

Malter Magasin

WHISKY

UTGÅVA NR: 16 | 2020

ROM&ÖL

Monkey 47 tänker utanför boxen

SÄLJER TOMMA FLASKOR

Historiens vingslag anas i

100 ÅRIG ARMAGNAC

Vi dyker ned i

GLENFIDDICHS HISTORIA!

Whisky från Värmland!

NORDMARKENS DESTILLERI

Vi guidar dig:

LYCKAS MED HEMMAPROVNINGEN!

Hunter Laing & Ardnahoe Distillery

STEWART LAING



ARDNAHOE
— DISTILLERY —

INNEHÅLL

NR. 16 2020

REDAKTÖREN HAR ORDET

8

TRE GENERATIONER AV WHISKY

Hunter Laing's Stewart Laing berättar om sin och företagets rika historia.

6

NORDMARKENS DESTILLERI

Flytande guld från de Värmländska skogarna

20

GLENFIDDICH - 133 ÅR AV TRADITION

Vi berättar historien om Glenfiddich och William Grant

32

SAD BUT TRUE

Monkey 47 säljer tomma flaskor för att hjälpa utrotningshotade apor

46

LYCKAS MED HEMMAPROVNINGEN

Vi tipsar om hur du lätt fixar en lyckad hemmaprovning!

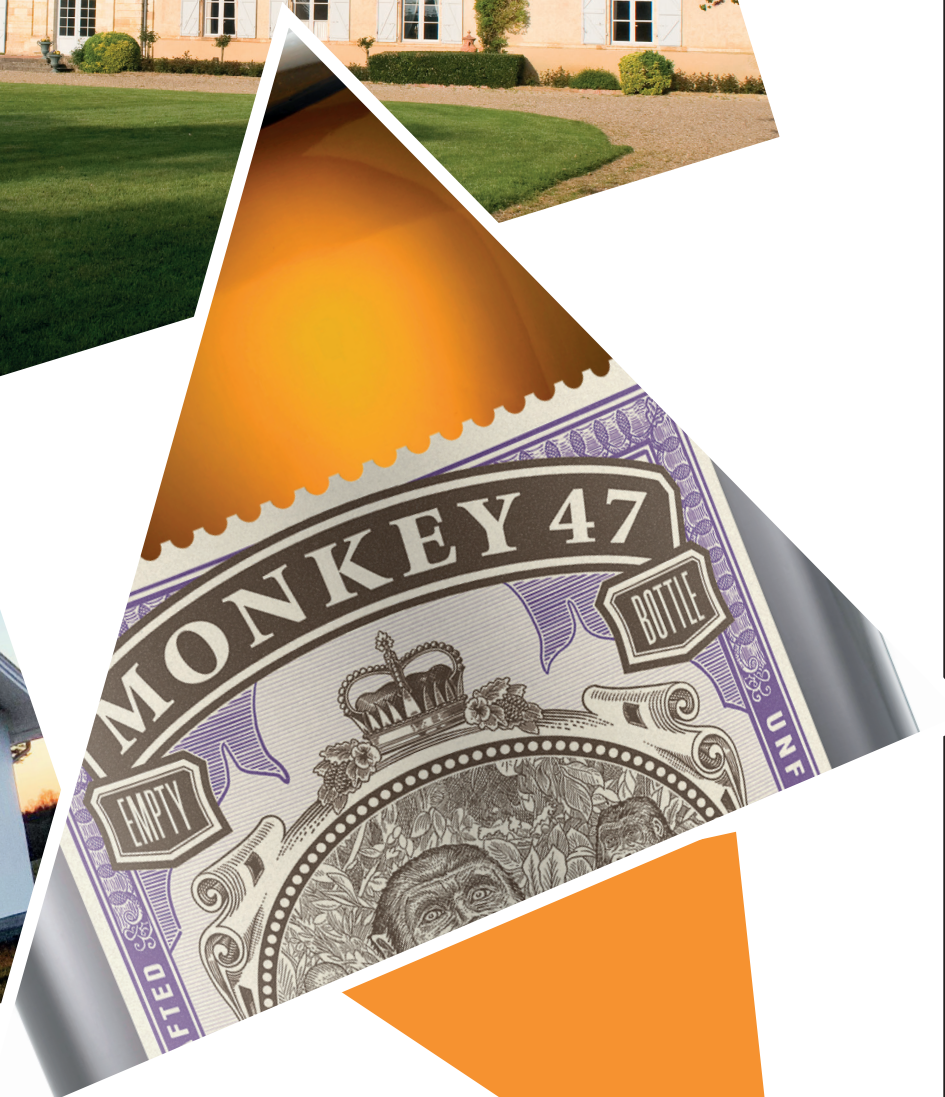
52

ARMAGNAC DE MONTAL

Historisk återblick genom 100 årig Armagnac!

58





Våren som försvann!

I VÅRT FÖRRA NUMMER SÅ skrev jag att vi 'måste prata om elefanten i rummet' - nämligen Covid-19. Det visade sig ju att detta inte var en elefant utan en gigantisk T-Rex som slet hela världen i stycken. Det stålbad som vi går igenom just nu är ju fruktansvärt sorgligt på flera olika plan.

Min tanke går ju naturligtvis först till alla de som har avlidit i sviterna av detta virus samt till deras anhöriga och vänner. Sen tänker jag på alla de som har suttit i karantän i snart tre månader och sist men inte minst alla de som blivit påverkade av krisen genom att jobb och inkomster har försvunnit.

För vår del så har krisen absolut varit kännbar och ett resultat av det är detta något försenade nummer. Förutom det faktum att annonsörerna höll extra hårt i sina kronor så blev det svårare att skapa intressanta reportage.

När krisen slog till och UK stängde ned så tänkte vi att det för vår del skulle bli lättare att få tag på intressanta personer inom industrin då alla var hemma. Men det skulle visa sig att det istället blev svårare. Alla huvudkontor och PR-firmor stängde också ned och intervjuer blev svåra att genomföra.

Att besöka destillerier i Skottland och Norden var ju heller inte att tänka på.

Det som dock är fascinerande i denna kris är att vem man än talar med i whiskyvärlden - dokumentärfilmproducenter i Los Angeles, blenders i Skottland, distillers i Taiwan eller fatbindare i Sverige så är vi i samma situ-

ation och det är inte vårt fel - det bara hände.

Man kan ju konstatera att det har varit en annorlunda och omtumlande vår på många sätt. Men hur ser läget ut nu när våren har blivit sommar?

Jag kan känna att det absolut har blivit lite lättare. Även om vi ser en framtid där vi har Covid-19 ibland oss och något vi får leva med, så finns det just nu en framtid. I februari - mars så kändes det ju som att allt skulle försvinna.

Nu har Storbritannien börjat öppna upp försiktigt och folk har börjat skissa på framtidsplaner igen.

När vi kan börja resa igen är ju fortfarande ingen som vet och vi svenskar kommer förmodligen vara de sista som släpps in i några andra länder under en lång period framåt.

Jag kan inte beskriva hur mycket jag saknar Skottland och England. Främst är det Campbeltown och Edinburgh som drar tätt följt av London.

Men tills dess att jag får gå längs kajen och spana ut mot Davaar Island eller kryssa bland människorna på Garrick Street på väg till mitt saknade Lamb & Flag så håller jag distansen, tvättar händer och stannar hemma!

PS. Du kanske uppmärksammade att detta nummer hette Whisky - Rom & Öl. Vi har beslutat att byta namn på vår produkt, magasinet, till ett mer gångbart namn så man tydligare förstår vad magasinet handlar om. Men själva företaget och vår webb kommer fortfarande att bära namnet Malter Magasin. DS.



HENRIC MADSEN
Chefredaktör



LOCH LOMOND

HIGHLAND SINGLE MALT SCOTCH WHISKY



Loch Lomond Original
GULD
San Francisco World
Spirits Competition 2018

Loch Lomond 15 YO
92 poäng!
Whisky & Bourbon 2018

Inchmurrin 12 YO
Bronsmedalj
Whisky VM 2018

Loch Lomond 18 YO
GULD
San Francisco World
Spirits Competition 2017

Loch Lomond Original
299kr | Nr 597 | 40%

Loch Lomond 15 YO
449kr | Nr 514 | 46%

Inchmurrin 12 YO
379kr | Nr 485 | 46%

Loch Lomond 18 YO
689kr | Nr 338 | 46%



Importöras av Stålkap Kramer AB

Alkohol kan skada din hälsa.



HUNTER

LAING

HUNTER LAING & COMPANY LTD – TRE GENERATIONER AV WHISKY –

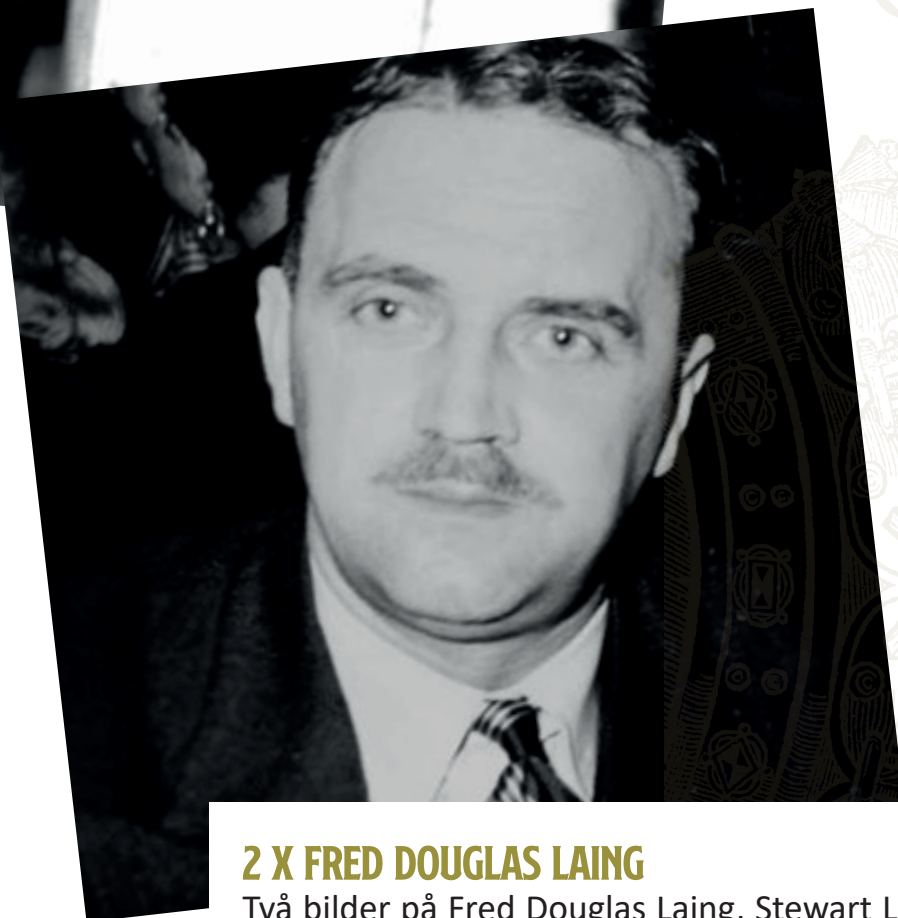
Text: Henric Madsen

Foto: Hunter Laing & Co Ltd & Clydesdale AB





HUNTER LAING & COMPANY LTD



2 X FRED DOUGLAS LAING

Två bilder på Fred Douglas Laing, Stewart Laings far, som grundade Douglas Laing och som dessvärre gick bort 1984.

Historien om den oberoende buteljeraren Hunter Laing är i grunden en berättelse om hur den moderna whiskyindustrin har vuxit fram. Men det är också historien om en fars dröm, sprungen ur kaoset som var Andra Världskriget, om att skapa en bättre framtid för sig, sina barn och barnbarn.

För många så kan det vara så att namnet Hunter Laing är ganska anonymt, men om man nämner deras nybyggda destilleri så ringer det några klockor. Det är Hunter Laing som har grundat Ardnahoe Distillery på Islay. Men vägen som ledde till Islay och öppnandet av Ardnahoe har varit lång och brokig för detta familjeföretag.

Innan Andra Världskriget bröt ut så jobbade Fred Douglas Laing Senior med fraktplanering i Glasgows hamn. Han blev naturligtvis involverad i Andra Världskriget och tjänstgjorde hos RAF – det brittiska flygvapnet. Det var där han kom i kontakt med några amerikanska soldater som råkade äga varumärket 'King of Scots' och som var baserade i New York.

'King of Scots' var redan på denna tid en etablerad blend i USA och som förmodligen hade skapats runt 1886. Jänkarna hade försökt, men misslyckats med att etablera sin blend i Skottland innan kriget och frågade nu Fred om han kunde tänka sig att börja jobba med dem. Deras idé var att han som redan hade jobbat med logistik i hamnen kunde starta en lokal del av företaget i Glasgow där han skötte distributionen och buteljering för den brittiska marknaden. Fred tackade ja och direkt vid krigsslutet så började han att jobba med 'King of Scots'.

DOUGLAS LAING SKAPAS

Affärerna gick inte så bra som amerikanerna hade hoppats och de tappade intresset efter några år. Då erbjöd sig Fred att han kunde köpa varumärket och det rastrerande lagret, vilket vid denna tidpunkt var tre fat med whisky. Sagt och gjort, 1948 gick köpet igenom och han grundade Douglas Laing & Co.

Fred gav sig ut på vägarna i Skottland och besökte destillerier kors och tvärs för att dels köpa prisvärda fat med whisky som han kunde använda i sin blend men också skriva fatfyllningskontrakt för framtiden. Faktum är att många av de fatfyllningskontrakt som dagens Hunter Laing arbetar med är gjorda på 1950-talet med ett fast handslag.

”Faktum är att många av de fatfyllningskontrakt som dagens Hunter Laing arbetar med är gjorda på 1950-talet med ett fast handslag.”

I efterkrigstiden så var ju den europeiska ekonomin i spillror. Med sitt kontaktnät från hamnen i Glasgow så började Fred istället att jobba mot en ny marknad, Syd- och Centralamerika. De hade i stort sett inte känt av kriget vilket gjorde att de hade en stark ekonomi och de hade fått smak för whisky! Fred började resa flitigt till Sydamerika för att bygga sitt varumärke och strategin var helt rätt då Douglas Laing & Co ständigt nådde ny mål.

Under denna tid så hade Fred även blivit far till två söner Fred och Stewart Laing vilka både skulle gå i sin fars fotspår och börja jobba med

whisky, men de var aldrig påtvingade att göra så.

- När jag var liten så fascinerades jag av min fars berättelser om hans resor till Sydamerika, säger Stewart när vi pratar vid över telefon. Med åren så väcktes även min äventyrslysta och jag ville också börja jobba med whisky på något sätt. Men jag vill påpeka att min far aldrig drev på mig att jag skulle jobba med whisky.

Även om hans far kanske innerst inne ville att hans söner skulle jobba med honom så ville han också att de skulle prova sina vingar utanför företaget först.

det var ganska bra ändå för en 16 åring på den tiden.

Som en del i sin skolning så fick han också följa med sin far på tjänstere- sor till Syd- och Centralamerika samt Asien. Del för del så lärde han sig hur branschen fungerade både lokalt i Skottland såväl som internationellt med att bygga varumärken.

- Jag jobbade ett tag hos Bruichladdich på Islay också då de ägdes av A&B Grant & Co och hos Stevenson Taylor & Co vilket var ett företag som sålde vin och sprit. Alla dessa olika delar gjorde att jag fick en stor branschkännedom innan jag började hos min far, säger Stewart.

”Min far ville att jag skulle göra de flesta av mina misstag hos något annat företag innan jag började jobba hos honom ”

Jag tror han var lättade att jag inte började jobba hos honom direkt. Främst för att jag tror att han gillade idén att jag gjorde alla mina misstag hos något annat företag än hans, skrattar Stewart. Och jag gjorde honom inte besviken kan jag säga, jag gjorde min beskärda del av misstag, skrattar han.

STEWART LAING

Stewarts första steg in i whisky- branschen var genom en lärlings- tjänst hos Ballentines i Dumbarton, som då ägdes av Hiram Walker.

- Jag gick som lärling under tre år och hoppade runt på alla avdel- ningar och lärde mig lite om mycket för att senare lära mig mycket om lite, säger Stewart. Jag minns att jag då kände fem pund i veckan – men

- När hans far tyckte att han hade gjort tillräckligt många misstag hos de andra företagen så fick han frågan om han ville börja jobba i familjeföreta- get, vilket han tackade ja till.

- Faktum är att även om vi sålde ganska bra till Sydamerika när jag började hos Douglas Laing så var vi väldigt små, berättar Stewart. Men styrkan låg i att min far hade en väldigt bra näsa och kunde skapa några riktigt fantastiska blended whisky vilket gjorde att affärerna rullade på och att vi kunde ha lyset tänt, skämtar han.

Affärerna skulle ta fart på riktigt i början av 70-talet då Stewart kom i kontakt med Charles 'Chuck' Feeney, en av grundarna till DFS – Duty-Free Shoppers. Chuck tyckte att Douglas Laings blend 'King of Scots' skulle passa perfekt i deras nyöppnade butiker.

Duty-Free Shoppers idé var att rikta sig till resenärer genom att öppna butiker nära eller helst i flygplatser.

Detta var i en tid då Boing precis hade lanserat sin jumbojet 747. DFS



STEWART LAING

Innan Stewart började jobba hos sin far så hade han hunnit skaffa sig erfarenhet om whiskybranschen både hos Dumbarton, Bruichladdich och Stevenson Taylor & Co. Man kan väl säga att han med åren har samlat på sig ännu mer kunskaper - om tre år kan han fira en 60 årig karriär inom whisky!



”De nya Boieng 747
300-400 personer åt gången
Duty-Free Shoppers bu



CHARLES 'CHUCK' FEENEY OCH DUTY FREE SHOPPERS BUTIK I HONOLULU

Chuck Feeney blev mångmiljardär genom sina butiker men har idag gett bort nästan hela sin förmögenhet till olika filantropiska projekt runt om i världen. Genom denna gärning har han varit en inspiration till Bill Gates filantropi.

hade sitt huvudkontor i Hong-Kong och fokuserade på Asien men kanske främst, vad som skulle komma att bli företagets rämsta livlina, Honolulu.

När affärsflygen började på allvar så blev Honolulu ett viktigt nav mellan främst Japan och USA men också resten av Asien. Flygbolagen var tvunga att mellanlanda här för tankning och då bytte resenärerna flygplan. DFS hade genom avtal byggt en stor butik som alla resenärer måste passera innan ombordstigning.

Det var framförallt till denna butik

7 kunde ju ta en och alla passerade butik på Honolulu”

som Chuck Feeney ville ha en riktigt bra blended whisky som kunde locka de japanska och asiatiska affärsmännen till köp. För att göra de så tog Douglas Laing fram glammiga förpackningar med keramik och förpackningar gjorda i trä. Men med åren så lanserade de också äldre och dyrare buteljeringar. King of Scots Rare Extra Old var en av dessa som hade en högre mängd malt whisky i sig samt så släppte de en 17 åring och en 25 åring.

- Duty-Free Shoppers var ett snabbväxande företag med butiker i Hong-Kong, Honolulu, Guam med flera, berättar Stewart. De där nya flygplanen var ju gigantiska och kunde ta 300-400 personer vilka alla passerade Chucks butiker på flygplatserna. Det skapade bra affärer under flera år vilket var väldigt, väldigt bra för oss, skrattar Stewart.

SÖNERNA TAR ÖVER

1984 dör dessvärre Fred Douglas Laing Senior och de bägge bröderna tar över företaget tillsammans. Tillsammans fortsätter de i sin fars spår med att fokusera på exceptionellt bra blended whisky och affärerna gick lysande fram till mitten på 90-talet. Då drabbades världen av en finanskris och resande i allmänhet med affärsresenärerna i synnerhet slutade att strömma igenom DFS-butikerna.

Douglas Laing hade vid denna tidpunkt satsat hårt på att erbjuda äldre blended whisky i väldigt eleganta förpackning men när krisen kom så var denna extra lyx inte intressant för deras kunder och affärerna började att vackla.

- Strax innan krisen fördjupades så hade vi börjat att planera för vilken väg företaget skulle ta, säger Stewart fundersamt. Vi hade alltid fokuserat på blended whiskys för att vi ansåg att det var ett större hantverk att skapa dessa fantastiska kreationer. Om vi hade ett fat med Ardbeg till exempel så kunde vi ju med lätthet bara buteljera den, men vi kände att vi inte yrkesstoltheten bakom. Vi hade ju inte skapat den whiskyn, utan bara buteljerat ett fat. En blend med vårt namn på hade vi ju själva skapat. Men då när den marknaden helt plötsligt försvann så fick vi lov att tänka om, och då flyttade vi ändå blicken mot Single Malt.

1996 så började Douglas Laing försiktigt med att buteljera sju -åtta fat med Single Malt 1996 bara för att



känna av marknaden och om det fanns ett intresse för Single Cask Single Malt Whisky.

- Om jag ska vara helt ärlig så blev vi på riktigt överraskade hur populära dessa buteljeringar var, skratrar Stewart. Alla flaskor sålde slut nästan på en gång och det var startskottet på vår 'The Old Malt Cask'-serie.

FÖRETAGET DELAS

Vid början på 2010-talet så startar en diskussion mellan de bägge bröderna Fred och Stewart i vilken riktning de vill att företaget ska ta in i framtiden. Det står klart att de har vitt skilda idéer och de kommer fram till att det bästa skulle vara att dela på familjeföretaget.

”Vi delar inte in våra serier efter smak och doft, utan vi fokuserar på kvalitet. Kvalitet och ålder är det viktigaste.

2013 så bildar de då två nya företag. Fred får fortsätta att använda namnet Douglas Laing & Co och Fred i sin tur skapar Hunter Laing & Co. Varumärken, lager och byggnader delas mellan de bägge. Om man ser tillbaka i whiskyhistorien så är det inte sällan att familjeföretagen dels och nya falanger skapas.

- Vi var så pass oense att vi slutade prata med varandra, säger Stewart. Och vi pratar nästan aldrig med varandra idag heller, men det är gamla nyheter. Nu när jag ser tillbaka på det så var det bästa som kunde hända egentligen. Vårt företag, Hunter Laing, går väldigt bra och har en lysande framtid och hans går väl ock-

så ganska bra, säger han lite ironiskt på ett torrt skotskt sätt.

STEWARTS SÖNER ANSLUTER

När Stewart startade Hunter Laing & Co 2013 så bjöd han in bägge sina söner, Scott och Andrew, i företaget. De hade, på egna ben, tagit sig in i whiskybranschen och hade tillsammans startat den oberoende buteljeraren 'First Editions' något som nu blev en del av Hunter Laing.

- Jag gillade verkligen att jobba med min far, det var en fantastisk period och jag är hedrad att bägge mina söner också har valt att jobba med mig, säger Stewart stolt. Liksom min far aldrig pressade mig har jag aldrig pressat dem att börja inom whiskyindustrin. När de fick frågan om de ville börja hos mig så jobbade Scott hos vår distributör i Thailand och Andrew jobbade hos BMMI i Bahrain. Hunter Laing idag

ALLT FRÅN NOVISEN TILL KONNÄSSÖREN

Idag så har Hunter Laing en rad olika serier som täcker in allt från vad novisen kan tänkas vilja börja med till vad den kräsne konnässören bara kan drömma om.

- Våra serier Old Malt Cask och First Edition kan man säga är vår grund när det kommer till Single Malt, berättar Stewart. Där är whiskyn 10 – 12 år och är bra produkter där vi kan introducera oss och våra whisky på en väldigt behaglig prisnivå. Vi släpper nya buteljeringar ur dessa serier varje månad, så det finns alltid något nytt att utforska.

KVALITET ÄR ALLT

Hur de väljer vilka fat som ska gå till vilken serie bygger på erfarenhet och ett nära samarbete mellan de som är ansvariga för varje serie.



ANDREW, SCOTT & STEWART LAING

När Stewart startade Hunter Laing & Co 2013 så bjöd han in bägge sina söner, Scott och Andrew.



- Vi bryr oss inte om att dela in våra serier efter smak utan för oss så är kvaliteten mer viktig än profilen på whiskyn. Ålder spelar en viss roll naturligtvis då vi inte skulle buteljera en 30 årig Ben Nevis under vårt First Editions varumärke utan ett sådant fat blir ju mer naturligt styrt mot Old & Rare. Men om vi pratar om 10 – 12 åriga fat från Speyburn så kan de hamna både hos Old Malt Cask såväl som First Editions, säger Stewart. Det handlar mer om vad vi nyligen har gett ut och hur efterfråga är hos våra kunder.

Det faktum att de redan tidigt skapade sina egna blends gjorde ju att de hade mycket fat i lager att välja av när de började att buteljera Single Malt. När Stewarts far skapade sina blends som skulle ha en rökigton så valde han inte sällan whisky från Port Ellen. Än idag har de fat med Port Ellen som Stewarts far köpte strax innan han gick bort 1984.

- Min far gillade karaktären på Port Ellen och köpte ett stort antal fat därifrån med 1- till 2 årig sprit runt 1981-1982, berättar Stewart. Vi har fortfarande kvar ett antal av just de faten han köpte i lager, men de börjar bli gamla nu. Och jag vill inte säga hur många vi har, skrattar han lite hemligt.

SCARABUS

Då rökig whisky fortfarande är en storsäljare så skapade Hunter Laing en produkt de kallar för Scarabus. Scarabus är en Islay Single Malt med en tydligt rökig karaktär – men det är knappast Port Ellen.

- Vi kände att vi ville göra en riktig Islay whisky med dess rätta DNA. Så vi inventerade vårt lager och kom då fram till att vi kunde skapa Scarabus. Dels så saknades denna typ av produkt i vårt utbud dels så är den tänkt att vara ett steg på vägen mot

vår egen rökiga whisky som kommer i framtiden från Ardnahoe.

En av de vanligaste frågorna som Stewart får angående Scarabus är från vilket Islaydestilleri whiskyn kommer ifrån.

- Innan du ställer frågan så kan jag avslöja att den kommer från Islay, skrattar han. Men det är också allt jag kan säga.

ARDNAHOE DISTILLERY

Under 2016 så presenterades planerna på det nya destilleriet Ardnahoe på Islay. Att äga ett eget destilleri har varit en dröm länge, inte bara för Stewart utan också för hans söner, och nu var den på väg att gå i uppfyllelse.

”Min far gillade Port Ellen och köpte massor av fat med ett och två årig nysprit direkt från destilleriet - fler av dessa fat har vi kvar än idag”

- Vi har alltid känt att något har saknats i vår produktportfölj och det var just ett eget destilleri. När man är en oberoende buteljerare så är det alltid en kamp att hitta ett bra fat, och man måste alltid vara ute på marknaden att söka. Om man har ett destilleri så finns ju där en ständig tillgång på, förhoppningsvis bra, whisky, förklarar Stewart.

Innan de beslutade att bygga ett eget destilleri så fanns det planer på att köpa ett färdigt istället – men priserna var för dyra.

- Under en kort tid så ökade priserna på destillerierna rejält, se bara på Bruichladdich. När det såldes så var det ju till en prislapp som

vi inte på något sätt kunde matcha. Men vi tittade på en handfull destillerier som var till salu men prislappen var för hög på samtliga.

ISLAY VAR ETT SJÄLVKLART VAL

När de beslutade sig för att ta steget och bygga ett destilleri från grunden så var det till stor del Scott och Andrew som drev på projektet.

- Jag kände att det var ett för stort projekt att sätta igång dels med tanke på min ålder dels för att vi är ett litet familjeföretag. Men Andrew och Scott drev på projektet och det är jag både stolt och glad för idag, säger Stewart.

Att valet föll på Islay som plats för deras nya destilleri var ganska naturligt.

- Både jag och min son Andrew har ju jobbat på Bruichladdich så vi har ju helt klart en koppling till ön, skrattar Stewart. Men sen är det ju så också att många av de mest mytomspunna whiskysorterna kommer från Islay. Och så hade vi turen att hitta en bit mark som låg fantastiskt vackert mitt i mellan Caol Ila och Bunnahabhain med en magisk utsikt över Jura. Nu är ju inte utsikten och platsen så där jätteviktigt för själva whiskyn men det är trevligt för våra besökare, skrattar Stewart.

JIM MCEWAN ANSLUTER

Som Master Distiller så anlätades Jim McEwan i ett tidigt skede. Jim och Stewart har känt varandra i mer än 50 år. Faktiskt så brukade de spela fotboll tillsammans på rasterna när Stewart jobbade på Bruichladdich.

- Jim hade ju formellt gått i pension, men när jag hörde av mig till honom med erbjudandet om att vara med från grunden när ett Islaydestilleri byggs så tackade han ja direkt, berättar Stewart. Även om Jim

har haft en fantastisk karriär så hade han aldrig fått vara med att skapa ett nytt destilleri, och det var förmodligen just det som gjorde att han inte behövde ens en sekunds betänketid. Det och det faktum att han hade varit pensionerad i tolv månader och han var nog på god väg att bli galen av tristess, skrattar Stewart hjärtligt.

Destilleriet stod klart på hösten 2018 och de första dropparna började sippra ut pannorna i oktober 2018. Men då de inte har någon press på sig att börja sälja Ardnahoe som ung whisky så kommer det att dröja innan vi ser någon färdig produkt.

- Vi kommer förmodligen att se Ardnahoe whisky någon gång inom fem till sex år, men det är inte upp till oss att bestämma egentligen, det är upp till whiskyn när den känner sig klar, skämtar Stewart avslutande. ■





ARDNAHOE DISTILLERY

När Ardnahe öppnade dörrarna för allmänheten i April 2019 så var det det nionde destilleriet på ön Islay i de Skotska yttre hebriderna. Produktionskapaciteten ligger på 1,000,000 liter alkohol per år och det de spriten de destillerar är av den klassiska rökiga karaktären.

Även om allt är nytt på Ardnahe så är det byggt med de gamla traditionerna i tanken. Handgjorda skotska kopparpannor, washbacks gjorda i trä och worm tubs för kylning - vilket är unikt för Islay. Sitt vatten får dem från den närliggande lochen Loch Ardnahe.

Nordmarkens Destilleri AB

Text: Henric Madsen

Foto: Nordmarkens Destilleri AB

Nästan precis mittimellan Årjäng och den norska gränsen finns ett litet samhälle som heter Holmedal – här i sydvästra Värmland ligger ett av de nya svenska destillerierna – Nordmarkens Destilleri.

Destilleriet grundades 2014 av de tre vännerna Ingmar, Morgan och Gunnar som alla har ett nästintill övernördigt intresse i whisky. Detta intresse hade fört de samman några år tidigare via det nu nedlagda destilleriet Grythyttan.

När Grythyttan stod på sina sista vacklande ben och hade sagt upp sin personal så hjälpte Morgan och Ingmar till då och då med att destillera. Det var under denna tid de träffade Gunnar vid en provning. Under kvällen insåg de att de hade ett starkt gemensamt dryckesintresse. Och när nu Grythyttan var på väg ned i malpåse så växte idéerna om att starta ett eget destilleri.

Efter lite eftertanke så framstod idén fortfarande som god och tillsammans bildade de ett bolag med framtidsvisionen om att de skulle bygga ett eget destilleri.

- Morgan och Gunnar hade ju ett gediget whiskyintresse och jag hade gått Bruichladdich Academy, berättar Ingmar. Så det som ibland kanske saknas i ett sådant här projekt, just kunskaperna om att destillera, tog vi med oss in i bolaget från start.

Under 2015 var konkursen ett faktum för Grythyttan Destilleri och inventarierna skulle säljas. Morgan, Gunnar och Ingmar var snabba med att lägga ett bud på hela produktionsutrustningen som faktiskt godtogs direkt.

- Då stod vi där helt plötsligt med ett komplett destilleri med pannor, jäskar, ja allt, säger Ingmar, men vi hade ju inga lokaler ännu.

De beslutade sig för att de skulle bygga destilleriet i Holmedal utanför Årjäng vilket är en liten by cirka tio mil



från Oslo.

- Orsaken till att vi valde just Årjäng var för att Morgan bor där, men vi såg också potentialen i och med att det fanns en egen skogskälla på gården med riktigt bra vatten. Och det fanns även stora lokaler som vi kunde hyra in oss i för att bygga lager i, berättar Ingmar. Men framförallt så fanns det mycket yta för att bygga ett nytt destillerihus på.

Men att bygga ett nytt destilleri krävs både tid och pengar. För att lösa denna ekvation så hyrde de in sig i ett befintligt – ej namngivet – svenskt whiskydestilleri och började producera sina första produkter där.

”Då stod vi där helt plötsligt med ett komplett destilleri utan att ha färdiga lokaler”

- Det var inte tal om någon lego produktion utan vi hyrde lokalerna och tog med oss vårt eget råmaterial och destillerade själva på plats, klargör Ingmar. Vi gjorde en ganska stor batch på flera tusen liter som vi sedan lade på fat den 15 oktober 2015.

Innan den där första batchen producerades så hade de förberett lokalerna i Holmedal så det var ett godkänt skattelager vilket betydde att de kunde lagra alla sina fat från start intill det tänkta destilleriet.

Produkter utan lagringstid

Som de flesta nya destillerier så sneglade även Nordmarkens mot andra produkter som kan generera intäkter snabbare än whisky. Och då föll valet på snaps!

- Som sagt så har alla vi tre ett stort dryckesintresse som sträcker

sig förbi whisky. Så vi beslutade att vi skulle ta fram tre olika snapsar – en smak var som är våran favorit, berättar Ingmar.

Morgans förslag var en snaps kryddad med Johannesört och vanilj som fick namnet Hirkum pirkum - vilket är en förvrängning av johannesörts latiniska namn Hypericum perforatum.

Gunnar som är frälst i Aquavit valde just en sådan och Ingmar ville göra en apelsinsnaps med saffranstoner i vilket fick namnet Vintersnaps. Basen till dessa tre snapsar är en Vodka som legotillverkas, men i enlighet med Nordmarkens specifikationer.

Som ett ytterliggare steg i att få intäkter så sålde de några av de faten som ingick i den batchen som producerades.

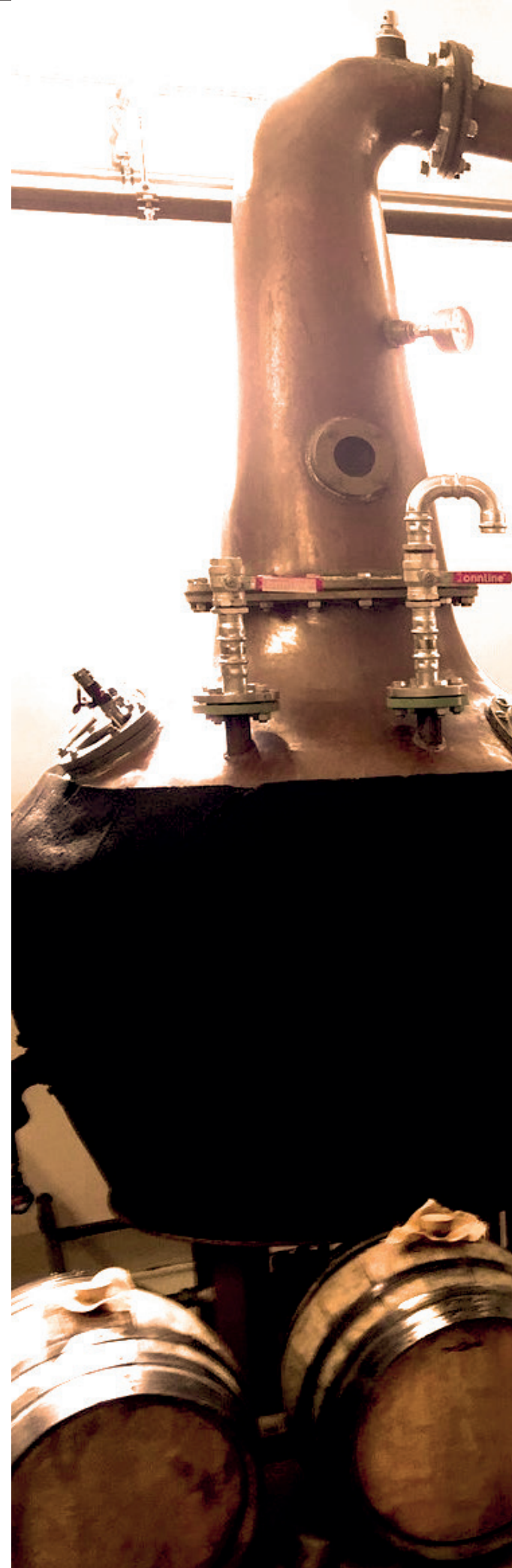
- Vi sålde bara ett fåtal fat då majoriteten var ju till för att bygga upp vårt eget varumärke i framtiden.

Destilleriet byggs

Under 2017 och 2018 så byggde de lokalen som idag inhyser destilleriet.

- Att de tog två år att bygga beror mycket på att vi gjorde så mycket jobb själva, säger Ingmar. Vi installerade hela destilleriet själva bland annat och det tog sin lilla tid.

Förutom destilleriet så har de även ett besökscentra i lokalen där de också har en restaurang. På så vis kan de anordna provningar och middagar för sina gäster.







De började med uppstarten av destilleriet under november – december 2018, men från början av 2019 så var de i full drift.

- Vi skulle kunna producera 20 – 25 tusen liter alkohol per år men riktigt där är vi inte idag. Gunnar är visserligen pensionär men både jag och Morgan jobbar med annat förutom destilleriet så tiden finns inte till just nu, förklarar Ingmar. Under 2019 så producerade vi runt 6000 liter och i år så siktar vi på att dubbla det, till 12,000 liter, fortsätter han.

Men det långsiktiga målet för Nordmarkens är ju att de ska sakta krypa upp mot fullproduktion, men om det sker under 2021 eller 2022 vill Ingmar vara osagt.

Råvaror

Ganska tidigt så började de titta på vilka maltsorter de ville använda. Den orökta malten köper de främst från Viking Malt i Halmstad - var ifrån de flesta destillerier i Sverige köper sin malt.

- Men vi jobbar också med ett litet mälteri som heter Warbro Kvarn i Mälardalen, berättar Ingmar. De mälta en kornsort som heter Balder, vilket är en gammal kornsort som var populär på 40- och 50-talet. Vi provade att destillera med Balder och blev väldigt nöjda med resultatet, fortsätter han. Och vad jag vet så är det bara vi och ett japanskt destilleri som använder just den kornsorten. En annan fördel med den är också att den är ekologisk.

I Juli 2019 så började de också att prova sig fram med ett rökigt recept, men de har inte producerat några större volymer ännu.

- Till det rökiga receptet så kör en belgisk malt på 35 ppm.

Vattnet som de använder till pro-

duktionen kommer från den egna skogskällan och kylvattnet är ett slutet kylsystem.

Jästen

De har experimenterat med en rad olika jästsorter men inte riktigt hittat den rätta ännu.

- Idag så använder vi mest Maurijäst, alltså vanlig destillerijäst, men vi har provat allt möjligt, berättar Ingmar.

Det finns ju ett annat destilleri i Sverige som enbart använder kronjäst och de har fått utså svidnade kritik av svenska förståsiggpåare – så det är med viss tvekan som Ingmar berättar att de faktiskt också har gjort experiment med just kronjäst.

- De batcher som vi har kört med kronjäst blev faktiskt riktigt fruktigt och härlig, men det är knappt att man vågar berätta det, skrattar Ingmar. Men New Maken blir faktiskt förvånansvärt bra.

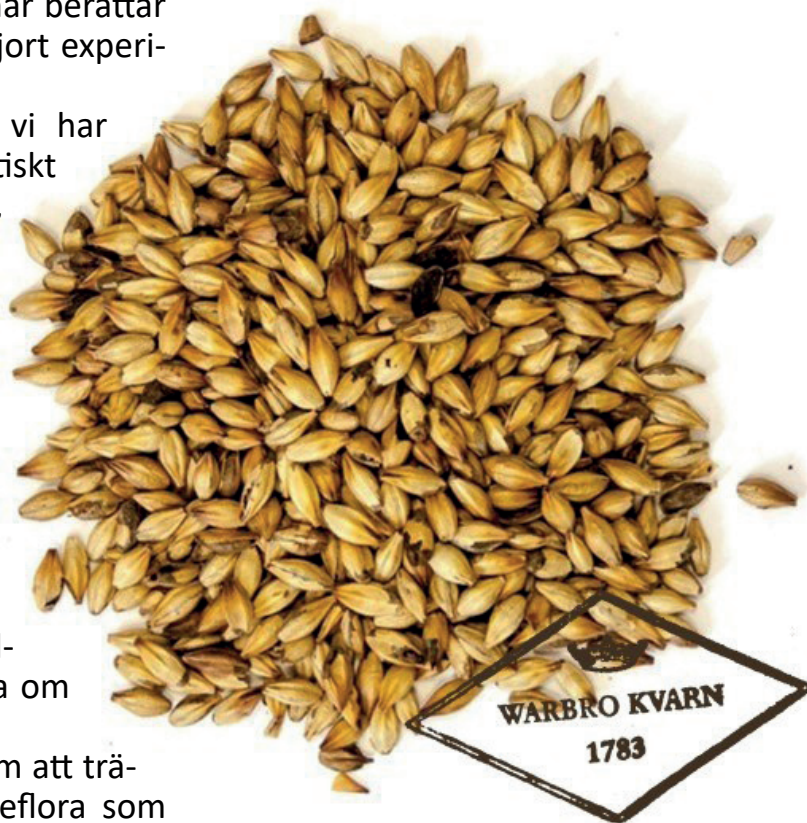
Oregon Pine träkar

Till jäsningsen som tar 72 timmar använder de jäskar av Oregon Pine som rymmer cirka 800 liter, vilket de är nästan ensam om i Sverige.

- Vi är övertygade om att träkaren tillsätter en bakterieflora som är unik för oss, sen om det märks i själv destillatet eller inte är ju nästan en teoretiskfråga, säger han.

De är också lite unika på så sätt att de lakar ut med endast två batcher vatten och inte tre som de flesta andra.

- Att vi använder två vatten beror mer på produktionsanläggningen, säger Ingmar. Vi tycker inte att vi får ut så särskilt mycket mer socker vid den tredje sköljningen än vid den an-



dra.

Stenhård fatpolicy

Nordmarkens Destilleri jobbar mycket med Sherryfat och får dessa från en leverantör i Montilla i södra Spanien.

- De heter Cask Nolia och är ett litet familjeföretag som levererar väldigt bra fat, inte bara till oss utan till flera destillerier runt om i världen, berättar Ingmar.

De använder tre olika fattyper som tidigare har använts för lagring av sherrysorterna Pedro Ximenez, Oloroso samt den mer udda sorten Amon-tillado. Men förutom Cask Nolia så jobbar de också med den svenska tunnbindaren Thorslundkagge.

- Från Johan köper vi främst Svensk Ek på 50-liter för våra privatfatsköpare, men vi köper också 100-li-

Ett mål som Nordmarkens Destilleri har är att övertyga whiskyvärlden om att det går att göra bra whisky även med kort lagringstid.

tersfat för vår egen produktion, berättar Ingmar. Vi köper en del Ungersk ek också.

De använder en del Bourbonfat också men det är inte i någon större utsträckning. Istället ligger fokus på Sherryfat och Svensk Ek.

- Vi har också köpt en mängd andra olika fat, bland annat romfat som en av våra Brand Ambassadors faktiskt själv har letat fram åt oss hos Los Cabras i Panama.

Förutom de tre grundarna så har de ett antal Brand Ambassadors som jobbar på mässor och håller provnigar

runt om i landet. Och en av dessa har ett gedigit romintresse också förutom whisky. Det intresset har gjort att han har rest runt till romdetsillierier runt om i världen och på så sätt byggt upp ett brett kontaktnät inom den världen.

Dessa kontakter har lett till att han har fått gått runt i olika lagerhus och letat upp riktigt bra fat som Nordmarkens Destilleri har fått köpa och buteljerna som oberoende buteljerarar. Faten använder de sedan naturligtvis för att laga sin egen new make på.

- Vi startade detta samarbete under 2019 och har släppt en egen buteljering än så länge, berättar Ingmar. Det är en rom från destilleriet Las Cabras i Panama, och de faten har vi sedan fyllt med vår egen new make, fortsätter han. Det är ett 180 liters ex-bourbonfat som romen har lagrats på i sju år.

Matchar råspriten mot fatvalet

Ett mål som Nordmarkens Destilleri har är att övertyga whiskyvärlden om att det går att göra bra whisky även med kort lagringstid.

- För att lyckas med detta så satsar vi stenhårt på olika aspekter, säger Ingmar. För det första så köper vi bara de absolut bästa faten och för det andra så matchar vi vår New Make mot vilka fat som ska fyllas.

De har laborerat fram olika recept på sin New Make där de anser råspriten matchar fatprofilen bäst.

- En sådan skillnaden kan vara olika brytpunkter för hjärtat till exempel, förklarar Ingmar. Brytpunkterna är naturligtvis olika för rökigt kontra öröktdestillat, men också om New Maken ska lagras på ett 50-liters privatfat eller stora 250-liters. Det ska tilläggas att dessa små nyansskillnader kommer kanske inte att uppfattas av den genomsnittliga konsumenten men vi är ju whiskynördar på riktigt





och det känns bara att veta att vi har gjort allt vi kan för att få en sån bra produkt som möjligt, skrattar Ingmar.

Privatfat och andelar

Om du är intresserad av att bli fatägarer så har Nordmarkens Destilleri en red olika erbjudande. De säljer självklart privatfat som de flesta andra svenska whiskydestillerier men de erbjuder också andelar ur fat.

- Då vi är relativt små så kan vi fortfarande hantera en andelsförsäljning rent administrativt, förklarar Ingmar. Det vi erbjuder är trefjärdedelar, halvt, trekvarts eller helfat.

Anledning till att de väljer att göra detta mer jobb är för att de inser också att 50 liter whisky är väldigt mycket whisky för en enskild konsument.

- Ibland får vi in spännande fat som vi säljer i ännu mindre andelar, kanske endast sex flaskor, säger fortsätter han. Och då är det ju en ännu mer överkomlig prisbild på 2000 - 3000 kr per andel.

Buteljeringar

Den första buteljeringen de släppte under Nordmarkens namn var en oberoende buteljering som innehöll whisky från Grythyttan Destilleri.

- När vi köpte utrustningen från Grythyttan så köpte vi även några Olorososherryfat som var fyllda med New Make som jag och Morgan hade kokat, berättar Ingmar. Vi lagrade om faten på ett antal 180-liters bourbonfat och buteljerade 600 flaskor som vi sedan släppte 2016. Den whiskyn kallade vi Inituim.

Nu i vår 2020 så släppte de en buteljering de kallade Exspecto. Det var en whisky som var lagrad på 50-liters olorosofat, men inte destillerad på plats hos Nordmarkens Destilleri.

- Man bör notera att denna whisky är producerad AV oss men inte

HOS oss, då detta är en del av den batch som vi producerade i ett icke namngivet annat svenskt destilleri 2015, påpekar Ingmar. Denna släppte vi i 400 flaskor och den tog slut på några dagar.

Under 2020 så kommer de, med stor sannolikhet, att släppa en uppföljare på Expecto som är skapad av samma princip som sin föregångare. Alltså en sherrylagrad whisky från mindre fat som är kokad på ett annat destilleri.

- Inget är bestämt ännu, men när vi anser att karaktären på whiskyn är så som vi vill hade den så kommer vi att buteljera den, säger Ingmar.

Exspecto är en whisky som är producerad AV Nordmarkens Destilleri men inte HOS Nordmarkens Destilleri

De buteljerar det mesta i whiskyväg på plats vid destilleriet, men de större volymerna buteljeras av ett företag i Sörmland.

Falu Brännvin

Även om whisky är huvudfokus för Nordmarkens så är också snapsprodukterna viktiga. Och de har faktiskt väckt liv i en historisk dryck som har sina rötter i Dalarna.

- Falu Brännvin är en produkt som vi har tagit fram tillsammans med Falu Snapsakademi – det är ett gäng herrar som har druckit snaps och brännvin sedan 80-talet, skrattar Ingmar.

Det var i samband med Borlänge Öl- och whiskymässa som fem stycken ur Falu Snapsakademin kom fram till Nordmarkens monter.

- De presenterades sig och sa

att de var kräsna när det gäller snaps och de hade aldrig hört talas om oss eller våra produkter, men ville prova det vi hade, berättar Ingmar.

De provade och röstade och blev imponerade av deras snapsar.

- En stund senare under kvällen så kom de här fem herrarna tillbaka till vår monter och då hade de ett förslag, säger Ingmar. De berättade då om det här historiska brännvinet från Falun.

Falubrännvin är en gammal svensk dryck, som i början av 1800-talet skapades av systrarna Sofia och Sara Bovin i Falun. När männen dog i gruvan så behövde änkorna skapa en

London och Stockholm. Drycken tillverkades av AB Vin- & Spritcentralen mellan 1917 och 1972.

Falu Snapsakademi visste vem som ägde namnrättigheterna och Nordmarkens Destilleri gjorde slag i sak köpte dessa. Tillsammans med en medlem ur Akademien, som råkade jobba på Dalarnas Museum, så började ett detektivarbete med att nysta fram vad systrarna Bovin hade i sitt recept.

- Vi visste att systrarna använde plommon i sitt originalrecept, vilket ger en grumlig dryck – men under Litström tid så var det en ren, klassisk, brännvin som skapades, säger Ingmar. Men i dokumenten hittade vi att de använde sig av bland annat pomerans och att spriten var kokade under enklare förhållanden.

De beslutade sig för att blanda sin vodka tillsammans med deras New Make som de kokar i enkelpannan för att skapa en ruffigare sprit.

- Vi gjorde sexton provbatcher med olika kryddningar som vi tillsammans med Falu Snapsakademi filtrerade ut till ett recept som vi var överens om att det var så nära vi kan komma Falu Brännvin anno 1700-tal. Det var ett riktigt entusiastjobb, skrattar Ingmar stolt. Men faktum är att både vår vodka och vår Aquavit har varit med på Nobelcermonin både 2018 och 2019, och det är vi också väldigt stolta över, avslutar Ingmar. ■

Man kan säga att de tog kryddblandningen till snapsen från bakkbordet.

egen inkomstkälla och det rådde ingen brist på törstiga människor kring Falun på denna tid. Så systrarna började producera ett brännvin som var snäppet bättre än allt annat som fanns i trakten.

Man kan säga att de tog kryddblandningen till snapsen från bakkbordet. De var trötta på det traditionella brännvinet, som bara var starkt och hade en stark bismak av finkel. Därför tillverkade de denna dryck, som var både stark och smakade gott.

Hemligheten med receptet tog de med sig till Amerika, dit de emigrerade på grund av sin religiösa övertygelse. Sedermera tog Gustaf Litström upp tillverkningen av Falu Brännvin. Hans blandningar blev uppskattade och han fick medalj för dem i både



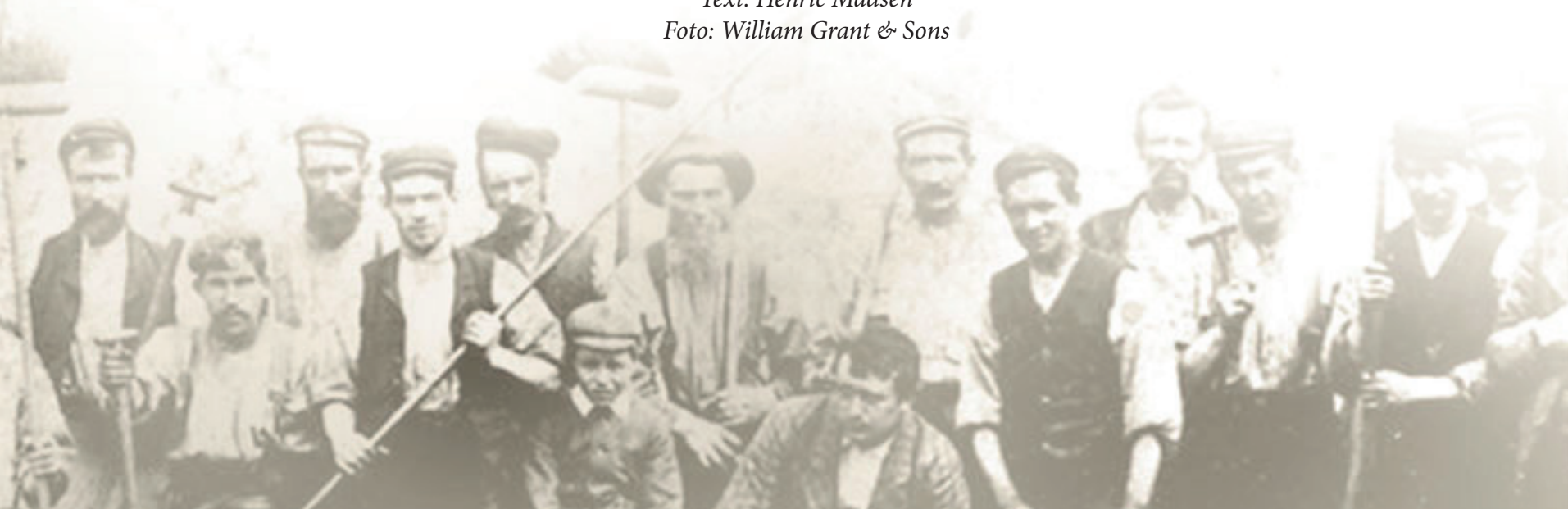




Glenfiddich®

133 ÅR AV TRADITION!

*Text: Henric Madsen
Foto: William Grant & Sons*



”ROME WAS BUILT ON SEVEN

I hjärtat av Speyside i norra Skottland ligger staden Dufftown. Det är en liten stad med endast 2000 invånare men den är känd över hela världen som 'Whisky Capital of the world'. Det finns till och med ett ordspråk som lyder 'Rome was built on seven hills, Dufftown stands on seven stills' – även om det inte stämmer riktigt idag då det endast finns sex destillerier så visar det ändå hur viktigt whiskyindustrin är för staden.

De sex destillerier som finns i staden är Diageos Mortlach, Dufftown, Glendullan och William Grants & Sons Glenfiddich, Balvenie och Kininvie. Av de sex så är det endast Kininvie som är grundat under 1900-talet, alla andra grundades mellan 1823 och 1897. Man kan fråga sig varför så många destillerier är byggda runt Dufftown och svaret kan vara att staden ligger geografiskt rätt. Den är belägen ganska mitt i de skotska högländerna och nära de bägge floderna Fiddich och Dullan. Staden fick också tidigt ett järnvägsspår vilket naturligtvis förenkla transporter men den främsta orsaken kan vara ren tur.

Det råkar vara så att William Grant, grundaren av det nu världsberömda William Grant & Sons, föddes här år 1839. I Dufftown fick han också sitt första jobb som bokförare hos Mort-

lach. William var en hungrig ung man och lärde sig snabbt hur ett destilleri fungerade och efter några år så blev han Manager för destilleriet.

När vi kommer fram 1880-talet så hade William bestämt sig för att sluta på Mortlach och starta ett eget destilleri. Han köpte mark strax norr om staden på den västra sidan av floden Fiddich och bygget av destilleriet började på hösten 1886. William, tillsammans med sina nio barn och en enda stenhuggare, byggde destilleriet från grunden vilket tog ett år av slit.

Enkelpannorna som installerades hade William fått köpa av Elizabeth Cummings för £120 som då ägde och höll på att bygga ut Cardhu Distillery.

Den första destilleringen hos Glenfiddich skedde på Juldagen 1887 och det måste ha varit ett bra destillat de tillverkade i de små begagnade pannorna för ganska snart stod det klart att blendern och fatmäklaren William Williams i Aberdeen ville köpa hela Glenfiddichs produktion för de kommande åren.

Williams timing med byggandet av destilleriet var perfekt. Runt 1890 så startade en whiskyboom i Storbritannien vilket lockade ännu fler destillerier till att öppnas just kring Dufftown – bland



DUFFTOWN

HILLS



GLENFIDDICH'S PANNOR CA 1959

Den första destilleringen hos Glenfiddich skedde på Juldagen 1887.

OWN STANDS ON SEVEN STILLS”

Corsicana Daily

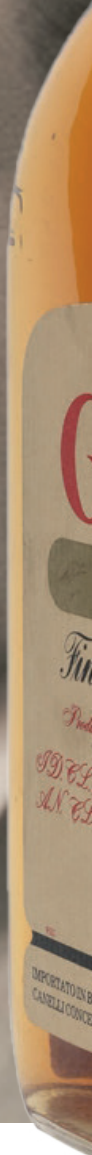
Home of the Daily Sun and Semi-Weekly Morning Light

FULL LEASED WIRE ASSOCIATED PRESS SERVICE

CORSICANA, TEXAS, TUESDAY, DECEMBER 5, 1933.—TWELVE PAGES

PROHIBITION

LOS AT





annat de nu nedlagda Pittyvaich, Convalmore och Parkmore. Namnet som William döpte sitt nya destilleri till, Glenfiddich, är Gaeliska och betyder 'Valley of the Deer' eller 'Hjortarnas Dal'. Och redan på 1800-talet så sålde han sin whisky med ett hjorthuvud som logotyp.

Glenfiddich växte från att ha en kund i Aberdeen till att inom loppet av 25 år skeppa sin blend 'Grants Standfast' ut till fler än 63 olika kunder runt om i världen. Även fast förbudstiden pågick för fullt i USA så lyckades Williams barnbarn Grant Gordon, som hade börjat jobba på företaget, att öka både försäljningen såväl som produktionen.

Två stora förändringar hos Glenfiddich sker mellan åren 1957 och 1959. Williams barnbarns barn, Charles Gordon, beslutar att de ska ha kopparlagare anställda vid destilleriet. Kopparlagare var då, liksom nu, ett sällsynt yrke och kompetens var stor hos de få som jobbade med det. Att då ha tillgång till egna kopparlagare som kunde ha en ständig tillsyn på deras pannor var en viktig del för att hålla produk-

tionen igång.

En minst lika viktig del är fatbindare och Charles Gordon insåg att även de skulle vara bra att ha knutna direkt till destilleriet för att slippa vända sig till något externt företag. Så 1959 bygger de upp en egen Cooprage med fatbindare som ser till att det aldrig råder brist på färska fat att använda.

En ikonsik design

Glenfiddichs, idag, välkända trekantiga design på sin flaska var revolutionerande när den kom 1957. Den designades av Hans Schleger som var välkänd 1900-tals designer. Han hämtad inspiration till designen från tre av whiskyns ingredienser: vatten, luft och mälat korn – en treenighet som skapar William Grants & Sons whisky.

Flaskdesignen användes först till Grants blended whisky 'Stand Fast', men kom sedan också att sätta stilen på den kommande lanseringen av Single Malt.

I en tid då alla flaskor var runda eller fyrkantiga så stod Glenfiddichs trekantiga flaska ut från mängden i butiker och barer.

Single Malt Whisky

Vi ska komma ihåg att fram till 1963

FROM PLANNING TO

så var Scotch Whisky synonymt med blended whisky över stora delar av världen. Det fanns ett antal destillerier och oberoende buteljerare som gav ut Single Malt whisky på den inhemska, brittiska, marknaden. Faktum är att också Glenffidich buteljerade en fem årig single malt som bara sålde i butikerna i destilleriet direkta närhet.

DLC bråkar

Det var svåra tider för whiskyproducerer under 60-talet. Många mindre destillerier köptes upp av större företag eller så gick de omkull. Grant's insåg att något måste göras snabbt och beslutade sig för att försöka gasa sig ur den annalkande krisen. De byggde det första besökscentrat vid Glenffidich och de började med en aggressiv marknadsföringskampanj – bland annat då med reklamfilmer om deras blended scotch Stand Fast.

Detta ska ha varit startskotten på en konflikt som ledde till att familjen Grant satsade på Single Malt. DLC, Distillers Company Limited – vad som senare skulle utvecklas till att bli dagens Diageo, var huvudleverantör av grainwhisky till Grant's och de ansåg att detta med reklamfilm för att sälja whisky var en form av kommersialism som de inte skrev under på och ströp därav leveranserna av grainwhisky till familjen Grant's.

Då man inte kan skapa en blended whisky utan grain så påverkade detta naturligtvis produktionen av Standfast och Grant's fick snabbt tänka ut en lösning. I sann familjetradition så satte man igång att bygga ett eget graindestilleri från grunden.

Girvan Distillery

Att Girvan byggdes på den skotska västkusten och inte i Speyside som man kanske hade trott berodde på att här fick man tillgång till mycket mark snabbt och kommunen här välkommande både arbetstillfällena såsom det finansiella tillskottet med öppna armar.

Under ett vakande öga av Charles Gordon så planerades, byggdes och startades destilleriet inom loppet av blott nio månader. Som en hyllning till sin farfarsfar så såg Charles till att den första destillationen på Girvan Distillery skedde på Juldagen 1963.

Idag är Girvan en viktig kugge i Grant's maskineri och förser både sig själva såväl som en rad andra blenders med grainwhisky. När Grant's planerade ett fjärde destilleri, Aisla Bay, så var det intill Girvan Distilleri de byggde det. De producerar också sin välkända gin, Hendrick's Gin, här i krokarna.



9 MONTHS TO DISTILLING IN NINE MONTHS



GIRVIAN GRAIN DISTILLERY

Destilleriet byggdes på mindre än nio månader och man gjorde sin första destillering på Juldagen 1963.





Så det som först verkade vara katastrof omvandlades till en möjlighet att göra något som ingen annan hade gjort innan. Det faktum att de under byggnationen av Girvan inte hade tillgång till grainwhisky gjorde att de i stort sett var tvungna att lansera en ny produkt - Glenfiddich Pure Malt – och samtidigt då, med all sannolikhet oavsiktligt, skapa en helt ny kategori av whisky som idag älskas av miljontals konsumenterna – Single Malt Scotch Whisky.

När Glenfiddich Pure Malt lanserades så föll det sig så TaxFree-konceptet på flygplatser hade precis startats runt om i världen och Pure Malt var en av de första whisky som fanns på denna helt då helt nya marknad.

Whiskyn som ingick i Glenfiddich Pure Malt sägs vara i grunden en åtta årig whisky som sedan fick gifta sig med en del 12- och 13 åriga fat. Med åren så släpptes en rad olika buteljeringar men det är inte förens så sent som 2008 de släpper den 12 åriga buteljeringen som är så synonym med Glenfiddich idag.

Glenfiddich idag

När man besöker Glenfiddich idag så slås man av hur otroligt stort det är. Själva destilleriområdet täcker en yta på ca 35 hektar och innefattar fatbindare, kopparslagare, buteljeringslina, två pannhus som rymmer totalt 29 kopparpannor och ett stort antal lagerhus.

Under åren har Glenfiddichs framgång lett till en dramatisk utvidgning av destilleriet och har nu en kapacitet på 10 000 000 liter alkohol per år. Att skala upp, vad som i grunden är en hantverksprocess, är ingen enkel uppgift om kvaliteten ska bibehållas. Man kan inte bara köpa större och bättre kopparpannor när destillatets karak-

tär bygger på just den modellen man redan har.

Glenfiddich har istället byggt två stora byggnader som huserar de 29 pannorna. Dessa är kopior på de pannor som William Grant installerade 1887 och detta märks särskilt på spritpannorna som kommer i par med olikformade halsar. Det var så originalpannorna såg ut och det tror man beror på att de begagnade pannorna var allt som William hade råd med.

Då alla pannor i 'Stillhouse 2' fortfarande är direkteldade, visserligen med gas numer, skulle man kunna ana att spriten de producerar är tung. Men istället är Glenfiddichs stil lätt och fruktig. Orsaken till den fruktiga stilen hittar man vid hur man bryter själva destilleringen.

Man kör med ganska snäva brytpunkter vilket alltså resulterar i att det behövs många pannor för att komma upp i stora volymer.

Denna berömda fruktighet, som är fylld med päron och äpplen hittar man lättast i deras 12 åriga buteljering. I deras äldre produkter använder de mer sherryfat och då blir själva destilleriprofilen svårare att hitta – men den försvinner aldrig helt.

Solerasystemet

Glenfiddich var också bland de första att utveckla, eller kanske återuppliva, traditionen med att använda sig av en skotska variant på Solerametoden.

Det Glenfiddich gör är att de väljer ut gäng fat som de sedan tömmer i en gigantisk öppen tunna, en Vat, som redan är upp till hälften fylld med whisky sedan tidigare. De låter whiskyn från de nya faten gifta ihop sig under ett antal månader. När de sedan ska buteljera denna whisky så



Glenfiddich
133 ÅR AV TRADITION!





tar de bara hälften av innehållet ur denna Vat. Det som är kvar får vara där för nästa batch med fat som fylls i. På så vis finns det ständigt en grund med vällagrad whisky i fatet som ger en extra munkänsla och härligt rundade aromer i doften.

De utvecklade denna teknik först för sin 15 åriga buteljering men har sedan dess flera olika sådana fat till sina Select, Reserve och Vintage Cask buteljeringar.

Faktum är att all whisky hos Glenfiddich genomgår någon slags 'giftermål' innan buteljeringen. Om de inte använder Solera systemet så använder de större fat, så kallade Tuns. Detta sätt att låta all whisky gifta ihop sig innan buteljering är en dyr process men det är något som William Grants & Sons tror starkt på att det adderar den där extra kvaliteten som de vill ha i sina produkter.

Robbie-Dhu källan

När man tillverkar whisky så är vatten otroligt viktigt då det används i stort sett i alla steg i tillverkningsprocessen från mäsning till kylning. Glenfiddich använder bara en enda källa för allt sitt vatten och det är den närbelägna Robbie Dhu källan. Vatten härifrån används till så väl som process vatten till att späda ned råspriten från de cirka

70% till fatstyrkan 63,5%.

Då de också har en egen buteljeringlina på plats vid destilleriet så är det med källvattnet som de späder ut sin whisky ned till 40% inför buteljeringen. Detta är smått unikt i branschen som hel helt. Ofta så buteljerar whisky långt från destilleriet och då med destillerat vatten för utspädning.

Det är mycket vanligare i branschen att utspädning och tappning sker långt borta från destilleriet, med destillerat vatten för utspädning.

Fortfarande familjeägt

Även efter 133 år så är företaget fortfarande 100% familjeägt – idag av den femte generationen. Förutom destilleriet Glenfiddich så har de expanderat med ytterligare tre maltdestillerier och ett graindestilleri. Dessa är Balvenie, Kininvie, Ailsa Bay samt Girvan, som vi nämnde tidigare. Balvenie och Kininvie ligger i direkt anslutning till Glenfiddich och Ailsa Bay samt Girvan ligger söderut längs Skottlands västkust.

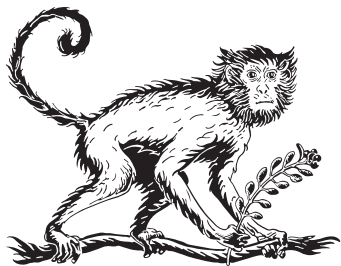
Andra varumärken som de också äger är den välkända Blended Malt Monkey Shoulder samt ginen Hendrick's. ■





FN KATEDRAL AV PANNOR

Designen på Glenfiddichs pannor är en kopia på de första som användes. Detta för att karaktären ska hållas intakt



MONKEY 47

SCHWARZWALD DRY GIN

SAD BUT TRUE

För att fira sitt tioårsjubileum vill Monkey 47 uppmärksamma och ge sitt stöd till världens apor som är på gränsen till utrotning.

Den 29 maj lanserades sex exklusiva upplagor av Monkey 47, vars etiketter kommer att kläs med utrotningshotade primater som idag lever under akuta omständigheter. Flaskorna i kampanjen "Sad but true" kommer att säljas tomma, men löftet bakom initiativet är allt annat än tomt – vinsten doneras till Världsnaturfonden (WWF).





TOMMA FLASKOR

Omständigheterna bakom idén grundar sig i en problematik som är både sorglig och akut. I biologiska termer har vi människor också varit primater – men vi är inte en av de 283 arterna vars existens är hotad i nuläget. Människan är i många fall anledningen till den kritiska situationen för så många djurarter, och ligger bakom två av de största hoten för många djurarter; skogsskövling och tjuvjakt.

För att fira sitt tioårsjubileum, har Monkey 47 bestämt sig att ge tillbaka via välgörenhet. Under en begränsad tid kommer Monkey 47s apa att ge upp sin rättmätiga plats på flaskan till förmån för sex av sina utrotningshotade primatvänner; Milton's Titi, Cercopithecus roloway, Västlig gorilla, Borneoorangutang, Vanlig lejonamarin samt Näsapan. Trots att flaskinnehållet är av stort värde, planeras utgåvorna att säljas tomma.

MED STORT VÄRDE!

Vinsten från försäljningen av de exklusiva utgåvorna kommer att doneras till WWF, organisationen som kämpar för att skydda världens primater och livsmiljöer samt befrämjar minskad användning av jordens resurser.

– Till vårt tioårsjubileum var det dags att ge tillbaka genom att uppmärksamma och samla in pengar till de apor som just nu lever i en oviss framtid. Vi hoppas att våra lojala kunder, trots avsaknaden av gin i produkterna, kommer att stödja oss i processen att förbättra livet för dessa magnifika djur, säger Lisa Seifert, Brand Manager Pernod Ricard.

De sex exklusiva utgåvorna i 'Sad but true'-kampanjen kommer att kunna köpas under en begränsad tid från och med 29 maj på Monkey 47s hemsida. ■

SAD BUT

ALL RIGHT, WE AD
OF S ELLING EMP
MORE THAN A LI T
OF COURSE, T HA
OUR PLANS TO D
FOR OUR 10-YEA

The circumstances that gave rise to this campaign are quite alarming. In biological terms, we are not one of the 283 species that are at risk of extinction. Indeed, our kind is part of the problem. Deforestation and poaching are destroying their habitat and decimating the population. Meanwhile, a saying round here is 'Sad but true' – empty at some point; so, we thought, why not do it for a good cause? A rather uncomfortable thought, *also a bit sad – but the promise is there.* For a short time, our Monkey 47 will be empty on our bottle to six of his threatened friends. We understand how treasured its contents are, so we leave these six different editions on the shelves. To mark our first 10 years in business, we have teamed up with the World Wide Fund for Nature, who will receive the proceeds for use in its primate protection work. Our heartfelt thanks go out to all who buy Monkey 47 – it takes a brave soul to buy an empty bottle.

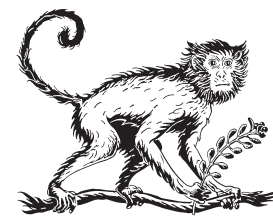
The Monkey 47

TRUE

MIT IT : THE IDEA
TY BOT TLES I S
TT LE O UT THERE .
HASN'T HALTE D
O EX ACTLY TH AT
R ANNIVERSARY.

e to the idea are at once sad and
e humans are also primates – but
re currently threatened with ext
t of the cause of their precarious
ching are robbing these primates
their numbers. — *It's sad, but true.*
goes that every bottle winds up
ught, why not sell them that way
ventional idea was born! — *It's
behind it is anything but empty.*
will be offering his rightful place
ned fellow primates. As much as
usual contents are, we do plan to
unfilled. — *A promise ful-filled.*
iness, we gave a donation to the
which will put the money to good
n projects around the world.
l tho se willing to buy an empty
to forgo one's favourite gin!

by 47 Team



MONKEY 47
SCHWARZWALD DRY GIN



**BORNEAN
ORANGUTAN**
(Pongo pygmaeus)



**GOLDEN LION
TAMARIN**
(Leontopithecus rosalia)



**MILTON'S
TITI**
(Plecturocebus miltoni)

VARJE FLASKA KOSTAR €25 OCH DU HITTAR DOM PÅ MONKEYKIOSK.COM/



**PROBOSCIS
MONKEY**
(Nasalis larvatus)



**ROLOWAY
MONKEY**
(Cercopithecus roloway)



**WESTERN
GORILLA**
(Gorilla gorilla)

VARJE FLASKA KOSTAR €25 OCH DU HITTAR DOM PÅ MONKEYKIOSK.COM/





LYCKAS MED HEMMAPROV



NINGEN!



I dessa oroliga tider så är det många som håller sig hemma och avstår att gå på restauranger eller provningar. Även om detta påverkar hela restaurangbranschen så är det i detta läge en bra idé att hålla sig hemma.

Vi rekommenderar istället att ni bjuder hem, friska och symtomfria, vänner på en bit mat som ni beställer från er favoritrestaurang. Och nu pratar vi om en riktig brakmiddag med förrett, varmrätt och efterrätt samt ett sexpack alkoholfriöl – allt för att stöda så mycket som möjligt!

I väntan på maten så passar det perfekt att bjuda gästerna på en hemmaprovning! Aj, aj – det låter svårt tänker du? Lugn, det är det inte!

Vi har skrivit en liten guide som du kan använda dig av samt så finns det ett provningsunderlägg som du ladda ned och skriva ut. Det hittar du på vår webbsida.

Planeringen!

Tema för din provning

Du kan ju naturligtvis prova vilka whisky du vill men vi upplever det som att vi får ut mest när vi provar olika utgåvor från ett och samma destilleri. Man kan då få en bild av hur åldern påverkar utvecklingen av whiskyns smak och doft.

Förmodligen har du inte fyra – fem flaskor som du kan, eller vill öppna vid ett och samma tillfälle. Då passar det perfekt att bege sig till Systembolaget och köpa **Loch Lomonds Tasting Pack!** Det är ett smidigt paket med

fyra stycken småflaskor på 5 cl vardera. Fem centiliter kan låta lite på fyra personer men faktum är att många klubbar och mässor erbjuder just 1 cl vid provsmakningar. Om ni vill prova mer av varje sort så är lösningen enkel – köp två paket!

I detta paket så får ni en bra grund att stå på för att börja utforska whiskyns värld. Här kan ni följa hur Loch Lomond förändras med åldern.



I paketet så finns följande whisky:

Loch Lomond Original, 40%

En Highland single malt med smak av vanilj, hasselnöt, russin, rostat bröd, citron, kanel. Whiskyn har ett mildt och något rökigt avslut.

Loch Lomond 12 YO, 46%

En fruktig 12-årig single malt med smak av mogna päron, citrus, vanilj och en viss sötma. Whiskyn har ett mildt, långt och något rökigt avslut.

Loch Lomond 15 YO, 46%

En fruktig single malt med smak av aprikos, päron, vanilj, nötter, honung med ett balanserat rökigt avslut.

Framtagen för den svenska marknaden.

Loch Lomond 18 YO, 46%

En rund och smakrik 18-årig single malt med inslag av äpple, krusbär, tobak och ek. Whiskyn har ett långt avslut med toner av tobaksblad, te och rök i fin balans.

Loch Lomonds Tasting Pack finns på de flesta Systembolag!

Blindprovning eller öppen?

Man kan välja några olika sätt att genomföra sin hemmaprovning på. Endera så gör man en öppen provning där du berättar vad ni ska prova under kvällen. Men ni kan också göra en blindprovning – man kan dela in blindprovning i två olika delar. Endera helblind provning – då vet inte de provande vilken whisky som provas överhuvudtaget. Vid en halvblindprovning så vet de provande vilken whisky som ska provas, men inte i vilken ordning.

Fördelen med hel- och halvblinda provningar är att man tränar sina sinnen på ett helt annat sätt då du utmanar dig själv och letar efter smaker och dofter som finns i whiskyn.

Vilka glas ska man använda?

När man ska prova whisky – alltså dofta, smaka och analysera så är glaset otroligt viktigt! Med fördel så använder du ett glas som har en bred botten och en avsmalnande kupa. Detta för att koncentrera doften precis där du sticker ned näsan. De klassiska tumblerglas går helt bort vid whiskyprovning då de mer är anpassade för att servera drinken 'Scotch on the Rocks' i.



Från vänster: Glencairn, Nosing Copita & 1920s' Professional Blender's Whisky Glass
Bilden ovan illustrerar tre olika populära glas som används av whiskyälskare världen över.

Välj gärna ett glas med stjälk då du lättare kan dofta på din whisky utan att värma upp den med handen.

Glencairn glaset har blivit en riktigt storsäljare och är extremt populärt, men som provningsglas lämpar det sig inte jättebra. Dessa korta och tjocka stjälk gör att man gärna kupar glaset i handen och då värmer upp sin whisky för snabbt. Men om du bara vill njuta av en whisky utan att överanalysera den så passar det perfekt!

Nosing Copita används av många Master Blender's inom whiskyindustrin idag och erbjuder en bra storlek samt stabil stjälk att hålla i.

1920s' Professional Blender's Whisky Glass är ett snudd på perfekt glas för

att utvärdera en whisky, men prislappen per styck är styvt – ca 250 kronor per glas. Även om namnet har anor från förr så är de glas som finns att köpa idag designade så sent som 2017. Det är den välkända whiskykonsulten tillika författaren Angus MacRaid som tillsammans med Speciality Drinks (The Whisky Exchange) tog fram dessa glas.

1920s' Professional Blender's Whisky Glass köper du här

Dags att duka!

För att genomföra en snygg och organiserad provning så är det extra stiltigt att ha ett underlägg att ställa glaset på. Ett sådant underlägg hjälper även till med en rad andra saker.

1: Glaset står i en tydlig ordning.
2: Det vita papperet fungerar som

en bra bakgrund att se vilken färg whiskyn har.

3: Man kan skriva ned sina tankar och smaknoter direkt på underlägget.

Vi har skapat ett enkelt provningsunderlägg som du kan använda! Formatet är liggande A4 och färgen är svartvit – bara att ladda ned och skriva ut på din skrivare där hemma. Det finns på vår webbsida: maltermagasin.se

Varje gäst behöver även ett vatten glas samt eventuellt en spottkopp. Det kan även vara en idé att varje gäst får ett sugrör för att dosera vatten i sin whisky med.

Provningsteknik

Om detta kan man skriva hur mycket som helst, men vi håller det kort och



Titta, dofta, smaka, analysera - men glöm inte det viktigaste: NJUT!

koncist. Kom ihåg att detta med att beskriva färger, doft, smaker är väldigt svårt i början. Men det fina med detta är att ingen har fel! Det är så som du uppfattar whisky som du ska beskriva och det är ju bara du som vet hur du upplever din whisky!

Färg

Börja med att titta på whiskyns färg. Försök beskriv den i ord som hö, guld, gult gräs, gyllene, mörk, ljus.

Doft

Börja med att hålla näsan en bit ovanför glaset, om du trycker ned näsani glaset så bedövar du dina doftreceptorer, ditt luktsinne, för snabbt. Lugnt och försiktigt doftar du och analyserar vad du hittar i glaset. Rök? Vanilj? Fattek? Fukt?

Smak

Ta en liten sip och låt whisky rulla runt i munnen en stund. Hur känns och smakar whiskyn? Torr? Söt? Rökig? Pepprig? Fruktig? Ung? Gammal?

Finish/Eftersmak

Efter att du har svalt, eller spottat ut, din whisky – vad är det för smaker som dröjer sig kvar i munnen? Hur länge stannar smakerna kvar?

Vatten i whisky?

Ska man vattna sin whisky? Ja, och nej. Om man tillsätter några droppar vatten så förändras smak- och doftprofilen på whiskyn. Detta kan vara till det bättre men också till det sämre. Vi rekommenderar att ni först provar whiskyn ren – det vill säga utan tillsatt vatten. Om du tycker att den är 'het'

– för alkoholstark så kan du tillsätta lite vatten. Men komihåg att om du övervattnar din whisky så går det inte att hälla i mer whisky för att få tillbaka smakerna. Använd därför ett sugrör och tillsätt droppe för droppe tills du hittar rätt balans.

Var inte rädd!

Alla har börjat någonstans och ingen har fel när det gäller whisky. Var inte rädd för att beskriva och berätta vad du tycker att just din whisky doftar och smakar!

Och du, kom ihåg att njuta också!



Armagnac de M MED SMAR A



MONTAL
V HISTORIENS VINGSLAG!

Hur många destillerier i Skottland, som är grundade runt år 1890, kan säga att de fortfarande har lager kvar av den whisky som de först producerade? Armagacproducenten de Montal i Frankrike kan stoltsera med just detta!

I början av 2020 så presenterade den svenska importören Symposion att de skulle släppa en serie med väldigt ålderstigen Armagnac. Den yngsta i serien var destillerad 1980 men varje årtionde ned till 1920 var representerade, vilket betydde att den äldsta som de skulle släppa var 100 år gammal. 100 år är en anmärkningsvärd ålder för en dryck och vårt intresse tänktes direkt!

I samband med denna lansering så pratade vi med David Veidie som är Export Manager hos Armagnac de Montal för att lära oss mer om hur de lyckas lagra sin Armagnac så länge och hur den har överlevt Europas något brokig historia.

100 år av historia

Vid första världskriget så var fronten och de stora striderna belägna mer

knappt till något om Armagnac, berättar David. Just det faktum att vi var små räddade oss och våra lager, skratrar han.

Det är nästan svårt att tänka sig att dessa droppar har lagrats och genomgått en konstant förändring genom nästan hela 1900-talet och det lite så man ska tänka när man dricker dessa ytterst sällsynta dropparna. Det är lätt att vilja jämföra 1930 mot 1940, men istället så bör man nog stanna upp och reflektera vad dessa årtal faktiskt betyder.

Som vi sade tidigare så är den yngsta buteljering från 1980. Med en snabb tillbakablick så kan man notera att CNN startade sin första sändning detta år, John Lennon mördades, filmen Sällskapsresan hade premiär och spelet Pac-Man lanserades. Om vi går vidare och tittar på vad som hände 1970 så ser vi att världens först jumbojet såg dagens ljus - Boeing 747, The Beatles splittras och USA invaderade Kambodja.

När man börjar tänka i dessa banor så är det på riktigt fascinerade när man

När man njuter av dessa ädla droppar så är det med andakt och respekt för vad världen har gått, och till viss del går igonom just nu.

österut mot gränsen mot Tyskland och Belgien – så De Montals slott Le Rieutort och lager klarade sig. Och under Andra Världskriget så var inte Armagnac så särskilt välkänt.

-- Tyskarna som ockuperade Frankrike var ju galet förtjusta i Cognac och turligt nog kände de

pratar om de äldsta utgåvorna i denna serie. 1930 var samma år som den stora depressionen bröt ut på riktigt i USA efter att börserna hade kraschat 1929. I USA så stärktes Förbudstiden och Mahatma Gandhi påbörjade sin vandring mot Jalapur i protest mot det brittiska styrandet.







Bassin d'Arcachon
& Cap-Ferret

COGNAC

DORDOGNE
& LASCAUX

CAHORS

ARMAGNAC

Pays Basque

JURANÇON



Det mot denna bakgrund som vi valde rubriken Med smak av Historiens Vingslag till denna artikel!

Men vad är Armagnac?

För många så är kanske Armagnac något helt främmande? Det är en spritsort som har hamnat lite i skymundan för Cognac. Men i grunden så är dessa två samma sak – destillerat vin som lagras på ekfat. Skillnaden är att det är två olika regioner i Frankrike som följer lite olika regelverk.

- Enkelt kan man säga att den stora skillnaden mellan Armagnac och Cognac är baserade på pengar, säger David. Cognac har alltid varit en rik region i Frankrike och de stora Cognacshusen har haft djupare fickor än Armagnachusen – detta har gjort att de har kunnat marknadsföra sig mycket mer än vad vi har kunnat göra, förklarar han.

Om man börja gräva lite i rullarna så hittar man den första hänvisningen till Armagnac redan år 1310 då prästen, tillika doktor och Kardinalen, Vital Dufour, skrev om 'Armagnacens 40 dygder'. Mot slutet av 1500-talet så var Armagnac något som gick att köpa på de flesta lokala marknaderna runt om i regionen. Vid 1700-talet så började tyskarna att exportera Armagnac från

Själva appellationen Armagnac är belägen strax söder om Bordeaux i sydvästra Frankrike. Här är klimatet näst intill perfekt för att odla vindruvor med en lång och varm vår följt av en het och fuktig sommar. Hösten är oftast lång och solig och vintrarna är korta.

Appellationen Armagnac skapas 1909 men det dröjer ända till 1936 innan tydliga regler skapas. Det är då appellationens tre terroirer också förtydligas: Bas-Armagnac, Armagnac-Ténarèze och Haut-Armagnac.

Det som skiljer de tre terroirer är främst deras jordmån. Bas-Armagnacs jord består till stor del av en järnrik blandning med sand och lera. I Armagnac-Ténarèze så är blandningen istället lera och kalk med en hög andel kisel och i Haut-Armagnac så är det till största del lera/kalkjord.

I den sandiga jorden i Armagnac, som är skapad av havet, så trivs främst druvarna Baco, Colombard, Folle Blanche och Ugni Blanc. Alla fyra av dessa druvsorter tillverkar man vin av som har en låg alkoholhalt men en hög syrlighet.

Armagnac de Montal

Första gången Armagnac nämns är år 1310 av prästen Vital Dufour

hamnen i Bordeaux.

Försäljningen tog fart rejält under det Amerikanska frihetskriget då Patrioterna förkastade whisky och cognac som britterna fraktade över och köpte mängder med Armagnac istället.

Armagnac de Montal är ett av de klassiska namnen när man pratar om Armagnac. De har sina anor från början av 1800-talet då grevefamiljen De Montal köpte det anrika 1600-tals slottet Le Rietourt. Slottet och dess ägor ligger i hjärtat av den historiska

provinsen Gascogne i Frankrike och här samsas pittoreska byar med lum-miga skogar och böljande fält. Vinod-lingar är ett lika vanligt inslag i de här trakterna som rapsfält är i Skåne. Fa-miljen de Montal var ju självklart vin-producenter och år 1897 så började Greve de Montal att destillera en del av sitt vin till Armagnac.

Tillverkning

de Montel Armagnac är en del av ett större nätverk där ett sextiotal druv-bönder gick ihop 1963 och bildade ett företag som heter CPG - Compagnie des Produits de Gascogne. CPG är en stor producent av vin och det är en del av detta vin som sedan blir Armagnac.

De skördar sina druvor tidig morgon eller sent på kvällen då temperaturen är lägre och håller druvorna fräscha. De förs sedan snabbt in till vingården där de pressas i moderna vinpressar.

- Vinet som ska blir Armagnac

som Nationell Skog och sköts av den franska regeringen. Träden här plan-terades av Jean-Baptiste Colbert som var minister hos Louis XIV och med sina 10,600 hektar så är det än idag en av de största ekskogarna i Europa. Faten binds av två anrika tunnbinda-re, eller 'Tonnelerie' på franska – det Cognacsbelägna VICARD samt de l'Adour som ligger bara 2 mil från Ar-magac de Montal.

Ekfaten de använder rymmer 400 li-ter och de har ungefär 550 sådana fat. Men de har några enorma fat också, det största fatet de använder rymmer hela 72,000 liter.

- Vi använder de stora faten för att lagra all vår Armagnac direkt efter destillationen. Den får lugna sig i fa-ten 16 – 18 månader, berättar David. Då faten är så stora så får Armagnacen bara en svag, svag nyans av lagringen. Sedan gör vi ett urval hur stora delar vi vill arbeta vidare med. En del går till

De använder fat i storleken från 400 liter till 72,000 liter!

får sedan spontan jäsa mellan 10 och 19 dagar och får till slut en styrka på ca 8,5 - 12% berättar David.

Själva destillering sker i en av de tre kolonnpannorna de kallar för Aramis, Athos, Portos. De destillerier under en begränsad tid från mitten av novem-ber fram till slutet av december vilket ger ungefär sex veckor av oavbruten destillation – och då får de 150,000 li-ter ren alkohol.

Lagring

Alla fat de använder är tillverkade av fransk ek som främst kommer från det välkända området Tronçais. Skogen från där ekarna kommer är klassad

att skapa våra standard blends, Napo-leon och VS, en del fylls på mindre fat för att få en snabbare lagring till våra mer premium Armagnacs som lagras i 8 – 10 år. Och en del går direkt till våra 400 liters för att lagras till Vintage Ar-magnacs – sådan som vi nu har släppt i Sverige.

Något som De Montal gör som sticker ut för oss whiskyintresserade är att de vattnar sin råsprit direkt efter destilla-tionen.

- Vi sänker alkoholstyrkan på vår råsprit till 40% innan vi fyller faten. Detta beror främsta på att vår Armag-nac är drickbar direkt från spritpan-nan, förklarar David. Vi skulle kunna







välja att vattna först vid buteljering med vi anser att vår armagnac vinner på att lagras nedvattnad.

I deras stora lagerhus har de idag en smått unik samling med lagrad Armagnac.

- Vi har idag ett lager av Armagnac på fat som sträcker sig över 96 år, säger David stolt. Men vi har ännu äldre i vårt lager vid Chateau de Montal. Det är där vi har våra Armagnacs från 1897 och fram till 1920. Då de är så extremt sällsynta så vill vi ha lite extra säkerhet på dessa.

Naturligtvis så lagrar de inte de äldsta Armagnacerna i fat längre utan de är överförd till stora damejeanner istället. Men i Armagnac så slutar man inte att räkna lagringsåldern för att drycken går från fat till damejeanner

- Vårt mål är att alltid lagra på fat, men man kommer till en punkt då det är omöjligt, säger David. Avdunstning är ju en verklighet vi lever med och vi kan ju inte ha 50 liter som skvalpar omkring i ett 400 liters fat, skrattar han. Därför för vi över Armagnacen till mindre fat och slutligen till stora damejeanner.

En stor del av lagringen stannar naturligtvis av när man flyttar över drycken till damejeanner istället, men en viss utveckling sker även i glasflaskorna.

- Vi ser att oxideringen påverkar dessa gamla Armagnacer på ett väldigt positivt sätt, berättar David. Det är ju också fördelen med en destillerad spritdryck, om man gjorde samma sak med vin så skulle ju vinet bli till vinäger.

Vi är ju lite annorlunda här från Skottarna i och med att vi räkna in åren i damejeanner i lagringsperiod.

Serien skapad för Sverige

Den svenska importören Symposion släppte nyligen en serie med Armagnac de Montal som sträcker sig över en tidsperiod på 490 år. Den yngsta i serien är ynglingen från 1980 på 40 år och den äldsta är 100 åringen från 1920.

- Denna serie var en beställning från Symposion som ville ha en imponerande samling av Armagnac att erbjuda via Systembolaget, berättar David. Då vi har Armagnac från vårt första år så kunde vi erbjuda en serie buteljering från varje årtionde under 1900-talet, men både vi, Symposion och Systembolaget kom överens om att våra flaskor från år 1900 skulle bli för dyra för marknaden. Så urvalet landade på årtalen 1920, 1930, 1940, 1950, 1960, 1970 och 1980.

Än finns flaskor kvar i denna serie hos Systembolaget, men när ryktet har spritt sig utanför landets gränser att dessa buteljeringar fortfarande finns kvar så kommer de att försvinna snabbt. Då serien är unik för Sverige så finns det ett stort intresse från internationella samlare att lägga vantar på dem!

Och om man ser till prisvärdheten så är det snudd på fantastiskt att man kan köpa en 100 årig dryck för 'endast' 34 999: -. En whisky med samma ålder finns ju inte ännu, men man kan ju snegla på Macallan 1926 60 år som nyss såldes på auktion för 17,6 miljoner – då är ju 35 tusen kronor ett fynd!

- Det är verkligen en fantastisk samling med Armagnac. Tänk vad som har hänt i världen under tiden dessa droppar har utvecklats, det är helt makalöst, avslutar David stolt. ■





**NYTT NUMMER UTE
JUNI/JULI 2020**

**FÖLJ OSS PÅ SOCIALA MEDIER!
[FACEBOOK.COM/MALTERMAGASIN](https://www.facebook.com/maltermagasinet)
[INSTAGRAM.COM/MALTERMAGASIN](https://www.instagram.com/maltermagasinet)**

[WWW.MALTERMAGASIN.SE](http://www.maltermagasinet.se)