



Etiketten fra årgang 95. Allerede i tredje forsøg lykkedes det Peter Sisseck at skabe den bedst mulige vin. Kritikere jubede og vinguruen Parker gav de næsten uopnåelige 100 point. (Foto: Nordfoto)

importør, Jørgen Krüff fra L'Esprit du Vin (som før har udpeget 200 kr. vine der steg til 5.000 på 15 år), er den første til at erklære sig selv inhabil, men svarer selvfølgelig ja på spørgsmålet, om man skal lægge en flaske eller to ind på inderste hylde, hvor de ifølge Parker bør lades i fred en 30-40 års tid.

Der er smagning hos importøren L'Esprit du Vin i dag fredag d. 4 og d. 11. november. Telefon 7020 1060. I løbet af efteråret arrangeres smagning af Pingus i selskab med andre Parker 100 points vine, på udvalgte restauranter i København, Oslo og Stockholm.

tet ud af lommen, og jeg skylder ikke nogen noget.

Peter Sissecks forretning omsatte for 2,5 mio. kr. i 1995, 4,5 mio. i 1996 og han regner med at nå 9 mio. kr. i 1998. Det er naturligvis ikke til at sige, om en investering i den færdige Pingus 1995 giver pote. Men en række internationalt anerkendte vinskperter vender tommelen op, og den danske

Dansker skaber spansk vinsensation

Af Ole Troelsø

Der er sket noget mærkeligt. En dansker har skabt en af verdens største vine i Spanien, som aldrig før har haft så stor en vin. Der kom ikke særlig mange flasker ud af det. Til gengæld gik halvdelen ned, en mørk og stormfuld nat, på vej til Amerika. Så gik priserne til gengæld ekstra op, til 1.000 USD flasken. Det er en vin, der investeres i, hvis man kan få fingre i den. Navnet er Pingus, og der kommer hele 60 flasker til salg i Danmark i dag.

Hyldet af vinguru

Peter Sisseck har altid drømt om at skabe vin, og han lærte håndværket i Frankrig og USA. I 1990 rejste han til Spanien - hans mål, det var at lave, den allerbedste vin. Han tog sig tid til det, og gjorde alt så rigtigt som muligt. Kun de allerfineste Tempranillo druer fandt vej i vinen, som blev skabt af Peter Sisseck helt alene. Allerede i tredje forsøg lykkedes det, vinkritikere jubede, vinguruen Parker gav de næsten uopnåelige 100 point og vinen blev med ét investeringsobjekt. Det er helt uhørt at en ny vinproducent i den grad får jackpot med det samme. Men Peter Sisseck har været fokuseret på at præstere det ypperste, og stille og roligt arbejdet sig frem mod det. Uden tilsætningsstoffer, uden plukke-maskiner, uden strømper og så op og stampe i druerne.

Pingus er en helt exceptionel vin, et samlingsobjekt som er fremstillet i en diminitiv mængde. Det blev kun

til 4.000 flasker Pingus årgang 1995, til sammenligning bliver der fremstillet 48.000 flasker Petrus om året. Da der siden sank 2.000 flasker under transporten til USA, er prisen drevet yderligere op, og i USA siges den, at handlen til 1.000 USD flasken. I Danmark er Pingus prissat til 3.125 kr. hos importøren, L'Esprit du Vin i Snaregade, som arrangerer smagninger af vinen. Der vil formentlig ikke gå lang tid, før det ikke længere er muligt at handle vinen til denne pris. Det er nemlig først nu, at kendskabet til sensationen begynder at trænge ud over en snæver kreds af vinentusiaster.

De store franske vinhuse er kendt for at bruge deres topvine til at promovere mindre ædle flasker. Det imponerer altid lidt at kunne fortælle, at en vin er fremstillet af samme firma som laver den og den supervin. Har Peter Sisseck planer om at lave sådan et spin off?

- Nej, nej, nej, nej! lyder det bestemt. Det nærmeste han kommer sådan en situation, er fremstillingen af Flor de Pingus, en vin der i 95-96 årgangen blev fremstillet 30.000 flasker af, som opnåede 91 point hos Parker og i England sælges for 23 GBP (ca. 250 kr.).

Nej tak til partnere

- Jeg har fået mange henvendelser fra folk, som er interesseret i at investere eller indgå partnerskaber. Men jeg føler ingen trang til at afgive indflydelse, selv om det da ville være rart med nogle ekstra millioner til at smarte stedet lidt op med. Men projektet er star-

EXECUTIVE

JobPlus er Jyllands-Postens og Børsens samarbejde på stillingsmarkedet. Her tilbydes de bedste stillinger til landets bedste ansøgere.

ADM. DIREKTØR

Vor Klient er en større international koncern. Koncernen har såvel danske som udenlandske ejere og opererer inden for forskellige beslægtede brancher. Koncernen har sin afdeling for boligudstyr beliggende i Danmark. Selskabet afsætter sine produkter til det Europæiske marked og henvender sig til møbelhuse, møbelkæder, byggemarkeder og postordrefirmaer. Selskabet benytter sig af udenlandske underleverandører og distribuerer fra central-lagre i Danmark og Tyskland.

Som administrerende direktør søges en igangsættende og dynamisk købmand. Den administrerende direktør får det fulde ledelsesmæssige ansvar for alle virksomhedens aktiviteter. Hovedopgaven er at sikre fortsat vækst og at videreudvikle virksomhedens position på det internationale marked. En position, der er skabt i kraft af et rigtigt design, konkurrencevigtige priser og markant købmandsskab.

Det er en væsentlig opgave for den nye administrerende direktør at synliggøre ledelsen og at påtage sig rollen som frontfigur i den planlagte udvikling. Den nye ledelse skal sikre en målrettet produktudvikling, en effektiv kundepleje samt et effektivt leverandørsamarbejde. De økonomiske målsætninger skal opfyldes sideløbende med oprørelse

af vækst. Virksomheden har velfungerende funktionschefer, hvorfor de nødvendige forudsætninger er til stede for en hurtig og effektiv realisering af ekspansion.

Vor klient søger en handlekraftig og synlig leder, der kan dokumentere gode købmandsmæssige resultater eller sandsynliggøre evnen og viljen til hurtigt at udvikle sig til en succesfuld og resultatorienteret leder. Stillingen indebærer store personlige muligheder for den erfarne leder såvel som for den person, der vil udvikle sig til at være blandt de nye succesfulde ledere i de kommende år. Kandidaten skal have overblik og udvise autoritet, ligesom lederstilen skal være visionær, motiverende og delegerende.

Løn og ansættelsesvilkår forhandles på et fornuftigt niveau - men en overbygning bestående af resultatet vil kunne resultere i en gage på absolut top-niveau.

Ansøgning mærket "Adm. direktør/las" bedes venligst sendt til Mercuri Urval Executive Service, Merkurvej 302, 7400 Herning. Vor klient bliver ikke informeret om den enkelte kandidats identitet uden forudgående aftale mellem kandidaten og Mercuri Urval Executive Service.

Mercuri Urval
Executive Service