

Malter Magasin

# WHISKY

ROM&ÖL

UTGÅVA NR: 20 | 2020

*Äntligen finns 2020 års*

**FULLERS VINTAGE ALE**

*Mör Dawn Davies från*

**THE WHISKY EXCHANGE**

*Från pokerbordet till ginpannan*

**NORRBOTTENS DESTILLERI**

*Den oberoende buteljeraren*

**BLACKADDER INTERNATIONAL**

*Gillian Macdonald - Whisky Creator på*

**GLENMORANGIE DISTILLERY**

# INNEHÅLL

NR.20 2020

**REDAKTÖREN HAR ORDET**

6

**GILLIAN MACDONALD**

*Analyschef och en del av The Whisky Creation Team på Glenmorangie*

8

**BLACKADDER INTERNATIONAL**

*Hannah och Michael Tucek berättar om Blackadders historia och framtid*

18

**FULLER'S VINTAGE ALE 2020**

*Äntligen finns årets mest efterlängta-  
de öl på Systembolaget*

30

**DAWN DAVIES**

*Lär känna The Whisky Shows mässge-  
neral!*

38

**NORRBOTTENS DESTILLERI**

*Dennis Bejedal kokar gin med själ från  
Norrbotten.*

46





# VINTAGE ALE 2020

*Limited Edition*

Nr 11136 | 500 ml | Alk. vol 8,5% | 69,90 kr

www.arvidnordquist.se



**Alkohol i samarbete med arbete  
ökar risken för olyckor**



90p  
LIVETS GODA  
SEPT 2020



# THE GATEWAY TO FLAVOUR

Glen Moray Peated Single Malt är känd för sin eleganta rökighet, en lätt kryddighet och med krämiga vaniljtoner i avslutet. Röken blir aldrig för intensiv. Serveras rumtempererad.

Art nr: 446 Strl: 70 cl Alk: 40%

299 kr

Finns på ditt Systembolag.



# Alkohol är beroendeframkallande

# Ett riktigt knepigt år...

**DÅ DETTA ÄR ÅRETS SISTA NUMMER så är det ju på sin plats att man reflekterar över det år som har gått**

De flesta krönikor som jag har läst hittills är alla inne på samma spår – detta var ett riktigt dåligt år, och det kan även jag skriva under på. Ur pandemisympunkt och hur det har drabbat stora delar av världen så är ju detta ett makalöst vidrigt år.

Men för att vi inte ska deppa ihop helt så måste man ju söka ljusglimtar som hänt under året. För oss på Malter Magasin så är det några milstolpar som har passerat. Vårt läsarantal har ökat dramatiskt och det är ju riktigt kul! En av orsakerna till detta ligger förmodligen i att fler är hemma och har lite extra tid att läsa magasin. En annan av orsakerna är våra buteljeringar vi har gjort i år.

Först ut var en fantastiskt fruktigt och fräsch sommarwhisky från **Glen Scotia** i Campbeltown som vi tog fram i samarbete med **Stellan Kramer**.

Den andra buteljeringen var en riktig julwhisky som passande nog landade hos Systembolaget den sista november – en kraftig sherrybomb från **GlenAllachie** i Speyside som vi buteljerade i samarbete med **Selected Malts**.

Dessa två buteljeringar har fungerat som våra 'Brand Ambassadors' – om vi ska prata whiskyspråk. När bilderna och recensionerna på dessa flaskor dök upp i sociala medier så ökade in-

tresset för vårt magasin, vilket är otroligt kul!

Och nu när vi rullar in mot 2021 så kan jag avslöja att planerna för nästa Malter Magasin-buteljering är redan igång. Denna gång tar vi sikte på Islay och kommer med all säkerhet att erbjuda en snygg och rökig Bourbonlagring från.....

Under året så har ju vi också fått möjligheten att intervjua en lång rad med intressanta personligheter från branschen. Och som jag har nämnt tidigare så känns det som branschen har blivit ännu mindre då de flesta sitter hemma i sina vardagsrum eller hemmakontor och tiden är inte lika pressad. Många är ju vana att prata med sina kollegor på kontoret så när det ringer en journalist från Sverige så är det ett skönt avbrott för dem och samtalen har ofta blivit avslappande. Sveriges hantering av pandemin har dock varit ett återkommande ämne med Skottarna och britterna.

Även om vaccinet mot Covid nu ser ut att rullas ut så kommer det förmodligen dröja innan vi kan röra på oss som vanligt. Längtan för mig personligen till Skottland är enorm och jag saknar både Edinburghs puls såväl som det härliga lugnet som finns i Speyside.

Med det sagt så önskar jag er alla en God Jul och ett Gott Nytt År så hörs igen i januari 2021!

Sláinte



**HENRIC MADSEN**  
Chefredaktör









GLENMORANGIE

# Gillian Macdonald

Head of Analytics and Whisky Creation

*Text: Henric Madsen*

*Bilder: The Glenmorangie Company*

**A**ll whisky som idag släpps av Glenmorangie eller Ardbeg har passerat Gillian Macdonald's bord innan buteljering. Hon är Dr. Bill Lumsdens högra hand och chef över analyslabbet på Glenmorangie.

Vanligtvis så arbetar hon utifrån sitt kontor i Livingstone men nu under Coronapandemin så har hon ställt om och jobbar hemifrån - även om det är lite krångligare.

- I dessa tider så är det ju lite annorlunda, säger Gillian. Min man åker till jobbet på morgonen och jag

skjutsar barnen till skolan och sedan åker jag hem och gör om vårt hem till ett whiskylabb, skrattar hon. Jag tar över köket inklusive matsalsbordet och plockar fram all utrustning och samples - då har jag hela dagen på mig att utvärdera, blanda och skapa. Vid ungefär kl 15:50 så städar jag bort allt igen och då är det ett hem igen.

- Det har fungerat förvånansvärt bra ändå att jobba hemifrån. Teamet träffas en gång i månaden på kontoret, med väl tilltagna avstånd, där vi presenterar de skapelser och blandningar som vi har jobbat fram och så

## När hon 2004 började på Penderyn var Gillian den enda kvinnliga destillatören i Storbritannien.

provar vi dessa tillsammans. Vid dessa möten så jobbar vi mest med att utveckla nya produkter – vår grundblandning, så kallade Bench Blends, sköter vi på sidan om dessa möten.

Naturligtvis så kan inte alla hos Glenmorangie jobba hemifrån. De har ett helt team med labbpersonal som sköter laboratoriet och analyserar all whisky som buteljeras och de kan inte ta hem maskinerna som behövs – och produktionspersonalen på destillerierna har också svårt att ta med jobbet hem.

- Jag är faktiskt riktigt förvånad över hur bra det har fungerat för oss som nu är beordrade att jobba hemifrån. Innan denna pandemi så sågs det inte med blida ögon om man skulle jobba hemifrån en dag, säger hon.

### Började på Penderyn Distillery

Som så många andra inom denna fantastiska bransch så var aldrig whisky något som Gillian planerade att jobba med.

- När jag sökte till universitet i Cardiff så hade jag inte någon särskild plan med vad jag ville jobba med i framtiden, säger Gillian. Jag tyckte det var roligt med kemi och jag hade höga betyg i det från grundskolan så jag sökte en kemiutbildning.

Hon tänkte också att det var en bred utbildning som gjorde att hon kunde söka olika jobb. Vid det andra året på Universitet var det dags för praktik och då insåg att hon kunde ta av läkemedelsindustrin från 'söka jobb'-listan i alla fall.

- Jag insåg ganska snabbt att läkemedlen var absolut inget för mig, säger Gillian. Jag kände att jag var ämnad för annat.

Efter studierna så gav sig Gillian ut på en årslång resa för att, som hon säger, skjuta på verkligheten ett år till – men detta gjorde att när hon kom tillbaka till Storbritannien så hade en möjlighet öppnat upp sig.


- Bland de första jobben jag sökte var en lärlingsplats som destillatör hos Penderyn Distillery i Wales, berättar Gillian. Detta var 2003 så de hade bara varit igång tre år då och jag tänkte att det där jobbet skulle passa mig.

De var två personer på anställningsintervjun från Penderyn – Edwina Clark, som var en av grundarna av destilleriet, och Dr Jim Swan.

Dr Jim Swan gick dessvärre bort 2017 men han var en oerhört kunnig whiskykonsult som jobbade med en rad destilerier runt om i världen i deras första stapplande steg mot att börja producera whisky.

Han kallades 'the Einstein of whisky' och spenderade närmare





fyrtyio år med att forska kring whisky. En av hans stora kunskaper, vilket han också lärde ut till nya destillerier, var hur de skulle koka bra sprit som snabbt utvecklade sig i faten till en högkvalitativ, om än, ung whisky som kunde säljas. Jim var med i projektet kring Penderyn från den första skissen ända fram till sin död.

- Jim och Edwina ställde fram några glas med råsprit och de ville att jag skulle berätta om dofterna och smakerna så som jag uppfattade dem, berättar Gillian. Jag hade dittills bara druckit whisky i sociala sammanhang men jag hade aldrig analyserat whisky eller råsprit, säger hon. I Skottland

alla invecklade spår.

### **Byter jobb till Glenmorangie**

Efter nästan nio år hos Penderyn så kände Gillian att det var dags för nästa utmaning. Hon hade träffat Bill Lumsden några gånger på mässor och vid olika middagar så det kände varandra ganska väl. När tjänsten på Glenmorangie presenterades så sökte hon jobbet och fick det direkt.

- Jag började 2012 på Glenmorangie och idag har jag titeln Head of Analytics and Whisky Creation – vilket är en ganska krånglig titel men den förklarar väldigt bra vad jag faktiskt har ansvar för, säger Gillian.

”Fördelen med att börja på Penderyn var att det var ett litet destilleri - jag fick lära mig alla arbetsmoment.”

så är whisky starkt förkopplat till kulturen, men i Wales som jag kommer ifrån fanns ju inte den kulturen alls.

Hon gjorde tydligen ett gott intryck för hon fick lärlingstjänsten och de kommande åtta åren så var Dr Jim Swan en mentor som lärde Gillian allt han kunde i ämnet.

- Det som var bra med Penderyn var att det var väldigt litet – jag fick möjlighet att göra alla jobb som görs på ett destilleri, säger Gillian. Från det skitiga jobbet med att rengöra utrustningen till att prova och utvärdera kommande släpp. Jag lärde mig otroligt mycket under dessa år.

Även efter sin tid hos Penderyn så träffades Gillian och Jim Swan ofta för lunch där de diskuterade whiskyns

Det var en omställning att gå från Penderyn där det var hon som destillerade till att nu analysera och utvärdera hela processen - från kvaliteten på kornet till den färdiga produkten som buteljeras.

Vanligtvis så jobbar hon vid Glenmorangies analyslabb i Livingstone - mellan Glasgow och Edinburgh. Det är här deras buteljeringslina också är placerad.

- Jag har en skicklig dam, Diane Flynn, som jobbar där med kemisk analys av allt från råspriten till nya produkter som vi har skapat, berättar hon. Ibland så påstår vi att det receptet som vi har skapat är unikt och inget som vi har släppt från destillerierna tidigare påminner om det och då är





# GLENMORANGIE

THE ORIGINAL

AGED 10 YEARS

BOURBON  
CASK MATURED

HIGHLAND SINGLE MALT  
SCOTCH WHISKY

Glenmorangies pannor har de bland de längsta halsarna Skottland - något som reflekterades i höstens limiterade plåtask.



det hon som kan bevisa vår tes på ett kemiskt plan, berättar hon.

De har också ett sensoriskt labb i Livingstone vilket är Gillians vanliga arbetsplats - när hon inte jobbar hemifrån som nu under pandemin.

I det sensoriska labbet sätter de samman recepten för deras olika Core Ranges - som till exempel när det är dags för en ny batch av Ardbeg Uigeadail.

- Vi skapar receptet på labbet som vi sedan skickar till destilleriet där de plockar ut de fat vi vill ha. När de har mixat ihop faten så får vi upp samples av den blandningen som vi sedan jämför mot vår 'bench mark' Ardbeg Uigeadail som vi har på labbet, berättar hon.

När The Whisky Creation teamet är nöjda med whiskyn så passerar den ytterligare tre instanser där den utvärderas och testas kemiskt innan den är godkänd för buteljering.

- Detta arbetssätt är för vår whisky i vår Core Range och vi gör detta med varje ny batch som vi skapar, säger Gillian.

- Ibland så vill vi korrigera hur vår råsprit blir producerad, det kan vara vi i labbet som vill göra små förändringar eller så är det teamen ute på destillerier, berättar Gillian. Då är det mitt team som kontrollerar att förändringarna inte påverkar själva själen som är Glenmorengie eller Ardbeg. Därför gör vi bara små, små förändringar åt gången så vi inte drastiskt ändrar Ardbeg - då skulle våra

## ”De idéer som blir bra buteljerar vi - de som inte faller väl ut ser aldrig dagens ljus”

Den Uigeadail som de jämför emot är inte originalet som de en gång skapade utan det är en buteljering som är den hittills bästa de har skapat och som är så bra så det är den de nu strävar mot att återskapa.

- Är den nya batchen lika bra i doft och smak som vårt prov på kontoret, hur upplever vi finishen - det är det första vi kollar på, säger Gillian. Om alla är överens så blir det ett ja och batchen går vidare till buteljering. Är det något som inte stämmer så ändrar vi lite på receptet tills vi är nöjda, men det är väldigt sällsynt att något inte stämmer, fortsätter hon.

mailkorgar explodera av synpunkter, skrattar hon.

### Glenmorangie Tale of Cake

När det gäller nya produkter, så som Glenmorangie Tale of Cake eller Ardbeg 19yo Batch 1, så är det ett ännu större team som blir involverat.

- När vi utvecklar nya produkter så skapar vi först en bild av vad det är vi vill göra, sedan begär vi in fatprover från destillerierna, berättar Gillian. Av dessa prover blandar vi mindre volymer och i flera olika varianter av det vi har tänkt och skickar ut dessa först till vårt Whisky Creation Team. Om de är nöjda och de tycker att det är bra så går dessa utkast till buteljeringar vidare till en grupp utvalda anställda som fungerar som en utökad provpanel.

Tale of Cake som nyligen släpptes på Systembolaget här i Sverige är en kreation som Dr Bill Lumsden länge hade funderat över.

- Bill hade använt Tokaj-fat tidigare och var sugen att göra något mer med whisky som hade lagrats i dessa fat som tidigare innehållit det söta vinet från Ungern, berättar Gillian. Vin är en stor passion för Bill och han var intresserad av att se hur dessa fat skulle påverka whiskyn från Glenmorangie.

När de fyller dessa lite mer udda faten med whisky så har de inte alltid en färdig plan med vad slutresultatet ska bli. Ibland blir det faktiskt inte alls bra.

- Vi söker ju ständigt efter nya smaker och dofter och då måste man experimentera lite, säger Gillian. Så vi fyller lite udda fat med råsprit eller whisky som först har lagrats i någon annan typ av fat och så håler vi koll på hur det utvecklas iftaen. Blir det bra så buteljerare vi whiskyn, blir det inte så bra så får den whiskyn aldrig se dagens ljus, skrattar hon. Vi lär ju oss också extremt mycket av dessa experiment då vi ser hur vår whisky förändras och påverkas av de olika faten.

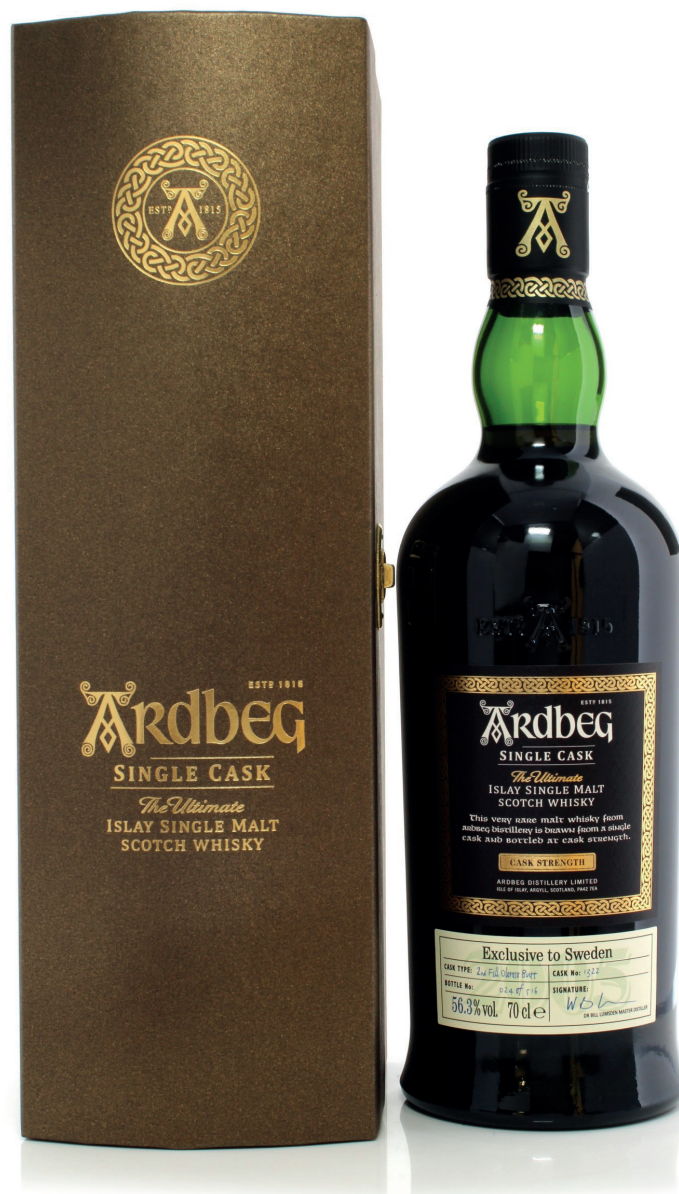
Men vissa projekt är ju mer ut-studeraden och planerade – så som Glenmorangie Signet

- När Bill skapade Signet så hade han en klar bild av vad vilka smaker och dofter han var ute efter – en whisky som påminde om en kopp kaffe. Och det gjorde han genom att ändra malten till Chokladmalt vilket ger en direkt påverkan på råspriten.

När de har tagit fram en ny spännan-

de whisky som de känner sig redo att buteljera så sätter de sig ned med marknadsföringsavdelningen från endera Glenmorangie eller Ardbeg och berättar vad de har skapat.

- Ibland så är det verkligen som att två världar kolliderar på dessa



möten, skrattar Gillian. Vi på Whisky Creations förklarar ju det tekniska vad det är vi har skapat och ibland kan vi kanske bli lite för nördiga, säger hon.

Men genom att de går igenom detaljerna så får PR-folket en bild av vad det är Bill, Gillian och teamet har skapat och från det rycker de ord som de

sedan kan spinna vidare på i marknadsföringen.

- Ett exempel är när vi hade skapat Ardbeg Grooves och Bill beskrev hur faten såg ut på insidan, berättar Gillian. Han förklarade att de skulle tänka att faten såg ut som på tecknat, där katten från Tom & Jerry hade gjort rispor (grooves) med sina klor, skrattar hon. Men det som Marknadsföringsavdelningen kom fram till var ett 60-tals tema med 'Peat & Love'.

### Single Casks

När de ska släppa Single Casks från Glenmorangie eller Ardbeg så ställs de inför två val – endera så ska dessa whiskys representera det absolut bästa som destillerierna kan producera eller så ska det vara något nytt som kunderna sällan eller aldrig har stött på tidigare.

- Det är nästan roligare att släppa whisky som inte har fått en 'traditionell' lagring utan där vi istället har experimenterat med olika fat för att bredda destilleriernas karaktär, säger Gillian.

Urvalet för en Single Cask beror lite på vad de har tänkt att släppa. Om de planerar för en whisky som är från ett speciellt år så begär de in fatprover från en massa fat från det året. Sedan betygsätter de varje fat från ett till tre och skriver ned korta smak och doftnoter.

- När alla i teamet har gått igenom proverna så väljer vi ut alla som har fått ettor och så börjar vi om tills vi har fått ned det till endast ett fat – och det buteljerar vi, förklarar Gillian. Så processen kan ta ett tag men vi är säkra på att det som hamnar i flaskan är av absolut högsta kvalitet, avslutar hon.







# BLACKADDER

*Text: Henric Madsen*

*Bilder: Blackadder, Clydesdale  
samt Dennis Steckel*

**B**lackadder är den oberoende buteljeraren som står ut från mängden. När företaget bildades 1995 av Robin Tucek och John Lamond så hade de en vision som var olik de flesta andra oberoende buteljerarena på marknaden.

De skulle fokusera på Single Malt Single Cask whisky där man ändrade så lite som möjligt på whiskyn från fatet. Detta betyder att man inte kylfiltrerar, vattnar eller tillsätter sockerkulör - 'Cask is King' är ledorden.

Det främsta exemplet på deras vision är den serie som de lanserade år 2000 – Blackadder Raw Cask. Whiskyn i flas-





**BLACKADDER**  
 RAWCASK  
 SINGLE MALT SCOTCH WHISKY  
 DRAWN FROM A SINGLE CASK  
 CELEBRATING 25 YEARS OF BLACKADDER  
 DISTILLED AT BENRINNES DISTILLERY  
 21st June 2010  
 This SPEYSIDE malt whisky is one of only 321 barrels chosen of CASK STRENGTH from Cask no. 306495 bottled in August 2020  
 Bottle no. of 321  
 NO ADDED COLOUR  
 NO CHILL FILTRATION  
 58.1% alc./vol. 700ml



**BLACK SNAKE**  
 V24-2nd  
 BOTTLED EXCLUSIVELY FOR TAIWAN  
 SINGLE MALT SCOTCH WHISKY  
 VAT No. 24 SECOND VENOM BOTTLED FEBRUARY 2020  
 This whisky is from a Vatting of casks of Single Malt Whisky. It has been finished in a PA Cherry BURL - bottled without chill-filtration and there is no added colour.  
 Product of Scotland. Selected and bottled by Blackadder International Ltd, Glasgow G3 7JH  
 Bottle number of 466  
 60.1% alc./vol. 700ml



**BLACKADDER**  
 RAW CASK  
 MOKING ISLAY  
 THE SPIRIT OF LEGEND  
 The VERY smoky VERY peaty  
 ISLAY BLENDED MALT SCOTCH WHISKY  
 9 years old  
 CELEBRATING 25 YEARS OF BLACKADDER  
 No chill filtration, no added colour  
 Cask Reference: SI 2020-02 Bottled July 2020  
 Bottle no. of 278  
 59.4% alc./vol. 700ml



**RED SNAKE**  
 Celebrating 25 years of Blackadder  
 SINGLE MALT SCOTCH WHISKY  
 HAMPDEN BURL CASK FINISH  
 No chill filtration and no added colour  
 Cask No. 306495, bottled June 2020  
 Bottle number of 508  
 Red Snake is bottled from a vatting of big class single malt Scotch whisky selected from 100-100 Blackadder casks. We select only the very best casks for this delightful blend, each single cask empty and 100% whisky.  
 59.6% alc./vol. 700ml

korna är endast grovfiltrerad så större fatskräp inte ska följa med till buteljeringen men man låter sediment åka med i flaska. Det har blivit varumärket gimmick och fått smeknamnet 'Snöglobswhisky' – för att det är så mycket 'skräp' i flaskorna.

John slutade på företaget redan 2001 och under några år drev Robin företaget själv – tills hans dotter Hannah anslöt sig 2005. Hans son Michael har också anslutit sig till företaget.

## ”EN 10 ÅRIG WHISKY DIREKT FRÅN FATET MED EN SKVÄTT VATTEN BLEV EN ÖGONÖPPNARE”

Idag är Robin i sjuttioårsåldern och ska väl egentligen börja trappa ned men enligt syskonen så är det inget som kommer ske i någon snar framtid.

- Även om vår pappa är i sjuttiårsåldern så ser han inte ut som det, skrattar Hannah. Eller betar sig som det heller, skrattar Michael. Även om vi bägge har fått större ansvar så kommer han förmodligen aldrig att gå i pension, säger de bägge unisont när vi pratade med dem över länk i november.

När Hannah och Michael föddes hade inte Robin startat Blackadder ännu utan han drev en whiskybutik.

Innan dess var han en whiskyjournalist och det var där som han blev intresserad av whisky.

- När väl jag och min bror kom till världen så var han redan välbevärdad i whiskybranschen, säger Hannah. Att pappa valde att lämna butiken var för att han inte kom överens med andra delägare. De ville att de skulle fortsätta att sälja andras whisky och inte ge sig på att buteljera egna fat, men vår pappa hade en annan idé om att han ville se whisky buteljerad helt utan filtrering eller färgämne – så nära en fatupplevelse som möjligt.

Michael berättar att en av upplevelsorna som öppnade Robins ögon för Cask Strength Whisky - och som inspirerade honom till att starta Blackadder var när han besökte ett destilleri i Speyside. Han fick där ett glas med whisky direkt från ett fat som var ämnat att ingå i destilleriets 10-åriga standardutgåva.

- De drog upp whiskyn ur fatet och hällde i en skvätt med källvatten och han var chockad över dessa smaker och dofter. Han började då fundera på hur de olika momenten innan buteljering påverkar whiskyn som hamnar i flaskan – nedvattning, sockerkulör och kylfiltrering.

Robin kom fram till att genom kylfiltreringen så tog de bort viktiga oljor i whiskyn.

- När man filtrerar bort dessa oljor så menade pappa då, och det gör vi idag också, att man också förändrar munkänslan på whiskyn, säger



**Hannah Tucek**  
Hon ansvarar mer och mer för  
driften av Blackadder.



**Michael Tucek**  
Jobbar med faturval och mässor  
över hela världen.

Michael. Estrarna sitter nämligen på dessa oljor och för att få en så riktigt upplevelse som möjligt hur whiskyn smakar och doftar direkt från fatet så grundade han Blackadder och skapade serien Raw Cask.

### **Hannah och Michael ansluter**

Hannah började jobba med Blackadder från ungefär när hon var femton år – mest då med administration.

- Jag minns att när jag var väldigt ung så hjälpte jag pappa med att lägga sampleflaskor i blöt för att få bort etiketterna, berättar Hannah. På den tiden så användes inte datorer utan vi klistrade in etiketter i album. Och jag minns att jag hjälpte till med att ordna med etiketterna och att jag tyckte att doften av whisky var hemsk och att jag aldrig skulle ens smaka det, skrattar Hannah.

- När pappa startade Blackadder för tjugofem år sedan så gjorde han det verkligen från grunden, säger Hannah. Han hade inget stort arv som han kunde finansiera sin idé med. När jag var femton så började jag hjälpa till med lite grundläggande administration men har växt in i företaget då vår pappa behövde mer och mer hjälp när företaget växte.

De senaste tio åren så har Hannahs roll utökats inom Blackadder och hon tar över sin fars arbetsuppgifter mer och mer.

- Jag arbetar mycket med det som vår far jobbar med vilket är att sköta den dagliga driften av företaget

och jag har fått större och större ansvar och tagit över mer av det han gör, säger Hannah. Men han är något av ett kontrollfreak så det är ibland lite svårt, skrattar hon. Men han släpper långsamt ifrån sig del för del.

Michael i sin tur jobbar till stor del med faturvalet och är den som är ute på mässor, när de fick resa, tillsammans med sin far.

- Jag har ett naturligt sätt att prata med människor och det har gjort att jag jobbar mer mässor och

**”ÄVEN OM PAPPA ÄR NÅGOT AV ETT KONTROLLFREAK SÅ SLÄPPER HAN MER OCH MER”**

min bakgrund som kock gör att jag är väldigt intresserad av smak och doft, berättar Michael.

Blackadder köper både fat från mäklare och direkt från destillerier.

- Jag och Michael har ju nu ett utgångsläge som är fantastiskt och det har vi vår pappa att tacka för, säger Hannah. Han har byggt upp ett makalöst nätverk med fatmäklare och destillerier som vi köper whisky ifrån och allt är baserat på ett handslag – det finns ingen som skriver kontrakt i Skottland, skrattar Hannah.

- Det är ju en fantastisk bransch som verkligen tar hand om varandra.

Och det gäller såväl våra importörer över hela världen men också våra konkurrenter här hemma, säger Hannah.

- Vår far brukar säga att hade det inte varit för Sturat Laing så hade Blackadder aldrig funnits, flikar Michael in.

- Bland de oberoende buteljerarna har vi en fantastisk gemenskap där vi alla hjälper varandra, säger Hannah.

### Fat urval

När det kommer till att bestämma vad som ska buteljera så är fortfarande Robin till 100% involverad i urvalet – men Michael har fått ett större inflytande.

- Då vi jobbar med fatmäklare vi känner så begär vi inte att få prover på alla fat som vi köper, säger Michael. Både jag och pappa litar på att vid det här laget så vet våra leverantörer vad det är vi eftersträvar så det säljer inte några dåliga fat till oss. Men med det sagt, så har vi ändå fått cirka fyra hundra fatprover i år som ska utvärderas och tas beslut om, säger Michael.

Idag bor Robin Tucek i Sverige så processen är lite svårare men han besöker England fyra -fem gånger per år och de ser då till att de har ordnat fram ett större antal fatprover som de, tillsammans, kan prova och diskutera.

- Både jag, Hannah och pappa provar faten och så diskuterar vi fram om det ska buteljeras eller inte, säger Michael. Och

numer så lyssnar han mer på mina synpunkter och jag har fått ett större ansvar att godkänna faten för buteljering, berättar han.

Det som är fascinerade med dofter och smaker är att hjärnan har lättare att hitta de dofter och smaker som du inte gillar. Så i en whisky så är det lättare att hitta 'off notes' än de angeämna dofterna som man älskar.

- Det är dessa 'off notes' som jag söker efter, säger Michael. En sådan not som jag är allergisk mot är blöt kartong som finns i en del sherryfat, skrattar han.

### Chimera

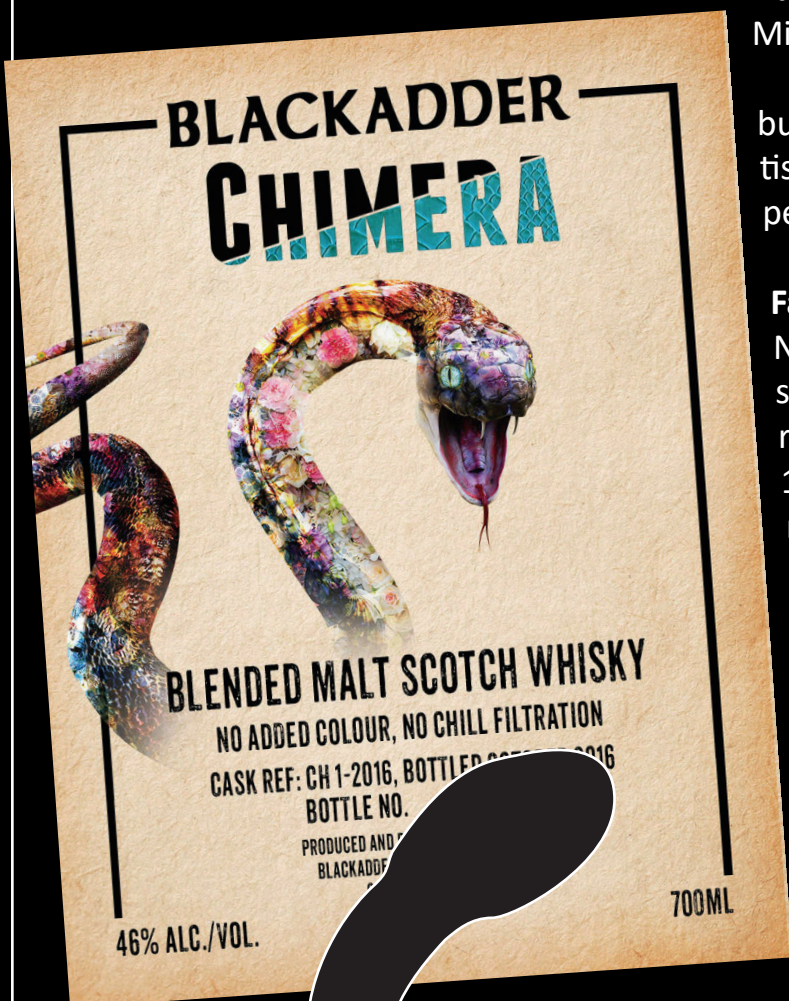
Chimera är en Blend Malt, vilket betyder att det bara är Malt whisky i blandningen, ingen grain. Den skapades första gången då det hade ett fat, som inte var fantastiskt, men om de hade sparat fatet ett år till så hade alkoholhalten förmodligen sjunkit under 43%. Så för att 'rädda' fatet så blandade de samman den wiskyn med några andra fat i en Sherry Butt – och resultatet var så bra att de skapade en helt ny produkt - Chimera Blended Malt Whisky.

- Det är oftast tre- fyra Single Malt i vare blandning, säger Michael. Men vi berättar ju aldrig vilka destillerier som ingår.

### Smoking Islay

Smoking Islay serien är ju som det låter – rökig whisky från Islay. Men under flera år så kom det inte ut någon ny Smoking Islay och det var för att det inte gick att fåtag på bra fat mes Islay-whisky.

- Naturligtvis så måste ju







**Robin Tucek**  
Hannah och Michaels pappa -  
och grundaren av Blackadder  
International.



whiskyn i Smoking Islay komma från Islay och helt plötsligt så var det extremt svårt att få tag på bra fat med Islay whisky, säger Hannah. Intresset var för stor för whisky från ön så destillerier behöll faten för sig själva. Nu när produktionen har ökat så finns fler fat tillgängliga så vi har fått möjlighet att köpa fantastiska Islayfat igen.

### **Allokering är ett måste**

Då Blackadder till stor del handlar med enskilda fat så blir det inte så många flaskor till varje marknad – så allokering är ett måste.

- Då vi idag har blivit så stora och växer på flera olika marknader samtidigt så kan ju inte alla få ta del av allt vi släpper tyvärr, säger Hannah. Vi måste allokera våra produkter till olika marknaderna. Och ibland kan ju det bli lite stimmigt, skrattar hon. Som nyligen när vi släppte en japanska whiskyn enbart på den japanska marknaden.

### **Bygger gärna inte lager**

De flesta fat som de köper har de en plan med att ganska snart buteljera – men ibland så stöter de på fat som de inte kan släppa.

- Vi köper ju oftast fat som vi direkt kan buteljera men ibland så stöter vi på fantastiska fat som vi inte bara vill släppa och då måste vi ju köpa fatet och lagra det tills det passar in i vår övriga planering, säger Michael. Då kanske man måste behålla faten i ett – två år, men det är sällsynt att vi jobbar så. Vi strävar efter att kunna buteljera så snart som möjligt – att bygga lager är väldigt dyrt.

Man kan ju tycka att buteljera en

whisky som inte behöver vare sig kylfilteras, nedvattnas eller färgas skulle gå snabbare och vara billigare än att buteljera 'vanlig' whisky – men det är tvärtom.

- Det är så oerhört mycket krångligare att få whiskyn från fat till flaska för oss än för många andra, säger Hannah.

- Man kan ju tycka att om man tar bort några steg i processen så skul-

**”ATT BUTELJERA WHISKY SOM INTE ÄR KYLFILTRETERAD, NEDVATTNAD ELLER FÄRGAD ÄR SVÅRARE ÄN MAN KAN TRO”**

le det reflekteras på priset, skrattar Maichael, men det är precis tvärtom. Buteljeringslinjerna i Skottland är ofta byggda för att kylfiltrera och att addera sockerkulör så för att ställa om och inte gör det innebär mer jobb.

### **Med siktet på framtiden**

Då Robin grundade företaget precis i rätt tid när whiskyboomen var bara i sin linda så har Blackadder buteljerat en sagolik mängd whisky från i stort sett alla destillerier man kan tänka sig. Det är enbart några få nedlagda destillerier som de inte har buteljerat whisky ifrån.

- Att köpa fat från nedlagda destillerier i dag är så

dyrt att det nästan inte värt jobbet, säger Michael. Whiskyn blir så dyr att det blir väldigt svårsålt. Det jag istället är intresserade av är de nya destillerierna som har öppnat de senaste åren - bland annat i Tyskland finns det intressanta saker som händer.

- Även om Skotsk whisky är det som kommer att vara vår grundsten att stå på så är det oerhört intressant det som händer runt om i världen, säger Hannah.

- Något som man verkligen ska hålla koll på är det vi snart kommer att buteljera, säger Micheal. Det är whisky från det japanska destilleriet Shizuoka som är grundat av vår japan-

## ”VÅR PAPPAS ÖVERTYGELSE HUR MAN SKA BUTLERJERA WHISKY RINNER I VÅRA ÅDROR”

ska importör Gaia Flow och de producerar absolut fantastisk råsprit.

### **Covid och 2020**

Den stora fördelen som Blackadder har haft under 2020 är att de är ett väletablerat märke över stora delar av världen.

- Vi är ju baserade i Storbritannien, som har drabbats hårt av Covid, men det är också vår minsta marknad. De viktigaste är Taiwan, Kina, Japan, USA och Europa med Sverige och Nederländerna i topp, berättar Hannah. Det som påverkade oss mest under denna pandemi var att buteljeringslinjerna som vi använder slog igen i

tre månader när vår Lock Down var som värst. Så även om våra kunder ville köpa våra produkter runt om i världen så kunde vi inte leverera – vilket var väldigt frustrerande, fortsätter Hannah.

Men även om de inte kunde leverera produkter mellan april till Juli så kommer de att gå med vinst i år. Det de är oroad för är deras samarbetspartner runt om i världen.

- Pandemin slog hårt, vitt och brett. Så även om vi har klarat oss relativt bra så är det sämre med våra importörer och framförallt deras kunder som många är restauranger och barer, förklarar Hannah. Sverige och Clydesdale var faktiskt det land som fick den första leveransen efter att vi kom ur vår lock down, säger hon.

'Cask is King' gäller än Även om det pågår ett generationsskifte inom Blackadder så kommer inte det att påverka deras produkter i framtiden.

- Vi har kanske blivit bortskämda med att dricka väldigt bra whisky, skratrar Hannah, men vår pappas övertygelse om hur whiskyn ska buteljeras och presenteras till kunden är något som absolut genomsyrar hela Blackadder – det sitter i väggarna och rinner i blodet hos både Michael och mig själv, avslutar Hannah.



# Clydesdale

Blackadder finns hos Clydesdale  
Här i Sverige är Clydesdale importör och du finner ett stort urval av Blackadders alla olika serier på [www.clydesdale.se](http://www.clydesdale.se)



# VINTAGE ALE 2020 ÄR HÄR!

*Text: Henric Madsen  
Bilder: Fuller's & Arvid Nordquist Vin och Sprithandel*





FULLER'S  
2020  
BOTTLE CONDITIONED  
VINTAGE ALE  
Limited Edition  
No 0900628  
Alc. 8.5% Vol.

BESIDE THE THAMES  
SINCE 1845



**Nu äntligen har Fuller's Vintage Ale 2020 anlänt till Systembolaget! Många är vi som köper dessa magiska ales varje år för att spara till kommande njutningsstunder – det är nämligen så att efter några års lagring så utvecklas oftast dessa Vintage Ales fantastiskt bra.**

stäcker mer än 205 år tillbaka i tiden då dagens Griffins Brewery byggdes år 1815 i Chiswick i västra London, alldeles intill den välkända floden Themsen. Men att brygga öl på denna plats hade sina anor ända tillbaka till 1650-talet då det fanns ett brygghus i trädgården vid Bedford House nära Chiswick Mall.

1701 startade det första kommersiella bryggeriet av en Thomas Mawson och den första ur familjen Fuller kom in i verksamheten först 1829. Att det anges att Fuller's grundades år 1845 beror på att det var då John Bird Fuller släppte in två kompanjoner i verksamheten, Henry Smith och dennes svåger John Turner.



**De tre grundarna**  
John Bird Fuller, Henry Smith  
och John Turner.

Ända fram tills nyligen, då trenden med mikrobryggerier och hantverksöl tog fart, så verkade det som att craft brewing i London hade hamnat i en nedåtgående spiral. Den enda koppling till Londons storhetstid, som då inte bara navet i det brittiska imperiet utan också den största öl producerande staden i världen, är just Fuller's.

Fuller's har en bryggerihistoria som

### **Att fortsätta med traditionerna**

Om vi raskt hoppar fram i historien till tidigt 1970-tal så ser det ganska dystert ut i ölvärlden. Nästan alla stora bryggerier hade övergett att använda de traditionella teknikerna att fermentera sin öl på fat och tappade nu istället den färdiga produkten direkt på kegs för leverans till kund.

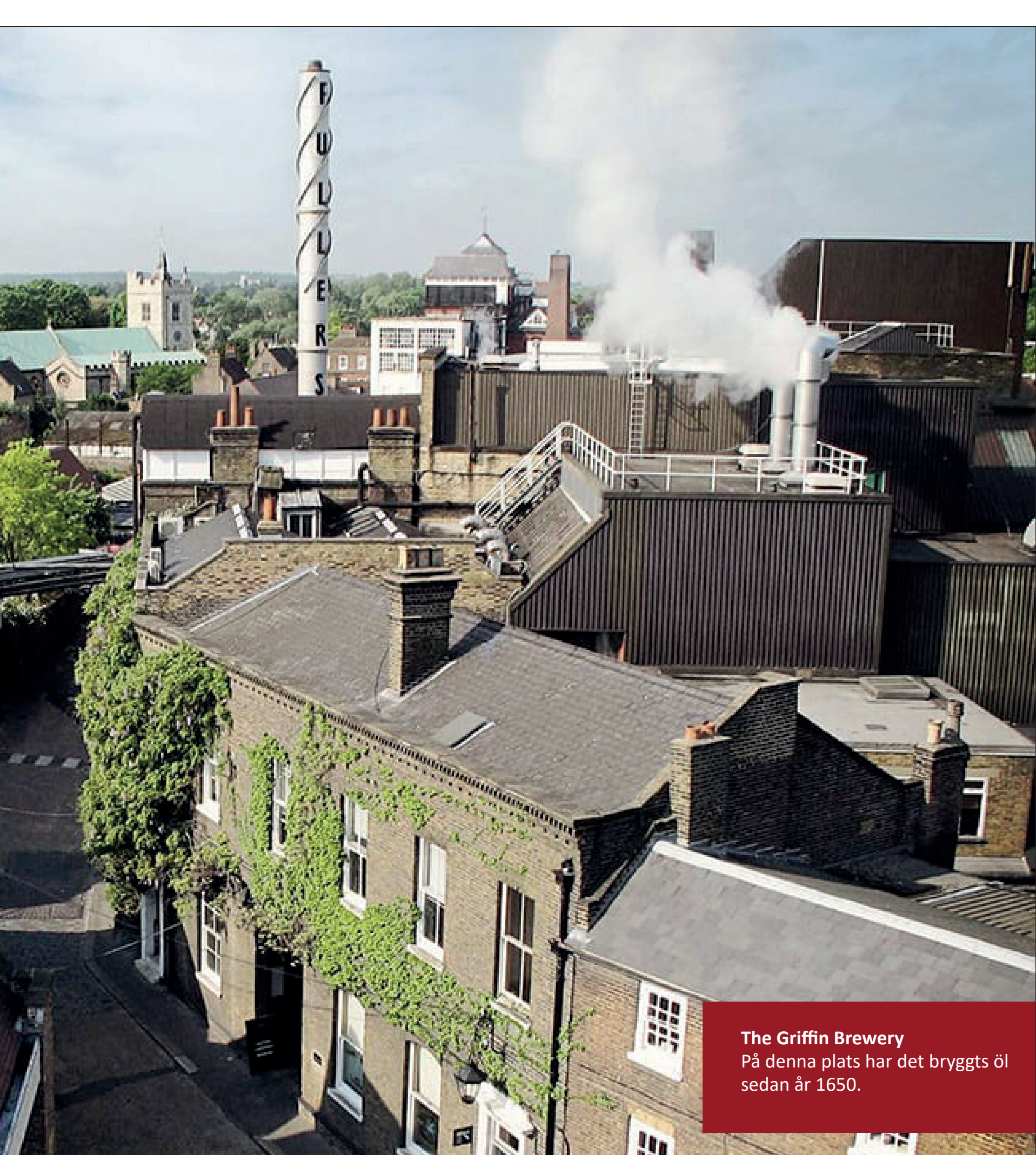
Fuller's var ett av de få bryggerierna som fortsatte med den traditionella





Fuller's Vintage Ale 2020  
Släpptes på Systembolaget den  
8/12.





**The Griffin Brewery**

På denna plats har det bryggts öl sedan år 1650.



'Cask Ale'-stilen – och detta har visat sig var ett vinnande koncept. Få saker är så absolut brittiskt som att njuta av en Real Ale på en pub i London.

Det som händer med ölet i fatet när det får långsamt fermentera är att jästen inte bara sakta tuggar i sig sockret och omvandlar detta till alkohol samt tillför en mjukar kolsyra - den rundar också av kanterna på ölet och levererar en djupare smakupplevelse.

För oss som inte bor i Storbritannien och som dessvärre också genomgår en pandemin just nu så är det ju ganska svårt att få uppleva dessa magiska stunderna på pubarna i London så finns det lite tröst att hämta.

**Fuller's Vintage Ale** som nyligen släpptes på Systembolaget ger den mest inbitne anglofilen hopp!

Fuller's Vintage Ale 2020 är i stort sett samma sak som en Real Ale – fast på flaska. Här tillför man jästen i flaska istället och låter den aktivt omvandla socker till alkohol och skapar fascinerade smaker i processen. Fuller's Vintage Ale ett barley wine som idag är vida känt för sina enormt djupa smaker.

Idag ses det som en av världens bästa öler och flaskor från de tidigaste årgångarna säljs på auktioner värl-

den över. Men det var inte alltid en självklarhet för Fuller's att de skulle pyssla med denna typ av öl.

Även om Fuller's höll på traditionen när det kom till fatöl så filtrerade de och pastöriserade sitt flasköl under årtionden. Just Vintage Ale berättar historien hur deras syn på saken förändrades. Reg Drury som 1995 var Head Brewer på Fuller's blev tillfrågad om han kunde ta fram en öl för att fira företagets 150 åriga historia.

Han satte ihop ett recept som, även om det inte var historiskt korrekt, skulle spegla hur de producerade öl då vid bolagets bildande 1845.

Receptet och ölet fick namnet 1845 – och det var ett opastöriserat öl som fick en andra fermentering i flaskan. Fuller's '1845' rönste stora framgångar och två år efter att Reg hade skapat det fick marknadsföringsavdelningen på Fuller's en idé. De ville skapa en årlig serie där endast de bästa råvarorna under året skulle användas - en bästa maltsorten och den bästa humlesorten.

Som grund till den första årgången använde Reg en av destilleriets storsäljare och mest uppskattade produkter - deras pastöriserade barley wine Golden Pride. Men han ändrade receptet en aning och använde endast de bästa ingredienserna samt tillsatte jäst för en andra fermentering i flaskan. De valde att kalla detta släpp för Vintage Ale och varje flaska levererades i en snygg presentbox – och så föddes Fuller's Vintage Ale serien!



## Fuller's Vintage Ale 2020

Årets Fuller's Vintage Ale 2020 är skapad av enbart brittiska råvaror där de använde dubbelrostad Crystal (DRC) malt från East Anglia samt humlesorterna Jester och Godiva från Hertfordshire.

Alkoholhalt: 8,5%  
Artikelnummer: 11136  
Pris: 69:90





THE WHISKY  
EXCHANGE  
WORLD OF FINE SPIRITS

# Dawn Davies

*Text: Henric Madsen  
Bilder: The Whisky Exchange*

**T**he Whisky Exchange är namnet på en av världens största whiskybutiker. Eller egentligen är de nu tre butiker utspridda runt London och så har de en webbutik där de når kunder över hela världen.

Företaget grundades av bröderna Sukhinder och Rajbir Singh redan 1999. När de startade så var det den första webshopen i världen som sålde whisky online - det hade funnits några vinförsäljare tidigare, men just whisky var de först med.

I början på 2000-talet kunde TWE erbjuda sin kunder det bästa av det bästa från buteljerare som Douglas Laing eller Signatory. Faktum är att TWE fick ibland så mycket som hälften av den totala allokeringen från till exempel Gordon & MacPahil och Duncan Taylor. September 2005 så öppnade de också en fysisk butik vid Londons Borough Market. Här i de viktorianska valven alldeles intill London Bridge så skyltade de med tusentals buteljer från alla destillerier i Skottland. Det var även här den första The Whisky Show gick av stapeln. Idag har denna första butik stängts och de har flyttat den till Covent Garden - men de har nu återvänt till London Bridge med en ny butik samt öppnat en tredje i Fitzrovia.

## Dawn Davies

Sedan 2015 är Dawn Davies inköpsansvarig för alla tre butiker samt webbutiken. Även om hon har en bakgrund inom vin och restaurangbranschen så trodde hon aldrig att hon skulle jobba med whisky och rom.

- Jag växte egentligen upp kring restauranger och utbildade mig till sommelier då vinets värld alltid har fascinerat mig, berättar Dawn. Genom kontakter så var jag med och öppnade en rad restauranger i London, bland andra Zuma och Gordon Ramsey's Boxwood Café. Jag jobbade sedan ett tag på The Square innan jag öppnade och drev en egen restaurang - The Ledbury Restaurant i Notting Hill i två år, berättar Dawn.

- När man jobbar på restauranger i London så klockar man in 90 timmar i veckan så det tär på en, säger Dawn och jag kände mig nöjd och ville söka mig till något annat. En av mina kunder som var chef för inköp på Selfridges fick höra detta och frågade om jag ville komma och prata om ett jobb.

- Jag trodde att han skulle erbjuda mig ett jobb som butikschef någonstans i London och det var jag inte så särskilt intresserad av, skrattar Dawn. Så om jag ska vara ärlig lyssnade jag bara halvt på vad han pratade om men jag studsade till när han frågade om jag ville börja som inköpsansvarig av alkohol för hela Selfridges.

- Jag hade egentligen ingen erfarenhet av starksprit så som whisky eller rom utan jag hade fokuserat på vin men jag hade ju naturligtvis snappat upp en hel del från mina år med att hänga med bartenders, förklarar Dawn.

Men hon hade två goda vänner som tog henne under hennes vingar och hjälpte henne med att lära sig mer och det var Dave Broom och Sukhinder Singh.

- Sukhinder och jag brukade ofta gå ut och dricka goda viner och ännu godare whisky och vi pratade jämt om att vi skulle jobba ihop i framtiden, säger Dawn.

Efter nio år hos Selfridges så kände hon att hon vill prova något annat och då blev hon kontaktad av Sukhinder och Raj och de frågade om hon ville bli inköpare på The Whisky Exchange.

- Jag började på The Whisky Exchange 2015 - precis efter när jag fick mitt diplom som Master of Wine passande nog, skrattar Dawn ironiskt. Fast det var inte helt bortkastat för jag jobbar en hel del med vin nu också och vi anordnade en stor Champagnemässa i november också – fast digital dock.

## The Whisky Show

- Det ungefär nu det spårar ur, skrattar Dawn. Man blir lätt indragen i andra projekt här på The Whisky Exchange och The Whisky Show är absolut ett sådant projekt.

- Jag hade erfarenhet från andra event när jag jobbade Selfridges. Bland annat så var jag ansvarig för Selfridges pop-up restaurang där vi fick Pierre Koffmann att komma ur pension för att återskapa sin restaurang.

Det Dawn pratar om ett galet projekt där stjärnkocken Pierre Koffman tog över taket på Selfridges i London och återskapade sin trestjärniga Michelinrestaurang Tante Claire under London







# THE WHISKY EXCHANGE London

## COVENT GARDEN

2 Bedford Street  
Covent Garden  
London  
WC2E 9HH

+44 (0)20 7100 0088  
coventgarden@thewhiskyex-  
change.com

## GREAT PORTLAND STREET

90-92 Great Portland Street  
Fitzrovia  
London  
W1W 7NT

+44 (0)20 7100 9888  
gps@thewhiskyexchange.com

## LONDON BRIDGE

88 Borough High Street  
London Bridge  
London  
SE1 1LL

+44 (0)20 7631 3888  
londonbridge@thewhiskyex-  
change.com

THE WHISKY EXCHANGE  
PRESENTS

# VIRTUAL WHISKY SHOW

INTERVIEW

DR BILL LUMSDEN

HEAD OF DISTILLING AND WHISKY CREATION  
ARBEG AND GLENMORANGIE



## The Whisky Show 2020

Hela mässan flyttades till internet. Provingar och Masterclasses sändes ut via Hop-In.



Restaurant Festival 2009. Tante Claire låg tidigare på Hospital Road i Chelsea men stängde år 2002 - Gordon Ramsey öppnade sin trestjärna restaurang 'Gordon Ramsey' på samma adress

- The Whisky Show har växt från att vara en ganska stor mässa till ett enormt projekt, skrattar Dawn. Och i år med denna pandemi så krävdes det en del tuffa beslut. Men jag och teamet var ganska tidigt ute och började planera för ett digitalt alternativ – för att ställa in mässan var aldrig ett alternativ.

- Vi hade ju redan ställt in vår Cognacsmässa och flyttat delar av den online men formatet passade oss inte riktigt. Även om vi planerade att genomföra The Whisky Show som det var tänkt så byggde vi också upp en digital reserv - vilket visade sig vara en väldigt bra strategi då pandemin blev ju bara värre under sommaren, säger Dawn.

De tittade på olika lösningar och insåg att det största problemet var att hitta en lösning där du som mässdeltagare kände dig delaktig i det som hände på riktigt och inte bara stirrade på en skärm.

- När vi hittade tjänsten 'Hop-in' så kände vi att vi kommit rätt, säger Dawn. Man kunde som besökare välja vad man ville se och när man ville se det och det hade en bra chattfunktion och möjligheten för värdarna att

släppa in folk i sändningen också. Man kände sig delaktigt helt enkelt och det var det vi ville ha.

## The Whisky Show ställs in

På ett tidigt stadium så var planen att köra både den verkliga mässan men att sända live från den ut på Hop-in. De som skulle hålla i detta var Dawn, Dave Broom och Billy samt några från butikerna och kanske någon gäst.

- Vi planerade att genomföra trettiosex olika provningar under veckan och för att våra deltagare skulle kunna vara med på onlineprovningarna så skapade vi provningspaket

skrattar Dawn. Så totalt så kunde vi erbjuda våra mässdeltagare ca 450 provningar med paket under veckan.

All whisky som skulle ingå i paketen måste ju också buteljeras i Skottland för att få fortsätta kallas Scotch Whisky och de buteljerade mer än 38.000 småflaskor till mässan – men rom och övriga drycker kunde buteljeras i London.

- Under veckan så höll jag 30 provningar, Billy Abbott höll 27 och Dave Broom höll 22 – och ibland så hade jag planerat schemat så att de nästan överlappade varandra, skrattar Dawn.

**”Mässprogrammet svällde från 36 till över 450 provningar”**

Dawn var förberedd på vilket hårt arbete det var att hålla så många onlineprovningar då hon hade gjort en tjugofyra timmars sändning tillsammans med Black Tot Rom i Juli.

med olika rom och whiskysorter som de fick köpa i förväg, förklarar Dawn. Vi började med trettiosex provningar och tillhörande paket – sedan spårade det ur lite, skrattar hon.

När de insåg att de måste ställa in den fysiska mässan så blev Dawn lite taggad. Hon tänkte att då detta var den första internationella whiskymässan som kommer att genomföras online så måste de ta i ordentligt – och det gjorde dom.

- Ganska snabbt så svällde vårt eget mässprogram till över hundra provningar med tillhörande paket och så tillkom utställarnas egna arrangemang som var ungefär trehundra till,

förberedd på att det skulle bli intensivt, men Billy var inte det, skrattar Dawn. Han kom ned till fikarummet en eftermiddag efter att ha haft tre provningar efter varann och så helt förstörd ut, skrattar hon.

Totalt hade de cirka 2000 mässdeltagare utspridda över sju dagar – oftast så var det runt 600 – 700 personer inloggade hela tiden och följde provningar eller lyssnade på föreläsningar.

- Det som också är bra är att alla provningar finns online att se i efterhand och vi har fortfarande en del provningspaket som man kan köpa, säger Dawn. Så om man vill kan man vara med på provningarna även nu



fast det har gått några månader.

- Vi tror och hoppas att The Whisky Show 2021 kommer att genomföras som 'vanligt' men den digitala aspekten kommer att vara en stor del av mässan även framöver, säger Dawn.

## De tre butikerna

Förutom att var ansvarig inköpare av allt som The Whisky Exchange säljer, förutom de riktigt gamla och obskyra whiskysorterna som Sukhinder ansvarar för, så är Dawn också ansvarig för de tre butikerna runt London – där varje butik har sin egna speciella nisch.

- Även om grundsortimentet är det samma på våra tre butiker så har de alla en egen nisch, berättar Dawn. Butiken i Covent Garden är fokuserad på Old & Rare när det gäller whisky och så har den mycket Bourbon och Rom. Butiken på Poland Street i Fitzrovia har ett större utbud av Oberoende Buteljerare samt Gin, Konjak och Vin. Och till sist vår nyaste butik intill London Bridge har ett stort sortiment av World Whisky och rom. Rom har blivit vår näst bästa säljande spritsort – efter whisky, säger Dawn.

Butikscheferna väljer naturligtvis till stor del själv vad de vill ta in i sina butiker men Dawn finns som ett stöd och så stämmer de av varje år och lägger upp en plan tillsammans vad de kan fokusera på nästkommande år.

## Nya produkter

- Om vi ska ta in helt nya produkter från leverantörer eller producer som vi inte har något tidigare

samarbete med så är ju priset väldigt viktigt men i de flesta fallen så handlar det om smaken – jag är kanske mer petig än de flesta, säger Dawn. Sedan måste förpackningen se bra ut online – det har hänt att vi har tyckt att produkten i sig är väldigt bra, men utseendet på själva förpackningen har varit osäljbar online, skrattar hon.

## Rom växer

Som Dawn sade tidigare så är Rom den näst största spritsorterna och den ökar stadigt hos The Whisky Exchange. Dawn såg att trenden ökade för tre år sedan och lade ned massor med tid att både bredda sortimentet och lära sig mer i ämnet.

- Vi växlade upp för tre år sedan och idag är vi Nr 1 när det kommer till rom i Storbritannien, säger Dawn stolt. Vi klassificerade om rom nyligen och har satsat rejält och då jag har pushat för rom så hårt så har jag fått epitetet 'Drottningen av Rom' på de brittiska öarna, skrattar hon.

Då hon är så engagerad i rom idag så finns det naturligtvis en tanke på att anordna en rom mässa också, men hon känner att den måste vara något annorlunda.

- Vi är väldigt sugna på att göra en 'The Rum Show' men då vår gode vän Ian Burrell har Rumfest här i London så får det inte krocka med hans upplägg, förklarar Dawn. Men det är väldigt kul att se att jag hade rätt och det är minst sagt en spännande tid framöver – kommer rommen att ta överhand på marknaden och gå om whisky – tiden får visa hur det går, säger Dawn avslutande.



Norrbottens Destilleri

# NID

A fusion of extremes

*Text: Henric Madsen  
Bilder: Norrbottens Destilleri*



**Norrbottens Destilleri i Töre, en bit utanför Kalix, är resultatet av en dröm som gått i uppfyllelse. Dennis Bejedal hade länge försörjt sig som professionell pokerspelare på den internationella scenen. I det yrket så blev det många resor där han fick vara med om, förutom spänningen kring pokerbordet, fantastiska mat- och dryckesupplevelser**

- Jag hade redan ett stort intresse för mat och dryck innan jag gav mig ut i världen men i och med mina resor så blev det intresset bara större och större, säger Dennis. Efter några år så upptäckte jag att jag föredrog gin och intresset för de olika sorterna och smaker växte snabbt – men kanske inte lika snabbt som mitt barskåp, säger han.

## ”Idén med ett destillera fram smaker var väldigt spännande”

Det var i samband med att han flyttade till Norrbotten som han insåg att han kanske kunde förverkliga en dröm som hade grott under en längre tid nämligen att starta ett företag som fokuserade på smaker - men i vilken form var han inte riktigt klar över.

- Vilken inriktning företaget skulle ha var jag först osäker på, säger Dennis. Om man vill jobba med smaker så är ju det mest uppenbara en restaurang men det skulle inte fungera, skrattar han. Även om jag älskar att äta på restaurang och jag älskar att laga mat så var det inte aktuellt.

När Dennis lagar mat så har han en smak klar för sig som han strävar efter

– och han vet hur han ska göra för att skapa den smaken.

- Jag tänker i smak hela tiden och jag vet hur man sätter ihop smaker för att nå mitt mål så idén med ett destillera fram smaker var väldigt spännande. När man lagar mat så behövs ju till exempel salt, syra, beska och ibland umami – men att destillera var något helt nytt, förklarar han. Det gjorde ju att i början så destillerades det dag som natt för att lära mig förstå hur smakerna uppträder under destilleringsprocessen.

### **Destilleriet byggs – för hand**

Tillsammans med Anders Hansson, en exil-dalmas som driver ett industriautomation företag i Stockholm, påbörjades arbetet med att planera ett helt nytt destilleri i Norrbotten.

Innan de satte igång med själva bygandet så gjorde de också noggranna omvärldsanalyser och vad de kunde utröna så såg det inte ut som om 'gin-boomen' var i närheten av att avta – tvärtom där Gin var på väg att gå om Vodka.

- Vi spenderade mer än ett år på affärsplanen och produktionsplanering – det var viktigt att ha ett klart koncept innan vi satte igång. Vi ville reda ut frågor som vilka vi är och kanske främst vilka vi inte är.

De hittade en lokal på 750 kvadratmeter strax utanför Kalix som var förberedd för livsmedelshantering då Kalix Løjrom hade huserat här innan de växte ur den.

- Den var perfekt för oss, säger Dennis. Vi har golvbrunnar överallt, trefas i alla uttag och efter att vi hade





**Dennis Bejedal och Anders Hansson** spenderade mer än ett år med att planera destilleriet.



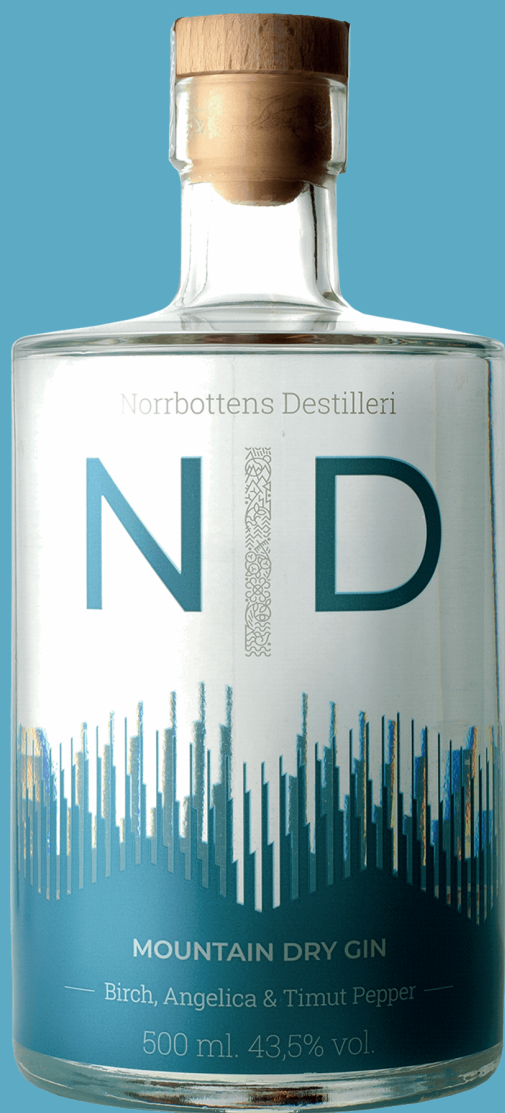
**'Vår vision  
Europas mest högtekniska'**

MOUNTAIN DRY GIN

500 ml. 43,5% vol



n är att bli  
knologiska destilleri.’



**Norrbottnens Destilleri**  
**Mountain Dry Gin**

Alkoholhalt: 43,5 % | 349 kr  
Artikelnummer: 34100 | 500 ml

En London Dry gin - gjord enligt konstens alla regler och kryddad med björk, fjällkvanne och timutpeppar som växer i bergskedjan i Himalaya – det är en släkting till Sichuanpeppar.

Buteljerad vid 43,5%



**Norrbottnens Destilleri**  
**Forest Dry Gin**

Alkoholhalt: 40 % | 368 kr  
Artikelnummer: 34907 | 500 ml

En gin som med fördel kan avnjutas ren. Den är kryddad med gran- och tallskott och fusion kryddan är nejliska från skogarna på Komoroöarna i den indiska oceanen.

Buteljerad vid 40%



**Norrbottnens Destilleri**  
**Älgörtsglögg**

Alkoholhalt: 15 % | 221 kr  
Artikelnummer: 35276 | 500 ml

En ottraditionell glögg som gärna kan drickas kall och som inte är så söt. Kryddad med älgört som de har plockat längs Kalixälvens ängar. Spritad med gin tillför en ännu torrare smak med sina enbärstorer.

Buteljerad vid 15%

plockat löjrom från väggarna så kunde vi bygga vårt destilleri här, berättar han. Min kollega Anders har drivit ett bolag i drygt tjugo år inom industriautomation vilket har gjort att han har en stor och bred kunskap på området.

De gjorde väldigt mycket förstudier och träffade en rad olika destillerier, bland annat Kyrö Destilleri i Finland.

De analyserade var flaskhalarna inom produktionen eventuellt kunde uppstå och insåg att om de tar in en panna från Tyskland och en fyllmaskin från Italien så kommer det bli problem om något skulle gå sönder.

- Detta är orsaken till att vi har byggt hela destilleriet själva på komponentbasis och allt går via samma styrsystem, säger Dennis. Allt som rör produktionen görs i samma lokal från destillering till buteljering och etikettering. Det är vårt svar på att producera väldigt smart och hållbart, fortsätter han.

En sen kväll när de satt och pustade ut efter en lång byggdag så sade Anders till Dennis - 'Vi bygger just nu Europas mest högteknologiska småskaliga destilleri'. Det var ett frö som slog rot och blev ett mål som de strävar mot.

- Att bygga in så mycket automation som möjligt lösgör tid som jag istället kan lägga vid pannan och laborerar fram nya produkter, säger Dennis. Vi skrev till och med in i vår affärsplan att vi inte vill marknadsföra oss som ett 'Small Batch' destilleri eller att våra produkter är 'hand crafted' – i grunden så är vi ju naturligtvis det men vår höga kvalitet ska jobbas in varumärket Norrbottens Destilleri.

För att koka sin gin använder Dennis

en pot still på 1000 liter med en hjälm i koppar. För de mest volatila ingredienserna använder de en ginbasket.

- Vi har även två mindre pannor, en på 50 liter som är byggd som prototyp till vår 1000 liters panna. Sen har vi en rotor evaporator på fyra liter som jag använder vid idéer kring recept – i den kan jag vakuumdestillera i rumstemperatur, säger Dennis.

Som i stort sett alla andra ginproducenter så köper de in sin råsprit från en extern leverantör, men på sikt så är visionen att de ska göra allt själva.

### Konceptet

Liksom allt annat som rör Norrbottens Destilleri så är inget lämnat till slumpan. Deras logotyp är en totempåle som inte bara belyser vart destilleriet

**”Automationen lösgör tid som jag istället kan lägga vid pannan och laborerar fram nya produkter”**

ligger utan även deras produkter.

- I totempålen så finns våra fyra första produkter, förklarar Dennis. Kallälven börjar längst upp och sedan slingrar den sig igenom hela totempålen. I toppen finns fjällvärlden och sedan kommer skogarna, ängarna och slutligen mynnar älven ut i Bottenviken, förklarar Dennis. När vi har släppt de fyra första produkterna så kommer du ha landskapet Norrbotten framför dig – i flytande form, säger han.

- Vår historia börjar uppe i Kebnekaisemassivet i Norrbottens fjällmiljöer – vilket också var vår för-

sta produkt **Mountain Dry Gin**, berättar Dennis. Den är tänkt att återskapa mina associationer med vad fjäll är för något – ren luft och krispighet. Det var viktigt att det var en London Dry Gin men ändå en 'all-around' gin som man kan använda till mycket.

De försöker alltid använda två lokala ingredienser som talar för landskapet som produkten representerar – men de använder också en tredje ingrediens från en fjärran del av världen som kommer från ungefär samma landskap.

- Vår slogan är ju 'A Fusion of Extremes' som representerar det lekfulla i min vardag, säger Dennis. Att få in både när och fjärran i våra produkter. I

**”Svenska folket har verkligen slutit upp och beställt Svensk Gin under denna pandemi - vilket är fantastiskt kul”**

vår Mountain Dry Gin så använder jag björk och fjällkvanne från Norrbotten och timutpeppar som växer i bergskedjan i Himalaya – det är en släkting till Sichuanpeppar. När man tuggar på timutpeppar så smakar det grapefrukt i en halvtimme i munnen, berättar han. Och jag tycker att gin och grapefrukt passar väldigt bra ihop.

I augusti i år så släppte de **Forest Dry Gin** – vilket är ett naturligt steg i konceptet då efter fjällen så slingrar sig älven ned till skogarna.

- Då Mountain Dry Gin passar väldigt bra i en drink som Gin & Tonic så tog jag fram den här produkten för

att drickas rent, säger Dennis. Vi har använt gran- och tallskott och vår fusion krydda är nejlika från Komoroöarna i den indiska oceanen – den växer i skogarna där, förklarar han. Man får en extra dimension i hela ginen och den lyckas nästan trola bort all alkoholsmak.

Nu inför julen så har de tagit fram en Älgörtsglögg där de har plockat all älgört längs Kalixälvens ängar – det är en otraditionell glögg som med fördel kan drickas kall och den är inte så söt.

- Vi spritar upp den med gin som med sina enbär gör glöggen ännu torrare, säger Dennis. Det är dock osäkert om vi kommer att göra den igen då det är så otroligt mycket jobb, skrattar han.

Även om vi är i en pandemi och den påverkar alla olika så har den rådande situationen faktiskt gett några ljusglimtar också.

- Svenska folket har verkligen slutit upp och beställt Svensk Gin under denna pandemi - vilket är fantastiskt kul, säger Dennis. Det är roligt att fler och fler får upp ögonen för våra produkter och vårt mål med destilleriet är att vi siktar på att slå internationellt och det skäms vi inte för att säga - vi vill få ut Norrbotten i världen, avslutar han stolt.



### **Totempålen**

I deras logotyp kan man följa Kalixälvens resa från fjällen till Bottenviken.

### **Receptutveckling under vakuum**

Med en rotor evaporator med kapacitet på fyra liter kan Dennis laborera fram nya smaker småskaligt.



**NYTT NUMMER UTE  
JANUARI / FEBRUARI 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)**