

Den svenskitalienska vindrömmen

Drömmen om ett stort middagsbord där alla talar i munnen på varandra, om vinrankor runt hörnet och om det egna vinet på bordet. För de flesta stannar det vid just en dröm, men Gourmet har träffat tre personer som förverkligat den.

TEXT: ANDERS MELLDÉN

FOTO: MONTEROSOLA, TERRENO, LÅNGMYRE VINERI, ANDERS MELLDÉN



Kanske var det Nils Liedholm som gick i bräsch – öppnade upp våra svenska sinnen för möjligheten att förverkliga drömmen om en vingård i Italien. År 1973 köpte det forne fotbollsproffset Villa Bohemia i Piemonte, där han och sedermera hans son gjorde viner av grignolino, barbera och några mer internationellt kända druvsorter fram till 2015 då gården såldes.

Kärleken till Italien som så många av oss känner handlar ofta om sol, värme och en mer avslappnad livsstil. Om god mat och gott vin. För de allra flesta av oss förblir det dock en mer platonisk kärlek som aldrig kommer att besvaras fullt ut, utom möjligen under en semestervecka då och då. För några få har kärleken vuxit till ett förhållande, tänkt att hålla livet ut. Men är det verkligen ett så avslappnat och lättsamt liv när kärleken sedan utsätts för vardagen på en vingård som behöver ständig skötsel och stora investeringar?

– Ibland kan det kännas övermäktigt; det blev lite större än vi tänkt. Och den italienska byråkratin ... Den svenska är ingenting i jämförelse! Men visst lever vi drömmen, säger Bengt Thomaus, som tillsammans med hustrun Ewa och barnen Erik, Pär och Åsa driver Monterosola utanför Volterra i Toscana.

Familjen hade rest mycket i Italien och alltid kommit tillbaka till Toscana. Till slut ledde det till att Bengt och Ewa ville de dela sitt liv mellan Sverige och Italien. Samtidigt ville de ha något att göra, tillsammans. De tittade på 30 olika gårdar innan de 2013 hittade sin dröm utanför den gamla staden Volterra. Det visade sig att de vid en tidigare semester hyrt ett hus bara någon kilometer bort, så de hade lite koll på området. Dessutom var gården välskött.

– Det fanns inga andra vingårdar som sålde vin runt omkring, och här fanns bara 1,5 hektar. Vi ville ha lite mer, och det slutade med att vi köpte grannens mark också. På ytterligare 125 hektar.

Idag har de totalt 25 hektar vingårdar där det mesta som odlas är sangiovese, men också lite internationella druvsorter som cabernet sauvignon. Inte så konstigt med tanke på läget mitt emellan Chianti och Bolgheri.

– Gården hade en tysk ägare innan, så det var ordning



Monterosolas nya vineri byggdes i en stil typisk för området, för att smälta in i landskapet.



Hela familjen Thomaus samlad framför Monterosolas vingårdar.

»VI VILLE HA LITE MER, OCH DET SLUTADE MED ATT VI KÖPTE GRANNENS MARK OCKSÅ.«



Bengt Thomaus är den som dagligen är involverad i gårdens arbete.

och reda. Personalen och vinmakaren är samma som då, så på det sättet har arbetet gått ganska lätt, men i och med att det inte var någon granne som gjorde vin fanns ingen att fråga om råd.

Ni har gjort stora investeringar med nyplanteringar och ett nybyggt, toppmodernt vineri. Antar att det krävdes ett bra startkapital?

– Ja, vi sålde ett bolag vi hade haft hemma för att kunna satsa. Visserligen kan man växa utan sådana pengar, men då går det väldigt långsamt. Vi ville ju göra ett destinationsvineri, en upplevelse dit folk åker för att njuta. Innan vi byggde reste vi till Napa Valley i Kalifornien för att inspireras. **Har ni stött på några riktiga bakslag sedan ni flyttade ner?**

– Nej, egentligen inte. Stadens borgmästare supportade oss, och vi fick bygglov på åtta månader. Vi tog hjälp av en lokal arkitekt för att få huset att smälta in i omgivningen. Sådant är viktigt för att få goda relationer till lokalbefolkningen.

Bengt berättar att de boende runt omkring har varit positiva till deras satsning.

– Vi sysselsätter sju personer på vineriet och försöker alltid använda lokala entreprenörer när vi behöver något. Sådant uppskattas.

Dottern Åsa tillägger:

– När vi öppnade det nya vineriet kom alla som varit med och hjälpt till tillsammans med sina familjer. De var verkligen stolta och ville visa upp det de byggt. Det var rörande.

Att driva vingård innebär dock också en hel del pappersarbete, och den italienska byråkratin skiljer sig från den svenska, berättar Åsa:

– Allt ska ske på ett speciellt sätt. Man får inte vara otålig. Alla ska säga sitt och ha långa utläggningar. Samtidigt finns alltid glimten i ögat.

– Svensk byråkrati är ingenting mot den italienska. Här finns många fler myndighetspersoner för specifika ändamål, säger Bengt.

MONTEROSOLA

Drivs av familjen Thomaus.
Ligger strax utanför Volterra, Toscana.
Har 25 hektar vingårdar.
Tar emot gäster. Boende finns på
närliggande hotell och agriturismo.
www.monterosola.com



Fullmogen sangiovese under skörden hos Terreno.



TERRENO
Drivs av familjen Ruhne.
Ligger strax utanför Greve, Chianti Classico.
Har 20 hektar vingårdar.
Tar emot gäster, driver restaurang och agriturismo.
www.terreno.eu

En bit inåt landet, i hjärtat av Chianti Classico, håller Mats Ruhne med. Han köpte vingården Terreno redan 1988 och har följt Italiens utveckling på nära håll under flera decennier.

– Italien har en maktfullkomlig byråkrati som inte alltid vet varför den finns. Det är förseningar och man vet aldrig vilka beslut som kommer att fattas. Sverige är mycket effektivare. Samtidigt sker ett EU-inflytande som Italien vinner på, medan svensk byråkrati kanske inte gör det. Och när italienarna verkligen vill något så fixar de det alltid.

Mats och Birgitta Ruhne hade varit reseledare i Italien på 1960-talet. Då fick de inblick i det italienska samhället och gick bland annat kurser i italiensk kultur.

– Efter det hade vi våra karriärer i Sverige, läste juridik och drev företag.

En rättslig tvist mot Jan Stenbeck ledde efter tre års processande till att Stenbeck förlorade och fick betala ett stort skadestånd till Ruhne.

– Vi tänkte att vi måste utnyttja detta – göra något bra av situationen. Vi åkte ner till Toscana 1987 och köpte stället året efter. Då var det en väldig ekonomisk kris här och priset på egendomar sjönk, vilket gjorde att vi hade möjlighet att köpa en större gård än vi tänkt. Från början var vi egentligen bara ute efter ett trevligt hus med vinplanter.

Terreno är en vingård med flertusenåriga anor, men när familjen Ruhne tog över på 1980-talet var Chiantivinernas rykte inte särskilt gott.

– Den stora skillnaden kom när Chianti Classico lyfte tack vare de stora producenterna som började konkurrera med de franska vinerna. Vi tänkte att vi gör likadant och ändrade från kvantitet till kvalitet.

Paret Ruhne har fyra döttrar som då var från sju till sjutton år, så de reste fram och tillbaka till skolan i Sverige och tillbringade loven i Italien.

– I takt med att barnen sedan blivit äldre har de ”italieniserats” och gått i skola här. Nu är jag 80 år, och yngsta dottern Sofia har tagit över som chef.

Pengarna från rättstvisten räckte till både gården och en del

framtida investeringar. Idag består Terreno av drygt 20 hektar vingårdar, och kvalitetssatsningen är tydlig.

– När vi tog över producerades 160 000 flaskor. Nu gör vi 100 000 flaskor från en något större yta. Vi tror att vi ska ner till cirka 90 000 flaskor för att nå rätt kvalitet. Vi har ryckt upp en hektar per år och återplanterat efter tre år i träda. Sakta, en hektar i taget, har vi blivit mer kvalitetsinriktade, något som också märks på priset. När vi tog över såldes en flaska vin härifrån för 2,5 euro, och vårt mål nu är ett snitt på 10 euro. Det krävs för att bli lönsamma.

Hade ni ett stort vinintresse när ni tog över?

– Nej, vi förstod nog inte vad vi gav oss in på, men vi var ödmjuka och förstod att lyssna och lära.

Fanns det någon misstänksamhet från lokalbefolkningen när ni som svenskar kom hit och tog över en vingård?

– Nej, vi har aldrig känt oss utanför eller motarbetade. Italiens historia gör att det finns en stark, mycket lokal känsla. Antingen är du från byn, eller så kommer du utifrån. Då spelar det ingen roll om du är från Neapel, Turin eller Stockholm. Sofia har dessutom, tillsammans med ett antal lika kvalitetsinriktade grannar, satsat på Chianti Classico med marknadsföringssamarbeten. Det är mycket uppskattat.

En som rest i motsatt riktning, från Italien till Sverige, är Andrea Guerra, som driver Långmyre Vineri på södra Gotland tillsam-



Hela familjen Ruhne på gården som Mats och Birgitta köpte 1988.

»VI LYCKADES FINANSIERA SJÄLVA VINGÅRDEN MED EGNA SPARPENGAR.«



Andrea Guerra och Emma Serner driver sedan några år Långmyre Vineri på Gotland.

mans med sambon Emma Serner. Intresset för vin fick Andrea redan som tioåring när hans pappa planterade en liten vingård hemma, utanför Salerno på Amalfi-kusten. Tio år senare pluggade Andrea vinodling och vintillverkning på Neapels universitet och har sedan dess bland annat arbetat i USA, Nya Zeeland, Frankrike och på andra vingårdar i Italien. I Toscana arbetade han på samma gård som svenska Emma Serner.

– Det låter lite klyschigt, men det är svårt att inte bli kär på en så vacker plats, säger Andrea.

De två bestämde sig ganska snabbt för att flytta till Sverige.

– Vi ville båda flytta från Italien, och när vi bestämde oss för att starta egen vingård blickade vi norrut på grund av klimatförändringarna. Tyvärr är det mer och mer av en utmaning att odla vin i södra Europa. Vi ville starta upp något nytt i mildare klimat där vi framför allt kunde välja druvsorter fritt, utan förutbestämda traditioner och appellationer.

Hur var den kulturella flytten från Italien till Sverige?

– Under hela min professionella karriär har jag bott på landet, och jag har trivts jättebra. På Gotland landade jag direkt. Den vackra naturen och det långsamma tempot som förenar alla landsbygdsmiljöer fick mig att känna mig hemma på en gång.

Hur fick ni ekonomi till investeringen?

– Vi lyckades finansiera själva vingården med egna sparpengar, men för att kunna rusta upp och utrusta vineriet, och för att kunna jobba heltid, startade vi först en vänförening 2018 genom crowdfunding. Sedan tog vi in nytt kapital genom en emission och välkomnade 108 nya aktieägare 2019.

På Långmyre arbetar Andrea och Emma i en Krav-certifierad vingård med svampresistent och klimatanpassade korsningar och hybrider, så kallade PIWI-druvor.

– Jag älskar dem! PIWI är hållbara, billigare att driva upp i vingården och enklare att jobba med. Jag tror och hoppas att de kommer att bli framtiden för hela vinvärlden. Kvaliteten på PIWI-vin har ökat så enormt mycket att jag har svårt att förstå poängen med vanlig Vitis vinifera längre.

Om du jämför byråkratin i Italien mot den i Sverige – hur är det att starta företag?

– Jag kunde inte tro mina ögon när jag såg Emma ringa olika myndigheter och få svar. Det är otroligt hur

PIWI-druvor

Pilzwitterstandsfähige Rebsorten förkortas PIWI och står för ”druvsorter motståndskraftiga mot svampangrepp”. Dessa druvor är framtagna för att passa bättre i specifika klimat och göra det enklare att odla ekologiskt. De revolutionerar nu vinvärlden på många plan, även smakmässigt. I Europa har nämligen endast druvsorter av arten Vitis vinifera, med några få undantag, varit tillåtna de senaste decennierna. PIWI-druvor är däremot ofta korsningar där andra arter ingår. De är i så fall alltså hybrider eller ”barn” till hybrider. Men de är faktiskt inga nyheter; den i Sverige vanliga solaris har exempelvis anor från 1960-talet. Och i och med att korsningarna görs i flera led dominerar vanligen V. vinifera och druvsorterna kan godkännas i Europa. Tyskland, Schweiz och Österrike var snabba att ta åt sig PIWI-druvorna, och det är också där många av sorterna korsats fram. Ur boken: Winesplaining – prova, lagra, njut av vin, av Anders Melldén.

A



Det är svampresistent och klimatanpassade druvsorter som gäller i Långmyre Vineris vingårdar.

»DET ÄR SVÅRT ATT INTE BLI KÄR PÅ EN SÅ VACKER PLATS.«

lätt det har varit att starta vingård. I Italien är det nästan omöjligt att starta en ny vingård, eftersom nyplanteringar är statsreglerade, och det är omöjligt att få tillstånd att plantera om du inte känner någon ... Vi har varit tvungna att kontakta många olika instanser och fylla i flera formulär, men allt har gått smidigt och om vi haft frågor har det alltid funnits svar att hitta. Den här processen hade tagit flera år i Italien, istället för några månader i Sverige.

Har ni råkat ut för något riktigt bakslag på grund av den kulturella skillnaden mellan Sverige och Italien?

– För en liten producent är det definitivt svårare att sälja sitt vin här i Sverige än i Italien, på grund av monopolet. Vi blev också förvånade över hur dyrt det är att sälja till Systembolaget.

Ja, när vingården är anlagd och det egna vinet buteljerats kommer utmaningen med att nå ut och sälja sina flaskor. En tuff uppgift oavsett var i världen vingården ligger. Skillnaden är såklart att i Italien kan man sälja vin direkt från gården, som på Monterosola.

– Vi säljer ganska mycket direkt till våra besökare, och i Volterra säljer vi till vinbarer och restauranger. Sedan gäller det att hela



Under våren 2022 räknar Långmyre Vineri med att släppa en begränsad mängd av det vita vinet Pinta och rosévinet Come May.

»DET BLEV LITE STÖRRE ÄN VI TÄNKT, MEN NU KAN VI FOKUSERA PÅ ATT NJUTA.«

LÅNGMYRE VINERI

Drivs av Emma Serner och Andrea Guerra.
Ligger strax utanför Burgsvik, Gotland.
Har 5 hektar vingårdar.
Tar emot gäster för rundtur på vineriet
och vingården i Hamra.
www.langmyrevineri.com

tiden hitta nya distributörer. Det har varit svårt under pandemin men har kommit igång igen det här året, säger Bengt Thomaeus.

Mats Ruhne på Terreno

berättar att de haft sitt vin på Systembolaget sedan 1994.

– I början var Systembolaget viktigt för oss. Det var ju enda sättet att komma in på restauranger också. När sedan monopolet mot restaurangmarknaden försvann öppnade vi ett vinotek i Stockholm. Vi trodde ju inte att Systembolaget skulle överleva. Men det gjorde det, och sedan en tid tillbaka har vi istället The Winery Hotel som vår bas i Sverige. Systembolagsmarknaden är vi inte lika intresserade av längre – privatmarknaden har kantrat på grund av alla enkla boxviner. Jag tycker att den generella konsumenten är mer kvalitetsinriktad i Italien, och att marknadsföra sig som svensk har faktiskt varit en fördel. Italienarna ser oss som kvalitetsmedvetna och att vi håller vad vi lovar.

Så hur blev det med den svenskitalienska drömmen? På Monterosola i Volterra är Bengt och Åsa överens.

– Det blev lite större än vi tänkt, men nu kan vi fokusera på att njuta. Känna att det varit värt allt jobb. Vinerna blir bättre och bättre, och vi får fler och fler besökare. Att få förmedla det vi verkligen älskar till dem – nu känns det bara kull!

På gotländska Långmyre Vineri har Emma och Andrea precis kunnat få iväg sina första viner till Andreas familj och vänner i Italien.

– Vi har skickat några flaskor av vårt rosévin och vårt vita vin till familj och vänner och bara fått entusiastiska och positivt förvånade reaktioner. Alla mina kollegor har inte fått smaka än, men de förstod direkt tanken att plantera vin i Sverige, eftersom de förstår problematiken med klimatförändringarna.

Hos familjen Ruhne har den italienska drömmen verkligen slagit in. Den som vi sett på film, med den stora familjen runt middagsbordet där alla talar i munnen på varandra.

– Jag och Birgitta hoppades såklart att barnen skulle vilja ta över, och de förhoppningarna har överträffats. Barn och barnbarn har pluggat på universitet men har alltid hjälpt till på Terreno på fritiden, och nu är flera här på heltid. Det uppmuntrar till roliga samtal. För någon månad sedan satt jag här och njöt av utsikten och tänkte: Visserligen har vi investerat mycket pengar, men det är investeringar som vi verkligen kan njuta av – det kan man inte av aktier.

A