



MR MILAN RADULOVIĆ,
VLASNIK, PORODIČNI PODRUM RADULOVIĆ DOO

Vrhunske voćne barik rakije iz porodičnog podruma Radulović



Za četvrt veka postojanja podrum Radulović je uspeo da postavi visoke standarde u proizvodnji voćnih barik rakija. Dunjevača "Dukat" je osvajala brojna priznanja na sajmovima ali, još važnije, osvojila je srca i nepca ljubitelja kvalitetne, žestoke kapljice. Svoje poklonike ima i barik rakija od maline a povodom 25 godina postojanja podruma Mr Milan Radulović najavljuje novi proizvod, rakiju od divlje kruške

Tehnolog i vojno lice Mr Milan Radulović je pre skoro tri ipo decenije u selu Čitluk kod Kruševca zasadio malu plantažu od 100 dunja. Broj stabala je konstantno povećavan tako da Radulović sada u svom posedu ima 2.500 stabala najkvalitetnije dunje od koje proizvodi rakiju vrhunskog kvaliteta. A sve je počelo gotovo slučajno...

• Porodični podrum Radulović izgrađen je još krajem prošlog veka, kada je proizvodnja rakije od dunje bila gotovo potpuno nepoznata. Koji je bio motiv za pokretanje proizvodnje rakije od dunja?

- Proizvodnju sam pokrenuo 1991. godine tako da ove godine slavimo 25 godina što je veliki uspeh za jednu malu, porodičnu firmu, u kojoj sada pred mene rade i moje ćerke Ivana, magistar tehnologije i Jovana, magistar agroekonomije.

Imao sam plantažu dunja od 100 stabala koju sam podigao još 1982. godine. U međuvremenu sam se preselio u Beograd a te 1991. godine je rod dunje bio vanserijski. Ubrao sam 13 tona sa 100 stabala. Raspitivao sam se kakva je otkupna cena kod "Vino Župe", koja je proizvodila kvalitetan sok od dunje, ali je to bilo bagatelno.



Igrom slučaja u "Politici" sam pročitao mali članak da je sjajna rakija od dunje. Kao tehnolog sam odlično znao tehnologiju proizvodnje rakije. Odlučio sam da pokrenem eksperimentalnu proizvodnju dunjevače. U komšiluku su se čudili jer niko nije čuo da se od dunje proizvodi rakija.

Poslužila me je sreća i te prve godine sam dobio 600 do 700 litara kvalitetne rakije. To mi je bio zamajac. U to vreme dunjevaču su proizvodili samo "Vino Župa" i jedan proizvođač iz Tavankuta.

Naredne godine počeo sam da otkupljujem dunju a rakija je, iz godine u godinu, bivala sve bolja. Pod uticajem kalvadosa ušao sam u eksperiment da vidim kako će dunjevača da reaguje na drvo, da proizvodim. Posle šest meseci primetio sam da joj se poboljšava kvalitet u odnosu na mladu rakiju. Proizvodio sam rakiju od 1991. do 2000. godine ali je nisam prodavao da bih ujednačio kvalitet i stvorio zalihe. U međuvremenu sam radio na odabiru flaše, dizajniranju etikete i drugih pratećih psolova.

• Kako je tržište reagovalo na dunjevaču "Dukat"?

- Rakije „Dukat“ su zaštićen brend u Zavodu za intelektualnu svojinu. Ka-

da smo se pojavili na tržišti 2001. godine i ja i proizvod smo bili anonimni. Prethodne godine sam na Novosadskom sajmu dobio šampionsku medalju u konkurenciji 13 proizvođača dunjevače. To je bio dodatni motiv da nastavim da radim.

Četiri godine uzastopno sam bio šampion međunarodnog Novosadskog sajma što je uspeo samo Rubinovom "vinjaku 5". Tu je proveren kvalitet ali najbolji test je bio izlazak na tržište. "Dukat" dunjevača je počela stidljivo da se prodaje ali su vlasnici i menadžeri najboljih restorana i splavova u Beogradu prepoznali kvalitet i počeli da je naručuju. Treba imati u vidu da je "Dukat" skup proizvod ali je brzo pronašao svoje konzumente. Uz ozbiljan rad već 2003. godine moja dunjevača je postala brend u Beogradu.

• Koje vrste rakije proizvodite i po čemu su one jedinstvene?

- Kao mladić, otac mi je iz Toplice, sa Radan planine, probao sam rakiju od divlje kruške koja u tom kraju ima stogodišnju tradiciju. Svidela mi se i ostala u sećanju tako da sam često razmišljao kako bi bilo da pokrenem proizvodnju.

Konačno, pre šest godina započeo sam proizvodnju rakije od divlje kruške i dobio sjajan proizvod. To je takođe barik rakija jer se pokazalo da je drvo oplemenjuje.

Nisam želeo da je pustim na tržište dok ne obezbedim dovoljne količine. Za manje od mesec dana, povodom 25 godina od pokretanja proizvodnje u podrumu Radulović, ponudiću tržištu oko 2.000 litara rakije od divlje kruške. Prilikom da je kupuju imaće samo restorani i hoteli koji već kupuju dunju.

Razlika između viljamovke i rakije od divlje kruške je ogromna. Ova rakija ostavlja snažniji utisak u ustima, na nepcima. Harmoničnija je, ispunjenija, malo robusnija, oporija. Ima blagu gorčinu, kao i dunja i vrlo je specifična. Poređenje između viljamovke i rakije od divlje kruške je gotovo nemoguće pošto ova prva ne trpi barik.

Divlja kruška koju koristim bere sa na nadmorskoj visini od 1.000 metara, plodovi se skupljaju u šumi, sami otpadaju sa drveta. List i plod divlje kruške su veoma zdravi jer povećavaju imunitet i snižavaju šećer.

Ono što je zanimljivo to je da drugi proizvođači rade "starenje" u buretu od jedne vrste drveta. Ja koristim burad od dve vrste drveta

a potom radim kupažu u određenoj razmeri. Mislim da će prijem rakije od divlje kruške biti fantastičan.

• Gde se mogu kupiti vaše rakije?

- Najveće količine, skoro 90 odsto, prodaju se u Beogradu, Novom Sadu i na Kopaoniku. Zenit je dostignut 2013. godine. Imao sam ponudu "Idee" da "Dukat" ide u rafove, u maloprodaju ali sam to odbio. To je vrhunski proizvod i da je otišao u rafove ne bi bilo dovoljno količina za stalne kupce, restorane i splavove.

Kada sam počeo želeo sam da proizvedem par hiljada litara godišnje ali je tržište bilo takvo da sam povećavao proizvodnju. Sada je godišnji kapacitet do 15.000 litara ali ne insistiramo na tome po svaku cenu. Jako nam je bitan kvalitet.

• Od 2000 godine podrum Radulović proizvodi i barikira rakiju od maline, sa kojim izazovima ste se sretali pri barikiranju malinovače?

- Barik malina se radi već 15 godina i lepo je primljena na tržištu ali je problem što većina u Srbiji ne zna da rakija može da se proizvodi i od maline. Svima je malina asocijacija na liker. Malinovača se dobro prodaje ali, ipak, znatno manje od dunjevače.

Naša malina je najkvalitetnija na svetu. Udari na cenu maline razočaravaju proizvođače. Malinari bi mogli da se organizuju i povežu sa proizvođačima rakije. Rakija od maline je izuzetno cenjena u Evropi. Jedna flaša se prodaje i za 100 evra i to je sjajna prilika za sve.

• Koliko je ambalaža bitna za plasman rakije na tržište?

- Dunjevača "Dukat" ima standardno komercijalno pakovanje, koje

se isporučuje restoranima, ali i ekskluzivno pakovanje za koje je dizajn boce radio dizajner Aca Portnoj iz Srpske fabrike stakla iz Paraćina. To dizajnersko rešenje je zaštićeno. Unikatna flaša je veoma zanimljiva i više se prodavala u početku. Ljudi prvo kupe zbog lepog oblika, etikete ali je bitno da unutra bude kvalitetan proizvod.

Marketing i komercijala su veoma bitni. Novi proizvod mora da dođe do očiju i ušiju kupca. Posebno je bitan prvih godina i tada je neophodna agresivnost. Kasnije dobar proizvod sam sebe prodaje. Vrhunac za svaki proizvod je kada je potražnja veća od proizvodnje. ■

www.dunjadukat.rs