

M

Mat & drikke
Vinskolen

Cava Spania

Boblekrigen

Kom! Nå skal du få bli med til verdens ubestridte cava-sentrum, San Sadurní d'Anoia, en knapp halvtime utenfor Barcelona.

CAVA gjorde det kunststykket å gjøre bobler billige. Spanjolene demokratiserte festfølelsen, som tidligere var forbeholdt champagne og de som hadde råd til å betale for de dyre flaskene. Champagne er dyrt fordi merkevaren signaliserer luksus, og metoden bak vinen er både tid- og kostnadskrevene. Spanjolene fant en måte å gjøre det kjappere og billigere på. Dessverre ikke alltid med like godt resultat. Lenge hadde billig cava en umiskjennelig eim av dusjforheng eller gummi ved seg. Det stadiet er nå glemt og tilgitt. De gjorde luksus hverdagslig og snek seg rett inn i folkets hjerter. Freixenet. Codorní u. Disse flaskene har vært med deg på en nyttårsaften eller to, har de ikke? Du gjenkjenner sikkert etikettene som om de var gamle bekjente. Men tenk etter – når kjøpte du sist en cava? Statistikken viser at nordmenn stadig oftere drikker musserende vin, så egentlig burde tallene være på cavaens side. Så hvorfor kjemper da cava for å overleve? Fordi flere kan lage billige bobler. Men først, San Sadurní.

FREIXENET. Landsbyen består av en liten husklynge. Avkjørselen fra motorveien er lett å kjøre forbi. Men her er vi altså, i lille San Sadurní, som huser Freixenet og verdens aller største vinanlegg. Kom, vi går inn!
- Welcome to Freixenet!

Mannen som ønsker velkommen, slår ut med armene og blir nesten like bred som høy. Bak ham, fra store TV-skjermer, vinker damer i gullbadedrakter. Shakira løfter glasset og skåler. De årlige reklamekampanjene som ruller over spanske TV-skjermer, er påkostet. Markedsbudsjettet til Freixenet er generøst. Den svarte cavaflassen, *Cordon Negro*, er selve flaggskipet. Men genistreken var *Carta Nevada*. Den lyse, frostede flasken med noe søtere innhold ble massivt populær på 60- og 70-tallet, og tok for alvor Freixenet ut i verden. Mer ukjent er de dyrere

produktene de lager. Bedre kvalitet for dem som vil betale. Problemet er at kundene nesten alltid velger champagne når de først åpner lommeboken.

- Vi må jobbe med prestisjen, sier en dempet, men sikker stemme bak meg.

Pedro Ferrer er CEO, øverste sjef i selskapet, som fremdeles er familieid. Den gråhårede mannen er født inn i boblene og forestilte seg aldri et liv utenfor.

- «Cava for everyday», det er hva vi markedsfører. Men en Cordon Negro kostet det samme for førti år siden som nå. Finanskrisen traff oss hardt, situasjonen i Spania er tøff, vi kjemper for å overleve, sier han.

PRISDUMPING. I Tyskland og England selger supermarkedene cava til latterlig lave priser. Kjøp to, betal for én. Her hjemme har vi vent oss til at prisen vaker like under eller over den magiske hundrekronersgrensen.

- Er dere ikke selv skyld i utviklingen ved å dumpe prisene?

- Nei. Konkurrentene våre er langt verre. Vi jobber stadig for å heve prisen på kvalitetsproduktene. Problemet er at kundene setter oss i bås. De vet ikke at våre beste cava kan konkurrere med champagne, sier han.

Freixenet har et eget tog som frakter gjestene gjennom det enorme anlegget. Det finnes åtte hele etasjer med kjellere under oss. Hver av dem smekklfulle med flasker.

I vinverdenen gir det prestisje alt som er håndlaget, eksklusivt og smått. Freixenet setter sin stolthet i volum, størrelse og tempo. De har perfektionert sekunder, analyse og presisjon. De har et poeng Hvor enkelt er det å levere jevn kvalitet når du lager hundre millioner flasker i året?

Ståltankene der basevinen lages, er så svære at proporsjonene forandrer seg. Vi blir mini-mennesker der vi vandrer forbi tanker som hver rommer 600.000 liter. Vi er heffalumper på Willy Wonkas fabrikk, og snart henter toget oss ned til nye deler av anlegget.



INGVILD
TENNFJORD

[Vinskribent]

ingvild.tennfjord
@aftenposten.no

VINANMELDELSER
[Utvalg]

Basis Polets varesortiment. Kategori 2-butikker har ca. 400 varer. Kategori 7 har ca. 2500.

Testutvalg Testes i seks måneder. Selger produktet, beholder det hylleplassen.

Bestillingsutvalg Importørens egne produkter. Bestilles og leveres via polet.

ALLE FOTO

Lars Myhren Holand



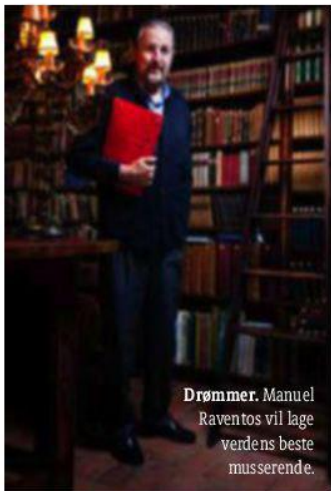
Freixenet. Ingen lager flere flasker cava. De setter sin stolthet i volum, størrelse og tempo. Hver ståltank rommer 600.000 liter.

- Verdens største, sier sjåføren og peker mot flaskeanlegget. Her blir vinen tappet på flasker, korket og lagt i esker med etikett rundt magen og hette rundt hodet. På vei ut i verden. Men er cava valget neste gang det skal feires?

NY KONKURRENT. Det er slett ikke sikkert. De siste fem årene har en relativt ny aktør markert seg for alvor. *Prosecco*. Italienske bobler. Litt søtere. Litt enklere å fremstille. Et fordyrende element i all musserende vin er nemlig andregangsgjæringen, den som får boblene inn i vinen. Med cava foregår den på flasken, mens italienerne gjør det i ståltank. Dermed sparer de plass, tid og ikke minst kostnader til den enorme lagerplassen som trengs. Prosecco er letttdrikkelig og sjarmerende, med smak av sitron og pære. Noen ganger smaker det riktignok litt syntetisk, som pæreis og sitrondrops. Men alt i alt, prosecco er et stjernesudd på himmelen. En massiv forbrukersuksess. Billigere metode. Hakket dyrere pris i hylla. Her må du ut med rundt 120 kroner eller mer.

Og her er vi ved kjernen av problemet. Cava klarer nemlig ikke å kommunisere hvorfor merarbeidet de legger ned i sine bobler rettferdiggjør en høyere pris. Spiller det noen rolle med håndplukkingen, de lokale druene, den klassiske metoden? Og toppvinene deres vet du antagelig ikke eksisterer engang. I tillegg har italienerne sjarmfaktoren. Vi elsker Italia. Vi elsker sødmen som sender et lite fyrverkeri opp i hjernebarken. Vi elsker billige bobler. Akkurat dette er ekstra sårt for spanjolene. De blir slått på hjemmebane.

MOT STRØMMEN. - Jeg gir opp, sier Manuel Raventos. Like over veien fra cava-giganten Codorniu holder den lille produsenten Raventos til. Skjønt liten. Hvert år produserer Raventos en halv million flasker som selges i 58 land. Proporsjoner blir lett forskjø- ▶



Drømmer. Manuel Raventos vil lage verdens beste musserende.



Brødre. Lluís og Juan Mendez har arbeidet på Raventos' vinmarker i 25 år. De ser det som sin egen hage.



Korket. Freixenet produserer hundre millioner flasker i året, men konkurransen blir stadig hardere.

► vet i cava-land. Raventos går mot strømmen. Bort fra prisdumping, bort fra volumøkning og to-for-én. Han vil høyere, helt opp til stjernene.

– Å lage verdens beste musserende vin. Det er min drøm.

Raventos skapte rabalder i 2012. Da meldte de seg rett og slett ut av cava. Ut av klubben, merkevaren og fellesskapet. Som en idrettsutøver som velger å stå utenfor landslaget.

– Hvorfor gikk dere ut?

– Jeg brukte 25 år på cava. Det er umulig.

– Hva er umulig?

– Cava fokuserer på volum, det er idiotisk. Med så lave priser tror jeg de taper pen-

ger. Det er umulig å produsere så billig. Jeg tror Raventos kan konkurrere med de beste, men jeg kan ikke forandre systemet. Jeg har virkelig prøvd. Nå orker jeg ikke kaste vekk mer tid.

VILLIDÉ. Selv i Raventos' eget styre ble det opprør. Far Manuel Raventos og sønnen Pepe laget sitt eget lille dogme. Utenfor cava kan de lage kompromissløse, musserende viner. De får ikke lenger lov å kalle seg cava, men hevder at selv om det er vanskeligere å gå alene, er det den eneste veien.

– Visste du at det var min far som skapte cava, spør han og leder oss inn i biblioteket sitt.

I glassmontere ligger håndskrevne dokumenter fra tidligere generasjoner. Det er som om slekten hans er på jorden for dette ene, å lage bobler. Nå kikker de ned på oss fra tunge portretter på veggene.

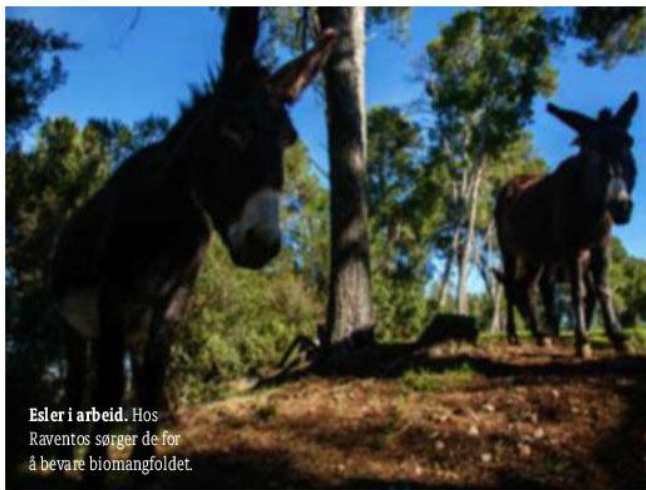
– Hva er det prosecco gjør riktig?

– De samarbeider. Her krangles det hele tiden. Freixenet og Codorníu kontrollerer 80 prosent av markedet. Likevel krangler de om hvem som er størst, sier han.

TREND I 2014. Verdens mektigste vinjournalist, Robert Parker, har sett i krystallkule og spådd at billige bobler er en av de viktigste trendene i år. Men hvem tar kaka, spanjolerne eller italienerne? De store aktørene eller



Proessen. Bunnfallet må lirkes ned i flaskehalsen. Før ble den tidkrevende prosessen gjort for hånd. Nå har maskinene overtatt det meste.



Esler i arbeid. Hos Raventos sørger de for å bevare biomangfoldet.

CAVA

[Spansk]

Viktigste druer er xarel-lo, macabeo og parellada.

Bestselger på polet er Soler-Jové Brut Reserva, kr 112.

Fra 2011 flatet veksten ut. Det er da prosecco vokser i rakettfart.

PROSECCO

[Italiensk]

Viktigste drue er glera.

Bestselger på polet er Prosecco di Valdobbiadene Brut, kr 124,90.

kvalitetsridderne? Freixenet er klar til kamp. De lanserer dyrere og bedre cava, i tillegg til en ny serie viner, Mia, som skal hanke inn de unge kundene. De gidder ikke drikke cava som foreldregenerasjonen.

– Freixenet kan vokse, også utenfor cava. Merkenavnet vårt er så sterkt at vi kan introdusere helt nye produkter på markedet, sier Pedro Ferrer.

– Er cava truet av prosecco?
– Jeg vet ikke om *truet* er det riktige ordet, men italienerne gjør en god jobb, det er bare å gratulere dem.

– Hva gjorde de rett?
– Det vet de ikke selv engang. Selv italienerne er overrasket. ●

Prøverommet

Anbefalinger, musserende



4 L'Hereu Brut de Raventos i Blanc
Pris: 134,90 kr

Varenr. 4174401. Bestillingsutvalg.

Raventos sin hvite musserende vin. Duf-ter av fersken og sitrus med en jordlig tone. Den er ren, veldig delikat i munnen og har en elegance jeg liker. Frisk avslutning.



6 Raventos l'Hereu de Nit
Pris: 169,80 kr

Varenr. 5853901. Bestilling, inne på 3 pol.

Blekrosa bobler som lukter jord og bringebær. Smaken av bringebær følger deg helt ned i svelget. Uhyre elegant. Nydelige bobler. Sammen med spekeskinke er denne fyrverkeri.



3 Freixenet Cordon Negro Brut
Pris: 109,90 kr

Varenr. 94601. Basis, polkat. 5

Velkomponert produkt som er friskt, lettdrikkelig med en smak av lys fersken, sitron og litt honning. Godt skrudd sammen, men mangler personlighet.



4 Juvé y Camps Reserva de la Familia Brut Nature

Pris: 174 kr
Varenr. 5337501. Basis, polkat. 5

Favoritt hos mange polansatte. Knusktørr og ren. Perfekt følge til mat fordi den har nok friskhet og struktur. Som aperitif ville jeg valgt en annen, med rausere fruktsmak.



4 Freixenet Brut Nature
Pris: 117,50 kr

Varenr. 285101. Basis, polkat. 5

Betaler du ti kroner mer, gir Freixenet deg en bedre, men også «mørkere» musserende. Vinen bærer preg av å være lagret lenger på sine egne gjærrester. Duffer derfor av epler, jord og kjeks.



5 Soler-Jové Brut Rosé
Pris: 116 kr

Varenr. 9724801. Basis, polkat. 6

En av mine favoritter. Lukter friskt og rent av røde bær. Deilige myke bobler som ikke er aggressive. Mye cava for pengene, rett og slett.



DEN NYE VINEN CAVA

Hver av disse ståltankene rommer 600.000 liter Freixenet. Den spanske cava-produsenten setter sin stolthet i volum, størrelse og tempo. Hvert år sendes hundre millioner flasker ut på markedet.

Tekst: Ingvild Tennfjord
Foto: Lars Myhren Holand



CAVAKONGEN

Kom! Nå skal du få bli med til verdens ubestridte cava-sentrum. San Sadumí d'Anoia heter stedet som ligger en knapp halvtime utenfor Barcelona. Vi

skal få innslipp i verdens største cava-fabrikk og jeg gleder meg som en unge. For nå har en privatsjåfør plukket oss opp på hotellet. Jeg kjenner meg litt som en rockestjerne der jeg sitter med tunge solbriller i baksetet og later som jeg er kul og uberørt.

Cava klarte det kunststykket å gjøre bobler billige. Spanjolene demokratiserte festfølelsen, som tidligere var forbehold champagne, og de som hadde råd til å betale for de dyre flaskene.

Champagne er dyrt fordi merkevaren signaliserer luksus, og metoden bak vinen er både tid- og kostnads-krevende. Spanjolene fant en måte å gjøre det kjappere og billigere. Dessverre ikke alltid med like godt resultat.

Lenge hadde billig cava en umiskjennelig eim av dusjforheng eller gummi ved seg. Det stadiet er glemt og tilgitt nå. For ved å gjøre luksus hverdagslig, snek de seg rett inn i folkets hjerter. Freixenet. Codorníu. De flaskene har vært med deg på en nyttårsaften eller to, har de ikke? Du gjenkjenner sikkert etikettene som om de var gamle bekjente. Men tenk etter – når kjøpe du sist en cava?

Statistikken viser at nordmenn stadig oftere drikker musserende vin, så egentlig burde tallene være på cava's side. Så hvorfor kjemper da cava for å overleve? Fordi flere kan lage billige bobler. Og konkurransen om forbrukerne er knallhard, selv om du knapt tenker over det når du står der foran polhyllen. Men først – San Sadumí.

Fremme! Er jeg skuffet? Nja, bare litt overrasket. Dette veikrysset er

altså selve gravitasjonssentrumet for billige bobler. Landsbyen er bare en liten klynge av hus. Avkjørselen fra motorveien så altfor lett å kjøre forbi. Men her er vi altså. I lille San Sadumí, som huser Freixenet og verdens aller største vinanlegg. Kom, så går vi inn!

– Welcome to Freixenet!

Mannen som ønsker velkommen slår ut med armene, og blir nesten like lang som høy. Bak ham, fra store TV-skjermer, vinker damer i gull-badedrakter. Shakira løfter glasset og skåler. De årlige reklamekampanjene som ruller over spanske TV-skjermer er på-kostet. Markedsbudsjettet til Freixenet er sjenerøst. Den svarte cavaflasken, Cordon Negro er selve flaggskipet. Men genistreken var Carta Nevada. Den lyse, frostede flasken, med noe søtere innhold, ble massivt populær på 60- og 70-tallet og løftet Freixenet for alvor ut i verden. Mer ukjent er de dyrere produktene de lager. Bedre kvalitet for de som vil betale. Problemet er at kundene nesten alltid

velger champagne når de først åpner lommeboken.

– Vi må jobbe med prestisjen, sier en dempet, men sikker stemme bak meg.

Pedro Ferrer er CEO i selskapet, som fremdeles er familieeid. Den gråhårede mannen er født inn i boblene. Forestilte seg aldri et liv utenfor.

– «Cava for everyday», det er hva vi markedsfører. Men en Cordon Negro kostet det samme for 40 år siden som nå. Finanskrisen traff oss hardt. Vi har slitt de siste syv årene. Situasjonen i Spania er tøff. Vi kjemper for å overleve, sier han.

Dumping. I Tyskland og England selger supermarkedene cava til latterlig lave priser. Kjøp to, betal for en. Her hjemme er vi blitt vant til at prisen vaker like under eller over den magiske hundrekronersgrensen.

– Er dere selv skyld i utviklingen ved å dumpe prisene?

– Nei. Konkurrentene våre er langt verre. Vi jobber stadig for å heve prisen på kvalitetsproduktene vi lager. Problemet er at kundene setter oss i bås. De vet ikke at våre beste cava kan konkurrere med champagne, sier han.

Omfanget. Du forstår det ikke før omvisningen har vart en stund. Freixenet har et eget tog som frakter gjestene gjennom det enorme anlegget. Det finnes åtte hele etasjer med kjellere under oss. Hver av dem smekkkfulle med flasker. Se for deg et parkeringshus. Samme betongvegger og kjøremønster, men hver «parkeringsplass» rommer en halv million flasker. Og de fortsetter innover, som om rommet var en øvelse i perspektivtegning. Videre, videre, videre.

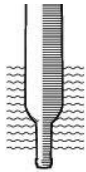
I vinverden er det prestisje i alt som er håndlaget, eksklusivt og smått. Hos Freixenet setter de sin stolthet i volum, størrelse og tempo. Spanjolene har perfektionert sekunder, analyse og presisjon. Og de har et poeng: Hvor lett tror

CAVA

- Lages i Spania
- Viktigste druer er xarel-ho, macabeo og parellada.
- Bestselger på polet er Soler-Jové Brut Reserva, kr 112,-.
- Fra 2011 flater veksten ut. Det er da prosecco begynner stige i rakettfart.

PROSECCO

- Lages i Italia
- Viktigste drue er glera.
- Bestselger på polet er Prosecco di Valdobbiadene Brut, kr 124,90.
- Hele segmentet musserende vin er i vekst. Men det er prosecco som er lokomotivet.



DEN NYE VINEN CAVA



1



4



5



2



6



3

du det er å levere jevn kvalitet når du lager hundre millioner flasker i året?

Ståltankene der basevinen lages er så svære at følelsen av proporsjoner forandrer seg. Vi blir mini-mennesker der vi vandrer forbi tankene som hver rommer 600.000 liter. Vi er heffalumper på Willie Wonkas fabrikk, og snart henter toget oss ned til nye deler av anlegget.

– Verdens største, peker sjåføren mot flaskeanlegget. Her blir vinen tappet på flasker, korket, og lagt i esker med etikett rundt magen og hette rundt hodet. På vei ut i verden. Men velger du cava neste gang du skal feire?

Det er slett ikke sikkert. For de siste fem årene har en relativt ny aktør markert seg for alvor.

Prosecco. Italienske bobler. Litt søtere. Litt enklere å fremstille. Et fordyrende element i all musserende vin er nemlig andregangsgjæringen, som får boblene inn i vinen.

Med cava foregår den på flasken, men italienerne gjør det på ståltank. Dermed sparer de plass, tid og ikke minst kostnader i forhold til den enorme lagerplassen du trenger for å ha tårn av flasker som ligger stablet mens de danner bobler.

Prosecco er lettdrikkelig og sjarmerende, med smak av sitron og pære. Noen ganger smaker det riktignok litt syntetisk, som pæreis og sitrondrops. Men alt i alt – prosecco er et stjerneskudd på himmelen. En massiv forbruker-suksess. Billigere metode. Hakket dyrere pris i hyllen. Her må du ut med rundt 120 kroner eller mer.

Og her er vi ved kjernen av problemet. For cava klarer ikke å kommunisere hvorfor merarbeidet de legger ned i sine bobler rettferdiggjør en høyere pris.

Spiller det noen rolle med håndplukkingen, de lokale druene, den klassiske metoden? Og toppvinene deres vet du antagelig ikke om engang. I tillegg har italienerne sjarmfaktoren. Vi elsker Italia. Vi elsker den lille sødmen, som sender et lite fyrverkeri opp i hjernebarken. Vi elsker billige bobler. Og akkurat det gjør det nesten ekstra sårt for spanjolene. De blir slått på hjemmebane.

– **Jeg gir opp,** sier Manuel Raventos.

Like over veien fra cava-giganten Codorníu holder den lille produsenten Raventos til. Skjønt, liten og liten. Hvert år produserer de en halv million flasker som selges i 58 nasjoner. Proporsjoner blir lett forskjøvet i cava-land. Raventos går mot strømmen. Bort fra prisdumping. Bort fra volumøkning og «to for en». Raventos vil høyere. Helt opp til stjernene.

1. Verdens beste: Manuel Raventos drømmer om å lage verdens beste musserende.

2. Volum: Hundre millioner flasker glir langs dette båndet årlig.

3. God mark: Arnau jobber for Raventos, og kjenner vinmarkene som sin egen stue. – Dette er vår beste vinmark, sier han.

4. Esler i arbeid: Hos Raventos bevares biomangfoldet.

5. Cava hele livet: Brødrene Lluís og Juan Mendez har arbeidet i Raventos sine vinmarker i 25 år. De ser det som sin egen hage.

6. Tidkrevende: Bunnfallet må lirkes ned i flaskehalsen. Før ble den tidkrevende prosessen gjort for hånd. Nå har maskinene overtatt nesten alt.



– Å lage verdens beste musserende vin. Det er min drøm. Raventos skapte rabalder i 2012. Da meldte de seg rett og slett ut av cava. Ut av klubben, merkevaren og fellesskapet. Det kan sammenlignes med en idrettsutøver som velger å stå utenfor landslaget.

– Hvorfor gikk dere ut?
– Jeg har brukt 25 år på cava. Det er umulig.
– Hva er umulig?
– Cava fokuserer på volum, og det er idiotisk. Med så lave priser tror jeg de taper penger. Det er umulig å produsere så billig. Jeg tror Raventos kan konkurrere med de beste. Men jeg kan ikke forandre systemet. Jeg har virkelig prøvd. Nå orker jeg ikke kaste vekk mer tid.

Ideen var vill. Selv i Raventos sitt eget styre ble det opprør. Far Manuel Raventos og sønnen Pepe, som bor deler av året i New York, laget rett og slett sitt eget lille dogme. Utenfor cava kan de lage kompromissløse, musserende viner. De får ikke lenger lov å kalle seg cava, men hevder at selv om det er vanskeligere å gå alene, er det den eneste veien.

– Visste du at det var min far som skapte cava, spør han og leder oss inn i biblioteket sitt.

I glassmontere ligger håndskrevne dokumenter fra generasjonene før ham. Det er som om slekten hans er på jorden for dette ene – å lage bobler. Nå kikker de ned på oss fra tunge portretter på veggene.

– Se her, sier han og lar fingeren gli gjennom boken.

Utbyttestatistikk fra de tidligere årene i Codorníu. Lenge før de ble en gigant på det internasjonale markedet.

– Far var direktør for Codorníu i 40 år, i en tid cava ikke var en merkevare. De måtte

arbeide knallhardt. Hans mål var alltid kvalitet og eksport, og han startet Raventos for å bli markedsledende. Vi er ikke imot cava. Vår idé er alltid å produsere vin. Men skal vi stå for kvalitet, må vi gjøre det utenfor.

– Hva er det prosecco gjør riktig?
– De samarbeider. Her krangler de hele tiden. Freixenet og Codorníu kontrollerer åtti prosent av markedet. Likevel krangler de om hvem som er størst, sier han.

Verdens mektigste vinjournalist Robert Parker har sett inn i krystallkulen. Han spår at billige bobler er en av de viktigste trendene i 2014. Spørsmålet er hvem som skal ta en bit av kaken. Spanjolene eller italienerne? De store aktørene eller kvalitetsridderne?

Freixenet er kampklar. De lanserer dyrere og bedre cava i tillegg til en ny serie viner, Mia, som skal hanke inn de unge kundene. De gidder ikke drikke cava som foreldregenerasjonen.

I mellomtiden ruster også prosecco opp. De har innført strengere regelverk, og avgrenset området der det er lov å kalle boblene prosecco. Metoden er velprøvd for å sikre kvalitet. Kunne cava gjort det samme?

– Cava er en metode, ikke et sted. Vi blir oppmuntret til å fortsette, men det er en kamp. Virkelig, sier Raventos.

Hans mål er tross alt det samme som hos direktøren i Freixenet. Gjøre cava mer prestisjefyllt, og dermed heve prisene.

– Vi må gå steg for steg. Dette kommer til å ta minst ti år.

Basiskategori: Vinmonopolets kategori 2-butikker har ca. 400 varer, kategori 7 har ca. 2500.

Testutvalg: Produktet testes i seks måneder før det får plass i hyllene, eller forsvinner.

Bestillingsutvalg: Importørens egne produkter, kan bestilles og leveres via polet.



L'Hereu Brut de Raventos i Blanc

Pris: 134,90. Varenr. 4174401. Bestillingsutvalg.

★★★★☆ Raventos sin hvite musserende vin. Dufter av fersken og sitrus med en jordlig tone. Den er ren, veldig delikat i munnen og har en eleganse jeg liker. Frisk avslutning.



Raventos l'Hereu de Nit

Pris: 169,80. Varenr. 5853901. Bestilling, inne på 3 pol.

★★★★★ Blekrosa bobler som lukter jord og bringebær. Smaken av bringebær følger deg helt ned i svelget. Uhyre elegant. Nydelige bobler. Sammen med spekeskinne er denne et fyrverkeri.



Freixenet Cordon Negro Brut

Pris: 109,90. Varenr. 94601. Basis, polkat. 5.

★★★★☆ Velkomponert produkt som er friskt, lett drikkelig med en smak av lys fersken, sitron og litt honning. Godt skrudd sammen, men mangler personlighet.



Juvé y Camps Reserva de la Familia Brut Nature

Pris: 174,-. Varenr. 5337501. Basis, polkat. 5.

★★★★☆ Favoritt hos mange polansatte. Knusktørr og ren. Perfekt følge til mat, fordi den har nok friskhet og struktur. Som aperitif ville jeg valgt en annen, med rausere fruktsmak.



Freixenet Brut Nature

Pris: 117,50. Varenr. 285101. Basis, polkat. 5.

★★★★☆ Betaler du ti kroner mer, gir Freixenet deg en bedre, men også "mørkere" musserende. Vinen bærer mer preg av å være lagret bunnfallet. Duft av epler, jord og kjeks.



Soler- Jové Brut Rosé

Pris: 116,-. Varenr. 9724801. Basis, polkat. 6

En av mine favoritter. ★★★★★ Lukter friskt og rent av røde bær. Deilig, myke bobler som ikke er aggressive. Mye cava for pengene, rett og slett.