

Vinmakaren

Mikael Sjöblom lämnade IT-karriären

Mikael Sjöblom, 42, gav upp IT-karriären för att satsa på sin dröm – att bli champagnemakare i Kalifornien. I dag serveras hans mousserande vin på flera amerikanska finkrogar.

Sju år har gått sedan Mikael, hustrun Susann och de båda barnen lämnade sin Stockholmslägenhet för att flytta till Napadalen, Kaliforniens vincentrum en knapp timmes bilresa från San Francisco.

AV **KARIN ARNELL**/KALIFORNIEN

– Jag tror att entreprenörskapet är genetiskt. Antingen har man det eller så har man det inte, säger han.

I dag rör han sig hemvant bland de 450 vingårdarna och traktens kändisar.

– Där är Francis Coppolas vingård där han förvarar alla sina Oscarsstatyetter, där bor den tidigare racerföraren Mario Andretti och där borta ligger Madonnas hus, pekar han ut under rundturen i den grönskande dalen som hyser oräkneliga vinrankor i prydliga rader.

Susann är tjänstledig från jobbet som flygvärdinna vid SAS för att utbilda sig till vinmakare vid universitetet UC Davis. Tillammans tillverkar de i dag 39 000 flaskor mousserande vin om året enligt traditionell champagnemetod. Flaskorna säljs till



från Sverige

för drömmen i Kalifornien

amerikanska restauranger och butiker för cirka 280 kr styck.

– Det har varit tufft eftersom det är en sådan kapitalintensiv verksamhet de första åren och det är först nu som vi börjar se avkastning. Vi hade inget särskilt startkapital utan fick tömma våra sparkonton.

Familjen fick ett visum för att starta sin affärsverksamhet – Sjöblom Winery. Därefter var de tvungna att ta hjälp av ett flertal advokater för att ta sig igenom den juridiska snårskogen.

– Under alla mina år som småföretagare

i Sverige hade jag ingen advokat, men i USA har man inte en chans att klara sig utan en. Advokaten är den bästa affärsinvesteringen.

De råkade också ut för andra kulturkrockar.

– Som plikttrogna svenskar kämpade vi som galningar för att betala våra räkningar i början. Sedan insåg vi att ingen annan gjorde det eftersom krediten blir bättre ju större skulder man har, säger Susann.

Champagneproduktionen sker på en anläggning en bit från det välmående



"Det går inte att bara sitta och vänta", säger entreprenören Mikael Sjöblom.





Hela familjen Sjöblom samlad bland vintunnorna. Mikael, Susann och barnen Stephanie och Christopher har rotat sig i Kalifornien. Det är sju år sedan de lämnade sin Stockholmslägenhet.

Nu är drömmen att köpa ett stycke mark

► villaområdet där de bor. De har ingen egen odling utan köper druvor av odlare i trakten efter att ha tagit noggranna laboratorieprover på druvjuicen. På hösten kommer lastbilar med sammanlagt 100 ton blå druvor som ska pressas och tappas i flaskor för att sedan vila under några år.

– Det som skiljer oss från andra är att vi gör en rosa champagne med cabernet sau-

vignon-druvor. Det tog ungefär fem år innan smaken blev den rätta, berättar han.

I slutet av produktionen ska varje flaska under några veckor dagligen vridas enligt ett speciellt schema, eller riddas som det heter på champagnespråk. Med nuvarande tillverkning innebär det 1 500 flaskor om dagen.

– Det tar ungefär 40 minuter om dagen efter att jag har lämnat barnen i skolan, säger Susann.

Under åren i IT-branschen har Mikael drivit flera företag och tagit fram olika pro-

Det här utmärker champagne

- Champagnemetoden är enkelt uttryckt ett vin som jäser i flaskan.
- De tre vanligaste druvorna som används är chardonnay, pinot noir och pinot meunier.
- Alla champagner är mousserande vin men alla mousserande viner är inte champagne. Strikt sett får man endast kalla vinet champagne om det kommer från det franska distriktet Champagne.

dukter med inriktning på främst datasäkerhet och ergonomi. Han är en utpräglad entreprenör och vinälskare och de många affärsresorna till Silicon Valley utanför San Francisco fick honom att också vilja utveckla något som ingen annan hade gjort.

– Det går inte att bara sitta och vänta. Saker och ting händer inte av sig själva, säger han.

Vintillverkarna i Napadalen stöttade den vetgirige svensken, uppmuntrade honom och kom med goda råd. Det var till slut också de som fick honom att ta steget och förverkliga sin dröm. ”Du kan ju det här, varför satsar du inte på det”, tyckte de.

– I datavärlden är konkurrensen knivskarp. Här är det tvärtom och man hjälps åt i stället. En del tycker väl att jag är kontroversiell eftersom jag har erfarenhet av en annan bransch och kan ifrågasätta saker som andra aldrig skulle göra.

Familjen Sjöbloms mousserande vin fanns för några år sedan att köpa på Systembolaget. Det rosades av kritikerna och sålde snabbt slut.

– Vi måste växa och ha en annan kapacitet innan vi kan komma tillbaka till Sverige. Dessutom skulle vi antagligen också behöva anställa personal.

Även om Mikael har förverkligat sin dröm är hans mål att på sikt kunna köpa ett stycke mark för att bygga en klassisk vingård där familjen både kan bo och ha sin tillverkning samt ta emot kunder för provsmakningar.

Mikael har alltid gillat att skapa nya saker. Men i vinbranschen handlar det om att förvalta och behålla den smak kunderna förväntar sig. Dessutom ägnar han en stor del av tiden åt marknadsföring. För att få utlopp för sin kreativitet har han också en rad andra projekt på gång, bland annat en ergonomisk datormus som han har utvecklat med hjälp av forskare i Sverige och USA.

– Ergonomi kommer att bli nästa stora miljardbusiness utanför Skandinavien och jag hoppas på att bli marknadsledande i min nisch. Kanske att vi i så fall inte behöver vänta lika länge på att bygga vårt ”Falcon Crest”. ■

Fotnot: För mer information om vingården se hemsidan www.sjoebloom.com