

**UČILIŠTE
MODUS**

1. IZBOR U OBRAZOVANJU ODRASLIH

[POLJOPRIVREDA](#) [VIJESTI](#) [VINKOVCI](#)

PRIČA S RUBA GRADA Umirovljeni deminer sa suprugom proizvodi vrhunsku medicu i gin!

[6. listopada 2024.](#) / [Vinkulja.hr](#)

Jelena i Velimir Babić, OPG Abelo

Na rubnom dijelu Vinkovaca, već dvije i pol godine uspješno se razvija jedna obiteljska destilerija.

Iako je sve počelo kao klasična priča o držanju košnica, ozbiljnim pristupom, prepoznavanjem prilika koje ti život pruža, stalnom edukacijom i ulaganjem, bračni par Babić u relativno kratkom vremenu uspio je proizvesti visokokvalitetne alkoholne proizvode.

– Nakon 17 godina rada na razminiravanju dogodila se tragedija prilikom koje mi je smrtno stradao kolega te se nikako više nisam mogao baviti tim poslom, a stekavši uvjete za mirovinu, kupio sam pčele da ne poludim. Malo po malo, od 12 košnica stigli smo na više od šezdeset, no jednostavno mi to nije bilo to. Vidio sam u kojem smjeru to vodi, ali mi se nije svidjela ideja o prodavanju meda jer ne vidim tu neku perspektivu te smo odlučili isprobati s likerima, započeo je priču Velimir Babić (45) koji je 2016. godine sa suprugom Jelenom pokrenuo OG Abelo. Inače, za neupućene, na esperanto jeziku, abelo je – pčela.

– Početkom 2022. godine ozbiljnije smo se upustili u preradu meda u alkohol i tako je ispao prvi liker. Jednostavno, ne možeš biti pčelar ako nemaš medicu. Potom smo napravili i drugi i treći liker pa je pala odluka da se bavimo destiliranjem. Prijavili smo se na mjere Ruralnog razvoja gdje smo dobili sredstva za kazan i izgradnju zgrade. Velimir je došao do vlastite dobitne kombinacije recepture koja se jako svidjela prijateljima koji su došli kod nas. Potom se tražila „litra više“, nadovezala se supruga Jelena koja je nositeljica OPG-a.

Iako s diplomom Ekonomskog fakulteta u Osijeku, kod Jelene se vidi kako uživa u ovom sektoru poljoprivrede. Ipak, obitelj je donedavno imala građevinsku tvrtku u kojoj je bila itekako aktivna po pitanju „papirologije“, no ta priča je iza njih.

– Gušili smo se u papirima, a s ljudima u građevini je postalo nemoguće raditi. Jednostavno, nema radne snage, pogotovo one kvalitetne radne snage. Možemo se pohvaliti kako smo imali naplatu u 100% i poslova koliko smo htjeli, no nemaš ljudi. Zaposliš 3 ljudi, dvoje isti dan uzme bolovanje. Radili smo fasade i stvari „zadnje ruke“, no oni ne znaju ništa pa smo odlučili prekinuti da ovisimo o drugima te se posvetiti isključivo destileriji, pojašnjava Jelena.

Što se tiče same destilerije, Velimir priznaje kako nije očekivao da će se upustiti tako duboko u priču.

– Iskreno nismo mislili ozbiljno ući u ovo područje jer je riječ o alkoholu gdje je jako puno zakonskih propisa i jedna mala greška može dovesti do astronomskih financijskih kazni. Međutim, kad se sve to skupa zakotrljalo, dobili smo potvrdu kako se ova priča može isplatiti. Zanimljivo je kako ja uopće nisam bio ljubitelj medicine prije nego smo je krenuli proizvoditi, no misao vodilja nam je bila to da želimo da naša medica bude drugačija od drugih.



I upravo je, kako po tehnologiji proizvodnje, tako i po pitanju okusa i u konačnici – ambalaže.

– Mi općenito nismo bili ljubitelji likera jer su oni napravljeni na bazi od lozovače. Onda smo tražili drugu bazu koja će izbaciti lozu iz priče, a da opet nije riječ o drugom tipu alkohola poput votke koja također služi kao baza za likere. Velimir je izdestilirao prvu rakiju od meda, koju je dobio fermentacijom meda i to se pokazala kao izuzetna baza. Osobno mi je odgovaralo što je neutralna pa smo potom probali različite načine pripreme fermentacije i onda smo u nekim uvjetima dobili da je ta baza dosta neutralna pa smo tako dobili konačnu podlogu za likere, objašnjava Jelena filozofiju proizvoda koje su započeli stvarati 2022. godine.

– Mi sve naše likere zaslađujemo medom, a onda, ovisno o kojoj je vrsti likera riječ, stavljamo biljke, voće, začine. Medica je bilo koji alkohol, odnosno rakija u koju doda med. Mi smo se odlučili na rakiju od meda, odnosno medovaču koja je destilat od meda, ključni je dio priče o likerima koje Abelo plasira na tržište.

Međutim, proizvodnja rakije od meda, a potom likera izuzetno je skup proces s obzirom kako zahtjeva dodatne sirovine, u odnosu na izravnu proizvodnju likera od meda.

– Sama baza, sama količina osnovnih sastojaka višestruko povećava ulazne troškove, no zato je i kvaliteta nemjerljivo veća u odnosu na uobičajene procese proizvodnje medice. Sastojci, ali i broj koraka koje moramo učiniti ključ su za kvalitetan proizvod. Mi neke procese proširujemo na dodatnih nekoliko koraka kako bi došli do konačno zamišljenog proizvoda. Dakle, da bi došli do nule, odnosno do samog trenutka pravljenja likera, mi na ovaj način moramo odraditi nekoliko prethodnih koraka koje ne čini velika većina drugih proizvođača medice, objašnjava Velimir tehnologiju pa nastavlja, Prvo se med rastvori u vodi, dodaju se selekcionirani kvasci, a potom se dobije vino od meda, odnosno medovina. Mi potom ne idemo u stabilizaciju, filtraciju medovine već je destiliramo. Taj alkohol iz medovine u konačnici iz destiliramo te je on baza za likere, odnosno dobijemo rakiju od meda.

Unatoč skupljem procesu proizvodnje u odnosu na klasičnu pripravu medice, OPG Abelo cjenovno je itekako konkurentan na tržištu. Naime, stvaranje profita nisu bazirali na povećanju cijena svojih premium proizvoda, već su se orijentirali na smanjenje jediničnog troška. Upravo se tu vidi uloga supruge Jelene koja je kao magistar ekonomije zadužena za financijsko poslovanje OPG-a.

– Cijene su čak i niže nego kod ostalih proizvođača likera. Odredili smo svoje marže, a priliku za zaradu vidimo u smanjenju troškova, a ne kroz povećanje cijena. Naime, u početku smo imali jako velike ulazne troškove zbog količina. Nama je jedinična cijena za bocu u koju pakiramo gin 6 eura na bazi 100-200 boca, no kada bi kupili 5 paleta došli bi do ispod 3 eura po boci. Takvim pristupom idemo i prema ostalim dobavljačima i vjerujemo kako ćemo u tome uspjeti. Upravo je tu prigoda za zaradu, a ne kroz dizanje cijena, pojašnjava logiku poslovanja Velimir.



Zanimljivost ovog uspješnog OPG-a jest i to što nemaju niti 'pedalj' poljoprivredne zemlje. Pokušali su to promijeniti kroz jedan projekt koji im je odobren za kupnju oko 7 tisuća četvornih metara zemlje, no, zemlje u Mirkovcima više nema pogotovo po cijenama predviđenim projektom pa će ovaj OPG po svemu sudeći i dalje biti samo na – košnicama. Bar još neko vrijeme.

– **Iako smo OPG i baza nam je pčelarstvo, sve teže se uspijevamo baviti pčelarstvom i proizvodnjom pića pa će nešto nažalost od toga dvoje patiti, a to proizvodnja neće biti**, kroz smijeh kaže Velimir misleći o proširenju proizvodnje pića koje donosi jedine prihode u kuću. Razlog tomu su i sve veće nestabilnosti u proizvodnji meda, pogotovo onog bagremovog na području Vukovarsko-srijemske županije.

– **Uvijek postoje problemi s ispašom zbog nestabilnog vremena. Najveći je problem s bagremovim medom kojeg praktički zadnjih godina nije niti bilo. To nam je problem jer nam je bagremov med baza za medicu i ne smijemo je raditi niti s jednim drugim medom. Kako nemamo seleći, već stacionarni pčelinjak nismo mogli seliti vlastite pčele nego smo kupili med od kolega pčelara koji su pčele vozili na Bilogoru.**

OPG sav proizvedeni med koristi kao sirovinu za proizvodnju pića te u prodaji nemaju niti dekagram vlastito vrcanog slatkog pčelinjeg nektra. Ipak, izgradnjom destilerije, ideje su se dalje širile te su Babićevi odlučili proizvoditi i gin koji se pokazao kao pun pogodak.

– **Prvo je bila medica, potom nekoliko drugih likera, pa sama rakija i travarica, a sad smo došli do gina. Potražnja za ginom je ogromna, a s druge strane, mi kao proizvođači ulazimo u neki drugi krug poslovnih ljudi. Cijelo to tržište žestokih pića je totalno podijeljeno prema mom mišljenju. Imaš proizvođače rakija, proizvođače likera, proizvođače gina te proizvođače whiskeya. To su totalno podijeljena društva, kao sekte**, kroz smijeh Velimir prepričava novi krug poslovanja u kojem su se našli.



Kako su se sami uvjerali, tržište za ginom jednostavno je nezasićeno!

– Čak postoje i specijalizirani sajmovi, pa tako idemo uskoro na sajam gina u Rovinj na Ginlstru. Riječ je o specijaliziranom sajmu i tu ćemo sad pokušati otvoriti novo tržište, ali i stvarno sagledati gdje se nalazimo u ovom trenutku po pitanju kvalitete. Na ovakve sajmove je teško i ući pa nam je sad ovo prigoda da odmjerimo snage s drugima, govori Jelena o kratkoročnim planovima, a Velimir nastavlja

– Brzo smo se uhodali po pitanju proizvodnje gina, no bilo je i dosta neuspjelih pokušaja. Prilikom razvoja recepture. Ja se vodim načelom da napravim proizvod s najvećom snagom alkohola, a potom ga balansiram prema dolje. Neki drugi pak krenu s najblažom verzijom pa pojačavaju. Jednostavno, stvar je tehnologije po kojoj radiš, a meni se upravo ovako sviđa jer smatram kako prije dobijem konačni proizvod za konzumaciju.

A kako su došli do dobitnih okusa i kvalitete, pojasnila je Jelena

– Kada smo krenuli razvijati gin, kupili smo najjeftiniji u trgovini, ali i neke od najskupljih i najcjenjenijih svjetskih gin brandova te smo tražili tu razliku koja pojedini gin stavlja na vrh, odnosno na dno. Što je fino, kvalitetno, dobro i kako to treba izgledati. Bilo je vrlo izazovno, ali dosta je to suprug brzo pohvatao, ponosno kaže Jelena.

Smatraju kako je ključ zanimanja za njihovim ginom – ambalaža koja je ono prvo što kupcu upada u oko. Značajna sredstava ulažu upravo u ambalažu, ali i etikete. Kod odabira sirovine, poznato je kako dominantna mora biti borovica koju nabavljaju iz Ogulina gdje ljudi ručno beru ovaj proizvod te ga dostavljaju u Mirkovce.

– U Hrvatskoj imaju dvije podvrste borovice, primorska koja je crvenkasta i ima više eteričnih ulja te gorsko-kontinentalna koja je plava, tamnija i ima više smole pa zato nju koristimo, kaže Velimir.

– Gotovo cjelokupnu sirovinu možemo nabaviti u našoj županiji, osim rogača i borovice koje nabavljamo u primorskim i gorskim dijelovima Hrvatske. Rogač je sa Šolte, no sve ono što uspijeva ovdje tu i nabavljamo. Jedino što kupujemo izvan Hrvatske, to su šljokice koje idu u gin te ih nabavljamo u Americi, jer to ovdje kod nas ne postoji i ekstremno su skupe.

U nešto više od dvije godine, OPG Abelo stigao je do zavidnog asortimana svojih proizvoda. Iako Velimir često pomišlja smanjiti asortiman, upravo se pojavi potražnja baš za tim proizvodom.

– Imamo dvije rakije (med i travarica), sedam likera (med, propolis, rogač, aronija, višnja, konoplja, čili papričica), a i osmi će izaći za Božić te pet vrsta gina. Gin imamo klasični suhi, panonsko zlato (sa šljokicama i okusama karamele), panonsko more (sol i šljokice), te sa konopljom, klorofilom, mentom te s okusom manga koji svijetli u mraku.

OPG godišnje proizvede oko 4.000 litara boca pića, no proizvodnja je neupitna s obzirom na kapacitet destilerije, spremni us zaprimiti bilo koju narudžbu. Zbog nedostatka skladišnog prostora za gotov proizvod, proizvodnju planiraju kroz skladištenje sirovine.

– Uzmimo liker od meda. Lakše nam je u prostoru spremiti kante meda, nego imati bačve od 2 tisuće litara medice koju uvijek mogu napraviti. Ista je stvar i s rogačem. Međutim, za proizvode od višnje ili oraha koji su sezonskog karaktera, njih napravimo ipak nešto više od stvarne potražnje kako bi ih imali tijekom čitave godine.

Destilerija je površine od 50 kvadrata, no u destileriji dnevno mogu proizvesti 2-3 ture po 150 litara rakije ili 300 litara gina bez previše muke.

– Želim proizvoditi i šljivovicu baš zbog neiskorištenog kapaciteta, no prenormirani smo. Naime, ja kao OPG ne smijem kupiti šljive za proizvodnju šljivovice, no da sam tvrtka, to bih onda mogao. Propisi su previše restriktivni. Problem je što nemam svoj voćnjak, a da ga imam, imao bih pravo nadokupiti određene količine šljiva. No, kako nemam ništa, ne smijemo se kao OPG niti time baviti, ukazuje Velimir na nelogičnosti i podzakonska ograničenja.



Što se tiče samog plasmana, on je vrlo jednostavan.

– Većina plasmana je na kućnom pragu, a na [sajmovima](#) uspijemo proširiti priču. Naime, odmah se nakon sajma pokrene i web shop s tog područja gdje smo bili na sajmu, jer su rakije i likeri nešto što se mora probati da bi se izazvala povratna reakcija kupaca. Naše sve degustacije su besplatne, jer ljudi vole probati, kaže Jelena. Imamo par suvenirnica, na Hvaru i u Makarskoj, nekoliko restorana na Rabu, Splitu, u Zagrebu na [CroTaste-u](#), u Vinkovcima na Šokačkom stanu. Ljudi dođu na ručak, probaju i potom dođu kod nas, tako da smo oduševljeni s tom suradnjom. Degustacije su nam ključ prodaje, pa se stoga i odlučujemo ići na veće sajmove kako bi povećali i plasman, pojašnjava Jelena.

Velimir i Jelena imaju želju otvoriti trgovinu u Vinkovcima, no kao OPG ne mogu niti to, tako da traže rješenje kako i tu prepreku premostiti. No, na njihovo iznenađenje, pojavio se i neočekivani izazov. Naime, cijena zakupa poslovnog prostora u središtu Vinkovaca, veća je i za više od 50% nego u top turističkim destinacijama poput Makarske ili Rovinja.

– Gledamo nekakav lokal, no cijene lokala u Vinkovcima su brutalne. Jako puno praznih lokala u središtu grada, no teško je nešto zakupiti ispod 1000 eura mjesečno plus PDV, dok u Makarskoj, na samom trgu, lokal se može zakupiti za 8 tisuća eura godišnje, pa vi sad vidite što je profitabilnije za ovakvu djelatnost. Potreban nam je lokal od dvadesetak kvadrata, a šokirali smo se koliko su cijene povoljne na top lokacijama, tako je i u Rovinju gdje je cirkulacija ljudi ogromna.

Velimir smatra kako tržište domaćim rakijama i likerima nije niti približno zasićeno, a oboje su stava kako je njihov proizvod jedinstven s obzirom, na ono što smo raščlanili na početku priče, bazu za likere, a to je rakija od meda, odnosno medovača.

– Nagovaram ljude da krenu praviti rakiju, da se organiziraju i da idemo zajednički nastupati kroz udruge, klastere, bilo što. Lakše bi i nama bilo nastupati po sajmovima i ostatku tržišta, zaključuje ovu dionicu priče Velimir.

NAPISAO: Hrvoje Niče

Ovaj tekst je objavljen uz financijsku potporu Agencije za elektroničke medije iz Programa za poticanje novinarske izvrsnosti.

Dozvoljeno prenošenje sadržaja uz objavu izvora i Autora.

Tags: [abelo](#), [gin](#), [jelena babiĆ](#), [likeri](#), [makarska](#), [medica](#), [medovača](#), [medovina](#), [Mirkovci](#), [opg](#), [poljoprivreda](#), [rakije](#), [rovinj](#), [sajmovi](#), [slavonija](#), [velimir babiĆ](#), [vinkovci](#), [vinkulja](#)

TEKST SE NASTAVLJA NAKON OGLASA



GOTOVO JE? Hrvatska zvijezda šokirala objavom: 'Ovo je kraj, možda više neću nastaviti dalje...'