvorenijim aromama gibanice. Treba imati u vidu da je sadržaj tanina vrlo nizak i da neće biti problema sa tim da se hrana neće kojim slučajem osetiti. Najbolje je ovo vino služiti na temperaturi između 14 i 16°C.

Uz gibanicu bi i mineralna i kisela voda bili dobar izbor. Odmenjska voda koja izvire iz Savinog izvora kod manastira Studenica bi bila pravi izbor za mineralnu, dok bi arandelovački Knjaz Miloš bio odličan izbor za gaziranu vodu.

6.2.1.2.3. Pača čorba od iznutrica

Pača čorba od iznutrica je pravi specijalitet južne Srbije, tačnije okoline Leskovca. Pored iznutrica, jela su, kao i sva u ovim krajevima, bogata povrćem gde prednjači paprika.

Uparivanje. Čorba poseduje znatno gušću strukturu od supe, pa samim tim vina moraju da budu punijeg tela, dok će iznutrice tražiti povišene kiseline kako bi ublažile njihovu jaku strukturu. Dovoljno tela ćemo pronaći u rozeu, a pored toga i dovoljno kiselina.

Mina (Minna) roze vinarije Stemina je lakše od ova dva rozea, ali srednje puno telo i srednja struktura pariraće ovoj čorbi. Sa druge strane kiselina i svežine, ovog Pino Noara, uspeće u misiji da neke iznutrice, a ponekad to bude i džigerica, razbiju i učine je prijatnijom za jelo. U ustima ćemo osetiti i lep ukus pre svega crvenog voća i ruže, koji će upotpuniti ovo jelo. Sa druge strane imamo jedan teži i snažniji roze, a u pitanju je Novina vinarije Cilić. Vino je intenzivno obojeno, sa telom čija punoća u potpunosti može da parira ovom jelu. I ono ima lepe kiseline koje će strukturu iznutrica raščlaniti, i u prvi plan će izbiti arome jagode i višnje. One će dati odličan balans povrću koje se nalazi u čorbi, pa ćemo u ustima imati lepo iskustvo. Temperatura služenja neće biti ista iako su u pitanju dva rozea, tako ćemo Minu služiti na temperaturi od 10 do 12°C, kako bi ono

bilo sveže, dok bi Novinu služili između 11 i 13°C, pošto su nam u prvom planu arome i telo koje želimo da naglasimo..

Sa čorbom se preporučuje gazirana voda, jer će njena kiselina upravo pozitivno uticati na gustu strukturu i čorbe i iznutrica, pa možemo probati sa Bivodom koja izvire u Bujanovačkoj kotlini.

6.2.1.2.4. Sarma

Sarma pripada onom korpusu specijaliteta koje je iza sebe ostavila Turska imperija. Upravo iz tog razloga one se pripremaju i u našim krajevima. Jedinstveni recept ne postoji, a varijacija je mnogo. Najčešće se obavlja ili slatkim kupusom ili listom vinove loze, mada to može biti i keljom i blitvom. Takođe, pored mesa, koje je uglavnom svinjsko i juneće, i riže, u njoj može biti i riba, orasi, a postoje i vegetarijanske verzije.

Uparivanje. Mi ćemo se prilikom ovog uparivanja koncentrisati na najčešću verziju, sa slatkim kupusom, mesom i rižom. Sarma je vrlo kompleksno jelo, imamo kiselost kupusa, slatkoću luka, masnoću mesa i veliki broj aroma. Ovde ćemo tražiti crveno vino lakšeg tela, ali povišenih kiselina i umerenih tanina.

Upravo takva je Vizija Aleksandrović, koja se pravi u potpunosti od Frankovke. Povišene kiseline će učiniti da kiselina kupusa ne učini vino ravnim i običnim, dok sa druge strane telo vina neće „pojести“ jelo. Uz sve to u ustima će se sudariti začinate arome iz sarme, sa aromama zrelog šumskog voća, poput kupine i maline, iz vina. Temperatura služenja bi trebala biti od 16 do 18°C. Drugo vino sa kojim ćemo upariti sarmu je Dina vinarije braća Rajković. Ovaj barikirani Pino noir je lepih kiselina, potrebnih da budu u nivou kupusa, srednjeg tela i aroma dobijenih i iz grožđa i iz drveta. Tako da ćemo imati začinske tonove koje će se uskladiti sa istim iz sarme, ali ćemo uspeti da u ustima pronađemo i sveže crveno voće, kao i note čokolade i kaka i time dobiti vrlo kompleksan ukus u ustima. Ovo vino će se služiti na nešto višoj temperaturi, pa bi od 17 do 19°C bilo idealno.

Uz sarmu bi trebali da pijemo gaziranu vodu, a Knjaz Miloš bi bio idealan izbor, da nam osveži usta i skloni ukus sa nepca.

6.2.1.2.5. Ćevapi

Ćevapi su još jedan specijalitet Balkana koji su nam ostali u nasleđe iz Orijentalne kuhinje. U pitanju su valjušci od mlevenog mesa, svinjskog ili goveđeg, ispečeni na roštilju. U našim krajevima najpoznatiji su Leskovački ćevapčići.

Uparivanje. Ovo jelo zna da bude jako začinjeno i slano, ali u nekim slučajevima ono je vrlo blago i suptilnih začinskih aroma. U zavisnosti kakve ćevape imamo ispred sebe, tako ćemo ih i uparivati. Ukoliko dobijemo slaniji ćevap, crveno vino sa višim nivoom alkohola moglo bi da nam stvori neprijatnu gorčinu u ustima. Tada se trebamo okrenuti rozeu koji će imati dovoljno tela da parira strukturi i jačini mesa.

Roze vinarije Temet je takav, srednjeg do punog tela i solidno obojen. pored toga što će moći da izdrži meso, svojim kiselinama će imati osvežavajući uticaj na naša usta i ublažiće uticaj soli. Pored ovoga svojim otvorenim aromama zrelih jagoda i rumenke sladoleda, daće jednu dodatnu notu jelu. Ovaj roze bi trebalo služiti na temperaturi od 10 do 12°C kako bi kiseline bile dovoljno izražene i vino imalo osvežavajući uticaj koji tražimo. Ukoliko pak ćevapi nisu mnogo začinjeni i slani, izbor bi mogao da padne na punije crveno vino. Tu na scenu stupa Kaberne sovignon rezerva podruma Radovanović. Vino proizvedeno od najbolje odabranog grožđa, držano u srpskom, američkom i francuskom bariku, punog je tela koje će u potpunosti ići uz strukturu ćevapa. Kompleksnost aroma u ustima napraviće fantastičan ugođaj tokom jela. Ipak treba paziti da ćevap ne bude slan previše, jer ovo vino iako ne visokog nivoa alkohola za crvena vina (13,5 %), može loše da se pokaže. Temperatura služenja treba da bude od 16 do 18°C, a ne bi bilo loše i dekantirati vino pre pijenja, kako bi se vino u potpunosti otvorilo.

Uz ćevape treba obavezno služiti i gaziranu vodu, Akva Heba. Ona bi neutralisala kiseline, a i ne bi je slomilo telo mesnatog ćevapa i intenzitet začinenosti.

6.2.1.2.6. Jagnjetina ili teletina ispod sača

Ovo je jedno od najslasnijih jela u Srbiji. Sač je metalni, keramički ili zemljani sud pod kojim se peče hrana, i koji joj daje izuzetnu mekoću i sočnost.

Uparivanje. Kod uparivanja sa jelima ispod sača ne bi trebali da imamo puno problema. Pre svega jer nisu previše slana, a meso bude vro mekano i sočno pa ne moramo da tražimo vina povišenih kiselina. Takođe, ni nešto veća količina tanina, ne bi trebala previše da nas zabrine, jer će proteini i slast iz mesa u potpunosti ublažiti njihov uticaj. Jedino o čemu trebamo da vodimo računa je to da vino bude dovoljno punog tela da bi moglo da se meri sa mesom.

Ovde pre svega razmišljamo u pravcu crvenih punijih vina, poput Zaveta podruma Janko, koji je kupaža Kaberne sovinjona i Merloa. Vino umerenih kiselina i neobičnih tanina, koji mogu da budu malo robusniji ukoliko je novija berba. Ipak, kako smo rekli to nije razlog za paniku, jer će meso i sočnost u potpunosti ih ublažiti. Arome zrele borovnice, kupine i ribizle će dati kompleksniji ukus u ustima i izbalansirajuće se sa povrćem koje se služi uz meso, dok će note drveta poput čokolade, kafe i vanile sroditi se sa blagim začinima iz jela. Ovo vino je preporučljivo dekantirati, kako bi se ono otvorilo i tanini se opustili, a pogodno ga je služiti na temperaturi od 16 do 18°C. Drugo vino koje bi otvorili uz ovu hranu je Širaz vinarije Milosavljević. Balansiranih kiselina, punog tela, sa jakim, ali sazrelim taninima, koji će savršeno ići uz proteinima bogato meso. Izražajne su arome kupina i borovnica, koje će opet praviti balans povrću, dok nakon prvog udara sa malim zakašnjenjem stižu arome bibera i diskretne note drugih začina koje će se fantastično slagati sa jelom i dati mu novu dimenziju. Temperatura služenja bi trebala biti kao i prilikom služenja Zaveta.

Uz meso pod sačem možemo služiti i mineralnu i gaziranu vodu, pošto je kako smo rekli veoma sočno. Ukoliko želimo da više osete ukusi hrane, preporuka je da se služi obična voda, ali nešto punijeg tela kako bi moglo da parira mesu, te bi Prolom voda bila odličan izbor. Ukoliko želimo da nam svaki ukus bude novi doživljaj, kiselom vodom Knjaz Miloš ćemo to i uspeti, jer bi ona trebala da nam „opere“ ukus u ustima nakon svakog konzumiranja.

6.2.1.2.7. Sataraš

Sataraš je jelo od povrća, najčešće paradajza, paprike i crnog luka, ali u njemu može biti i tikvice, patlidžana i šargarepe. Služi se i kao predjelo, prilog jelima od mesa, ali i samostalan obrok. Vrlo je popularan na Kosovu i Metohiji i jugoistočnoj Srbiji.

Uparivanje. Ovo jelo je bogato povrćem, gde imamo kako ljutkast, tako i sladak ukus i dosta slasti od masnoće, ulja ili masti zavisi na čemu je pravljeno.

Prvo ćemo se okrenuti roze vinu vinarije Aleksandrović po imenu Varijanta. U pitanju je vino u potpunosti napravljeno od sorte Muskat Hamburg, ali za razliku od Euforije potpuno je suvo. Poznato je da arome muskata daju slast u ustima, koju mnogi ljudi pomešaju sa slatkoćom. Upravo je to karta na koju ćemo igrati, jer je poenta da ukus u ustima bude kompleksan, kako sa ljutkastim, tako i slatkim tonovima. Uz sve to voćne arome će se sroditi sa povrćem i činiće jedan sjajan skup. Opet svežina vina će umiriti eventualno neke intenzivnije začinske arome koje mogu nekome da smetaju. Temperatura služenja trebala bi biti od 11 do 13°C kako bi arome mogle da dođu do izražaja. Ukoliko se sataraš služi uz neko meso, biće nam potrebno neko punije vino. Carigrad barik podruma Radenković je jedan vrlo zanimljiv partner. U pitanju je kupaža Prokupca, Kaberne sovinjona i Merloa, gde je ovaj prvi dominantan. Na prvi pogled deluje da će ovo barikirano i puno crveno vino nadjačati jelo i da ovo ne treba pokušavati ni po koju cenu. Ipak, sataraš je dovoljno intenzivnog mirisa, a meso mu daje strukturu spremnu da izdrži ovaj „napad“ vina. Jedino o čemu treba voditi računa je da ovo vino ne bi smelo da ide ukoliko je sataraš previše ljut, jer će onda biti prenaglašen alkohol iz vina i moguće je da nekom to neće prijati. Ono što će vino dati jelu su arome kupine, borovnice i ljubičice koje će savršeno ići uz povrće i balansirati obrok, a note vanile i bibera, koje vinu daje kopaonički hrast, samo će doprineti kompleksnosti i užitku. Vino bi trebalo dekantirati kako bi malo opustilo nešto oštrije tanine i služiti na temperaturi od 16 do 18°C.

Uz sataraš možemo služiti sve vrste vode, gazirana će uticati na ublaživanje masnoće i lakše čišćenje intenzivnog ukusa sataraša, dok će tekstura mineralne lepo se slagati sa jelom. Od gaziranih voda možemo preporučiti Bivodu, dok bi Vlasina bila dobar izbor za mineralnu vodu.

6.2.1.2.8. Musaka

Ovo jelo se pojavljuje u najčešće dve verzije. Grčka verzija uključuje patlidžan, mleveno ovčije meso i paradajz, dok je u našim krajevima popularno da se pravi sa krompirom, a zaliva umućenim jajima. Meso je ili juneće ili svinjsko.

Uparivanje. Musaka nije preterano komplikovano jelo, nema velikog broja različitih ukusa na koje treba obratiti pažnju, sve je prilično jednostavno. Jedina stvar na koju bi trebali da obratimo pažnju je telo vina, koje mora da parira strukturi jela. Najbolji izbor za ovo je Pino noar, lagano crveno vino. Jedan od najboljih Pino noara kod nas je Mamut (Mammoth) vinarije Jelić. Ovo vino, odležalo u bariku, daće jelu note višnje i fine crne čokolade, dok će u pozadini izleteti začinske arome. Kao što smo rekli musaka je vrlo jednostavno jelo i ovo vino će mu dati notu kompleksnosti kako bi kompletan utisak bio mnogo bolji. Nema bojazni da će hrana nadjačati vino, ili obratno, kao ni da će se stvoriti neki treći, neprijatan ukus u ustima. Drugi Pino noar koji ćemo predložiti je Aleksandrovićev Trijumf noar. I on je srednjeg tela, prijatnih kiselina koje će prijati musaki. Arome ovog vina su višeslojne, tako ćemo na prvom udaru dobiti note crnog voća, a zatim u pozadini začinske i tonove vanile, koji će obogatiti jelo. Vina će najviše dati kada se služe na temperaturama od 16 do 18°C.

Rubinov Vinjak 5 bi mogao da se pije uz musaku, ukoliko neko oseti potrebu za alkoholnim destilatima. Musaka ima dovoljno telo da bude partner vinjaku, a opet nije slana da stvori ružan ukus u ustima kada se spoji sa velikim procentom alkohola iz vinjaka.

Uz musaku bi trebali da služimo mineralnu negaziranu vodu Iva koja izvire pod Gradcem na Goliji, koja će se lepo uskladiti sa musakom.

6.2.1.2.9. Podvarak

Podvarak je srpski specijalitet koji se sastoji od kiselog kupusa, luka, pilećeg ili svinjskog mesa, slaninice, bibera, a može da sadrži i još neko povrće.

Uparivanje. Podvarak, ukoliko je dobro pravljen, treba da bude dobro izbalansiran između kiselog i slanog ukusa, tačnije ne sme nijedan ukus da preovlada. Ukoliko je podvarak loše spremljen i jako slan, tada crvena vina sa višim procentom alkohola mogu da stvore neprijatnu gorčinu u ustima. I pored ovoga podvarak treba uparivati sa crvenim vinima, jer bela nemaju dovoljno telo i intenzitet ukusa će ih poklopiti.

Prvo vino o kojem ćemo pričati je Kaberne sovinjon vinarije Matalj, pod nazivom Kremen. Vino nema veliki procenat alkohola za crvena vina, nekih 13,5% je u pitanju, tako da ne bi trebalo da se stvori gorak ukus u ustima, tačnije sigurno ga neće biti ukoliko je podvarak dobar. Kiseline u vinu su odlične, i neće biti problema da stanu rame uz rame sa podvarkom, dok će tanini, koji su dosta suptilni smiriti masnoće koje postoje u ovom jelu. Arome crne ribizle, kupine i kedrovine neće biti u prvom planu zbog intenzivnog ukusa podvarka, ali će biti prisutne u pozadini. Vino je spremno za služenje na temperaturi od 16 do 18°C. Sub Rosa vinarije Budimir, kupaža Prokupca i Kaberne sovinjona, je još jedno vino sposobno da izađe na kraj sa podvarkom. Za razliku od Kremena, tanini su nešto oštrij, međutim to ne bi trebao da bude problem, jer će ih podvarak iznivelisati. Sa druge strane poseduje dovoljno kiselina koje neće preklopiti intenzitet kiselog kupusa. U pozadini ćemo u ustima dobiti note kokosa, čokolade i ljubičice. Preporuka je da se vino dekantira pre služenja da bi tanini smekšali, a temperatura služenja treba da bude ista kao i kod Kremena, jer na višim temperaturama postoji opasnost da alkohol nadvlada.

Jagodinsko Pivo je pravi izbor uz podvarak, svežina piva će lako umiriti u ustima intenzivne arome podvarka, a mali procenat alkohola neće praviti problem slanoći jela.

Što se vode tiče, Karađorđe sa Palanačkog Kiseljaka je očit izbor, jer njegov nivo ugljendioksida je sposoban da ne dozvoli da se voda pored podvarka ne oseti.

6.2.1.2.10. Baklava

Baklava je vrsta slatkog kolača koji se služi kao dezert. U našim krajevima se zadržala i nakon odlaska Turaka koji su je zapravo i doneli. Sastoji se od tankih kora za pitu, fila koji sadrži mlevene orahe i badem, suvo grožđe, maslac i slatke začine, dok se sve zaliva slatkim sirupom.

Uparivanje. Baklava je laka za uparivanje, potrebno joj je samo slatko vino. Problem nastaje zbog toga što je ovaj dezert izuzetno sladak, a izbor vina u Srbiji koji mogu da joj pariraju je vrlo mali. Možemo pokušati sa kasnom berbom Tamjanike vinske kuće Minića. Proizvodi se probirnom berbom u Župskom vinogorju od prezrelog grožđa. Vino je izuzetno slatko i kao takvo jedno je od retkih koje može da se pije uz baklavu. Arome karakteristične za tamjaniku, uz bosiljak, lepo će se složiti sa začinskim notama ovog dezerta. Temperatura služenja bi trebala biti od 10 do 12°C, mada ni nešto viša neće biti problem, jer telo u ustima treba da deluje što punije, a arome što intenzivnije. Pored Minićeve Tamjanike, sa baklavom bi mogli da poslužimo i slatku Tamjaniku vinarije Budimir. Kao i Minićeva i ova ima muskatne note koje će biti u odličnom odnosu sa slatkim aromama dezerta, dok će šećeri uspeti da ispariraju ovom vrlo slatkom jelu. Temperatura služenja bi trebala biti ista kao kod prethodne Tamjanike.

Pored baklave možemo služiti kako mineralnu, tako i gaziranu vodu. Prolog voda je pravi partner, jer je nešto punijeg tela i neće je baklava preklopiti u potpunosti, a opet će u ustima nakon nje ostati slatkost. Ukoliko želimo da isperemo slatkoću u ustima Karađorđe će biti pravi izbor, zbog njene jačine.

6.3. Uloga sommeliera u enoturizmu

Sommelier ima velikog uticaja u enoturizmu i od njega mnogo stvari zavisi. Osobe koje se odlučuju za posetu vinarijama pre svega vole vino i žele da nauče što više o njemu. Na njemu je da približi celokupan svet vina gostima, počev od vinograda, pa sve do boce.

Mora posedovati ogromno znanje o vinogradu ili čak čitavoj regiji u kojoj se događa poseta u svrhu enoturizma. Pored toga mora znati kako da to sve što bolje približi posetiocima i pruži im odgovor na svako njihovo pitanje. Ono što je, takođe, neophodno je da zna i osnove uparivanja vina i hrane. Ukoliko kvalitetno uradi svoj posao, pored toga što će se zadovoljni gosti opet vratiti, on će poboljšati brend vinarije ili regiona i time dovesti do veće prodaje vina.

7. Tržište vina i uloga sommeliera u istom

Sommelier može da ima veoma veliku ulogu u tržištu vina, a ovde će biti reči o tome na koje načine može uticati na njega. Zbog preobimnosti teme, nećemo se pozabaviti kompletnim tržištem, već pre svega onim delovima u kojima sommelier može imati presudni uticaj.

7.1. Uloga sommeliera u tražnji i potrošnji vina

„Tražnja predstavlja zadovoljenje potreba potrošača za određenim proizvodima, a rezultanta je ponude na tržištu.“⁵⁷ Osnovni faktor tražnje za vinom je potrošač, koga nikako ne treba pomešati sa kupcem. Naime kupac kupuje proizvod za svoje ili potrebe druge osobe, dok potrošač konzumira proizvod.

„Da bi se shvatili razlozi kupovine nekog proizvoda, mora se upoznati proces odlučivanja prilikom kupovine. On se odvija u nekoliko faza:

- Sagledavanje problema: potrošač uočava potrebu, definiše svoj problem i smatra da ga može rešiti. Time je započet proces donošenja odluke o kupovini.
- Traženje informacija: potrošač istražuje tržište ponude vina, traži informacije o kvalitetu, ceni, godini berbe...
- Ocenjivanje alternativa: potencijalni kupac nalazi nekoliko ponuda raznih proizvođača i procenjuje (upoređuje) ih.
- Odluka o kupovini: posledica je analiziranja i ocenjivanja iz prethodne faze.
- Ponašanje nakon kupovine: potrošač u procesu potrošnje ocenjuje proizvod. Od toga zavisi hoće li mu ostati veran.“⁵⁸

Uloga sommeliera, ne samo u ugostiteljsko – turističkom objektu, već i ostalim turističkim delatnostima je da pomognu potrošačima u svim ovim fazama. Pre svega on će možda i sugestijom navesti potencijalnog potrošača da se odluči za kupovinu vina, recimo uz neku večeru u restoranu. Zatim, kao osoba koja poseduje veliko znanje,

⁵⁷ Vlahović B., Samardžija P. (2012), *Marketing vina Vojvodine, ABM Ekonomik, Novi Sad, str. 23*

⁵⁸ Vlahović B., Samardžija P. (2012), *Marketing vina Vojvodine, ABM Ekonomik, Novi Sad, str. 26*

podeliće sve informacije o određenom vinu sa potencijalnim potrošačem, a kasnije analizirati i komparirati ga sa drugim vinima. Na kraju, kada je dobio sve potrebne informacije potencijalni potrošač se određuje za proizvod. To odlučivanje može biti samostalno, ali i uz pratnju sommeliera. On može da preporuči vino ili pomogne osobi da ga izabere, na osnovu njegovih preferenci, ali nikada ne sme nametati vino. Na samom kraju u zavisnosti koliko je sommelier bio dobar, potrošač može postati lojalan. Ovde vidimo koliko je sommelier bitan prilikom afirmacije vina.

7.2. Pozitivan uticaj sommeliera u razvoju turističke ponude kod relativnih nepotrošača vina

Postoje četiri vrste potrošača vina. Prva su takozvani stvarni potrošači, oni koji kupuju samo jedan brend. Druga vrsta su potrošači konkurencije, tačnije oni koji vole da kupuju različita vina i nisu vezani za jedan brend. Treća vrsta su relativni nepotrošači, koji iz nekog razloga trenutno ne kupuju vino, dok su u četvrtoj vrsti apsolutni nepotrošači, odnosno to je grupa ljudi koja ne kupuje vino i ne postoji način kako ih ubediti da počnu da kupuju. Sa stanovišta sommeliera jedina zanimljiva vrsta je treća, tačnije one osobe koje treba navesti na konzumaciju vina.

Razlozi zašto relativni potrošači nisu potrošači vina mogu biti mnogobrojni, ovde će se govoriti samo o onim gde sommelieri mogu direktno da utiču.

Možda je najveći razlog slaba informisanost potrošača o vinu. Pošto nisu dovoljno informisani ne znaju za određene robne marke vina. Takođe, ne poznaju osnovne karakteristike, kvalitet i cenu, boje se da uopšte i probaju određeno vino. Ovde sommelier ima presudan uticaj, jer treba da otkrije kakav je ukus ljudi, šta vole da jedu i piju i na taj način im ponudi odgovarajuće vino. U slučaju da sommelier bude uspešan, potrošač će preći u jednu od prve dve grupe.

Niska kupovna moć potrošača je još jedan vrlo bitan faktor. To se pre svega vidi u Srbiji poslednjih godina. Ipak, postoji veliki broj vina koja spadaju u nisku cenovnu kategoriju, a kvalitet im je viši od trenutne cene. To su stvari koje dobar sommelier mora da zna i jedan od načina kako afirmisati vino.

Potrošači u dovoljnoj meri ne poznaju vino, njegove osnovne karakteristike, performanse, osobine... ovde mogu da pomognu vaji tejsinzi gde će pod vođstvom sommeliera potencijalni potrošači probati određen broj vina i postavljati pitanja na koja će dobijati odgovor i time će se približiti vinu. Ili sama edukacija može biti korak unapred.

Primetan je tradicionalizam u potrošnji, tačnije ne postoji navika potrošača da kupuju vino. Ovde sommelier stupa na scenu, a to se pre svega odnosi na ugostiteljsko – turistički objekat. Uz razloge zašto bi određeno vino odgovaralo hrani koju jedu, on treba da ih ubedi da naruče i vino i tako postanu potrošači.

Slična stvar se dešava i ukoliko su se potrošači odrekli kupovine vina usled nekoliko loših iskustava. Nakon prikupljanja informacija zašto im se prethodna vina nisu svidela na sommelieru je da im ponudi vina koja će odgovarati njihovom ukusu.

7.3. Uticaj sommeliera na afirmaciju vina u HORECA sektoru

Na osnovu mesta konzumiranja vina, „najveći deo anketiranih vino konzumira kod kuće (74%). Konzumiranje se odnosi na članove porodice ili eventualno goste. Daleko manje vino se konzumira u hotelima, restoranima i kafićima (24%), koji se naziva HORECA sektor. Jedan od osnovnih razloga manjeg konzumiranja vina u restoranima jeste relativno visoka cena. Često puta je smatraju „neprimereno“ visokom. Takođe ispitanici nisu zadovoljni ponudom vina u restoranima, u kojoj dominiraju inostrana vina ili vina proizvedena na industrijski način. Malo je ponuda lokalnih proizvođača vina i vina koja su proizvedena na tradicionalan način (iz manjih vinarija). Ispitanici ukazuju i na izrazito neznanje osoblja (konobara) o vrstama i kategorijama vina. Na primer, koje se vino pije uz koje jelo i sl. Upoređivanjem visine dohotka i preferencija potrošača uočava se da postoji korelaciona veza. Potrošači sa višim dohotkom, pored potrošnje kod kuće, značajno konzumiraju vino i u restoranima, za razliku od potrošača sa nižim dohotkom, koji to daleko ređe čine.“⁵⁹

Ovu vrlo interesantnu studiju ćemo detaljnije istražiti i naći načine kako sommelieri mogu uticati na afirmaciju vina u ovom takozvanom HORECA sektoru.

⁵⁹ Vlahović B., Samardžija P. (2012), *Marketing vina Vojvodine*, ABM Ekonomik, Novi Sad, str. 53

Vidimo da je jedan od osnovnih razloga visoka cena. Tako nešto je sasvim normalno, jer je cena u ugostiteljsko turističkim objektima tri do pet puta veća od nabavne. Ipak i u restoranima postoje cene vina koje su prihvatljive gostu i na sommelieru je da pronađe takvo vino i ubedi potrošača da ekonomski element ne mora biti presudan pri kvalitetu vina.

Što se ponude vina u restoranima tiče, to bi trebala biti direktna odgovornost sommeliera. Ukoliko od poslodavca dobije „odrešene“ ruke prilikom sastavljanja liste, on je najodgovorniji za lošu ponudu vina. Neki restorani se odlučuju da strana vina budu veoma dominantna na vinskim listama, što je sa jedne strane prihvatljivo, jer se kvalitetom i dalje ističu pre naših. Međutim, kako su u najvećim svetskim restoranima veoma aktuelna lokalna i domaća vina i naši ugostitelji i sommelieri bi morali da ubace veći procenat naših vina na vinsku kartu, posebno kada se ima u vidu da kvalitet rapidno raste prethodnih godina.

O tome koliko sommelieri znače za ugostiteljsko – turističke objekte najbolje govori činjenica da su se potrošači žalili na nedovoljnu stručnost konobara. Samim tim i profit je znatno manji.

Što se tiče poslednje stavke i korelacije između ličnog dohotka i konzumiranja vina, sommelieri, nažalost, ne mogu da utiču i to je pitanje koje traži drugu adresu.

8. Kanali distribucije vina i uticaj sommeliera na iste

„Kanali distribucije predstavljaju put proizvoda od proizvođača do potrošača. Izbor kanala distribucije obuhvata proces određivanja koliko će posrednika koristiti proizvođač da bi dopremio proizvod do krajnjeg potrošača. Izbor ima dugoročne posledice, ne samo na ostale elemente marketinga, već posredno, i na obim prodaje i ukupan finansijski rezultat proizvođača.“⁶⁰

8.1. Podela prema vrsti prodajnih kanala vina

Razlikujemo dve osnovne vrste prodajnih kanala. Direktni prodajni kanal sastoji se od proizvođača koji direktno prodaje svoj proizvod, odnosno vino krajnjem potrošaču. Prednost ovih kanala distribucije jesu neposredan kontakt sa kupcima, kontrola nad proizvodima i cena. U ovoj prodaji sommelier može da učestvuje u slučaju da radi u vinoteci ili etno restoranu koji je u vlasništvu proizvođača. Njegov uticaj je vrlo mali, jer su kupci tu već iz razloga da kupe vino. Sa druge strane, poslednjih godina su u Srbiji aktuelni sajmovi i saloni vina, gde sommelieri mogu da utiču na popularizaciji vina. I pored toga što se i ovde može održavati direktna prodaja, oni su bitniji za jačanje brenda. U poslednje vreme je aktuelna takozvana internet prodaja, gde sommelier može da opiše svako vino pojedinačno do najsitnijih detalja, i time olakša kupcu odabir. Pored ovih, direktni prodajni kanal može biti i prodaja u dvorištu porodičnog gazdinstva, pored puta, ili iz dostavnog vozila i drugo.

Posredni prodajni kanal sastoje se od prodajnog posrednika i to su najčešći distributivni kanali. Pre svega spomenućemo HORECA sektor, kao najbitniji sa stanovišta sommeliera, o čemu je već bilo reči. Pored njega trgovinska preduzeća imaju veliki udeo u distribuciji vina, a njihov cilj je dalja distribucija do maloprodajnih objekata. Ovo sa pozicije sommeliera nije toliko značajno, jer oni nemaju preveliku ulogu u

⁶⁰ Vlahović B., Samardžija P. (2012), *Marketing vina Vojvodine*, ABM Ekonomik, Novi Sad, str. 114

maloprodajnim objektima. Vinoteke se tekođe nalaze u lancu distribucije, a o tome kakvu ulogu u njima ima sommelier smo već obradili. Aukcije su način kupovine ekskluzivnih vina putem licitacije, ipak popularniji u inostranstvu nego kod nas. Ovde sommelieri mogu imati samo posrednu ulogu, u smislu da će recenzije pojedinih publicista, poput Roberta Parkera, imati ulogu u ceni vina.

8.2. Podela prema intenzitetu distribucije vina

Prema intenzitetu, odnosno širini, postoje tri vrste prodajnih kanala. Prvi je takozvana intenzivna distribucija, gde se proizvod prodaje preko mnoštva veletrgovinskih i malotrgovinskih organizacija. Koristi se kod proizvoda koji su namenjeni širokoj potrošnji i predstavlja maksimalni stepen izlaganja nekog proizvoda. Na ovaj način se uglavnom prodaju stona vina.

Selektivna distribucija je oblik distribucije gde se proizvođač orijentiše na izbor manjeg posrednika, odnosno manji broj maloprodajnih organizacija. Vina koja se prodaju na ovaj način su kvalitetnija, vina sa geografskim poreklom i zahtevaju pomoć sommeliera prilikom kupovine i davanja saveta kod konzumiranja.

Ekskluzivna distribucija je oblik kod kojeg proizvođač daje posredniku jedinstveno pravo da prodaje njegove proizvode. Na osnovu ugovora o ekskluzivnosti, posrednik se obavezuje da proizvode distribuira, a za uzvrat dobija određene pogodnosti. Ovakva politika se koristi prilikom distribucije vrhunskih i skupih vina.⁶¹

⁶¹ Vlahović B., Samardžija P. (2012), *Marketing vina Vojvodine*, ABM Ekonomik, Novi Sad, str. 122

9. Značaj sommeliera za ekonomsku održivost ugostiteljsko – turističkog objekta

„Ekonomska održivost zasniva se na zdravom i ekonomski efikasnom razvoju koji podrazumeva optimalno upravljanje resursima na način da se njima mogu koristiti buduće generacije. Ona je u turizmu kompatibilna sa ekološkim i sociokulturnim načelima održivosti.“⁶²

Sommelier kao osoba koja može da utiče na ekonomsku efikasnost turističkog objekta, već smo objasnili na koje načine, može da bude jedna od najbitnijih poluga ekonomske održivosti ugostiteljsko – turističkog objekta. Ukoliko se postavi na zdravim principima, ovaj objekat mogu koristiti i buduće generacije, jer resursi koje on koristi, a to je vino, su obnovljivi.

Međutim, nije dovoljan samo sommelier, jer ekonomsku održivost moraju da grade svi učesnici u procesu koji se završava nakon otvaranja vina na trpezi. Počev od enologa, preko proizvođača, zatim sommeliera, poslodavca i na kraju potrošača, svi su oni jedan lanac koji podstiče ekonomsku održivost, jer bez makar jedne karike u nizu, priča ne bi bila ista.

U trouglu održivosti između društva, sredine i ekonomije sommelier podiže ekonomsku održivost na viši nivo. Sa socijalnog stanovišta, faktor novca je u današnjem svetu zuzetno bitan, a rekli smo kako sommelier može da dovede do većeg profita. Sredina ostaje nepromenjena, jer on ničim ne narušava ravnotežu u prirodi. Zato je ovo veoma pozitivno zanimanje kada se vide prednosti njegove valorizacije.

⁶² Horvat Skenderović T. (2012), *Održivi razvoj turističke destinacije*, Singidunum, Subotica, str. 7

10. Zaključak

Već smo govorili o restoranu „Čarli Troter“ i svetskoj revoluciji koju je doneo podižući sommeliere na pijadestal. Jednostavno je izdignuto nešto što nije bilo rasprostranjeno u tom trenutku i samim tim uspeh je bio zagarantovan.

Ovim radom smo, nadam se, uspeali da približimo običnom čoveku šta je zapravo sommelier, čime se on bavi i gde sve njegove usluge mogu biti valorizovane. Pre svega na poslodavcima je da pokušaju da upotrebe njihove usluge i prošire turističku ponudu, povećaju broj potrošača, a samim tim steknu i veći profi, što je svrha svakog posla.

Veliki deo rada se bavio i osnovama uparivanja hrane i vina, jer je to jedan od najbitnijih aspekata kako poboljšati turističku ponudu, pogotovo u situaciji u kojoj je naša zemlja. Naime, uvek treba težiti novitetima, i „gurati“ stvari koje konkurencija ne poseduje. U vreme kada sommelieri u srpskim restoranima gotovo ne postoje, pokušaj prodora na turističku mapu, putem istih zvuči kao odlična ideja. Fokusiranje na savršen servis i uparivanje vina i hrane je način promocije turističkog objekta.

Iako ne može da utiče na celokupno tržište vina, sommelier ima velikog udela u njemu. Razmotrili smo na koji način on može da poboljša isto, međutim i tu treba imati u vidu da mu se često ne dozvoljava da izvrši promenu. Stoga možemo uputiti i apel da se neke stvari omoguće ljudima koji imaju znanje i iskustva sa vinima.

Koliko sommelier može da podigne profit jednog turističkog objekta, govori već navedeni podatak da su mnogi „zarobljeni“ u grupi relativnih nepotrošača, jer nisu imali iskustva da uz pomoć sommeliera izaberu vino koje bi odgovaralo njihovom senzibilitetu i situaciji. Nemoguće je napraviti tačno istraživanje koliki su gubici turističkih objekata na osnovu te činjenice, ali sigurno je da nisu mali.

Enoturizam je još jedna tema kojom smo se pozabavili i uvideli koliko se putem nje i uz pomoć sommeliera koji će voditi čitavu operaciju, viškovi proizvoda mogu se pretočiti u profit. Ovo je još jedan način na koji se sommelier može iskoristi, gde će uz poboljšanje turističke ponude, poslodavac steći profit. Jer, u ukoliko tržište nije dovoljno za sve proizvode, treba tražiti alternativne načine prodaje dobara.

Onog momenta kada poslodavci uvide značaj sommeliera na njima je da ukazano poverenje i iskoriste. Uloga sommeliera je i više nego jasna, on treba da vodi ljude do užitka, služeći se svojim alatima, vinom, hranom i rečju. Da li će on to uraditi u restoranu, preko knjiga, blogova, u vinariji ili na nekom drugom mestu, nije previše bitno. Dobar sommelier će dovesti ljude do višeg stadijum, njima uglavnom nepoznatom.

Ipak, sommelieri nisu najpotrebnije osobe u ugostiteljsko – turističkim objektima, bez njih neće propasti restorani, ali je sa druge strane njihovo prisustvo od ogromnog značaja. Da nije tako, sigurno da najveći svetski restorani poput Noma u Kopenhagenu, Njujorškog Per Sea ili Fet Daka (The Fat Duck) ne bi posedovali po jednog vrhunskog sommeliera.

Kod nas je to daleko od traženog zanimanja. Osim Beogradu gde je više restorana koji imaju sommeliera, ostatak Srbije je izuzetno siromašan. Dovoljno je reći da jedan Novi Sad nema nijednu osobu koja je pravi sommelier, već više ljudi koji su konobari sa znanjem o vinu. To je veliki problem za vinsku kulturu u Srbiji, pa tako rapidni rast vinarija ne prati broj osoba koje utiču na poboljšanje vinskog tržišta u našoj zemlji.

Razloga ima više, pre svega sami gosti nisu navikli da im neko preporučuje šta da piju, dok gazde lokala uglavnom ne žele da plaćaju dodatno osobe za kojima ne postoji posebna potreba. Kao i svakom problemu postoji i rešenje, pa tako će i gosti nakon nekog vremena navići na činjenicu da u nekom turističkom objektu postoji osoba koja zna mnogo više od njih i da prihvatanje pomoći nije znak neznanja, već korak ka većem uživanju. Sa druge strane finansijski momenat kod poslodavca se može lako iznivelisati, jer sommelier ne mora da radi za platu, već kao u velikom broju restorana u svetu za procenat, pa samim tim troškovi poslodavca su minimalni. U slučaju veće prodaje i poslodavac i sommelier će imati veliku korist.

Videli smo i u radu koliko jedna obučena osoba može da utiče i na širenje tržišta vina, pre svega u ugostiteljsko – turističkom objektu, gde gostima sugerišu vino uz hranu, a kasnije ih navodi i da isprobavaju različite vrste vina. Ovakav način sugestije dovodi do stvaranja navike gde gosti neće razmišljati, već će automatski naručivati vino svaki put kada se nađu u restoranu.

Većina ugostitelja boji se da zapošljava sommeliera iz prostog razloga što je to još jedna osoba više na platnom spisku. Ipak, onog trenutka kada u praksi ljudi uvide koliki je značaj sommeliera u plasmanu vina na tržište i njegove uloge u afirmaciji, a samim tim i profita, nema sumnje da će se sve veći broj restorana odlučivati se za usluge ovog zanimanja. Naravno tu postoji i još bolja računica. Po velikom broju restorana sommelieri rade na procenat, te su praktično sami svoji zaposlenici, i gazda nema nikakve rashode. Jednostavno koliko vina se proda, toliko je i plata sommeliera.

Na kraju negde treba da raduje da je broj sommeliera u Srbiji sve veći i veći, a tome u prilog ide i činjenica da na prekontinentalnim brodovima radi veliki broj naših državljana i da se polako probijamo na svetskoj mapi. Još nismo u svetskom vrhu, potrebno je da pre svega ugostitelji u Srbiji uvide značaj sommeliera i na taj način pomognu kako sebi, tako i srpskoj vinskoj sceni da nastavi pozitivan trend i rast.

Jedna od najbitnijih stvari koja može da dovede do buma i velike promocije vina i sommeliera u Srbiji su vlasnici i menadžeri lokala. Oni su ti koji moraju da imaju potpuno poverenje u sommeliera u svom lokalu i trebaju mu dati odrešene ruke, a ne pokušavati da nametnu neki svoj sistem. Ukoliko se ova stvar ispoštuje i sami vlasnici mogu očekivati veći profit. Neki su ovo već shvatili, dok velika većina i dalje nije svesna da radi direktno protiv sebe i svog profita.

U narednih par godina će se tačno videti na kojoj se lestvici ovo zanimanje nalazi u Srbiji i da li će iz kvantiteta, koji je očigledan poslednjih godina, isplivati kvalitet. Tačnije da li će ekspanziju proizvodnje vina ispratiti i poboljšanje u ugostiteljstvu, makar u onom delu koji se tiče prodaje vina. Na taj način bi se zaokružila priča koja ide od loze do trpeze i mogli bi da pričamo o vinskoj kulturi u Srbiji i načinima kako da promovišemo ovaj kompletan „proizvod“ i van granica naše zemlje.

Ukoliko želimo da se transformišemo u vinsku naciju, odnosno narod koji će piti vino radi užitka, a ne samo da bi zadovoljio potrebu za pićem, svi treba da se uključe u taj proces. Ljudi iz vinskog sveta svojim znanjem, iskustvom, energijom i željom da podele ono što treba sa konzumentima, oni opet da dozvole da se neko igra sa njihovim nepcetom, a na kraju i sami vlasnici koji će ubrzo uvideti sve prednosti ovog zanimanja. Svi mi zajedno možemo i moramo stvoriti vinsku kulturu u našoj zemlji.

11. Literatura

1. Aspler T. (2009), Tony Aspler's Cellar book, Random House, Canada
2. Beazley M. (2006), Pocket Wine Guide, Octopus Publishing Group, London
3. Charters S. (2006), Wine and Society, Elsevier LTD, Oxford
4. Collin S. (2004), Oddbins Dictionary of Wine, Bloomsbery Publishing Plc, London
5. Court of Master Sommeliers (2012), Sevice Standards, CMS, London
6. de Rosa A. (2008), Murphy, B., Rome for Dummies, Wiley Publishing, Inc., New York
7. Dominé A. (2008), The World of Spirits and Coktails, Tandem Verlag GmbH, Königswinter
8. Edmund O. Lawler (2008), Lessons in Wine Service, Ten Speed Press, Berkley
9. Eskudero H. (2005), Uvod u senzorno ocenjivanje vina, Minostarstvo poljoprivrede RS, Beograd
10. Estreicher S. (2006), From past to 21st Century, Algora publishing, New York
11. Garced R. (2007), Wine Course Book, The United States Sommelier Association Miami
12. Gasnier V. (2006), A Taste for Wine, DK Publishing, London
13. Ivkov – Džigurski A., Blešić I. (2009), Gastronomski vodič Vojvodine, Turustička organizacija Vojvodine: Privredna komora Vojvodine, Novi Sad
14. Luković I. (2012)., "Zakon stomaka", Wine & Fine, br. 1
15. Mitrović N. (2010), Vinogradarstvo i regionalizacija proizvodnje vina u Vojvodini, Prirodno-matematički fakultet, Novi Sad
16. Harrington J. R. (2008), Food and Wine Pairing – A Sensory Experiance, John Wiley & Sons, Inc, Hoboken
17. Hinkle R. (2006), Good Wine, Silverback Books, London
18. Horvat Skenderović T. (2012), Održivi razvoj turističke destinacije, Singidunum, Subotica
19. Lankert E. (2006), California Wine Country, Wiley Publishing, Hoboken

20. McCarthy E., Ewing-Mulligan M. (2006), Wine for Dummies, Willey Publishing, Inc., Hoboken
21. Miroslavljević M. (1998), Biotehnika vinove loze, Draganić, Novi Sad
22. Pivac T. (2009), Ocena potencijala za razvoj turizma, Zbornik radova – sveska LVII, Geografski fakultet univerziteta u Beogradu, Beograd
23. S. Pellegrino & Acqua Panna (2005), Water Codex, S. Pellegrino-Acqua Panna International Business unit, Milano
24. SERSA (2011), Sommelier – priručnik za početni nivo obuke, SERSA, Beograd, 2011
25. Stevenson T. (2005), The Sotheby's Wine Encyclopedia, DK Publishing, London
26. Vlahović B., Samardžija P. (2012), Marketing vina Vojvodine, ABM Ekonomik, Novi Sad
27. Walton S. (2006), The New Illustrated Guide to Wine, Hermes House, London
28. Martin E. (2009), Wine Encyclopedia, Global Media, Delhi
29. The Culinary Institute of America (2007), Le hors-d'œuvre at Home with The Culinary Institute of America, The Culinary Institute of America, New York
30. The United States Sommelier Association (2007), The United States Sommelier Association, Miami
31. Štimac M., Šod J (2011)., Nacionalne kuhinje Mađarske i Srbije, Srednja ekonomska škola, Sombor

Linkovi:

<http://honestcooking.com/2012/01/10/how-to-pair-food-wine-basics/>
<http://winefolly.com/tutorial/food-and-wine-pairing/>
<http://www.matchingfoodandwine.com/news/pairings/20080123/?tag=top>
<http://www.experiencecognac.com/cognacfood.php>
<http://en.wikipedia.org/wiki/>
http://www.panacomp.net/srbija?s=srpska_kuhinja
<http://nsportal.info/showthread.php/450-Vojvodjanska-kuhinja>

<http://www.wegmans.com/webapp/wcs/stores/servlet/ProductDisplay?productId=667885&storeId=10052&langId=-1>

<http://www.tree.com/food-dining/what-is-a-sommelier.aspx>

http://en.wikipedia.org/wiki/Wine_accessory

<http://rickbakas.com/the-history-of-restaurants-dining>

http://www.etiquettescholar.com/dining_etiquette/table_setting.html

http://en.wikipedia.org/wiki/Wine_glass

<http://www.pinot-noir-wines.com/winestemware/>

<http://www.italymagazine.com/italy/food-drink/popularity-wine-tourism-grows>