

Egy vidéki élménygazdaság születése

A Villány-Siklói Borút

Dr. Kovács Dezső

Interjúkötet I.

2014.

Kiadó: Kovács Dezső, 2014

Egy vidéki élménygazdaság születése – A Villány-Siklósi Borút

ISBN 978-963-12-2583-9

TARTALOMJEGYZÉK

Előszó.....	4
Interjú Tiffán Edével – 2008 június	6
Interjú Dr. Szűcs Józseffel - 2010. június.	18
Interjú Becker Leonórával – 2008 május	31
Interjú Sarkadi Eszterrel – 2010 június	44
Interjú Mayer Mártonnal -2008 május	49
Interjú Bock Józseffel – 2008 június.....	59
Interjú Debreceni Mónikával - 2008 június	67
Interjú Jekl Bélával – 2008 június.....	77
Interjú Nagy Gergellyel - 2009. június.....	83
Interjú Kecskés Józseffel - 2009. augusztus.....	88
Interjú Polgár Katalinnal - 2010 április.....	95
Interjú Molnár Tamással – 2010 április	101
Interjú Kövesdi Szilviával - 2010. április.....	106
Interjú Gere Andreával és Pauli Zoltánnal – 2010 május.....	109
Interjú Gál Józseffel, Bakonyi Antallal és Szakál Zoltánnal – 2011 november.....	117
Interjú Günzer Tamással - 2011. december.....	127
Interjú Nacs Györggyel - 2013 október.....	139
Interjú Malatinszky Csabával 2014. március	146
Interjú Bock Józseffel - 2014. szeptember	157
Kovács Dezső - Borturizmus és vidéki élményszolgáltatás.....	162

Előszó

A fiatalabb nemzedéknek nincsenek személyes emlékei a villányi borút létrehozásáról. Arról, hogy milyen remények, elképzelések, érdekek és divatok mozogtak a 90-es évek elején és miként indultak azok a kezdeményezések, amelyek a villányi borvidékből két évtized során egy izgalmas vidéki élményszakadatot teremtettek. Ez egy sokszereplős, érdekes történet, melynek kezdeti emlékei lassan elhalványulnak, pedig az egykori részletek, kísérletezések sok tanulságot hordoznak.

E válogatás a Villány-Siklói Borút létrejöttének 20. évfordulójára került összeállításra. Tisztelgés mindazok előtt, akik hittek a megújulás lehetőségében, a minőségben, tudásukban és önmagukban. A Villány-Siklói Borút az első hazai borút volt Magyarországon és ma is a legjobbnak számít. Kezdeti vállalkozásfejlesztő programjai, majd oktatási és közösségi marketing tevékenysége, a borászok minőségi borfogyasztást és borkultúra népszerűsítését vállaló missziója és nem utolsósorban a kiváló minőségű borok országosan is ismertté és népszerűvé tették a Borutat.

A válogatás 20-30 év fejlődési szakaszait mutatja be. A könyvben megszólaló szereplők nem egyformán élték meg a történeteket. Más – más lényegre ragadtak meg és különbözőképp értékelték jelenségeket, sok esetben saját szerepüket is. Az interjúalanyok között vannak nemzetközi hírű, rangú borászok és olyanok is, akiket csak szűkebb pátriájuk ismer. A borászokon kívül megszólalnak mások is, akiknek szerepük volt abban, hogy a villányi bor és a Villány-Siklói Borút népszerű legyen. Közös bennük az a hatalmas akarat és szándék, a legjobbra törekvés, hogy a minőségi villányi bor sikeres legyen.

A bemutatott borászok és szakemberek a maguk posztján fontos szereplői voltak és ma is azok mindannak, ami a villányi borvidéken kialakult. Az interjúk az utóbbi négy-hat év alatt kerültek felvételre. Annyi idő, mint ami egy kiváló minőségű borhoz kell. A kötethez 30 interjúból választottam ki a legérdekesebbeket. A kötetbe szervezés gondolata feldolgozás közben, Missouriban¹ fogalmazódott meg, amikor a tanulmány első változatát írtam és azzal

¹ Köszönettel tartozom a Hungarian-American Enterprise Scholarship Fund támogatásáért, mely lehetővé tette a tanulmány elkészítését és az élményszakadékot érintő kérdéseinek végiggondolását amerikai ösztöndíjam során. Köszönöm a beszélgetőtársaknak, hogy időt szakítottak rám és munkájukat félbehagyva válaszoltak kérdéseimre. Köszönettel tartozom önzetlen segítőimnek, Selyem-Tóth Juditnak, Árpásné Frick Dórának és Tomposné Weisz Etának, akik az interjúk gépelését és ellenőrzését végezték el.

párhuzamosan amerikai borászokkal is készítettem interjúkat. Úgy vélem, hogy példa nélküli és nemzetközi jelentőségű mindaz, ami Villányban történt. A kötet végére tettem azt az összefoglaló tanulmányt, mely kísérletet tesz Villány és a Villányi borvidék fejlődési szakaszainak leírására.

A válogatás, ahogy a címben jeleztem, első kötetet jelent. Reményeim szerint régi és új interjúalanyokkal folytatni tudom az interjúkat és pár év múltán egy második kötetben közreadhatom a folytatást.

Jó olvasást és élményekben gazdag borúti tartózkodást kívánok mindenkinek.

Dr. Kovács Dezső címzetes egyetemi tanár

kovacsd@rkk.hu; 30-9599106

Interjú Tiffán Edével – 2008. június

„a borút legyen a beszélgetések, a tervezetések helyszíne”

KD: Visszagondolva az elmúlt húsz esztendőre, arra a változásra, ami Villányban történt, milyen tényezőket lehet megragadni, aminek ez a fejlődés köszönhető?

TE: Több irányból indult ez a dolog. A 80-as évek végén felmerült már az igény a borturizmus-féleségre, elsősorban a külföldi ismerősök, német rokon kapcsolatok révén. A nyugati világban a borturizmus már egy működő gyakorlat volt, mint ahogy már kiderült az 1990-es évek elején. Akkor a Rajna-pfalzi borút fennállásának az 50. évfordulóját, az elzászi borút pedig 40. évfordulóját ünnepelte. Ezt még nem tudva, de érezve a külföldi ismerősök, rokonok révén az érdeklődést, egy-egy pince megnyílt egy-egy csoport részére az 1980-as évek második felében. Az 1980-as évek utolsó éveiben pedig agyban megszületett a gondolat, hogy megnyitjuk a pincéket a turisták részére. Négy szereplő volt, aki a kezdetek kezdetén nyitott. Az a négy szereplő: Villánykövesden Polgár Zoltán, a Blum egy kicsit később, Villányban Gere Attila és én. Mi az 1980-as évek utolsó éveiben már kialakítottunk itt a pincesoron Attilával egy-egy fogadót, és még nem állandóan nyitva, hanem bejelentett vendégeket fogadtunk. Ez a történet egyik eredője. A másik eredője az én részemről, és ez a közösséget is vastagon érintette, hogy 1991-ben Baranya megye delegáltja lettem, a Baranya Megyei Közgyűlés akkori elnöke, Szűcs József társaságában az AREV-hez. Az AREV egy brüsszeli fél-politikai, fél-szakmai szervezet. Magyarra fordítva az európai szőlőtermelő régiók konferenciája. Máig is működik. A szervezet egyébként annak idején Bordeaux mellett székelte. Ennek a szervezetnek volt egy borút-irodája. Havonta, kéthavonta voltak ülései Macedóniától Portugáliáig, Szicíliáig. Ez alatt a négy év alatt megismertem Európát. Azokon az üléseken a szervezet fő témája egy szőlőtermesztési és borászati charta megfogalmazása volt. Ez a charta volt hivatott arra, hogy nem kötelező módon, de alapot szolgáltatson az Európai Unió államainak a borászati törvénykezéshez, mint egy ajánlás. Azóta is nagy háború megy a déli és az északi államok között, mert rettenetes érdekellentétek mozognak és feszülnek. Az egyik cukrozni akar, a másik tiltani akarja a cukrozást. Ez a fő motívum. Az egyik savazni akar, a másik tiltani a savazást.

KD: Ez az AREV delegáció tagság mit hozott?

TE: Azt hozta, hogy Baranya is tagja lett a szervezetnek. Pécsnek hozott egy konferenciát, ide csábult egész Európa. Megismerték Pécsset, Villányt és környékét. Végül is ezeknek nagy jelentősége van. A borút szempontjából az a lényeges, hogy működött ott egy borút iroda és azt próbálta megfogalmazni, hogy mik azok az elemek, amelyek egy borút felépítéséhez kellenek. Ugyanis Európa szőlőtermelő, bortermelő része a már 4-5 évtizede működő borutak sikerei hatására borút-lázban égett. Közte mi is. Baranyaiak, villányiak. Ez aztán ott csúcsosodott ki, hogy felszedve az ismeretanyagot, 1994-ben szerveztünk egy utat a villányi borvidék polgármestereinek és azon szőlősgazdáknak, pincetulajdonosoknak, akiket érdekelhetett ez a téma. Ezt az utat az AREV-es partnerek segítségével - Rajna-Pfalz, Elzász, Steiermark és a többi - csináltuk, ahol a sikeres utak mentek. Mindenhol ragyogó fogadtatásban részesítették ezt a kisbusznyit, 25–30 embert, és ennek az útnak óriási sikere lett. Mert fantasztikusan meggyőző volt. Nem is kellett felhívni az emberek figyelmét, hogy egy borút a maga gazdagságával, amit a borturizmus hozott számára, mennyire kiemelkedett az amúgy nyugati kultúrkörnyezetből is. Fantasztikusan meggyőző volt az a fogadtatás, amit ott tapasztaltak percről percre. Hazajöttünk, és két hónap múlva megalapítottuk a Villány–Siklói Borút Egyesületet, amelynek az első alapító elnökségét, mint az egész kezdeményezője, az én nyakamba varrták. De én nem azért csináltam, hogy elnök legyek. Akkor került szóba, hogy kistérségi társulások is alakuljanak. Az Egyesület ennek a kistérségnek a kistérségi társulása is lett, amely aztán ebben a kistérségi társulás témában megfogalmazott célokat is magáénak tulajdonította. Az egyesületbe beléptek az önkormányzatok, és belépett egy jelentős számú tag. Először azok, akik részt vettek ezen az úton. Egyből pályáztunk, és a pályázat céljai között olyan dolgok voltak, mint a borút megjelenítése, táblák, oktatás – nagyon fontos dolog. Csináltunk egy rendkívül sikeres és óriási tömegeket mozgósító okítást, nem is lehetett egy helyszínen megcsinálni, annyi volt a jelentkező. Villányban és Siklóson volt ilyen oktatás. Ez mind az elnyert támogatás segítségével, természetesen. Mert közben a Munkaügyi Központ támogatását is elnyertük, egy sokirányú oktatást, amelyben szerepelt (emlékezetből egypár dolgot kiragadva): borászati ismeretek, hogy megfelelő minőségű bort tudjanak az emberek az asztalra tenni, vendéglátói ismeretek, hogy hogyan kell megteríteni, hol kell lennie a villának, ilyen egészen gyakorlatias megközelítés. Viselkedéskultúra, pszichológiai dolgok is szerepeltek benne, három olyan téma, ami most hirtelen eszembe jutott. Ez egy télen keresztül zajlott le. Nagy sikerrel és nagyarányú részvétellel. Közben még ebben az egész pályázatban benne volt olyasmi, hogy 1 millió vagy 2 millió forint kamatmentes hitelhez jutottak tagjaink borozóik megnyitásának segítésére. Voltak ennek gyakorlatias dolgai is.

Ezen tevékenység során kezdetben a 20–25 fős tagság – beleértve az önkormányzatokat is – felnőtt 150 fő fölé. És egymás után sorra nyíltak ki a pincék.

KD: A kamatmentes hitel elég volt, elég nagy löketet adott azoknak, akik fejlesztésen gondolkodtak?

TE: Igen.

KD: Habár a kamat akkor sok volt, kb. 30%, ugye?

TE: Nem az volt a fordulópont, hanem az emberek a felvilágosítása volt a fontos, az ideát kapták meg. Nyílt egy pince, tele volt vendéggel, nyílt a másik pince, tele volt vendéggel. És akkor feltámadt a gondolat, hogy hoppá, vigyázat, mi lesz, ha itt minden kinyílik, és nem jut minden pincébe vendég? Akkor mi, akik láttuk, hogy mi az, hogy Grinzing, mi az, hogy Rajna-Pfalz – el tudtuk mondani, hogy akkor válik a dolog jelenséggé, amikor nem egy vagy két pincébe megy be a vendég, hanem kulturáltan, egy kultúr-környezetben minden pincébe be lehet térni. Ekkor válik jelenséggé. És ez valóban így is lett. Minél több pinceajtó nyílt ki, annál inkább jelenség volt. Az önkormányzatot sikerült meggyőzni, hogy akkor, amikor – személyesen megint csak én voltam az, aki meghívottként hozzászóltam – a községünk fejlesztéséről volt szó, akkor azt mondtam, hogy először a kirakatot kell rendbe tenni, és a mi kirakatunk a pincesor. Az embereket a kezdet kezdetén tényleg fel kellett világosítani. Én akkor, 1994. év végén a borút egyesület elnökeként, a Baranya Megyei Idegenforgalmi Hivatal az éves záróülésén Pécsen a Széchenyi téren vettem részt. Ott a fürdőturizmusról, a lovas turizmusról, minden egyébről szó volt, de senki meg sem említette a borturizmust. Akkor hozzászóltam, hogy emberek, vigyázat, itt van egy borturizmus is, amely indul nálunk. Ha azt nézem, hogy nyugaton hogy megy ez, akkor egy nagyságrenddel nagyobb sikert lehet elvárni, és tessék ezzel számolni. Akkor legyintettek rám, de 3-4 év múlva ez a legyintgetés abba maradt.

Itt már ezernél több ágy áll rendelkezésre kisebb-nagyobb panziókban, és most már négycsillagos szállodák fognak épülni.

Visszagondolva, az 1990-es évek elején elképzelteket, hova jutottak mára, mi valósult meg?

TE: Több van, mint amit akkor el lehetett képzelni.

KD: Tehát akkor nem lehetett azt látni, ami most van?

TE: Mi bízunk a sikerben. Volt egy jelenség, amit én meg szoktam fogalmazni. Amikor mi Rajna-Pfalzban és Elzászban voltunk, akkor többek között olyan kérdésünk is volt, hogy a fogyasztó közönség, a látogató közönség milyen összetételű? A válasz az volt, hogy 80% német – mondjuk Rajna-Pfalzban –, 20% külföldi. Mi magunkban sajnálkoztunk, hogy ez nálunk sajnos nem ilyen, és minden bizonnyal nem is lesz ilyen. Mert nálunk 80% külföldi és

20% csak a belföldi. Nem telt bele pár év, és fordult a kocka, ma valóban úgy állunk, hogy a belföldi kereslet 80% és a külföldi 20%. Ezek nem statisztikai számok, hanem érzés alapján mondom.

KD: Az hogy történt, hogy az 1990-es évek elején itt azt mondták, hogy ki kell vágni a szőlőt. Maga pedig azt mondja már akkor, hogy telepíteni kell. Tehát kétféle felfogás birkózik egymással, egy pesszimista és egy optimista. Hogy változik ez? Hogy indul be a családi pincészetek felé az irány?

TE: A magam példáján tudom ezt a legjobban érzékeltetni, mert az első szereplők egyike voltam. 27 évig nagyüzemi szakember voltam, 1991-ig. Az állami gazdaságban, illetve annak a jogutódainál, a borkombinátban dolgoztam 17 évig, az utolsó tíz évben, 1981 és 1991 között a villányi szövetkezetnek voltam főborásza. 1989-től kezdve sikerült egy új pályára lépnem, – a dolgok nagyon összefüggenek és egymásra rakódnak, és véletlenszerűen épül fel a piramis. Bekerültem egy olyan csapatba, még nagyüzemi szakemberként, amit az angol Sunday Time Wine Club vezetője Hugh Johnson választott ki egy budapesti bemutatkozáson. Bennünket akkor az ÁgKer. Kft. kereskedelmi irodája vitt ki Angliába, ennek a borklubnak minden évben ismétlődő fesztiváljára. A borklubnak 400 ezer tagja volt anno, és rettenetes mennyiségű bort importáltak az egész világból. A borklub mögött volt egy Direct Wines Ltd. nevezetű kereskedelmi szervezet, amelyik a tagok részére forgalmazta a borokat. Hugh Johnson volt a klub elnöke. Amikor én odakeveredtem, akkor volt egy nagy borverseny a világ nem tudom hány száz bora közt, amit forgalmaztak és minden évben 10 aranyérmet adtak ki. A 10 aranyérem közül az egyik az enyém lett. Ez óriási feltűnést keltett ott kint is, cikkeztek rólam Angliában, meg itt Magyarországon is. Ez 1990 őszén történt. Mint említettem, ez nagy valami volt ott kint is, sajtó jött, televízió, írott sajtó. Magyarországra is begyűrűzött ennek a híre olyan hirtelen, hogy 1991-ben megalapították az év borásza, bortermelője intézményt vagy titulust, és első alkalommal ezt nekem adták. Ez aztán egy rettenetesen jó pozíciót biztosított nekem a magyar gasztronómiában. Az ünnepségen, a Fortunában, ahol átadták nekem ezt a díjat, Láng György méltatott. Nem akárkí, a Four Seasons étteremhálózat egyik életre hívója, a budapesti Gundel étterem helyreállítója a rendszerváltás után. Az én 10 ezer palack boromnak megvolt a piaca. Azóta is azzal küzdök, hogy soha sincs elég. Ezt a 10 ezer palackot az 1991-es Sevilla-i világkiállításra, ahol volt két magyar vendéglő, teljes egészében el akarták vinni és egyszerre kifizetni. Én azt mondtam, hogy nem. Nekem fontosabb az, hogy a magyar gasztronómiában ismerjenek. Ott kint megisszák a bort és nem tudják, hogy kitől származik, itt viszont megalapozom a dolgaimat a legjobb magyar éttermekben, szállodákban.

KD: De akkor még a tsz-ben volt?

TE: Akkor léptem ki. A kilépés az... akkor a párttitkár lett az elnök, másnap, ahogy elnök lett, akkor eltanácsolt „az egyetem fura ura”. A régi elnök technokrata volt, és nagyon jól együttműködtünk.

KD: Ez volt a példa. Indult Gere is, indult Polgár, Bock, tehát néhányan akkor elindultak, de hogy bővültek ezek a birtokok?

TE: Nagy segítségünkre volt az, hogy ezzel egy időben nem kellett nekünk piacot keresni. Megvolt a fogadókészség a gasztronómia részéről, jelentkeztek egyből a nagykereskedők, akik átvették tőlünk a bort. Nekem szerencsém volt, egy volt évfolyamtársam, Garamvári Vencel, ő akkor szabad volt éppen, elindult a Hungarovin vezérigazgatóságáért, de a régi vezérigazgató mögött egy szavazattal lemaradt. Ami azt jelentette, hogy akkor öneki magának is magánszférába kellett mennie. Tehát megvoltak a nagykereskedők, a gasztronómiából megvolt az igény, és itt voltunk néhányan, 4-5-en, annyian, akik már tömeget tudtak adni. Megint csak jelenség volt az, hogy Villányban 4-5 ember volt, a többi borvidékről meg itt-ott egy-egy ember. Akik itt elkezdtek mindjárt borturizmussal is foglalkozni. Elterjedt a hírünk, az emberek jöttek, csoportosan jöttek. És ahogy kiderült – erről nem is beszéltem korábban, holott ez egy fontos tényező –, a borturizmusban egy fantasztikus marketingérték volt. Amikor az emberek idejöttek, megkóstolták, vásároltak, haza vittek, majd megjelentek az üzletekben is a borok, a vendéglőkben, és ezeket fogyasztották. Máig is ez a marketingérték benne van ebben az egész jelenségben.

Kis területek. Ebben az időben játszódtott le a nagyüzemek a bizonyos mértékű felbomlása. Nem volt integrátora az itteni szőlőtermesztésnek. Itt a magántermelés úgy folyt, hogy a nagyüzem, a borforgalmi vállalat meg a szakcsoport stb. felvásárolta a megtermelt szőlőt, illetve a magánpincékben elkészült bort. Volt itt és máig is van 130 hektár ún. szakcsoporti terület, amit a nagyüzem hozott létre, hogy termeljenek, majd mi megvásároljuk. Ez is felszabadult, mert a nagyüzem azt mondta, hogy mi nem vásárolunk. Tehát volt alapanyag a borvidéken. Aki elhatározta, hogy foglalkozik ezzel, az hozzájutott alapanyaghoz. Elsősorban mindenki igyekezett szőlő formájában megtermelni saját maga, hogy jó minőségben elkészítse a bort. Természetesen mindenki igyekezett kezdettől fogva a maga területeit bővíteni. Nemcsak azért, hogy az alapanyagot mennyiségileg biztosítsa. A saját maga által előállított szőlő minősége óhatatlanul – kezdettől fogva – jobb minőségű volt. Igyekezett az ember jó dűlőkben termelni, vásárolni területeket, másodsorban pedig úgy termelni a szőlőt, hogy azon igazán minőség legyen. Ez a minőségi kritérium, ez a minőségi határ az idők során mind jobban szigorodott, tehát mindig jobb és jobb bor előállítására kényszerült, illetve akart

készíteni az ember. Ennek következtében pedig az ismeretek is gyarapodtak. Terméskorlátozást vezettünk be, olyan technikai eszközöket a pincébe, amelyek a kint jó minőségben megtermelt szőlő értékeit egy hűtött erjesztés során át tudta menteni a borba. És ilyen-olyan úton próbálta mindenki növelni a területeit. Ebben az első lökés minden bizonnyal a kárpótlási árverés volt. Azért itt meg kell mondani, hogy nagy betartások voltak. Feltételezem, hogy másutt is. A borkombinát a siklósi térségben jelölte ki a kárpótlásra kerülő területeket – mert ez nem volt megszabva – és nem Villányban. Közben itt volt 130 hektár ún. szakcsoporti szőlő – mint már említettem –, erre a 130 hektárra az ültetvénytulajdonosok, mert a föld bérben volt a nagyüzemtől, az ültetvényt meg mi készítettük el. Volt egy időpont, amikor elővásárlási jogunk lett volna, és ezt elsundám-bundázta a nagyüzem, úgyhogy erről lecsúsztunk, egyszer és mindenkorra. De a kárpótlási árverés során voltak villányiak, akik elmentek Siklóusra licitálni, és Siklóson vásároltak szőlőket. Én nem mentem el, én Villányban maradtam. A villányi szövetkezetnek voltak kijelölve parlagterületei, amelyeket értéktelennek hittek, a Kopáron. Abba sikerült ott nekem belelépnem. Én a borászat és szőlészet szakértőjeként termeltem ott szőlőt, tudtam, hogy milyen érték az, csak elkottyintottam magamat, hogy márpedig én ott vásárolni fogok, erre mindenki ott licitált. Így jutott másnak is, meg nekem is.

KD: Villány és Siklós. Villányban történik valami, Siklóson kevésbé – az adottságok különböznek?

TE: Több helyről kiindulva lehet erről véleményt mondani. Az adottságok annyiban különböznek, hogy Villányban van egy pincesor. Ez eleve ad egy olyan környezetet, ami alkalmassá teszi a helyet arra, hogy itt borút működjön. A tömeges megjelenés, a jelenség. A másik meg az emberi tényező. Ki is mondtuk. A siklósi emberek egészen mások, mint a villányiak. A villányiak vállalkozó kedvűek, a siklósiak meg nem. Ezt így, egy az egyben meg kell mondani. Itt van a Villány-siklósi Borút Egyesület. Én egy idő után leköszöntem az elnökségről, mondván, hogy az én legitimitásom azzal, hogy itt megválasztott engem 30 valahány borúti tag egy kistérségi társulásnak a vezetésére, az nem elég legitimitás. Akkor én javasoltam, hogy a siklósi polgármester legyen az elnök, a villányi meg az elnökhelyettes. A Dunántúli Napló akkor úgy is hozta, hogy a Tiffán E. kijelölte az utódait. De valóban úgy volt, önekik nagyobb fokú legitimitásuk volt, hiába erőlködik egy vállalkozó. Azóta is ezt mondom, nehogy már egy vállalkozót tegyünk egy ilyen kistérségi társulás élére.

Akkor merült fel a kérdés, hol legyen a központ? A tagság zöme először is villányi volt, nyilvánvaló, hogy Villányban lett a központ. Akkor mozgósítottak Siklóson, és siklósi gazdák is tagjai lettek az egyesületnek. Egy idő után felmerült, hogy ez így nem jól működik, mert itt

van a központ Villányban és a villányi központ a villányiakhoz mozgósít. Magyaráztuk neki, hogy mindegy, mert ott van a fax, a telefon, mindegy, hogy hol van a telefonnak a vége. De hogy legyen Siklóson az iroda. Mondtuk, hogy jó. Én voltam az első, aki felálltam, és mondtam, hogy jó. Miért ne legyen Siklóson. Akkor elment Siklóra az iroda, két évig ott volt és akkor megköszönték, hogy ez pénzbe kerül, ez nem jó, menjen vissza a központ Villányba. És akkor elkezdődött a kilépés a siklósiaktól, mert felvetődött egy olyan probléma, hogy a Borút Egyesület a siklósiakért nem tesz semmit.

Hiába mondtuk, hogy az egyesület nem old meg senkinek semmit, az egyesület azért kell, hogy legyenek összejövetelei, nyílt napjai, a nyílt napokon látogatás az egyes vállalkozásokhoz, pincékbe. Az egyesület a beszélgetések színtere, az elképzelések, a tapasztalatok átadásának a helyszíne, és valósítsa meg mindenki saját magát. Én sem várok el semmit az egyesülettől, az én problémámat nem az egyesület oldja meg, az én sikereimet nem az egyesület hozza, hanem mindenki saját maga sikereinek a kovácsa.

Annak idején, az az igazság, én azért mondtam le 1995-ben, mert akkor alakult a hegyközségi rendszer. Én akkor, 1995-től 2000-ig a Villányi Hegyközség elnöke voltam, a borvidék hegyközségi tanácsának elnöke, meg a nemzeti tanácsban is voltam. Abban én több szakmaiságot érzékelttem, ott a legitimáció rendben volt, én nem szerettem az üres járatot.

KD: A villányi bornak – lehet, hogy patetikus a kérdés – most milyen a rangja a világban?

TE: Ez egy nagyon nagy kérdés. Villányt Hugh Johnson fedezte fel újra. A Villányi Boratlasz hátuljára ő írta az ajánlást. Hugh Johnson azt írta 1989–90-ben: a II. világháború előtt a világon még csak Európában volt minőségi szőlőtermelés. Európa csúcán, és így a világ csúcán három nemzet állt borának a minőségével. Ez a három nemzet: Franciaország volt, a másik Németország – ami meglepő – a fehérborával elsősorban, és a harmadik Magyarország. Mi az elmúlt fél évszázad „sikereinek” köszönhetően lecsúsztunk erről a csúcsról. Felkapaszkodtak aztán olaszok, spanyolok, és most már az új világ. De nálunk nem változott a klíma, a lehetőségeink, adottságaink ismertek, csak közben két-három generációváltás játszódott le, és ez azt jelenti, hogy elfelejtődött, hogy mi is az, hogy magyar bor. Közben azért itt is történtek változások. Ha az ember elmegy Gyöngyösre és az egyetem kollégiumából kinéz arra a kopasz hegyre, amin látszik, hogy valamikor - mert ott vannak a teraszok - szőlőtermesztés volt. Elmegy az ember Tokaj-Hegyaljára, akkor látja, hogy azokon a területeken, ahol minden valószínűség szerint a legnagyobb bortermelés folyt – igaz, hogy izzadva, görnyedt háttal lehetett szőlőt termelni –, ott nincs szőlő. Ha az ember elmegy Svájcba, Vallis tartományba, akkor négykézláb mászik a teraszok között, és még mindig ott termelik a szőlőt. És olyan bort csinálnak, hogy az ember nem is hinné, hogy Svájcban jó bor

van. A világ egyik legfinomabb borát csinálják ott. Magyarországon a termelés lecsúszott a hegy lábához, a legjobb területek ott maradtak kopaszon, kitéve az erózióknak. Még a románok sem csinálták ezt. Ha az ember végigmegy Erdélyen, akkor látja, hogy a nagyüzemi ültetvények ott maradtak fenn a jó fekvésekben. Nem voltak olyan buták, hogy lejöttek volna.

Hugh Johnson azt mondta, hogy a magyar bor a legjobb borokhoz tartozott, de ezt elhitetni az emberekkel rendkívül nehéz. Ehhez valami rettenetes marketingtevékenység kellene – de a szőlőtermesztésben nincs meg az a jövedelemteremtő képesség, ilyen viszonyok között, mint Magyarországon –, amely lehetővé tenné azt, hogy a termelők saját maguk egy nagy marketingkampányba kezdjenek a legfontosabb államokban, Németországban, Angliában – hogy csak kettőt mondjak. Ha az ember megnézi az új világ borainak sikerét, hogy a chilei bor hogy lett nagy betűkkel CHILEI, meg az ausztrál, meg a kaliforniai bor. Mögötte mindenhol felfedezi az ember az államot, a chilei államot, amely nagy pénzekkel támogatta ezeknek a boroknak a sikerét. Az egy dolog, hogy mi itt Villányban sikeresek voltunk és a magunk borait a nemzetközi kiállításokon meg a nemzetközi sajtóban való szereplés révén megfelelő marketingben részesítettük és egy bizonyos sikert és ismertséget elértünk. De hát ez messze nem igaz az egész magyar borászatra. Mert nekünk, hogy ide eljussunk, 15-20 év alatt kellett megteremtenünk, amit a nyugati világban több egymást követő generáció hozott létre egy-egy családi vállalkozásban. Ez aztán azt eredményezte, hogy bizony a tevékenységünkben időnként rezeg a léc. És most különösen rezeg a léc, amikor valami fantasztikusan nyílik az olló. A növényvédő szerektől kezdve, elszabadult a pokol, energia... borzasztó.

Hugh Johnson mondta azt a magyar borra, és a villányi borra értette, hogy itt eleget süt a nap ahhoz, hogy megérjen a szőlő igazán, de az érési időszakban hűvösek az éjszakák, amely megakadályozza, hogy a szőlőben elégijenek az ízek, zamatok és savak. Végül is ezt lehet Villányra vonatkoztatni, de lehet az egész Pannon-medencére is, mert itt íze, zamata van a gyümölcsnek, és a szőlő is egy gyümölcs, és ha ezt megfelelően átmentjük, akkor ez a borban meg is jelenik.

KD: a 2000-es évek eleje; nagy befektetők jönnek Villányba, a Csányi, a Wunderlich márkanév mögött Szűcs, a Sauska.

TE: Nem egyformák ezek a pénzügyi befektetők. A Csányi termelni akar, felépített egy termékpiramist, aminek van alja, olcsó, van közép, és van csúcsa, a prémiumminőség, és hogy ehhez a szemlélethez eljutott, ahhoz nekem is meg Gál Tibinek is szerepünk volt. Itt van Sauska, leszámítva azt, hogy nem kellett volna ide egy Kaliforniába illő borászati épület, de lelke rajta, az sem baj. Őt egy fantasztikus pozitívumnak képzelem én. Igaz, hogy felhajtotta

az ültetvények árát, most már 100 hektárt célzott meg, saját termelést, és rendkívül igényesen áll hozzá magához a szőlőtermeléshez is, meg a borászkodáshoz is. Chilei meg kaliforniai borászt foglalkoztat, és tudom, hogy a kezében tartja a Parker világát, ott van a kezében az amerikai piac, ahol egy fantasztikus marketinget fog csinálni Villáynak.

Két évvel ezelőtt, ilyen tájban voltam kint Bourgogne-ban, egy burgogne-i gazda meghívására csináltam egy kis kirándulást, 18-19 emberrel kimentünk. Jártam már ott, csak nem voltam ott egy hétig, és nem jártam ott a Guyot úton 20-30 km-t ide-oda, és nem mentem be sok pincébe és nem kóstoltam meg egy csomó bort, nem láttam napról napra azt a szőlőtermesztést, ami ott van. Azt a fantasztikus egyöntetűséget a szőlőtermesztésben, azt a minőségcélzatú szőlőtermelést.

Az az igazság, hogy a borvidékünk kicsit 'elnagyüzemesedett' szőlőtermesztés vonatkozásában. És a borturizmus, a könnyű értékesíthetőség, az alapanyaghiány, ilyen értelemben kényelmessé tesz. A háttérben megmarad a tömegtermelés, és nagyon kevesen vagyunk azok, akik visszatértünk valamilyen formában, nem az eredeti formához - mert ott az eredeti forma működik, egy eredeti gépesíthető forma a szőlőtermesztésben. Nálunk az eredeti művelésmód a karós szőlő, a bakművelés, ami nem gépesíthető. De találtunk egy adekvát művelésmódot, egy egysíkú művelésmódot, egy közép magas kordont, aminek a terhelése ugyanúgy, ugyanannyi rügy, mint a bakművelésnek volt. Tehát valahol a 6 és 10 rügy/tőke között, és minden lehetőség megvan arra, hogy ez ugyanazt produkálja minőségben, mint a bakművelés produkálta. Mert itt az elnagyüzemesedett szőlőtermesztés sajnos tömegtermelést jelent. Itt kell valahogy visszakanyarodnunk, de ha nincs kényszerítő körülmény, akár külső, akár belső, mint ahogy az én meg néhányunk esetében megvan, akkor nincs változás.

Megcsináltuk, 2006. január 1-jétől működik az eredetvédelmi rendszerünk, ami rendkívül jól sikerült. Nincsenek szigorú előírásai. Azért nincsenek szigorú előírásai, mert el kellett fogadtatnunk az emberekkel, meg kellett szavaztatnunk. A magyar bortörvény 140 mázsát enged hektáronként termelni, és akkor még minőségi bort lehet termelni. Addig tudtunk elmenni, hogy 130 mázsáig beszigorítottuk az alapminőséget. A prémiumminőségnek már 85 mázsa a termelhető maximuma, ezzel szemben mi 30-50 mázsát termelünk. Akikben nemcsak a külső kényszerítő dolog van, hanem a belső is, hogy tényleg a legjobbat termeljük. Ahhoz, hogy Villány igazán nagy legyen, ahhoz kellenek Sauskák. Kell a Sauska, meg kell a másik, aki ilyen módon közeledik a borhoz, mert ezek a cégek fogják megteremteni a nagy villányi borokat olyan mennyiségben. Én most kihozok két bort. Az egyiket 2400 palackos mennyiségben, a másikat 3700 palackos mennyiségben. Hol leszek én ezáltal világszerte ismert? Tehát kellenek a 100 hektáros Sauskák, akik ugyanazt teszik, vagy még nagyobb

hozzaértéssel, mert hozzák a külföldi tapasztalt borászokat, akiktől mi is sok mindent ellestünk.

KD: Mi lesz a kicsikkel? Nagyon sok kicsi van. Fél hektár, 1 hektáros kis területek. Ezzel együtt van egy öregedési folyamat.

TE: Igen, van egy öregedési folyamat és állunk elébe, mi vállalkozók. Egy szomszéd szőlő egy generáció életében általában egyszer eladó. Ha egyszer eladó, akkor meg kell venni. De a tevékenységünk, a „nagyobb vállalkozók” tevékenysége nem arra irányul, hogy a kicsit tönkregye, sőt. Minden egyes momentum, amit elkövetünk, visszahat a kicsik életére, piaci pozíciójára is – pozitív értelemben. Ha komolyabban tudom eladni a bort, akkor többet tudok fizetni érte. Ha az ember végigmegy a borvidékeken és megkérdezi, hogy hol mennyi a szőlő felvásárlási ár, akkor az derül ki, hogy Villányban esetleg kétszerese vagy többszöröse, mint más borvidékeké. Más borvidékeken a 30 és a 60–80 Ft közötti árról beszélnek, mi pedig indulunk 150 Ft-nál és valahol a 250 Ft-nál, vagy afelett. Hogyha valaki azon a színvonalon termel szőlőt, ahogy én, akkor annak a szőlőnek a kg-ja akár 800 Ft-ot is megér.

Senkinek nem érdeke, hogy a kicsik tönkremenjenek. Nekem nem érdekem, hogy a 24-25 hektárom helyett 280 hektárom legyen. Legyen 30 hektárom, tehát nem akarok növekedni. Megtermelem azt a kevés csúcsbort és vásárolok hozzá, örülök, ha valamelyik szóba áll velem, és jó árat adok érte. Tehát éljen. Komolyan, senki nem megy arra, hogy tönkregye a kicsit. Éljenek és viruljanak, adják el a pincesoron a borukat, akinek van pincéje. Akinek meg nincs, az úgyis magasabb árat fog kapni a szőlőjéért, mint másutt.

Nekem a Kopárban két szomszédom van. Mindkettőnek felajánlottam, hogyha egyszer eladó a szőlőjük – én, mint szomszéd, elővásárlási jogom is van rá – nem követelözve mondtam ezt –, akkor örömmel megadom a legmagasabb árat, amennyiért ők el tudják adni. Az egyik borsót termel rajta, a másik meg öreg szőlőt, saját maga fogyasztására. Egy 85 éves ember, a napi bora persze, hogy legyen meg.

KD: Van-e annak esélye, hogy árban feljebb megy a villányi bor?

TE: Hogy csak csúcsbort előállítani? Az nem működik. Itt a termékpiramisnak tényleg meg kell lennie. Egy egészséges termékszerkezetnek. Azt nem is mondtuk, hogy 1600 hektárnál volt a borvidék területe, és ma 2400-2500 hektár. Ez is valamit jelent a borvidék helyzetére utalva. Hogy ezen a 2500 hektáron mindenki Cabernet Sauvignon-t termeljen? Ki issza azt meg?

KD: Mi hiányzik a villányi turizmusból? Mi kellene ide?

TE: Végül is, amit itt a fiúk terveznek, elegáns nagy szállodákat, komplex kínálatot, a wellness-turizmus is szerepet kap. A próbálkozás Harkány és Villány összekapcsolásával,

nem nagyon működött. Ahogy a Balatonnál sem működik az ottani fürdőturizmus és a bor összekapcsolása. Ugyanúgy a gyógyturizmus sem kapcsolható a villányi borturizmushoz. De egy helyi wellness-turizmus, igen. Én ezt el tudom képzelni. Amúgy még kulturáltabb szolgáltatások, mert, ha az ember végigmegy a pincesoron, és betér a pincékbe, akkor szenzációs pincéket láthat, – szenzációs, óriási, le a kalappal, minden igényt kielégítenek. Feltétlenül fontos lenne - de talán ez is megvalósul - egy elkerülő út Villánynak, mert itt hömpölyög a forgalom a pincesoron, a BCM cementszállítmányai, a nagy kamionoktól kezdve az átmenő személyforgalomig. Ha az önkormányzatnak lenne ereje, akkor egy új faluközpontnak, vagy városközpontnak a létrehozása nagyon pozitív dolog lenne. Egy olyan városközpontnak, ahol a rendezvényeink több tízezres résztvevővel is megoldhatók lennének.

KD: A borút szerepe hogyan alakul a következő időszakban?

TE: A borútnak volt egy nagy botlása, ugyanis egy utazási irodát akart működtetni. Egy ilyen megalomániás útra tévedtünk be, ahol én ágáltam ellene, de hát a kilátásba helyezett sikersztori ellen nem nagyon lehet... mert máig is a Borút Egyesület elnökségi tagja vagyok. Bekövetkezett egy bukás ebben a vonatkozásban, kiderült, hogy csak beutaztatásból egy utazási iroda nem működik. Most visszamentünk arra a szintre, amit én mindig mondtam, hogy a borút legyen a beszélgetések, a tervezgetések helyszíne, legyen gittünk, amit rágunk. El is mondtam az Egyesület gyűlésén, jó értelemben legyünk gittegylet, és visszamentünk ehhez a dologhoz, túl azon, hogy pályázatunk, de nem akarunk világra szóló dolgot megvalósítani. Azt valósítsák meg a vállalkozók. Nem is lehet többet elvárni. Rajna-pfalzban találkoztunk egy olyan jelenséggel, hogy a folyamatos rendezvények bevételeiből az ottani borút iroda 2 vagy 3 %-ot kapott, és azzal működött. Nálunk ilyen nem lehetséges, mert ahhoz mindenkinek tagnak kellene lennie. Mi ugyan betesszük a magunk 25 ezer forintját, meg az önkormányzatok is beteszik az egy lakosra jutó fejkvótát.

KD: Az indulásnál voltak-e esetleg németországi rokonok, akik beszálltak pénzzel? Hollandok, mások?

TE: Ezt nem lehet tudni. Hozzám be akart szállni a holland kereskedő 1991-ben hivatalosan csendestársként, de azt mondtam, hogy köszönöm szépen, eleget voltam alkalmazott. Ha beszáll, akkor megint csak alkalmazott leszek. Én a saját magam szemétdombján akarok kukorékolni, és mindent magam eldönteni. De nem lehet tudni, hogy melyik villányi melyik nagybácsijának van bent pénze. Gyanítani lehet, hogy vannak ilyenek.

KD: 5-10-15 éven belül lemegy a generációváltás, tehát jönnek a fiatalok, borászok, képzettek, világot jártak. Folytatódni fog-e itt a történet, amit a pionír generáció elkezdett, ...

TE: 49 évesen kezdtem el ezt a vállalkozást, 1991-ben. Az ember az utolsó egy-két évtizedére a maga számára nem hoz létre ilyesmit. Hanem azért hoz létre, hogy a fiának, az unokáinak, az azt követő generációnak valamilyen egzisztenciát teremtsen. Egyszer és mindenkorra. És reméljük, hogy nem lesz olyan kényszerítő körülmény, sem belső, sem külső, ami ezt megakasztja.

KD: Köszönöm a beszélgetést.

Interjú Dr. Szűcs Józseffel - 2010. június

„Fogadják el tőlem, hogy a vendég Villányból kapjon élményt.”

KD: Hogyan emlékszel vissza, hogy indult a borút, vagy egyáltalán Villány a megyében? A megyei politika hogy kezdett erre figyelni az 1990-es évek elején?

SzJ: Majdnem azt mondhatnám, hogy a véletlen hozta így. Kaptam egy meghívást egy ohridi rendezvényre, ahol 1991 nyarán az Európai Bortermelő Régióknak egy nagyon fontos gyűlése volt. Azon a napon, amikor délután elindultam Ohridba, délelőtt temették Cserháti püspök urat a Székesegyházban, és én is elkísértem az utolsó útjára. Ekkor már megyei közgyűlési elnök voltam, a temetésen találkoztam Prieger Józseffel, a Tolna megyei közgyűlés elnökével. Mondtam neki, hogy felveszem ezt a szálát, kíváncsi vagyok erre a rendezvényre, meg erre a szervezetre, amit úgy hívtak, hogy Európai Bortermelő Régiók Gyűlése. Ugyanakkor érdekelt az is, hogy a bortermeléséről híres baranyai területeket be lehet-e kapcsolni ebbe a nemzetközi együttműködésbe. Európai Bortermelő Régiók Közgyűlésének szakbizottsági ülése volt Ohridban, Macedóniában. Ez azért is keltette fel az érdeklődésemet, mert, mint a megyei közgyűlés elnöke, fontosnak tartottam a területfejlesztést. A jogász-közgazdász alapképzettségen kívül terület- és területfejlesztési szakot végeztem az RKK² képzés első körében. Közgyűlési elnökként csupa olyan dologgal találkoztam, ami a munkahelyek megszűnését, a korábbi gazdasági potenciálok elvesztését, az un. kéményes ipar leépülését jelentette, a bányavállalatoktól kezdve a nagy szocialista üzemekig. Valami olyan dinamizáló erőt szerettem volna találni, ahol el lehet indítani a gazdaság egyfajta újjáélesztését, és ezt a helyi potenciálokra alapozni. A helyi potenciál természetesen a munkaerőtől kezdve sok-sok mindent jelent. Én azt kerestem, hogy magas hozzáadottérték-tartalmat hordozó terméket lehet-e találni. A bor akkor az agrárágazatban a 6. legsikeresebb termék volt Magyarországon, és adta magát az a két történelmi borvidék, a Siklós-Villányi és a Mecsekaljai Borvidék. Arra voltam kíváncsi, mit lehet ezzel kezdeni, hogy lehet ezeket revitalizálni, beleértve, hogy természetesen a tőkekoncentráció, centralizáció időszaka most el fog jönni az átalakulással.

Elmentem erre az ohridi konferenciára, és az a szerencse ért, hogy nagyon nagy érdeklődést mutattak akkor az új átalakuló országok iránt és megyei vezetőként én voltam az

² A Magyar Tudományos Akadémia Regionális Kutatások Központja Pécs

egyetlen, aki Kelet-Európából ott megjelentem. A főtitkár úr azt a lehetőséget kínálta számomra, hogy másnap felszólalhatok a konferencián. Bemutakozhatok, elmondhatom a céljaimat, hogy minek is jöttem én ide. Ez a bortermelői kör kb. 34 bortermelő régiót jelentett, a legjelentősebbek, az igazi húzó borvidékek Európában. Ott voltak az egész világon ismert francia borvidékek is, Bordeaux-tól kezdve Burgundián keresztül Champagne és a többi nagy jelentőségű, pl. a Rhone-vidék, Elzász, stb. Képviseltették magukat a portugálok is, élükön Portóval, a spanyolok Rioja-val, természetesen az olaszok a toscanai borokkal, vagy a piemonti szicíliai borokkal, Németországból Rajna-Pfalz, Ausztriából Burgenland, Steiermark is megmutatta magát, tehát Európa legjelentősebb borvidékei vettek részt a tanácskozáson. Éjjel írtam egy beszédet, Tiffán Ede németre fordította, ő volt a tanácsadóm, aki jött velem. Másnap szinkrontolmácsolással bemutattam a térséget, honnét jöttem, meg hogy ki vagyok. Nagyon sikeres bemutatkozás volt, az ottani mezőgazdasági államtitkár is gratulált. Ezt az is alátámasztotta, hogy ezen a rendezvényen engem államtitkári rangban kezeltek. Felfigyeltek 1991-ben a mi borvidékünkre. Magyarországi borvidékek közül, amit addig ismertek, az igazán Tokaj volt, illetve még az egri borvidék. A többi borvidék nem mondott nekik semmit. Magyarországon abban az időben 10 történelmi borvidék volt. Most már 22 borvidék van, de ebből igazán történelmi borvidék 10 és ebből 2 nálunk, Baranyában van. Sőt egy sajátos érintkezésünk van a szekszárdiakkal, majdnem összeér a szekszárdi és a mecsekaljai borvidék. Erre alapoztam is mindig, mert a tolna megyei közgyűlési elnöke felhatalmazott arra, hogy nyugodtan felléphetek a nevében is, azaz Tolna és Baranya megyét közösen képviselhetem.

Azt hiszem – nagyon jól sikerült a bemutatkozásunk, és attól kezdve elkezdtek felfigyelni ránk. Ennek a szervezetnek minden rendezvényén részt vehettünk, hogy megismerjük a szervezet életét, struktúráját, tisztában legyünk az ottani fő kérdésekkel, amelyek a borászati foglalkoztatják. Az Európai Bortermelő Régiók (AREV) tagjai összességében az Európai Unió régiói voltak, és külső megfigyelőként voltunk ott. Magyarország ekkor még nem volt uniós tag. Nagyon fontos volt, hogy 1992-ben, Spanyolországban, a Világkiállítás kapcsán az Európai Bortermelő Régiók Gyűlése is megrendezésre került, de már egy világkonferencia keretében. Ott találkoztam igazából azokkal az országokkal, amelyek Európán kívüliek, és jelentős borászati kultúrával rendelkeznek Chilétől kezdve, Argentínán keresztül Tunézia, Dél-Afrika, Izrael, Ausztráliával bezárólag. Ezeknek, az ún. feljövő országoknak a bemutatkozása abban az időszakban nagyon fontos tanulság volt számunkra, mert velük együtt voltunk jelen a piacon, nem ritkán konkurenciaként is. A fajták, a minőség, a feldolgozási eljárások, módszerek ismerete a versenyképesség érdekében fontos az itteni

termelők számára is. A világkiállítások kapcsolódó konferencia Jerez de la Fontéra-ban volt. A jerez-i sherry-ről biztosan hallottál, az is egy bortermelő vidék. Nekem akkor olyan megtiszteltetés jutott, hogy egyik nap az elnökségben ültem. Ha lett volna még egy világkonferencia, akkor az Baranyában lett volna, ugyanis megkaptam ezt a jogot. Az egész világ nagy borászai eljöttek volna. Ezért siettem a Baranya Megyei Közgyűlés tanácstermének felújításával, akkor készült el a tanácsterem, a tolmácsfülkék, hogy készen álljon a majdani borászati világkonferenciára. Nem sokkal később megválasztottak az Európai Bortermelő Régiók alelnökévé Kelet-Európa képviselőjeként. Éveken keresztül elláttam az alelnöki funkciót ebben a szervezetben, így közvetlenül tudtam figyelemmel kísérni az ott folyó munkát és Baranya küldöttei is minden akciójukban részt vehettek. Volt betekintésünk egyes borvidékekre is, az ottani munkára, szervezésre, fajtákra, termelői problémákra, együttműködésekre.

KD: Más is ment veled ezekre a rendezvényekre?

SzJ: Tiffán Ede szokott velem jönni, de mellette a sajtó képviselőjeként Kovács Zoltán is, aki tudósított a rendezvényekről, interjúkat készített nemcsak velem, hanem a főtitkárral, elnökkel stb. A sajtótudósításoknak nem kis szerepe volt, hiszen ezeken keresztül is lehetett érzékelni, hogy a nemzetközi borászatban milyen mozgások vannak. Ez is segített a magyar termelők a figyelmét ráirányítani arra, hogy a borászatban megjelent a barrique technológia, vagy sikerült felhívni a figyelmet a rose borok előretörésére, ami természetesen a termelők szempontjából sem volt mindegy. Ha van egy keresleti piac ezekre, akkor a termelő, ha jelen akar lenni a piacon, akkor látnia kell a nemzetközi tendenciákat. Magyarországon akkor még nem voltak közismertek ezek a technológiák. Jórészt úgy ismerték meg szélesebb körben, hogy különböző szakmai tájékoztatók is elhangzottak.

Ebben a nemzetközi szervezetben két nagyon fontos kérdés volt, ami mind a mai napig végigkíséri a szervezet működését: a minőség- és eredetvédelem, úgy, hogy abban az időben Magyarországon még a kannás borok uralták a piacot, beleértve a mi borvidégeinket is. Akkor még csak nagyon halvány lépések voltak a villányi területen a palackozók létesítése és a palackozás iránt. Ez is egy garanciális tényező a minőség szempontjából. Az eredetvédelem pedig azt jelenti, hogy az adott területről kell származniuk ezeknek az elfogadott szőlőfajtáknak. Nem lehet más vidékről, alacsonyabb minőségű szőlőt feldolgozni. E téren a világ már sokkal előrébb járt.

A másik a bor cukrozásának a kérdése volt. Mi egy határterületen vagyunk, van olyan évjárat, amikor alacsonyabb a cukorfok, és van, amikor viszont kiemelkedően jó. A mediterrán országoknál nem merült fel a bor cukrozásának szükségessége. Ez észak és dél

vitája volt mindig. Állandó viaskodás volt, hogy legyen cukrozás, vagy ne legyen. Ezek megint olyan nemzetközi tendenciák voltak, olyan nagy kérdések, amikhez alkalmazkodni kellett, vagy megvédeni az ezzel kapcsolatos hazai érdekeket is. Ez abban az időben hangsúlyosabb volt, hisz még nem voltunk tagjai az Európai Uniónak, a magyar érdekek képviselője ekkor még korlátozottabb volt. Akkor az Európai Bortermelő Régiók Gyűlésén keresztül bekerülhettünk egy olyan vérkeringésbe, ahol ki tudtuk fejteni nézeteinket, a végső eredményeket is befolyásolni tudtuk. Magyarán, mi Baranyából meg néhány megye, akik később aktívabban bekapcsolódtak ebbe, mint pl. Tolna megye az említett elnökkel, vagy Borsod-Abaúj-Zemplén megye Tokaj miatt képviseltette magát, vagy Bács-Kiskun megye egységesen tudunk megjeleníteni magyar érdekeket. Bács-Kiskunnak egy nagyon neves küldötte volt, dr. Urbán András, aki a Hegyközségek Nemzeti Tanácsának főtitkáráként is jelen volt ezeken a rendezvényeken. De ők már a későbbi időszakban jelentek meg és kapcsolódtak ehhez, látva a nemzetközi tendenciákat. Elhangzottak véleményeink, hozzászólásaink, ami az uniós politikában a régiós politika a megjelenését is jelentette. Ez azért volt különösen fontos, és azért tartottam én nagyon jelentősnek, mert több fórumon is tudtuk az érdekeinket érvényesíteni. Van az Európai Tanács az Unióban, ahol a szakminiszterek ülnek. De a termelői érdekek legközvetlenebbül regionális szinten, a regionális politikában jelennek meg. Mivel az európai régióknak is van szerveződése, szervezete is, egy másik csatornán ugyancsak meg tud jeleníteni érdekeket, ágazati, termelői, piaci érdekeket. És volt egy harmadik kérdés, a minőség-és eredetvédelem és a bor cukrozása mellett, ez pedig az import borok ügye. Azokban az országokban, ahol évente akár kétszer szüretelnek, vagy két év alatt háromszor szüretelnek (Argentína, Brazília), a fajlagos költségeik mások. Ebből az is következik – arról nem beszélve, hogy milyen támogatáspolitikája van egy kormánynak –, hogy az árversenyben kedvezőbb helyzetben vannak. Még akkor is, ha jelentős szállítási költségek rakódnak a termékre. Erre figyelni kell, erre minden nemzetnek fel kell tudni készülni. És aztán megjelent egy fontos kérdéskör is, a három nagy kérdés mellett, a kulturált borfogyasztás kérdése. Említhetném a francia paradoxont: a vörösbor fajtnál – két-három, talán még négy dl. fogyasztásának megvan a kedvező élettani hatása. Nekem szándékomban volt, hogy ezzel komolyan foglalkozzunk. A kulturált borfogyasztás a gasztronómiával együtt értendő. Amikor éveken keresztül ezekben a szervezetekben jártam, mindig ezek voltak a nagy kérdések.

Ennek a szervezetnek volt egy Borutak Tanácsa része is. Ott is pozicionáltam magunkat, annak is alelnöke lettem. Sikerült elérnünk azt, hogy e szervezet alapján uniós pályázattal elnyert pénzből egyfajta mintaprogram indulhasson el, és ezt a mintaprogram-jogot

megnyertem ide Baranyába, azaz, hogyan kell borút létrehozni. Ebből lett egy borturizmus-szervező kézikönyv, itt készült nálunk. Ennek az egyik meghatározó vezetője Sarkadi Eszter volt. Az volt a szerencsém, hogy később, Tiffán Ede mellett, ő volt a szakmai tanácsadóm. Amikor létrehoztuk a Tourinform irodát, ennek fő feladata a borászattal kapcsolatos kérdés volt, ebben meghatározó szerepet játszott Sarkadi Eszter, nem beszélve arról, hogy kiválóan tud franciául, tehát közvetlen kommunikációs lehetőség is megvolt. Ekkor már a minőségi váltást kellett csinálnunk, szervezési intézkedések kellettek, ki kellett dolgozni, hogyan lépünk tovább, hogy elkezdjük egy borút szervezni. Tiffán Ede gazdasági ember volt, vezetője egy vállalkozásnak is, volt egy határ, ameddig őt lehetett foglalkoztatni. Sikerült megállapodnunk Budapesttel, hogy az országos borverseny itt legyen Pécsváradon, én nyitottam meg. Kis iróniával, minden csapból a borászat folyt. Ha előveszed az újságokat, láthatod, hogy hány helyen voltam ott, hányszor szerepeltem híradásokban és hányszor beszéltem a borról és gasztronómiáról meg egyebekről. ... Akkor egy ráhangoló akciót indítottunk, Sarkadi Eszter ebben kiváló szakember volt. Ez egy váltás volt ebben az időszakban. Akkor kezdtünk foglalkozni azzal, hogy egy mintaprogramot indítsunk Baranya megyében. Természetesen megyei közgyűlési elnökként sok mindent mondhattam, meg beszélhettem, ha nem sikerül megnyerni hozzá a partnereket.

Abban az időben, az eredeti tőkefelhalmozás időszakában több fokozatban jelentek meg a termelők. Először szőlőt vásároltak, később már ők szüreteltettek, aztán a következő fokozatban már a területeket is vásárolták. Ők természetesen ezzel voltak elfoglalva. Minden szakma, különösen az alapok lerakásánál kissé „csőlátó”, így volt ez ebben az esetben is. Az, hogy ide más rendszereket is felvonultató nézet kell, azt én próbáltam markánsan képviselni. A szőlőtermesztésnek, a borászatnak, a borkultúrának további összefüggései vannak. Szoros kapcsolata, összefüggése van más civilizációs értékekkel, mint a művészet, az építészet, az egészség, a borászathoz kapcsolódó mesterségek, szakmák oktatása.....stb. Ez összefüggésben van az önkormányzati feladatellátással, összefüggésben van övelük, a minőség-és eredetvédelemmel, a nemzetközi szervezetekkel. Véleményem szerint ezekből az elemekből egy rendszert kell felépíteni, amelyben a borút fontos szerepet játszik, ennek a kapcsolatrendszernek fontos megjelenési formája. Ebben a rendszerben természetesen a termelőnek is megvan a helye és szerepe, de a borút nem csak azért fontos, mert fizikailag belátható és bejárható szőlőskerteket mutat, hanem mert élő organizmus, egy szervezet, ahol a szálláshelyektől kezdve az önkormányzatig feltételeket kell biztosítani. A legkülönbözőbb feltételeket, szolgáltatásokat kell biztosítani pl. a megközelíthetőség, a kommunikáció, aztán a rendszeres és kiszámítható programok, infrastruktúra stb. révén.

A borászat akkor a mezőgazdaság leglendületesebben fejlődő része volt. Ehhez kapcsolódott a kereskedelem, a szolgáltatások szintjén a legdinamikusabb rész, az idegenforgalom. Ezt a kettőt kellett összehozni. Ezt a szemléletet akkor elsőként és nagyon hangsúlyosan képviseltem. A mintaprogram keretében egy konferenciát szerveztünk az AREV Borutak Tanácsa nevében, amelyet 1994 szeptemberében, az akkori mezőgazdasági miniszter, Lakos László nyitott meg. Az a 34 régió képviseltette magát, amelyet a beszélgetésünk kezdetén már említettem. A tanácskozáson rész vettek borász szakemberek és regionális politikai vezetők is. Külön szeretném hangsúlyozni, hogy a borász szakmát az ottani bortermelő szervezetek vezetői, a kutatóintézetek (jórészt Franciaországból), mint nálunk Diófási Lajos bácsi, nagy cégek igazgatói képviselték, akiket meg kellett nyerni, hogy nálunk is elindulhasson a borút. Az egyik vacsora Villányban volt az Oportó étterem mellett, a Bormúzeumban. Megmutattam nekik, hogy hol szeretnék létrehozni a borutat. Megkóstolhatták a helyi borfajtákat. Természetesen fizikálisan is bemutattuk ezt a területet. A borút lényegében benne van a művészeti, történelmi értékek megismertetése egy-egy programelemként, így pl. a siklósi dzsámi, a villányi szoborpark, a siklósi vár, vagy a harkányi gyógyfürdő. Aki idelátogat a borútra, ne csak bejárhassa, megnézhesse a szőlőskerteket, hanem bemehessen kóstolni, vásárolni, mert a bor bizalmi termék. Fontos, hogy az idelátogatóknak egyéb élményei is legyenek ebből a térségből.

A végeredmény az volt, hogy megkaptuk a jogot, hogy elindulhasson ez a program, meg a finanszírozást is. De rá kellett hangolni erre a borút programra az érintett önkormányzatokat is, ezen felül a nagytermelőket, a kutatóintézetet, a megyei önkormányzatot, hogy támogassa ezt a területfejlesztési programot.

Ez a program Tiffán Ede borozójában a Diófás téren indult egy vacsorával összekötve, amelyen részt vettek a térség akkori nagy borászaival feleségstől és természetesen a polgármesterek is ott voltak. Elmondtam nekik, hogy mit szeretne a megyei közgyűlés, miben szeretnék a partnerségüket kérni. A már létező borutak megismerésére, nemzetközi tapasztalatszerzésre szerveztünk egy külföldi tapasztalatcserét. A régiós kapcsolatainkon keresztül felkértem több régióvezetőt, hogy fogadják ezt a csoportot, tegyenek lehetővé egy olyan szakmai programot, hogy meg tudják tekinteni a borászataikat, meg hogy megismerhessék Rajna-Pfalze-ban azt a borút rendszert, ami akkor 60 éves volt, illetve Elzászban a 40 éves borút rendszert. Hazafelé ismerjék meg a burgenlandi borutat is, ahol nagyon jelentős termelők voltak, gondolj a Sopron–Ruszt borvidékre, ott például egy nagyon neves bortermelő van, Franz Weninger. (Akkor a soproni borok még sajnos nagyon gyenge minőséget produkáltak.) Ismerjék meg a steiermarkt-i borút rendszert, a bushenschankokat

stb. Ténylegesen is járják be, hogy találkozhassanak az ottani termelőkkel, az ottani szervezőkkel, tapasztalják meg, milyen feltételei vannak egy ilyen borútrendszernek, hogy működik, milyen és kiknek az összefogása szükséges, milyen szolgáltatások kapcsolódnak hozzá, és ennek milyen limitjei vannak. Milyen feltételeket kell biztosítani ahhoz, hogy a szolgáltatás akár szállásban, akár étkezésben, akár borban, akár másban, elérje azt a színvonalat, amely elő van írva.

Indulás előtt azt kértem tőlük, ha visszajönnek az útról, mondják el a tapasztalataikat, és ez alapján eldöntjük, hogy akarunk-e együttműködni vagy sem. Elindítjuk-e a programot vagy sem. Ez több mint, egy hetes út volt, amelyen részt vettek a nagy bortermelők és feleségeik mellett az érintett polgármesterek is. A Szőlészeti, Borászati Kutatóintézetből ott volt az igazgató helyettes, a megyei önkormányzattól az idegenforgalmi bizottság elnöke, a gazdasági vezető, a Mecsek Tours vezetője.

Annyit mondtam még nekik, hogy ez nem ivótúra lesz, és nem véletlenül mondtam, hogy a feleségek is menjenek el, hiszen a feleségeknek is nyilván szerepük van a megerősödő családi gazdaság kialakításában. Ez nem csak a borról meg a pincéről szól, hanem a vendéglátástól kezdve mindenről. És nem véletlenül kellett a polgármesterek, mert a fogadási feltételek, az infrastruktúra, a kommunális ellátás stb., a programok mind-mind kell hozzá, és más vállalkozók is, a szállásadóktól kezdve a vendéglátóhelyen keresztül sok-sok minden, a helyi közlekedés, stb..

Visszaérkeztek, és kíváncsian vártam a reagálásokat. Nagy meglepetésemre és nagy örömömre Gere Attila felesége, Kati kezdte a beszélgetést és csak szépet és jót mondott. Nagyon pozitív tapasztalatokról beszélt, és akkor éreztem, hogy sikerült megfogni a vállalkozókat, és elindítottuk ezt a programot, létrehoztunk egy egyesületet. Meg kell mondanom őszintén, hogy a zsebemből húztam elő a kis cetlit, amelyen szerepeltek a javasolt tisztségviselők nevei. Mindenáron szerettem volna, ha az elnöki funkciót Tiffán Ede látná el, akit nagy tekintélyű és tudású, a legnagyobb szakmai intelligenciával rendelkező borásznak tartok a mai napig is. Őt sikerült javasolni és utána megválasztották azokat a személyeket, akik ennek az egyesületnek a meghatározó vezetői lettek, beleértve az idegenforgalomban dolgozókat, Szőnyi Jánost is, akit kiváló idegenforgalmi szakembernek, intelligens embernek tartok. Sikerült odáig jutni, hogy ez a szervezet életképes lett, világos céljai lettek, sikerült adaptálnunk ezt a programot. Később a magyarországi pályázatoknál is sikerrel szerepeltek. Itt kapcsolódott be Becker Leonóra is, aki egyike volt a polgármestereknek, akik ezt tovább tudták vinni. És így nőtte ki magát odáig, hogy mára ez már minőség lett.

A borút szervezésénél sokat viaskodtam, több ráhangoló fórumot tartottam Villányban. Az előbb említett utazás előtt egy falugyűlésszerű összejövetelen a művelődési házban a pedagógusok megkérdezték tőlem: elnök úr, hogy gondolja maga azt, hogy felbolydítja a falu életét? Járnak a traktorok, palackozó gépek zörögnek, hogy fogunk mi felkészülni a következő napra, az órákra? Kicsit elbizonytalanítottak, kapásból nem tudtam rá válaszolni, kicsit gondolkodtam, és azt mondtam: ha ilyen ellenérzés van a borúttal kapcsolatosan, akkor azt tudom tanácsolni, hogy vágják ki a szőlőt, termeljenek búzát, kukoricát, cukorrépát, és versenyezzenek a Mohácsi-síkság természetföldrajzi adottságaival. Majd ha itt is lesznek komparatív előnyeik, akkor biztos, hogy jó lépést tettek. De ha ez nem így van – már pedig meggyőződésem, hogy nem így van –akkor ezt a potenciált igenis használni kell, de nem túlhasználni. Ha maguk arra vannak ítélve, hogy ez borászati rendszer legyen, meg kell találni azokat a fajtákat, azokat a történelmi hagyományokat, megőrizni azokat az értékeket építészetben stb., ami itt található. Ha önök rám hallgatnak, akkor van fejlődés, ha önökre hallgatnak, akkor ez a fejlődés sajnos el fog maradni. Volt ilyen is. Így még fórumon nem hoztak zavarba.

A másik fórumom Siklóson volt, amelynek témája a minőség-, és eredetvédelem kérdése volt a borászatban. Ott meg a kannás borok visszaszorítását próbáltam felvetni, egy más utat mutatni a termelőknek. Azt szokták mondani, hogy a helyi politika nem mindig tud olyanokat mondani, amibe a vállalkozók investálhatnak. Ez a program azonban ilyen volt. Szervezettségében, koncepciójában, napi szervezésében, kapcsolatrendszerében, PR-jában is olyan, hogy ezek az emberek belenyúltak a zsebükbe és fejlesztettek, beruháztak. Nem az én két szememért, hanem azért, amit mondtam, meg amit összeállítottunk. A tudatos, körültekintő ráhangolás következtében felismerték az érdekeiket. Az is támogatólag hatott, hogy mindennek a gesztora a megyei közgyűlés volt, amely kapcsolatai révén biztosította az átláthatóságot is.

Szerettem volna a programot később kiterjeszteni az Ormánságra, de sajnos lejárt a ciklusom, és akik utánam következtek, nem vitték tovább a megkezdett folyamatot, az általam képviselt koncepció megvalósulása itt elakadt.

Azt sajnálom, hogy a következő ciklusban már nem volt meghatározó szerepem a borászati program alakításában. Természetesen, mint közgyűlési tag, az Európai Bortermelő Régiók Gyűlésein, ha lehetővé tették, részt vettem, figyelemmel tudtam kísérni a szervezet munkáját, de stratégiai döntéseket én már nem tudtam hozni. Ez azért is érdekes, mert a választást megelőzően megállapodtam az egyetem akkori rektorával, dr. Barakonyi Károly úrral, hogy

ehhez a programhoz szervesen hozzárendeljük az egyetem különböző fakultásait. A bor és egészség, a bor és a gazdaság, az idegenforgalom, a bor és az építészet, a bor és a művészetek kérdésében, csak párat mondok, szerettem volna kiteljesíteni. Sikerült elfogadtatnom vele azt az elképzelést, hogy igazából akkor pécsi ez az egyetem, ha a helyi potenciálokat is kutatja, mert akkor szervesen tud illeszkedni a vállalkozásokhoz is, akár megrendelések szintjén, akár az innováció gyors megjelenésével a vállalkozásokban. Szerettem volna, hogy szerves kapcsolat alakuljon ki az egyetem, a kutatóintézet és a termelői szféra között. Természetesen ez azt is jelentette, hogy nagyon sok rendezvényen megjelentek volna. Tudományos konferenciákat terveztem, illetőleg egy olyan vásárt, borászati technikák, technológiák szakvásárát, a Pécsi Ipari Vásár helyén vagy mellette, akár kétévente. Ez lehetőséget adott volna arra, hogy betekintést adjon a termelőnek, az ezzel élethivatásszerűen foglalkozóknak arról, hogyan áll ma a szakma, a feldolgozó gépek stb., a kemikáliák, a palackozó gépek, a tárolás, a borászati eljárások, milyen technológiai megoldások vannak. Vagy, hogy reagálni tudjunk olyan kihívásokra, mint valamilyen különleges bor, például a beaujoulois, hogy erre vannak magyar válaszok is, mint Szent Márton bora. Bock József nagyon jól reagált erre, és megjelentek ezek a borok is. Ez mind-mind azt jelentette, hogy nagyon sok erő, lehetőség, ötlet van a rendszerben, csak ezeket össze kell fogni, rendszerbe kell foglalni.

Magyarán, jó volt a közeg, a bor fogadtatása ehhez a programhoz, amit sikerült felismerni és a megyei közgyűlésnek felkarolnia. Azt hiányolom, hogy ezt a programot nem sikerült igazából intézményesíteni. Az szükséges, de nem elégséges, hogy van a Borút Egyesület, mert ennél tovább kellene menni, ezért volt a tervem a borászati technikák, technológiák szakvására – nem sok ilyen van a világon. Bordeaux-ban van, Montpellier-ben, kicsit a veronai mezőgazdasági vásáron, ide szerettem volna telepíteni egy ilyen, ez egy kelet-közép európai központ is lehetett volna. A másik, hogy ehhez azokat a konferenciákat is hozzá lehetett volna rendelni, amelyeken az egyetem egyes fakultásai tudnák kutatási tapasztalataikat, eredményeiket bemutatni, úgy, hogy azok szervesen illeszkednek az itteni potenciálba. Például hogy a kulturált borfogyasztásban a bor és az egészség kapcsolata milyen, vizsgálva a francia paradoxon hatását.

A másik, ami nagyon fontos lett volna, a bor és az építészet. A villányiakat rá kellett hangolni az építészeti hagyományok megőrzésének szükségességére. Két kihívás van, az egyik a már meglévő építészeti értékeink megtartása: pl. a villánykövesdi pincesor megóvása, a programhoz való illesztése, úgy hogy az arculatát megőrizze. De ugyanígy mondhatom a palkonyait is. Ez kihívás az építészettel szemben? Hogy a csudába ne! Komoly kihívás! De

van más is: a zöldmezős beruházások, azok hogy legyenek? Mennyi az előállításuk költsége, milyen legyen a technológiai kiszolgálás, és az új beruházás arculata illik-e tájba? Vannak-e olyan építészeti hagyományok, amit arculatban végig lehet vinni, vagy teljesen tájidegen megoldások lesznek? Mekkora legyen az épület? Mekkora vegyen ki a termelésből? Ugyanis határai vannak a borvidéknek, hiszen a területe alig több mint 2100 hektár.

Ez egy Isten által adott katlan, ahol ez a borvidék fekszik. Nem mindegy az, hogy mit áldozunk fel. Ha ugyanis építkeznek rá, az örök veszteség a mezőgazdaság számára. Nézd meg a Balaton-felvidéket! Igaz, hogy jobban megtérül a nyaraló, de amit ott tettek, az örök veszteség a szőlő- és gyümölcsstermesztés számára. Nézd meg Pécsét! Felkúszott a város a hegyre, az a csonthéjas termelés, ami ott volt – a sárgabarack, az őszibarack, a mandula.. stb.-, annak vége van. Ezek mind-mind olyan dilemmák, amire nem árt, ha válaszolunk, és nem az ösztönösség szintjén maradnak. Azt lehet mondani, hogy ez a kérdés egy várospolitikai felelősségévé válik, be kell építeni a meglévő értékeket az építészeti előírásokba

Képzeld el, minden területre ugyanígy végiggondolni a szőlő- és borkultúrát az építészettől kezdve az egészségügyön keresztül a művészetekig. Nézd meg a kőtárat, mindenhol megtalálod a szőlőmotívumokat, az elfogadott megyecímerben két ember viszi a szőlőfürtöt, ezek mind-mind megjelenítik a szőlő- és borkultúrát.

Természetesen az eddig elmondottakon túl volt még egy elképzelésem. Az volt az elképzelésem a következő ciklusban a már említett szakvásáron túl, hogy létrehoznánk itt Baranyában a Bor és a Civilizáció Nemzetközi Intézetét. Erre az AREV akkori főtitkára azt mondta, hogy ez egy zseniális gondolat, ezt még senki nem vetette fel ez idáig. Ugyanis mindez össze tudja fogni évszázadokra, évezredekre visszamenőleg, majdnem azt mondom, hogy Noéig a szőlő és a borkultúra kutatását.

KD: Az egyetemen most valami megindult...

SzJ: Igen, csak nézd meg, eltelt másfél évtized. Most itt van az a dolog, amikor azt mondom, a területfejlesztésben megvannak a természetes innovációs centrumok. Az innováció mindig a nagyvárosból megy tovább, kifele. Ilyen szempontból szerettem volna Pécsre alapozni, mert ez is egy innovációs centrum. Az volt a nagy kérdés, hogy ezt az elsőbbségünket, amit sikerült elérni a borászatban, meddig lehet fenntartani és kiterjeszteni.

Szerettem volna még létrehozni a magyarországi bortermelő megyék szövetségét, ami szintén erősítette volna azt a koncepciómat, hogy egyértelmű borászati központ legyen Pécs és Baranya. Ehhez itt volt a kutatóintézet, itt volt az egyetem, itt lett volna a borászati technológia szakvására, itt lett volna a tudományos intézet, még ha 5 vagy 3 főből áll, akkor

is. Ez világviszonylatban mindenképpen egyedülálló lett volna. Olyan centrum, ami azt hiszem Pécs kulturális identitását azokkal a potenciálokkal erősítette volna meg, amelyek évszázadok óta jelen vannak, és mindaddig léteznek, míg tönkre nem tesszük. Örök értékek. Az emberi civilizációnak azon értékei közé tartoznak, melynek profán és szakrális értékei is vannak. Az a problémám ezzel, hogy amikor az aktív politizálásból kikerültem, ezt a rendszerben ilyen összefüggésekben nem vitte tovább senki. Megállt ez a fejlődés, maradt csak a Borút. Most a „csak”-ot nem lekicsinylő értelemben mondom. Ezeknek az építkezéseknek, az intézkedéseknek az intézményesítése mind a mai napig elmaradt. Természetesen az következett be, amit akkor megjósoltam. Akiknek jobbak az infrastrukturális adottságai, és azok a térségek, amelyeknek jobb a megközelíthetősége, elérhetősége és a vezetés, a politikai vezetés is jobban ráhangolódik erre a kérdésre és nagyobb összefogást tud mutatni, utol fog érni, vagy el fog kerülni bennünket. Pécs ebben nem lépett, míg Szekszárd igen, Eger lépett és a város integrált programja lett a szőlészet-borászat és annak minden rendezvénye. A vezetők sajátjuknak érzik a rendezvényeket, a programokon jelen vannak, húzzák magukkal a PR-t is.

Baranyában ez nincs így, Siklós és Villány kicsi város ahhoz, hogy ezt dinamikus tudná ezt képviselni. Nagy esélye volt Pécsnek az elmúlt évtizedekben, de kis lépéseket tudott csak megtenni, már az is érték, hogy a cirfandli revitalizálódik. De ennél sokkal nagyobb lehetősége volt az én megítélésem szerint Baranyának és az egész térségnek is. Most már csak egyek vagyunk a borutak közül, „primus inter pares”. De azok az igazi dimenziók, amik az álmaim voltak, hogy kelet-közép-európai központok legyünk és ezért mindent elkövettem, ez igazából álom maradt. Nem sikerült.

KD: Amikor a ciklus lejárt, kiléptél, vagy még tovább részt vettél a nemzetközi szervezetben?

SzJ: Küldöttként részt vettem, csak nem azokkal a felhatalmazásokkal, mint egy megyei elnök. Nem mondhattam, hogy vállalunk ezt és azt, és programot csinálunk, ahhoz nem volt mandátumom. Akkor már nem tudtam tárgyalni az egyetem rektorával, kutatóintézetekkel, másokkal. Nem voltak már meg azok a saját intézmények, amiket erre ráhangoltam, Idegenforgalmi Hivatal, Tourinform, Megyei Művelődési Központ...stb..

KD: Említetted az elején a borászok külföldi utazását, ami fontos dolog volt. Ez még a Phare program előtt történt, vagy része volt a kistérségi Phare programnak?

SzJ: Szó sem volt Phare programról. Még akkor sem, amikor létrehoztuk az egyesületet. Az egy későbbi lehetőség volt.

Minden bizonnyal, ha további lehetőségeim lettek volna, az egyes borvidékeket arra lehetett volna készíteni, különösen a mi térségünket, hogy kapjon nagyobb hangsúlyt a magyar szőlőfajták termelése. Megismertetni a világgal az igazi magyar szőlőfajtákat, mert ezzel csak gazdagítani lehet a világ fajtakincsét is és a sokszínűséget. Ezt szorgalmazta Baranya megyei látogatásakor az AREV főtítkára is. Nagyon fontos, hogy a gasztronómiát is hozzá lehessen rendelni ezekhez a fajtákhoz.

KD: Villányban érdekes a sváb mentalitás, mert van irigység, de van mintakövetés is. Mikor látták, hogy hoppá, ezeknél működik, akkor ők is belekezdtek vállalkozásokba.

SzJ: A sváb népesség szorgalma olyan erő, ami évszázadokon keresztül Villányt Villánná tette. Viszont, ha bezárkóznak, az is rossz. Amikor úgy érzi egy borász, hogy megszerezte a területeket, megvannak a piacok is, akkor elégedetté válik, nem annyira nyitott az újdonságok, a változások iránt.

Azt kellett mondani a Borút kapcsán: higgyék el nekem, hogy 7–8–10 borászból nem lesz borvidék, ahhoz több kell, sőt generációk is kellenek. Pl. Wunderlich már a 3. generáció, aki szintén feltörekszik, és jó minősége van, pedig hogy leszólták, hogy bádogos. Az első 4–5 nagy borász után jött Vylyan, meg néhányan, utána jött a Wunderlich, és az a jó, ha utána is jönnek újak, hogy strukturáltabb legyen a termelői kör. A másik, amit mondani kellett nekik, ha létrehozzák a panziókat, a vendéglátási, borkóstolási lehetőségeket, akkor teltház esetén az un. konkurenciához se röstelljék elküldeni a vendégeket. Fontos, hogy Villányból szerezzon élményt az idelátogató. Mert ha Villányból kap jó élményt, akkor visszajön holnapután ahhoz is, akinél eredetileg nem kapott helyet. A legfontosabb, hogy ide kötődjön a vendég, ehhez a borvidékhez, ehhez a térséghez, utána belül már rendezhető ez a sor. Nagyon nehéz volt ezt elfogadtatni, hihetetlen nehéz. Azt hitte termelő, ha Őhöz nem jön, akkor máshoz se menjen. Ezt nem szabad.

KD: Véleményed szerint Siklóson miért nem indult el ez a fejlődés? Nem volt olyan borász, olyan városvezetés, amely ezt generálta volna?

SzJ: Is-is. Mind a kettő. Villányban szerencsésen lehetett kiválasztani a személyiségeket. Villányban voltak olyan személyiségek, akik generálni tudták a fejlődést, pl. Tiffán Ede. Egy biztos, hogy Ő volt az az ember, akitől legtöbbet és legtöbbet tanultak. A másik, hogy volt egy ember, aki ezt össze tudta fogni. Én voltam az az ember, aki bárkivel meg tudtam értetni magam, nem voltak különbségek, koncepcióm volt, elképzelésem volt, tudtam, mit akarok, ehhez hozzá tudtam rendelni az intézményeket, és mindezt integrálni is tudtam.

KD: Elismerték neked ezt a munkát, amit itt végeztél?

SzJ: Nincs esendőbb, mint az emberi emlékezet. Néhány nagy termelő időnként meg is emlékezik arról, hogy ha nincs „Szűcs Józsefünk”, akkor ez a program nem indul el.

Viszont Franciaországban nagy elismerésben volt részem. 2008-ban, amikor 20 éves volt az AREV, az Európai Bortermelő Régiók küldtek egy meghívót a jubileumi ülésükre, amit akkor a pezsgő hazájában, Reimsben, a Champagne borvidék fővárosában tartottak.

Ezen nagyon neves személyiségek tartottak előadás,t pl. az unió mezőgazdasági bizottságának vezetője, a Nemzetközi Borászati Hivatal (OIV) főigazgatója, az ottani régió elnökök, a francia mezőgazdasági miniszter, európai parlamenti képviselők..stb. A szervezet működéséről is megemlékeztek. Akik az alapok lerakásában érdemeket szereztek, jubileumi emlékéremben részesültek. Összesen 12 érmet adtak át. Ha emlékeim nem csalnak, negyediknek szőlítottak. Kelet-Európából rajtam kívül senki sem részesült ebben az elismerésben. Franciaországban ismerték el a ténykedésemet, onnét látták az ötleteimet, az elképzeléseimet és hogy milyen megbízható partner voltam. Senki nem lehet próféta a saját hazájában. Voltak még elképzeléseim, ahhoz legalább még egy ciklus kellett volna, vagy kettő. Az biztos, hogy nemzetközi jelentőségű az a rendszer, amit létrehoztunk és megvoltak azok a személyek és szervezetek is, akiket a legnagyobb szeretettel tudok említeni.

KD: Köszönöm a beszélgetést.

Interjú Becker Leonórával – 2008. május

„A borútnak elsősorban a térség iránti érdeklődés felkeltése, a közösségi marketing a dolga”

KD: Vissza tudnál-e emlékezni, hogyan is indult a Villány–Siklói Borút a 90-es években?

BN: 1990-ben lettem először polgármester. 1994-re mindenki eljutott odáig, hogy felfedezte, mire képes egy önkormányzat, mik a feladatai. Tudni kell, hogy az első választások után eufórikus állapot volt. Sem a választópolgár, sem a választott testület nem volt igazán tisztában, hogy azok a jogok, amiket papíron olvastunk, mire adnak lehetőséget. Palkonyának nagyon hosszú idő óta ez volt az első önálló költségvetési időszaka, saját pénzéről maga rendelkezhetett. Sok minden elindult Palkonyán és a többi faluban is: hiányzó szolgáltatások, infrastruktúra, akkor építettünk járdát, akkor lett közvilágítása Palkonyának. Hogy úgy mondjam, teljesen a nulláról kellett kezdeni. Az első négy év minden önkormányzatnál azzal telt el, hogy a saját ügyeivel volt elfoglalva.

Ugyanakkor kis faluként megéltük azt, hogy a gyerekeink Villányba járnak, ott vannak az intézmények, óvoda, iskola, orvosi ellátás. Egyre több olyan önkormányzati feladat van, amelyet a többi önkormányzattal együtt lehet megoldani. Szemben más régiók önkormányzataival, itt Baranyában talán az aprófalvak sokasága miatt az együttműködési szándék egyértelműbb volt 1990 óta.

1994 volt az első időszak, amikor kitágult a világ. Rá kellett döbbedni arra, hogy Palkonya sorsa, jövője csak akkor fog igazán gyökeresen változni, ha az egész térség jövője változni fog. Egyre többet találkoztunk polgármesterek is egymással. 1994 szeptemberében alakult meg a Villány–Siklói Borút Egyesület. Az alapító ülés Siklóson volt a nagyteremben. A legnagyobb borászok, akiket villányi ötösként emlegetnek, alapító tagok voltak. Először csak 7 önkormányzat lépett be, akik polgármesteri szinten ott voltak.

De a folyamat nem itt kezdődött. A Baranya Megyei Önkormányzatnak borbarát elnöke volt, Dr. Szűcs József, aki úgy gondolta, hogy magát a megyét, mint borász megyét kellene helyzetbe hozni. Az akkori pécsi Tourinform Iroda a megyei önkormányzat fenntartásában volt. Szűcs kiadta utasításként, hogy szervezzenek egy külföldi borutas tanulmányutat. A Tourinform Irodánál dolgozott Sarkadi Eszter. A Tourinform szervezett egy külföldi tanulmányutat 30.000 forintért, hogy megnézzük, hogy csinálják ezt külföldön. Ez egyhetes

vagy tíznapos út volt, 1994 késő nyarán. Elmentünk Ausztriába, majd Rajna-pfalzba és Elzászba. Azon a buszon már ott ültek a villányi borvidék nagyobb településeinek polgármesterei, ott ültek a borászok, ott ültek a Szőlészeti Kutató Intézet akkori munkatársai, a szőlészeti kutatók. A buszon már úgy jöttünk haza, hogy emberek, ezt itthon is meg kell csinálni, ezt nekünk találták ki. Az a borút, amit ott láttunk, egyértelmű vidékfejlesztési eszköz volt. Főleg mi, polgármesterek, teljesen fel voltunk dobva, hogy végre láttunk valamit, hogy ilyesmi kellene nekünk is. Amikor ez eszünkbe jutott 1994-ben, még nem volt bortörvény, nem volt szabályozva, mi a minőségi bor és mi nem az, nem volt területfejlesztési törvény, nem voltak kistérségek Magyarországon. Egy csomó dolog nem volt. Ez spontán alulról jövő kezdeményezésnek számított. Még akkor is, ha azt mondom, hogy ennek az egyesületnek³ a kezdő rúgást a polgármesterek adták meg. Ide hívtam meg a 7 polgármestert, itt az én kis manuális írógépemen írtam meg az első együttműködési megállapodást. Ezt Máté Jancsi⁴ bekeretezve tartja, mert olyan szép emlék számára. Teáztunk, boroztunk, ismerkedtünk egymással. Ma nincs ilyen lelkülete a vezetőknek sem, de a vállalkozóknál is ritka. Egymást látogattuk, polgármesterek is, elmentünk egymás lakására, beszélgettünk, hogy kinek mi a legnagyobb gondja, baja a saját településén. Mikor rájöttünk, hogy a gondjaink rendkívül hasonlatosak és hogy borútat akarunk létrehozni, elsődleges célként mi nem csak borturizmust akartunk. Egyáltalán, az sokadrangú kérdés volt. Nagyon jó lenne, ha lenne turizmus is, mert az helyi gazdaságfejlesztő dolog, de igazából meg akartuk állítani a munkanélküliséget, ami 32%-os volt. Akkor volt az a pont 1994-ben, amikor kezdett összeomlani az, ami a régi rendszert fenntartotta, a bútorgyártól a kőbányáig, tsz-től a borkombinátig, de a privatizációnak még nem volt vége. Senki nem tudta még, mi lesz ebből. 94-ben Villánykövesden Polgárék és Blumék jelentették a borturizmust. Oda lehetett menni kóstolni, azon kívül még saját kézzel címkézett gyönyörű szép borokat lehetett kapni már Bocktól, Tiffántól a nagyobb nevű szállodarendszerekben. Elmentünk, hogy megnézzük, ki az a Bock József, mert ittuk a boraikat Pécsen a Palatinusban. Minden nagyon kicsi volt, mindenki teli volt várakozással és azzal a biztos tudással, ami a borász szakma kezében a mai napig is megvan. Ők tudták, hogy ennek a borvidéknek milyen múltja volt, és valahol ugyanaz a talaj, ugyanaz a nap süt. A minőségi borkészítésben azok hittek, akiknek egészen biztos tudásuk volt. A Villányi borvidék egyik nagy szerencséje, hogy jól képzett - és a hangsúly a jól képzetten van - borászok meghúzták az első célegyenest. No, akkor gyerekek, ez az irány, csináljunk minőségi bort. Innen kezdődött.

³ A Villány-Siklósi Borút Egyesület

⁴ Siklós polgármestere volt.

Ma 17 település tartozik a Borúthoz, ez azt jelenti, hogy a teljes borvidék a Borúthoz csatlakozott, most januárban az utolsó 4 önkormányzat, Hegyszentmárton, Diósvizsló, Márfa és Szava, ők már gyakorlatilag a Kelet-Ormánsághoz tartoznak. De ott is megindultak a fiatalok, szőlőt telepítenek, összevásárolják a területeket, próbálnak magas minőséget letenni az asztalra, de még nagyon az elején van. Az turisták által még nem egy átjárt terület.

De eredetvédett borok szempontjából nagyon fontos, hiszen az egész borvidék nagyon kicsi, 2400 hektár van besorolva eredetvédett területként, első, vagy másodosztályú területként. Ami szőlővel beültetett, az 2200 hektár. Van frissen telepített, de ami termő terület, az 1800–1900 hektár. Amennyi bor erről lejön, azzal nagyon szépen meg lehetett hódítani a magyar piacot, és nagyon reméljük, ez a jövőben is így lesz. Közben a borvidék neve is megváltozott. A Villányi Borvidék a helyes szóhasználat. A Villány-Siklósit elvetették a helyiek, elsősorban a hegyközség. Nem olyan rég történt, talán 4 éve. A borút megtartotta a siklósi szót. A fogyasztónak még mindig tanulnia kell, hogy Villány egy hegység neve, de azon belül van egy ilyen nevű város. Az ilyen nevű városok, Eger, Tokaj, Villány, le tudják fölözni azt a turizmust, ami csak a nevet keresi, megáll egy helyen és ott akar mindent. Lassan majd rá fognak jönni a vendégek, hogy egy egész borvidékről van szó, a teljes kínálatáról.

Ezt tapasztaljuk Palkonyán is, szépen be lehet úszni ennek a hajónak a szélvizein, hiszen nagyon fontos, hogy a villányi csúcsborászok, az év borászai is lettek később. Hogy saját nevükkel, vérükkel és izzadtságukkal törtek utat a villányi bor nevéért, de emellett fontos, hogy a többiek is jó áron tudnak értékesíteni.

KD: Ha az elmúlt 18 évet fejlődési szakaszokra felosztanánk, milyen szakaszokat tudnál megkülönböztetni?

BN: 96-ban volt először, hogy Borútnak néztünk ki. Az első Phare program végeredménye volt, az első Phare program egy kísérleti kistérségi társulásként indult 94-ben. A pályázatot én írtam, térségmenedzseri képzésben is részesültem az első szakaszban. Ekkor a titkára, tehát minden ügyért felelős személye voltam a Borútnak. Úgy kaptunk pénzt, hogy legyen ez egy kistérség, amelynek az egyik gazdaságfejlesztő, vidékfejlesztő programja volt a borút létrehozása. Mint kísérleti kistérség dolgoztunk együtt. Az fantasztikus lépés volt. A vállalkozók is így emlegetik. Ha akkor nem indítjuk el azzal az 500 ezer forintos kamatmentes kölcsönrel, amit Siklósi Takarékszövetkezettel karöltve adtunk 40 vállalkozónak... Ők 40-en ma is itt vannak a szolgáltatóink között, sokkal fejlettebb állapotban. 10-szer annyi szőlőbirtokkal, milliós vagy némelyik milliárdos beruházással a háta mögött. Ez volt az első szakasz és nagyon fontosak voltak a helyileg megszervezett képzések. A képzést inkább macskakörömben írnám, ezek inkább fórumok voltak, sokszor nem is az előadók, hanem az

emberek győzködték egymást, hogy mi a helyes irány, hogyan is kellene falusi turizmust csinálni, hogyan kéne kihasználni azt, ami még nincs.

A másik, az önkormányzatok közös felismerése az elején, hogy pl. a falukép védelmet együtt kell csinálni, a közterület használati rendeleteket egyformára kell alakítani.

Kb. 1998-ig volt egy nagyon szoros együttműködés a borúthoz tartozó önkormányzatok között is. Ez később sajnos teljesen visszahanyatlott. Néha meg vagyok ijedve a jelenlegi polgármesterek passzivitását tapasztalva.

Második emlékezetes ügyünk volt 1998-tól 2000-ig az a regionális Phare program, amit mint borút nyertünk, hogy a régióban terjesszük ezt a mozgalmat. Akkor még Zala is ide tartozott, így rajtunk kívül még 5 borutat hoztunk létre. Akkor már éreztük, hogy ide jár az egész ország összes borvidéke megnézni, hogy mi mit csinálunk és azt is tudtuk, hogy utánozzák, amit mi csináltunk. De az nem volt mindegy, hogy bevezetik-e ugyanazt a minősítési rendszert, mint mi. A minősítéssel egy olyan szintet ütött meg az első szolgáltatói kör, hogy gyakorlatilag eltűntek a kannás borok, eltűntek a rossz, hibás borok Villányból. Amikor Villányt mondom, én mindig 17 települést értek alatta.

Ennek a dél-dunántúli regionális programnak két oka volt. Mi is szerettünk volna még egy nagyot lépni, ehhez pénz kellett. A saját fejlődésünk feltétele volt, hogy regionális programot csinálunk. Gondoltuk, ha bevonjuk a többi borvidéket, a Dél-Balatont, Szekszárdot, Tolnát, Mohácsot, Bólyt (akkor még nem volt Mecsekalja), Zalát, akkor még a dél-dunántúli régióhoz tartozott, ha hasonló rendszerrel borút létrehozására ösztökéljük őket, mind jobban járunk. Itt ugyanazt csinálhattuk meg nagyban, mint 94–96-ban kicsiben nálunk, volt egy képzés, volt minősítés, információs táblarendszer, stb.

Az első és a második Phare program logikájában kísértetiesen hasonlított egymásra. Az volt a cél, ha már lesznek borutak, mert nagyon jártak ide polgármesterek is, borászok is, akkor legalább legyen egy hasonló minőségi rendszer, egy hasonló színvonal, mert a jó konkurencia az piacfelhajtó hatású. Ezt tapasztaltuk itt helyben, és ez érvényes az egész országra is.

1994-re visszatérve, a magyar ember nem tudott bort inni, nem tudta hogyan kell. A magyar borfogyasztási kultúra a nullán volt. A borutasok az elején abszolút tudták, hogy egy missziót vállalnak fel, hogy borturistákat fogadnak. Ma sem éri meg bort kóstoltatni. A ráfordított idő, energia nem jön vissza abban a pénzben, amit a vendégek befizetnek egy kóstoló program végén. De ha ezt nem csinálod, akkor nem lesz része annak a missziónak, hogy borfogyasztókat nevelj ki, akik már értenek a borhoz, akik már meg tudják

különböztetni az évjáratokat, az ízeket, a terroire-t, és akik vásárlóiddá válhatnak. Ezt az elején mindenki értette.

Ma már másról van szó. Ha kívülről jön egy vállalkozó, az a befektetés és a megtérülő haszon reményében dönt. Azt nézi meg, mennyi a profitja. Ha ezen a villányi színvonalon alakulnak ki borutak legalább a Dél-Dunántúlon, akkor az az egész régió bormarketingjére és image-ra pozitív hatással lesz. Ma is így látjuk. Ebben az összefogásban inkább előnyök vannak, mint hátrányok.

KD: Az elmúlt időszakban a borászok folyamatosan beruháztak és fejlődtek. Mikor érezhették, mondhatták azt, hogy én már vagyok valaki. Ha végignézzünk a 90-es évek közepén, végén, a nagyok már megkapják az év borásza címet Tiffán, Polgár, Bock, Gere. Mikor érezhette egy borász, hogy mögötte van egy felhalmozási időszak, és már a 'helyén' van?

BN: Szerintem ők ezt mindig így érezhették. Nagyon erős identitástudattal rendelkeztek. A borászat egy nagyon erős identitástudattal rendelkező szakma, a 'ki vagyok' és 'mit érek'. Ha ez nincs, akkor bele se tud kezdeni.

Mindenki komoly fejlesztésekbe fogott. Itt egyéni karrierekben is hatalmas ugrások vannak, erre az időszakra tehető ez 1997-től 2002–2004-ig. Nagyon különböző élettörténetek vannak, de mindegyik megér egy kis külön misét. Mindenki kicsit másként talált rá arra a pályára, hogy mit érnek az ő borai. Egy közös volt, a minőségi borkészítés akarata, és a villányi bor megfogalmazása. Ez mindenkinek egy nagyon erős kihívást jelentett. Mi az, amitől az én borom a világon egyedülálló. Elkezdtek presztízs borokat készíteni, ami a mai napig is egy hallatlanul izgalmas folyamat. Odáig eljutni, hogy árverésen egy üveg bor 80 ezer forintért keljen el. Szinte már a szellemi erőt fizetik meg a borban, nem a nedűt. Ez az ő érdemük. Ebben a borútnak gyakorlatilag semmi érdeme nincs. Ezek egyéni teljesítmények.

A borútnak elsősorban a térség iránti érdeklődés felkeltése, a közösségi marketing a dolga, - s ez visszahat az egyének fejlődésére is - illetve az elején maga a vállalkozás-fejlesztés volt nagyon hosszú ideig. Fontos még a láthatóság, a táblák, kiadványok, weboldal. A minősítési rendszerünk azért jó, mert az újonnan jövő vállalkozókat is orientálja. Fel tud készülni mindenki egy sikeres vállalkozásra.

Még egy dolog van egy borvidéken. Nem csak a nagyokból áll a Villány-Siklósi Borút. Az élményszakaszban egy kis őstermelőnek is fontos szerepe van. Sőt, élménynyújtásban sokszor nagyobb a súlya, mint egy nagy termelőnek. Gondolj bele, ha te bemész egy sváb bácsihoz, félig svábul, félig magyarul kapsz egy borkóstolót, átéled az életét, megéled a hétköznapjait, amíg ott vagy nála. Mennyire más az, mint elmenni egy nagy borász fejlett

üzemébe, a fantasztikusan felkészült éttermébe, ahol három diplomás sommelier meg fehérkesztyűs libériás inas fog kiszolgálni. Más világ, mind a kettőre szükség van.

KD: A korábbi nagyüzemek, a Villányi Borgazdasági Kombinát összeomlik, a helyi tsz nagyon későn alakul át. Van-e érzékelhető pillanat, hogy mikor akar a külső tőke megjelenni?

BN: A külföldi tőke sokáig egyáltalán nem volt jelen. Erre nagyon büszke is voltam, drukoltam, hogy így legyen. Az első külföldi tőkénk a Sauska. Nem nyitottak még meg, iszonyú rossz helyen építettek egy feldolgozót, elfoglalva az egész Csillag völgy látképét. Ahogy mészkő ki Villányból a Szoborkpark felé, ez egy lavor alakú völgy, ha előre középre építesz valamit, ami 5 m magas, eltakarod az egészet. Nem volt körültekintő sem a villányi rendezési terv, sem a hatóságok, sem senki. Mindenki mossza a kezét, én az első daru megjelenésénél elkezdtem sipákolni, hogy elveszitek Villány utolsó szőlőtermő tájának látképét ezzel a hodály épülettel. De hát ilyen a külföldi tőke. Majd szállodát fog építeni a panoráma miatt, ami neki megmaradt. Ugyanakkor meg érzem azt, hogy Ők is nagyon komolyan veszik, be akarnak lépni a borútba, minőséget akarnak csinálni. Még nem tudom mi lesz ebből. Ők az első külföldi tőke. Magyar tőke, elsősorban a banktőke mozdult itt meg, Csányi és Wunderlich. Ez a kettő banktőkéből épült. Wunderlich-nek szándékában áll turizmussal foglalkozni, van egy látványpincéje. Automata módon nyílik a WC ajtó, minimál art-os az egész. Ez nem az a világ - háromszoros áron van még a feketekávé is - nem egy ilyen millió-re vágják, azt hiszem, ma még a borturista. Lehet, hogy van egy ilyen réteg, de az nagyon szűk. Egyelőre én úgy látom, hogy egy-egy 4-5 hektáros gazda pincéjében több vendég fordul meg, mint a sokmilliós látványpincében.

KD: *Kik a húzó erők a borúton?*

BN: Ez egy egyesület, közhasznú nonprofit egyesület. Nemrég egy konferencián hallottam és tolvajlom ezt a mondást, de annyira megtetszett: a borútból mindenki annyit vesz ki, amennyit beletesz. Aki több szorgalmat, marketing munkát vállal fel, az többet is kap innen. Így működik. Ha elmegyünk egy vásárra, és van egy közös standunk és valamelyik tagunk veszi a fáradságot és oda áll a stand mögé, amellet, hogy a közösségi kiadványokat osztja, hoz bort és bemutatja, akkor neki több vendége lesz, mert beleteszi azt az energiát, amit bele kell tenni.

Még mindig ugyanaz a negyven fő a húzóerő, aki az elején észnél volt. 61 vállalkozónk van, 90 valahány tagunk. A borkóstoló helyek száma, ha mindenkit egyszerre le akarunk ültetni, akkor 3000 férőhely (3000 szék) csak a tagságon belül, állva még több, ezt bele se számoltuk. A hozzánk tartozó, minősített szálláshelyeken 700 ágyunk van. A térségben

kereskedelmi szálláshely kb. 15 ezer ágy van, ha Harkányt is ide számolom. Éttermi férőhelyünk 1000 - 1500 körül jár, 3 vagy 4 étterem tartozik a borúthoz.

Az, hogy a borút, mint turisztikai termék jelenik meg már a piacon, egyértelműen a borút érdeme. Hozzánk is úgy jön be a vendég, hogy bort már mindenütt találtunk, de még mi az a más, amit itt lehet csinálni. A térség turizmusában Harkánynak igen meghatározó szerepe volt és lehetne ma is. A kezdet kezdetén Harkány volt a turisztikai célpont. Onnét jöttek át a német turisták az egész borvidékre. Azt hittük 1994-ben, hogy aki nem tud németül, ne is nyisson semmit ki, mert nem reméltük, hogy ilyen fantasztikus reform lesz a magyar borfogyasztásban. Ugyanezen 14 év alatt teljesen megváltozott a magyar borfogyasztói szokás. Újra divatossá vált a bor fogyasztása, a bort ismerni, a borról beszélni tudni. Folyamatosan egyre növekszik a borbarátok száma. Termelői oldalról hihetetlenül fontos, hogy generációváltás történt. 94-ben én voltam a Nórika, a legfiatalabb, a legaktívabb, és aki majd biztos mindent elbír. Ma pedig az anyukája lehetnék az egyesületi tagokat reprezentáló fiataloknak. Beléptek a fiatalok, a most 20-as, 30-asok. Megvan az idősebb generáció, ott van a szaktudásuk, de a fiatal az, aki világot lát, és rohangászik a mindennapi ügyekben.

KD: Ők veszik át a nagyok szerepét, ez akkor már folyik?

BN: Ez abszolút folyik. Minden télen nyílt napokat szervezünk, ez egy önképző kör. Három-négy jelentkező felajánlja, hogy szívesen fogadja az egyesület többi tagját. Kis programcsomagokat szervezünk saját magunknak, mindegyiknél megnézzük a szállást, megkóstoljuk a borát. A házigazdák elmondják sikereiket, bukásaikat. Meg lehet kérdezni: hogy csináltad, milyen az a szellőző nyílás, a technika? Ezt csináljuk minden télen. Ez az egyesület fő belső kommunikációs eszköze. Nagyon erős hangsúlyt fektetünk a belső kommunikációra. Most döbbsentem rá, hogy a nyílt napokon ott vannak 40-45-en, fiatalok és magáznak engem. Nekem is kézzelfogható változás, hogy Gere Attilát már Andi lánya képviseli. Meg kell tanulnom, hogy kit hogy hívnak. Bock Józseffel már nem tudok találkozni, mert iszonyúan elfoglalt. A csúcsborászok nagyon elfoglaltak, presztizsük van. Az egész borvidéket képviselik. A gyerekeik veszik át a vendéglátást, kommunikációt, reklámot.

Nagyon érdekesek az egyéb szervezeti tagok. A 91 tagból 61 vállalkozó, de akkor ki a többi? Ilyenek hogy a Várbaráti Kör Siklóson, Művésztelep a szoborparkkal, mindegyik közvetetten érdekelt abban, hogy látogató barát, turisztikailag átjárt terület legyünk. Állandó partnerünk, a Duna-Dráva Nemzeti Park a maga tanösvényeivel. Szervezik a túráikat, ilyen-olyan virágnéző túra, Gemenctől idáig. Amikor a magyar kikerics túrát meghírdették először és kaptunk erről egy emailt, mi is elkezdtük ártatlanul hirdetni és 300-an megjelentek a Szársomlyón. A túravezető is megdöbbsent, hogy ha a borúton keresztül hirdetünk valamit,

akkor megjelenik egy turista tömeg. Ez az igazi értéke a borútnak, meg az irodának, meg a web-marketing. Az e-mailek átvették az információ áramlás fő szerepét, ezt is többen kezdik átértékelni, hogy van ott az irodában valaki, aki ezt intézi.

KD: Hullámvölgyei voltak-e a borútnak?

BN: Voltak komoly hullámvölgyei. Az egyik mindig a Siklós kontra, Villány. Belső feszültség vállalkozók és vállalkozók között. A siklósiak nézik, hogy a többiek elviszik a turizmust az orruk elől és nem értik a dolgot. A saját helyzetüket nem tudják jól megfogalmazni. Ha Bajor Péter még velünk lenne, akkor ma nem így lenne. Minden helyen, ahol ma turizmus van, az visszavezethető egy-egy megszállottra, egy emberre, egy egyéniségre, aki a hely szellemét megpróbálta rendesen kommunikálni maga körül.

Hullámvölgynek nevezhető Harkány helyzetének alakulása is. A gyógyfürdők közötti versenyben Harkány alul maradt, a közös tulajdonlás miatt termálfejlesztési pályázatokból kimaradt, amikor a többiek feljöttek.

Hullámvölgynek nevezhető az is, hogy az individualizmus újra eluralkodott a csapaton. Az önkormányzaton is és a vállalkozókon is. Volt egy ilyen időszak, 2002 és 2005 közé tehetem, amikor mindenki csak a saját ügyeivel volt elfoglalva. Mivel jól ment, és elkezdtek pénzt keresni, nem érdekelte őket, mi van a többiekkel. Elkényelmesedtek a vállalkozók. Két héttel ezelőtt megalakítottuk a Villányi Marketing Műhelyt. Azért tudott megalakulni, mert egy hiány alakult ki az egész borvidéken. Észrevették, hogy baj van. Ez egy nagyon jó szokása a villányiaknak, ha baj van, gyorsan össze tudnak fogni. Ha jól megy, akkor olyan kényelmesen el tudnak lenni a jóban, hogy szinte meg sem ismerik egymást. Ez is alulról jött, Pauli Zoli kezdeményezte, mert elkezdtek kikezdeni Villány hírnevét internetes blogokban, hülyeségeket beszéltek. Zoli úgy érezte, hogy lépni kellene és teljesen igaza lett. Újra eljött annak az ideje, hogy maguk a borászok is megfogalmazzák, milyen a jó villányi bor. Nagyon fontos ez a belső kommunikáció. Ez tényleg hullámhegyek-völgyek mentén alakul. Az élet produkálja, mikor kell összefogni és mikor kell hátradőlni a karosszékben.

Egyébként is azt fedeztem fel, hogy elszaladtunk és nem jött utánunk senki és belső kommunikációs problémák garmadával állunk szemben. Most ezen javítottunk az elmúlt három évben. Érződik is, mert újra van alulról jövő kezdeményezés, mint a marketing műhely. Nem nekem jutott eszembe, bár a fontosságát többször kimondtuk, hogy amikor olyan kevés pénz van reklámra, - sosincs elég - akkor ne az legyen, hogy minden falu külön-külön elkölt 1 milliót és csinál valami eszméletlen ronda kiadványt, hanem dobjuk már össze, amink van, legyen térségi, legyen több is belőle és így tovább a többi marketing eszközzel is.

Amikor az utazási irodánk működött, az egy nagy konfrontációs felület volt. Három évig kísérleteztünk. Bevallom, az én ötletem volt a létrehozása, de nem így képzeltem el, aztán a végén én is szüntettem meg. Azt gondoltam, hogy lehet olyan utazási irodát létrehozni, aminek a profitja nonprofit célokra fordítódik. Jogilag mindent tisztáztunk is. Azt gondoltam, hogy a bejövő forrásokból, legalább annak az egy embernek, aki ott ül, lesz egy kicsit több fizetése. Azt gondoltam, hogy attól, hogy lesz valami, ami profitorientált, az segít fenntartani az egészet. Fenntarthatóbbá, önellátóbbá teszi az egész egyesületet. Szépen is ment, ötmillió forgalmat bonyolított le egyik évben az utazási iroda. Ráadásul mi szűz-új turistákat, teljesen új vendégkört hoztunk ide. Mert aki már tudja, hogy hol lakik XY borász, annak nem kell közvetítői iroda. Rengeteget reklámoztuk ezt a dolgot. Viszonylag nagy energia befektetéssel elindult az utazási iroda. Jöttek felülről a rossz hírek, hogy egy beutaztató irodának kötelezettsége gazdasági vezetőt foglalkoztatni, kauciót kell letennie a bankba. Az fektetett ki bennünket, amikor már ezzel sem hagytak békén. Mi azt mondtuk, és így is csináltuk, hogy mi nem szállítunk a Balatonra vendéget, nem szállítunk Görögországba. Mi kizárólag a saját minősített tagjainkhoz hozzuk a vendéget, ahhoz az 50–60 vállalkozóhoz, aki a jutalékos szerződést aláírta. Akkor derült ki egyébként, hogy a tagság fele nem vállal turizmust. Borzasztó felismerés volt, hogy hobbi-vállalkozóink vannak. Egyébként az utazási irodán kívül soha nem ígértünk senkinek vendéget, ma sem tesszük. Ha egy ember tőlünk kér ajánlatot, megadjuk neki az információkat. De nem közvetítünk, nem szervezzük le helyette. Hacsak nem akkora volumenű. Erre most tervezünk egy új megoldást, hogy segíthessünk, ha nagy csoportról van szó, vagy olyan ügyről, ami igényel közvetítőt. De egyébként nem. Mindenki maga intézi.

KD: Az előbb mondtad, hogy minden vállalkozónak a maga útját kellett megtalálnia, hogy mit, hogyan fog csinálni. Ezzel együtt, van-e valamiféle fejlődési modell, lehet-e valami általános mintát megrajzolni? Pl. Minőségi bort csinálok, van pincém, borkóstolóm, éttermet nyitok, panziót, stb.

BN: A legutolsó interreg-es programunk három évig ment, most fejeztük be 2007 decemberében. Egy spanyol és egy olasz borvidékkel dolgoztunk együtt. Ott is volt mindegyik borvidéken 4-5 borút, itt meg a dél-dunántúli borutak voltak benne. Ennek a gesztora a Regionális Fejlesztési Ügynökség volt. Csak azért hozom szóba ezt az interreges programot, mert rengeteg tanulmány, meg egymás vizslatása volt, mert erre lehetett pályázni. Az olaszoknál egy ottani egyetem felvállalta, hogy megnézik, hogy a 3 régió borútjai közül melyik az, amelyik turisztikailag leginkább komplex kínálatot nyújt. Minden várakozás ellenére a nagy olasz borutak előtt a villány-siklói lett a legkomplexebb turisztikai kínálattal

rendelkező borút. Azok előtt az olasz borutak előtt, akiknek fantasztikus marketing anyaguk van, külföldi irodák szállítják nekik a vendégeket, begyűjtik a termelőktől a pénzt és szépen visszaosztják oda, ahova az való. 50–70 fős team foglalkozik csak a borutak fejlesztésével, marketingjével. Sok-sok ezer eurós költségvetéssel dolgoznak. Mi meg egy civil szervezet vagyunk és van a Judit meg én és nem kapunk fizetést. A végén az lett, hogy az olaszok elkezdtek bennünket irigyelni, amikor ennek vége lett. Nagyon mélyreható kérdőíveket kellett kitölteni, darabra megszámozták, hogy hány kiállításon veszünk részt, hányan keresik a weboldalunkat, millió kérdés volt az iroda működésével kapcsolatban is, meg magukkal a szolgáltatókkal, hogy ki mit kínál, miből mi van, hány ágy, hány szék, hányféle bor, mit lehet még azon kívül csinálni, hogy borkóstolás. Leköröztünk mindenkit turisztikai termékként. Az olaszok megirigyelték, hogy mégiscsak jó az, hogy alulról jövő szerveződésként, szervesen, szépen lépésről lépésre alakul ki minden. Mert mi történt? Itt még nem vállalkozott senki semmire és mi azt mondtuk, hogy borút. A borútba kell bor is, szálláshely is, meg kell más is. Kell a lovas kocsi, kell a szép környezet, kell a virágos porta, kell a mosoly, kell az intelligencia. Kell sok minden. Nagyon korán kezdtük azt kommunikálni, hogy ez egy komplex dolog, hogy ne a bornál álljon meg minden. És higgyék el a borászok, hogy ha a bor mellé hozzáadott értéként eladják a saját szellemiségüket, a saját környezetüket, mindent, az egyszerűen a saját vásárlóikat teszi magabiztossá, és köti magához. És tényleg így van. Szabó Géza mondta annak idején, hogy a bor bizalmi termék. És ez így van. De ahhoz, hogy nekem bizalmam legyen egy termelőhöz, ahhoz mindent kell tudnom róla, apró részleteket. És ezt gyakorlatilag jól csináltuk.

Az olaszoknál tényleg az van, hogy ha bort akarsz kóstolni, akkor bemész egy ilyen üzembe, ahol egyébként semmi nem utal arra, hogy az egy turisták által látogatott hely lenne. Megnézheted, hogy itt folyik, ott hűtik, itt csöpög. Ez miért izgalmas? Nekünk sokkal több turisztikai attrakciónk van. A műemlékeink, a népi műemlékek, és ezeket mind lehet használni. A boltozott pincéink. Európa szerte Magyarország szinte egyedülálló építészeti kincse a pince-építészet. Ez már Elzászban sincs, meg Rajna-Pfalz-on sincs. Nagyon kevés. Ennek ellenére mostohagyerekként bánunk a népi építészetünkkel. Még mindig nem eleget foglalkozunk ezzel szerintem. És a vállalkozói kör sem felkészült ebben. Sajnos. Nagyon sok pince látta már kárát ennek a felkészületlenségnek.

KD: Van-e valamiféle vállalkozói modell?

BN: Van, aki csak panziót nyit, csak szállásadással foglalkozik, bár egyre kevesebb. Én úgy vettem észre, hogy a borászok nyitnak szálláshelyet. Szinte mindegyik ilyen, nem fordítva van. Nagyon kevés az, aki csak szállást kínál és borral nem foglalkozik, elenyésző. A

másik a lokálpatriotizmus. Az is nagyon sokakat elindít ezen az úton, mert annyira szereti a saját környezetét. Egyfajta szerelem van jelen minden ilyen vállalkozás elindulásánál. Annyira nem akar innen elköltözni és annyira itt akarja megtalálni a számítását, hogy inkább belekezd egy ilyenbe. Nem mindenkinek megy, mert arra menet közben szoktak rájönni, hogy a turizmus felkészültséget is igényel. Meg nagyon nagy állóképességet, mert mindig éjjel jönnek, meg hétvégén. Onnantól kezdve kiderül, hogy az egész családnak le kell mondani az anyukáról hétvégén. Mindig van egy kezdeti lendület, de az első év végére ki szokott derülni, hogy ebbe vagy beleszeret a család, vagy elkezd magát ebben az irányban tuningolni úgy, hogy mindenki beáll a dolog mögé. Az általános modell itt a családi vállalkozások modellje. A nagyok is családi vállalkozások és a kicsik is.

KD: A kicsiknél van-e alsó küszöb, mondjuk, pl. fél hektár...

BN: Három hektár az alsó küszöb.

KD: Akinek 3 hektárnál kevesebb van, az itt nem rúg labdába?

BN: Eladja a borát természetesen, de turizmussal nem foglalkozik. A borútnak az számít, aki borturistával foglalkozik, mert ott lehet missziót teljesíteni, ott lehet 'népet művelni'. Az az a hely, ahol elmondhatom, hogy mi van a villányi borban, hogy jól teszi, hogy bort fogyaszt. Ahol újabb vevőket - aki még nem borfogyasztó - lehet nyerni. A borturistával azért kell folyamatosan foglalkozni, mert a borkóstolás élménye, hogy neki elmondják, hogy mit kell bele látni, mit kell benne érezni, hogy eszik, közben jól is érzi magát, még a szomszéd asztaliakkal is összebarátkozik, az egész egy élménnyé válik. Ez az egyetlen olyan hely, ahol növelni lehet a borfogyasztók számát. Egy boltban nem tudom növelni. Ezért kardinális kérdés a borkóstoló helyek száma és hogy hányan foglalkoznak még mindig ezzel a misszióval, hogy tanítanak közben. A borkultúra iskolája. Ezt szokták mondani. Ez egy feladat. Itt az alsó határ 3-4 hektár. Sőt, még egy érdekesség. Úgy szoktam modellezni a saját vállalkozóinkat, ha megnézed, hogy vannak ketten, akik nagyon nagyok, a Vylyan és a Csányi. 150 hektár, vagy afölött van mind a kettő, már nem tudom követni, Csányinak már több mint 300 hektárja van. Utána jönnek az ötvenhektárosok. 50 körüli a Gere, Tiffan, Bock, nincsenek sokan, 7-en, 8-an lehetnek. Lehet, hogy egyszer konkrétan ki kellene tölteni egy piramist és kitölteni a neveket. Nem néztem részletesen, csak ilyen megérzéseim vannak ezzel kapcsolatban. Utána jön a 15-20 hektáros csapat. Ez megint egy nagyon egységes, mindenki e körül van. Itt Szende Gabi, Günzer, akik régebben kicsik voltak, de most már idáig felhozták magukat. Ez alatt jön a 3-4 hektáros. Az alatt van az őstermelői kategória, aki nagyon szépen beszállítója ennek az összes többinek. Ebben az a zseniális, hogy ez teljesen olyan, mint egy jégtörő hajó eleje. Mert akik nagyok, azok többet költenek reklámra, van már mindenféle

kapcsolatrendszerük. Külföldre is elkezdenek járogatni, viszik a hírét. A kicsinek ilyen jellegű dolga nincs, csak az, hogy nagyon jó minőséget tegyen le az asztalra, mert akkor a többiek felszívják vagy a szőlőjét vagy a borát. Itt is, a palkonyaiak is, mind beszállítói a nagy borászatoknak éveken keresztül. Ide kijönnek, megbeszélnek, hogy legyen kezelve, stb., és jó áron elviszik. Nincs az, mint régen volt, hogy jöttek szippantó autóval, (úgy nézett ki a Hungarovin-es kamion) és mindenkiét egybeöntötték. Nincs ilyen. A legkisebb őstermelő is el tudja adni a borát viszonylag jó áron. Ennek a felállásnak van egy helyi önfenntartó rendszere, ami így alakult ki, és ezt nagyon kevés borvidék mondhatja el magáról.

A turizmus ezen belül hogyan alakul? A nagyoknál, mivel ők terítik Magyarország gasztronómiai helyeit és exportálnak is, a helyi turizmus 10-15%-ot jelent. Tudod, hogy kinek nagyon fontos a turizmus? A 3-4 hektárosoknak. Közülük van olyan, aki száz százalékgig helyben adja el az összes borát. Nem kell sehova sem mennie, csak egy névjegykártyát kell csináltatnia. Gyönyörűen agyusztált borai vannak, minősítettek. Itt helyben megisszák a turisták, illetve megveszik, elviszik. A Blum. Nem megy sehova. Még kereskedője sincs.

Ha valaki itt kedvet kap hozzá, hogy ez nekem jól megy és vállalja a következő lépcsőt és elkezd telepíteni, az azt jelenti, hogy újra pénzt kell befektetni. Azzal megint egy másik szintre kerül, ahol újabb feladatai lesznek, mert onnantól kezdve annyi lesz a termése, hogy piacot kell keresnie. Így egyre többen mennek egyre följebb. Ki gondolta volna?

Ennek a borvidéknek, ennek a pici villányi borvidéknek egészen más a missziója. Nekünk be kell bizonyítani azt, hogy ilyen borvidék nincs még egy egész Európában. És ezt már nagyon is tudják azok, akik komolyan foglalkoznak borral. Két-három napos tudatos borkóstoló után hanyatt esik mindenki. Hidd el, hogy vak kóstolásban ezek a borok verik a nagy európai borok minőségét. Annak nagyon sok oka van, hogy miért nem ismeri ezt el a világ. A magyarok már kezdik felfedezni, nincs is ezzel baj. A konkurencia a borvidékek között is elég nagy és ma már más világot élünk. Nincs ilyen, hogy szolidaritás. Ha neki jól megy, akkor talán nekem is jobban megy, ilyen már nincs.

KD: Ki a borturista, aki idejön? Mi jellemző rá?

BN: Eleve itt a hétvégi turizmus a jellemző, péntektől-vasárnapig. A vendégek 80%-a állítom, hogy budapesti, vagy valamilyen nagyvárosi. A pécsiek nagyon jól átjárják a borvidéket, de nem turisták. Ők a rendszeres borfogyasztók táborát gyarapítják. Mindenkinél megvan a maga favorizált termelője. A pestiek egy nagyon erős vendégkör. Azon felül jelentkeznek a városi, az urbánus körülmények közül érkező turisták, akik kifejezetten vágnak a vidékiségre. Ami alatt nem csak a tájjelleget értem, hanem azt is, ahogy itt az emberek egymás között vannak. A turista az, aki nem köszön az utcán. Innen meg lehet

ismerni. Attól meg ők kapnak 'sokkot' az első nap, hogy őrá meg mindenki ráköszön. Vannak külföldiek. Érdekes módon a németek teljesen visszamaradtak, vagy nagyon elenyésző már a német csoportok száma. Jönnek fel a hollandok, az angolul beszélők, a skandinávok. Nagyon jó időszak volt, amikor a Nokiának volt egy üzeme Pécsen, akkor finnekkel voltunk tele.

Hogy ki a borfogyasztó?

Egyrészt van az intellektuális réteg, aki tudatosan szeretne tanulni. Ebbe bele értendők már az egyetemisták is. Fiatalok, akik minőségi életet szeretnének élni. Egyre több fiatal. A másik csoport a sznobok, nagyon jó vásárló erővel. Ők az új gazdagok, vállalkozók általában. Pestiek, olyanok, akik sok pénzt keresnek és el akarják költeni valahol. Egy időben volt a külföldi nyugdíjas turizmus. Aki jólszituált, már van ideje és járja a világot. Mindegyik csoportot jellemzi, hogy tanulni akar a borról, a borkultúráról. Nagyon kevés, aki ide bulizni jár, hogy „na gyerekek menjünk és felejtjük el a hétköznapiakat.” Van ilyen is persze. Van a team-erősítő, csapatépítő tréning. Ebből elég sok van, hogy cégek befizetik a munkatársaikat egy-egy hétvégre, és itt együtt vannak. Konferencia turizmus is van, általában záróesemény, hogy jönnek ide bort kóstolni.

Nagyon divatos lett a wellness. Most már azt mondhatnám, hogy mindenki, akinek van panziója, az szaunát és jacuzzit kénytelen beszerezni, mert igénylik. Emiatt nem akarnak átmenni Harkányba. Fesztivál turizmus. Az meg olyan, hogy ha van program, akkor teli van minden. Ez teljesen összefügg. Ha van valamilyen kis megmozdulás, egyre jobban jönnek a fesztiválokra. A palkonyai nyitott pincéken 3000-en vannak, 350-en lakunk itt. A Villányi Vörösbort Fesztivál a maga hússzezres tömegével sem piskóta. Nagyon sok rendezvényünk van. Egyre többen foglalkoznak fesztivál-szervezéssel. Majdnem minden nagy borászatnak van klubja. Hírlevél, különböző klub rendezvények, amikor összehívják őket. Kvázi törzsvásárlók. A mandulavirágzás ünnepétől kezdve Márton napig. Polgárék nagyon innovatívok voltak ebben, de ma már mindenki csinálja. A turizmusra már abszolút jellemző, hogy egyáltalán nincs szezon. Ezen belül azért van két erős időszak, a pünkösd és az ősz. A szürettől, amíg le nem esik a hó és be nem fagynak az utak, csúcsszezon van. A tavaszi szezon és az őszi is egyre hosszabb. Talán az augusztus szokott kicsit lapos lenni és a január, február, amikor mindenki elmegy síelni. A borászok is. Kiveszik a szabadnapjukat.

KD: Köszönöm a beszélgetést.

Interjú Sarkadi Eszterrel – 2010. június

„Ki kellett találni, hogy egy borút hogyan működhet jól magyar viszonyok közepette.”

KD: Tulajdonképpen hogy kerültél kapcsolatba a borral?

SE: A 90-es évek elején Párizsban éltem diplomáciai kiküldetésben a férjemmel, aki a párizsi Magyar Intézet igazgatója volt. Kint járt egy megyei delegáció Szűcs József megyei közgyűlési elnök vezetésével. Nagyon jó volt a szakmai körút, ám nagyon rossz a tolmács. Amikor Párizsba értek, Tasnádi Péter, (akkori elnökhelyettes) aki tagja volt a delegációnak, fölhívott, hogy ha most azonnal nem segíték, akkor kitör a világbotrány, mert Szűcs Jóska már nem hajlandó a buszba sem beengedni a tolmácsot. Így kezdődött, hogy elszegődtem két napra tolmácsolni a baranyai delegáció mellé önkormányzati és területfejlesztési tárgyalásokra. A munka után leültünk beszélgetni a baranyai dolgokról, Baranya lehetőségeiről, turizmusról, kultúráról, borról. Szűcs Jóska hosszasan sorolta, hogy mi-mindent tett a város és a megye a térség fejlesztése érdekében, én meg vitatkoztam vele, hogy érdemben mennyire nem történt semmi, és meséltem francia példákat, nagyszabású rendezvények szervezéséről, borturizmusról. Több esztendő franciaországi tartózkodásom során volt alkalmam bejárni a francia borvidékeket és értő borfogyasztóvá válni, mert Franciaországban az ember persze megfertőződik ezzel. A rendezvényszervezés terén pedig sokat tanultam az Europa Cantat nemzetközi kórusszervezet csapatától, akikkel éveken át dolgoztam több fesztivál megvalósításán is azok után, hogy annak idején az Európa Cantat fesztivált a francia kapcsolataimmal Pécsre hoztam.

Péter aggódva hallgatta a vitánkat és búcsúzóul megjegyezte, hogy ez nem volt jó belépő, mert az elnök nem nézi jó szemmel, ha ellenkeznek vele. Másnap Szűcs Jóska felhívott, és megkérdezte, hogy nem akarok-e hazamenni, mert neki egy ilyen emberre volna szüksége... Akkor kezdett fejlődni a megyében az Európai Bortermelő Régiók Gyűlése (AREV) nemzetközi szervezettel a protokolláris és szakmai együttműködés, és ehhez keresett az elnök olyan szakembert, aki jó francia kapcsolatokkal, tapasztalatokkal és nyelvtudással is rendelkezik. Akkor hazajöttem.

KD: Ez kilencvenkettő?

SE: Kilencvenhárom. Úgy jöttem haza, hogy előtte már sokat konzultáltunk, sok minden tennivalóban megegyeztünk. Akkor hozta létre a megye a Tourinform irodát, státusz szempontjából oda kerültem és szabad kezet kaptam a falusi turizmus meg a borturizmus kialakítása terén. Szűcs Balázssal, a Tourinform akkori országosan legfiatalabb vezetőjével

dolgoztam és Szabó Gézával, a falusi turizmus baranyai megteremtőjével. Balázssal a Tourinform megalapozásán, Gézával pedig akkor csináltuk a Zengővidék reprezentatív kiadványát. Ebben tulajdonképpen inkább besegítő voltam és sokat tanultam Gézától, amit hasznosítottam Villányban is. Ideális időszak volt ez, mert azt csinálhattam, amit szerettem, kaptam hozzá támogató vezetői háttérrel, autót, számítógépet, irodát, mindent. Életemben nem volt és nem lesz szerintem még egyszer ilyen. A Tourinformban egy nagyon jó kis csapat jött össze, akikkel öröm volt a munka.

Mindenekelőtt ki kellett dolgozni egy koncepciót, amit francia példákkal támasztottam alá, hogy mi a borút, (ahogy most a TDM-et magyarázni kell, hogy mire is való), és ki kellett találni, hogy egy borút hogyan működhet jól magyar viszonyok közepette. Ez úttörő feladat volt, hiszen itthon még alig néhányan hallottak borútról. Azt kerestük, hogy miként lehet a folyamatot robbanásszerűen megindítani, mert nem volt arra időnk, hogy éveket pocsékoljunk el a megalapozással, kapcsolatok kiépítésével, tapasztalatok begyűjtésével. Azt javasoltam, hogy szervezzünk egy tanulmányutat a nyugat-európai borvidékeken, melynek során mindenki közvetlenül láthatja a borút előnyeit, az összezártság az összekovácsolódást gyorsíthatja fel, a látogatások a nemzetközi kapcsolatépítést. Összeállítottam egy listát, hogy kiket kellene megnyerni és megszólítani, benne a villányi, akkor már vezető borászokkal, Tiffán Ede, Bock József, Gere Attila és Gere Tamás, Wunderlich Alajos, turisztikai szakemberek, polgármesterek. Jóska mindenben segített, AREV-es régióvezetői kapcsolatokkal és néhány polgármester útiköltségének kifizetésével is támogatta az ügyet. Burgerlandban, Rajna-pfalzban, Elzászban, tárt karokkal fogadtak bennünket, mindenki számára máig emlegetett, felejthetetlen élmény volt. Ez alatt a tíz nap alatt ezt a társaságot össze lehetett úgy hozni, hogy hazafelé már az egyesület létrehozását tervezték. Innentől kezdve peregtek az események, mert mindenki megértette, mi a tét, közvetlenül láthatta, milyen egy borturizmustól virágzó település, családi gazdaságokat ismerhetett meg, hallhatta a gazdáktól az összefogás szükségességét, a borút adta lehetőségeket a borértékesítésben. Elzászban elmesélték nekünk, hogy az akkor 30-40 éves szülő az egyik gyermekét arra taníttatja, hogy majd átveszi a borgazdaságot, a másiknak kis panziót épít, és ahol van harmadik gyerek, az kereskedő lesz. A fiatalok nem mennek el otthonról, hanem beállnak a családi gazdaságba. Villányban akkoriban nagyon nehéz volt a fiatalokat megtartani, rávenni a szőlő-és bortermelésre. Az infrastruktúra is nagyon elmaradott volt, telefonálni csak telefonközponton keresztül lehetett, nem tudtunk egy busznyi embert egyszerre elszállásolni, vagy leültetni egy pincében, palackozó nem volt, kimosott coca-colás flakonokba mérték a bort.

A helyiek közül Tiffán Ede és Máté János siklói polgármester állt az élére a borút kezdeményezésnek, velük tudtuk megteremteni Siklós és Villány összefogását. Tiffán Ede volt az első, Máté János a második elnöke a Borút egyesületnek, melybe a Megyei Önkormányzat is belépett és engem, mint a Tourinform Iroda munkatársát delegált, én képviseltem a megyei önkormányzatot és dolgoztam munkakörömbe tartozóan a Borút kiépítésén, az egyesületi munkaszervezet kialakításán, a finanszírozási háttér megteremtésén. Azt kellett elérni, hogy ők maguk vegyék kezükbe a borúti fejlesztést, maguktól és maguknak alkossák meg a borvidék menedzselésének alapjait. Ebben az irányító munkában partnerem volt Szabó Géza és Kovács Katalin megyei önkormányzati munkatársként, a polgármesterek közül pedig Becker Nóra volt még aktív, amikor az első komoly támogatást nyújtó PHARE pályázatot írtuk. Az elnyert közel 30 millió forintból készültek a táblák, a kiadványok, a minősítés. Mintegy 2-3 évig tartott ez az intenzív, építő időszak, majd következett az első törés, amikor a választások idején a borút politikai csatározások színtere lett.

Ott kellett hagynom a megyét, a városházán kaptam állást, ahol Pécs turisztikai fejlesztésének felelőse lettem, de Máté János hívására külső szakértőként tovább dolgoztam az egyesületi elnök szaktanácsadójaként a borút program folytatásán.

Közben egyre erősödött az egyesület, egyre önállóbbá vált, egyre több tagja lett, egyre jobban ment a szeker magától is. Mivel engem meg egyre inkább lekötöttek a pécsi városházi feladataim, a pécsi borút kialakításával is foglalkozni kellett, lassan eltávolodtunk egymástól, szakmai vitáink is támadtak, nem voltunk egy véleményen a villányi Borút szerepének, feladatainak, az egységesnek mondott borúti minősítés további alakításáról, így Szabó Gézával együtt elkészítettünk a Borúttól, a Dél-dunántúli borutak kialakítása programban már nem vettünk részt.

Ma úgy látom a borutakat, hogy a villányi nagyon arisztokratikusan viselkedik. Elkülönül és büszke arra, amiben ugyan első volt, de most már nem az egyetlen. Megkockáztatom azt a kijelentést is, hogy lemaradt, nem tudott megújulni, felvállalni az új igények új feladatait, ténylegesen kiterjeszteni a tevékenységét az egész borvidékre, élére állni a bor népszerűsítése mellett és ürügyén a helyi turisztikai menedzsmentnek, összekapcsolódva a többi vonzerővel. Véleményem szerint a villányi fejlődés, a Borút hirtelen kiteljesedése elsősorban nem annak volt köszönhető, hogy létrejött és olyan jól működött a Borút, mint szervezet, hanem annak is, hogy volt mire építkezni és fantasztikus húzó személyiségek álltak az ügy élére. Villányban voltak követendő példák. A Borút összefogó, integráló szerepe volt jelentős, és a közösségépítés. Marketing és főleg térségmarketing szempontjából nem vált meghatározóvá. Honlapjuk ugyanakkor minőségi, azt nagyon jól működtetik.

Meg kell említeni még Villány kapcsán a fiatalok szerepét. Az „öregesek” lassan átadják a stafétabotot a felnövekvő új generációnak, akik huszon-harmincévesek és tele vannak ambícióval. Bormarketing tanácsot alakítottak, új rendezvényeket, akciókat találnak ki, összejárnak, de úgy látom, ebben a Borút inkább csak egy szereplő, nem kezdeményező.

KD: A Borúthoz visszatérve tehát, az elején van egy nagy megyei koncepcionális támogatás, sok mindent visz a megye 94-95-ig. Ez folytatódik Szűcs Jóska elnöksége után is?

SE: Nem. Azok az elnökök, akik utána követték, sajnos a Borúttal nem foglalkoztak. Voltak kisebb-nagyobb támogatások, de például a megye kilépett az egyesületből. Újabb EU-s projekteket lehetne csinálni megbízható partnerekkel az európai bortermelő régiókból, de a megye nem hozza helyzetbe a borvidéket sem, meg a Borutat sem.

Az AREV-ben is átvette Szekszárd és Borsod megye az irányító szerepet, ők élnek a nemzetközi együttműködési projektek lehetőségeivel és fordítják azokat saját hasznukra. A kapcsolattartást is áttették a megyei önkormányzatok szövetsége szintjére.

KD: Az AREV nyilván szakmai szervezet, de ott vannak helyi politikusok is.

SE: Az AREV szakmai szervezet, alapvetően az európai borászati érdekképviselőket látják el, ez a fő témájuk. De ugyanakkor a bormarketinggel is egyre jobban foglalkoznak és rájöttek, hogy a bormarketing a borturizmuson keresztül a leghatékonyabb és ezért borturisztikai tanácsot hoztak létre. Én bejelentkeztem, de magánemberként veszek részt a munkájukban, mert a megye nem érdeklődik. Óriási kiaknázatlan lehetőség az, hogy van egy ötvenvalahány jeles európai bortermelő régióból álló grémium, melynek üléseire félévente régiós elnökök járnak, kíséretükben elismert, híres borászokkal. Kitűnő kapcsolatépítési lehetőség volna, amit Baranya kiengedett a kezéből.

KD: Ha Szűcs marad még egy vagy több ciklust, akkor nyilván más irányt vett volna a fejlődés.

SE: Ha Szűcs József maradt volna, akkor Pécs egy magyarországi borászati központtá vált volna, Villánnyal megerősítve. Jóskának világmegváltó tervei voltak, ami nem volt megalapozatlan. Akkor még a budapesti borfesztivál csírájában létezett csak. Itt a pécsi szőlő-bor ünnep sokkal komolyabb ünnep volt. Egyedülálló és sikeres kezdeményezés volt a bordal fesztivál is, ha komolyabb támogatást kapott volna, ma Budapest is irigyelné tőlünk. Pécs lett volna egy sor hét-országra szóló esemény. Tervben volt egy borászati szakvásár központ megvalósítása. A borutaknál is meggyorsítható lett volna a fejlődés, az önkormányzatokat jobban rá lehetett volna venni az együttműködésre, ha a Villányi Borút további lendületet kap, meg az irányító hatóságot is, hogy gondolkodjon olyan projekteken, amiben a bormarketing és borturizmus összekapcsolásával projektlehetőséget biztosítanak. Meggyőződésem, hogy mi

annak idején a borút szervezésével megcsináltuk az első TDM szervezetet, megértettük a klaszter lényegét. A villányi kis mikro-térség összes turizmusban érintett szereplőit egybefogtuk. A cipésztől a boltoson át a legkisebb szereplőket is, akiknek valamiféle hasznuk lehetett a borturizmusból, és ott voltak a főszereplők, az önkormányzatok, a turisztikai szolgáltatók, a borosok.

Akkor szerintem elindult volna komolyabban ez a termékláncre felépülő klaszter elképzelés és a borrégió is előrébb lenne. Szóval, sokkal több, sok pénz idejött volna a térségbe. Derékba tört ez az irány, és aztán sok ötlet és kezdeményezés volt, amit a pestiek – a helyi tétlenséget is kihasználva - magukévá tettek és megvalósítottak. Ha ezeket lehetett volna folytatni, akkor nem csak Pestről szól a hazai borturizmus történet, hanem Baranyáról, Pécsről is.

KD: A kereskedőknek, másoknak volt szerepe a villányi borvidék fellendülésében?

SE: Rohály Gábor volt az egyik első borújságíró, fogorvosból lett borszakértővé. Borkalauzában a legjobb minősítéssel illette a villányi borokat. Garamvári Vencel szintén az elsők között kezdte felvásárolni és a pesti vendéglátásba bevezetni a villányi termelők borait. Malatinszky Csaba, a budapesti presztízs étterem, a Gundel első somelier-jeként segítette a villányiakat a rendszerváltás után. Ő kezdte a cuvée készítéseket is szorgalmazni, vitte Pestre, a Gundelbe is a borokat. Végül területet vásárolt ő is és mára már elfogadott villányi borász lett.

Azóta számos kitűnő borújságíró, egy tucatnyi bormagazin, neves borkereskedők és rendezvények sora népszerűsíti a hazai és legtöbbször első helyen a villányi borokat.

KD: Szerinted van esélye még annak, hogy Wunderlich és Sauska után még 10-15 hasonló üzem települ Villányba?

SE: Biztos, hogy lesz még fejlesztés. Egyre többen próbálnak befektetni Villányban, és vannak még a középmezőnyben olyanok, akik szerintem még tovább fognak fejlődni. Nem tudom, hogy 10-15, inkább azt mondanám, hogy öt-hat-hét. Több nem, mert azok már lekésnek. Azok már nem fognak szőlőt találni.

KD: Köszönöm a beszélgetést.

Interjú Mayer Mártonnal – 2008. május

„Mi nem tudunk többel megjelenni, az egyéniség a legfontosabb.”

KD: Ki tudott szőlőt telepíteni Villányban a 90-es évek elején?

MM: Akkor még nem voltak területek az emberek kezében. Igazából, amikor erre lehetőség nyílt, az a 1990-es évek eleje, amikor a privatizáció elindult, megjelentek a részarány-tulajdonok a tsz-ekből, akkor tudtunk venni területeket. Akkor alakultak ki ezek a nagyobb összefüggő területek. Előtte ezer, kétezer négyszögölös birtokok voltak.

KD: Tehát az első földszerzés kárpótlásból, privatizációból történt?

MM: Szerintem akkor Villányban szerkezetváltás is történt. Az Oportón, Kékfrankoson, Zweigelen kívül bejöttek a Cabernet-ek, a Cabernet-nek mindkét fajtája, a Merlot. Akkor már volt akkora terület, ahol az ember gondolkodhatott, hogy mit csináljon. Volt már Villányban példa, mert egy-két borász már előbb indult, mint pl. a Tiffán vagy a Bock, vagy a Gere. Abban az időben Polgárnak volt már több területe. Ők már foglalkoztak ezekkel a fajtákkal. Látható volt, hogy jó áron lehet ezeket értékesíteni. Mi 1994-ben kezdtük telepíteni a nagyobb tábláinkat, a kopári területet Kisharsányban. Nagyobb, összefüggő területeket akkor tudtunk vásárolni, igazán akkor volt rá lehetőség.

Mi is palackoztunk már Carbernet-t 1989-ben, de az vásárolt szőlő volt, nem saját területen termett. Azok még nagyüzemi táblák, függönyös rendszerrel telepített szőlők voltak. Akkor ez volt a lehetőség, 10 meg 15 kilós terheléssel. Más világ volt. Utána sikerült vásárolni olyat, amit a tsz-tagok megkaptak részarány-tulajdonnak. Kijelölték a kárpótlási területeket, akkor indult el igazán a szőlőtelepítés.

A kereskedelemben már 1989/90-ben érezhető volt, hogy új szelek fújnak. Mi 1989-ben kezdtünk Németországba kihordani bort, tehát exportálni, de nem a sajátot. Arra még nem volt lehetőségünk. Elmentünk a villányi tsz-hez, ahol már Cabernet meg ilyen borok voltak és még ők is kisipari, kézműves módszerrel készítették a borokat elég jó minőségben. Azokat lepalackoztuk és kivittük Németországba, és elég jól fogadták. Az az ár nem az volt, ami most van, de pl. egy jó közepes árat tudtunk érvényesíteni Németországban. Ezzel indultunk. Én is éreztem, hogy váltani kell és akkor kezdtük a területeket felvásárolni, és ezeket a fajtákat ültettük. Sajnos az Oportó rovására. Azóta rájöttünk, hogy nagy hülyeség volt. Most telepítjük ezerrel az Oportót, mert az csak kell ide nekünk, az a mi fő fajtánk, még most is. Kezd visszatérni, meg az ára is. Az Oportó szőlő felvásárlási ára majdnem egy Cabernet-vel egyenlő már. Olyan kereslet van rá, hogy nagyon felment az ára az Oportó szőlőnek.

KD: Régen munkaerőhiány volt a nagyüzemek idején, most van elég munkaerő?

MM: Most is munkaerőhiány van. Vidékről hozzuk az embereket.

KD: Metszéshez, zöldmunkához?

MM: Mindenhez, tehát szőlőmunkás hiány van. Szerintem még szakképzettből is hiány van. Ezt én nem érzékelem, a mienk családi vállalkozás, mindent mi csinálunk, mi nem alkalmazunk borászt vagy kertészmérnököt. De a nagyoknál tudom, hogy ez problémát okoz. Lehet, hogy van ember konkrétan, de jó szakember? A fiatalok célirányosan ilyen iskolákba mentek el, most már sorban jönnek haza ezek a képzett emberek, ez le fog rendeződni hamarosan. De pár évvel ezelőtt még komoly hiány volt a szakembergárdából. A szőlészeti szakmunkásból még most is kevés van. Az az igazság, hogy ezek a régi, idősebb asszonyok, akik értenek a szőlőmunkához, lassan már kiöregednek. A fiatalok közül van, aki betanul, de hát nekik ez nem cél, nem az a vágyuk, hogy szőlőben dolgozhassanak. A gépesítés az, ami bejön most. Nemcsak bejön, már meg is van. Amit csak lehet, mindent gépesíteni kell.

Az idén nagyon szépen megmutatta a szőlő, hogy azért van lisztharmat-fertőzés, mert a zöldmunkával nem értük utol magunkat, nem volt annyi emberünk. Mindenkit mozgósítottunk, akit lehetett, de így sem győztük. Hiába permeteztünk, rengeteg eső volt, nem tudtuk a növényt megvédeni.

KD: Visszajönnek a fiatalok? Az egyetemet, főiskolát végzetek, érettségizettek?

MM: Igen. Középfokú végzettségűek és felsőfokú végzettségűek.

KD: Tehát nekik Villány biztosít perspektívát?

MM: Igen. Leginkább a szőlész-borász és idegenforgalmi végzettségűeknek. A fiatalok inkább ezeket az iskolákat végzik el, mert látják, hogy a turizmusban megy a borértékesítés. A fiataloknak ez vonzóbb, mint a szőlőben dolgozni.

KD: A borászatban a technológiákkal kapcsolatban... régi vagy új technológia? Vagy használják a régit és az újat is? Megfér a kettő együtt?

MM: Abszolút megfér, semmi gond nincs. Villányban nagyrészt az emberek a kettőt együtt használják. Kimondottan technológiai borokat senki nem csinál, esetleg egy fehérből vagy egy roséból. Itt ötvöződik a hagyomány, a tradíció és az új... Mi itt a technológiát arra használjuk, hogy nagyobb biztonsággal tudjuk megtermelni a jó bort. Nem technológiai borokat szeretnénk csinálni, legalábbis én nem. A hagyományos borkészítésnek vagyok a híve. Ha hűtőtartályban erjesztek, akkor is rengeteg oxigént adok hozzá, nagyobb lémenyiséget kiengedek, megszellőztetem. Ezt az irányt követem. Úgy tudom, hogy a többiek is nagy részben így csinálják. A fiatalok, akik kikerültek most az egyetemről, már van rá példa, hogy többen egy kicsit másként gondolkodnak, ezt az újvilági stílust csinálják már,

mert nekik az tetszik. A divatot jobban követik. A borban is megvan a divat. A tradicionális borokat egy réteg szereti, a fiatalok inkább a könnyebb, gyümölcsösebb, játékosabb borokat szeretik. Arra is megvan a piac.

KD: Olvastam a magát bemutató könyvben, hogy csak a villányi borversenyen indul. A borverseny valójában méri a minőséget, vagy azt, hogy itt milyen borok vannak a termelőknél?

MM: A minőséget is biztosan méri, de inkább azt, hogy az ember megnézi, hogy hol van a helye a többiekhez viszonyítva. Természetesen azt is, hogy a többiek hová tartanak. Ilyenkor az ember végig tud mindenkit kóstolni, és visszajelzést kap, hogy mi a nemzetközi trend. Villányba olyan zsűri tagok jönnek, akik a nemzetközi piacon is ott vannak, nemzetközi borversenyeken is részt vesznek és ezért rálátásuk van a világra. Ők adnak az embernek egy visszajelzést, hogy most mi a helyzet. Hogy jó úton vagy nem jó úton halad. Az, hogy a tradíciót követjük, nem azt jelenti, hogy begyöpösödtünk. Mi is járunk külföldre, mi is fejlődünk, de nem mindenáron a technika, technológia irányába. Nem mindenáron akarom ezeket a lehűtött, nagyon alacsony hőfokon készült borokat – főleg a vörösboroknál. Megmondom őszintén, én nem nagyon szeretem, mert ilyen rideg, acélízű borok jönnek ki sokszor, és én azt nem tudom elviselni. Még mindig a fahordós érlelést és ennek a két technológiának az ötvöztetését pártolom, és ezen már nem is fogok változtatni.

KD: A fia beszél?

MM: Ő mindent meg tud csinálni, de még igazán nem döntötte el, hogy mit fog csinálni. A szakmája vendéglátós, inkább kereskedik. Jelenleg is van egy cégük, ahol étkezésekhez szállítanak anyagokat, ezzel foglalkoznak. Itt akkor van, ha sok a munka, akkor megcsinál mindent, és utána csinálja a saját munkáját. Igazán még nem döntötte el. Most úgy néz ki, hogy el kell neki döntenie, mert ha telepítünk még nagyobb szőlőt, akkor azt már nem vállalom be. Azt mondtam, hogy még ezt megcsinálom, de azt már neki kell, mindenképpen be lesz vonva. Pincebővítést is tervezünk, tehát mindenképpen döntenie kell.

KD: A borversenyen kívül van más értékmérő, visszajelző, hogy egy gazda hol tart?

MM: A piac. Az a legjobb visszajelző. Nálunk ez elég jól követhető, mert nekünk a Budapest Bortársasággal van kizárólagos szerződésünk, az összes borunkat ott értékesítjük. Az értékesítés annyira nagy volumenben megy ennél a cégnél, hogy ott már külön megy a vendéglátással, külön, aki az éttermekkel, szállodákkal és külön, aki a nagykereskedelemmel, a kiskereskedelemmel, az áruházláncokkal foglalkozik. Mi a vendéglátásból kapjuk a visszajelzést. Ezek minden negyedévben itallapot csinálnak közösen a szállodákkal és az éttermekkel. Felvesznek vagy kitesznek egy bort, vagy újrakérik, tehát ez a legjobb

visszajelzés. Ők mondják nekünk, hogy most ez nem megy annyira, meg látom is a fogyásból. Van, amikor egyfajta bort felkapnak és úgy elviszik, mint a szél, a másik kicsit lassabban fogy. Nyáron egyértelmű, hogy a könnyebb borok fogynak, a nagytestű vörösborok igazán szeptember-október körül kezdenek el fogyni. Azon belül az ár-érték arány is nagyon fontos. Ezek a visszajelzések nagyon pontosan jönnek. Ha nem is mondanak semmit, a megrendelésekből az ember tökéletesen látja, hogy mi van.

KD: Egyébként adnak valamilyen szóbeli visszajelzést?

MM: Persze, napi kapcsolatban vagyunk.

KD: A maga portrékönyvében Dlusztus Imre azt írta, hogy a kereskedőknek helyben, készpénzben kellett fizetniük magánál. Ez még most is így van?

MM: Nem. Ez még az elején volt. 1989-ig Németországba vittük ki a bort, tehát nem kerestem itt piacot, ők kerestek meg minket. Mondtam, hogy a pestiekkel kicsit szkeptikus vagyok, mert abban az időben nagyon sok visszaélés történt. Lejöttek kóklerek, bebolondították az embereket, elvitték a bort, azután nem fizették ki. Úgy, ahogy a világban, ez mindenhol előfordulhat. Azt mondtam: gyerekek, itt az ajtóban ki lehet fizetni... Akkor sokáig úgy hordták, hogy hozták a pénzt és vitték a bort. Láttam, hogy ez komoly cég, normálisak. Odáig jutottunk, hogy a teljes mennyiséget elviszik. Azóta nem is viszünk Németországba. Ott csupán egy kereskedőt tartottunk meg – minimális mennyiséggel, csak annyit, hogy ott vagyunk a piacon. 1989-ben kezdtük és 1991-ben már 15 ezer palackot értékesítettünk abban az időben Németországban. De nem a sajátunkból, az felvásárolt bor volt, egy komoly mennyiség.

KD: Arra nem lenne lehetőség, vagy tőke, hogy a villányiak saját maguk csináljanak egy kereskedőházat?

MM: Ez is szóba került már sokszor, hogy Budapesten csinálunk egy lerakatot, mi finanszírozzuk, mi szállítunk ki, de nem megoldható. Azért nem, mert ezek a kereskedő cégek annyira felosztották egymás közt a piacot Budapesten, tehát ők vannak bent, nekik van szerződésük a szállodákkal, éttermekkel – egyéni szerződések. Az áruházláncoknál meg lehetne csinálni, az egy más dolog. Többen próbálkoztak, hogy kiiktatják a kereskedőt, aztán csak visszajöttek, mert nem ment. Az az igazság, hogy több fajtát kell kínálni, egy vendéglátónak nem elég, ha csak villányi bora van. Az nem jó. Kell lenni tokajinak, fehérnek, vörösnek és ezeknél a kereskedő cégeknél mindenféle bor van, minden tájegységről. Nagyobb kínálatot tudnak biztosítani. ... Azon is gondolkodtunk, hogy csináljunk egy közös raktárat meg közös palackozót, de nem igazán ment. Annyira sokszínű, a borászok között annyira másként gondolkodnak az emberek. ... Szerintem ez a vonzereje Villálynak, sokszínű,

sokfajta pince van, sokfajta ízvilág, stílus, és ezt szeretik az emberek. Szerintem, ha lenne egy közös stílus, akkor ez elvesztené a varázsát. Ez egy eléggé kis borvidék, itt ez a lényeg. Mi nem tudunk többel megjelenni, hanem az egyéniség a legfontosabb.

KD: Ez érdekes, amit mondott. Én viszont Villány egyik titkát vagy érdekességét az összefogásban látom. Tehát az összefogás és sokszínűség nem zárja ki egymást?

MM: Villánnak abban van az ereje, az összefogás úgy értendő, hogy Villányban mindenki egy irányba megy, itt csak az abszolút minőség számít, a terméskorlátozás. Ez már elcsépett dolognak hangzik, de Villány ezzel tűnt ki. Meg azzal, hogy nem szólt le a másikat, hanem igyekezett a másikat utolérni, vagy lehaladni minőségben. Tehát nem úgy, hogy a másikat leszólom, letaposom, hanem úgy, hogy egymást segítettük. Bármikor idejön hozzám valaki, vagy én elmegyek bármelyik kollégához, nem titkolja el előlem, hogy mit csinált a borral, sőt mondja, hogy próbáld ki, én most így megpróbáltam, kóstold meg. Megpróbáltam így csinálni, előszüretelni, vagy előfejtetni, vagy ezt meg azt, tehát még ilyen dolgokat is megbeszélünk. Semmiféle irigység nincs.

KD: Magának van 10-12 hektárja, ez már egy családi pincészet. Egy kis családi pincészet hogy néz a nagyokra? Hogy vélekedik, gondolkodik a nagyokról?

MM: Nincs semmilyen súrlódás, jóban vagyunk egymással. Abban a szegmensben, amiben mi vagyunk, nemigen akarnak beavatkozni. Belátták azt, hogy ezek a kispincés, kézműves borok, amiket mi csinálunk, egy teljesen más stílus. Rájöttek arra, hogy nekik egy nagyon jó minőséget kell csinálni és egy nagyobb tételt, nagyobb mennyiségben, nekik abban van esélyük. A Vylyan csinálja ezt is, azt is. Ők kézműves borokat is csinálnak és nagyobb mennyiségben, sokfajta borral is foglalkoznak. A Csányinál ezt nem érzem. Ő inkább 3-4 fajtára fekteti a hangsúlyt, és azokból többet, nagyobb mennyiséget csinál. A villányi tsz-t nem akarom minősíteni. Az biztos, hogy az nem javít Villány imázsán. Az a fajta borászkodás az édes borokkal. Mi nem abba az irányba szeretnénk menni.

KD: A városfejlesztési tervben a harsányi út déli oldalán, ahová a Wunderlich telepedett, egy ipari zóna lesz. Villány sajátos szerkezetű, itt a házaknál is vannak pincék, pincészetek. Várható, hogy a családi pincészetek egy része odaköltözik majd?

MM: Ha újat építenek, akkor igen. Mert nincs hely. Mi szerencsés helyzetben vagyunk, mert közel 1 hold kertünk van itt hátul, tehát az új pincét is ide tervezzük, mert nekünk bőven van helyünk. De ekkora hellyel nem sok ember rendelkezik. Itt már nem adnak építési engedélyt, fejlesztés, bővítés már nem történhet. Ez is, amit most beadunk, technológiai fejlesztés. A mennyiség nem fog nőni, tulajdonképpen helyben palackozunk, nem kell elvinni a palackozóba majd visszaszállítani. A barique hordókat nem visszük el Nagyharsányba, meg

3-4 pincébe, hanem itt helyben lesznek. Technológiai fejlesztés történik, palackozóüzem és egyébek, hogy minden egy helyszínen legyen.

KD: Jöhetnek még ide komoly pénzügyi befektetők? Nincs ezzel kapcsolatban félelem?

MM: Mindenki azt mondta, hogy Villányban nincs terület, Sauskáék mégis összevásároltak pár év alatt valami 60 hektárt. Mindenki azt mondta, hogy nincs, és mégis tudtak venni. Ez az amerikai szisztéma. Olyan nincs, hogy nincs, csak mennyiért. Ez itt így működött. Fel is ment a szőlőterületek ára többszörösére.

KD: Mondogattak hektáronként 25 milliót ...

MM: Az lehet 5 millió vagy 10 millió, de lehet 30 millió is. Ha valaki olyan helyen van, hogy beékelődik a területe egy másik tulajdonos nagyobb területébe, aki egy táblát akar, akkor sokkal többet kérhet érte. Itt már inkább ilyen átalakulások lesznek. Új területek bevonása nemigen lesz már. Jó, vannak még erdőkivágások, de amióta az EU-hoz csatlakoztunk, pl. a Kopár felett volt egy erdősáv, ott még többen ki tudták vágni, Attila is, Tiffán is. De én már nem tudtam az erdőt kivágni, mert a tulajdonjog nem volt tisztázva és mire tulajdonba jutottam, addigra már nem lehetett kivágni, mert az természetvédelmi terület. Az EU-csatlakozáskor aláírtuk, hogy természetvédelmi területen nem lesz művelési ág módosítás. Nem lehet kivágni az erdőt. Tudnék még telepíteni, de nem megy. Majd meglátjuk, itt nem lehet azt mondani, hogy soha, mert a világ változik. A politika is változik. A politikusok is egyszer így, máskor meg úgy gondolkodnak. Majd meglátjuk.

KD: Turizmus. Hogy látja ezt a kérdést, ami Villányban kialakult?

MM: Ezzel a villányi turizmussal nem volt probléma eddig. Én most úgy látom, hogy ebben az évben csökkent egy kicsit. Villálynak is kell tennie ezért, mert az nem fog automatikusan menni, hogy idejönnek az emberek. Ez a világ már elmúlt. Itt igenis kőkeményen kell marketinget, reklámot, rendezvényeket csinálni, meg a városnak is be kell szállni. Amit mi meg tudunk csinálni ennek érdekében, azt megcsináljuk. Nálunk jól érzi magát a vendég, csak amikor a borkóstolónak vége van, másnap, akkor mit csináljon? Kellene egy uszoda, vagy egy sportcentrum, valami ilyesmi, hogy az emberek tudjanak valamit kezdeni. Az rendben van, hogy elmegy és megnézi Pécset, vagy elmegy Harkányba egyszer fürödni. De ha itt szeretne valahová elmenni egy kicsit pihenni, az nincs megoldva. Szerintem ez a következő, amit meg kell oldani, de nagyon sürgősen.

KD: Panziójuk is van ugye? Milyen vendégek jönnek? Hétvégére jönnek? Egy-két napra?

MM: 90%-ban csak hétvégén. Nálunk az a probléma, hogy nagyon kevés a helyünk, csak 4 főt tudunk lefektetni, és most már az az igény, ha baráti társaság jön, - 10-12 fő 2-3 autóval - hogy egy helyen szeretnek lenni. Nálunk ez a probléma.

KD: Ilyen irányba nem akar bővíteni?

MM: De igen. Ha ez a pince kész lesz, utána 6-7 szobás bővítést csinálunk, hogy legalább 8-9 szobánk legyen, az már egy társaságot azért el tud látni. Ez a következő lépés.

KD: Villányban vannak falusi vendéglátók is, akiknél nem is biztos, hogy saját bor van. Ők a szállásslolgáltatásban aktívak?

MM: Be. Ők kiegészítést csinálnak tulajdonképpen. Amikor nagyobb rendezvények vannak, akkor Villány teljesen megtelik. Sokszor még az egyszerű hétvégén is megtelik. Ez úgy működik, hogy minket felhív valaki, hogy szeretnének eljönni egy borkóstolóra. Megkérdezem, hogy mennyien vannak, kell-e szállás? Ha igen, akkor körbetelefonálunk és többnyire a falusi vendéglátóknál tudjuk elhelyezni őket. Tulajdonképpen mi hozzuk nekik a vendégeket. Ez így működik. Nekik is aktívabbnak kellene lenni az ilyen munkákban. Nehezebben mozdulnak, mert azt mondják, hogy kicsik, de hát ennek a turizmusnak ők is részei. Mi sokszor bevállaljuk, hogy ez kell, meg az kell a város érdekében.

KD: Netán kellene valami helyi szerveződést összehozni?

MM: A borútnak kellene összefognia ezt – szerintem. Az a baj, hogy sokan azt hitték, hogy megalakul a borút, megvan, és ők majd otthon ülnek, a borút meg tölti a szobát, hozza a vendéget. Csak hát ez nem így működik. Ezt nagyon sok ember elkezdte, és utána rájött arra, hogy ez így nem megy. Akkor szidni kezdték a borútát, de nem azt kell szidni, hanem tenni kell valamit, hogy legyen vendég. Az az igazság, hogy fejlődni kell. A magyar vendég nagyon igényes. A magyar bejön, és azt mondja, hogy ha nincs teljesen külön az ő fürdője meg a WC-je, akkor be sem megy oda. A német azt mondja, két családdal vagyunk, elleszünk mi itt. Nekünk ez jó. Van külön szobánk, közös fürdő, WC – ez nekünk így jó. A magyar azt mondja, nem. Neki külön kell, sőt külön akar aludni, teljesen külön akar lenni. Sokkal magasabb igények vannak a magyaroknál. Ez a tendencia. Itt most már – nem is azt mondom, hogy luxus – tényleg a minőségi szobákat, mindenben a nagyobb minőséget keresik. Ide Villányba olyanok jönnek, akik minőségi bort akarnak inni és elvárják, hogy a szállás is minőségi legyen.

KD: A vendégkör Budapestről, az Alföldről jön?

MM: Nagy része Budapestről, de egyre többen jönnek Debrecenből, Szegedről, a nagyvárosokból is. Valószínűleg úgy van, hogy ha Debrecen mellett lakik egy faluban, akkor azt mondja, hogy Debrecenből jött. Ez inkább a régióról szól.

KD: Hogy néz ki egy vendég hétvégi programja?

MM: Itt döntően úgy van, hogy lejönnek, borkóstoló vagy egy vacsora, utána még elmennek egy másik pincébe, vagy előtte elmennek, és minket megkérnek, hogy beszéljük le

ezzel vagy azzal, ha nincs olyan ismeretségi körük. Ha többször jártak már itt, akkor ők lebeszélük előre, hogy abba a pincébe is elmennek egy borkóstolóra. Általában egy-két pince biztos, ahová elmennek egy este. Ha messzebből jönnek, van, hogy 3 pincét is végigkóstolnak egy nap. Valahol ebédelnek, vagy vacsoráznak, az már megbeszélés kérdése.

KD: Két éjszakát is megszállnak?

MM: Igen, az a jellemző, hogy péntek-szombat.

KD: Tehát jön a család, feleség, gyerek. Kisgyereket hoznak-e magukkal?

MM: Azt is. Családostól. Főleg a fiatalok. Pici babával is jönnek. Nem probléma. Ők azért megnézik, hogy hová mennek. De jönnek társaságok, nagyon sokan borklubot csinálnak. Azok jellemzően nagyobb társaságok. Szerveznek egy kirándulást, idehoznak 30-40 embert. Vagy egy család jön, pl. fiatalok a szülőkkel. Elmennek egy hétvégi kirándulásra. Az is jellemző, az is elég sok van. Mi bent vagyunk ebben az utcában, ide hozzánk célzottan jönnek. Nem is hirdetjük magunkat annyira. Sokan mondják, hogy régóta idejárnak a Bockhoz, de nem is tudták, hogy mi itt vagyunk. Az az igazság, hogy mi abszolút családon belül csináljuk. Hétköznapi rengeteget dolgozik az ember, hétvégén nem feltétlenül kell nekem az, hogy reggelig itt üljek a vendégekkel. Olyanokkal, akik régi vevők, vagy valakire hivatkoznak, akik itt voltak, és tényleg érdekli őket a bor, nagyon szívesen megcsináljuk. De azért, hogy két-három pohár bort megigyon, azért nem ülünk vele itt egy este. Ezért van telefonos bejelentkezés, kicsit megsűrjünk a vendégeket.

KD: Visszatérő vendég milyen arányban van?

MM: Nagy része visszatérő. Csak mindig hoznak magukkal valakit. Valaki lemorzsolódik, de jönnek újak, a nagy részük visszatérő.

KD: Tehát a történet szájhagyomány útján terjed?

MM: Igen. Az egész erre lett felépítve, és ez így működik is. Olyan is van, aki valahol kóstolta a borunkat, a címkéről kiírta a címet, majd utána eljöttek.

KD: Hibás bor van-e még Villányban?

MM: Az is előfordulhat még sajnos. Az egy rossz kifejezés, hogy a kisebb pincéknél fordul elő, a kistermelőknél, de ott nagyobb a lehetőség rá, nagyobb a sansz. Ők ugye hordókban tartják egy évig, két évig, rossz hordó előfordulhat még, de nagyon ritkán, tényleg.

KD: És az előfordulhat, hogy a kicsiknél vannak egészen kiváló minőségek is?

MM: Persze. Én mindig azt mondom, hogy lehet, hogy a világ legjobb bora egy kis paraszt bácsinál van a pincében a hordóban, csak hát nem tud vele megjelenni. Főleg az oportónál meg ilyeneknél. Ezek az idős villányi borosgazdák olyan borokat csinálnak, ... az igazi, a hagyományos bort.

KD: Az eredetvédelmi rendszer 2006-tól működik. Ez eredményezett valamilyen változást?

MM: Hogyne. A termelők közt mindenképpen. Ott komoly változás van. Az, hogy emiatt megnövekedett volna a forgalma a villányi boroknak, azt nem érzem. A presztízse, valószínű. Ez egy időben van azzal, hogy Villányt nagyon sok támadás éri a sajtón keresztül, nem tudom, hogy miért van ez, talán irigység, talán szeretnének egy másik borvidéket előtérbe helyezni? Ezzel is egyetértek, de azért nem kellene Villányt lenyomni. Ez butaság. Villányban ha egy termelő prémium vagy classic kategóriát akar, akkor el kell küldenie egy mintát egy zsűri elé. Én is jó párszor voltam már ebben a zsűriben. Mindig kisorsolják, hogy kik vannak ott, és nagyon sok bor kiesik és a tulajdonosnak igencsak el kell gondolkodnia. Még forgalomba hozhatja, mint minőségi bor, hogyha olyan, de a megkülönböztető jelzést már nem használhatja. Ha a piac odáig eljut, hogy megnézi, hogy védett eredetű bor, akkor biztos lehetek benne, hogy ennek nagyon nagy jelentősége lesz. Ez még új, a 2006-os borokat most palackozzuk. A rosé-nál meg oportó-nál, amelyek friss borok, még nincs akkora jelentősége. De az eredetvédelem mindenképpen javított a minőségen. 11 vagy 12 borász megkóstolja, az ki van zárva, hogy ne vegyék észre, hogy hibás az a bor.

KD: Ha megvan a bírálat, utána a tulajdonossal szóban közlik? Hogyan jut a tulajdonos tudomására, hogy vannak még gondok.

MM: Ha érdeklí, akkor a tudomására jut. Ez úgy működik, hogy mi kitöltünk egy tesztlapot, ha elutasítjuk, akkor meg kell indokolni, hogy miért. Ha a gazda erre kíváncsi, akkor bemehet a hegyközségi, hegyvidéki elnökhöz, az Siklóson van, ő előveszi és megmondja, hogy miért, hogy mi volt a kifogás. Általában az emberek tudni akarják. Mi abszolút vakon bírálunk, nem tudjuk, hogy kinek a bora, sorszámot kapunk, annyit megmondanak, hogy mi a fajtája. Évjáratot, fajtát tudjuk. Az alapján kóstolunk. A gazdának jogában áll a magáét megnézni, másét nem.

KD: Írták, hogy néhány borász család együtt utazott külföldre borkóstolóra. Ez még ma is megvan? Ez egyfajta tanulmányútnak számít?

MM: Persze. Aki ráér, nagyrészt a borász családok, elhatározzuk, hogy adott évben hova megyünk. Voltunk együtt Dél-Afrikában, Olaszországban, Franciaországban. Úgy volt, hogy idén megyünk vagy Kaliforniába, vagy Ausztráliába, de ez most nem fog menni, nagyon feltornyosultak a dolgok. Mindenki ment mindenhová, nem tudtuk összeegyeztetni. Nagy valószínűséggel jövőre összejön. Azt az újvilági részt is meg akarjuk egy kicsit nézni, meg a kaliforniai részt is. Egyénileg már nagyon sokan voltak ott, de célzottan, hogy együtt elmegyünk, az most nem jön össze.

KD: Akkor együtt is kóstolnak?

MM: Az csak arról szól. Mellette természetesen megnézzük a nevezetességeket, meg az asszonyok elmennek bevásárolni. Az óhatatlanul jön. De a napi 3-4 pincelátogatás minden napra be van tervezve.

KD: Nyilván akkor összehasonlítást is tesznek, hogy hol tartanak?

MM: Persze. Természetesen ilyenkor mi is viszünk bort. A gazdával összekóstoljuk a borainkat, beszélgetünk a dolgokról. Nem úgy megy, hogy valahová betévedünk, az előre le van szervezve. Tudják, hogy kik jönnek oda, mi meg tudjuk, hogy kihez megyünk. Nem, mint turisták megyünk, tudják, hogy szakmabeliek vagyunk.

KD: A villányi borászok hogy vélekednek a saját boraikról, a minőségi borokról?

MM: Mindenki a sajátját dicséri. Azt mondják, hogy mi ott vagyunk a világ élvonalában, csak nem ismerik a borainkat. Mi ezt hisszük, meg így gondoljuk. Hogy erről mások mit gondolnak, az egy más dolog, és az is más, amit nekünk mondanak. Ízlenek a boraink. Azzal, hogy mi oda elmegyünk, viszünk is, és megkóstolják, utána már egészen másként néznek ránk. Tisztelettel. Villány adottsága köztudottan jó, és ezt már tudják külföldön is. Főleg az olaszok meg a franciák tudják. Ott megvan már a villányi bor presztízse. Természetesen, azon nekünk még nagyon sokat kell dolgoznunk, hogy elérjük, amit ők elértek. A 40 év nem múlt el nyomtalanul, ameddig nem voltunk a piacon. Ott a családi birtokok már régen kialakultak, ezért nekik a világban sokkal jobb, szélesebb körű az ismertségük. Nem biztos, hogy nagyobbak, mert vannak ott is kis pincék, akit ismernek, ez idő kérdése. Nagyon sok helyre kell elmenni, meg nagyon sok helyre kell eljutni a boroknak, meg jó helyre eljutni, bekerülni olyan társaságba, olyan külföldi kereskedőhöz, akinek tekintélye van. Az, hogy most kivisszük Németországba, és betesszük egy vinotékába, ott megkóstolják X-en, az egy dolog. Ha bekerülnénk egy olyan borkereskedőhöz, akinek tekintélye van pl. Angliában, vagy bárhol, és ők ajánlanák ezeket a borokat, az teljesen más dolog. Vannak próbálkozások Amerikában is. Talán, talán. Szép lassan.

D: Köszönöm a beszélgetést.

Interjú Bock Józseffel – 2008. június

„Nagyon fontos, hogy megtartsuk az intelligenciáját a vendéglátásnak.”

KD: Villány, a '80-as évek vége, néhány termelő már palackoz... Melyek a mai helyzet előzményei a 80-as évekből?

BJ: 1981-ben a szakcsoporthoz kezdte a különleges minőségű borok felvásárlását. Ez a Voszk⁵-on keresztülment, akkor volt először, hogy a palackra ráírták - igaz, hogy csak egy 10-15 mm széles sleifnire – hogy XYZ pincészet bora, tehát pl. Bock József pincéjének bora. Annak idején ez az oporthoz volt, és a palackozás 80-81-ben kezdődött és egészen 1987-ig tartott. Azután többen kiszálltunk és 86-87-ben elkezdtünk egyénileg palackozni. Én például olyan invitálásra, hogy a pécsi HungarHotels-esek kerestek meg, akik a mai napig jó barátaim. Ők szedtek rá engem, hogy palackozzam le a boraimat, ők meg eladják. Ez így történt. Tehát lepalackoztam 0,3, 0,35 és 0,7-literes palackokban – akkor még KGST palackok voltak. 91-ben volt nálunk Bp-ről egy-két kereskedő (Gundel stb.) és elkezdtünk oda szállítani. Akkor már nagyobb tételeket is tudtunk letölteni, meg azt láttuk, hogy egyszerűbb azzal a borral dolgozni, ami már le van palackozva. Igaz, hogy tárolóhely kellett hozzá, viszont leegyszerűsítette a helyzetünket. Evvel indult el nálunk egy abszolút felfelé ívelés. Attól kezdve, amit jól letöltöttünk, azt el tudtuk adni, vissza tudtuk forgatni a pénzt és folyamatosan fejlesztettünk, területeket vásároltunk. Én folyamatosan vásároltam a területeket. 94-ben már olyan erős voltam, hogy ezen a telken, ahol most vagyunk, elkezdtém építkezni, felépíttetem ezt az épületet és a pincét.

Mire 94-96 között megépíttetem ezt, addigra ki is nőttem. 94-től már vendéglátással is foglalkoztam: 4 szobával kezdtem, aztán 98-99-ben még 4 szobát hozzá építtetem és 2002-2003 volt az az ütem, amikor befejeztük. Ma 17 szobával rendelkezünk ebben az épületben és lényegesen nagyobb feldolgozóval.

KD: Milyen fejlődési szakaszokra osztható az elmúlt 20 év?

BJ: Azok a pincészetek, amelyek a 80-as évek végén, 90-es évek elején kezdtek, igen megerősödtek, mert pályázati lehetőségek voltak technológiákra, gépekre, berendezésekre. A villányi bornak igazán jó értékítélete lett, megkedvelték a villányi bort. Ebben az időben az is szerencse volt, hogy volt egy jó vörösbor iránti éhség. A villányi borról tudni kell, hogy itt egy kicsit mediterrán klíma van, ahol a szőlő nagyon szépen be tud érni, kedves, lágy borok születnek. Jól tudta eladni magát a villányi vörösbor. Pontosan azért, mert könnyen iható,

⁵ VOSZK - Vendéglátóipari Országos Szövetkezeti Központ a 70-es években, későbbi neve pedig Szövetkezetek Kereskedelmi,-Ipari és Szolgáltató Közös Vállalata.

kedvesebb, behízalgóbb bor volt. Láta ezt, a fiatalabb generáció, aki úg gondolta, hogy képes arra, hogy meg tud újulni, elkezdett próbálkozni. Nagyon sok olyan fiatal termelő van, akik rendelkeztek már a 90-es évek elején, vagy a szülők rendelkeztek kisebb-nagyobb szőlőterülettel, 800 négyszögöllel vagy nagyobbal. 94-ben privatizáltak és hozzájutottak egy-két területhez, vagy vásároltak területet a szomszédságban. Volt megtakarított pénzük, ezt rááldozták. Látták azt, hogy a folyó bor nem olyan gazdaságos és érezték magukban olyan energiát, hogy el tudták kezdeni a palackozást. Ehhez volt egy fiatalember, aki magánvállalkozó lett és mi öten, hatan, nyolcan szinte eltartottuk. Ő Nacsa Gyuri, egy siklósi fiatalember, aki elkezdte a magántermelői borokat bevizsgálni és segítette a kistermelőket, hogy azokat a borokat biztonsággal lehessen palackozni.

KD: Ő siklósi, most is meg van?

BJ: Ő egy vegyész technikus, korábban dolgozott a Villányi Állami Gazdaságban, mint laboros, és érzett magában annyi erőt, hogy önállóan meg fog élni, fel is erősödött. Sokat segített nekünk is és különösképpen a feljövő generációnak.

1994-ben mi, külső segítséggel, mert a Baranya megyei Közgyűlés akarata is benne volt, megnéztük a körülöttünk levő borutakat. Így jött képbe a vendéglátás, hogy megnéztük Stájerországban a Steyerische Winestrasse-t és Németországban Deuchte winestrasse-t, az elászi borutat. Ezáltal képet kaptunk arról, hogy lehet eladni a borainkat jó pénzért, helyben és mit kell nekünk tenni. Láttuk azt, hogy nem működik másképp, csak úgy, ha szállodát is létesítünk, hogy a vendéglátás arról szól, hogy meg tudjanak szállni a vendégek. Ennek szintén nagy motorja volt Tiffan Ede, Polgár Zoltán, Gere Attila, jó magunk, Gere Tamás, akik már a 80-as évek végén palackoztak. Nagy segítség volt, hogy a polgármesterek, az önkormányzatok is akarták ezt, összeállt Harkány és Villány között 7 vagy 8 polgármester. Megalakítottuk a Villány-Siklósi Borutat. A legelső szállást Gere Attila csinálta, hat vagy nyolc szobát. Ezzel kezdődött. Azt követően jöttünk mi és Polgár Zoli. Ezt látva, a kisebb termelők, akik még nem tudtak palackozni, elkezdtek kiadni egy vagy két szobát. Hétféteken már volt erre igény. Jöttek ide hozzánk, nekünk volt már négy szobánk. Látván ezt, azok a lakosok, akik elég bátrak voltak, vagy külön panziót építettek, vagy a présház vagy a ház emeleti részét megcsinálták. Folyamatos fejlődés volt Villányban. Igen ám, de Villányban csak a magántermelő szféra emelkedett. Megszűnt az ipar, ami itt volt, az állami gazdaság sok embert foglalkoztatott. Megszűnt a gépjavító állomás, idegen kézbe került, egyre kevesebb és kevesebb ember kellett. Egyre kevesebb iparűzési adó folyt be ebből a szférából és egyre inkább mi vettük át ennek a szerepét. Mert mi élelmiszert állítottunk elő. Amikor valaki szőlőtermeléssel és folyóbor értékesítéssel foglalkozik, az őstermelői tevékenység. Aki

viszont már palackoz, az már élelmiszeripari, ott már van iparűzési adó. Ma a szőlő-bor-termeléssel foglalkozó vállalkozások fizetik be az adó 90%-át. A pontos számot a polgármesteri hivatal tudná megmondani, ezt így látom. A mezőgazdaság is kevesebb fizet, arányaiban. Egy üzem van itt, búzát, kukoricát termel, de arányaiban lényegesen kevesebbet fizetnek be. Ezáltal, a bor a legfontosabb termék. Ezen kívül nagyon fontos tényező az emberek hozzáállása. A villányi ember, ha vendéget fogad, kedves a vendéghez. Ha kedves a vendéghez, ez azt jelenti, hogy foglalkoznak vele, figyelnek rá, még a tetejébe jó bort is kap. A vendég ezt jó néven veszi, tehát ide vissza kell jönni. Sok visszatérő vendége volt Villáynak. Óriási marketingje volt Villáynak. Úgy jöttek a vendégek, hogy azt hallották, hogy a barátjuk elmesélte, hogy jól érezte magát. Meg hogy a barátja jó bort ivott. Akkor megkóstolom én is. Azt kell mondani, hogy sikk jó bort fogyasztani és érteni kell kicsit hozzá. Ma már az országban rengeteg jó bor van. Más borvidékeken is jó borok vannak. De Villány megtartott egy olyan vonzerőt, olyan fogyasztói kört, akik nem fogják Villányt otthagyni. Ragaszkodnak hozzá és szeretik Villányt. Ma sikk szidni Villányt, mert van, aki azt hiszi, hogy ha szidja, ami jó és elismert, attól lesz jó szakember. Sajnos, ez elég rossz tulajdonsága a magyarnak. Elég sokan foglalkoznak Villánnyal úgy, hogy próbálják sárba taposni. De Villány próbálja bizonyítani, akár nemzetközi porondon, akár az országban, hogy a borai megállják helyüket a nemzetközi piacon is, hogy Villány a világban a helyére kerüljön. *KD:* Villány szépen fejlődik. Siklós miért nem hozza ezt, amit Villány?

BJ: Nem volt rá emberi akarat. Siklóson is van egy-két termelő - volt ott egy nagy motor. Bajor Péter, aki nagyon húzta Siklóst. Sajnos nincs már köztünk. Végtelenül sajnáljuk, hogy elment. Neki voltak elképzelései. Húzta őket. Siklóson egy kis elkényelmesedés volt, amikor mi belelkesedtünk, belekezdtünk a nyolcvanas években. Az a generáció, amelyik annyi idős, mint én és megszokta, hogy pénz van akkor is, ha egyre kevesebbet dolgozunk, az nagyon nehezen áll vissza. Nagyon nehezen értették meg, hogy minőséget csak a mennyiség csökkentésével lehet elérni. Azt hitték, hogy úgy is el lehet érni a jót, ha a mennyiséget is növelik, vagy legalábbis megtartják. Ezt így nem lehet. Nagyon sokat tanultunk 1994 és 2000 között. Megtanultuk a terméskorlátozást! Nagyon nagy felkiáltójellel. Az alfája és omegája a minőségnek.

KD: 2000-től megjelent a Wunderlich, Sauska, Csányi ...

BJ: Csányi 2000 előtt jött, Ő volt az első. Sauska, aki legutoljára jött, leginkább tekinthető pénzügyi befektetőnek, neki Hegyalján is van birtoka. Mi a magunk dolgaival foglalkozunk. Mi befogadjuk ezeket az embereket, akik egészségeset és jót akarnak, azt gondolom, hogy befogadjuk. Amióta Csányi tulajdonban van az állami gazdaságnak ez a része, lényegesen

jobb minőségű borokat állít elő. Wunderlichnél is azt látom, hogy nagy akarat van a nagyobb mennyiségnél a jobb minőségre és Sauskánál is ezt látom. Hogy ők miért fektettek be, azt csak Ők tudják megmondani. Valószínű, hogy ugyanabból az apropóból, mint azok a fiatalok, akik azt látták, hogy érdemes borral foglalkozni. Dolgoznak és rengeteget tesznek is. Rájöttek arra, hogy nem megy másként. Szeretne milliomos lenni? Legyen és kezdjen el szőlővel foglalkozni. Szőlővel és borral.

KD: Ugye itt van azért egy piramis. Van egy nagyon széles piramis, alján a fél-egy hektáros szőlőkkel.

BJ: Ők egyre inkább a szőlőt értékesítik. Én integrálok, 60–70 hektár szőlő termését veszem meg. Vannak őstermelők, akikkel kapcsolatban vagyok, tőlük megveszem a szőlőt. Nem bort, hanem a szőlőt vásároljuk meg. Ma már nagyon fontos, hogy hogyan készítjük el a bort. A jó szőlőből még mindig el lehet rontani, nálam ellenőrzöttek meg a technológia. Nem vállalom be azt a rizikót, hogy megcsinálja a bort és a bort vásárolom meg tőle, félkész állapotban. A művelési technológiába is beleszólunk. Villány szőlőművelési kultúrája mindig is magas szintű volt. Nagyon jól tudták a szőlőt művelni, több régi könyvben is benne van, amelyik szőlőművelésről szól. A villányi szőlőművelés mindig kiváló volt, példamutató az országban. A borkészítésnek voltak néha hiányosságai. Olvastam egy borászati szótárt, (Dunaszerdahelyen vettem ezt a könyvet) a XVIII. században már azt írták, hogy a villányi borok azért ilyen szépek, azért ilyen jók, mert jól készítik el őket.

A háború után, a hatvanas-hetvenes években nem voltak egyértelműen olyan szépek a borok. De akkor is voltak olyanok, akik igen jó borokat készítettek. De azt, hogy milyen hitvány borok voltak a 60-as, 70-es, 80-as években, szinte nem is érzékeltük, mert nem ittuk másnak a borát, nem ittunk kocsmában bort. Kocsmában sört ittunk. Viszont a magunk borait ittuk. Tudjuk azt, hogy mi akkor is jó borokat készítettünk. Mint ahogy mondtam, '80-ban nekem különlegesen jó bort sikerült készíteni. '81-ben nem véletlenül mondták nekem a hungarhotels-esek, hogy tegyem bele palackba, mert ízlett nekik. A magyar ember nem értett nagyon a bor kóstolásához. A magyar ember nem értett a borhoz. Nem volt ebben szakember. Itt volt nálam 1980 és 1985 között a bécsi Nemzeti Bank főigazgatója, a pécsi Nemzeti Bank és a Sopiane Gépgyár meghívására. Nálam volt egy vacsora. Utána törzsvendégem lett, mert nagyon tetszett neki. Többször jött úgy, hogy meglátogatott a családjával. Azt mondta, hogy ha megyek Németországba a rokonaimhoz, nem kerülhetem őt el. Meg kell, hogy látogassam, úgy megkedvelt, mert a boraimat megszerette, és ezáltal megkedvelt engem és a családjunkat. Ő tudta mi a jó, pedig akkor csak oportó és kékfrankosunk volt.

KD: Lesz egy generációváltás, 5-10 éven belül. Mit hozhat ez, van-e erről beszélgetés a borászok között?

BJ: Az az igazság, hogy elég nagy energiával vagyunk még benne a borászkodásban, a gyerekeink úgy fognak ebbe belenőni, ha elég erősek vagyunk, az unokáinkkal együtt. Nekem a gyerekeim bent vannak. Így vagyunk többen, mindenki bennünket szeretne látni. Persze ma már csinálunk olyat, hogy átadjuk. Azt látom, hogy a gyerekeink az unokáinkkal együtt fognak vezetni. Ha még 20 évig élek, akkor nem biztos, hogy a fiam vagy a lányom lesz az, aki egyértelműen vezetni fogja a céget. Ők a partnereim. Egyszer csak azt vesszük észre, hogy ott vannak az unokák, és azt mondhatjuk majd: most már tiétek a pálya. Mivel a gyerekeink sose voltak első számú vezetők, valakit be kell vinni fiatal korában vezetőnek.

KD: Jól gondolom, hogy Gere, Tiffán, Polgár, Bock, ők valamennyien vezetők voltak valamilyen szinten – vezetők, mérnökök már fiatal korban is? Hogy a gazdaságot lehetett növelni és bővíteni, nem volt félelem a növekedéstől, ez szintén szerepet játszott?

BJ: Tulajdonképpen belevágtunk és nem tudtuk, hogy mi az. Én azt mondtam, hogy 15 hektáros termelő leszek, és az fantasztikus. Ma pillanatnyilag több mint 50 hektáros szőlőültetvénnyel rendelkezem. Nem volt félelem. Akkor rezdültem meg, amikor átléptem az 1000 hektolitert 98–99-ben. Akkor azt mondtam, húha, ez egy kicsit sok. És ma pillanatnyilag durván 4000 hektoliter borral dolgozunk, kicsit többel is akár.

KD: Ez a növekedés folytatható?

BJ: Nem, igazán nem akarjuk. Persze ha folytatjuk valamilyen szinten, ki fognak tisztulni azok a fajták, amelyekből okvetlen készíteni akarunk bort, azokból valószínű, hogy több lesz, különösképpen a klasszikus fajtákra gondolok.

KD: Tehát az a fajta növekedés, ami eddig volt, már nem várható? Kisebb-nagyobb szomszéd területeket azért még megvesznek?

BJ: Pontosan. Ha egy szomszéd terület eladó, azt nem engedjük, hogy ne vegyük meg, hacsak nem horribilis összeget kér érte, ami teljesen irreális. De így is azt kérnek érte. Ha szomszéd vagyok, akkor nekem mindig drágábban fogják eladni, mintha valaki másnak adnák el. Ezzel sajnos szembe kell néznünk, hogy mi drágábban kapjuk meg.

KD: Milyen a kereskedelem? Milyen a villányi bor és a kereskedelem viszonya?

BJ: A kereskedelem mindannyiunknál hasonló. Azok a budapesti kereskedők, akik lejöttek Villányba és elkezdtek villányi borokat forgalmazni, azok megerősödtek, és egyre erősebbek lettek. Ma pillanatnyilag hárman-négyen uralják a palackozott borok forgalmazását Magyarországon. Van egy Bortársaság nevű cég, van a Veritas, a Corvinum, van még mellette

Garamvári Vencel, aki már nem akkora tételben forgalmaz, mert elsősorban sajátját viszi, van még a Zwack, aki forgalmaz.

KD: Annak lenne-e értelme, ha Villányban összeállnának a termelők és lenne egy villányi borház, egy bortársaság?

BJ: Lehet, hogy jó lenne, de a vevő részére az a jó, amikor elmegy a bortársasághoz, hogy ott megkapja a tokajit, a balatonit, a villányit, és a villányiból azt a termelőt, akit szeret, nem kell neki hat forgalmazóval kapcsolatban lenni. Egy forgalmazóval van kapcsolatban és az szállítja neki az összes bort. Ilyen szempontból az a jó, ha ez így működik. Azt gondolom, hogy nem fog megtörténni nálunk. Ha leadjuk egy Borháznak és ott mindenki megveheti, az nem izgalmas. Nem oda fognak menni a vevők, hanem ide jönnek, mert látni akarják a pincét, beszélni akarnak a termelővel, találkozni vele. Egészen másképp alakult, mint a franciáknál. Franciáknál akartunk vásárolni bort, ott a pincében. Nem, azt mondta, hogy ott van a falu vinotékája, ott lehet megkapni az Ő borát.

KD: Pincénél nem lehetett?

BJ: A pincében egy palack bort nem adtak, nem értékesítettek.

KD: Ez ott szabályként működik?

BJ: Lehet, hogy a pincében mindenki próbálkozik egy kis kedvezménnyel, boltban már nem lehet kedvezményt kicsikarni. Ott nem lehet beszélni a tulajdonossal, hogy engedjen még 20%-ot. Ez árpolitikai szempontból nagyon érdekes dolog volt, meg is beszéltük. Meg is kérdeztük, mennyibe fog kerülni a bor. Mondták, hogy körülbelül ennyibe. Nem annyiba került, hanem 30-40 euróval többre. 380 euróért vettük, a pincében azt mondták, hogy 320-330 euro lesz.

KD: Villány turizmusa. Villányban 20 évvel ezelőtt nem volt ágy, asztal vagy borkóstoló. Most van 10 panzió, szálloda, 1000 ágy, 2000-nél több szék, ahova le tudják ültetni a vendéget.

BJ: A 80-as évek második felében már voltak úgynevezett borkóstoló helyiségek Villányban. Ezt Tiffán Ede úgy nevezte annak idején, hogy bussenschank. Osztrákoktól, Burgerlandból átvett, ezt csinálta többek között Tiffán Ede, Polgár Zoltán, csináltam én és Gere Attila, Blum Jani nem maradhat ki, az egyik motorja volt ennek Villánykövesden. Mi voltunk 5-en 6-an, akik csináltuk. 94-től kezdve, amikor megnéztük a nyugati borútakat, másképpen láttuk a világot és tudtuk azt, hogy szobák nélkül ez nem fog működni. Akkor csináltuk meg a szobákat.

KD: Turizmus? Kialakult egy nagyon szép kínálat. Mi hiányzik ebből?

BJ: A jobb megközelítés. Villány nagy problémája, hogy periférián van még mindig. Budapestről ide lejutni 4 óra. Ha autópályája lesz, én úgy látom, akkor sokkal nagyobb vendéglátás lesz. Nagyon fontos, hogy megtartsuk az intelligenciáját ennek a vendéglátásnak. Tehát nem szabad kocsmázni. Arra nagyon kell vigyázni, hisz borról van szó, ez alkohol. Az alkohol hajlamos arra, hogy kilendüljenek a dolgok... Az intelligenciáját meg kell tartani.

KD: Eredetvédelem?

BJ: Nagyon nehezen ment. Először azt gondoltuk, szépen végig tudjuk vezetni, aztán volt benne nagyon sok csontozás. Valószínű, hogy azért, mert nagyon sok termelő érdekeit sértette. Ha bejön Villányba, most is látja, hogy édes, mediterrán borok. Ez így ebben a formában elég kellemetlen. Nagyon nehezen tudjuk ezt megértetni, előjön a mennyiség és a minőség, meg a jó és a kevésbé jó. Villány sem - hogy úgy mondjam - teljes napfény, vannak árnyékok is. Az árnyékok nagyon nagy lombozattal vannak. Ki az a termelő, aki tulajdonképpen nem sokat akar termelni és drágán? Nagyjából meg tudtuk értetni a kistermelőkkel, hogy a kevés az lehet drága, meg jó. A sok az soha nem lehet drága. Itt érdekek csapódnak össze, ebben volt munka. Újra kellett indulni. Kompromisszumot kellett tenni, ami azt gondolom, hogy helyes is. Aki túl szigorúan látta, az sem volt jó. Nagyon fontos dolog az, hogy garancia legyen. A minőség a garancia. Márpedig az a szőlőnél kezdődik. Arra vigyázni kell, hogy ha túl szigorúak vagyunk magunkhoz, azt nem biztos, hogy elfogadja a nagyobb tömeg. Ha egy alapszigorítást csinálunk, azt mindenki elfogadja. Azt hiszem most itt tartunk.

KD: A hírekben az szerepel, hogy Amerikában járt.

BJ: Amikor mentünk, akkor volt a New York-i bemutató, jó hosszú nap volt. De azt látom, hogy van *érdeklődés*. A résztvevők között voltak kereskedők, voltak szállodák, éttermek és úgy néz ki, hogy van vevő, lesz disztribútor, importőr. Ott azért kicsit bonyolultabb: először importőr kell, aztán disztribútor, aki szétosztja a borokat, van rá jelentkezés. Pillanatnyilag ez arról szól, hogy nekünk is áldozni kéne marketing szempontból: fizetni kéne azért, hogy oda vihessük a borainkat. Nyertünk egy marketing pályázatot, de oda akkora pénzek kellenének, hogy pillanatnyilag nem tudom, milyen erővel tudunk lendülni. Egy fecske nem csinál nyarat. Ha többen vagyunk, ha több borászat lesz, akkor lehet belőle valami. Úgy néz ki, hogy van egy olyan importőr, aki négy-öt vagy talán még több magyar borással, és két-három villányi borással akar kapcsolatot teremteni. Elindult valami, de ez egy lassú folyamat. Én már több éve, 2004 óta próbálkozom az amerikai piaccal. Van kereskedőnk Amerikában, csak egyszerűen nem jutnak 5-ről 6-ra. Nagyon lassan megy, 3-4 ezer palackot visznek évente és azt is, hogy úgy mondjam „kilóban” tudják értékesíteni. Mindenhová megpróbálnak bemenni.

Amiről szó van a médiában, nekünk ez a riport, egy kis bemutató, egy újság is foglalkozott vele, hogy ott voltunk, akkor nagy volt a lángja. De ezt ismételni kell többször stb., stb. Az amerikai piac nehéz piac, de ha pénz lenne, akkor nem lenne az. Egy olyan borállománnyal rendelkezünk minőségben is, akár mennyiségben is, ez csak pénz kérdése. Kimondottan pénz kérdése, mennyit tudunk rá áldozni. Eddig nem ismertük ezt a dolgot, de most már látjuk, hogy ez így működik.

KD: Köszönöm a beszélgetést.

Interjú Debreceni Mónikával – 2008. június

„A Vylyan, egy ősi név, Villány középkori neve. ...teljesen mindegy, ki áll mögötte. Egy csapat áll mögötte, aki mindig a legjobbat akarja.”

KD: Ebben a könyvben azt írják, hogy 1988-ban kezdtek itt Villányban. Ez helyes dátum?

DM: 1988-ban vette a férjem a szőlőt. Akkor adta el a Pannonvin nagy mennyiségben a szőlőjét fizetési nehézségek miatt. A férjem mindig álmodott erről, hogy Villányban valamikor jó bort, a legjobbat kellene készíteni. Mindig erős vízióval rendelkezett, és vásárolt is, amikor volt lehetősége a területvásárlásra. De a telepítésre csak 1992-ben került sor.

KD: Az 1990-es években hogy fogadták magukat? A településen, a környéken? Visszaemlékezve, milyen volt az ideérkezés?

DM: Akkor még nem laktunk itt. 1998-ban költöztünk ide. Most itt lakunk a gyerekekkel Kisharsányban. Akkor mindig Szegedről jöttünk, 1992-től 1998-ig a férjem hetenként, én ritkábban. Közben jöttek a gyerekek, egyik a másik után. Igazából nincs olyan érzetem abból az időből, csak az, hogy jöttünk, megnéztük a telepítést, a borász megmutatta és megkóstoltuk a borokat. Az egy hőskorszak volt. Abban a házban, a Petőfi utcában, ahol most lakunk, ott folyt a borkészítés is. Ott voltak a tartályok az udvaron lerakva, tényleg pionír időszak volt, minden nehézségével és szépségével. 1994-ben kezdődött el a pincészet-építés, magának a pincének az építése. 1996 környékén került fel ide a termelés. Akkor már az eszközök is ide érkeztek. 1998-ra azért is költöztünk ide, mert akkorra a felépítmény is elkészült. Hajdanán Szegedről irányítottuk a kereskedelmet egy kolleganőmmel. A számítógépnek teljesen mindegy, hogy honnan diszponál az áruk fölött. Amikor megteremtődtek a fizikai feltételek is, akkor jöttünk ide és telepedtünk le. Volt egy átmeneti időszak, amíg ki nem kristályosodott az egész.

KD: A cég életében, a Vylyannál milyen fejlődési szakaszokat különböztetne meg?

DM: 98-ig és 98-tól? Látja erre még nem is gondoltam. A férjem halála 2004-ben történt, de én ezt nem tekintem szakaszhatárnak. Rajta volt a felelősség, ő volt az atyja az egésznek, az ötlet kitalálója és megvalósítója is. Nélküle ez nem lehetett volna meg. Hatalmas elánnal, erővel tette össze ezt az egészet, de azt hiszem, hogy mivel a filozófiában nem történt változás, ezért én csak egy pontot érzek szakaszhatárnak. Ott elég sok változás történt. Tehát elindultunk egy szakmai csapattal 1992-ben. 1998-99-ben volt az az időszak, amikor a férjem lecserélte a szakmai gárdát. Ennek is volt egy kihordása, volt egy oka. Akkor kristályosodott ki a mi fejünkben is egészen pontosan – addig is tudtam, hogy a legjobbat akarjuk –, csak amíg az ember nincs a tudás birtokában, hogy mitől, meg hogyan, addig mondtak nekünk

bármit, mi azt gondoltuk, hogy az úgy is van. Jártuk a világot, megnéztük, raktuk össze, desztilláltuk magunkban a tapasztalatokat, és feltettünk egy csomó buta kérdést, amire buta válaszokat kaptunk. Olyan szakemberrel dolgoztunk, aki régi vágású szakember, korrektül, sváb ember módján szépen csinálta a dolgát, csak a sok új nem fért a fejébe. Például a telepítéssűrűség. Elmentünk Burgundiába, ahol tízezer töke/hektáron termelték a jobbnál jobb borokat. Ezt megmutattuk neki. De emberünk mindenre azt mondta, hogy nem lehet, itt más a klíma, ez így nem működik. Akkor jött a kenyértörés időszaka. A férjemnek egy idő után elege lett a sok nem-ből. Utána jött Ipacs-Szabó István, fantasztikus borász kollegám, aki együtt nőtt fel az egésszel, tanulta meg, és akkor kezdődött egy új korszak.

Messze vagyunk mindentől, a szakemberek az ország minden tájáról jönnek, letelepednek. Egy kicsit úgy is működünk mint egy család – túlzás nélkül. István és Balázs pl. a Zuhánya dűlő aljában egy présházban lakik, gyönyörű környezetben, több kollega autóval jár ide Pécsről. Összevárják egymást, és egy autóval jönnek ki és vissza.

KD: Azt mondta, hogy kialakult a filozófia, megvan, hogy mit szeretnének. Egy 10 éves folyamatban, ami elindult 1998-tól, hogy látja, hol tartanak most?

DM: Az azelőtti időszakot se hagyjuk figyelmen kívül, mert születtek akkor nagy borok, pl. amivel Bordeaux-ban aranyat nyertünk, az 1994-es Oportó, ami a mai napig iható, élvezhető. Erre nincs is magyarázat. Ez egy régi ültetvény, nagyon speciálisak voltak az időjárási körülmények is, és új hordóba került, mert nem volt más tároló edény és nagyon komoly bor született belőle. Az, hogy Oportó 14 év távlatában is iható legyen, erre nem hiszem, hogy sok példa lenne. Azért mondom, hogy nem lehet egy kézlegyintéssel elintézni, de ott egy bizonyos fordulópont történt az életünkben. Hogy hol tartunk most?

Mi nem vagyunk az a pincészet, akik önmaguk szobrát alkotnák, tehát akik úgy nagyon megelégednének magukkal, akik úgy gondolják, hogy ők a legjobbak. Úgy gondolom, hogy attól kezdve már nincs is fejlődés. Ami nagyon jellemző ránk, az a nyitottság. Ide nagyon sok gyakornok jön - belföldi és külföldi is - szüretre. Voltak már itt Franciaországból, Ausztriából. Joseph, egy burgenlandi gazda fia visszajár, két szüreten volt itt. Nagyon megszeretnek itt és utána tartjuk is velük a kapcsolatot. Nagyon fontos, mert ha bármilyen évjáráti sajátosság, gond, erjesztési probléma van, akkor az ember a világ minden tájával kapcsolatban van. Ez szinte egy olyan interaktív és nemzetközi tudományos műhely és kapcsolatrendszer, amiben benne vagyunk. Nagyon jó dolog, és nagyon fontos. Vagy az, hogy a kollégáim tanulnak, pl. Balázs most végzett Ausztriában, végzett borász, meg növényvédő mérnök és szőlész is. Van egy nagyon jó iskolarendszer, a londoni központú Borakadémia. Balázs ott már teljesen végzett, az exportot vivő kolléganőmnak az első fél éve van meg, a

második hiányzik, a marketinges kolléganő is egy francia alapítású főiskolába jár. Erre különösen nagy hangsúlyt fektetnek, hogy lehetőséget biztosítsak a fiataloknak. Ez a szakma nagyon gyorsan fejlődik mind technológiában, mind gondolkodásban. Ez azt jelenti, hogy technológiában olyan lehetőségek vannak, amivel nagyon jó tisztában lenni. De nem jelenti azt, hogy az ember technológiai bort készít, mert az egy dehonesztáló kategória, mi is annak tartjuk. Ezek a kutatások ugyan a jövőről szólnak, de sokszor a múltban gyökereznek, legyen az fajtaszelekció, vagy egy olyan szivattyú, ami nem durván, hanem kíméletesen dolgozik. Például aranyhalakat pumpálnak az egyik tartályból a másikba, és az aranyhalak vígan lubickolnak. Tehát a technológia lehetővé teszi, hogy az ember nagyon gyengéden nyúljon a borhoz, és hozza ki azt a maximumot, ami az évjáratban benne van. Ennek soha nem lehet eljutni a végére, mindig jön új évjárat, ami új kihívás, és soha nem olyan, mint az előző, és mindig meg kell találni a választ. Például a felmelegedés. Ehhez egészen másként kell viszonyulni, mint tíz évvel ezelőtt az akkori klímához, meg a szőlőültetvény korához – az is nagyon sok mindent determinál.

Az biztos, hogy ha 10 év távlatából visszagondolok, akkor sokkal stabilabbak, sokkal jobban szervezték vagyunk. A 2007-es szüret mennyisége volt eddig a legtöbb, amit feldolgoztunk. Termőre fordult az összes ültetvény, és ennek ellenére talán a leggördülékenyebben ment végbe a szüret. Tudja az ember, hogyan szervezze, mikor, hogy jöjjenek az emberek, a minőségnek tényleg az a legjobb, ha hajnalban mennek, hogy ne melegedjen fel a szőlő. Közben vettünk egy hűtőt, amin átmegy szőlő, mert ha melegszik és oxidálódik, az nem jó. Nagyon sok minden a pici részleteken múlik. Tehát vannak olyan pontok, amit ha az ember nem kontrollál, akkor az egész elszállhat. Hiába volt a szőlőben jó munka, mert a szőlő minőségén múlik a bor minőségének 70%-a. Rossz minőségű szőlőből nem lehet jó bort készíteni. A legnagyobb hangsúly szinte a szőlőn van. Utána, ha beérkezett az egészséges alapanyag, akkor kicsit túlozva azt mondhatja az ember, hogy azt nem szabad elrontani. Tehát, hogy azonnal feldolgozza, hogy ne álljon, hogy ne oxidálódjon, hogy kis ládáknak jöjjen be és ne nagy konténerekbe beleborítva, mert akkor folyik a lé, oxidálódik, jönnek a muslincák, elindul az erjedés ellenőrizetlenül. A tiszta alapanyag válogatva kerül be a tartályba, lehetőség szerint zuhannyal, utána hűtünk. Egy idő után ez sok embercserével is járt, míg az emberek megértették, hogy mit csinálnak és miért. Ezt rabszolgákkal nem lehet végeztetni.

KD: Ezt helyiek csinálják Kisharsányból, vagy a környékről?

DM: Kisharsányban nincs sok. Elég érdekes ez a falu. Van nagyon sok jó kollegám, de sokszor szőlőmunkára nem találunk elég embert, inkább Villányból kell hoznunk. Van egy

kisbuszunk, a legmesszebb levő kollegám Bolyból jön, eljön Villányig, és Villányból jön egy teli kis busz idáig.

KD: Villányt hogy látja? Mégis van egy bizonyos távolság, rálátás Kisharsányból.

DM: Villányban van némi összefogás, de némi széthúzás is. Hogy ez mennyire érezhető? Elkerültem azt a kérdést, amivel nyitott, hogy hogyan fogadtak bennünket. Az elején nem nagyon érzékeltük. Ha őszinte vagyok, mi is figyeljük a most kezdőket, kérdőjellel, de mi azt hiszem, hogy nyitottan. Nálam mindent a borminőség dönt el. Tehát a Sauskáék nagyon szép borokat készítenek, az nekem már rendben van, mert az összes többi az körítés. Nekem teljesen mindegy, hogy egy tősgyökeres villányi termelő 10 vagy 7 generáció óta készíti itt a bort. Ha jó bort készít, akkor minden tisztelem, ha nem, akkor nem érdekel a körítés. Engem a végproduktum érdekel.

Az biztos, hogy a férjem, ahová ment, ott mindenütt beleégette az agyakba magát is meg a Vylyant is. Az biztos. És ezzel az emberek vagy tudnak, vagy nem tudnak mit kezdeni. Ő nagyon sok barátot gyűjtött nagyon rövid idő alatt, és nagyon sok ellenséget is. Őt vagy szerették az emberek, vagy nem szerették. Köztes megoldás nem volt. Azt tudom, hogy annak idején például Gere Attilának egy banknál ő segített, hogy a palackozóját megvegye. Az elején Tiffánnal nagyon sokat ütközött. A végén, amikor az eredetvédelmet rakták együtt össze, már egészen összezsizsolódtak. El is ismerte, hogy Ede azért jó irányba húzta a dolgokat.

Amit most mondok, foltokból tevődik össze, emlékekből. Mi egy csomó újdonságot hoztunk ide, pl. a zöldszüret intézményét. Nem tudom, de úgy gondolom, hogy mi csináltuk először. Amikor zsendüléskor ledobálja az ember a fürtöket, amiket feleslegesnek ítél. Egy jó szándékú asszony, - a férjem mindig nagyon jól megtalálta velük a hangot – azt mondta neki, hogy ők ezt nem szedik le. De miért nem szedik le, kérdezte a férjem? Nem szedjük le, mert nem akarunk magának kárt Debreceni úr. De higgyék el nekem, és szedjük le. És beállt, és csinálta velük, és pár év múlva megértették az asszonyok is. Ugyanez a jelenet ismétlődött és akkor odamentek hozzá, hogy most már értik. Ez példa arra, hogy nagyon erős hozamkorlátozással dolgoztunk, ebben is biztos, hogy élen jártunk. Utána, amikor a bor, mint végtermék, elkészült... el lehet képzelni. 1994 volt az első évjárat és 1997-ben léptünk piacra, mindenki várta, hogy most akkor mi... – Ő tökéletesen akarta.

Akkor én foglalkoztam az arculattal, marketinggel, logóval. Elkezdtünk dolgozni egy magyar csapattal, kiderült, hogy lelopták az egész logót meg mindent. Még nem volt internet, de kiderült, hogy valamilyen kaliforniai birtoknak ugyanaz a logója. Akkor a férjemnek elege lett. Megkérdeztük a tokajiakat, akik egy francia csapattal dolgoztak. Így kerültünk mi francia

grafikusokhoz, mert legalább tudták, hogy nekünk mi kell, miről beszélünk. És nem franciát csináltak, hanem lementek a gyökerekhez, hogy mik azok a kapaszkodók, tehát profi módon csinálták meg. Azóta már van ilyen Magyarországon is, ami akkor még nem volt. Benne volt a nemzetközi színvonal az agyunkban. Tehát az, hogy hogyan. Ez nem azt jelenti, hogy a külföldieket majmolja az ember, hanem hogy itt, az itteni viszonyokból hogyan lehet kihozni azt, hogy profi legyen. Ez a profizmus mindig, a kezdet kezdetétől benne volt az agyunkban. A csapatot is mindig úgy alakította, és most már én alakítom, hogy a nem jó emberek itt nagyon hamar kipotyognak. Egyszerűen nem maradnak meg. A közösség kiveti magából. Tehát van egy elképzelés, és ott nincs semmiféle kompromisszum. Annak a bornak a legjobbnak kell lenni. Minden izmunk, idegszálunk, energiánk, - nem akarok képzavarral élni - minden erőnk megfeszítésével azt próbáljuk, és mindenkinek ez a munkája, tehát ez egy csapatmunka. A név is ezt tükrözi. A férjem nem akarta a saját nevét, mert soha nem lehet tudni, hogy a következő generáció folytatja-e vagy nem. Látjuk, ha itt generációváltás lesz, pár helyen erős kérdőjel látszik. Tehát a Vylyan, egy ősi név, Villány középkori neve. Ez mutatja azt, hogy teljesen mindegy, ki áll mögötte. Egy csapat áll mögötte, aki mindig a legjobbat akarja.

KD: Ha már említette a generációváltást, látszik, hogy a következő 5-10-15 évben megtörténik egy nagy váltás. Beszédtéma ez már?

DM: Nyilván hogy ott van mindenütt egy második vonal. És az ember mindig másként értékeli, mint egy külső szemlélő. Ebben ne is menjünk nagyon mélyebbre. Van, ahol látom a folytatást, van ahol nem. Tehát hiába van ott a második vonal, kíváncsi vagyok, hogy folytassa, de vannak bennem kérdőjelek. Nyilván egy szülő elfogult a saját gyerekével, nekem is a kicsi, a kislányom, még kicsi nagyon, de jól kóston, meg érdekli. Érdekli ez a világ nagyon, de az biztos, hogy ha akkor még döntéshelyzetben leszek, és nem lesz alkalmas, akkor nem fogja folytatni. Akkor olyan ember fogja folytatni, hogy a Vylyan név ne csorbuljon. Nálunk ez egy nagyon erős alap.

KD: Maga ismeri a világot. Milyen a villányi bor a világban, hogy lehet hasonlítani azt, amit mi minőségben összehozhatunk?

DM: Nem ismert. Düsseldorfban most voltunk egy kiállításon, azelőtt meg szerintem 10 éve. Megítélés, különbség. Akkor volt egy saját standunk régi pohárgyűjteménnyel, úgy néztünk ki, mint bárki Európából. Jöttek és édes olcsó, vagy félédes olcsó vörösbort kértek számon tőlünk. Ezen a férjem nagyon fel is bosszantotta magát. Azután tartottunk egy hosszú szünetet. A mostani kiállításon nem volt saját standunk, hanem a Vinum magazinnak volt egy nagy standja, és öt másik termelővel - az általuk legjobbnak ítélt öt legjobb termelőt hívták

meg - vettünk részt, és több ország ilyen csapattal volt. Weninger Franci volt ott még, Pannonhalma, két tokaji birtok, meg mi. Úgy jöttek oda, hogy: „Á, magyar bor!” Megkóstolták, nagyon tetszett nekik, és megkérdezték az árat. Az ember tényleg a nagyker-árat, az exportárat vitte, tisztában is vagyok az ilyen minőségű borok nemzetközi árával. Azért is vagyunk olcsóbbak, mint a többiek, mert ott is a nemzetközi standard ketyeg az agyunkban. Ez baj, nem baj, mindegy. A rövid távú előnyöket mi soha nem aknáztuk ki. Amikor megkóstolták azt a bort, akkor azt mondták, hogy fantasztikus, de ilyen áron nem lehet magyar bort eladni. Szerintem most itt tartunk, itt tart Magyarország összességében a boraival.

KD: Ők azt drágának tartották?

DM: Drágának. Azért, mert magyar bor.

KD: Tehát a bor fantasztikus, de mivel magyar bor...

DM: Igen, ezért. Most itt tartunk. El kell telnie legalább 10 évnek, hogy megkóstolják, és hogy egyáltalán belekerüljünk a világ véráramába. Mert most nem vagyunk benne.

KD: Ez nagyon szomorú helyzet. A termelők hozzáteszik a saját pénzüket, egyebet, de az államnak is jobban be kellene szállni a bormarketingbe?

DM: Nemcsak pénz kérdése, szemlélet is. Mindenki azt mondja, hogy a magyar bor fantasztikus. Nem mindig fantasztikus, sajnos. Ha venne mintát, mondjuk 100 palackot, elcsodálkozna. Ezt már csináltuk egy pár évvel ezelőtt. Tehát itt egy nagyon stabil, megbízható minőség kell, mindegy, hogy vannak évjáratok közötti különbségek, de akkor is mindig korrekt legyen. Ameddig ez nincs, szétaprózódott, pici, csak egy niche piaci lehetőségünk van ezzel a 60 párezer hektárral. Nagyjából azt az utat lehetne követni, amit az osztrákok követnek bormarketingben, amit zseniálisan csinálnak. Tehát nem kellene itt a kanálban a mélyedést feltalálni, csak azt kellene követni. Van valami mozgolódás, én is különböző bormarketing öröletekre járok. Biztos, hogy csinálnék egy tabula rázát és elzavarnék mindenkit, aki eddig a környéken volt. Egy fiatal generációt kinevelnék úgy, hogy kiküldeném őket iskolába, és egyszerűen csak adaptálni kellene azokat a dolgokat, amelyek kint vannak bormarketingben, és elég lenne az osztrák példa. A glikol-botrány után amilyen zseniális fejlődést ők produkáltak! Erre is egy példa, hogy Londonban most a 2004-es Pinot Noir-unk nyert egy regionális trófeát. Magyar bor még nem nagyon nyert, ez az egyik legmagasabb dolog. Volt 100 pontos, az Ács Karcsi, ez is körülbelül az a kategória volt. Elmentünk Londonba átvenni. A világot régiókra osztják fel, és ez a régió Svájctól Grúziáig tartott, így, hogy Svájc, Szlovénia, Horvátország, Magyarország, Románia, Bulgária, Grúzia, valami ilyesmi. Az osztrákok kikapták magukat belőle, ők önmagukkal versenyeztek, mint

külön régió, és mint régió átvették a különböző aranyakat. Bennünket egy kalap alá soroltak, mint Svájc, mint Közép- és Kelet-Európa, az osztrákok pedig önmagukkal versenyeztek. Ez egyszerűen egy bordiplomáciai csoda, amit ők elértek.

Mondom, hogy lehetne itt, vannak is jó emberek, akik a bormarketing Kht-s dolgokat tudják. Ezen az ülésen is mindenféle érdek van, a gigatermelőtől a piciig. Azt kellene mondani, hogy gyerekek azokat a borokat visszük ki, ami hibátlan. Nincsen demokrácia. Rossz a borod, ezt a kettőt kivisszük, a másik nyolcat nem. Tehát valahogy így lehetne, csak itt mindig a demokrácia öli meg a dolgokat.

KD: A turizmussal kapcsolatban... itt Önöknél milyen turizmus van? Hogy alakul? Fejlesztenek-e, gondolkodnak-e?

DM: Gondolkodni gondolkodunk. Csak annyira ki vagyunk feszítve, bankhitelek meg mit tudom én, hogy most egy kicsit stabilizálni szeretném a dolgokat. Most is jön egy új pályázat, amit nem lehet kihagyni. Tehát egy hordócsere, egy zúzó-bogyózó, annyi pénz meg a világon nincs... Van nekem tervem, van egy nagyon jó kis szállodaterv is, ami olyan lenne, hogy a földenergiák felhasználásával, tehát egy csoda valami, aminek – remélem – egyszer majd a csodájára fognak járni. A férjem is tervezett ide egy szállodát, ahol most a mintakert van. De soha ne mondjuk, hogy soha, ki tudja, hogy alakulnak a viszonyok. Akár külső befektetővel is, nem tudom. Az is kétélű dolog. Ami eddig van, az a vendéglátás. Felvettünk egy kollegát is, működik a terasz, a borkóstoló lent a pince előterében, tehát tudunk már 50-60 embert is fogadni. Kóstolás és hidegkonyha, de úgy, hogy jó minőségű, tehát olyan sonka, olyan frissen sült kenyér, olyan saláta, olyan sajt stb. Melegkonyhai kalandba még nem vágtunk bele, mert ha az ember csinálja, akkor jól kell csinálni. Tudom, hogy az nagyon nehéz. Az külön egy 50 milliós beruházás lenne.

KD: Mi a tapasztalat? Jönnek kóstolóra?

DM: Jönnek. Vannak visszatérők. Egyre szebben alakul. Amit nagyon fontosnak tartok, a helyben eladás. Szájhagyomány útján terjed, ha valaki jól érezte magát, tartanak itt bulikat, céges bulit, családi bulit, jönnek baráti társaságok, vásárolják a bort. Úgyhogy erre egyre nagyobb hangsúlyt szeretnék fektetni.

KD: Ebben Kisharsánynak és a harsányiaknak nem lehet szerepet adni esetleg? Falusi vendéglátással? Egy hálózatot kialakítani, vagy ez túl sok energia lenne?

DM: Nem tudom. Itt a pincesoron vannak dolgok, de bevallom, nem tudom, hogy milyen színvonalon csinálják.

Nekünk is van két régi házunk. A házunk mellett még kettő, az egyik a borászszállás, a másikat fel lehetne újítani, de az is olyan, mintha egy új házat építene az ember. Mindig ott

van a prioritás, ahol a legnagyobb a szükség. Tehát egyszer majd biztos lesz. Viszonylag kisebb lépésekkel próbálok haladni, mert a bor az első, a helyi vendéglátást is szeretném fejleszteni, de úgy, hogy az szervesen magától fejlődik. Tehát pár év múlva majd biztosan, gondolom, hogy ez 4-5 év lesz, amikor tudunk abban gondolkodni, hogy akkor most mit is csináljunk. De addig csak hagyom, hogy organikusan fejlődjön, ameddig tud, mert túlfeszíteni sem merem.

KD: Kik a vendégek, honnan jönnek?

DM: Mindenfelől. Nem lehet még így tipizálni – általában a borkultusznak hódoló, jobban eleresztett fiatalabb generáció – talán ők vannak a legtöbben. De például most hét végén itt volt a pellérdi gazdakör. Letették a permetezőt, felöltöztek, eljöttek és nagyon jól érezték magukat. A vendéglátást azzal próbáljuk kiegészíteni - ami saját érdeklődés - hogy az irodalom meg a művészetek felé nyitunk, ami egyébként is nagyon jó. A borral ezek a szépséges dolgok teljesen organikusan össze is kapcsolódnak. Ez megint egy vájtfülű közönséget vonz. Ezekben a körökben a Vylyan neve – azt hiszem – nagyon szépen cseng. A múltkor pl. Esterházy Péter ott volt a felolvasóestünkön, alig mertem a beszédemet elmondani, mert nagyon izgultam, hogy valami épkézláb sikeredjen. Volt már Parti Nagy, Závada, ... Hogy kik főztek bográcsban? A Darida Benedek és barátai... Tehát ilyen dolgaink vannak. Ezek jók. A bordalfesztiválra is rácsatlakozva Berecz András volt itt – az is nagyon jól sikerült est volt. Ezeket folytatni szeretnénk. Nem tudunk olyan nagyszabású dolgokat, mint pl. a Wunderlich pincészetben a lovagterem, de ez organikusan fejlődik és működik.

KD: A nagykereskedést hogy tudja megoldani, vagy a Vylyan maga értékesít?

DM: Is-is. Ez is egy hosszú történet. Először úgy volt, hogy csak magunk értékesítünk, volt 5 képviselőnk. Utána, amikor úgy láttuk, hogy már átadható, akkor átadtuk. De nem hozta a hozzá fűződő reményeket. Utána kiadtuk még 2 másik nagykereskedőnek, de - mivel elég nagy falat vagyunk - egyik sem kezelte úgy, ahogy kellett volna. Utána kiválasztottunk egyet, 1997 óta, most ez a felállás, és saját értékesítési csapatunk van mögé tolva. Neki könnyű a dolga, mert a mi embereink építik a márkát, veszik fel a rendelést és adják oda neki, és ő profitál, de másképp nem lehet, mert neki csak egy vagyunk a sok közül. Az, hogy mi a márkát építsük, ahhoz jönnek az ország minden tájáról a képviselők. Van egy keleten, egy nyugaton, kettő Budapesten, meg egy Dél-Magyarországon. Ők tartják a fesztiválokat országszerte, borkóstolókat, veszik fel a rendeléseket. Ez sincs sok pincészetnek. Ez nagyon nagy áldozat. El lehet képzelni, hogy a nagykereskedők nagyon nagy szeletet levágnak, nekünk a magas árakból is nagyon kevés marad. Emellett egy saját értékesítő csapat, ez áldozat, de másként nem lehet. Ilyen nagyságrendben másként nem lehet.

KD: Mi hiányzik a térség turizmusából? Villány és a borvidék turizmusából?

DM: Nagyon sok minden. Pl. egy normális étterem. Itt nem magyaros étteremre gondolok, ... Hogyha az ember elmegy, akkor adjon élményt az a konyha, teljesen mindegy, hogy milyen szint. Ha az a specialitása, hogy flekkent süt rétesrel, rendben van, csak tökéletes legyen. Én nem azt mondom, hogy nem tudom, milyen konyhának kell ide beszűrődni, de mi nagyon nagy bajban vagyunk. Általában, ha fontos vendég jön, akkor én főzök lent a házban. Ami egy vicc. ... Hozzá kell tenni, hogy nekem elég magas a lécz, nekem hobbim, meg érdekel, ha külföldre megyek. Van egy olyan barátom, ha a gyerekekkel megyünk, akkor mindig a gurmée helyekre megyünk, hogy lássuk, hogy a bor-étel párosítás is milyen. A Susogó volt az, meg a Corso, a színház mellett, Pécsett, az tényleg nagyon jó. Meg néha itt-ott, amott, pl. a Császárpincében is ettem már nagyon jót, de itt is a stabilitás lenne nagyon fontos, hogy mindig nagyon jó legyen. Itt a borvidéken ugyanez. Hogy lenne – akár kis kockás abroszos, akár mint Horvátországban, hogy jót eszik az ember, ...

KD: De Villányban a borászoknál, ...

DM: Látja, oda én nem szoktam járni. Tehát kellenének független éttermek, vagy pl. bicikliút, az nagyon-nagyon kellene. Egy olyan bicikliút, hogy jönnének, megállnának – mint Ausztriában. Mi a gyerekekkel oda járunk át biciklizni, akár a borútra is – mert nagyon megérné. Ahol az ember elfárad, megiszik egy fröccsöt, megy tovább, megebédel, amott megszáll – ilyen nincs. És az, hogy bárhol lehajtja a fejét úgy, hogy az rendben van. Sajnos nekem arról nincs információ, hogy milyenek ezek a szállások. De az biztos, hogy van még mit fejlődünk.

KD: A borászok mind férfiak. Magát, mint nőt, hogy fogadják el az itteniek?

DM: Szerintem elfogadnak. Hogy mögöttem mit mondanak, azt nem tudom, de mindig nagyon szívélyesek velem. Azt hiszem, hogy akár az eredetvédelemben, vagy ha külföldiek jönnek és tolmácsolni segítek nekik, körbevezetem a vendégeket mindenütt, nem tudom, hogy jó szó-e, de respektálnak is. Nincs ezzel semmi baj.

KD: Eredetvédelemmel kapcsolatban: ez segít a térségnek, segíti a gondolkodást, javítja a térség helyzetét?

DM: Az őszintét mondjam, vagy a kincstári szöveget? Az a véleményem, hogy ez egy lehetőség, amivel meg kell tanulni élni. Ameddig az ellenőrzésre nincs mód, lehetőség és pénz, addig nem kell sok mindent tőle várni. Tehát itt a hegyközségek rendszere – remélem, hogy ez is fejlődni fog, összevonások –, itt látjuk a hegybírókat. Van, aki rendben van, van, aki nem. Egy ellenőrző apparátus kellene. Hogy tényleg úgy van metszve, tényleg annyi rügyszám, hogy tényleg arról a területről szüretelték le. Akár

mérésekkel is ellenőrizni. Tehát ellenőrzés nincs. Egy ellenőrzés van. Van egy kóstolópanel. Volt olyan, hogy 20-ból 6-ot megbuktattam, mert emberi fogyasztásra is alkalmatlannak tartottam. A demokrácia leszavazott. Tizenvalahányan voltunk a kóstolópanelben. Még ketten szavaztak úgy, mint én, a többiek leszavazták. Nem is értem. Tehát átment egy csomó olyan bor is, aminek szerintem nem kellett volna. Akkor meg az egésznek nem sok értelme van. Ez biztos, hogy változni fog.

Mi önszabályozóak vagyunk, a nagy nevek nyilván önszabályozóak. Mióta elkezdtek, azóta nem terheljük túl a szőlőt. Nekünk az eredetvédelem nem is szigorítás. 30 hektolitert szüretelünk, vagy még annyit sem. Például a Pinot Noirnál 25 hl vagy még annyit sem. A kistermelőknek lenne nagyon fontos, hogy a fogyasztók számára ne orosz rulett legyen, hogy iható, vagy nem. Hanem tényleg, egy szigorúbb ellenőrzés legyen, csak ez nincs. Nálam az fontosabb, hogy a Vylyan márka mögött olyan borok legyenek, ami megkérdőjelezhetetlen.

KD: Köszönöm a beszélgetést.

Interjú Jekl Bélával – 2008. június

„A jövőben kell gondolkodni, pozitívan kell hozzáállani. Ha így áll hozzá valaki, sikeres tud lenni.”

KD: Hogy gondolkodjék az, aki Villányban akar befektetni?

JB: Aki szőlőbe vagy borba fektet be, lehet, hogy 10 évet kell várnia, hogy megtérüljön. Aki családi borászatban gondolkodik, az hosszú távra, a következő meg az azt követő generációra gondol. Ez mind a szakmai tapasztalatokban, mind pedig a beruházásokban hosszú távú gondolkodást jelent.

KD: Úgy gondolom, Te itt ismered az egész területet, mint növényvédős.

JB: Ezer hektár tartozott hozzám a 80-as években. Én voltam a szőlészeti vezető. Egész Siklósig bezárólag.

KD: Villányban együtt van a hagyományos és a modern technológia. Várhatóan ez meg is marad együtt, vagy pedig a generációváltással a modern technológia fog teret nyerni?

JB: A modern technológiaváltásnál azt kell nézni alapvetően, hogy a vörösbor készítés erjesztéssel történik. Annak nincs jelentősége, hogy fakádban, fémkádban, betonkádban vagy műanyag kádban erjesztik ki. Az alapbor készítésénél csak könnyebbséget jelent a modern technológia, ahol egy krómacél tartályban tudunk csömöszölni stb. A technológia alapja az erjesztés, nem változik. Az új generációknál csak az lesz, hogy nekik már nem szükséges, hogy egy kis préházban, betonkádban, kézi csömöszöléssel állítsák elő hagyományosan a vörösbort, hanem ezt modernebb krómacéltartályban, akár hűtve, fűtve tegyék meg. Ennyi lesz a különbség alapvetően. De a vörösbor ugyanúgy készül, mint több száz évvel ezelőtt. Abban nincs semmiféle változás. Mondok egy példát. 2004-ig Palkonyán hagyományos pincékben dolgoztuk fel a szőlőinket. Az 1990-es években kezdtük a boráskodást, és a 2004. évi Cabernet Sauvignon-unk, ami betonkádban, kézi csömöszöléssel készült, 2006-ban Bordeaux-ban aranyérmes lett. Nem az befolyásolja a bor végső minőségét, hogy a technológia alapjaiban hol tartasz, hanem a szőlő alapanyagának minősége, az évjárat, az érlelés és a borász egyénisége, ami meghatározza általában a végső karaktert.

KD: Korábban az állami gazdaságnál voltál?

JB: Akkor már nem állami gazdaság volt, hanem a Pannonvin Borgazdasági Kombinát villányi gazdasága. Szőlészként 1980-ban kezdtem a szakmát. Egy-két évig telepvezető voltam, azután 10 éven keresztül szőlészeti vezető voltam – több száz hektár szőlővel. 1995-ben jöttem el a gazdaságtól, akkor voltam 40 éves. Vagy hagyod magad kizsákmányolni továbbra is, vagy megpróbálsz önállósulni. Azóta családi vállalkozásban ezt csinálom, illetve

ebből élünk, az egész család. Nem bántam meg. Ha belegondolsz, jó páran már korábban rákényszerültek erre a kényszerpályára, ... Bock Jóska és Gere Tamás, akiknek megszűnt a munkaviszonya a '90-es évek előtt a Mezőgépnél, kénytelenek voltak belevágni már akkor a palackozásba. A rendszerváltás előtt már palackoztak, és saját nevükön hozták forgalomba a boraikat. Azok jártak a legjobban, akik a legkorábban kezdték, kényszerpályaként vagy megfontolásból – részletkérdés. Az 1990-es évek után mindenkinek el kellett gondolkodni ezen az egész dolgon, hogy érdemes vagy nem érdemes ezzel foglalkozni.

KD: Téged második generációként is említene a Villányról szóló könyvekben.

JB: Nehéz kérdés, 5–10 év különbség van közöttünk. Igazából ez nem generáció, hanem második hullámban indult vállalkozás. A generáció 25 évről szól. A következő generáció még nem vette át a stafétabotot senkitől sem.

KD: Tehát a 'második hullám'-hoz tartozol. Van további 'hullám' is?

JB: Vannak 10–20 évvel fiatalabbak is, akik belevágtak, és nem a szüleik, hanem ők csinálják. Komolyan is gondolják és családi vállalkozásban csinálják ezt a szakmát. Elfér egymás mellett. Gondoljunk csak egy példára. Amikor a Villány–Siklósi Borút elsőként megalakult a Villány–Siklósi Borvidéken, egyedül Szende Gábor pincéje volt nyitva a '90-es évek elején. Akkor még mindenki azt gondolta, hogy a szerencsétlen Szende Gáborék hogyan fognak megélni. Attól kezdve minden pincét megvettek és megnyitottak. Szendéék pedig ugyanúgy megélnék, talán még jobban, mint valaha. Annyira bővült közben a borkultúrán keresztül a borfogyasztás iránti igény a villányi bor kapcsán, hogy mindenki, aki ott kinyitott, gyakorlatilag nagyon jól meg tud élni a vendéglátásból. Az adottságokról nem is beszélve. Villányban leteszi a vendég az autót a szálláshelyén és attól kezdve minden borászatba, minden helyre el tud menni gyalog, nem csak a pincesoron, hanem a különböző utcákban lévő borászatokba is. Nincs távolság.

KD: Mi az, ami Villány turizmusából hiányzik, ami nagyon kellene ide?

JB: Akik eljönnek hozzánk borkóstolóra, és kimondottan az érdekli őket, hogy a borainkat megismerjék, és maximum egy borkorcsolyát kapnak nálunk, nekik igényük van arra, előtte, vagy utána, hogy ebédre vagy vacsorára betérhessenek egy olyan helyre, ahol jóféle ételt kapnak. Vége van annak a korszaknak, amikor a borvacsorán vagy ebédnél svábos hidegtálat adtak és németes ételeket, annak a korszaknak vége. Mindenki arra vágyik, hogy egy jó étteremben jófélét egyen az itteni borok mellé. Ebben viszonylag csekély a felhozatal, itt még jócskán lehetne bővülni, hogy egy-két jobb étterem megnyílhasson. Nem szabad elszállni az árakkal, nem ötcsillagos vagy első osztályú árak, hanem a középkategóriában, amiből jól is lehet lakni és jóféle étket is kap és esetleg Villányhoz kötődő specialitásokat.

KD: Milyen turista jön Villányba?

JB: Elsődlegesen magyarok, főleg a nagyvárosokból, a legtöbben Budapestről. Csapatostól, barátokkal, családotól szállást keresnek, sokszor nem találnak. Vannak reflektált hétvégék. Igazából nincs holtidőszak. Eljutottunk odáig, hogy nem volt holtidőszak, sem január sem november nem holt időszak, ugyanúgy jönnek, mint nyáron. Minden hétvégén az összes panzió, vendéglátóhely tele van. Ha itt nem kap helyet, el kell menni Siklósra, Kisharsányba, Bóly felé. Több az igény, mint amennyi a szálláshely a városban. E kör nagy része visszatérő, akik már régóta ismernek bennünket, szeretik a villányi borokat, izgalmasak nekik a különböző évjáratok, különbséget tudnak tenni, várják, hogy következő évben újból visszatérhessenek. Viszonylag kevés az, aki még nem járt itt. A fiatalok körében nyilván igen, de mindenkit szívesen fogadunk, mindenkit szívesen meg is tanítunk, hogy hosszú távon kulturált borfogyasztás legyen nálunk. Kimondottan azokat a csoportokat szeretem fogadni, akik ilyen céllal jönnek. Nálam nincs betérő vendég, csak bejelentkező. Visszatérő, akik szeretik a borainkat. Nem csak én, hanem nagyon sokan így vannak. A pincesoron, fősoron, ha van napi betérő, az más kategória. Csak egy decit akar inni. De őket is kiszolgálják. Azokat szeretjük, akik visszatérők és borkóstolásra jönnek, itt töltenek másfél-két órát.

KD: A visszatérő vendég mennyi időre marad?

JB: Péntek, szombat és vasárnap utaznak haza általában. Vannak hosszú hétvégék és ünnepnapok, akkor elmennek Harkányba, a Siklói Várhoz. Akik ide jönnek, 90%-ban Villányra koncentrálnak, itt szállnak meg, itt étkeznek és elmennek három borászathoz. Itt vásárolnak és innen visznek haza bort.

A 90-es években, amikor elindult a Villány–Siklói Borút, az elsődleges cél az volt, hogy próbáljuk a harkányi turistákat - akik azért jöttek, hogy gyógyítsák magukat - átcsábítani a borvidékre. De akik gyógyturizmusra jönnek, azok borral nem akarnak igazából foglalkozni. Akik most hozzánk jönnek, szívesen átmennek pár órára a termálfürdőbe, de fordítva nem működik.

KD: Talán egy éve olvastam egy cikket Gere Attilával kapcsolatban, hogy megpróbál vegyszermentes, vagy szintetikus szerek nélküli ökológiai növényvédelmet csinálni. Van ennek realitása?

JB: Én is megcsináltam volna már régen, de biológiailag nem lehet, nincs izolációs távolság. Hiába határozza el valaki, hogy vegyszermentesen akarja megvédeni a szőlőt, ha a szomszéd ezt nem teszi. Nagy jövője van, Franciaországban, Ausztriában és másutt gyakorolják, vannak rá példák, de teljes egészében nem lehet kizárni a kémiai dolgokat.

KD: Kísérletezik ezzel más is?

JB: Működik bárhol másutt a világban, csak adaptálni kell. A szőlőmolyok elleni védekezés például nem növényvédőszerrel történik, hanem úgy, hogy biológiailag aktív hatóanyag kapszulát ráakasztanak minden 10. tőkére, ami egész évben távol tartja a szőlőmolyok hímjeit és gyakorlatilag nem lesz károsodás. Nem lehet kizárni a réz és kén használatát, ezek nélkül nem lehet megvédeni az érzékeny fajtákat.

KD: Villányban rendszeresen vannak borversenyek. Mi célt szolgálnak?

JB: A helyi, villányi borversenyen több száz vörösbor indul, országos borversenynek is felér. Nagyon nehéz jó érmet szerezni, szoros a küzdelem, nehezen adnak aranyérmet. Az itteni megmérettetés jelzés a belföldi kereskedők, forgalmazók és a fogyasztók felé. Jobban érdeklődnek az iránt a borászat és a bor iránt, ami itt aranyérmes lett. A külföldi, vagy országos borversenyek igazi szakmai megmérettetést jelentenek a többi bor mellett. Minden jobb borászat évente elindul egy-két nemzetközi megmérettetésen Bordeaux-ban, Párizsban, Brüsszelben, Londonban, egyéb helyeken. Az ilyen versenyeken mindig nyernek villányi borászok, igazolva, hogy szakmailag helyes úton járunk és nagy borokat készítünk vörösborból. A borversenyek marketing értékét - hogy egy borászatot hova tesznek, ha aranyérmet nyert - nehéz követni. Egyes érdeklődő fogyasztók fejében fontos dolog, hogy bizonyos bor nyert egy bizonyos szakmai elismerést. Az átlag fogyasztót ez igazából nem érdekli.

KD: A borászok között ez számít?

JB: Hogy a borászat ilyen magas szintre eljutott Villányban, ez annak köszönhető, hogy nem voltak irigyek egymásra a villányi borászok, hanem mindenkit arra sarkallt, hogy még jobb bort készítsen mint a másik. Ez pozitív. Nem azon bánkodik, hogy a másik miért nyert, hanem hogy Ő hogy tudna még jobb bort készíteni. Húzóerő volt.

KD: Kereskedőkkel milyen a villányi borászok viszonya?

JB: A rendszerváltás után úgy alakult, hogy a szőlésznek, borásznak, aki elkészítette, már nem volt energiája, hogy piacra vigye és eladja a bort. Gyakorlatilag beléptek a budapesti nagykereskedők, akik vállalták, hogy a villányi jó borokat azonnal piacra viszik, áruházláncokba, vinotékákba. Ez így alakult ki, a mai napig is így van. Vannak olyan borászok, akik 90%-ban ezen keresztül értékesítenek. Akik rendelkeznek helyi értékesítési lehetőséggel, ott 50%-ában elfogyhat helyben is, de nem csak a kóstolgatáson keresztül, hanem vásárolnak is.

KD: Villányban milyen a borászok együttműködése?

JB: A kialakulás pillanatától kezdve, amikor idézőjelben még mindenki szegény volt, ment az egymás segítése oda-vissza, bármiben, borászaton belül, gépekben stb. Megvolt és meg is

van most is. Megvan a következő generációnál is. Egymás segítése egy nagyon fontos dolog. A szőlős-borosgazdák egymást segítik szakmai tanáccsal is, véleményt formálnak a másik boráról. Nemcsak a borversenyen találkozunk, barátilag segítjük egymást. E nélkül nem tudtuk volna megcsinálni az eredetrendszerünket. Mindenki rájött, hogy nem ócsárolni kell, hanem dicsérni és a másikhoz is elküldeni a fogyasztót. Így megy láncolatban körbe-körbe.

KD: Mintha ezt nem tudnák az országban másutt.

JB: Ez villányi specialitás. Nyilván itt is vannak ellentétek. Ha nem így működne, akkor nem tartanánk itt. A jó példa ragadós. Voltam New-York államban, ahol 50 évvel ezelőtt kezdődött a borászkodás. Ott azt mondták, félre kell tenni az egyéni problémáikat, az egyéni ellentéteket és közösen kell fellépni az ottani piacon. Ezt láttam az Egyesült Államokban és a villányi példa is ez 18 éve.

A jövőben kell gondolkodni, pozitívan kell hozzáállani. Ha így áll valaki hozzá, sikeres tud lenni.

KD: Egyébként villányi vagy?

JB: Nem, pécsi vagyok, 28 éve élek Villányban, kertészmérnök szakmám.

KD: Villányban emlegetik az év borásza címet. Négyen kapták meg. Mögöttük mekkora létszám van, aki kitűnő borásznak tekinthető?

JB: 10–20 biztosan van, bizonyítják a boraik révén. Nem a birtok nagyság dönti el, hanem a végső produktum, a bor.

KD: Említetted Palkonyát.

JB: 2004 óta nem vagyunk Palkonyán, ott volt a pincénk, de kinőttük az ottani pincésort. A 7 hektáros területtel egyszerűen fizikai lehetetlenség volt a munkánkat ott ellátni. Szőlőink Nagyharsányban és Villányban vannak. Kinőttük a pincéinket. Négy pincében szenvedtünk ott idézőjelben, ezért el kellett jönnünk. Szerettünk ott lenni.

18 év alatt tip-top kis falu lett, nagyon jó rendezvények, a nyitott pincék, a kulturális programok, mennek a palkonyai gazdák külföldre. Palkonyán rengeteg borral összefüggő rendezvényt szerveznek. Mozgás van, életben tartják a falut és valóban Becker Leonóra indította el.

KD: A pincesor a palkonyaiaké még?

JB: 99 százalékban a palkonyaiaké. Egy-két idegen vásárolt ott pincét.

KD. Mi az oka, hogy sok kicsi nem mert, nem akart, vagy nem tudott továbblépni?

JB: Akik itt elindultak a 90-es évek elején, vagy mérnök emberek voltak nagyüzemi tapasztalattal, vagy vezetői pozícióban lévő emberek, akik merték azt vállalni, hogy lépjenek egy nagyot. Vezetéshez, irányításhoz szokott emberek.

Különbséget kell tenni azok között, aki mert tenni és fejlődőképes, és akinek elég a fél hektár is és helyben elpoharazzatja azt a bort, amit előállít. Erre alkalmas a palkonyai és villánykövesdi pincesor is. Gyakorlatilag azonban Villányra koncentrálódik a borturizmus. Kevés az a gazda, akinek a boráért ki lehet menni. Ők is érzik ezt, hogy Villányra koncentrálódik teljes egészében. Aki esetleg Palkonyán vagy Villánykövesden kezdte, az is Villányban igyekszik megtalálni a helyét vagy Villány környékén.

KD: Köszönöm a beszélgetést.

Interjú Nagy Gergellyel - 2009. június

„Úgy gondolom, hogy aki munkát akar találni a környéken, az tud.”

KD: Hogy működik az eredetvédelem a Villányi borvidéken?

NG: A gyakorlatban az a megoldás, hogy eleget kell tenni a bejelentkezési kötelezettségnek. Tehát, hogy a termelőnek megvannak a bizonyítványai, hogy eredetvédtet szőlőt termesztett, illetve eredetvédtet bort készített belőle. Ha felvásárló, akkor az eredetvédelmi szabályoknak megfelelő szőlőt illetve bort vásárolt föl. Amennyiben forgalomba kívánja hozni, mint eredetvédtet bort, akkor az nem úgy megy, mint a többi bornál, hogy beviszi az OBI-hoz minősítésre. Előtte be kell hozni a Villányi Borvidék Borvizsgáló Bizottsága elé, röviden VBBB. Ez a bizottság minimum 7 fős. 12 főt szoktunk meghívni, minimum 7 főnek kell jelen lennie, ebből 1 fő borvidéken kívüli. Minden évben 40 fő borvidéki termelő, (termelő, tisztségviselő, szőlész, aki foglalkozik borkészítéssel), illetve 10 fő borvidéken kívüli, akinek nincs köze a helyi termeléshez, kiválasztásra kerül. Összesen 50 ember, akiknek rendelkezniük kell borbírói végzettséggel. A listájukat minden évben fel kell küldeni akkreditálásra a minisztériumba, az FVM-be. Ha ott jóváhagyták, akkor lehet ezzel az 50 fővel dolgozni. Sorsolás alapján történik, hogy adott minősítésen ki vesz részt. Mindig a bírálók húzzák ki és mindig egymás előtt, hogy ki legyen következő alkalommal. Kéthetente hétfőn tartunk minősítést Villányban, a szakiskolában. Ott van egy viszonylag új építésű kóstolóterem elkülönített boxokkal.

KD: Nyilvános ez a bírálat?

NG: Nem szoktak oda vendégek érkezni. Nem érkezett még igény, hogy szeretné valaki megnézni. Ha látják azt az emberek, hogy ez jól működik, meg hogy működik... A minősítés szigorúan kód alapján történik, el vannak egymástól választva a minősítők. Mi átvesszük a termelőktől a felcímkézetlen palackokat, nyolc palackot kell leadni nekünk. Ebből kettőt a minősítéshez használunk fel, egy a minősítéshez, egy ellenminta. Klasszikus kategóriás boroknál az ellenmintát egy évig kell megőriznünk, prémium kategóriánál két évig. Ezek Villányban, a szakiskolában kerülnek megőrzésre. Hat palackot hitelesítve visszaadunk. A származási bizonyítványt az illetékes hegyközség adja ki, attól függően, hogy a termelő melyik hegyközséghez tartozik. Megkapja a bizonyítványt, azt idehozza, leadja nekünk. Amennyiben a bora átment, azt hitelesítjük, hogy járt nálunk, a Bizottság határozata alapján megfelelt. Van erre egy külön határozat, ezzel kell fölmenni az OBI-hoz. Tehát ez egy szigorú érzékszervi előminősítés. A laborvizsgálatot az OBI, illetve a Borminősítési Hatóság végzi.

KD: Heten bírálják, mindenki egyénileg. Hogy lesz ebből végül döntés? Mindenki pontot ad és ebből?

NG: A következőképpen működik. Van egy nyomtatvány. Megmondjuk, hogy milyen fajta borról van szó. Azt mondjuk, hogy egy cuvée-t kóstolnak, vagy egy olaszrizlinget, portugiesert, vagy kékfrankost. A borminősítő lapra fölírják, hogy 1-es tétel. A borok sorba vannak rakva, szigorúan fajta illetve évjárat szerint. Klasszikus kategóriában, ha a bíráló megfelelőnek találja, semmit nem kell írnia, csak aláhúzza, hogy megfelel és ennyi elég. Amennyiben nem felel meg, akkor megjegyzést kell írnia, hogy miért nem. A termelő felé kommunikálni kell, hogy mi volt a probléma a borral. A minősítéseket én szervezem, de nem veszek részt rajtuk. Az alapján, hogy hány bor van, annyi oldalas minősítőnként a jegyzőkönyv. A lapokat mindenkitől összeszedjük és egyszerű többség alapján dől el az eredmény. Amennyiben szavazategyenlőség lépne föl, akkor a kijelölt elnök szavazata dönt.

KD: És nem beszélük meg, hogy pl. „én úgy éreztem, idegen illat van benne”, egy közös kupaktanács az egyéni pontozáson kívül?

NG: Hivatalosan nem beszélük meg. Csak akkor szokták megbeszélni tényleg, ha valamelyik a határon billeg, hogy nehogy rossz döntés szülessen. Van, ahol érdemes mérlegelni. Ha valakinek megbukik a bora, még egyszer visszahozhatja. Ha akkor sem megy át, akkor nem hozhatja forgalomba, mint eredetvédett.

KD: A tulajdonos nem találkozik a bírálókkal?

NG: Nem, senki. Leadják hozzánk a borokat, utána kódolom le, miután a termelő elment. A bírálók már csak szigorúan a kódokkal találkoznak, felcímkézetlen palackok vannak. Ha véletlen valaki felcímkézett palackot hoz be, akkor azokat leszedjük. A dugókat is kihúzzuk, az üvegeket berakjuk egy borzsákba vagy szövetszalvétába.

KD: Mit gondol, hogy fog alakulni a birtokszerkezet a borvidéken?

NG: Egyelőre úgy tűnik, hogy a kis területeket felvásárolják. A mostani akár három-négy hektárosak átlépnek az öt-tíz-tizenöt vagy húsz hektáros kategóriába. Akinek van már három-négy hektárja, próbál többet szerezni, amíg lehet, úgy veszem észre. Ha felszabadulnak területek és külföldiek minden további nélkül vásárolhatnak, akkor ár szempontjából elszabadulhat majd a pokol. Itt már előfordult, hogy vitatkoztak egy területről: ezért adok 5 milliót, a szomszéd ad 5 és fél milliót. Idejött a külföldi és azt mondta, hogy húsz és vége a vitának. Nem érdekli, hogy húsz milliót adott érte, vagy huszonötöt. Most is volt már olyan adás-vétel, ami elérte a 25 millió forintot hektáronként. Nem ez az átlag, de drágul a föld ára és úgy néz ki, hogy ez folytatódik is. Tehát jön továbbra is befektető. Most is van olyan cég a borvidéken, aki néhány éve indult. Állami támogatásból felépült a borászat, néhány év, 2-3-4

év leforgása alatt felvásárolt 70-80 hektár szőlőt a borvidéken. Amit tudtak, mindent. Volt, hogy egy kft-t mindenestül megvásároltak.

KD: Tehát a fejekben az van, hogy jöhetnek pénzügyi befektetők, sőt külföldiek?

NG: A közelmúlt példája azt mutatja. Sauska is megjelent egy pillanatban és úgy felverte az árakat, hogy ihaj. Nagyon nehéz, Villányban már szinte lehetetlen nagyobb területet felvásárolni. Illetve lehet, de nagyon magas összegeket kell mondani, hogy valaki eladja. Siklós tájékán még lehet néhány hektárosat, illetve Hegyszentmárton környékén, Diósviszlón még lehet. De minél közelebb vagyunk Villányhoz, annál kevesebb területet lehet venni olcsón. Nagyjából összeállnak, a villányi termelőknek is Siklóson, Hegyszentmártonban, Diósviszlón, Turonyban, mindenhol, ahol borvidéki besorolás van, megtalálhatók a területeik. Szépen lassan egyre kevesebb a kistermelő, kiöregednek. A fiatalok meg már néhány száz négyzetméterrel, vagy háromezer négyzetméterrel nem foglalkoznak, csak gond van vele. Úgy veszem észre, hogy nem nagyon veszik át az öregektől a kis szőlőket. Az idősebbek, amíg bírják, csinálják, utána próbálják eladni. Egyelőre úgy látszik, hogy koncentráliódik a birtokszerkezet.

KD: Érdekes a két város, Siklós és Villány pozíciója. Siklóson ugyanazt a fejlődést még nem tudták fölmutatni, mint Villányban.

NG: Az az igazság, hogy Villányban össze tudnak fogni az emberek függetlenül attól, hogy esetleg nem mindig ugyanazon a nézetten vannak. De a közös cél érdekében összefognak. Siklóson meg annyira sokfélék, mindenki mást akar.

Most megint kis mocorgás látszik, több termelő is szeretne tenni, meg tényleg ebből megélni. Nem Villányhoz kell fölzárkózni. Mindenki csinálja meg a magáét. Nem versenytársnak kellene lenni, hanem partnernek, kiegészíteni egymást. Ami hiányzik Villányban, azt meglovagolni. Most van öt-tíz termelő, kisebbek ugyan, de mozdulnak az ügyben. A siklósi hegyoldalban vízvezeték rendszer kiépítés lesz, az első ütemben 20 km-t csinálnak. Ezzel is ösztönözni akarja az önkormányzat, hogy borászatok épüljenek. Villányban bent van a pincesor a városban. Siklóson azt kéne kihasználni, hogy kint vannak a pincék a hegyoldalban és valami olyasmit kitalálni, hogy működőképes legyen. Hogy ki tudjon oda menni a turista autóval, vagy megszervezni, kivinni őket csoportokban. Jelen pillanatban úgy tűnik, hogy hosszútávon ezt szeretnék a helyi termelők megoldani. Kiviszik a vizet, de a rendezési terv szerint, az építési szabályzat szerint kiköltözni nem lehet. Csak úgy lehet kiköltözni, ha valaki életvitelszerűen foglalkozik szőlőtermeléssel, borkészítéssel, vendégfogadással. Panziót vagy valami vendégfogadót épít, borkóstoltató helység, satöbbi. Az ingatlannál 51 %-ban azt a típusú gazdasági tevékenységet kell szolgálnia az épületnek,

amit a gazda folytat. Tehát maximum 49 %-ban lehet lakáscélú az ingatlan. Ezzel is azt akarják, hogy ne az legyen, mint Pécsett, hogy a jó szőlőtermő területeket fölvásárolják, földarabolják és lakópark lesz belőle, meg családi házas övezet. Jelen pillanatban lakhatási engedélyt csak az kap odakint, aki ezeknek a feltételeknek megfelel.

KD: A Tanács hogy működik? Vannak napirendek, tárgyalnak napirendet, stratégiai kérdéseket?

NG: A Tanácsot a hat hegyközség elnöke alkotja továbbá hat küldött, tehát 12 tagú a Borvidéki Tanács. Plusz a borvidéki titkár, ez jelenleg én vagyok. Van elnökség, az elnök, alelnök és titkár, de a legfőbb döntéshozó szerv a közgyűlés, tehát a 12 fő.

Amióta működik eredetvédelem, a legtöbb munkát egyértelműen az adja, meg lehet nézni a jegyzőkönyveket is. Mi társadalmi szervezetként vagyunk bejegyezve. A fő tevékenységi körünk a szakmai érdekképviselés. A borvidéki tanács állami támogatást kap, ami évről évre csökkenő tendenciát mutat, tehát elég szűkös mozgástere van a tanácsnak működésre.

KD: A tagok is fizetnek?

NG: A hat hegyközség járulékot fizet, közgyűlési határozat szerint. Az alapszabályzatban is benne foglaltatik, hogy a hegyközségek járulék-bevételüknek 5 %-át utalják át a Borvidéki tanácsnak működési költségekre. Abból működtetni egy irodát, illetve egy alkalmazottat, nagyon nehéz. Amióta működik az eredetvédelem, lényegesen jobb a helyzetünk anyagi szempontból. Ugyanis minden eredetvédelemként forgalomba hozott bor után egy forintot befizetnek eredetvédelmi hozzájárulás címén a Borvidéki Tanácsnak. Ebből tudjuk szervezni a minősítéseket.

Működik a borvidéken egy növényvédelmi előrejelző rendszer is, a Tenkes Borvidékfejlesztő Kht. Ezt gyakorlatilag a Tenkes hegyközség alapította. Közgyűlési határozat alapján, a termelők a terület alapú támogatásból 10 fillért a kht-nak fizetnek. Tehát ha 90 fillért fizetnek be járuléknak összesen, akkor 80 fillér a hegyközségé, 10 fillér a kht-é.

KD: Szó volt-e a Tanács ülésén arról, hogy kialakultak a családi pincészetek, a nagyüzemek megszűntek, átalakultak. Mit jelent ez a foglalkoztatásban?

NG: Létszámot tekintve? Ez nagyon változó. Nagyobb pincészeteknél közvetlenül is sokan dolgoznak, közvetve meg tényleg. Ha Villányba elmegy az ember, ott szerintem a lakosság 80 %-a ha nem közvetlen, de közvetve biztosan borászattal foglalkozik, illetve az ő alkalmazásukban áll. Vagy gyártanak nekik valamit, vagy alkalmi munkavállalóként kint a szőlőben vagy a palackozóban tevékenykednek. Nem tudom, hogy kinek hány állandó munkása lehet, de biztosan elmondják, nem hiszem, hogy titkot csinálnának belőle. Úgy gondolom, hogy tiszta mindenki, folyamatosan ellenőrzik őket, a munkavédelmi

felügyelőségtől kezdve az APEH-en át a VPOP, mindenki folyamatosan. Legutóbb a 'Kikelet' hadművelet keretében az MGSZH- -tól, a borminősítési hatóságtól voltak itt rengetegen. Vettek mintákat különböző tételekből. Folyamatosan ellenőriznek mindenkit, nem hiszem, hogy megengedheti magának bárki azt a luxust, hogy elsinkófáljon bármiféle kötelezettséget.

KD: Engem az érdekelne, hogy a kilencvenes évek elején a vidéki foglalkoztatás lezuhant, eltűntek a munkahelyek a mezőgazdaságból. Itt elindult a bortermelés révén valami. Ennek milyen foglalkoztatási hatása van?

NG: Úgy gondolom, hogy aki munkát akar találni a környéken, az tud. Annyi munka van folyamatosan, hol a zöldmunkák, hol a szüret, hol előtte a metszések, télen a pincemunkák. Jelen pillanatban, ha nem is állandó foglalkoztatásban, de alkalmi munkavállalóként rengetegen tudnak dolgozni. Aki akar, az talál itt munkát, úgy gondolom. Rengeteg pincészet van. A kisebb termelők is, aki öt hektáron dolgozik, már nem lehet főállás mellett elbírní öt hektárt. Muszáj felvenni alkalmazottakat, hogy a zöldmunkákat, a metszéseket, a talajápolásokat, növényvédelmet el tudják látni az év folyamán.

KD: Köszönöm a beszélgetést.

Interjú Kecskés Józseffel - 2009. augusztus

„Mindig azt láttam, hogy akiknek volt boruk, szőlőjük, jobban haladtak...”

KD: Hogy született meg a Kecskés pincészet?

KJ: A Kecskés pincészet története teljesen szokványos. Itt éltek nagyapámék, nagyanyámék, a szüleim. Apám élelmezésvezető volt az állami gazdaságban, anyám háztartásbeli. A nagyszüleim a tsz-ben dolgoztak és otthon gazdálkodtak. Voltak állataik, disznók, tehenek, lovak és volt szőlőjük és boruk. A nagybátyám növényvédő szakmérnök volt, aki a szőlőtermesztésben a modernebb technikákat, a szakmai háttérrel biztosította. Nyilván nekem is segíteni kellett a szőlőnkben.

1980-ban megnősültem. Mint szállításvezető, viszonylag jó fizetésem volt az állami gazdaságban, de hogy anyagilag előbbre jussunk, 1981. április 4-én telepítettünk 500 négyszögöl szőlőt. Az volt az első saját szőlőm. Apámnak volt több mint egy hektár szőlője, az nagyon soknak számított abban a rendszerben. 1987-ben lehetőség nyílt a szakcsoporti szőlőtelepítésben részt venni. A mai napig is megvannak azok a szőlők. Mi béreltük a területet, az ültetést és a támrendszert pedig hitelből végeztük. Így tettem szert két darab szőlőre, majd vásároltam még egyet a gyüdi hegyen. Vikendháznak vettük meg, de abból is szőlő lett. 88-89-re lett négy darab szőlőm. Vásároltunk Kisharsányban is az öcsémrel egy egyholdas darabot, azt megfeleztük, ott telepítettünk szép oportót.

1990-ben megszűnt a munkahelyem, de akkor már volt szőlőm, tehát nem egy lábon álltunk. A feleségem főkönyvelőként dolgozott a bolyi termelészövetkezetben, most saját cége van. Villányban a Fő utcán a kilencvenes évek elején kibéreltük a szakcsoporti borozót és abban létrehoztunk három üzletet, vegyes butik jellegű üzlet volt, stb. A kilencvenes évek elején észrevettük, hogy mozgolódtak a turisták. Mivel az elsők között voltunk, akik palackozták a bort, elkezdtünk az üzletben is bort árulni. Ez 1996-ig tartott, akkor a szakcsoport az egyik pillanatról a másikra eladta a fejünk fölül a bérleményt. Közben kárpótoltunk, vásároltunk, így a 2000-es évek tájára kialakult a birtok. Jelenleg 15 hektár termő szőlő van a családban. Ebben benne van az unokaöcsém szőlője is. Sajnos, nem volt helyünk és ezért azt a megoldást választottuk, hogy a Dózsa György utcában kezdtünk építkezni, anyámék volt parasztházát alakítottuk át. Ott vannak most az irodáink, raktárak, palackozó, pince, feldolgozó és egy 70 személyes borkóstoló. Ez 1998 óta működik. Két éve pedig a pincesoron helyiséget béreltünk majd megvásároltuk. Egy borozó, kisebb pince, főt szobák vannak. Közepes pincészet vagyunk. Legjobb marketingnek azt tartjuk, hogy helyben

kell becsalogatni a vendéget és ott vendégül látni, bort kóstoltatni vele. A fizetett reklámnak, úgy gondolom, semmi jelentősége nincs Magyarországon.

KD: Tehát helyben adja el az összes borát?

KJ: Természetesen nem. Jól kiépített kapcsolatrendszerem van a sportvilágban, főleg labdarúgókkal, az egy jelentős vásárlói réteg. Behálózza az egész országot, Soprontól Nyíregyházáig. Nyilván kereskedésekkel is kapcsolatban vagyunk, de bortársasághoz nem szállítunk bort.

KD: Volt-e valamiféle minta maguk előtt, amikor elkezdtek borral foglalkozni?

KJ: Mindig azt láttam, hogy akiknek volt boruk, szőlőjük, jobban haladtak az előző rendszerben is, mint akik csak simán dolgoztak valahol.

1993-ban Stuttgartban volt a Kertészeti Világkiállítás. Ott egy villányi udvart, préházakat építettek föl. Az egyikben lehetett kóstolni, illetve kiállítás volt, a másikban lehetett vásárolni, a harmadikban lehetett zsíros kenyeret enni. Két villányi pince, Gere Attila és Polgár Zoli volt kint és mutatta be a villányi borokat. Az egy nagy siker volt, megdobta a turizmust. Az volt az egyik motivációs tényező.

A másik. A nyolcvanas évek végén kimentünk Ausztriába, testvérvárosi kapcsolat keretén belül. A testvértelepülés Graz fölött van 25 kilométerre, autópályán elérhető. Kemény, savas borok vannak arrafelé. Őnáluk ott volt a borút, busszal hozták ki a turistákat, Grazból, vagy kijöttek maguk autóval. Mit láttunk. Jött egy csapat négy busszal délután négytől nyolcig. Nyolckor elmentek, de már terítettek a helyiek és jött egy újabb társaság, nyolctól éjfélig. Ott a húsz személyestől a kétszáz fős borozótól minden előfordult. Ott is úgy volt a gazdaság, mint nálunk, hogy 800 négyszögöltől 40-50 hektárig. Nekünk ez adott lökést és a feleségemmel elhatároztuk, hogy ezt majd mi is megpróbáljuk. Nagyon egyszerű volt a kínálat ott is. Amit a paraszt termel. A mai napig vállalom, hogy mi jó házi szalámit adunk, jó disznósajtot, házi sonkát. Ez a Kecskes pincében meg is maradt, hogy mindig jó hidegtálakat kérnek. Megfőz a szakács bármit, de megmaradt ez a hagyományos. Úgy szoktam ezt mondani, hogy benne vagyunk a borútban, kutya kötelességünk a helyi ételeket ajánlani, fogyasztani.

KD: A kilencvenes évek elején gondolt-e arra, hogy eljut idáig, ahol most van?

KJ: Nem.

KD: Akkor megcélzott-e valamit, hogy például hat hektár vagy tíz hektár szőlője lesz? Volt-e ilyen mérethatár a fejében?

KJ: Én tíz hektár körül gondolkodtam.

KD: A kárpótlás helyben milyen szerepet játszott? Tudtak a villányiak területet venni maguknak a kárpótlásból?

KJ: Tudtak. Villányban kis területek voltak, nagyobb terület a volt állami gazdaságé, borkombináté, illetve a tsz-é volt. Az biztos, hogy nagyon nagy harc folyt kárpótláskor a Kopár-féle dűlőkért. A kárpótlásból, ami minket érintett, Göntérben, Nagytótfaluban tudtunk másfél hektárt három helyen kárpótolni. Azután a versendi hegyen aranykoronáért tudtunk vásárolni fehér szőlőt. Igazi kárpótlás Villányban nem volt. Az Rt. dolgozóinak járt volna kötelezően, azt hiszem harminc aranykorona. Azt se osztották ki. Valamilyen jogszabállyal megmagyarázták, hogy az nem jár (csak a szánk).

KD: Hogy gondolkodik egy 15 hektáros családi pincészet azokról a befektetőkről, akik megjelentek Villányban?

KJ: Úgy gondolom, hogy ez egy kettős élű dolog. Az, hogy idejöttek és itt sok pénzt befektettek, az jó, mert az itt marad. Van munkahely, nagyobb a város látogatottsága. Akiktől területeket vásároltak, mert megöregedtek vagy valamilyen ok miatt el kellett adniuk, annak nagyon nagy árfelhajtó szerepe volt. Ebből a szempontból nem jó, mert ha én akarok venni, azt mondják, hogy annyi az ár, amennyit a nagyobb pincészetek fizetnek. Ők pedig örült összegeket fizetnek. Ezért 15-16 hektárnál nem is gondolkodom többen. Ahogy mondtam, 10 hektárban gondolkodtam valamikor. Teljesen meg vagyok elégedve ezzel. Csak ennek a 15 hektárnak a termését jól el tudjam adni, az motivál. Alapvetően nem probléma az, hogy itt vannak.

KD: Villányban még nagyon sok kicsi van, fél-egy hektár, egy-három hektár.

KJ: Így van ez a világon mindenhol. A világban, ha jól emlékszem, egy átlag szőlőbirtok 0,4 hektár. Ausztriában épp így van. Van nagybirtok, vannak 40-50 hektárosok, van a közép, a legtöbb meg egy hektár vagy egy hektár alatti. Csak a propaganda írta, hogy nem lehet megélni abból. Az nagyon jó kereset-kiegészítés valakinek, hogyha elad száz hektó bort. Ausztriában egészen más a támogatási rendszer, nem ilyen szövevényes. Itt senki nem ismeri ki magát. Roppant bonyolult a borászat adminisztrálása. Ugye az egész élet, meg egész Magyarország roppant bonyolult. A bor meg kivételesen bonyolult, úgy gondolom, a környezetvédelmi díjtól az OBI ellenőrzésig.

KD: Több helyen van szőlője, tehát van rálátása, hogy Siklóson mi történik. Villányban 15-20 év alatt nagy vállalkozó kedv, nagy nekilendülés, fejlődés van. A borokban gyönyörű minőség, a turizmusban előrelépés. Siklóson ez kevésbé van meg. Mi lehet ennek az oka?

KJ: Szerintem két dolog. Az, hogy időben léptünk. A kilencvenes évek elején 1992-ben elkezdődött az a rendezvény, 'Ha péntek, akkor Villány', a polgármester szervezésével,

vezetésével. A másik, hogy megalakult a Villányi Borlovagrend, ami most húsz éves. Ez vonzotta a turizmust. Péntekenként dübörgött a nép, meg szólt a zene. A borlovagrend pedig óhatatlanul vonzotta azokat a prominens személyeket, akik megtiszteltetésnek veszik, hogy a Villányi Borlovagrendnek tiszteletbeli borlovag-őrei lehetnek. Villálynak egyetlen szerencséje, hogy kialakult ilyen pincefalú. Egy kilométeres körzeten belül meg lehet találni a Gerét, a Bockot, a Tiffánt, a Kecskést, a Wunderlichtet. Nem kell autózgatni, lehet sétálni. Ez nincs meg Siklóson. Siklóson ott van a vár és más semmi. A szőlőhegy.

Még egy tényező, a gazdák. Nem mondom, hogy mindenki puszi-barát mindenkivel, de nincs harag. Én elfogadom azt, hogy nálam vannak nagyobbak, nálam vannak kisebbek. A kilencvenes években még számított, hogy kinek hol van a bora. Az enyém ebben az étteremben, meg szállítottam a kormány vendégházba, stb. Nagyon sokat mentünk, ismertettük a borokat, borkóstolást, vacsoraesteket szerveztünk. Most már mindenki, az egész ország borfesztivált csinál.

KD: Milyen vendégek fordulnak meg itt a borozóban?

KJ: A Fő utcai borozóban, mióta itt vagyunk, sokféle vendég, japán, kínai, amerikai, megfordult. Tegnap este például volt egy hatvan fős küldöttség. Kiittak a vagyonból. Egyetemisták voltak, a fele, 35 fő amerikai. Ők nem tudták, hogy Magyarországon ilyen borok vannak.

A közgazdasági karnak van egy nemzetközi programja és minden nyáron megfordulnak, hatvan főtől a százhuszig. Voltak görögök, törökök, olaszok is egyaránt. Mennyivel másképp viszonyulnak a borokhoz. Voltak ukránok, meg oroszok. Nem is tudtak bort kóstolni, pálinkát kértek. Megittak egy pálinkát, akkor oldódott bennük egy kicsit a görcs. Mindig tartunk borkóstolót, a pohárfogástól a bor kóstolásáig, el szoktunk beszélgetni. Egy amerikai kislány tegnap kérdezi, milyen bort vigyen, repülővel mennek haza. Négy üveget bevállal, mert apukának kell vinni és hívta az apját innen. Oda kerül egy üveg. Ki tudja, hogy hova kerül a többi üveg?

Akadnak érdekes sztorik. Tavaly egy esős szombat délután nem volt vendég a pincében. Csörög a telefon a lakásunkon. „Jónapot kívánok! Habsburg Ottó vagyok.” Na, mondom, most hülyéskedik Villányból a haverom, az egész család épp úgy raccsol. Mondom, „Parancsoljon Öfelsége!” Kérem szépen, „Szeretném megismerni Önt, mert iszom a borát. Aki ilyen bort készít, szeretnék beszélni vele.” „Mikor?” „Adom a titkáromat.” Dr. Holmann. Így hívták a titkárt.

– „Itt vagyunk a Mészkemence vadászházban.” (Így már összeállt a kép. A Mészkemence vadászház 75-80 kilométerre van, 6-os országúton a 127. km-nél kell lemenni, 11 km-re lenn van az erdő mélyén).

– „Mikor jönnek?”

– „Harmincöt-negyven perc múlva.”

Gyorsan megborotválkoztam, a pincében mindig rend van. Jön az öreg, a Mercédesszel beállnak az udvarba, úgy köszöntött, mintha ezer éve találkoztunk volna.

– „Jó napot kívánok!” Elbeszélgettünk. Ez nekem nagyon nagy élmény és jó reklám volt.

KD: Azt mondta, futballista körökben vannak kapcsolatai.

KJ: Dárdai Pali futballista barátom kint játszik a Hertában. Pali elég sok bort vesz, mindig hirdeti is, hogy ő issza a jó villányi bort. A német újság szemrebbenés nélkül megírja, hogy a Kecskés pince borát issza. A tatai edzőtáborban tartottam egy borbemutatót kakaspörkölttel, egyébekkel. Ott volt mindenki, Mészöly Kálmántól kezdve a Détáriig. Ez olyan reklám volt, hogy felajánlottam, csak a felét kell kifizetni a bemutatónak, a másik felét én állom. Így kerülök be sok olyan helyre, ami nekem ingyen reklám és többet ér, mint az újsághirdetés, amiért iszonyú pénzeket elkérnek.

Tíz évvel ezelőtt, pontosan november 23-án a magyar parlamenti válogatott játszott az angol parlamenti válogatottal. Öcsi bácsi még jól volt tíz éve. A Parlamentbe vittük a bort, rá volt írva a palackra arany betűkkel, hogy 1953-1998, angol-magyar 6:3, Puskás Ferenc részére, a Kecskés Pincészetből. Nekem nagyon nagy dolog volt, mert a világ legnagyobb futballistáinak én vittem oda az összes bort és én adtam át személyesen. Orbán Viktor fogadta őket a Parlament Vadásztermében. Este a meccs után -a Fradi pályán volt a meccs - ment a nagy csinnadratta. Hordtuk fel a borokat, az egyik haverom volt velem. Az Öcsi bácsi interjút adott az angol újságíróknak. Úgy néztek rá, mint az Istenre. Azt mondja, „Gidás úr, adjon már egy fröccsöt!” Kecskés – Gidás, ismert engem. Jön a testőr, hogy nem lehet. „Én nem ihatok itt egy fröccsöt?” Menjen már, én őrnagy vagyok, hadnagy... Addig-addig, az öreg befejezte az interjút, behívott egy kis szobába, kibontottunk neki egy bort, na, azt mondja, mindjárt más a helyzet. Érték ilyen élmények az életben.

KD: Ha már a kuncsaftok szóba kerültek. Milyen visszajelzés jön, hogy milyen a villányi bor rangja a világban?

KJ: Nekem, mint magánembernek, úgy gondolom, jó a pince ismertsége. Ezt egyrészt köszönhetem annak is, hogy már apám is ezzel foglalkozott. Vannak egész öreg vevőim is, még apám kuncsaftjai. Ismerem a fiatal futballistákat, meg a korombelieket is.

KD: Az apja vevőrétege még visszajön?

KJ: Még vannak. Unokákkal vagy ükunokákkal jönnek, igen. Van olyan professzor, aki húsz éve tőlünk veszi a bort.

KD: Látszik már, hogy jön egy generáció-váltás. Hogy látja, hoz-e valamiféle változást?

KJ: Úgy gondolom, hogy Villányban a minőséget, az eredetvédelmet maximálisan előtérbe kell helyezni. Zárójelben megjegyzem, a vevőközönség nagyon keveset tud ezekről a dolgokról. Úgy gondolom, hogy azok a családok, ahol fiú utódok vannak, Gerénél, Bocknál, másik Gerénél, a fiúk már beleszülettek a gazdaságba és nyilván az apjuk örökségét tovább fogják vinni. Nekem két lányom van. A nagyobbik képzett borász, borbíráló, vendéglátóipari szakmenedzser. Volt kint Németországban gyakorlaton pincében, Nagyon jól ért a borokhoz, úgy gondolom. Jelenleg egy ruházati bolthálózatban dolgozik osztályvezetőként. Remélem, egyszer vissza fog jönni. A fiatalabbik lányom egyetemista, még tanul, ő szokott segíteni nyáron, meg a vendéglátásban. Testnevelő, edző, rekreációs programok. Nagyon jól tanul, nagyon jó tornászok voltak a lányok.

KD: A turizmus hogy alakul?

KJ: Villány nem olcsó, de nem is túl drága. A pincék ismertsége révén megjelenik egy jobban fizetni tudó réteg. Minden pincének megvan a maga vevőköre, aki hozza a baráti körét is. Kiegészítő programok azért lehetnének. Nagyon hiányzik Villányban egy olyan sporttelep, ahol tudnának normális körülmények között teniszezni például, vagy valami wellness. Nem mondom, hogy élményfürdők legyenek, egy medence kellene, vagy valami. Mindenkinek jó, ha itt van a turista egy napot, vagy kettőt.

KD: Eredetvédelem. Mi ennek a hatása a különféle termelőknél?

KJ: Olvastam, hogy a magyar emberek jelentős százaléka funkcionális analfabéta, tehát amit elolvas, nem tudja értelmezni. Még senki meg nem kérdezte, hogy ez a kikerics miért van a palackon. Föl kell rá hívni az emberek figyelmét, hogy igen kérem, ez egy jobb bort jelöl. Mindegyik bor jó, de ez jobb. Tájékoztatni kell őket.

KD: Akik eddig jók voltak és minőséget termeltek, terméskorlátozás, azok ezt eddig is tudták. Akik viszont nem, azokra hogy hatott az eredetvédelem?

KJ: Érdekellentét van. A szőlősgazda, aki csak szőlőt termel, mindig többet akar termelni. Ő súly után kapja a bért, munkája ellenértékét. A classic és prémium kategóriás boroknál viszont a mennyiség be van határolva. Azt jobban meg kell fizetni. Nem nagyon vásárolok szőlőt, de nyomon követem az árakat. Tudom, hogy Gere Attila például mindig meghatározza a technológiát. Így legyen, úgy legyen, ennyi kiló, ennyi rügy, akkor ennyivel magasabb árat adok érte. Ez normális dolog így. De Ez nehéz, főleg az öregebb paraszti rétegnek. 'Liheg a szőlő', annyit termelnek.

Az utóbbi öt-tíz évben talán a közízlés kezd változni. Mintha nem keresnék ezeket a nehéz, testes barikkolt borokat. A könnyedebb, jól iható borokat keresik. Ezért kellett egy oportót is betenni a classic-ba. A prémium kategóriáról nem nagyon lehet nyilatkozni, mert 2006-ban született meg a rendelet, előírja, hogy minimum egy évet ászkolni kell a prémium kategóriát. Az első prémium kategóriás borok még csak most jönnek ki a piacra. Még nehéz leszűrní a dolgokat.

KD: A műveléshez van-e elég munkaerő Villányban? 15 hektárt már gondolom, hogy a család nem tud megművelni. Lehet-e jó minőségű kézi munkaerőt találni?

KJ: A gépesítést - ez alatt értem a permetezést, tárcsázást, talajmunkát rotációs kapával - minden pince megoldotta. Nekünk is van két traktorunk, kimondott szőlőművelő traktorok. Nekünk olyan a birtokszerkezet, hogy van, amit kézzel kell művelni. Hagyományos öreg szőlők. Van egy brigádunk. Ezek a fiúk már évek óta itt dolgoznak nálunk, lassan úgy tudnak dolgozni, ahogy a gazda elvárja. A kvalifikált munkaerő megvan a pincéknél, úgy gondolom. Egy szőlőt szeretettel lehet csak művelni, mint ahogy egy szakácsnak az ételt szeretettel kell megfőznie. Nagy odaadással és szakszerűen kell megművelni a szőlőt. Sajnos az időjárási körülmények sokszor áthúzzák a gazdák számításait. Nekem nem éri meg, hogy vegyek sorjázó gépet, mert nem tudom kihasználni. Inkább öt-hat fővel megoldom az éves művelést, a szüretet tíztől harminc főig.

KD: Köszönöm a beszélgetést.

Interjú Polgár Katalinnal – 2010. április

„A borhoz is kell élményt adni”.

KD: Megfogalmazta-e már, hogy mi a 'Polgáréknál szerezhető élmény' Villányban és ehhez kapcsolódóan van-e villányi élmény? Szét lehet-e ezt választani?

PK: Megfordítanám a kérdést. Ha valaki eljön Villányba, valamilyen élményre vágyik. Ha én elmegyek egy borvidékre, van elképzelésem, hogy milyen élményt szeretnék kapni. Tudok egy kicsit a vendég fejével gondolkodni. Nem nekem kell a villányi programot élvezni, hanem neki. Akkor tudok megfelelő élményt nyújtani a vendégnek, ha jó szívvvel jön hozzánk és olyan az első benyomása, hogy vissza akar jönni. És vissza is jön. Mi mindent megteszünk annak érdekében a saját kollégáimmal a cégen és a családon belül. Mert tudjuk, hogy ez nem egyszemélyes játék. Folyamatok láncolata. Minden a vidékre épül, a szőlőtőkékre, a szőlőtermésre, a lehető legjobb borhoz és a borhoz kötődő szolgáltatásokra, amelynek mindenképp élményszerűnek kell lennie. Beszélhetünk a többi olyan élményről is, aminek lehet, hogy első látásra úgy tűnik, semmi köze a borhoz. De vidéken vagyunk, és köze van vidéki élethez. Aki eljön Budapestről, Győrből, Sopronból, Münchenből, Göteborgból, mindenféleképpen a villányi, a baranyai hangulatot, az itteni napot, ízeket szeretné meg tapasztalni, élményként megélni. Az a jó, ha meg is fogalmazza. Nekünk az egész életünk e körül forog. A bort nem elég csak kitölteni. Azon már rég túl vagyunk, hogy a bornak makulátlannak, hibátlannak kell lennie. Nem elég tiszta pohárba kitölteni. A borhoz is kell élményt adni. A bort is tudni kell bemutatni.

Sokgenerációs a vendégkörünk. Hogyan jelentek meg például az állatok nálunk? A papa, mama borozik, de a gyerekeknek is kell program. Így lett állatsimogató, így nőtt ki egy tanya. A borozás jó, de nem csak Villány létezik. Elküldhetem x pincébe, de kell más program is. Kell valami olyan program, amivel ide köthető a vendég. Mi csináljuk a főzést, együtt a vendéggel. Felkínáljuk a lehetőséget. Megtanulhat néhány ételt, vagy megnézheti, hogy használjuk a kemencét. Egy városi embernek ez mindenképpen plusz. Tényleg megvalósul az aktív pihenés. Itt van Harkány, az ormánsági festett kazettás templomok. Bízunk benne, hogy meg tudjuk mutatni a vendégeknek. Itt van Pécs. Tudjunk egymás programjaira kölcsönösen rászervezni. Ez mind-mind élmény. Nem szeretnék megállni Villány határánál, mert lehet, hogy az egy kicsit kevés. A bor az asztali örömök része. Asztali örömök kategóriába tartozik az étkezés is. A borkultúránk, ételkultúránk abszolút szervesen kell, hogy kapcsolódjon.

KD: Rákérdeznek a vendégek élményeire elutazáskor?

PK: Igen, rákérdezőnk. A szobákban ki van téve egy kérdőív. Fel is hívjuk a vendégek figyelmét, amennyiben elkerülte volna a figyelmüket, hogy szeretnénk, ha rászánnának 1-2 percet a kitöltésére. Igennel, nemmel, piktogrammal válaszolva. Ha szöveggel válaszolnak, még nagyobb örömmel vesszük. Minden hónap utolsó napján betesszük egy dobozba a válaszokat, kihúzzunk 1-et, 2-öt vagy hármat, kisorsolunk nekik egy kuriózumnak számító bort és futárral elküldjük. Ebben a hónapban Önnek kedvezett a szerencse. Az Ön által megválaszolt kérdőív nyert, Ön nyerte a Polgár Pincészet ajándék borát.

KD: Ezekből a kérdőívekből volt-e olyan élmény visszajelzés, amelyik meglepetésszerű volt?

PK: Egy kicsit számítunk is rá, negatívumra is számítunk. Nincs őrzött parkolónk, kellene egy wellness, mert nincs. De látják, hogy készül. „A személyzet kedvessége mindenért kárpótolt, máskor is visszajövünk”. Min változtassunk. Milyen ízvilág a kedvence. Milyen ételeket hagyna ki. „Maguk csak maradjanak ilyen természetesek és ne változtassanak semmin”. Pedig a változás szerves része kell, hogy legyen életünknek. Ma már nem kell 5 órát bumlizni Budapestről, 2 óra alatt le tud érni hozzánk a vendég. Akkor is hoz egy áldozatot a hétvégeért, megtiszteltetés, hogy minket választ. Akkor tudok a kollégáimnak fizetést adni, amennyiben úgy viszonyulnak a vendégekhez, mint családunk tagjai. „Mi hozzátok hazajövünk.” Alapból tilos tegezni a vendéget, de ha a vendég felajánlja, akkor megengedem, hogy visszategezze. Akkor már én sem tiltom meg a kollégáknak. Más a férfi nő kapcsolat, abban nagyon sarkos vagyok. 14 évig tanítottam, diák-tanár viszony között is van egy nagyon határozott vonal, férfi-nő kollégák között is van, és így van ez a vendéglátásban is. A tiszteletet a szolgáltatás magas színvonalával kell kivívni. Itt a kiszolgálás és mosoly és az ehhez fűződő tudás adja a tiszteletet.

Vannak svájci visszatérő vendégeink, akik megtanulnak főzni. Ők ide jönnek a konyhába. Nem tudom, hogy ez mennyire természetes ételmisszer higiénia szempontjából, de máshol működik. Miért ne működhetne itt, ami a világ más részén működik? Mi Baranya tisztaságát, természetes szépségét akarjuk hangsúlyozni. Amióta beléptem ebbe a területbe, de még amikor tanítottam is a gazdaasszony képzésen, azt hajtogattam, hogy kutya kötelességünk megőrizni azokat a hagyományokat, amelyeket örököltünk ránk dédszüleink és édesanyáink. Büszkén vállalom, hogy sikerült továbbadnom a gyerekeimnek és remélem a tanítványaimnak is tudtam adni valamit.

KD: Hány nagy váltás volt a Polgár családi vállalkozás életében?

PK: Egyszemélyes családi vállalkozással indultunk. Mertünk vállalkozók lenni. Mertünk vállalni alkalmazottat. Be mertük vállalni, hogy még egy családot el tudunk tartani

Villánykövesden, 91-ben. A következő, amikor mertünk kft.-k lenni. Azt gondoltuk, ha mi ki akarunk lépni Európába, szerves része leszünk Európának, akkor az egyszemélyes vállalkozás lehet, hogy kevés lesz. Nem Bt.-ben, hanem Kft-ben gondolkoztunk azonnal, ami a nemzetközi elvárásoknak megfelel. 1991 decemberében bejegyeztettük a Polgár Pince Kft-t. Borászkodni 1993-ban kezdtünk, megvásároltuk azt a telket, ahol most a panzió van. 1993-ban kint dolgoztunk Stuttgartban a Kertépítészeti Világkiállításon. Sarkalatos pontja volt az életünknek. Szerencsés időszakban, 35-40 éves korunkban. Gere Attilával voltunk kint. Nagyon jó kapcsolat volt, nagyon jól működött. A következő mérföldkő, amikor megvásároltuk a trezort 1996-ban és létrehoztunk egy újabb Kft.-t. A trezor előbb volt, mint a panzió. 1998-ban már a felnőtt gyerekeinket is bevontuk, akkor kezdtek a Polgár gyerekek beszállni.

KD: Nem csak ilyen nagy szervezeti változásokra, hanem tartalmi újításokra is gondolok. A honlapon láttam például a képzéseiket, továbbá közös orvosi kutatásokat antioxidánsokról stb.

PK: A képzéseket Boroskolának neveztem el. Most is. Sok szalon működnek a dolgok. Megint van egy következő dolog. Tervezem azt, hogy hogyan lehet egészséges magyar konyhát kifejleszteni azoknak, akik a hagyományos magyar konyha ételeit akarják enni. Az egyetemmel közösen akarom ezt kidolgozni, dr. Figler Mária felszívódást kutató professzor asszonnyal.

KD: Ő foglalkozik az antioxidáns témával is?

PK: Nem, Sümegi Balázs és Márk László foglalkozott. Sokan foglalkoznak az antioxidánsok különböző hatásával, van egy kutatási csoport, az idősebb kori diabeteszes betegségek kialakulásának gátlását látják az egészséges, mértékletes vörösbor fogyasztásában. Nem csak a szív- és érrendszeri betegségek, hanem a különböző gyulladásos betegségek prevenciójára hogyan hat.

Innovációban is próbálunk kicsit elindulni. Mindig is azt mondtam, hogy közelítettünk a biogazdálkodáshoz mert nem búra alatt termesztünk de nem voltak pecsétjeink. Nagyon érdekes, amíg az EU azt írja elő, hogy mennyi madár búvóhelyet, mennyi rovarcsapdát készítsünk, addig nem is tudják, hogy mennyire élők a mi talajaink. Ha leásnák 20 cm-re és 1 liter földben megszámolnám az élő állatok számát, meglepő eredményeket kapnánk a nálunk nyugatabbra lévőkhöz képest.

KD: Fiatal generációk Polgáréknál, Gerééknél, Bockéknál, másutt is. Most még működik a nagy generáció, de itt vannak a fiatalok, akik 5-10 éven belül átveszik.

PK: Zoltán szokta mondani, hogy még x évig szeretne dolgozni és még 15 évig beleszólni. Mosolygunk rajta, de tudomásul kell venni, hogy a mi generációnk, a szüleink generációjához hasonlóan élményként élte meg a munkát. Nekünk még élmény a munka és nem teher. Ha összehasonlítjuk magunkat a nyugati generációhoz, azt látjuk, hogy kicsit túldolgoztuk magunkat. Nagyszüleinknek az első világháborúból kellett kiráncigálni az országot, a szüleinknek a második világháborúból. Nekünk is meg volt a magunk feladata. Mindenki igyekezett becsülettel helyt állni a maga területén. Sokan úgy fogalmazznak, akik nem látnak bele a borász családok életébe, hogy mennyivel könnyebb lesz a borász családok gyerekeinek. Cseppet sem lesz könnyebb. Tudatosan készítém erre a gyerekeinket. Eddig minden generáció mindig túltett az elődein. Törvényszerű, hogy annyit tesz le az asztalra, hogy én is meg fogok lepődni, mint szülő. Erre fel kell készülni.

KD: Miben más az új generáció?

PK: Az egyik, hogy részben nyitottabbak. Más korszakban nevelkedtek. Nincs olyan erőteljes szociális érzékenységük, mint nekünk. Nem biztos, hogy ez előnytelen. Cég szinten, ország szinten azt halljuk, hogy a szociális hálót el kell készíteni. Mindenért meg kell dolgozni. A gyerekeim megdolgoztak már egyszer otthon. Nekik kellett megfőzni a vacsorát, mert én mint anya, nem voltam otthon. Ezek nagyon kemény időszakok voltak. Kérdezzük meg a gyerekeinket, hogy Ők mit éreztek. Ezt a hibát ők biztosan nem fogják elkövetni. Látom a saját lányomnál, a saját unokáimnál. Mennyire fogja a kezüket és tudatosan neveli őket. Ezt nagyon jó érzés látni. Sokkal szigorúbbak az alkalmazottakkal, mint mi. Zoltán hajlandó elkenni dolgokat, ha valaki lóg, vagy nem végez tisztességes munkát. A gyerekek nem. Ez jó.

KD: A családon kívül van rálátása az egész generációra?

PK: Nekem nagyon jó véleményem van erről a generációról. A mi gyerekeink, ez a korosztály, 30 alatt- fölött, Kata alatta van, Zoltán és a vejem is felette. Nyitottak, okosak. Jól látnak dolgokat. Mindenki megtalálja a maga helyét. Kialakítja a maga vállalkozását, éli a maga életét, nagyon határozottak. Cseppet sem dolgoznak kevesebbet, mint mi. Aki ezt látta otthon, azt viszi tovább. A 20-as 30-as éveiben, de 40 évesen is, az már felnőtt. Rájuk is van rálátásom, mert akkor még középiskolások voltak, amikor találkoztam velük. Most már a gyerekeikkel jönnek vissza. Nekem nagyon jó véleményem van 14 év tanítás után, bár 20 éve már nem tanítok. Mindegyik generáció különb, mint a szülei volt.

KD: Olvasva a hírleveleket, honlapokat, azt látom, hogy a Polgár rendezvények árai a legmagasabbak. Amikor vacsoraestek vannak, programok, összenézem és Polgárék teszik

legmagasabbra a mércét. Ebben a színvonal is benne van, ezt lehet tartani? Ez egy tudatos választás?

PK: Nem tudtam mindig megnézni a másikat, nem mindig a legmagasabbnak tartom, éppen tegnap mondta valaki, hogy 35.000,- Ft-ot fizetett egy szállodai szobáért. A hidegtálért egy főre lebontva kevesebbet fizetett. Polgáréknál egy hidegtál 2200,- Ft, máshol 1500,- Ft, igaz a Polgáréké ötször akkora. Mi úgy állítjuk össze az ételt, ha menüt, egytál ételt vagy hidegtálat teszünk az asztalra, hogy ha ahhoz 5 vagy 6 bort rendelt, akkor gratíszként még ráteszünk egyet. Úgy gondolom, el kell jönni, ki kell próbálni. A vendég minősít. Nálunk egy trezor tál 2900,- Ft. Azon megtalálható a legfinomabb a kacsacomb, olyan köretet talál, amit másutt nem, ehhez feltesszük a mangalica húst, ráteszünk egy harmadik húst, vagy vadat, vagy májat. Sajtokat, készítjük a kecskesajtokat. A réteseinkért is visszajárnak, mert finom és jó. Mindig a vendég minősít. Csinálok egy kalkulációt, nálunk van egy saját norma, annak kint kell lennie a tálon. Nem a standard éttermi adagokkal számolunk, mert tudjuk, hogy nem féldeci bort iszik meg egy fajtából a vendég.

A legrosszabb a vissza nem jövő vendég. És mikor nem jön vissza a vendég? Ha csalódás éri. Ha többet kell fizetnie, mint amit szolgáltatásban kap. Én úgy érzem, nálunk az érték és ár arányban van egymással. A másik: akkor nem jön vissza a vendég, ha szégyelli magát. Mikor szégyellheti magát? Ha többet ivott a kelleténél, saját kapacitásánál. Nem engedhetjük meg magunknak, hogy a vendég annyit igyon, hogy rosszul legyen tőle. A borok jó ízűek. Ettől soha senkinek nem fáj a feje. Visszakérdezünk: fejfájás?

Kata, miért nem fáj a fejem? Miért kellene, hogy fájjon a feje? 20 éve kérdeztem Fiegler Máriától, hogyan és mit adjak a vendégnek, hogy ne legyen illuminált? Azt mondta, hogy folyamatosan etetni kell a vendéget. Mi azonnal adjuk a vendégnek a pogácsát, a lepényt. A boraink palettája nagyon széles, tudok fogadni pezsgővel, tudunk adni a leveshez, meleg előételhez, főételhez, sajthoz, desszerthez. Mire ezeket a programokat végig eszi, issza és kiszámolja, hogy mit kap ennek az áraért akármelyik étteremben, akkor ezt úgy minősíti, hogy nem került sokba és visszajön.

KD: Villány. Hét elején nincs igazából semmi. Mit lehetne tenni, hogy hét elején is legyen vendég?

PK: Dolgozik a fiatalok marketing műhelye. Sok mindent meg kellene csinálni. Már régen rendbe kellett volna tenni az útjainkat. Már sokkal több virágnak kellene kint lenni. Megtaláltam volna a módját, hogy rombolás nélkül legyenek parkjaink. Megtaláltam volna a módját, hogy a parkoló autókat ne engedjem be, hanem kint tartsam valahol és a vendégek sétautakon jöhessenek be. Nem biztos, hogy egészséges a 11 órás csendrendelet. Senki nem

hallja, hogy mi történik itt lent a föld alatt. Mi nem gyógyszálló, gyógytelepülés vagyunk. Én úgy gondolom, hogy a képviselőinknek minket is kellene szolgálni, mert mi fizetjük be az adót. Ezt a szolgálatot szó szerint értem, én 20 éve, amióta vendéglátással, borászattal foglalkozom, ezt a munkát szolgálatnak találom.

KD: Köszönöm a beszélgetést.

Interjú Molnár Tamással⁶⁶ – 2010. április

„A borban az ember személyisége is benne a van”.

KD: Hogy jött létre ez a kis családi pincészet?

MT: Nekem úgynevezett 'rendes munkahelyeim' voltak. Az utolsó munkahelyem a belvárdgyulai tsz-nél volt, ott voltam repülőgépes ágazatvezető. Amikor kihúzták a mezőgazdaság alól a szőnyeget, már sokadszor, akkor arra a tevékenységre már nem volt igény, mert nem tudták megfizetni.

KD: Maga is repült?

MT: Én szerveztem. Az egész megyében egy helikopter repülőgép volt, ez visszaszorult és rám se lett szükség. Az első munkanélküliek közé tartozom. Átképzés, marketing, kommunikáció és hasonló, ez volt a történet. Ezzel felvértézve 93 elején kénytelen-kelletlen kényszervállalkozó lettem. Pénz, tőke és minden nélkül. Azt gondoltam, hogy a borászatban a csapásirány a palackozás lesz. Azt igényesen el lehet és kell készíteni. Az első palackozásom 200 üveg bor volt, annyira tellett, üveg, dugó, stb. Elég szerencsés csapásirányban gondolkodtam. Az egyik az volt, hogy minőségben nincs kompromisszum. Tanulás, precizitás, tisztaság, ezt a vonalat a mai napig viszem. Mindig kipróbálok valamit. Nem a cukor a fő csapásirány, hanem a másság keresése. Egy-két év alatt azt is megtaláltam. Villány történetének megjelenítése a boros palackokon, címkéken. Ez a mai napig tart, folyamatosan. Ennek is köszönhetően a Magyar Történelmi Társaságnak lettem a pincemestere.

A legjobb barátom 3 éve hunyt el, levéltár igazgató volt. Ő indított el. Még életében bevitt engem a történész társadalomba. Belelátott dokumentációkba, látta, hogy engem érdekel. Mindig kiigazított, mit gondoljak egy fejedelemről vagy királyról. Abszolút ott vagyok, a történész nagyjaink rendszeresen megjelennek. Ez a 'felső berkeket' jelenti egy az egyben. Ennek a helynek szellemisége van.

KD: Ez tehát a turizmusban jelent egy adott vendégkört?

MT: Van egy vendégköröm. Aki itt volt, az ragaszkodik hozzám. Nem szeretem a tömegturizmust. Még akkor is, ha az bevételt jelent. Attól megkopok. Így mindig friss vagyok, üde vagyok, arról beszélek, amire kíváncsiak.

KD: 1993 és 200 palack. Hogy lehet kikerülni a munkanélküli helyzetből? Előtte van egy munkatapasztalat, az életből szerzett tudás, egy kulturális tőke.

⁶⁶ Molnár Tamás, 'Tamás bátya' villányi borász, 2012. nyarán elhunyt. Emlékét tisztelettel megőrizzük.

MT: Legnagyobb segítség, hogy a családom mellett volt, segített. Nem élhetünk nagy lábon, 10 éve nem voltunk komoly nyaraláson, nem volt itt rongyrazás stb. Szép lassan növegettünk, fejlődöttünk, tapasztalatokat cseréltünk, finomodtunk.

KD: Mennyi szőlőjük volt?

MT: Volt szőlőnk, vettünk hozzá egy bérleti szőlőt, azóta örököltünk, a területünk nem nagyobb, mint 1 hektár. Szoktunk szőlőt venni, de ma már csak olyat, amit úgy permeteznek, ahogy én mondom. A rafinált szintetikus szerek elhagyásával, biológiai anyagok bevetésével. 2 éve nem használtunk rovarölő szert, más módon oldjuk meg, nem öljük, hanem riasztjuk és csapdával gyűjtögetjük inkább. Olyan következménye van, hogy az emberek szívesebben dolgoznak benne, nem csípi a szemüket. Nem azon vagyok, hogy egy évig barique hordóban tartsuk a bort. Ha nem használunk szintetikus szereket, akkor egy tisztább ízvilágot produkálunk.

KD: Villányi borászok kóstolják egymás borát?

MT: Persze, vannak alkalmak, borversenyek, borrend. Nem azt mondom, hogy rendszeresen, de minden évben többször. Akik összejárnak jobban, többször.

KD: Az egyik borász nyilatkozott, hogy megpróbálja a vegyszermentes termelést.

MT: Én tudom, hogy miben gondolkodik. Pontosan leírtam, kísérletek, eredmények vannak. Kutatóintézetek, borászati tanszék, ilyen szintű kapcsolatokat ápolok. Vizsgálom a boraimat, mindig tudom, hogy hol járok, vissza kell-e fordulni.

KD: Mások a vörösborukat hirdetik, hogy abban mekkora antioxidáns tartalom van.

MT: Fajtától függő, merlot-ban jelentős ez a tartalom, az oportóban kevésbé. Több ilyen vizsgálatom van. Legalább 10 egységre szét van bontva a bor, abból lehet látni, hogy mi van. Egy biztos, amit én használok, az az immunrendszert erősíti és az antioxidáns tartalom is növekszik. Van egy Cabernet franc-om, tele van antioxidánsal.

KD: Látom, hogy tagja a borútnak.

MT: Borútnak, borrendnek.

KD: Egy kis, közepes termelőnek mit jelentenek ezek a szervezetek, borút, borrend?

MT: A Villány-Siklósi Borút országos jelentőségű. Kezdetben külföldön jártunk, Németországban, láttuk mi a módi. Visszahoztuk magunkat 50-60 évvel. Akkor minden bornak megvolt a formája, stílusa, hagyománya. Kitaláltuk magunknak a gasztronómiai termékeket. Mi a mangalica termékeket készítünk, szürkemarhát, svábos ízesítéssel. Bevittük a fokhagymás túrót, most már medvehagymával csináljuk, ilyen finomságokat, más poharak vannak, stb.

KD: Mangalica termék?

MT: Azoknak, akik borkóstolásra jönnek. Borkóstoló és hidegtál.

KD: *Melyik évjárat a legemlékezetesebb a maga számára?*

MT: 2000-2001 volt a csúcs. Nagy durranás, a mai napig is emlékeznek rá, a trezorban van még néhány. Az egy nagyon száraz év volt.

KD: *Jönnek még befektetők Villányba?*

MT: Itt már nem sok terület van. A legjobb Cabernet franc itt van Villányban. Akik idejárnak, akiknek lehetőségük volt eljutni száz helyre, azt mondják, ez a legjobb.

KD: *Milyen turizmus van Villányban? Kik jönnek ide az év egyes szakaszaiban?*

MT: Úgy lehetne jellemezni, ha elolvad a hó, akkor beindul Pécsről, Pestről. Eltart a nyári szabadságolásig. Külföldi ritkábban van. Nyáron jönnek a külföldiek, akkor kapják a szabadságot, a németek az elsők. A rokoni kapcsolatok, a svábság itt van, tudnak velük beszélgetni, jönnek osztrákok, franciák, angolok, amerikaiak, japánok, csehek, finnek. A magyarok szeptembertől megint megjelennek. Amíg le nem esik az első nagy hó.

KD: *Mi hiányzik a turizmus szempontjából?*

MT: A palettát mindenképp szélesíteni kellene. Itt gondolok lovas programokra, kerékpáros dolgokra, igazából sport, megfelelő minőségű teniszpályák, strand vagy ha gyógyvizet találnánk, jó lenne szélesíteni még az időszakot, ha ilyen lenne. Olyan is kell, mint amit én tudok. Én nem csak etetem, itatom az embereket. Kultúrát csöppentek a kis fejecskéjükbe. Mesélek a kertészkedésről, szőlőről, gyümölcsről. A hold állása szerint szüretelek. Holnaptól lesz, hogy leszál a Hold, az energia visszafelé áramlik, ha felfelé megy, akkor kibukik belőle az energia. A metszéseket a tűzjegyekben szoktam végezni, direkt azért vettem egy elektromos metszőollót, hogy az előmetszést a tűz jegyében meg tudjam csinálni. Nekem már ki van jegyzetelve, mikor nem szabad szüretelni, mikor szabad. Én direkt rámegegyek, hogy akkor legyen, amikor a legjobb.

KD: *A tűzjegy mit jelent pontosan?*

MT: A holdnaptár, a 28 napos naptár, abban vannak az állati vagy zodiákus jegyek. Tűzjegy az oroszlán, a nyilas és a kos.

KD: *Maga idevalósi, vagy 'gyüitt-ment'-nek számít?*

MT: Én 'gyüitt-ment' vagyok. Én pozitív helyen születtem, Angyalföldön. Ide nősültem. Az, hogy idejöttem, nem véletlen, de megtetszett, meg a bort is megszerettem.

KD: *Bevezetődött az eredetvédelmi rendszer. Ez elmozdítja a gazdákat ...*

MT: Mindenképpen jó, mert azt hiszem, nyílt titok, hogy több olyan cég van, amelyik a villányi bort hamisítja. Egész pontosan olasz borokból állítja össze. Kívülálló nagy cégek. Az egyik szelekcióban 20 % villányi bor volt, a többi portugál és más bor. És villányi merlot. A

merlot-on rágtam be, mert merlot-ból olyan túl sok nincs, ők meg annyit forgalmaznak, hogy borzasztó. Így kicsit visszaszorították őket. Azért is tartott éveken keresztül, mert ezek nem nagyon akarták, hogy ilyen legyen. Azért lett itt 3-400 forintos villányi bor, a mi boraink meg ezer forint fölötti borok. Mi itteni alapanyagból helyi szőlőáron dolgozunk. Ilyen szempontból jó, hogy ez a szelekció megvalósult. Lehetne biztos egy kicsit finomítani rajta, de hát egyelőre had működjön így.

KD: Szóval, aki családi borászatot csinál, az úgy gondolja, hogy ez javára válik.

MT: Persze, hogyne. Ha kiszorulnak az olcsó villányi borok, akkor keresettebb lesz és megfizetik az árát.

KD: Néztam a statisztikát, azért van még kannázott bor is.

MT: Igen. A turisták egy része nem olyan nagyon pénzes és nekik erre telik és megfelel az igényeiknek, ha PET palackban megkapják. Nem valami gusztusos, de hát ismert, hogy a társadalom nagy része le van pusztulva, de ők is innának valami finomat. Végül is ugyanazt kapják nagyjából, csak gyorsabban el kell fogyasztani.

KD: A borkóstolást nagyon sok helyen csinálják?

MT: Igen, van, aki több száz vendéget le tud ültetni. Én itt kulturáltan harmincat. Egy busznál több vendéget nem szeretnék, mert borzong a hátam, amikor bejön egy csomó nevetlen ember, és azokat is ki kell elégíteni. Amikor már borgőzősek, akkor már akármit is mondhatok.

KD: Ez nehéz feladat. Egy vagy két pohár bor után ...

MT: Végül is röviden és hosszan is el tudom intézni. Elmondom, hogy milyen dűlő, miért az a neve, ki volt ott, mit csinált. Egy délutánt el tudok mesélni. Olyanokat más is tud mondani, hogy érzik-e ezt a tannint, ezt a gyümölcsösséget, a talajnak ez az akármije.

KD: A kísérletezéssel, újítással maga itt csodabogárnak számít?

MT: Nem szálltam be a mindenáron való növekedésbe. Nem látom a végét. Ez a vállalkozás egy kis műhely. Kis műhelyben lehet apró-cseprő finomságokat összehozni. A nagy műhelyekben meg kevésbé lehet finomságokat összehozni. A borban az ember személyisége is benne van. Szinte ki lehet kóstolni, milyen a gazda. Amikor a boraimat elneveztem az itteni hadvezérekről, csodálkoztak, hogy mi az, hogy Montecuccoli, Lotharingiai Károly, Savoyai Jenő meg Maximál bor. Történelmi küldetéstudat van bennem, úgyhogy ezt ilyen módon csinálom.

KD: Az a változás, ami itt történt, a fiataloknak jelent perspektívát? Öt-tíz éven belül lesz egy generációváltás, vagy ez már el is indult?

MT: Mindenképpen, mert az elsők már hatvan év felé járnak, úgyhogy tíz éven belül át kell adniuk a stafétát. Aki villányi, olyan szempontból jó helyen volt, hogy az anyatejjel szívta magába ezt a dolgot. A szüleiktől, nagyszüleiktől tanulták meg. Csak most már nehéz újítani. Akkora gazdasági előnyre tettek szert a korábban indulók, hogy azt nehéz átugrani. Hacsak valaki nem tud valamilyen extrát.

KD: Ezzel együtt a fiatalok itt tudnak maradni, vagy elmennek?

MT: Muszáj itt maradniuk, mert máshol még annyi munkahely sincs.

KD: El lehet menni Pestre és el lehet menni külföldre, mondjuk ez a két változat van.

MT: Sokan elmennek, mert éhbérért dolgoznak az emberek. Igaz, hogy annak is megvannak a hátulütői, de sokan meglépik. Nekem is az van, hogy 15 éve ezt csinálom, de nem nagyon lesz folytatás, mert nincs, aki folytassa. Nem szeretnék megszabadulni a szőlőimtől, tudom, hogy azok milyen jó helyen vannak. Sokkal többet tudok ezekről a dolgokról, mint az összes villányi, hogy mitől olyan a bor, meg a szőlő íze.

KD: Villáynak milyen a reklámja?

MT: Nagyon jó. Jobb étteremben, ha valaki azt mondja, hogy szeretnék egy jó vörösbort inni, akkor azt kérdezik, hogy milyen villányira gondolt?

KD: Köszönöm a beszélgetést.

Interjú Kövesdi Szilviával - 2010. április

„...ki kell mondanunk: a borászok tették Villányt VILLÁNNYÁ”

KD: A legutóbbi integrált városfejlesztési stratégia elemző részében a különböző társadalmi mutatók, demográfia, népességarány, aktivitás egy gyengülő, vagy romló helyzetet mutat. A foglalkoztatási mutatók nem javulnak, mennek lefelé. Hogy gondolkodnak erről a villányi városházán, mit lehet tenni, hogy ez változzon?

KSz: A társadalmi, demográfiai mutatók romlása sajnos a nagyobb környezetre, az egész országra is igaz. Villány esetében úgy néz ki, hogy a bor és a borászok saját erejükből - büszkéek is erre - tették azzá a villányi bort, amivé tenni tudták. A város vezetése megpróbál e mögé háttérrel tenni, de a társadalmi, a gazdasági helyzet miatt képtelenek voltunk lépést tartani ezzel a fejlődéssel. Most látszik valami kis fény az alagút végén. Rengeteg pályázat beadásra került, korábban nem nőttünk fel odáig, hogy nyertes pályázatokat tudjunk produkálni. Most viszont elkezdődött. Egészen alulról kell kezdeni a változtatásokat. Akik Villány nevét ismerik, azoknak megdöbbenő lenne a pontos szám adatok ismerete, hogy mivel gazdálkodunk itt az önkormányzatnál. Minimális forrásaink vannak. Nagyon nagy az űr a két réteg között, a borászat és a hozzájuk érkező, az általuk indukált turizmus valamint az itteni lakosok és munkahelyi lehetőségeik és életszínvonaluk között. Ezt fel kellett ismerni.

A megoldásnál e kettő közelítése szerintünk úgy történhet, hogy a lakosságot a borászat 'oldalvívén' tudjon bekapcsolódni. Meg kell próbálnunk a borturizmust úgy szélesíteni, ne egy borkóstolóért jöjjön le a vendég, hanem maradjon itt több napot. Ha itt marad több napot, akkor a szállás-szolgáltatás mellett a helyi termelők termékei előtérbe kerülhetnek. Ez a kisebb szolgáltatások igényét hozza magával pl. fodrász, kozmetikus. Azt a turistát szeretnénk más oldalról is kiszolgálni, akit a villányi bor vonz ide.

Fel kell hozni a város infrastruktúráját, hogy megfeleljen a bor által elvárt minőségnek. Ezt másképp biztosan nem lehet, - mert nincsenek helyi forrásaink - csak pályázatokkal. A kisebb dolgokat meg tudtuk oldani regionális pályázatokkal, folyik több utca felújítása, az utak, épületek állagának a javítása.

Programokban is próbálunk nagyobb, szélesebb lehetőségeket adni. Nagyon széles lett az a kör, amiben pályázunk. Ugyanakkor a lakosságnak van egy szegmense, amelyben nem tud mindenki a turizmusból megélni. Vannak alapvető problémáink, például az óvoda négy csoportja két épületben működött, ezt most nyertes uniós pályázatból felújítjuk, átalakítjuk. Ez is egy minőségi lépés, ráadásul nemzetiségi oktatás folyik.

KD: A foglalkoztatást lehet még emelni a borgazdaságban vagy a bor és a kapcsolódó ágazatokon kívül terveznek valamilyen ipar telepítést?

KSz: Mindenképpen fejlődésre számítunk. Meg fog épülni az elkerülő út, megépült az autópálya, vannak ott olyan területek, melyek eddig is Villányhoz tartoztak. Megújuló energiáról gondolkodunk, megvalósítási tanulmányok készülnek, biogáz energia hasznosítása, a szakiskolánk növényháza egy lehetőség, hűtőházat tudunk csinálni. Van szabad területünk, egy bio piacot szeretnénk rendszeressé tenni. Az elkerülő út déli részén a volt tsz területén van egy nyertes pályázata az egyetemnek biogáz üzemre. Ott egy minta üzem fog épülni, ami kiszolgálja a szárítókat. Itt sok minden van, az idáig hasznosítatlan venyige, amit brikettálni lehet, van meleg vizünk, a napenergiáról nem is nagyon kell beszélni ezeken a déli lejtőkön. Sok alapanyagunk van, amivel tudunk gazdálkodni. Hogy ez milyen arányban lesz?

A gazdaságnak ezen a részén próbálunk elindulni. A lakosságban gondolkozni, a RÁT-os rendszerben (Rendelkezésre álló támogatás) a munkanélkülieket visszasegíteni a munkába. A rendezvények, a bor és egy élhető város, ezt szeretnénk elérni. Ami tény, az tény, a borászat élte a várost.

KD: Milyen a villányi összefogás? Hogyan is működik?

KSz: Egy éve vagyok itt. Ez alatt is rengeteget javult a helyzet. Az a meggyőződésem, hogyha azt látják, hogy az önkormányzat és a hivatal próbálja az összefogást erősíteni, próbáljuk megtalálni a pontokat, akkor ennek van értelme. A hivatalban új a jegyző is, az egész csapat új. Viszonylag frissítve lett a társaság, nagy lendületben vagyunk, bár akiket most felsoroltam, élünk-halunk Villányért. Gasztronómiai örökségem miatt vagyok itt. Rengeteg tennivaló van. Villány mindenféleképpen megérdemelné, hogy maga a város is a borához méltóan nézzen ki. A széthúzást nem engedhetjük meg magunknak. Folyamatosan javítjuk a kapcsolatot az iskolával, a szomszédos településekkel is próbáljuk jobbra tenni a kapcsolatunkat, hogy oda-vissza működjenek ezek a kapcsolatok. A borászokat is próbáljuk minden szinten kiszolgálni, ha tetszik, ha nem, ki kell mondanunk, a borászok tették Villányt Villánnyá. A borturizmus minden igényét ki kell szolgálni. A pályázatunk is ezt szolgálja, az ide látogatóknak megmutatni Villányt. Villálynak van egy tanösvénye, van egy természetvédelmi területünk a Szársomlyón, szoborparkunk. Szervezünk egy séta útvonalat hogy bemutassuk, mennyi épített helyi értékünk van. A műemlék jellegű pincék hazánkban egyedülállóak. Van egy olyan tanösvényünk a bánya területén, ahol még Bencsik szobrász készített 12 m magas kilátót, 360 fokos panorámával, hihetetlen, hogy milyen látvány lesz. Célunk minél több mindennel itt tartani a turistát.

KD: Az elkerülő út épül?

KSz: Egyeztetünk a kivitelező embereivel. Most kezdik június elején a konkrét munkát, a közműkiváltást, augusztus elején pedig az utépítést.

Nemrég elindítottuk a rendezési terv teljes felülvizsgálatát. Nagyon széles társadalmi, több körös egyeztetésen megy át, idén nem is lesz rendezési tervünk, az egy hosszadalmas folyamat. Vannak Villánnak olyan területei, ahova lehet majd építeni, és van, ahova nem. Megfelelő formában szakmailag erősen kell tartani ezt a városképet, a város image szemléletet.

KD: Egy kulturális központ tervéről is hallottam. Ez egy jövőendő, vagy remélt pályázati lehetőség?

KSz: Keressük a pályázatot rá, ez szándék. Tudjuk, mit szeretnénk, és keresünk rá pályázatot. Nem pedig azt, hogy amilyen pályázat van, arra mozdulunk rá. Ezek kidolgozott történetek. Van elvi, látványtervünk, hogy melyik területre mit szeretnénk. A kulturális központnak tudjuk a helyét is, ennek megfelelően tudjuk a beruházási összeget is. Mi azonban nem tudjuk megteremteni. Amikor a társadalmi egyeztetéseken a vállalkozók és a lakosság megtudta, hogy az önkormányzat mit szeretne és tesz is érte, hihetetlen lavinát indítottunk el. A vállalkozók ugrásra készek voltak. Kész tervdokumentációval jönnek, most adják be engedélyezésre. A múlt héten kijött, hogy nyertünk a pályázaton. Ez egy ütemezett beruházás, az első ütemére kértük a pályázatot és nyertünk, ez maga a rendezvényterületnek a kialakítása és egy fogadóépület. Emellett lenne egy sport és egyéb kulturális központ. Ez a rendezvényterület a közvetlenül mellette lévő sport területünkhöz és zöld területünkhöz kapcsolódik. Ott a focipálya, műfüves, teniszpályáink.

KD: Mennyi idő ez az átalakulás? Ha 3 év múlva visszajövök, ez mind kész lesz?

KSz: A rendezvény tér igen. A következő évi októberi fesztivált, a 2011-es rendezvényt ott szeretnénk tartani. Kétlépcsős pályázat, a második forduló ez év novemberében lesz, döntés jövő év január, februárban. Utána gőzerővel nyomjuk a kivitelezést, a rendezvény tér biztosan meglesz. Hatalmas lavinát indítottunk el. Múlt héten szétkürtöltük. Jövő héten a helyi újságban is meg fog jelenni, aki eddig még nem tudta volna, hogy megnyertük a pályázatot.

KD: Köszönöm a beszélgetést.

Interjú Gere Andreával és Pauli Zoltánnal – 2010. május

„Azt szeretnénk, hogy az általunk gondolt életérzés is megjelenne az emberek tudatában a 'Gere' márkanév alatt.”

KD: Hogy kell azt érteni, hogy Gere borélmény? Mit jelent ez?

PZ: Ez már hosszú évek óta egy tudatos 'építkezést' jelent nálunk. Ma már nem csak bort vesznek az emberek. A tudatos vásárló úgy vásárol bort, hogy ahhoz élmények kötik, ez különbözteti meg a sörtől, meg bármi mástól. Azt szeretnénk, hogy az általunk gondolt életérzés is megjelenne az emberek tudatában a 'Gere' márkanév alatt, ha vásárolnak egy palack bort. Sajátos mondanivalónk van a világ számára, ezt próbáljuk komplex-szé tenni. Ezért épült meg a szálloda, ezért fejlesztjük a gasztronómiát, van mondanivalónk arról, ahogy a borokat készítjük.

GA: Az embereket próbáljuk lecsábítani Villányba, mert akkor tudják igazából megérteni a filozófiánkat, ami alapján a vendéglátásban és a pincészetben dolgozunk. Egy olyan élményt akarunk adni, ami mindig előjön az emberekből, ha meglátnak egy Gere bort. 'Emlékeztek, milyen jót ettünk Gerééknél az étteremben', tehát egy érzés is kapcsolódjon ehhez a borhoz.

KD: Az élmény tehát helyi alapú?

GA: Igen, teljes mértékben.

KD: Talán a személyiségek is, Gere Attila, Andrea, Kati, Pauli Zoltán is szerepet játszanak?

GA: Abszolút. Érezzék, hogy ez egy családi gazdaság, családi hotel, minden családias akar lenni. A környezetet is úgy alakítottuk ki, hogy otthonos legyen, jelenjenek meg az arcok. Ha ide jön a vendég, biztosan a pincészetben is talál valakit, vagy Zoltán van ott, vagy édesanyám, vagy mi. Családi vendégségbe jönnek az emberek. Minden úgy alakul, ahogy mi is gondoljuk, mi is szeretjük, ezért is vagyunk mások, ez így szép és egyedi. A borok sem úgy készülnek, hogy mi a divat, hanem hogy mit szeret a család. A szállodában és az étteremben sem annyira trend-követés van, hanem ezt a sok mindent lefordítva egy egyediség, különlegesség a cél. Ezt komplex élménnyé szeretnénk gyúrni az emberekben.

KD: Ha visszatekintünk az elmúlt 20 évre, ha megpróbálunk különböző fejlődési szakaszokat kijelölni, Önöknél hol húzhatók határvonalak? Mikor indul el a történet igazából?

GA: Ha a családon belül nézzük, onnét kell elindulni, hogy a legelején, a rendszerváltás előtt el voltunk zárva mindentől, semmi nem úgy működött, ahogy a világban. Nem láhattuk, hogy mások hogy csinálják, amiből tanulni lehet, összegyűjteni élményeket, információkat. A

kezdet-kezdetén nem is az élményről szólt ez a dolog, hanem próbáltunk tapasztalatot szerezni, hogy a borászati technológiában hogyan kell fejlődni, a szőlészetben mit kell csinálni, igazából az alapok megteremtése volt a cél. Ezért nem is nagyon beszélhettünk marketingről az elején, nem is tudtak a borászok azzal foglalkozni, hogy marketingeljék magukat. Nem voltak honlapok, meg weboldalak, meg prospektusok, a háttérrel próbálta mindenki megteremteni, hogy legyen jó minőségű bor a palackban, amire aztán az egész mondanivalót fel lehet építeni. Talán a 97- 98- 99-es években a Kopár cuvee, ott már egy tudatos marketing volt a bor mögött, hogy bemutassuk a fogyasztóknak a filozófiánkat is. Ne csak mi tudjuk, meséljük is el nekik. 2002–2003-ban felépült a technológia, megvolt a háttér, a telepítéseink 2006–07-ben befejeződtek. Már el lehetett mondani, mit szeretnénk. Ezért is épült meg 2008-ban a szállodánk. Most tudjuk igazán közvetíteni az üzenetet a borfogyasztók felé. Ez csak akkor szerencsés, ha az sok emberrel találkozik, mert ha kevéssel, azt úgy hívják, hogy művészet. Abból viszont nehéz sikeresen megélni. Ha az ember mondanivalója jó és sok ember érzésével találkozik, akkor együtt lehet örülni és sok vendég lesz, aki erre kíváncsi. Úgy néz ki, hogy ez működik.

KD: Villányban az úttörő borászokból az elmúlt két évtizedben csúcs-borászok lettek, országos, nemzetközi hírük van, filmsztárokkal, futballsztóárokkal együtt szerepelnek. Helyes ez a megállapítás?

GA: Magyarországon biztosan jobban ismertek. Külföldön egy 'lassú víz partot mos' effektus van, ott minden lassabban történik, de már ott is egyre több helyen hallani a nevüket.

KD: Két évvel ezelőtt, az egyik helyi prominens ember azt mondta, hogy gasztronómia még nem hozza Villányba a vendéget. 2009-ben már a gasztronómia is jobb pozícióba került?

PZ: Ha az nézzük, hogy a hazai csúcs-gasztronómiai versenyen 12-ből 3 fő baranyai van a döntőben, ebből Villányból 2 fő, a többi mind budapesti. Felkerülünk a gasztronómiai térképre.

GA: És a villányiak a mi embereink. Vidéki ízek, abszolút csúcs-gasztronómia.

PZ: Másik kolléga is beruház ebbe, fejleszt. Villányban ez tipikus, a borászatban is így ment, vendéglátásban is így ment. A vendég itt van, akinek igénye van rá. Eddig nem volt, aki kiszolgálja. Az más kérdés, hogy ha ebből egyre több lesz, lesz-e majd annyi vendég? De ez egyelőre nem márol-holnapra megy. A vendéglátás szépen, lassan fejlődik.

KD: Ha a gasztronómia fejlődik, akkor a borászat hozzá idomul?

GA: Országos szinten a borászat előrébb jár, mint a gasztronómia. A borászat nagy lendülettel elkezdett fejlődni, a gasztronómia kicsit megtorpant országos szinten is. Most van az a történet, hogy beszélnek országosan, éttermek nyílnak, szakácsokat is sztárolnak, ott is

kiemelkedtek nevek. Az első a bor és most jöhet a körítés. A borászok most tudnak vele foglalkozni, ezért tudtuk csak most megnyitni mi is az éttermünket.

KD: A Gere borélménnyel kapcsolatban láttam, hogy van egy szőlőmagból készült kozmetikai termék. Ez saját kísérletezés?

GA: Természetesen igyekszünk a saját dolgainkat használni. Az elején még a szőlőmag olajat is megvettük, de most már vannak saját termékeink. Mi szárítjuk a saját kis magjainkat, elvisszük, kisajtolatjuk belőle az olajat. A fiúk részben azzal is főznek a konyhán, részben azt használjuk a masszázshoz, a kozmetikai kezelésekhöz, illetve használjuk a saját magok őrleményeit, a lisztjét, a héj őrleményét. Ezek alapkrémekkel vannak összekeverve, egy natúr kozmetikai termék. Mellette van egy spanyol termékcsalád, Magyarországon sajnos ilyen termékcsalád még nem létezik, ezt el tudják vinni a vendégek, meg tudják venni, ez is szőlő és bor alapú és van egy-két kezelés, melyet ezzel a termékcsaláddal csinálunk. A többi mind a saját dolgainkra épül.

PZ: Ez nem megy egyik napról a másikra.

GA: Igen, hosszú idő, laborvizsgálatok.

KD: A vendégek szeretik ezt, rákaptak?

GA: Igen, abszolút. Csináltunk egy komplett masszázs kezelést, ezt választják legtöbbször.

KD: Van más is Magyarországon, aki ilyet csinál?

GA: Igen, Tokajban van egy hotel, akik ezt használják, de nem tudom, hogy milyen százalékban használják a saját termékeiket.

KD: Az élményekkel kapcsolatban, ha elmegyünk délre, átmegyünk Horvátországba, ott van a gyönyörű kopácsi rét, nemzeti park. A vendégek átmennek a határon, vagy megmaradnak a bornál, a helyben szerezhető élményeknél?

GA: Szerintem a vendégek simán átmennének a határon, ha lenne valaki, aki kínálna nekik egy olyan programot. A vendég nem szeret foglalkozni azzal, hogy foglalatni, utána járni, elolvasni, megszervezni. Ha valaki felvállalná, hogy szervez egy jó kis túrát, egy kisbusszal, itt van a találkozópon, stb. mi nagyon szívesen hirdetnénk a vendégeknek, de mindent nem tudunk mi magunk csinálni. Átvinni őket a határon, ahogy Ön is mondta, van sok szép dolog, amit meg lehetne mutatni.

PZ: A jövő afelé kellene, hogy alakuljon. Itt a bor gasztronómián, borkóstoláson kívül nem sok mindent lehet csinálni, ezért általában a vendégéjszakáink száma úgy alakul, hogy egy vendég 2-3 éjszakát foglal, többet nem. Abban a pár éjszakában sok mindent nem lehet csinálni. Ha tovább maradna, kérdezné, hogy még mit lehet itt csinálni. tényleg volna mit, csak össze kellene rakni.

Egy csomagban össze kellene nekik pakolni, mert egyébként sok látnivaló van itt a környéken, gazdag a kultúra. Csak a vendégek ma már kényelmesek, rengeteget szervezik az életüket a munka alatt, el kell hozni a gyereket az óvodából, stb. egy nagy szervezés az ember élete. A vendégek azt csinálják, ami bele van rakva abba a csomagba. Ha lejön, nem áll neki keresgélni. Úgy látom, egy kis turisztikai központ kellene, ebben kellene a kulturális programokat összegyűrni. Bent ülhetnének fiatalok, két recepciós lány, szerveznék a programokat. Ha a vendég bemegy, tudjon a kezébe adni prospektusokat, összerakni egy komplett programot kérésre. Ezt nagyon hiányolják a vendégek, ezzel még több vendéget ide lehetne csábítani és megélhetést adna még egy csomó embernek.

PZ: Aki borturista, az nem fog ennél több napra jönni, egyelőre. De jönnének mások is, akit a természeti értékek vonz, a gyógyvíz, a kulturális örökség, egy csomó kulturális program. Egy kis műhely van már a borvidéken és elkezdett ezen dolgozni.

KD: Mi ez a műhely?

PZ: A Bárka színház.

PZ: Az önkormányzatok, mindenki segíti a promóciót, mindenkinek érdeke Villányban is, a szálláshely kapacitás itt van. Mindenki örül ennek a kezdeményezésnek, úgy is, hogy Villány nem nagyon van benne.

GA: A plakátokat mindenhol lehetett látni, a pincesoron mi is kiraktuk, a nagy plakátokat, hogy az Ördögkatlannak mi a programja.

KD: Mit lehet előre jelezni a kisebb termelőkkel kapcsolatban?

PZ: A válság sok mindent felülír. Óhatatlan, hogy jó páran el fognak tűnni, lesz egy bizonyos fokú koncentráció. Azok a kisbirtokok, akik a pincesoron árulják a boraikat, azok a pár hektárosok megmaradnak, ebből él a család, itt helyben adják el zömmel a boraikat.

KD: Tehát akinek 3-4 hektárja van, abból a család már meg tud élni, egy kis turizmussal, vendéglátással párosítva?

PZ: Még jó árban lehet eladni a villányi bort itt helyben.

GA: Ezt az eredetvédelem is erősíti, az a plusz szabályozás, amivel még inkább akarjuk a minőséget garantálni, a villányi minőséget a fogyasztók felé.

KD: Amikor az új korosztály átveszi szép apránként a kormányrudat, mit kell másként csinálni a még aktív úttörő generációhoz képest?

PZ: A részletekre, meg a finomhangolásra kell ügyelni, meg a világgal való együttmozgásban jól reagálni a piaci mozgásokra, a lehető legjobban csinálni mindent. A generációváltás tényleg nagyon lassú folyamat, óriási lendületben vannak még az öregeknek

nevezett urak és hölgyek, az legalább még 20 év biztos lendület, úgy hogy van idő átállni, sokat kell tanulni mindenkinek.

GA: Nem is azt mondom, hogy másként kellene csinálni. Az a filozófia, amit édesapa elindított, ami alapján dolgozunk, azt kell tovább jól vagy még jobban csinálni, de minimum úgy, ahogy most van. A finomhangolás lesz a mi feladatunk. Mi nyitottabbak vagyunk a világra, nyilván fiatalabbak vagyunk, a szüleink hoztak magukkal a régi rendszerből egy-két dolgot, amit lehet, hogy nem tudnak levetkőzni. Mi másként nőttünk fel, jártuk a világot már gyerekkorunktól kezdve, beszélünk nyelveket, a szüleink csak németül beszélnek. Ez is nagyon nagy kapukat tud megnyitni a későbbiekben. Ápolni kell a nemzetközi kapcsolatokat, a magyar bor hírére a külföldi piacokon még inkább megerősíteni. Nyilván a magyar piac lesz nekünk a legfontosabb és azt szeretnénk, hogy az maradjon, de ezt a missziót tovább kell folytatni, megmutatni, hogy Magyarország is tud jó borokat készíteni.

KD: Mi rontja Villány pozícióját, versenyképességét, mi az, ami nem jó Villáynak?

PZ: Villányban sokan szeretnék a világszínvonalú minőség irányába elmozdulni, minden szinten vendéglátásban, borokban. De az egész országban a kommunikáció, az egész közélet nem biztos, hogy ilyen irányba mutat és ez lassítja a folyamatokat. Ne legyenek például édes vörös borok, csak amennyi igény van rá.

GA: Akik beérkeznek Villányba, mindenhol édes vörösbor táblákat, édes 'mediterrán borkülönlegességek' táblákat látnak. Hiába próbáltuk felhívni a figyelmet, hogy ez így nem jó kommunikáció. Az illető mondta, hogy ez Őt nem nagyon zavarja. Nyilván erre is találunk majd megoldást. Villáynak alapjában mindenre kell figyelnie, a mai média egy eléggé cudar világ, és elég negatív hangvételű. Ha valaki egy lehetnyt is rosszul csinál, képesek általánosításokat, következtetéseket levonni a borvidékre. Nem szabad hibákat elkövetni, mert ráhúzzák a vizes lepedőt. Ez megtörtént Eger kapcsán is, és az egész egri borvidék megsínylette. Villáynak elég presztizs értéke van, Villány abszolút a minőséggel van összekapcsolva jelen pillanatban, de sokan akarnak fogást keresni.

PZ: Az is egy nagy hiba, hogy a média a nagy borászokat kérdezi elsősorban, mi a véleményük erről vagy arról, ez is rossz asszociációkat tud szülni.

GA: Jó lenne, ha nem bontaná el a hegyünket a Duna-Dráva Cementgyár, annak nagyon örülnék, ha a Kopár megmaradna olyannak amilyen.

KD: Van egy szép akadémikusi címe. Mit jelent ez?

GA: Ha egy papíromra büszke vagyok, akkor ez biztosan az. Nemzetközi bor akadémikusnak hívják. Londonban végeztem el az iskolát. Ez egy nemzetközi hírű iskola, ezt a papírt a világban mindenhol ismerik. Kétéves képzés alatt tanultunk szőlészetet-borászatot

is, de igazából egy rálátást a világ borvidékeire, a világ borászatára, hol mi történik, milyen stílusú borokat készítenek, melyik borvidékre mi a jellemző. Egy kicsit az én stílusomat is formálta. Rengeteget tanultam ezalatt a két év alatt.

KD: Ez bentlakásos sulí?

GA: Nem, ezt távoktatásban csináltam, nem tudok innen elmenni, sok itt a teendő. Elküldték a tanulnivalót egy nagy zsákban, a vizsgákra kellett felkészülni, vizsgázni mentem ki mindig Londonba. De megvolt a konkrét tananyag, hogy miből mi kell. Mi öten kezdtük az iskolát, még nem mindenki jutott a végére. Tudatosan együtt készültünk. Mindig megbeszéltük, melyik borvidéket vesszük, milyen borokat kóstoljuk végig. Közös felkészülés volt itthon. Meg az utazgatások során szintén próbál az ember ezekre odafigyelni, hogy a háttér mögé is lásson egy kicsit.

Régen a céhrendszerben is kiküldték a gyereket, hogy menjél fiam világot látni, ez tapasztalatszerzés. Ahhoz, hogy fejlődni tudjunk, tudni kell, hogy mit készít a világ, mit iszik, milyen áron adja el a borokat. Kell egy rálátás ahhoz, hogy fejlődni tudjunk, hogy el tudjuk magunkat helyezni, hogy a magyar mellett milyen értékek, milyen gazdagság van.

KD: Olvastam, hogy Villányban 12 hölgyet is bevettek a borrendbe. A borok kérdésében a nőknek milyen szerepe van?

GA: Nem érzek különbséget, egyre több nő jelenik meg borászként, elismert borászként is elég sok nő kerül a köztudatba, meg egyébként is a nők jobban ráéreznek az ízekre, illatokra, jobban kóstolnak, mint a férfiak. Nem lehet nyilván ezt sem lehet általánosan mondani, ez nem mindenkinél igaz. Kell a női megközelítés, sokszor a nők mennek bevásárolni, ők veszik meg a bort a polcra, őket is kell képezni. Ha a női vásárlók is több női arcot látnak és őket is jobban be lehet vonni ebbe a témába, akkor rajtuk keresztül a kulturált borfogyasztást is előmozdíthatjuk.

PZ: Kellemesebb egy hölgy borkóstoló, mint a pirosposzgás borosgazda. Annak is megvan a varázsa. Más hangulatúba csapnak át azok a borkóstolók, amelyeket hölgyek tartanak.

KD: Hallottam, hogy a fiatalok alakítottak egy marketing műhelyt, ez a Borúton belül van?

GA: Borúttal együtt van, ez még mi kezdeményeztük Zolival, hogy üljünk már le együtt beszélgetni. Az is generálta, hogy Villányt sokszor illette az a vád, hogy Villány kényelmesen el van, mert mi voltunk az elsők, a szülők elkezdtek - Bock, Gere, Polgár, Tiffán – és hogy mi még mindig abból élünk.

PZ: Az újságírókat érik impressziók minden borvidékről, Villányból nem érinti meg őket információ, sok olyan információ indult el, ami nem igaz, vagy nem volt reprezentatív. Ez a csapat olyan, amely együtt gondolkodó emberekből áll.

GA: A borvidéken belül együtt próbálunk dolgozni. Olyan még sose volt, hogy mindenkit rá lehetett készíteni, hogy üljünk le az asztalhoz és mindenki mondjon véleményt. Mi, akik egy kicsit agilisebben mozgunk, próbálunk alternatívákat tenni a többiek elé. Ez tényleg egy önkéntes munka, mert nekünk is érdekünk, hogy a borvidéket előre mozdítsuk.

KD: Vannak a minőség ellen beszélők is Villányban?

PZ: Vannak cégek, akik nem itt palackoznak a borvidéken, ezért is lett az eredetvédelmi rendszer. Ezeknek a cégeknek a képviselői bent ülnek a községi tanácsokban, egy csomó olyan helyen ahol döntéseket hoznak. Ezért is ilyen nehéz az egyöntetű döntések elfogadtatása. Nem mindig éri meg eredetvédett bort készíteni. Sajnos még mindig több villányi bor van forgalomban, mint amennyit itt szüretelnek.

KD: A Borút Egyesület jó szerveződési forma? A Borút önmagában tudja mozgatni a dolgokat?

PZ: A Borút Egyesület jó szócsöve a borvidéknek.

GA: Hála Becker Nórának, aki elnöke a Borút Egyesületnek. Ő tényleg tesz a vidékért. Nem sajnálja sem az idejét, semmit, hogy elolvasson minden pályázatot, mindennek utánanéz, elindítja a folyamatokat, azért is működik ez a Borút Egyesület. Ha Ő nem lenne, már meghalt volna. Nem tudunk ezzel foglalkozni, ott kell egy állandó ember, aki csak ezt mozgatja.

Nóra jól képviseli a kicsiket is, jól képviseli a mi közepes méretű borászatainkat is. Ő látja, hogy kik azok, akik húzzák a borvidéket. Mindannyiunk érdeke, hogy a kicsik is ott legyenek, mert ettől leszünk színesek.

KD: Fél éven belül lesz sztráda, rámozdul-e, rákészül-e erre Villány?

PZ: Rákészült.

GA: Hétköznapi is jobban elindul a vendég, megépül 2 szálloda is, szálláshely lesz végül is, turizmus összehangolásban is bőven lehet fejlődni.

PZ: Ha egyszerűbb idejutni, épül, fejlődik Villány, sok ember megtalálja itt a számítását. Egyre több fog itt épülni, fejlődni.

KD: Van-e gondolkodás, más jellegű tevékenységet behozni? A bor és a turizmus elegendő lehetőséget fog teremteni mindenkinek?

GA: Nem nagyon hallottam, hogy lennének tervek. Félnek az emberek, olyan bizonytalan a környezet, nehéz bármibe is belevágni. Például, amiben látunk fantáziát: jöjjön ide valaki egy kisbusszal és szedje össze az embereket és vigye el Pécsre egy városnézésre. Azután jó lenne egy kis pékség. Olyan igényes pékség. Lenne rá igény. Lenne azért még ötlet.

PZ: Sokan azt figyelik, mire van igény, de nehezen megyünk előre az igényteremtésben. Meg kell mutatni az embereknek, hogy ilyen is van, ez az étel ilyen, ez a bor ilyen. Kell

csinálni, hogy fejlődjünk. A magyar vendéglátás ezért nem fejlődött, nem indult el az új irányába, mert azt mondták, hogy nincs rá igény. Ha nem mutatjuk meg az újat, soha nem is lesz rá igény. A jómódú emberek, akik megengedhetnék maguknak, hogy gyakran járjanak étterembe, és kifinomult ételeket fogyasszanak, az étteremben is rántott húst meg cigánypecsenyét rendelnek. Ezt el kell kezdeni csinálni, ez egy nagyon lassú folyamat, de működik. El kell kezdeni és akkor majd lesz rá igény. Előbb-utóbb az egyszerűbb csárdáknál is megjelenik majd a kifinomultabb étel.

KD: Vannak szervezeti formák, borbírálat, vannak társadalmi funkciók, formális találkozóhelyek. Vannak-e a vezető borászoknak informális találkozóik?

GA: Baráti viszony van. Példaként: Bock Józsiék pörköltet főznek, átszólnak. Attila gyertek át. Mi a borászok év végén szervezünk közös kóstolót, 20 fős csapat. A világ borait kóstoljuk. Mindenki hozza a saját kis gyűjteményéből a külföldi borait, együtt kóstoljuk őket. Azokhoz képest hol tart Villány, minőségben, árban. Ez közös tanulás is egyben. Van sok ilyen informális összejövetel. Az eredetvizsgálati bizottságban is találkoznak a borászok, a marketing műhely inkább informális, baráti, a fiatalok számára. Mi ülünk össze kóstolni, van jó pár borunk, hozzatok Ti is valamit. Jó beszélgetések, a filozófia is visszaköszön.

KD: Egy újságban olvastam, hogy biológiai növényvédelem 10 hektáron van, de Attila a teljes területre be akarja vezetni.

PZ: Jövőre már teljes lesz a birtok biológiai védelme.

GA:Mi nem azért akarjuk csinálni, mert rá akarjuk írni a címkére, hogy bio-bor. Ha így is meg tudjuk védeni a szőlőt a betegségektől, akkor miért ne tegyük meg ezt a gesztust a természet és a vendégek felé? Ha nem változik a borok minősége, akkor miért ne. Nem akarunk árat változtatni, ez nem erről szól. Nagyobb tudás kell hozzá.

Kovács D. Köszönöm a beszélgetést.

Interjú Gál Józseffel, Bakonyi Antallal és Szakál Zoltánnal⁷ – 2011. november

„A borvidék minőségéhez egy nagyobb méretű borászat ugyanúgy kell és szükséges, mint a kicsik.”

KD: Azt olvastam, hogy a Csányi Pincészetnek 340 hektár területe van, 2 millió palackot állítanak elő és nagyon korszerű, modern technológiával dolgoznak. Mi jellemző ma a Csányi pincészetre? Hol és hogy lehet elhelyezni Villányban és országosan?

Gál J.: Ha a saját szőlőt és nem az integrált területet nézzük, akkor az első tíz borászatban benne vagyunk az országban. Ami a számokat illeti, folyamatosan fejlődünk, már 375 hektárnyi területünk van, jövőre be is lesz telepítve.

Folyamatos újításaink vannak, a szőlőterület rekonstrukció folyamatos, jövőre érünk a végére egy ütemnek, majd lesz egy-két év szünet. A feldolgozó, a borászat 2002-es építésű, nagyon modern feldolgozóról, pincészetről van szó. Idén is, jövőre is 2 millió palack körül alakul a termelés, ezt zömében a belföldi piacon értékesítjük. Az idén az export piacok felé is nyitunk, ez az év erről szólt, hogy elkezdjünk export piacon mozogni.

KD: Milyen irányban?

Gál J.: Kína a fő cél.

KD: Láttam, nyertek egy ázsiai borversenyen.

Gál J.: Sanghajban nyertünk.

KD: Ez egy óriási nagyüzem, ugyanakkor Villány a minőségben próbálja magát megjeleníteni. Egy nagyüzem milyen arányban, hogy tud minőséggel megjeleneni?

Bakonyi A: Az üzem méretéből nem következik, hogy milyen minőséget állít elő. Egy nagyobb üzemben is, mint mi vagyunk, pontosan olyan jó minőséget tudunk előállítani, mint egy kis családi gazdaság. Miért is van ez a kérdés, amit feltett? Tulajdonképpen a 90-es években kezdődött el a magyar borászat megújulása. Ezt úttörő módon a kistermelők kezdték el itt Villányban. Nagyon lényeges, hogy az év borászainak jelentős része Villányból származik, a Tiffan, a Gere, a Polgár, a Bock. Nagyon jól felismerték azt, hogy abban az időben nagyon divatos volt a magángazdaság kifejezés. Ennek hatalmas marketinget csináltak, nagyon jól összefogtak, összezártak, azt mondták, hogy csak a családi gazdaságban lehet jó bort készíteni, mert ott mindenki személyesen hozzáad valamit. Ez nem így van. A jó bor készítésnek az a lényege, hogy csak jó szőlőből lehet jó bort készíteni. A nagyüzemben éppúgy előállítható nagyon jó minőségű szőlő, mint a családi gazdaságban. Ugyanez

⁷ Gál József vezérigazgató, Bakonyi Antal nyugdíjas főborász, Szakál Zoltán főborász

vonatkozik a szőlő feldolgozásra is. A szőlőfeldolgozási rendszerünk az összességében nagyüzemi módszer, nagyüzemi technikával de kisüzemi módszerrel. Ahogy a kisüzemek dolgozzák fel a szőlőt, mi is úgy csináljuk, csak korszerűbb gépekkel. Az biztos, hogy nem úgy van, hogy minél kisebb egy üzem, annál jobb minőséget állít elő. Sőt. Azt mondom, hogy olyan üzemben, mint mi, megvannak a szőlőtermesztés különböző lehetőségei, hogy melyik területen mit akarunk előállítani. Mivel nagyobb a területünk, ezért sokkal jobban be tudjuk határolni, hogy melyek azok a területek, ahol igazán magas minőséget lehet előállítani.

Nekünk más a filozófiánk egy közepes méretű termelőhöz képest, aki elad 150–200 ezer üveg bort. Nekünk 2 milliót kell eladni, nem 15–20 ezer karton magas minőséget, hanem 2 millió palackot. Ehhez van egy tudatos termékszerkezetünk. Minden területen lehet magas minőséget előállítani, de azt el is kell tudni adni. A fogyasztói kereslet nem azt jelenti, hogy mindenki 5–6 ezer forintos bort akar venni. Nem is tudja megvenni, szükség van a 8–900-1000 forintos borokra is.

Gál J: Egy borvidék minőségéhez, ismertségéhez, egy léptékében nagyobb pincészet ugyanúgy kell, mint a kicsik. Lehet ezt tagadni, lehet elismerni, lehet ez ellen tiltakozni is, de maga a villányi kifejezés az nálunk 2 millió palackon jelenik meg. A fogyasztó 2 millió alkalommal találkozik a villányi felirattal. Ennek a marketing jelentősége erős. A borvidék minőségéhez egy nagyobb méretű borászat ugyanúgy kell és szükséges, mint a kicsik.

Bakonyi A: Mi jóban vagyunk az összes villányi termelővel, és ők is velünk. Ha sikereket érünk el, akár ők, akár mi, a villányi nevet visszük előre. Mondok egy konkrét példát: 2006-ban pl. ha a nemzetközi borversenyeket vesszük, magas szintű díjakról beszélek, aranyérem stb., kiemelkedően szerepeltünk. - Mi ennek örülünk, de annak is, ha Gere vagy Bock jó eredményt ér el, mert Villány imázs-át segíti elő. Nem véletlen, hogy van Tokaj és utána van Villány. A második borvidék az országban Villány, ami Tokajban a tokaji bor, az Villányban a vörösbor. És mindenki elismeri a másikat. Ezt nem egyedül értük el, mindenki segítette a másikat, most is segítjük egymást, megjelenünk közösen. Villányban kialakítottak egy eredetvédelmet. Ebben mindenki részt vesz, ez azt jelenti, hogy védjük önmagunk minőségét.

Ha a bérbeadott területek visszajönnek, akkor a villányi borvidék 25%-a ennek az üzemnek a kezelésében van, ez meghatározó, kikerülhetetlen. A szakcsoporti területek vissza fognak jönni 2014 és 2017 között, mintegy 100 hektár. Közel 500 hektár szőlőterülete lesz a Csányi pincészetnek, ez 25%-a a villányi borvidéknek.

KD: Arról nincs szó, hogy akik bérlik, vagy művelik, azoknak eladják?

Bakonyi A: Az ültetvény az övéké, a föld a pincészeté, ezt adtuk bérbe 25 évre. Ez le fog járni és a pincészet része lesz.

KD: Új telepítést csinálnak?

Bakonyi A: 2002 óta durván 200 hektár lett telepítve. 14 éves a legrégebbi szőlő. Amit most csinálunk, ezek már korszerű ültetvények., a Kopár, dűlőben lévő új telepítés minden igényt kielégít, ezekben 5500 tőke van ültetve egy hektáron, az új telepítéseinknél ekkora tőkeszámmal dolgozunk.

A szőlőművelés meghatározza a szőlő minőségét. Villányban nagyon jó szőlőt lehet előállítani, mert nagyon jók az adottságok. Aki ezt becsülettel csinálja, Villányban ragyogó szőlőt tud termelni, minden adottsága megvan.

KD: A Csányi Pincészet be akar szállni a borturizmusba?

Bakonyi A: Villáynak nagyon jó adottságai vannak, hogy a borturizmust fejlessze. Villány ugyan város lett, de még sok teendője van a városnak. Aki járt már a rajnai borvidéken - egy igazi ékszerdoboz - ahol igazi borturizmus van, az tudja, miről van szó. Villáynak is ilyennek kell lennie, mert az adottságok megvannak.

Bakonyi A: Ez egy érdekes kérdés, a borturizmus összefügg a vendéglátással. A Csányi Pincészet nem egészen van berendezkedve erre. Akik igazán benne vannak a borturizmusban, kis éttermet, panziót üzemeltetnek, a vendéget ellátják reggelivel, ebéddel, vacsorával, szállással és itallal. A család üzemelteti, a család a kiszolgáló személyzet. Más kategória, mint egy ilyen üzem, mint a miénk. Mi azt nem tudjuk megcsinálni, mint egy családi gazdaság. A borturizmusba mi ilyen szinten nem is tudunk beszállni.

KD: Nincs olyan terv, hogy szállodát építsenek?

Gál J: Létezik egy ilyen elképzelés, de nagyon sok előfeltétele van. Az, hogy a város központi tere normálisan legyen elkészítve, ez alapfeltétel. A Csányi Pincészet egy ilyen beruházást nem tud felvállalni, de a tulajdonos természetesen gondolkodik ilyenben, de csak akkor, ha rendezett lesz a környék.

KD: A Csányi cégcsoporton belül a pincészet a gyémánt? Csányi Sándor szereti ezt?

Bakonyi A: Tudatosította bennünk, hogy tulajdonképpen a Csányi cégek közül ez biztosan mindig a család tulajdonában lesz. Külön elbírálás alatt tartja ezt a pincészetet és ez nagyon igényes munkát követel. Innen eredményt vár el, nagyon sok borász beruházónak presztizs kérdés is, hogy milyen pincéje és milyen borai van. Itt eredményt kell elérnünk.

KD: Említették, hogy 80 dolgozót foglalkoztatnak?

Gál J: Igen, a különböző területek, szőlőművelés, borászat, kereskedelem, könyvelés, vezetés, annyi megkötéssel, hogy a szőlőművelésben vállalkozókat is foglalkoztatunk kézimunka-igényes időszakokban. Munkaerő van elegendő.

KD: A borút szerepe Villányban, hogy lehet értékelni? A pincészet tagja a borútnak?

Bakonyi A: Tagja a borútnak, de inkább csak képletesen. Mi a borútban tevőleges szerepet nem játszottunk, sem előnyt sem hátrányt nem élvezünk. A borút előnyét a magángazdaságok élvezik inkább, de részt veszünk rendezvényeken.

KD: Képzésben mennyire tudnak részt venni?

Bakonyi A: Van egy szakiskola, annak jelentős anyagi támogatást adtunk, a képzéshez. A szakmunkástanulók itt végzik a gyakorlati képzést, ide járnak laborba, pincemunkára, a borászati szakembereinkből szinte mindenki a szakiskolából jött.

KD: Érdekes volt az első gondolata, hogy a megújulás a kis családi pincészetből indult. Miért alakult ez így?

Bakonyi A: Akkor ez divat volt. A családi gazdaságok nagyon nagy támogatást kaptak az államtól. Akkor indult a privatizáció. 87–88-tól elkezdtek a nagyüzemek szétesni, mert fölbomlott a piacuk. Magyarországon akkor 3,6 millió hektolitert exportáltak, 3,1 millió hektoliter ment el a szovjeteknek, cseheknek, lengyeleknek, NDK-nak. Ez összeomlott. Szétestek a nagyüzemek. Ennek részprivatizációjából, részben pedig nagyon erős állami támogatással kialakultak a családi gazdaságok.

A borászat nagyon tőkeigényes ágazat, mindig hitelből fedezték, nem is volt gond, amíg 1–2%-ra lehetett hitelt kapni 80-as évek közepéig. Megvette a nagyüzem a szőlőt 1 %-os hitellel, azt be tudta építeni a termékébe. 86–87-re a hitel 34 %-ra ment fel. A nagyüzemeknek nem volt forgótőkéje, nem volt pénzügyi eszközük ahhoz, hogy rentábilisan tudjanak működni, ezért a nagyüzemek tönkrementek.

Itt is ez történt 92-ben. A volt Panonvin Borgazdasági Kombinát, ami négy megyés cég volt, darabjaira esett szét, ebből vált ki Villányban a Szőlő-Bor Kft 92-ben, ebből lett 96-ban egy feltőkésítéssel a Villányi Borászati Rt., majd 98-ban eladták a részvényeket, és akkor került képbe Csányi úr. Tulajdonképpen mi 1992-től az ÁPV Rt., majd a Magyar Fejlesztési Bank tulajdonában voltunk.

A magángazdaságok a maguk termelését el tudták indítani saját tőkéből, meg amit az államtól kaptak, a nagyüzemeknek meg nem volt semmijük. A borászatban is részben kényszervállalkozások voltak. Ezzel nem akarom kisebbiteni, amit Tiffán, Polgár, vagy Bock is megcsinált. Azért tudtak előnyt szerezni, mert amit csináltak, nagyon jól csinálták. Ugyanakkor nagyon jól összezártak, képviseltek egy magas minőséget. Félreértés ne essék, ebből a mai napig mi is profitáltunk. Hiszen ahogy említettem, ez kölcsönös volt.

KD: Engedjenek meg néhány személyes kérdést. Mióta vannak a cégnél?

Bakonyi A: 1967-től. Már 44 éve. De a jogelődök is beleszámítanak. Akkor kezdtem.

KD: És azóta folyamatosan?

Bakonyi A: Ez az első munkahelyem. Nagyon sok változást megéltem. Ez az, ahol szakmailag tényleg lehet dolgozni. Mindent meg lehet csinálni, csak akarni kell. Itt minden adottság megvan ahhoz, hogy jó szőlőt és jó bort lehessen készíteni. Volt egy időszak azért, amikor a minőséget senki nem fizette.

KD: Mármost a szocializmusban?

Bakonyi A: Igen. Nem fizették meg, és nem is lehetett, hiszen minden zárt rendszerben volt, zárt volt, hogy mennyiért lehetett szőlőt venni, és mennyiért lehetett bort eladni. Ha jól emlékszem, 7% volt az a haszonkulcs, amit még tisztességesnek vettek. Ha valaki 7%-nál többet ért el, akkor ott már gond volt. Zárt világ volt. Akkor 1600 ember dolgozott a négy megyére kiterjedő cégnél, teljesen más rendszerben kellett akkor dolgozni. Mióta Csányi úr jött, azóta hatalmas fejlődés történt. Ide pénz kellett, tőke kellett. Nem akarok példát mondani, hogy kik vettek szőlőt, és nem raktak bele semmit, és úgy is maradt az egész. A Csányi úr fejlesztett. Tulajdonképpen itt minden úgy lett csinálva, mint ahogy szeretnénk volna, viszont az eredményeket hozni kellett. Ő korszerű üzemet akart, megkérdezte, hogy ehhez mi kell. Mi elmondtuk, ő teljesítette a kéréseket, majd azt mondta: uraim, most maguk jönnek.

Bakonyi A: Tulajdonképpen a szőlő átalakításával kezdődött el itt minden. Amikor elkezdünk korszerű ültetvényeket készíteni, és jó minőségű szőlőt. A borászt azzal lehet minősíteni, amit a szőlőből ki tud hozni. Tulajdonképpen a szőlőben minden benn van, itt pedig nagyon jó szőlőt lehet termelni. Egy-kétszer az időjárás is beleszól, néha a jég ver bennünket, ilyenek vannak. Villány és Szekszárd a kékszőlő hazája, mert Magyarország nagy része fehérbor-termő terület. Villányban és Szekszárdon vannak olyan területek, ahol tényleg jó vörösborokat lehet készíteni.

KD: József, maga itt kezdett?

Gál J: Nem. Nekem nincs ilyen szerencsém, ez a harmadik munkahelyem. Valamikor Nagyredén kezdtem a Szőlőskert Szövetkezetnél, és amikor már Rt. lett, akkor már nem dolgoztam ott. Aztán Szekszárdon dolgoztam 9 évet Szekszárd Rt.-nél főborászként. Én 2008 óta vagyok itt Villányban a Csányi pincészetnél. Nekem ilyen értelemben már a harmadik munkahelyem, de végig borászat volt.

KD: Zoltán?

Szakál Z: 2001 szeptemberében kerültem ide a Kertészeti Egyetemről borászgyakornokként, és azóta vagyok itt, most már borászati és termelésvezetőként dolgozom.

KD: És most átvette a stafétát.

Szakál Z: Annyit szerettem volna még a történeti dologhoz hozzászólni, hogy szinte nincs olyan villányi család, amelyből ne dolgozott volna valaki itt, vagy valamilyen módon ne kötődött volna a gazdasághoz.

Bakonyi A: Sőt, a borászok egy része: Tiffán itt dolgozott, Polgár itt dolgozott, Günzer Zoli is, végül is nagyon sokan. Meg hát ez egy nagyon nagy gazdaság volt, a családok ide kötődtek. Családok, generációk dolgoztak itt.

KD: Van-e még hely más nagyobb befektető számára itt Villányban, vagy esetleg Siklóson?

Bakonyi A: Terület itt igazából nincs már. Külső területek vannak, Márfa, Dióviszló, Hegyszentmárton, Csarnóta. De ahol igazán a borvidék van, Villány, Kisharsány, Nagytótfalu, Nagyarsány, Villánykövesd – ott nincs terület. Ott minden területnek van gazdája. Komoly pénzekért vannak csak szőlők.

KD: Ebben a változás-sorozatban a kicsik lassan eltűnnek? A közepesek, nagyok lassan megveszik a kicsiket?

Bakonyi A: Ez egy érdekes átrendeződés lesz. Úgy látjuk, hogy nagyon átrendeződik a borvidék. Tulajdonképpen miből állt ez korábban? Volt itt 1100 hektár állami gazdasági szőlő, és voltak az ún. kicsi pár száz négyszögöles magángazdaságok. Ebből az 1100 hektáros volt állami gazdasági szőlőből részben kialakultak a nagyok, a Csányi pincészet, vagy Vylyan, vagy más, nagyobb termelők. És vannak a mostani kistermelők, akik csak szőlővel foglalkoznak, és esetleg még valamennyi kis bort csinálnak, de ők egyre nagyobb bajban lesznek. Gyakorlatilag itt csak a tőkeerős üzemek fognak megmaradni előbb-utóbb, mert a piacon borzasztó nagy a harc a tortaért, hogy ki mekkora szeletet vág, és ez a torta már igen fel van osztva. Tehát bajban vannak. Én már azt mondom, hogy a középkategóriás borászatok, akiknek érdekes módon a 2005–2006-ban sokkal nagyobb jelentőségük volt, azóta pozíciót veszítettek. Akkor sokkal nagyobb fejlődésben voltak. Egy biztos, hogy aki csak szőlőtermeléssel foglalkozik, és eladásra termel szőlőt, az nem él meg. Azok mennek tönkre, és azok integrálódnak be, területeiket megveszik a nagyobb pincészetek.

Gál J: A szőlőtermelőknek talán az idei év volt olyan, hogy ki tudtak jönni nullára költség és bevétel szempontjából – már aki csak szőlővel foglalkozott. Tavaly, tavalyelőtt az biztos, hogy mínuszos volt.

Bakonyi A: A 90-es évek végén vettük a szőlőt. De törekedtünk arra, hogy saját szőlővel dolgozzunk. Igazán minőséget az termel a borkészítésnél, aki tudja, hogy mit akar. És ezért minden nagy borásznak - a Bock, a Gere, a Tiffán stb.- gyakorlatilag lassan beáll a területe, új telepítések vannak, és mindegyiknek megvan a saját alapanyaga.

Bakonyi A: Tehát nagy átrendeződés várható itt.

Gál J. A szőlőtermesztés teljesen halott, azt nem éri meg folytatni, csak szőlőt termelni.

Szakál Z. Vagy annak van jövője, aki több lábon áll, például a Gere Attila, vagy a Bock József, a vendéglátásban is az élen járnak, hotel, wellness, valamint egyéb saját márkás termékeket is készítenek, például szőlőmagolaj, szőlőmagliszt, pálinka.

Gál J. Ha hozzátesszük az elmúlt két évet, nem szeretem a 'válság' szót használni, de istenigazából van. A nagyon magas árkategóriában a borforgalmazás Magyarországon 40–60% közötti mértékben esett vissza.

KD: A magas árkategóriában? Hát akkor az alacsonyban mennyivel?

Gál J. Ott nem.

KD: Pont fordítva gondoltam.

Gál J. Nem. Egyre kevesebb pénzük van az embereknek borra.

KD: De hát a magas árkategóriát nem a hétköznapi emberek veszik meg.

Gál J. Nem arról az árkategóriáról beszélünk, amiből egy százalék fogy a piacon, hanem mondjuk a 3-tól az 5 ezer forintig. Tehát ez a kategória szenvedett nagyot. Tehát most a 10-20-30-50 ezer forint nem játszik ebben a történetben, a 200–300 forintos kategória tovább nőtt, ott egyre több a borfogyasztás. Ahol mi dolgozunk, abban az árkategóriában nagyon kevés piaci szereplő van. Ilyen értelemben kevés a konkurensünk a 600-tól ezer egy-kétszáz forintosban, viszont talán itt a legszűkebb a fogyasztói réteg. Mert vagy le vannak szakadva az emberek az 500 forint alatti borkategóriába, vagy isszák az abszolút tetejét. Ahol mi dolgozunk, az az egyik legnehezebb piac, de ott meg a minőségünkkel jók vagyunk, és az elég stabil tudott maradni. Az 5-6 ezer forintos kategóriánál csúnya forgalmi visszaesés van, ott az nagyon durva.

KD: Ez a hosszan elhúzódó tőkehiányos szakasz, a várakozás, hogy ki lesz a tulajdonos, a tulajdonosváltások, milyen izgalmakkal járt?

Bakonyi A: Életemben annyi fejlesztési tervet, mint ebben az időszakban, nem csináltam. Mindig jött egy leendő vevő és azt mondta, hogy rakjunk le az asztalra egy fejlesztési tervet. Mindig volt egy várakozás, de nem volt pénz. Az ÁPV Rt. és a Fejlesztési Bank is azt mondta, hogy csináljunk egy tervet, gondolom azzal a céllal, hogy majd keres egy befektetőt, aki lerakja a pénzt, hogy valami munkát lehessen kezdeni. Ez az üzem 1975-ben épült, tehát egy erősen lepusztult, műszakilag leromlott üzem volt. Ide pénz kellett, fel kellett újítani mindent. Erre nem volt pénz. Tehát mindig leraktuk a tervet. A végén 96-ban lettünk részvénytársaság, akkor fel is tőkésítették a céget, de csak forgótőkét adtak, magyarul pénzt adtak ahhoz, hogy tudjon működni az üzem, de semmiféle fejlesztés nem történt.

KD: Ez egy stagnáló időszak volt?

Bakonyi A: A szőlők a 80-as évek elején lettek telepítve, 1982 és 1985 között. Ezek a szőlők rossz állapotban voltak, egy részüket el is adtuk. Ott rentábilis termelést nem lehetett csinálni. Mondok egy példát: telepítettünk százvalahány hektár szőlőt Harsányban, és nem volt pénzünk arra, hogy a támrendszert megcsináljuk. Gondold el, hogy három-négy évig támberekezés nélkül hogyan lehet szőlőt művelni.

Csányi úr valóban reálisan felmérte velünk azt, hogy mi kell, el is hitte, meg is csinálta, és utána működtetni kellett, és itt is az eredmény. A cég működik.

Most abban a helyzetben vagyunk, azt mondjuk, hogy adott területről ezt a minőséget akarjuk lehozni. Ezért azt a szőlőt úgy műveljük, terheljük, úgy dolgozzuk fel, úgy erjesztjük, úgy palackozzuk le. Pontosan tudjuk, hogy abból a területből mit akarunk kihozni. Ez korábban nem történhetett meg. Ebben volt nagyon nagy előnye annak a magántermelőnek, aki ezt a saját üzemében, igaz, hogy azzal a párezer palackkal, de meg tudta csinálni. Mi nem voltunk versenyképesek. Most már versenyképesek vagyunk, most már meg tudjuk csinálni, amit ők. Az egy nehéz időszak volt egyébként. Az is igaz, hogy a borkultúra nem volt ilyen szinten, és nem is volt ekkora elvárás borminőségben, mint ami most van. Végül is, ahogy említettem, akkor az árak is be voltak határolva, nem lehetett annyit kérni. Tehát hiába készített egy üzem nagyon jó bort, jó nagy költségen, azt senki nem fizette meg abban az időben. Most már megfizetik. Most már érdemes jó minőséget termelni. Az már magán a borászon múlt, hogy mit tudott ebből az egészből kihozni.

KD: Akkor más volt a kihívás egy borásznak?

Bakonyi A: Más volt a kihívás. Akkor még ráadásul hiánygazdaság volt. Akkor a kereskedő volt az úr, mert állandóan követelte, hogy adjunk még bort.

Gál J: Így van ez most is, nem?

Bakonyi A: Akkor keresték a bort, mert nagy része elment exportra. Volt olyan év, hogy 3,6 millió hektoliter, alig maradt belföldi fogyasztásra. Akkor kisebb volt a minőségi elvárás. Most azért már más a helyzet. Hogy melyik volt jobb vagy rosszabb? Most nagyobb a felelősség, nagyobb a kihívás. Jobban oda kell figyelni, mert nagyon nagy a konkurencia. És nem szabad engedni, mert nekünk is 2 millió palackot el kell adni, erre megvan a fogyasztóbázisunk. Ha bemegy egy áruházba, ott legalább 600-700 fajta bor van. Ha a mienket leveszik és az nem jó, akkor választhat több százból, hogy mit vesz meg helyettünk. Tehát borasztó nagy felelőssége van annak, hogy innen mindig jó bor kerüljön ki, hogy aki megszokta, az mindig ugyanazt kapja, mert másképpen nehéz eladni a borokat.

KD: Az orosz piac ígéretes piac?

Gál J: Az egy nagyon jó piac, csak már nem a mienk. Kidobtuk őket a piaccal együtt, és abban a pillanatban a francia borászat és az összes többi már ott is volt helyettünk.

Bakonyi A: 1996-ban kint voltam Moszkvában. Kérdezték tőlem az árakat. Villányi árat tudok mondani,... Nem uram, moszkvai ár kell. A németek, a spanyolok, az olaszok konszignációs raktárai itt vannak körben Moszkvában, mind itt van, állami garanciával szállítanak ide. Magyarul, az állam vállalja azt, hogyha netán nem fizet a tisztelt vevő, akkor az állam garanciát vállal. Mi pedig mit mondtunk? Előre kérünk mindent, és hát a szállítási időt sem tudtuk ...stb.

KD: Mások lesznek-e a borok, ha belép a borászok új generációja?

Szakál Z: Nem Villány alakítja a világ borizlését, hanem a világ alakítja a villányi bor milyenségét is. A jelenlegi tendencia inkább a gyümölcsös, könnyebb borokat részesíti előnyben. 90-es évek elején még mindent túlzottan barrique-oltak. A barrique-olás most már a helyére került, szép integrált borok születnek. Meg lehet figyelni, hogy most a világban a könnyed, gyümölcsösebb vörösborok kerülnek előtérbe. Villányban soha nem fogunk tudni chilei vagy argentin vörösborokat készíteni. Villányit fogunk készíteni, ami közelebb van az óvilági, a bordeaux-i típusú vörösborokhoz. Nem tudom megmondani, hogy tíz év múlva mi lesz a trend, ezt sajnos nem a Villányi borvidék alakítja, hanem a világ ízlése. Én legalábbis így látom. Persze mi is hatással vagyunk rá valamilyen szinten. Most az látszik, hogy a könnyű vörösborok felé megyünk el. Persze megvan a helye a testesebb vörösboroknak nálunk is. Nem beszéltünk még a borcsaládokról. Nálunk a Teleki kategória az, ami a pincészet eladásának a gerincét jelenti. Van egy teljesen új borkategóriánk, a nap-éj borok. Csavarzárral ellátott, a fiatalokat megcélzó borcsalád. Jelen pillanatban két borból áll. E fölött van a Chateau Teleki borcsalád, ami egy régebbi márka, ezek már prémiumborok, prémiumminőséget is jelentenek és természetesen több-kevesebb barrique-os érlelést is kapnak. A villányi eredetvédelemben van a klasszikus és a prémium borkategória. Végül vannak a zászlós boraink, az Elegance és a Prestige Cuveé. Később már csak az Elegance Cuveé fog megmaradni. Ez egy Cabernet Franc alapú bordói szőlőfajtákból álló házasítás. A prémiumkategóriánál nagyon nem kell változtatni a borkészítési technológián. Ezekben a borokban nagy változást nem tervezünk tenni. Meg lehet nézni a 2003-as, 2005-ös, 2007-es Elegance Cuveé-t, hogy mennyi díjat nyert el a nemzetközi és magyar országos borversenyeken. Bár ezek a versenyek is szubjektívek, azért ha egy bor több helyről elhozza az aranyérmet, az jelent valamit. Nem egy kifutott eredmény, hanem visszaigazolja azt, hogy jó úton járunk. A Teleki borcsaládban egy-két bor esetében próbálunk a könnyű, gyümölcsös

jelleg felé nyitni. De a Teleki Cabernet Sauvignon-on, ami a húzó termékünk, nem hiszem, hogy változtatni kellene, hiszen az fogy a legjobban.

Gál J: A változáshoz az is hozzátartozik, hogyha a piac változik, a fogyasztó változik, akkor nekünk ezt muszáj követni, mert igazán nem a saját gyönyörködtetésünkre készítjük el ezeket a borokat, nem saját célra, hanem – bármilyen illúzióromboló leszek – el szeretnénk adni ezeket a borokat, és ebből valamennyi hasznot is szeretnénk. Tisztességes hasznot. A lényeg az, hogy új piaci csoportokat céloztunk meg. Az egyik ez a fiatal réteg, mi úgy hívjuk őket (meg nem csak mi, hanem azok a közvélemény-kutatók, akik mérik ezeket a csoportokat), hogy ezek a fiatal vagy új borfogyasztók, a mai bulizós egyetemista fiatalság. Ők isszák ezeket az új típusú ízesített alkoholos italokat, amelyek már léteznek, a sörtől a töményig elkezdve, mindenféle ízesítésben. Nyilván a bort nem, de magát a kiszereelését, a designt, egyebeket, kicsit divatosabbá tesszük és feljük nyitva, ezekkel a borokkal próbáljuk 'megtámadni' őket egy kicsit. Ennek szeretnénk a jövőben egy folytatását is elkészíteni. Ugyanennek a vonulatnak, stílusvilágnak, egy magasabb minőségű borsorozatát elkészíteni. Azt már dugóval, az már hagyomány. Majd lecsillapodnak, megnyugszanak egy kicsit, nekiállnak majd dolgozni, akkor már az anyagi helyzetük változni fog, remélhetőleg a borfogyasztási szokásuk is kicsit elmegy abba az irányba, amit már borkultúrának lehet majd hívni, ahol már kicsit magasabb minőség, magasabb árfekvés van. Viszont stílusban ezt az irányzatot továbbvisszük, és az az új borcsalád szintén ennek a fiatalságnak lesz kidolgozva, csak kb. 10 évvel később fogják ezt a bort majd fogyasztani. Tehát ilyen irányban mi is változunk meg nyitunk. De az, ami a bázisunkat jelenti, ami miatt stabil lábakon áll a cég, az a Teleki sorozat, az a tradíció, annak meg kell maradnia, mindenféleképpen. Beszélhetünk itt nagy dolgokról, beszélhetünk arról, hogy gasztronómia, de tudomásul kell venni azt, hogy a boraink 90%-a ettől függetlenül a Teleki kategóriában fogy, és ezt túlnyomórészt a hazai és nemzetközi üzletláncok polcáról veszi le a fogyasztó. Az összes többi, azt mondom, választékbővítés, egy kicsit presztízs- vagy imázsnövelés a pincészet részéről, de a biztos alapunkat továbbra is a Teleki sorozat fogja jelenteni.

Szakál Z: A 2000-es évek elején, ha visszatekintünk, volt egy címkeváltás, akkor épült az új üzem, tehát akkor lett kész a korszerű feldolgozó. Az új szőlőültetvények akkor kezdtek el teremni, és akkor volt egy minőségi ugrás is. Azt gondolom, hogy elértünk egy jó átlagminőséget, amit igazából tartani kell, egy folyamatos fejlődés mellett.

KD: Köszönöm a beszélgetést!

Interjú Günzer Tamással - 2011. december

„Én azt tartom mindig fontosnak, hogy ne csak egy-egy szép bor készüljön egy pincészetben, hanem több jó bor”.

KD: Azzal szeretném kezdeni a beszélgetésünket, hogy mi történt 1991 és 2002 között? A 800 négyszögöl és az 5 hektár között milyen átalakulás zajlott? Hogy született meg a döntése, hogy nem állattenyésztés, hanem borászat?

GT: 91-ben indultunk 0,3 hektárral, ezt édesapámtól kaptam a diplomaosztóra, ez volt az első kis ültetvényem. Ahogy kikerültem a padból, mindjárt önállóan, egymagam gondoztam, műveltem a szőlőt. A metszését még könyvből néztem meg. Olyan kis büszkeség volt bennem, hogy nem apámtól kérdeztem, hanem könyvből megnéztem, hogy kell metszeni a szőlőt. Megmetszettem egy jó darabot és csak akkor mondtam neki: gyere, nézd csak, jól csinálom?

Gyakorlatilag ez mindenemre jellemző. Mindig képeztem magamat, és próbáltam úgy készíteni a borokat. Ezt kiegészítettem azzal, amit édesapámtól tanultam. A borkészítést tanultam is, de láttam is édesapámtól. Neki is volt egy félhektáros ültetvénye és tőle azt láttam, hogy egész élete során rendelkezett főállással és a szőlő kizárólag mellékállás volt. Ezt én is így kezdtem el, így gondoltam el. Nekem volt egy tisztességes szakmám, állattenyésztő üzem-mérnök végzettségem. Nagyon jó munkahelyeim voltak, nagyon jól kerestem vele, de mellette kiegészítettem a szőlővel.

Apám látta, hogy fogékony vagyok a szőlőre, borra, ezért 91-ben megkaptam azt az ültetvényt. Csakhogy mindjárt az első szőlőből (nem adtam el a szőlőtermést) bort készítettem, azt elindítottam a helyi borversenyen és aranyérmet nyertem. Óriási erőt adott, óriási lendületet és természetesen ezt az aranyérmes bort mind egyszerre el tudtam adni. Mivel el tudtam adni, ez arra ösztökélt, hogy még több árbevételem legyen. Azt csináltam, hogy a legelső bor árbevételemből vettem egy másik ültetvényt.

KD: Ki vette meg akkor a bort? Emlékszik?

GT: Egy kocsmáros. Eleinte kocsmárosnak hordtuk a borokat 500 literenként. Az első szüretemnél 3000 liter borom termett, és azt egy kocsmárosnak hordtam el.

Nem volt palackozva. Nagyon sokáig csak lédig borok készültek. Gyönyörűen el tudtam így adni. Vettem még egy szőlőt, a következő évben megdupláztam. Sőt a harmadik évben megtettem azt, hogy gondoltam egy merészet, és vásároltam hozzá még szőlőt, és csináltam 100 hektoliter bort. Merész voltam nagyon. Emlékszem, hogy a Gere Attilának is bemutattam a bort. Nagyon tetszett neki és kérdezte, hogy mennyi van belőle. Mondtam, hogy 100 hektó,

akkor hátrahőkölt, hogy hú, száz hektó? Ez 92-93-ban volt. Akkor ez viszonylag sok bornak számított. A lényeg az, hogy nekem sikerült ezeket a borokat eladni, és szépen lassan mindig vásároltam hozzá területeket. Nagyon sokáig csak lédigben adtuk el a borokat, nem is nagyon volt akkor palackos bor. Volt, csak nem volt jellemző. Inkább a kocsmárosoknak ment el, meg budapesti kereskedőknek, de azoknak is lédigben és ők maguk palackozták le. Volt egy ilyen időszak.

A vízvásztó 98-ban volt. 98-ban palackoztam le az első borokat. Hét éven keresztül csak lédigben adtam el. 98-ban töltöttem le az első palack bort és '99-ben, amikor megnyitottam a vendéglátó pincémet, ezekkel a borokkal kezdtük el az értékesítést. Onnantól fogva, amikor megnyitottam a vendéglátó pincémet a villányi pincesoron, kizárólag palackos borral foglalkoztam. Minden boromat lepalackoztam. A kezdeti időben itt helyben értékesítettem, mert nagyon jól sikerült eladni a borokat. Utána egy borkereskedővel hozott össze a sors és egyre többet adtam el.

A 2002 nevezetes évnek számít, mert akkor volt egy nagyon meghatározó borverseny a Gundel Étteremben és ott döntöttem el, hogy borász leszek. A Gundel Étteremhez fűződik, hogy minden évben volt egy Pannon Bormustra. Nem sokat rendeztek 2002 előtt. Azt tartották és most is azt tartjuk Magyarországon a legrangosabb borversenynek. Ott minden évben kiválasztják fehér és vörösbor kategóriában Magyarország 25 legjobb borát. 2002-ben még csak húszat, most már 25-öt választanak.

2002-ben az én 2000-es évjáratú cabernet sauvignon-om bekerült a legjobb húszba, és abban az évben én voltam a kategória-győztes, a legmagasabb pontszámú a vörösborokon belül is. A Borakadémiáról is hívtak és többen kérdezték, hogy ki ez az emberke. Akkor döntöttem úgy, hogy ha ilyen szintű borokat készítek, ami ott van Magyarország húsz legjobb vörösbora között, akkor nekem csak evvel szabad foglalkozni, semmi mással. Abban az évben fölmondtam a munkahelyemen, alapítottam egy kft-t, és onnantól kezdve teljes mellbedobással a borászattal foglalkozom. Akkor 4,5–5 hektár területtel rendelkeztem 2002-ben. Mára ez már 40 hektárra hízott.

KD: Már 40 hektár? A neten ez még 16-18 hektár.

GT: Igen, azt frissíteni kell. Most már 41,5 hektár. Ez abból adódik, hogy termőre fordult egy nagyon komoly 16 hektáros ültetvényünk egyben, ez a weblapon rajta is van. A Bocor dülőben, Kisharsányban. Végig követjük fotókkal, hogy honnan indult, mi lett. Idén már szüreteltünk róla, és dűlőszelektált, prémium borokat fogunk onnan forgalomba hozni. Plusz még hozzábéreltem 1-2 hektár szőlőt.

KD: A cél továbbra is 60 ha?

GT: Igen. Emellé ugyanúgy 10 hektárról vásároltam szőlőt. Az idei évben is olyan 50 hektárról bejövő szőlőt dolgoztunk föl. A célom, hogy 60 hektár körül legyen és csak kizárólag saját ültetvények.

KD: 2002, még csak öt hektár és egy életre szóló döntés. Az, hogy ez így gyarapodjon, kell hozzá feldolgozó háttér, kellenek hozzá emberek, technológia. 2002-től 2011-ig hogy alakult a fejlődés?

GT: Először volt egy pincém Palkonyán. Ott kezdtem, ott örököltem egy kis pincét. Itt a házamnál is van egy pince, ahol lakom. A teljes szuterén és egy pince. A házam mögött megvettem egy ingatlant és ott kialakítottam egy feldolgozót. A főúti pincesoron is van egy pincém, ahol a vendéglátás van, ott megtalálható valamennyi borom. Azon kívül béreltem még egy pincét. Gyakorlatilag három pincében dolgoztunk. Később pedig, mintegy 5 éve béreltem egy hatalmas raktárt a volt Mezőgép területén, több mint 1000 négyzetmétert. Ott is kialakítottam bizonyos részeket bortárolásra, hordók is voltak, palackozás is volt, földolgozás is. Tehát bérelt épületekben oldottam meg ezt a dolgot, meg több pincében. Ez a helyiség, ahol most vagyunk, ez most szüretre készült el, teljesen zöldmezős beruházás. Már 4 éve tervezem, hogy megépítem. Kétszer nem nyert a pályázatom, de most harmadszorra igen. Tavaly júniusban kezdtük építeni, most szeptemberben vettük birtokba. Ez már nagyon-nagyon érett, ezt már meg kellett lépni. A tavalyi évben még csak 20 hektárnyi volt, ami saját ültetvény. Idén nagyon sok terület termőre fordult. Megdupláztuk a területeinket, ezt a régi pincékben nem tudtam volna földolgozni. Sorsdöntő volt, hogy erre a szüretre ez az épület elkészüljön.

KD: Ez vidékfejlesztési pályázat volt?

GT: Igen, ez EU-s pályázat volt, 50%-os támogatottsággal.

KD: Milyen tulajdonságokkal kell rendelkeznie annak a borásznak, aki a minőség elkötelezettje?

GT: Úgy gondolom, hogy minden a szőlőn dől el. Igyekszem a teljes termék skálán, termékvonalon maximális odafigyeléssel és 100%-osan végezni mindent. Lekopogom, mi mindig száz százalékosan egészséges szőlőt szüreteltünk például. Nálam ez egy alapelv. Rengeteget fordítunk növényvédelemre. Rengeteg energiát fordítunk magának a növénynek az ápolására. Azt vallom, hogy a szőlőnek mindig jól kell éreznie magát a metszéstől a szüretig. Tehát soha nem lehet elhanyagolni. Hozzám bármikor be lehet menni bármelyik ültetvényembe, ott soha nem lehet gazos, nem lehet elhanyagolt a szőlő, az mindig bent kell legyen a drótok között, mindig ki van kacsolva. Ott a levegő, a napfény átjárja, a permetezőszer odafér minden fűrthöz. Erre nagyon-nagyon kényes vagyok. Úgy gondolom,

hogy precizitás kell. Nem lehet elhanyagolni. Nem lehet munkálatokkal elkésni. Igyekszem saját eszközökkel dolgozni. Korábban volt, hogy bérben műveltetem a szőlőt, gépi munkát, satöbbi. Ilyenkor volt az, hogy hú, most nem érek rá, rossz az idő... Nálunk például olyan van, hogy amikor jön egy nagyobb eső, és esetleg jöhet egy gombafertőzés, akkor azt mondom: fiúk, most kimegyünk és lepermetezzük a szőlőt. Nem várjuk meg, hogy három napig felszáradjon. Amikor védekezni kell, amikor oda kell csapni, akkor odacsapunk. Ezt nagyon fontosnak tartom. És ez sikerül is. Magát a növényvédelmet szakemberekre bízom. Szaktanácsadót fizetek azért, hogy megmondja, hogy mit, mikor. Én borász vagyok, nem törvényszerű, hogy nekem értenem kell a legutolsó növényvédőszer adagjáig, a bekeverésig. Erre megvannak az embereim és ezt nagyon fontosnak tartom. Ez az alap. Mindig tökéletesen érett és 100%-osan egészséges szőlőt szüreteljünk. Ha az nem stimmel, akkor onnantól fogva bármilyen hiper-szuper pincém van, már nem lehet csudát csinálni. Tökéletes alapanyag kell, kiegészítve egy tökéletes technológiával. Fontosnak tartom, hogy kíméletes legyen a szőlőfeldolgozás, hogy a feldolgozás azonnal történjen meg. Kis ládába szüretelünk, szigorúan válogatjuk a szőlőket. Olyan csapatom van, akik kint a szőlőültetvényen válogatják a szőlőt. Nem szokott igazán beteg lenni, de ha mégis van egy-két szem, vagy van egy-két nem érett bogyó, azt mindjárt az ültetvényen kidobáljuk belőle.

KD: Hogy tanulnak egymástól a villányi borászok? Tanulnak-e egymástól? Vannak-e ennek formális, informális fórumai?

GT: Azt tudom mondani, hogy próbálunk egymástól tanulni, de a saját kis titkát, saját borkészítését azért senki nem teszi publikussá. Ez mindenkinek a saját kis tudománya. Mindenki a saját bőrén tanulgatja a dolgokat. Ha bemegyünk egy másik pincészetbe, lehet, hogy megkóstoljuk a borait, meg elkerdezzük egy-két dolgot, de a legmélyebben menő műhelytitkokat azért mindenki őrzi magának.

KD: Tehát a borutas találkozások, a borkóstolók, a borbírálatok, azok sem hozzák ezt elő?

GT: Az megint más kérdés. A kész borokat nagyon is összehasonlítjuk egymással. De az, hogy ki mikor fejt, hogy fejt, milyen szereket használ a borhoz? Kis nüansznyi dolgok, azokat nemigen szoktuk kibeszélni egymásnak. Jó, lehet, hogy megkerdezzük egymástól, de ez mindenhol valakinek a saját titka. Ettől is szép a borászat, mert nem mindenki csinálja ugyanúgy a dolgokat.

KD: A saras technológiát, ami a honlapján látható, csinálja még valaki?

GT: Nem, de én sem csinálom már. Ennek is elmúlt az ideje. Fejlődik a világ, fejlődik a borkészítés. Lehet, hogy ez valamikor jó megoldás volt, ezt nagyon régen csináltam csak így. Lehet, hogy a honlapomon a kisfilmben ez még így van. A régi öregektől én is így hallottam,

csináltam is. De a világ egy kicsit változott. A tanninban szegényebb, bársonyosabb, kerekesebb borok a trendibbek. Ezzel a szisztémával ezt nem lehet igazán megcsinálni, mert túlázik a törkölykalap, túlázik a mag, és onnan olyan anyagok oldódnak ki, főleg, ha jó az évjárat és magas az alkohol, ami esetleg nem kívánatos. Most már javarészt rozsdamentes acéltartályokban erjesztünk, ott már amúgy sem tudnám ezt megcsinálni. Sokáig csináltam, amíg nyitott betonkádakban, fakádakban erjesztettem, de a piac azt diktálja, hogy ez a megoldás nem a legjobb.

KD: A nőknek mi a szerepe a villányi borászatban, turizmusban, vendéglátásban? Nagyon sok nő van, akik ott vannak a borászok mögött vagy mellett. Ők is benne vannak az üzletben?

GT: Nálunk a vendéglátást a feleségem irányítja, neki van vendéglátó eladó, meg vendéglátói szaktanácsadói végzettsége is. Ez az ő szerepe, feladata. Állandó négy fős csapattal dolgozik, ami időnként, szezonálisan bővül. A vendéglátó pincénk a főúti pincesoron van, 2000 óta az év minden napján vendéget fogadunk, kemencében sült ételeket készítünk. Komplettszolgáltatás van, nálunk négy nő végzi, egyetlen férfi nincs ott. Minden egyes tagja okleveles borbíráló, ehhez ragaszkodtam is. Mindenki elvégezte, hogy tisztában legyen a borokkal, kóstoltatni kell, tudni kell róla beszélni. Tehát bármelyikük van szolgálatban, egy komplett borkóstolót le tud vezetni. El tudja mesélni, hogy mi van a pincészetben, a borokról mit kell tudni. A vendéglőben 45 főt tudunk fogadni, a kerthelyiségben további 25 főt, ezért nyáridőben 70 főt is ki tudunk szolgálni. A vendéglőben jelenleg is szolgálunk fel meleg ételeket, de ott csak kemencében sült ételek vannak. Az új épületben, a pincészetben lesz egy 60 fős kóstoló helyiség és egy meleg konyha is. Az új épület kiegészül majd egy melegkonyhával, egy nagy teraszt fogunk kialakítani. Ott nagy létszámban szeretnénk vendégeket fogadni. A parkolóink egy szintben vannak, úgy építettük ki, hogy 200 fős rendezvényeknek party sátrat tudjunk felállítani. Nagyobb csapatokat mindig gond fogadni, akár nyáron vagy a borfesztiválon, vagy Márton napon. Amikor sok ember jön Villányba, mindig kicsi a helyiségünk. Ezért egy saját színpaddal, egyébbel még teljesebbé szeretném fejleszteni a vendéglátást.

KD: A sztráda most már nincs messze. 2 évvel ezelőtt, amikor interjút csináltam Villányban, azt mondták, hogy Budapest 4-4,5 óra. Ez most 2,5 órára csökkent. Érezhető-e ez? Hozott-e valamit a sztráda Villáynak?

GT: Most sokkal könnyebb lejutni, de annak ellenére, hogy messze volt, akkor is letaláltak a vendégek. Olyan sokkal több vendéget én nem igazán érzek. Összességében azt látom, hogy az utóbbi időben kicsit csökkent a vendéglátás, a létszám. Több vendég volt 2 éve. A válság az oka, egészen biztos. Többen is vagyunk, egyre több vendéglátóhely nyílik. Nem

panaszkodunk, mert nálunk a forgalom nem csökken, de tudok többekről, akik panaszkodnak, hogy kevesebb a vendég. Sokan is vagyunk, egyre többen, de nem baj ez. Reméljük, hogy a válságból majd kikecmeregünk és akkor jobban fog menni.

KD: Gere Attilát váltotta az alpolgármesteri székben.

GT: Igen. Annyi a különbség, hogy most három alpolgármestere van Villáynak, abból vagyok én az egyik.

KD: Mi a dolga ebben a pozícióban? Kiket képvisel? Maga képviseli ott a borászokat, a minőségi borkészítést?

GT: A korábbi ciklusban képviselő voltam, a Településfejlesztési Bizottság elnöke. Mint alpolgármester, a településfejlesztés, a település rendezés kapcsán vagyok főlrüházva különféle tárgyalási jogkörrel. A rendezési terv, egyéb ilyen dolgok, ezekbe folyok bele, de természetesen ahol lehet, a borászok érdekeit szem előtt tartom.

KD: Most is megy a vita, az elkerülő út, a rendezési terv, satöbbi. Mikor lesz ebben döntés?

GT: Teljesen végső döntés nincs, most az elemzési szakasz van. Több konzultáció volt, meghívtuk az érintetteket, mindenki hozzatette a dolgait. Befejező stádiumában van a terv. Az elkerülő útnak már el kellett volna készülnie, ezt őszre ígérték. Sajnos, a kivitelezővel vannak problémák. Reméljük, hogy ez is elkészül már, mert nagyon nagy szüksége van rá a városnak. Nagyon nagy forgalomtól kímélné meg a fő pincesorst. Még jobban mehetne a vendéglátás. Nagyon rossz hatással vannak a pincesorra a teherautók. Meg veszélyes is.

KD: A rendezvénytér mikorra várható?

GT: Idén már nem, de a jövő évben elkezdődik. Megszületett a határozat, a pályázat nyert, a kivitelező keresése folyik már, az el fog indulni. Szerintem maximum 2 éven belül kész kell, hogy legyen. De jó esetben elkészülhet már a fesztiválra is. Nálunk mindig a borfesztivál a legfontosabb esemény, az a cél, hogy arra elkészüljön.

KD: Ha valaki eljön tíz év múlva Villányba, lesz még további tíz nagyobb borászat vagy pincészet?

GT: Amikor még képviselő voltam, úgy döntöttünk a Területfejlesztési Bizottságban, hogy a nagyharsányi út alatti részt egészen a szoborpark feljáraáig lehet ilyen célra használni. Építkezésekre, pincészetekre. Kijjebb esik már a településtől, hang nem zavar annyira, nem takarja úgy a kilátást. Ha valaki beérkezik Villányba, akkor lássa a Szársomlyót, mert olyan gyönyörű, meg azok a pincészetek, amik itt vannak, azok is tudjanak rátekinteni. Akkor döntöttünk úgy, hogy ez az oldal végig ilyen célra lesz kijelölve. Csillagvölgy is azért épült ide, mert tudta már, hogy ez így lesz.

KD: Villányban az ültetvényeknek piramis alakú struktúrájuk van. Vannak nagyok, Csányi, Vylyan a tetején, jönnek azok a nagy termelők, akiknek 50-60 hektárjuk van, akkor vannak a 15-20-30, és még kisebbek, és az alján van egy széles fél hektár, 1-2-3 hektáros termelő réteg. Megmarad ez a piramis, vagy az alja szépen összeszűkül?

GT: Igen, egyre jobban szűkül, azt látom. Egyre több gazda, akitől korábban szőlőt vásároltam, már eladná az szőlőterületét. Nem annyira kifizetődő. Magát a szőlőt előállítani és a szőlőt eladni, nem igazán jó üzlet. Itt a hozzáadott érték a bornál jelentkezik először. Ott van a profit. Magát a szőlőt nem lehet sokáig emelni. Akinek van palackos bor piaca, vagy akár lédig bor piaca, az csinálja, de aki csak a szőlőeladásban gondolkodik, az előbb-utóbb eladja. Főleg a kisebb gazdák. Én nem merem a nevemet adni vásárolt borokhoz. Annak nem ismert az előélete. Viszont szőlőket még vásárolok, de már egyre kevesebbet. Szigorúan olyan helyről, ami közeli helyen van, jó fekvésű terület. És csak úgy, ha én szüretelem. Az az idő elmúlt, amikor lehetett hozni a konténert, és mindent bele. Nem számított, csak a súly meglegyen. Az az időszak elmúlt. Aki szőlőt akar eladni, az próbál minél többet eladni egységnyi területről. A tőketerhelést emelik. Nekünk meg pont nem ez az érdekünk, hanem hogy minél alacsonyabban tartsuk a tőketerhelést, hogy koncentráltabbak legyenek a borok. E kérdésben állandó ellenségeskedés van. Mi kizárólag rosé borhoz vásárolunk szőlőt. Vörösborhoz egyáltalán nem. Egy rosénál nem akkora feltétel, könnyebb, gyümölcsösebb, de egy villányi vörösbornak meg kell, hogy legyen a megfelelő karaktere, beltartalma. Az pedig csak úgy lehet, ha terméskorlátozott ültetvényből van, illetve nem egy túlterhelt ültetvényből.

KD: A borút most már működik 17 éve, lassan felnőtt korba lép. Vannak új generációk. Közben tekintélyes borászatok, pincészetek nőttek ki. Mi lehet a borút szerepe a jövőben? Van-e erről beszélgetés a vezető borászok között?

GT: Nagyon jó kezdeményezés volt a borút. Minket az elején nagyon sokat segítettek is. Volt korábban utazási iroda funkciója is, vendégeket hoztak nekünk. Volt egy olyan időszak, amikor kis helyben topogás volt, főleg amikor Leonóra nem volt. Abban az időszakban egy kicsit gyengébben ment. Ő nagyon karakán és nagyon sokat tesz a borútért. De megjegyzem, hogy itt a magánborászok nagyon sokat tesznek azért, hogy Villány ott tart, ahol tart. A Borút hozzásegít, de egy-egy magánborász azért többet tesz Villányért. Többet tett, aminek óriási húzóereje van. A villányi nagy borászok, gondolok itt egy Bock-Gere-Tiffán csapatra, akik olyan hírnevet hoztak Villánynak, hogy gyakorlatilag mi, akik a második vonalban dolgozunk, ha jó bort készítünk, akkor az általuk megteremtett hírnév alatt isszák a borainkat, hála istennek.

Visszatérve a Borútra, van fontos szerepe. Még több vendéget kéne ide csalogatni. Ott látom a feladatát, hogy összehozzon fórumokat, satöbbi, a borászatokat egybegyúrva. Nagyon jó kezdeményezés, hogy próbálunk Villánnak egy közös borral kijönni. Egy közös fantáziával a prémium cabernet franc-oknak akarunk valami jó nevet. Ezt is a borút próbálja egyengetni, pályázatokat hirdet, hogy találjunk ki erre valamit. Télen is figyelgeti, hogy milyen lehetőségek vannak. Fölhívja a figyelmet a pályázatokra. Tehát nagyon jók az elképzeléseik.

KD: Kiktől kap olyan szakmai visszajelzéseket, amire azt mondja, na ezt érdemes megfontolni, erre oda kell figyelni.

GT: Ilyen jellegűek a borász szaklapok, amik a legjobban elhivatottak, aztán a különféle borversenyek. Én úgy gondolom, hogy a borversenyek magukért beszélnek. Főleg a nemzetközi és a magyarországi rangos borversenyek. A magyarországi borászokat is méri ezeken. Én presztízs kérdést csinállok belőle, hogy minden versenyre nevezünk és mindig éremmel kell, hogy jöjjünk, meg jó helyezésekkel. Ha egy borász benevez egy borversenyre, és három bronzérmes kap, az kudarc. De ha kap két aranyérmet, meg egy ezüstöt, akkor azt mondják, hogy ez igen, ez tud valamit. Én azt tartom mindig fontosnak, hogy ne csak egy-egy szép bor készüljön egy pincészetben, hanem több jó bor. Például ami most volt, a 'Magyar borok mestere', vörösbor kategóriában nekem sikerült megnyernem ezt a dolgot. Ez nagyon jó mérce, mert mindenki nevezhetett több borral, és nem egy bor volt. Hiába van valakinek egy aranyérmes bora, ha a másik kettő ihatatlan. Amikor három különböző kategóriájú bor, három stílus és valóban ott van az élen, akkor mondom azt, hogy valami köze lehet a szakmához. Tehát akkor nem a véletlen műve az, hogy sikerül egy jó bor.

KD: Arra gondoltam, hogy személyek, aki azt mondja, hogy Tamás, kóstoltam a boraidat...

GT: Az az igazság, hogy borfesztiválokon, egyéb kitelepülésekkor találkozunk nagyon jó véleményekkel. Kire gondolnék? Mindenképpen a Borakadémia tagjai, meg az elismert borbírók szakemberek, ha az ember tőlük kap elismerést, akkor az sokat számít.

KD: Már részben beszéltünk róla. Mit kell még Villányban fejleszteni? Mi az, ami gyengéje Villánnak és kellene egy kicsit jobban hajtani? Önkormányzatnak is, borászoknak is, másoknak.

GT: Ezt már régen mondjuk, meg mindenki mondja, hogy a boron kívül más kikapcsolódási, más szolgáltatásnak is kellene lenni Villányban. Gondolok itt például egy uszodára, nagyon-nagyon jó lenne. Nincs egy tenispályája Villánnak. Szomorú, de nincs. Vagy lenne egy fallabda pályája vagy egy komoly bowling pályája. Ahol esetleg el lehet tölteni az embernek az idejét az esti borozgatáson kívül. Ha valaki ideérkezik három napra,

egy hétvégére, akkor ezt a három napot végiginni reggeltől estig nem lehet. Tehát itt mindenképp más dolgok is kellenek. Szerencse, hogy itt van a siklósi vár, az egy program. Nekünk a szoborparkunkon kívül, a falumúzeumunkon kívül semmi nincs. Végig lehet menni a pincesoron, meg lehet inni pár pohár bort, de az, hogy valamilyen laza sportolás legyen? Még egy horgász tavunk sincsen. Jómagam nagy horgász vagyok, el kell mennem messzebbre horgászni. Annak például örülnék. Van tervben, támogattam is maximálisan, hogy egy horgászto itt megépüljön helyben.

KD: A borvacsorák, a különféle bemutatók inkább missziós szerepet játszanak, vagy van anyagi hasznuk is?

GT: Én óriási jelentőséget tulajdonítok neki. Jómagam az időm java részét ilyenekre fordítom. Rengeteget járok, a múlt héten például kétszer voltam Budapesten, de ha meghívnak nagyobb vidéki városokba, oda is elmegyek. Elsősorban Budapestre koncentrálnak. A boraink 95 %-át Budapesten adjuk el, az a legnagyobb piacunk. Bárki fölker, elmegyek. Ha 50-60 ember összejön, mindig megyek. Fontosnak tartom.

KD: Ez kemény missziós szerep.

GT: Nagyon kemény, de hiszem, hogy hosszútávon erre nagyon nagy szükség van. Újabb vevőkkel tudom megismertetni a boraimat. A már meglévő fogyasztó táboromat folyamatosan éltetni, táplálni kell. Nagyon sokszor, ha elmegyek egy borvacsorára, sok ismerős arccal találkozom. Ismerik a boraimat, vásárolják, találkozni akarnak velem. Hallani akarják, hogy mi történt, mi változott, milyen új boraink vannak, mi van a pincészettel, kis személyes beszélgetés. Ez nagyon fontos dolog. Nagyon fárasztó, de nem lehet leülni. Engem bármikor fölkernek, hív a kereskedő, - mert általában ők szervezik – akinek szállítom a borokat, azok az éttermek, ahova szállítom, itallapon rajta van, ők szokták meghirdetni. Főleg, ha hallom, hogy telt ház van, akkor ott kell lenni, mese nincs, mert akkor várnak rám.

KD: Mik voltak a legérdekesebb példák külföldön, amire azt mondta, hogy ezt nálunk is lehetne. Vagy amire azt mondta, hogy na ez igen, ez egy érdekes dolog.

GT: Nem sok helyen voltam még, mert munka mániás vagyok, tehát nagyon nehezen szakadok el itthonról. Egyelőre minden az én kezemben van, egy személyben. Utánam a fizikai állomány következik. Minden egyes borfejtést én indítok el, én rakom ki, hogy mit hogyan, merre, meddig csinálunk. Én tartom az eligazítást reggel az embereimnek. Nehezen tudok elszakadni, de azért most már egyre jobban próbálok kimozdulni.

Ahol ilyen boros élményem volt, tavaly például kint voltam Bordeaux-ban egy hetet. Heten mentünk borászok direkt ilyen szakmai útra. Ezeket nagyon jónak tartom. Egyesével tudtuk feltenni a kérdéseket az ottani borászoknak, megtapasztaltunk mindent. Nagyon hasznosnak

tartottam. Ott például azt tudtam levonni, hogy gyönyörű szinten vannak a francia borászok, Bordeaux az parádé. Gyönyörű szépek a pincészetek, mindenki nagyon ad magára. Gyönyörűen, a vendéglátással összekötve, festői a környezet, de óriási marketing munka van benne. Csalódtam egy kicsit, amikor láttam, hogy ott nincsenek is ezek a lejtők, dombok, amik nálunk vannak. Egyenesben van a szőlő. El sem tudtam képzelni. Adottságokban meg nekünk vannak olyan dolgaink, amik háromszor kenterbe vágják azokat az ültetvényeket Bordeaux-ban. Abban nagyon jók, hogy mindenki precíz, mindenki szép borokat készít, nincs benne nagyon nagy kiugrás, de nincs nagy mínuszos eltérés se. Gyönyörűen közösen megjelentek a piacon. Nagyon jók a hordó használatban. A barique hordók, az 'pico bello'. A borászat, a vörösborok, annak ötven százaléka a hordón múlik. Hiába van egy jó alapanyag, az érlelés az legalább olyan fontos. Ebben a franciák profik. Úgy gondolom, hogy ez a hozzáadott érték nagyot dob a boraikon. Összességében annyit tudnék mondani, hogy mi is meg tudjuk csinálni azokat a szintű borokat, mint ők, csak mi még messze vagyunk ettől. A francia borokat messze ismerik a világban. Stuttgartban kint voltam borbemutatót tartani és ízlettek a borok, nagyon jó, mondták. Amikor megkérdezték, hogy mennyi az ára, azt mondták, hogy jó, jó, de ennyiért kapok már franciát is. Inkább azt veszi akkor, mert ha rangsorba teheti, akkor a franciát a magyar elé teszi. Ugyanaz a minőségű bor, de mégis a magyar bor elé teszi.

Mondok egy példát. Rendszeresen nevezem a boraimat francia borversenyeken. Most például Bordeaux-ban aranyérmet kaptunk. Ugyanúgy felvesszük a versenyt az ő boraikkal. Jók vagyunk, mégis egy kis hendikeppel indulunk.

KD: Hogy lehetne változtatni ezen, hogy a magyar bornak is legyen egyszer ilyen ázsioja?

GT: Meg kell közösen jelennünk. Mi, a villányi borvidék, kicsik vagyunk. Nekünk ezt nehéz megcsinálni. Szekszárd-Villány hasonló adottságokkal, az tudna valamit, csak hát ugye... Villány ott tart, hogy belföldön el tudja adni a borait, legalábbis a saját boraimról ítélve. Rendre keresnek exportra borokat, és nem tudok adni. Elmegy belföldön. Ennek nagyon örülök, mert itt van a legjobb helye a magyar bornak. Egész addig, amíg nincs olyan kényszerünk, hogy bortöbblet van, és el kell adnunk exportra. Eddig erre nem fordítottam különösebben energiát. Ennek ellenére például négyen borászok összefogtunk a nyáron, és kimentünk Lengyelországba, Varsóba. A Borúttal együtt csináltattunk egy közös táblát és kimentünk és ismertettük a borainkat, mert jó piacnak tartjuk. Próbálkozunk több helyen. Nagyon jól tudjuk, hogy ha kapunk valahonnan megrendelést, egy-egy borászat önmagában nem tudja kielégíteni. De összeálltunk, Bock, Gere, a két Günzer és három napon keresztül

bemutattuk a borainkat. Borkóstolókat tartottunk egy boros rendezvényen, egy pavilonban árultuk a borainkat.

KD: Mutatkozik a villányi borászoknál egy fiatal garnitúra 20-tól-35 éves korig. A Borút magazinban volt egy külön szám a fiatalokról. Megmutatják már ők is a boraikat? Van verseny a generációk között?

GT: Nincs. Úgy gondolom, hogy kortól, generációtól függetlenül bárki bármikor beszállhat a piacra. Be is száll. A kereskedőim is olyanok, ha megjelenik egy fiatal pincész, újdonság, arra egyből ráharapnak. Ha minőségben szépet tud, jót tud, van egy viszonylag jó neve, van egy szép arculata, egy jó palack megjelenése, nem könnyű, de meg tud jelenni. Jó eredményeket kell elérni borversenyeken és szépen lassan be lehet indulni.

KD: A bor elemzését hol intézi?

GT: Nekem Siklóson van egy laborosom, mi kezdettől fogva Nacsa Györggyel dolgozunk együtt. Nagyon fontos egyébként, én szinte minden nap megyek a laborba, a borokat állandóan ellenőrzés alatt kell tartani. Állandóan kóstolni is kell, de a beltartalmát is nézni, alá kell támasztani mindenképpen. Mi rengeteget költünk a laborvizsgálatra.

KD: Egy személyes kérdés. Mikor kel? Mikor fekszik? Tehát hánykor kel egy minőségi bort készítő borász?

GT: Nekem egyforma a napirendem. Minden nap hat órakor kelek, hét óra előtt tíz perccel mindig itt vagyok, mert hét órakor kezdődik nálunk a munkaidő. Elmondom az embereimnek, hogy mi az aznapi teendő. Előtte már kis reggeli falatokat elfogyasztok, mert sokszor előfordul, hogy már reggel mindjárt meg kell néznem egy-két bort. Amikor nem megyek valamilyen dolgomat intézni, borbemutatóra vagy tárgyalásra, akkor sok esetben az emberek között vagyok. Négy óráig tart a munkaidőnk. Legtöbbször még utána is itt vagyok a pincében. Amikor mindenki elment, akkor szoktam nyugodtan megnézni a borokat, megkóstolni, előre gondolkodni kicsit, borleírásokat készíteni. Akkor tudok önállóan dolgozni. Ha szabad időm van, nagyon imádok horgászni, azt megteszem az év minden szakában. Van egy horgásztó Ivánbattyánban, hét km-re van ide, ott van egy kis horgász stégem. Ha tehetem, főleg nyáron, amikor jó nehéz nap volt, akkor kimegyek öt-hat óra felé pecálni. A lemenő napban is kint vagyok, azt nagyon imádom. Ott szoktam kifűjni a gőzt. Amúgy egy kis kondi termem van a ház alatt, ott szoktam fél óra-órát hetente egy-két alkalommal mozogni.

KD: A feleségének be szokott segíteni? Vagy nem kell oda segítség?

GT: Azaz igazság, hogy akkor megyek a vendéglátó pincébe, amikor ragaszkodnak hozzá, hogy én tartsam a borkóstolót. Sokszor van ilyen. Amúgy teljesen a feleségemre van bízva.

Nekem pont elég az itteni dolgokkal, a termeléssel foglalkozni. Hétköznapi, amikor zöld munka van tavasztól ősziig, rendszeresen az ültetvényeket nézem át. Mert 40 hektár, egy részét műveljük, nem nagy stábbal dolgozom, ki vannak adva a szőlők bérművelésre. 25 család dolgozik nekünk másodállásban. Ezeket szoktam ilyenkor délutánonként ellenőrizni. A nyári időszak ezzel elég jól elmegy és már késő este van, amikor hazaérek. Ha a negyven hektárt körbe akarom járni, arra egy fél nap nem is elég. Sajnos, nekünk sem egy helyen vannak a szőlők, van Villányban, Kisharsányban, Nagyarsányban, Nagytótfaluban. Mindenhol a legjobb ültetvényeket válogattam ki, a jó fekvésű területeket.

KD: Az ördögárki beruházás megérte, gondolom.

GT: Nagyon. Onnan van az egyik presztízs borunk, ott kizárólag dűlőszelektált borokat készítünk. Az Ördögárok Merlot, amire nagyon büszke vagyok. A 2007-es Merlot-unk, a Merlot Mondial-on Svájcban aranyérmet kapott, és a legmagasabb pontszámú magyar merlot volt. Villány város bora két évben is volt már a merlot-unk, Vinagora borversenyeken volt a legjobb merlot. A 2010-es Vinagorán hihetetlen volt, folyamatosan engem hívtak ki az eredményhirdetésre. Kétévente rendezik a Vinagorát, egy nemzetközi verseny, ahol a bírálók kétharmada külföldi. A világ minden pontjáról hívnak bírálókat. Merlot és Pinot noire kategóriában is enyém volt a fajta győztes bor. Mind a kettő aranyérmes lett és a legjobb.

KD: Pedig a pinot nagyon kényes...

GT: Nem egyszerű pálya, igen. Nekem nagyon nagy kedvencem, és hál'istennek elkaptuk a fonalat. Egy új klónnal dolgozunk, és nagyon jó a technológia, most már harmadik éve szinte hibátlan borok születnek.

KD: Köszönöm a beszélgetést!

Interjú Nacsa Györggyel – 2013. október

„... akkor szoktak szólni, ha valami nem tetszik. ... a háttérben azért csak elismernek.”

KD: Hogyan indult a pályája, hogy lett maga a villányi borászok laborosa?

NGy: 66-70 között Veszprémbe jártam a vegyipari technikumba, és onnan kerültem a Mecseki Ércdúsító Üzembe, ahol diszpécser voltam öt évig. Közben 2 évig katona is voltam és utána kerültem Villányba a borászati üzembe 1975-től egészen a rendszerváltásig, 15 év. Ott a végén már csoportvezető lettem. Ott kerültem kapcsolatba a villányi borászokkal. Akkor ugyan nem voltak még magángazdaságok, de mindenkinek volt otthon egy kis borászata. Tiffán Ede, Gere Attila, Gere Tamás, Polgár Zoltán, Bock József. Ők már akkor is odahozták a laboratóriumba a boraikat megvizsgáltatni.

KD: Ez még a kombinátnál volt akkor?

NGy: Igen, a kombinátnál a rendszerváltozás előtt. Csomag kávéért csináltunk a dolgokat. Azután, amikor jobban beindult, a rendszerváltozás után a villányi borászok kaptak állami támogatást és elkezdődött Villány fejlődése. Nekem akkor annyira sok munkám lett általuk, hogy először csak másodállásban csináltam, majd vállalkozóként otthon folytattam.

KD: Tehát az, hogy a borászok hozták a boraikat, teremtett egy munkahelyet?

NGy: Igen. Bár nekik sem voltak akkor még nagy pincéik. Talán Bock Józsefnek volt a szülők révén nagy pincéje a hegyoldalban. Emlékszem, amikor Tiffán Edével a villánykövesdi pincesoron az öthektós hordók tetején vettük a mintákat (akkor még fűrgén), mértük a helyszínen a kénszinteket. Nekik jelentős külföldi kapcsolatuk alakult ki addigra már. Tiffán Edének, Bock Józsefnek, Gere Attilának a német nyelvtudás miatt német nyelvterületen voltak kapcsolataik, és ezt utána hasznosították is. Kicsiben már akkor is adtak el borokat, ismertek voltak. Akkor ott volt még a villányi tsz, meg a Pannonvin is. A Pannonvin később már jó irányba kezdett fejlődni, de a tsz kicsit megmaradt a régi színvonalon. A vége felé aztán már ők is kezdtek fejlődni, de akkor még nem nagyon. Az édes fehérbor éppen a villányi tsz-től eredt, ők csináltak édes fehér bort. Most már nem, mert eladták a céget, megszűnt a Szársomlyó Kft. Eladták egy német és egy magyar vállalkozónak.

Az emberek 30-40 %-a még sajnos nagyon keresi az édes borokat. Hogy miért, azt nem tudom ...

A mostani borászok, az első és második, vagy középső vonal, akik most már fölfelé törekszenek és az első vonalhoz tartoznak, soha nem törekedtek édes borok készítésére. Ők

már ellesték a nyugati technológiákat, már jártak is kint Amerikától Kínáig Dél-Afrikáig, mindenhol.

KD: Miben tud segíteni a laboráns a borászoknak?

NGy: A legelső, amikor behozták egy általános analízisre a borokat. Alkohol, cukor, sav, ezen belül savösszetétel, kénssav tartalom, derítési próbák, stabilitás vizsgálat. Ezek alapvető vizsgálatok, vannak olyanok, hogy sokszor kell íz, illat-javításokat csinálni. Nem azért, mert rossz a bor, bár olyan is előfordulhat, hanem hogy még szebb legyen.

KD: Tehát maga megcsinálja a vizsgálatokat és utána megbeszéli a borással, hogy ilyen értékek vannak, ezen itt és itt lehetne még valamit javítani ...

NGy: Megbeszéljük, hogy mit kellene még hozzátenni vagy elvenni, igazítani. Régebben még, nagyon az elején, amikor elkezdtem ezt, akkor minden kedden mentem Villányba. Telepakoltam az autót mintásüvegekkel, meg anyagokkal, és jártam a pincéket.

KD: Ott helyben csinálta a vizsgálatot?

NGy: Nem. Csak a kénvizsgálatot csináltam meg ott helyben, mert az egyszerű. De az összes többihez csak mintákat vettem, és egy hétre rá a következő kedden vittem a hozzá való anyagokat. Akkor alakult ki, hogy mindenki megismert. Később kicsit sok volt és akkor az történt, hogy nem én mentem el, hanem ők jöttek hozzám, ők hozták ide a mintákat.

KD: Akkoriban ezt a laborvizsgálatot maga csinálta egyedül? Vagy volt más is?

NGy: Akkoriban még én. Azon túl, hogy a Pannónvin is csinálta és most is csinálja. Most már viszont sokkal több a konkurencia, mert a nagy borászoknak, pl. a Bocknak, Sauskának, Gerének, Vylyan-nak, vannak automata mérőkészülékeik. Ezek sokkal gyorsabban dolgoznak, vegyszerek nélkül. Ezek nagyon drága készülékek, de nem mindig túl pontosak és ezért kell a szakértői vélemény és a vizsgálat is. A hagyományos módszerekkel is meg kell csinálni. Sokszor még mindig nem hiszik el, van itt vagy öt készülék és nem mindig ugyanazt az eredményt adják.

KD: Mit köszönhetnek magának a villányi borászok? Nem próbálta még megfogalmazni?

NGy: Nem. Soha. Gondolom, ezek nélkül a mérési eredmények nélkül, meg a tanácsadás nélkül talán lassabban fejlődtek volna. De azt is gondolom, hogy ha nem én, akkor valaki biztos kitermelődött volna.

KD: Mindenesetre, amikor Bock-kal beszéltem, majd Günzer Tamással, ők nagyon meleg szavakkal beszéltek magáról, nagy fontosságot tulajdonítottak annak, amit csinál.

NGy: Jó a kapcsolatunk, jó volt. Engem bármikor föl hívhattak, hogyha bármi problémájuk volt.

KD: Az elmúlt húsz évben a laboros szakma hogy fejlődött? Ha visszagondolja húsz évvel ezelőtti önmagát, meg a jelenlegi helyzetet, milyen változást lehet fölismerni?

NGy: Maguk a vizsgálatok nem sokat változtak. Inkább annyi, hogy nagyobb jelentősége van a minőségi munkának, hogy a borokat érzékszervileg jobbra tegyék. Tíz évvel ezelőtt még nem nagyon voltak sem eszközök, sem anyagok, amik mostanában vannak. Annyiféle tannin van most már forgalomban, és azokat hozzá lehet rakni a borhoz. Minden tanninnak kicsit más a hatása, más ízt emel ki a borból. Nagy sláger most a rozé, például a savtartalomnak nagy szerepe van. Szoktak kísérleteket csinálni, sorozatot csinálnak, különböző savakat raknak bele, hogy mikor jön ki legjobban az illata. Nem egyszerűen csak a sav növelésével, hanem a sav összetétellel. Sokféle különböző savat engedélyez most már a bortörvény – citromsav, almasav, borkősav, tejsav –, és ezek arányainak változtatásával szebbé lehet tenni a bort, jobban kijönnek az illatok, aromák, ízek.

KD: És maga megmondja, hogy egy hordóba, száz literbe ...

NGy: Közösén csináljuk a borással, nem egy személyben döntök, lehet, hogy neki más kíváncsiak vannak. Én megcsinálom és összekóstoljuk.

KD: Tehát itt maga megcsinálja kicsiben, megzagolják, megízlelik ...

NGy: A borászoknál, főleg Villányt ismerem, gyakran összeülnek és megkóstolják egymás borát. Amikor ilyen íz-szépítő kísérleteket csinálunk, akkor itt van egy borász, ha jön egy másik, ő is megkóstolgatja. Nincs belőle féltékenység, vagy ilyesmi. Még akkor is, ha konkurenciái egymásnak.

KD: Olyan, hogy megkérdezik: mondja már meg, hogy XY mit rakott bele! Ilyen nincs, vagy nem foglalkoznak ezzel?

NGy: Általában nem foglalkoznak egymással. Előfordult már, de nem jellemző.

KD: Tudom, hogy a Borútnál is vannak ilyen látogatások, kóstolnak, együtt utaznak külföldre, azért mindenkinek vannak, vagy lehetnek kis titkai is.

NGy: Biztos, de azt én se tudom. Biztosan vannak, de azt megtartják.

KD: Hol lehetnek titkaik a borászoknak? Az erjesztésnél, hogy milyen élesztőt használnak?

NGy: Igen. Nagyon sok cég van már az európai országokban, rengeteg. Megvan, hogy melyik borász melyik céggel dolgozik. Milyen élesztőkkel dolgozik, meg a hozzávaló egész technológia.

KD: Ezek hazai dolgok, vagy külföldiek?

NGy: Olasz, francia, német, ez a jellemző.

KD: És idehaza nem tudna valaki ilyeneket csinálni?

NGy: Nem hiszem. Ugyan itthon is van két kutatóintézet, Pécsen, Kecskeméten. De nem tudok róla, hogy valami irányvonalat adtak volna a hazai borászoknak. Például vannak olasz cégek, teljes technológiát adnak, ilyen élesztő ehhez a fajta borhoz, ilyen stílust takar, ha meg más stílust akar elérni, reduktívat vagy hordós érlelést, akkor azt a technológiát adja. Sokféle anyagot használunk most már a borászatban. Kezdve a szüretnél, hogy c-vitaminos bor-ként használunk, sőt most már melléraknak egy kis tannint, azzal a céllal, hogy az illatanyagokat és aromákat megőrizze. Hogy a gyümölcsös aromák minél inkább megmaradjanak a szőlőből.

KD: Mi ez a c-vitaminos borkén?

NGy: Borkén és melléraknak aszkorbinsavat meg egy kis tannint. Aztán ott vannak a technológiák, hogy milyen hőmérsékleten erjesszék mondjuk a fehér bort.

KD: Hány ember hozza ide magának a borokat, durván, húsz-harminc-ötven-száz? Kicsik, nagyok?

NGy: Teljesen vegyesen. Van, amikor tíz liter borral is jönnek. De őket is ki kell ugyanúgy szolgálni tanácsokkal.

KD: Magának van egyébként szőlője? Palackoz is, ad el?

NGy: Szőlőm van, még nem palackozom, de most tervezzük. Csinálok most is bort, de úgy látom, hogy egy fenékkal két lovat nem lehet megülni. Itt kéne lenni folyamatosan a boltban, meg a bor mellett is sokkal többet kéne lenni. Először mindig másét csinálok meg, az enyém meg mindig marad a végére. Végül nem akkor fejttem le, amikor kell.

KD: Ezt a labormunkát milyen gyakorisággal kell csinálni, milyen fázisokban?

NGy: Kezdődik a próbaszüretekkel, a szüret időpontjának várható ideje, ennek a megállapítása. Ilyenkor megnézzük a cukrot, a savtartalmat és a ph-t. Amikor eldönti a borász, hogy mikor akarja leszedni, mert ő látja a szőlő állapotát, akkor következik a szüret. Ott ugyancsak az ilyen alapvizsgálatok, cukor, sav, ph. mérése. Erjedés közben is szoktuk vizsgálni ugyanezeket, mint az előbb, kiegészítve az alkohol és illósav méréssel, az almasav méréssel. Amikor az erjedésnek vége, akkor jön a sav és almasav mérés. Ez kerül előtérbe, mert általában magasak az erjedés végén a savak, és lehetőség van a savtartalom csökkentésére biológiai módszerrel. Az almasav baktériumok elbontják az almasavat és ezáltal csökken az összes savtartalma a bornak, egyúttal az almasavból tejsav képződik, ami egy bársonyos ízt ad a bornak. A villányi oportók azért voltak ilyen szép bársonyosak, mert a régi öregek úgy csinálták a kádban, hogy hagyták törkölykalap alatt, szépen lesimították, régebben lesározták. Itt-ott még most is fellelhető. Úgy engedték le a pincébe, hogy az szinte tükrös és szép bársonyos volt.

KD: Tulajdonképpen a tejsavtól kapja az oportó azt a ...

NGy: Meg a tanninok érése, ami megtörténik a törkölykalap alatt. A színek stabilizálódnak. Ennek hármass célja van: az almasav lebomlása, a színanyagok kioldása, meg a stabilizálódás. Az oportó szőlő, ez volt a legelterjedtebb a villányi borvidéken, az amúgy sem egy tannin-dús bor, az tényleg bársonyos italt ad.

KD: Van még esetleg a villányi öregek között, aki így csinálja, ilyen tradicionálisan, hogy lesározza? Vagy ez a régi módszer már eltűnt?

NGy: Itt-ott még csinálják, például én is. A sarat elhagyjuk, marad a tartályban, szépen lesimítjuk a felszínét és megszórjuk a törkölykalap tetejét borkénnel, és teljesen lefóliázzuk, hogy légmentes legyen. Végül is ez a lényege, hogy légmentes legyen, nehogy az illósodás megkezdődjön a felszínen. Ugyanott megtölteni, hogy meginduljon az almasav bomlás. Ha megjön. Ha nem akar megjönni, akkor lehet kapni baktériumtenyészeteket, amit bele kell rakni megfelelő módon, és akkor az megcsinálja, vagy nem. Sajnos nagyon sokszor előfordul, hogy kínlódunk az almasav bomlásával, mint most például. Minden évben van valami. Most sok helyen nem akarnak elbomlani az almasavak az oportóban. Pedig itt a Szent Márton nap és ki kéne jönni a Márton napi borokkal, és kevés az idő. Ilyenkor azt sem tudjuk, hogy miért nem megy.

KD: Időjárás lehet?

NGy: Ezt kéne egyszer kikutatni, de hát minden évben mást kellene kikutatni.

Amikor az almasav bomlás lezajlott, utána a borok fejtése következik, és egy stabilizáló derítés. Ez már tulajdonképpen a palackozásra való előkészítés. Tulajdonképpen fehérje mentesítés, tisztítás a derítés.

KD: Tehát ott még vannak fehérjék? Miből?

NGy: Az élesztő bomlásának a melléktermékei. Amúgy a szőlőnek is van fehérjetartalma, az is benne van. Ezek a fehérjék szoktak a későbbiekben a fehér és rozé borokban láthatóvá válni, a fehérjék összezsapódnak, koaguálnak és egy zavaros lötyöt kap az ember.

KD: Ha ez megvan, palackba kerül, akkor utána már nincs vele semmi?

NGy: Akkor már nincs. Ha már az almasavat is sikerült kiüldözni a borból, akkor már nincs gond. A megfelelő kénszint beállítása az mindennél fontosabb. Egyelőre annál jobb tartósítószer nincs.

KD: Ha valamiből több van, akkor azt ki lehet vonni?

NGy: Ha a savra gondolunk, akkor lehet savcsökkentést csinálni kémiai szerekekkel, hogyha ezzel a biológiai módszerrel nem megy. Csak az nem ad olyan szép eredményt, mint maga a természet.

KD: És a kén? A kén is ki lehet csapatni valahogy?

NGy: Még azt is. De az annyira mikro mennyiség, hogy amikor palackozásra kerül sor, a szűrésnél kiszűrődik.

KD: Minőség szempontjából a villányi borok a kezdethez képest most hol tartanak? Hogy látja, lehet-e valami összehasonlítást tenni? Jelentős minőségű javulás ment végbe, vagy csak a csúcsborászoknál van egy általános minőség emelkedés?

NGy: A csúcsborászoknál mindenképpen, főleg a nem olcsó technológiák alkalmazásával. Ahhoz olyan berendezések kellenek, már a szüretnél olyan zúzó-bogyózó berendezések, hogy a legkíméletesebben roppantják össze a bogyót, hogy a mag ne sérüljön meg, minél kevesebb kocsány legyen benne. Ez technológia és pénz kérdése, a korszerű módszerek. Emiatt aztán a csúcsborászok legelsők. De most már elég sok csúcsborászat volt. Annak idején, amikor elkezdődött, akkor négy volt, a Gere, Bock, Tiffán, Polgár.

KD: Most már Vylyan, Malatinszky, Günzer ...

NGy: ... Gere Tamás, szóval vannak itt sokan. ...Siklóson is van jó borász, Ricu Tamás például.

KD: A bor minőségét hol lehet elrontani maga szerint?

NGy: Mindjárt az elején a szőlővel. Ha nem teljesen egészséges szőlőt szüretelnek, akkor már mínusszal indul a bor egy kicsit. Utána már nem valószínű, hogy meg lehet csinálni csúcsborrá. Ha egészséges, de túlterhelt a szőlő, abból sem lehet nagyon jó borokat csinálni. Azok közép kategóriájú boroknak megfelelnek, jól ihatók, de nem azok a csúcsborok, amiktől Villány híres lett.

KD: Az, hogy csúcsbor, nyilván érzékszervileg mondják. A csúcsborban ki lehet azt mutatni, hogy olyan összetevők, ásványi anyagok, olyan ...

NGy: Azt csak érzékszervileg lehet. Íz, szag, látvány ... Azt nyilván nem lehet megmérni, hogy milyen hosszú utóíze van egy bornak például.

KD: Tehát ez szubjektív?

NGy: Aztán a borkezelés során, erjesztés közben lehet elrontani. Nagyon sok helyen van, ahol el lehet rontani a bort.

KD: A villányiak szeretik egy kicsit Bordeaux-hoz hasonlítani magukat.

NGy: Biztos, hogy tudunk készíteni bordeaux-i minőségű borokat, csak a marketing hiányzik. Meg mióta csinálják a franciák? Mióta híresek? Mi meg húsz éve kezdtük, előtte nem erről voltunk híresek. Hanem a csinált borokról. Siklós is arról volt híres.

KD: Szóval akkor a kistermelők is idejönnek, hogy nézzen rá a borukra? És a kistermelők palackoznak?

NGy: Csak saját részre. A siklósi nagytermelő, Fontányi sem túl sokat palackoz, hanem kannás borként értékesít. Van más is, mint Gertner, aki ezer hektós, ő is folyó borokat értékesít, van még egypár közepes termelő Siklóson is, de nem a csúcsminőségre törekednek, hanem hogy jól iható, jó ár - érték arányú borokat tudjanak a piacon folyóborként eladni. Kocsmákban meg nagyobb elosztó helyeken.

KD: Gondolom, maga szereti csinálni ezt a kísérletezést.

NGy: Én vegyész vagyok, nem borász, csak azzá lettem. Amúgy nekem nagyon sokáig nem volt szőlőm, apámnak volt, de nem volt számottevő. És amikor elkezdtem ezt csinálni, akkor nagyon sokszor éreztem, hogy nem tudom, hogy kell csinálni vörösbort, tulajdonképpen nem tanultam, nem tudtam tanácsokat adni. Akkor vettem oportó területet és magam is elkezdtem csinálni és akkor éreztem rá, hogy mit miért kell. Előtte csak elméletben tudtam. Egyébként nagyon sokat tanultam a borászoktól, egymástól, oda-vissza. Utána már tovább tudtam adni másoknak ezt a tudást. Tényleg autodidakta módon lettem borász.

KD: Akkor ez egy bizalmi állásnak tekinthető?

NGy: Igen. Nem tehetem meg azt, hogy nekem bevall valaki valamit, mint egy gyóntató papnak, és azt továbbadom valakinek. Az rosszul sülné el. Szóval magamról nem sokat tudok beszélni. Most elmeséltem, hogy mit csinálok.

KD: Kapott-e már valamilyen elismerést, vagy kitüntetést?

NGy: Nem. Még dicséretet se sokat. Inkább akkor szoktak szólani, ha valami nem tetszik. De ezek szerint, a háttérben azért csak elismernek.

KD: Köszönöm a beszélgetést!

Interjú Malatinszky Csabával 2014. március

„A sikerességet én abban mérem, hogy a boromat szeretik az emberek, vagy nem szeretik.”

KD: Mik azok az értékek, amik jelen vannak az életében, munkájában és valamiféleképpen a családhoz köthető? Mit hozott a családból?

MCs: Édesanyám 88 éves és rendszeresen találkozom vele minden héten. Nem is tudom, hogy lennék-e valaki egyáltalán a családom, a felmenők nélkül. Úgy érzem, hogy minden igazán jelentős dolgot, ami később meghatározó szerepet játszott/játszik az életemben, annak mértékeit otthonról hoztam. Igazán ezek az igazi meghatározó élmények. Később az ember saját inspirációi hozzák már a fejlődést és a fejlesztés képességét. A kulturális alapállást, a világhoz való viszonyulást otthonról hoztam. Tekintettel arra, hogy a háború előtt a családnak mind a két ága földbirtokos volt, a birtok felépítése, a birtok igazgatása, a mit-hogyan tudás, igazán édesanyám elbeszéléseiből származik. Mindent a szerint építettem föl, ahogyan tőle hallottam. Nyilvánvaló a megélt bölcsesség. Okosnak lenni kevés. Az csak egy egyszerű intellektuális képesség, és abból, így vagy úgy viszonylag sok van a világban. De az igazi tudás, ... mi is a tudás? A tudás az ismeretek be- és megemlése a gyakorlat által. Ismereteket, az iskolapadban vagy könyvek elolvasása által szerezhethetünk, míg a tudás az, amikor az ismereteket átültettük, szintetizáltuk és megvalósítottuk. Én az édesanyámtól már komoly tudásokat kaptam. Ő ezeket mind tudta, látta, hogy működött, és így tovább. Tekintettel a vele való teljes érzelmi azonosulásra, és tudván azt, hogy sem hozzá nem tesz, sem el nem vesz belőle, így ez nekem teljes mértékben hiteles kép volt. Az Ő segítségével, így építettem fel a magam kis birtokát. Jöttek a dolgok és csináltam. A borászatot sem az iskolapadban ülve tanultam. A tanulásnak számomra nem az a hiteles módja. Tanultam persze valahonnan, valakiktől, valakik között, valakik által és azután ezeket megpróbáltam átültetni a gyakorlatba.

KD: Ön a 90-es években sommelier volt, boltot nyitott, elment Franciaországba, más helyekre ... Hogy történt ez? Mit csinált? Beállt kapálni vagy interjúkat csinált?

MCs: No, hát ez nagyon érdekes, legalábbis utólag érdekes. Jó pillanatban jó helyen voltam. Amikor a jó pillanat elérkezett, akkor én arra felkészült voltam, hogy az a pillanat és persze én is a pillanatban ki tudjon teljesedni.

KD: Ez mit jelent konkrétan, hogy jó pillanat és jó hely?

MCs: A jó pillanat az, hogy ott volt a rendszerváltás, ami nagyon megkönnyítette a helyzetet. Nagyon finoman fogalmazok, hogy nekem az előző társadalmi rendben elég erős beilleszkedési gondjaim voltak, és ennek sok-sok hátrányos következményét is viselnem kellett. Számomra igazán megváltásként érkezett el az új Alkotmány és a minden ami ezzel jár. Ettől kezdve hatalmas súlyokat rázhattam le magamról és nekikezdeztem saját életemnek, hogy azzá válhassak, aki szerettem volna lenni. A másik pedig, ami ezzel járt, a kísérőjelenségek, a reprivatizáció. Ezt abban a tekintetben mondom, ahogy mondjuk a Gundelt reprivatizálták. Amikor Estée Lauder megvásárolta a Gundelt, akkor Ő már engem kért föl, hogy a bor- és italügyek igazgatója, egyben az első magyar sommelier is legyek. A gasztronómiában jól felkészült szakember voltam nemzetközi színvonalú tudással, úgyhogy nem az utcán találtak, hanem ajánlás alapján jutottak el hozzám. Tízperces beszélgetés után kiderült, én kellek nekik.

KD: Ennek az előzménye, hogy felkészült volt a ...

MCs: Felkészült voltam a pillanatra, lehetett engem választani. Másrésről, tudtam élni a lehetőséggel, nem hagytam elcsúszni.

KD: De a fölkészülési szakasz, ... hogy jutott el odáig, hogy ezek az urak tíz perc után azt mondják, hogy ez a fiú kell nekünk. Mi volt előtte?

MCs: Egyrészt a családban a borról alapszinten viszonylag jól tudtam. Ez még önmagában kevés lett volna, de más is volt a tarsolyban. Amikor az első borismereti vagy sommelier kurzust – még a rendszerváltás előtt - itthon Rohály Gáborék meghirdették, rögtön jelentkeztem. Egyike voltam azoknak, akik azt a kurzust elvégezték, végül a „legjobbnek” kijáró elismerésben is részesültem. Valamelyik osztrák rádióállomás készített is velem egy interjút, ami azután meg is jelent a Feinschmecker-ben. Ez volt a dolgok egyik része. A másik pedig az, hogy utána autodidaktaként nagyon mentem a bor és a téma után.

Közben megint csak jókor jó helyen voltam. Azok közé tartoztam, akit fel lehetett kérni ilyen feladatra. A Petneházy Contry Club akkor épült és annak én lettem a gasztronómiai igazgatója. Ott a bornak már nagy és kiemelt szerepet szántam. Ott születhetett meg valószínűleg az első magyar borkönyv, amelynek volt tematikája, a borvidékek szerint mutattuk be a borokat leírásokkal. Voltak igazi borospoharak, klímaszekrényt hoztam be Magyarországra, ami korábban sehol sem volt. Akkoriban mindenki a Fórum Grill-be szeretett járni, az volt a sikk. Ott ezekben az egyszerű bisztrópoharakban, - ma már az ember a hasát fogja nevéttében - hordták ki a bort szobahőmérsékleten, 25 fokon körülbelül, és így tovább. Ezek ilyen apró kis dolgok voltak látszólag, de valójában mérföldkövek, amelyek ma már sokszor természetesnek tűnnek. Voltak idők, amikor ezek nem voltak azok.

Az ismertség onnan volt, hogy Budai Gábor, akkor a Fórum hoteligazgató helyettese, hétvégeken a Petneházy Country Clubba járt a családjával. Ott ismert meg engem és látta, hogy miket művelek és ezeket a dolgokat akkoriban úgy megcsodálták. Budai Gábor lett a Lauder féle Gundel első embere, és így, meg a szakmai ajánlások alapján igazán én lettem az egyetlen komoly jelölt ebben a témában. Láng úr volt a szakmai csúcsmenedzsere a Gundelnek, vele beszélgettem néhány percet, és azt mondta, hogy én kellek nekik.

Ez volt az előélet. Utána mindenki jött, eléggé nagyfokú kíváncsiság volt a rendszerváltás után, hogy is alakul az élet Magyarországon. A befektetők is jöttek kíváncsiskodni. A nemzetközi borvilágnak jó néhány jelentős, emblemikus figuráját ismertem meg. Így találkoztam Jean Michel Cazes-al és Piero Antinorival is, akik tanulmányútra, meghívtak a birtokukra. Számomra ezek által az utak által nyílt ki igazán a bor világa. Nagyon sokat köszönhetek Cazes úrnak.

Volt egy szakasza az életemnek, amikor meg kellett húzni magamat. Én mindig nagyon sokat olvastam, az édesanyám könyvtárat vezetett, könyvek között nőttem föl. Az édesapám irodalomtörténetet tanult valaha. Művészeti pályára készültem, csak a beilleszkedési nehézségek miatt eltanácsoltak. Főleg filmet szerettem volna rendezni, könyvet írni, a színház is nagyon vonzott. Ezekben szerettem volna magamat kiteljesíteni. Ehhez képest a mában, nincs televízióm, olvasok esténként és zenét hallgatok. Nálam ez a nap vége, olvasok. A könyvekből nagyon sok mindent vehetünk magunkhoz, csak arra kell ügyelnünk, ne járjunk úgy, mint a forgószelebe került hajó, hogy semmilyen irányt sem képes fölvenni.

KD: Külföldön egy-két hetet, hónapot töltött évente?

MCs: Évente többször is voltam, főleg Medoc-on, az lett nekem az igazi.

KD: Ez intenzív beszélgetéseket, látogatást, kóstolást jelent? Hogy volt?

MCs: Először kóstolások voltak, aztán hordó összeállításokra is meghívtak. Benne voltam, tudtam ott létezni, jönni-menni velük különböző kóstolókra. Szerencsés adottságom volt, nagyon jól kóstoltam. Nagyon jól analizáltam, valószínűleg édesanyámtól örököltem, bámulatos orra van. (Rágyújtottam egy cigire diákkoromban és képes volt 7-8 méterre ellenszélben észrevenni. Hihetetlenül jó a szaglása. Este hazamentem, az ő szobaajtaja már csukva volt. Beléptem az előszobába szép csöndben, próbáltam egy kicsit távolabb menni az ajtajától, de már kiszólt, hogy 'hú, de bagó szagod van!').

Nagyon jól kóstoltam és semmiféle gátlásom nem volt. Amiket éreztem és gondoltam, azokat megfogalmaztam és el is mondtam. Ilyen helyeken, ahol én Medocon jártam, a borászati igazgatónak pont arra lett volna szüksége, hogy egy zöldfülű mondja el a számárságait? Nem tudom. Megkedveltek és hoztak meg vittek magukkal.

Tehát ezek voltak a medoc-i tapasztalatok. Azután meghívást kaptam Champagne-ba és a Moët et Chandon-nál voltam. Ott pezsgő alapházásítást, meg pezsgőkészítést tanultam, Cognac-ban is jártam Hennessy-nél, ott cognac blending és még egy kicsit a Taransaud-nál is voltam. Ott a hordókészítést nézegettem, és hát igazában a nevezetes helyek tömkelegén, Medoc –on, Sauternes-ben, St. Emilion-ban, mindenhol.

KD: Egyébként franciául, angolul beszél?

MCs: Angolul inkább, franciául többet értek, mint tudok. Angolul és németül problémák nélkül. Németül valaha elég jól tudtam, irodalomból tanultam meg, Goethe-t olvastam eredetiben, és nagyon gyorsan eljutottam erre a szintre, heti kétszer egy órával, munka mellett. Érdekelt, meg egy fantasztikus tanár nénim volt. Ő volt egy másik őrangyalom, főleg a nyelv szempontjából.

KD: A francia kapcsolatok még most is élnek?

MCs: Igen. Tavaly nyáron is ott voltam. Időközben megtudták, hogy borász lettem.... Kedveltek, barátságok alakultak ki. ... A tempója a dolognak, az félelmetes.... 91-92 körül zajlottak ezek, meg 93-94-ben a tanulmányutak és 97-ben megcsináltam a saját borászatomat. Volt, aki óvott ettől: „Ó, ne csináld!” Bacsó Andrással (a tokaji Oremusz igazgatója) beszélgettünk, jóban voltunk nagyon, találkoztunk. Egy felkészült, nemzetközileg is abszolút elismert valaki, nem véletlenül választották őt a Vega Sicilia tulajdonos Alvarezék , és már húsz éve Ő az igazgató.

1997 januárjában még mindig nem döntöttem el száz százalékosan, pénzem nem nagyon volt rá, valamicske alakulgatott. Még a tervek sem voltak kész, csak a fejemben, de azt mondtam neki: „András én meg akarom ezt csinálni.” „Csaba, ne viccelj már. Ez így öngyilkosság.” – mondta ő. Egy hónap múlva mégis csináltuk. Négy és fél hónap alatt építettem fel a borászatot 97-ben. Ez volt az első modern borászat ebben a térségben. Technológiailag is az első olyan, ahol irányított erjesztéssel készültek a borok, és így tovább. Gazdasági vállalkozás szempontjából ez többszörös öngyilkosságnak látszott. Körülbelül 20 százalék önerőm volt, a többi mind hitelből jött.

KD: Nem voltak pályázatok?

MCs: Nagyon gyenge. Egy év alatt 100 milliót kellett elkölteni a rendszerre, meg palackozó, meg minden, és összesen talán 10 millió támogatást kaptam hozzá. Ötéves futamidőre, 28 %-os kamatra, és így tovább. De sikerült.

Ráéreztem, hogy a borban megvan ugyanaz a kifejezési lehetőség, mint a művészetben. Most nem szeretném azt mondani ezzel, hogy amit én csinálok az művészet, de vannak

aspektusai az önkifejezésnek. A bor, ha az ember nem merül el a technikában, hanem viszonylag kevés technikát alkalmaz, akkor nagyon személyes üggyé válhat.

KD: A korábbi interjúiból, írásaiból és a mostani beszélgetésünkből nekem az a kifejezés ugrik be, hogy maga nem 'borfilozófus', mint Hamvas Béla, hanem 'bor - gondolkodó'.

MCs: Nem törekszem a tudatosságra, hanem tudatos vagyok. Nekem megszületik egy ötlet a fejemben, és ha ez olyan mély, akkor természetesen visszajön, és ha hamar visszajött, vagy többször, akkor a jelzéseket értékelem, hogy ezzel foglalkoznom kell. Utána elkezdem felépíteni a fejemben a rendszert hozzá. Mindent így csináltam. Nekem igazában a fejemben a bor volt meg, hogy milyen borokat szeretnék készíteni, én ahhoz építettem fel a rendszert.

KD: Hogy születik meg a gondolat? Olvastam a honlapján a kövesföldi préházról ...

MCs: Inspirációval. Utána ezt átültetem a gyakorlatba. Én ilyen vagyok.

KD: Tehát ha van inspiráció, utána egy tudatos, kiszámított terv következik?

MCs: Nevezzük törekvésnek. Azért, mert a kiszámított az inkább az iparszerű, technokrata megközelítésű borász-gondolkodásra igaz. Tudatosság és a törekvés, azt gondolom, hogy ezt a kettőt tudnám összekötni. Persze ezen kívül ott van a rajtunk kívül álló tényezők sokasága is, amelyek van, amikor segítik, és van, amikor nehezítik a produkciót és akadályokat gördítenek. Mind ezektől függetlenül, a törekvés és tudatosság jelen van.

KD: Miért Villány? Miért nem Tokaj? Vagy Badacsony?

MCs: E kettő között hezitáltam. Vörösbort akartam készíteni és Medoc-on is ez volt, ami valamiért akkor nagyon érdekelt. Azután itt rögtön elkezdtem a fehérrel is foglalkozni már az első évjárattól.

KD: Olvastam, hogy az elején olyan megoldás alakult, hogy volt egy címke, hogy Ön a sommelier, a bor viszont Bock neve alatt ment.

MCs: Medoc-on a tanulmányutak hatására lobogott bennem a lelkesedés és azt gondoltam, hogy ezeket az eljárásokat és tudásokat Magyarországon is meg kellene honosítani. Akkor megkerestem a villányi kistermelőket, akik akkor kezdők voltak, hogy dolgozzunk együtt. Vannak elképzeléseim, ötleteim, egy bizonyos képességem a 'blendingre', az összeállításokra, a kóstolásokra. Szóval tudtam valamit adni, ami itt nagyon újszerű volt. Akkor hoztam a saját hordóimat, 100 darab barrique hordót és azt négy termelőnél helyeztem el. Azért, hogy ez legyen a Sommelier brand. Akkor született a márka, és alatta hol Bock, hol Jekl Béla, hol Pintér Béla neve volt. Neuperger Balázssal Bólyból pinot noire-t készítettem, szóval ez volt az első brand. Ezekben az együttműködésekben sokat tanultam, kipróbáltam dolgokat, amelyeket korábban másutt láttam, gondoltam. Nyilvánvalóan sokat tanultunk mindannyian.

Azt láttam, hogy igazán előrelépni, abba az irányba menni, amit én szeretnék, csak akkor tudok stílusban és mindenben, ha sajátom lesz.

KD: Egy kicsit ugrunk. Végignézzve a honlapját, amelyen ott van 8-10 híres borszakértő, világhírű ember, az a kérdés fogalmazódott meg bennem, hogy vajon mit gondol, hogy kik tettek külföldön a legtöbbet a villányi bor megismertetéséért?

MCs: A Steven Spurrier-t és a Caroline Gilby-t. Őket hívnám meg. Velük nekem nagyon jó személyes kapcsolatom van, és éppen azon dolgozom, hogy jövőre idehozzam a Stevent. Az egyik legnevesebb szakíró a világon, a Decanter szerkesztőségének elnöke. Robert Parker, Jancis Robinson és Steven Spurrier, ők a három legismertebb ember a bor körül. A dolog úgy történt igazából, hogy ők engem fedeztek föl és rajtam keresztül jutottak el Villányhoz. Villányt korábban nem ismerték. Amikor a Serena fehérborom a Decanterben a „Best Old World White” lett, akkor Steven Spurrier fölött és megkérdezte: Csaba, Te hol is dolgozol? Hogy is hívják azt a vidéket, ahonnan Te vagy? Ugyanígy a cabernet franc-ok és egyebek dolgában, az is egy külön történet.

2000-ben döntöttem el, a cabernet franc-t azóta emeltem ki zászlós borrá. A tudatosság nagyon működik egy grand terroir megalkotásához. 2000 óta minden évjárat megvan ebben a minőségben. Vannak a terroir-ok és van a grand terroir. A grand terroir el kell, hogy érjen minden évben egy nagyon magas szinten elfogadható eredményt. Ehhez nagyon jó ültetvények kellene, a képzeletbeli kaleidoszkópban minden apró részletet helyre kell tenni.

KD: A villányi borászok használják a terroir kifejezést. Értik Villányban azt a terroir koncepciót, amit a Villány Magazinban kifejtett?

MCs: Nem. Ezt nemzetközileg is alig értik. Alapvető üzleti érdek van abban, hogy torzítsák a fogalom igazi jelentését. Ha terroir-ról van szó, akkor azt mondom, hogy van egy név, és van hozzá egy termőhely. Akkor az egyértelműen jelzi, hogy ez nem a Horvát-féle, vagy nem a Kis vagy a Nagy-féle Kövesföld, hanem ez a Malatinszky-féle Kövesföld. Ezek így nyernek igazi értelmet. A terroirt mi, emberek hozzuk létre. Terroirt nem lehet találni. A terroir kulturális fogalom, egy összegző megfogalmazás. Az agráriumban, a szántóföldi kultúrában csak egy földdarabról beszélünk és a szó szerinti jelentése franciául nyilván a föld. A bor egy kultúrcikk. Amikor a szőlőt leszüreteljük, akkor befejeződik az agrártevékenység. Akkor kezdődik a kultúrcikk előállításának a folyamata.

KD: Lenne értelme egy Villány-Bordeaux kóstolót csinálni?

MCs: Azt gondolom, nem lenne értelme. Ebből kellene kitörni, ezekből az összehasonlításokból. Pont az egyediség. A terroirnak az a lényege, főként ha grande terroir-á tud válni, hogy önmagaként kell bemutatni. Esztétikumról beszélek. Az esztétikumon mit

versenyeztetnek? Ha mondjuk itt van két gyönyörű szobor, akkor melyik a szebb? A Pieta vagy a Dávid? Ez képtelenség. Érthető, hogy ezek teljesen fölösleges kérdések. Mind a kettő szép.

KD: A következő 5-10 év milyen változásokat hoz Villálynak? Mit lehet látni most?

MCs: Néhány éve megszületett a döntés, a cabernet franc lesz a borvidék zászlósbor. Nagyon örülök, hogy ebben a témában létrejött az összefogás. Az úton elindultunk, a folyamatos építkezés a feladat. Vonatkozik ez a termelésre és a kommunikációra egyaránt. Ez a döntés nagy változást hozhat Villány életében. Ez az esély, hogy Villány, mint borvidék a nemzetközi élvonalban ismertté válhasson és ott a helyét megtartsa. A hangsúly, a készítés módján van. A korszerűség elengedhetetlen. Feladatunk, kihasználni azokat a lehetőségeket, amiket az egyediség kínál. Az egyedit létrehozni... Látnunk kell, hogy sem Magyarország, sem Villány nem rendelkezik azokkal az adottságokkal, amelyek alkalmassá tennék nagyszámú tömegtermék előállítására. Nem beszélve arról, hogy rangban nagyon messze esik egymástól egyedit létrehozni vagy tömegcikket gyártani. Ezt így lehet a legegyszerűbben kifejezni, hogy az egyiket készítik, a másikat gyártják. Ez egy nagyon komoly kulturális edukációt is igényel. Ez a termékek, jelen esetben a villányi borok, jövőbeni minőségét is mindig az fogja meghatározni, hogy a termelőknek milyen szintre sikerült emelkedniük-saját pályájukon. Bármilyen jó is a föld, a bort nem a föld készíti.

KD: Villányban van már 2-3 generáció. Volt egy nagy 'úttörő' csapat, jött egy második hullám a kilencvenes évek második felében. Itt vannak a gyerekeik, már borászkodnak, nyelveket tanultak, külföldre jártak iskolába, járták a világot. A fiatalabb generáció kicsit más szemléletet hoz?

MCs: ... Nem azt mondanám, hogy más szemléletre van szükség, hanem a korszerűség felismerésére. Nézzük meg, hogy mi a korszerű, mit üzen a korszellem? A korszerűséget, véleményem szerint, úgy kell érteni, mint ami a korszellem sugallatát leképezi. A korszellem láthatatlan valami. Nem a trendi magazinok írnak a korszellemről, a korszellem csak sugallatként van jelen. Például mi az, ami ma mélyen foglalkoztatja az emberiséget? A túlélés, és az, hogy lehet a túléléshez hozzájutni. A túléléshez való kapcsolódás és annak elősegítése. Az teljesen egyértelmű, hogy minél kevesebb természeti károsodást kell okozni. Hogy tudjuk ezt tenni a szőlőtermesztésben? Úgy, hogy a biogazdálkodás területét növeljük. Az így született borok nem tartalmazzak egy csomó olyan anyagot, nehézfémeket, vegyszereket, amelyek egészségkárosítók lennének. Ez is a korszellem üzenete. Úgy örömet okozni, hogy az közben ne rongáljon, sem az emberi egészségben, sem a természetben.

KD: Hogy lett bio-gazdálkodó 2009-ben? Mi inspirálta és hogy tanulta meg?

MCs: A saját élelmezésemben ezt már régóta csináltam. 2003 óta magam termelek biogyümölcsöt és –zöldséget. Az abban elért eredmény olyan jó volt, hogy akkor azt mondtam: ezt kell csinálni a szőlőben is. Sokat utaztam mindig, ma is sokat utazom a világban. Az volt az érzésem, hogy nincs már ehető zöldség. A legjobban a paradicsom bosszantott, hogy egyszerűen nem lehetett sehol egy normális paradicsomot enni és már mindegy volt, hogy melyik országban járok. Mindenütt ugyanazt a piros kőkemény labdákat adják az embernek, amit ha leejt, fölpattan. Egy hónapig is ott lehet hagyni bárhol és semmi baja nem lesz. Vajon mitől? Nem tudom megengedni magamnak, hogy egyek egy normális paradicsomot? Elmentem biogazdaságokba külföldön, hoztam bio-palántákat és harminc féle bio paradicsomot kezdtem el termelni 2003-ban. És ha már ez volt, akkor hozzá természetesen az összes többi kerti zöldségeket, amik szokásosak. Szerintem huszonvalahány féle zöldséget termelek, ezt csak saját részre. A préházban már tavaly is elkezdtek, hogy ezeket az alapanyagokat főzzük és adjuk vendégeinknek. Akik már jártak ott, értékelték. Nagyon másmilyen, nagyon különböző.

KD: Kiírtam egy régebbi interjújából, amiről most is szó esett, hogy „a bor esztétikai értékeket képviselő kultúrcikk”. Ezt a gondolatot mások is képviselik?

MCs: Biztos. Ahogy ez a gondolat bennem megfogalmazódott, úgy másokban is biztosan létezik. Általában semmi sem egyedülálló.

KD: Mekkora lehet most Magyarországon az a kör, aki a minőségi bor iránt elkötelezett és tudatos fogyasztó? Lehet ezt becsülni valahogy?

MCs: Fogalmam sincs. Nem vagyok mérvadó ebben a tekintetben. Azért nem, mert több mint tíz éve nem olvasok újságot, televíziót se nézek. Bartók rádiót hallgatok, zenebarát vagyok. Lepakcsoltam magam a közéletre, sokkal jobb így az életem. Így aztán ilyen társadalmi folyamatok meg rétegződések megítélésében nem hiszem, hogy mérvadó lennék. Hármass rétegződésű ugye a termék piramis, van a klasszikus, a prémium és a szuper-prémium. Nálam a felső kettő van, az volt mindig a törekvés, hogy abból minél többet megvalósítani, mert azt hiszem, hogy az az érték. Nem hiszem, hogy nagyon sok borászat így működne. Összességében azért már észrevehető mennyiségű prémium bort készítenek Villányban, azt azért csak megissza valaki. Nálam az export jelentős, több, mint 50 százalékot exportálok. Volt már év, amikor majdnem 70 %-ig mentünk.

KD: Amikor jön egy borszakértő és végigkóstolják a borokat, hogy zajlik az? Maga mire kíváncsi a szakértő véleményéből? A bor készítője mit hall ki a véleményekből?

MCs: Miután én nem reflektív, hanem alkotó típus vagyok, aki létrehoz valamit és utána megpróbálja elfogadtatni, ezért jellemzően nem befolyásol. Ha tudom, hogy a rendszer jól van

felépítve és ez egy nagyon magas minőségben felépített rendszer, akkor azért, mert ez abban a pillanatban nem okozott valakinek lelkesedést, azért nem változtatok rajta. Amikor én Magyarországon elkezdtem a boraimat készíteni, nagyon kevesen értették, pedig semmi különös nem volt benne. A frissességet mindig nagyon fontosnak tartottam. Mind a mai napig. Hogy legyenek aromatikusak, legyenek lendületesek. Most a kétezres cabernet sauvignon-omat mindenhol veszik és viszik. A kétezres, tökéletes állapotban van. És fogalma nem volt az embereknek, hogy én mit csinállok. Se a szakíróknak, senkinek. Összehasonlításként más kétezreseket megkóstolnak, azt már nem akarják venni. Ez, amikor megvan egy képe az embernek, hogy mit akar építeni, és azt meg is tudja csinálni. Hiába mondott bárki bármit, kitartottam mellette. Ez nem jelenti azt, hogy az ember tévedhetetlen. Volt már olyan dolog, ami tudom, hogy nagyon jó, mégsem lett sikeres igazából. A sikerességet abban mérem, hogy szeretik az emberek, vagy nem szeretik. De ettől függetlenül semmit nem csinálnék másképpen. Én ezt iszom rendszeresen és tudom, hogy mennyire jó. Nem várhatjuk el a világtól, hogy folyamatosan udvaroljon nekünk.

KD: A válság hogyan hatott Villányra?

MCs: ... régen a vásárlók a kocsi csomagtartójába beraktak néhány láda szuper prémium bort. Ezek a vásárlók erősen megfogyatkoztak. Ezek a bevételek nyilván hiányoznak ... A probléma az, hogy összekeverik a fejlődést a növekedéssel. Fejlődni kell, nem növekedni. Ez a hisztérikus növekedés, láttuk, hogy a világot hova vitte. És ez a borászatokra is igaz. Ma már vannak igazán jó megjelenésű helyek és közben gyakran hiányzik belőle az igazi szaktudás. Egy csomó szempontból tudás-deficit van, ami jellemző az egész országra is. Ez egy visszahúzódó, rendszerező időszak, és ez jó. Nem tudom, hogy ez annak a folyománya-e (a válság gazdasági hatásainak, vagy sem), de most ez az összefogás, a módszeres együttgondolkodás csak ezekre az évekre tehető. Elképzelhető, hogy ez felébresztette bennünk azt a gondolkodást, hogy vannak olyan dolgok, amelyekben együtt többre mennénk, mint külön-külön. Ez nem arculatvesztést jelent, hanem azt jelenti, hogy vannak olyan folyamatok, amelyeket együtt sokkal hatásosabban tudunk végezni meg serkenteni, mint külön-külön.

KD: Itt él a térségben, Budapesten meg az egész világban. Villányi borvidékinek érzi magát, villányinak, siklósinak, gyűdinek, vagy budapestinek, világporgárnak?

MCs: Ezt a szót nem szeretem, hogy világpolgár. Én nagyon Magyarországhoz kötött vagyok annak ellenére, hogy nagyon sokat utaztam és rengeteg lehetőségem is volt. Az elmúlt tíz évben két francia birtokalapításra is felkértek, hogy csináljunk egy birtokot Bordeaux-ban meg Languedoc-ban. Felkértek, hogy én legyek a szakmai ember, de eszem ágában sincs

menni. Annak idején nagyon nehéz körülmények között is úgy döntöttem, hogy már csak azért sem megyek el. Itt is kell valamit mutatni és itt sokkal nehezebb. De azért sokat megyek, sokat vagyok a világban. Jól érzem magam ezen a vidéken. A természet maga, ami nagy pluszt hoz az életembe. Ma is szőlőbejáráson voltam, közben láttam ezt-azt és mindent fotóztatok, a facebookra is minden képet én készítek, amik fönt vannak. Most már csak a természet-képeket rakom föl, mert ez érdekel legjobban. Nem gondoltam volna annak idején, mert nagyon urbánus gyerek voltam sokáig. Aztán itt kerültem közel a természethez. A szívem csücske azért Gyűd lett, több ok miatt is. A bor miatt. Fantasztikus lehetőség, hogy milyen borokat lehet ott készíteni, másrészt a táj szépsége. Ennek volt a folyománya, hogy ezt a préházat is elkezdtem gyógyítani, most már egész jól haladunk. Most éppen a növényeket ültetjük, csinálunk egy szép levendulást a préház előtt. Ötezer tő levendula lesz, holnap kezdjük.

KD: Milyen a főnök Malatinszky Csaba? Hogy szedte össze a csapatát? Kik dolgoznak magánál?

MCs: Egyrészt talán mondhatom, hogy jó főnök vagyok, mert nagyon át tudom érezni az emberek problémáit, és így emberileg nagyon együtt vagyunk. Másrészt nem vagyok jó főnök azért, mert nem az operatív menedzselés az én elsődleges legjobb képességem. Én a kreativitásban vagyok jó. Csinálom, csinálom, csinálom a menedzselést... de nem ez az, amiben igazán jó vagyok. Megcsinálom, mert a rendszer működik, precíz vagyok. Ilyen borokat nem lehet egy nem precíz rendszerben készíteni. Szóval ez megy, de pontosan tudom, hogy nekem nem ez az igazi erényem. Ezt mások sokkal jobban csinálhatják. Ha látok olyan munkát, ami kicsit is odázható, azt rögtön félretolom. Ebből fakadóan hegyekben van 'az omlás'. Ez természetesen a hivatalos iratok és a különböző adminisztráció, hogy is mondjam, abban nem érzem annyira jól magam.

KD: A honlapján van egy hongkongi borbemutató. A képek többségénél egy nagyon fegyelmezett, visszafogott ember ül, de van egy kép, ahol Malatinszky Csaba ellazult. Ez egy jó pillanat volt, sikeres üzlet, vagy borkóstoló után volt?

MCs: Nem tudom, hogy melyik képről van szó. Természetesen a bemutatóknak van súlya. Az egy nagyon jól sikerült rendezvény volt. Hongkongban és Pekingben is a Credit Suisse meghívására voltam ott. Az előző évben is. Az év végi private banking legnagyobb ügyfeleknek szóló hálavacsora volt. Nem tét nélküli egy részről, ott azért prezentálni is kell, meg elég sokan is vannak. A Credit Suisse dél-kelet ázsiai igazgatója itt volt két napig, meg is látogatott a feleségével. Szabadság előtt idejöttek, majd továbbmentek franciaországi birtokukra. Nagy valószínűséggel júniusban jönni fognak Magyarországra, itt lesznek nálam a

présháznál egy rendezvényen, 70 vagy 80 ember a világból. Nagyon fontos, vigyék jó hírünket!

KD: Végül, min töri mostanában a fejét?

MCs: Azon töröm a fejemet, és jövőre talán el is érkezik a pillanat, hogy tanítani szeretnék. Nemcsak elméletben, hanem gyakorlatban is. Szeretnék egy olyan kurzust meghirdetni legfeljebb 10 főre, 4 vagy 5 héten keresztül egy évben. Elmélet és gyakorlat együtt, benne élni a folyamatokban. Valami olyasmit, ami az én gondolkodásom szerint helytálló, tehát a mérték is meg legyen benne. A lényeg, hogy jót létre hozni. Szóval ez fordult meg a fejemben és ehhez már el kell kezdeni az írott tematikát, meg jegyzeteket készíteni. Ezt az egészet nagyon közvetlen módon, kint a szőlőben. Nagyon tudnám szeretni.

KD: Köszönöm a beszélgetést!

Interjú Bock Józseffel - 2014. szeptember

KD: Az elmúlt hat évben milyen változások történetek Villányban és a Bock pincészetben?

BJ: Felújult az óvoda Villányban, van egy rendezvény tere a városnak, amit 2 éve használunk. Azt látom, hogy a borászatok tovább fejlődtek, az elmúlt 6-7 évben is volt lehetőség arra, hogy európai uniós támogatással fejlesszenek. Többek között 2008-ban mi is elkezdtünk egy borászati beruházást, egy 2500 hektóliteres szőlő feldolgozót és a teljes infrastruktúrát fejlesztettük. Nagy lépés volt, hogy a feldolgozó mellett a borászatban egy 100 méteres pinceágot építettünk és annak végébe egy 200 m²-es gyönyörű kupolát, ahova 2012 óta már több rendezvényt szerveztünk. A földalatti tárolónk most 5000 m², amire büszkék vagyunk.

Azon kívül vendéglátásban is fejlesztettünk, további 15 szobával bővültünk és a fejlesztés a mai napig tart, összesen 36 szobája lesz a szállodának. A melegkonyhás ellátás színvonalát is emeltük. Panzióból szállodává alakultunk, 2013 óta a négycsillagos Hotel Ermitage és Óbor Étterem várja vendégeinket.

KD: 2008-ban azzal fejeztük be a beszélgetést, hogy Amerikában jártál, ott volt üzleti kiállítás, borvacsorák.

BJ: Igen, volt egy borbemutató, azóta szállítunk Amerikába. Előtte is szállítottunk már kisebb, gyakorlatilag durván 2–5000 palack közötti mennyiséget. Pillanatnyilag egy kereskedőnk van Amerikában, aki folyamatosan, éves szinten 3-4 alkalommal visz borokat. Egy kisebb kereskedő, aki exponált helyekre viszi a borokat, van egy vinotékája is és csak 3-4 fajtát visz. Ezekből egyébként egyre nagyobb a mennyiség, ami azt jelenti, hogy ez a piac nem ugrásszerűen, hanem 10–20%-kal fokozatosan fejlődik. 2008-ban még nem szállítottam Erdélybe, azóta már oda is szállítunk borokat. Nagyon jó kapcsolatunk van az erdélyi emberekkel, oda egy panzióba szállítunk, és a tulajdonos kereskedik is a borokkal.

Mintegy 800 ezer palack bort értékesítünk éves szinten. A választék hasonló a 2008-ashoz, talán kicsit bővítettünk, egy-két fajtánál könnyedebb borokat próbálunk készíteni. A válság másfél - két évvel ezelőtt jött be, 2008-ban még nem, de 2010–11-ben már éreztük a hatását. 2013-14-ben a kereslet valamilyen szinten újra emelkedik, az emberek bátrabban mernek vásárolni borokat.

KD: A válság milyen borok értékesítését érintette?

BJ: A drágább borok értékesítése egyértelműen csökkent, az olcsóbb borok értékesítése pedig emelkedett.

KD: *Korábban sok borásztól hallottam, hogy külföldön nem ismerik el a magyar borok minőségét, a magyar borászok szívesebben értékesítik a boraikat magas minőségű magyar éttermekben, szállodákban, vinotékákban. Ez most is így van még?*

BJ: Igen, most is így van. Nem csak Villányban, hanem az egész magyar borászatnak hiányzik egy központi marketing. Ennek valamikor be kell következnie. Úgy látom, hogy központi marketing nélkül még a legjobb minőségű borokkal sem tudunk jól kijutni a nemzetközi piacra, holott véleményem szerint mind Villányban mind Magyarországon több olyan termőhely és termelő is van, akik nagyon jó minőségű bort állítanak elő, és nagyon jó lenne, ha kikerülnének a külföldi piacra. Gondolok a közvetlen szomszédainkra, németekre, osztrákokra, csehekre, lengyelekre, de gondolok Oroszországra, Ukrajnára is. A régi KGST országokkal fel lehetne venni és újra építeni valamilyen kereskedelmi kapcsolatot. Ezekhez központi akarat is kell, mert önállóan ez nagyon nehezen megy.

KD: *Oroszországgal most nincs kapcsolat?*

BJ: Nincs. Grúziával van kapcsolatunk, oda viszünk valamennyit, és Lettországra, ami 2008 óta alakult ki. Oda szintén pár ezer palack bor megy ki, ezek mind 5000 alatti palack mennyiségek. Kicsivel több megy Kínába, kb. 10 000 palack, de volt, hogy 50 000 palackot is vittünk már oda.

KD: *Kínába?*

BJ: A kínai export beindult, nagyon heterogén és változó, a politikai helyzettől is függ.

KD: *A 90-es években a borászok közül mindenki Villányba igyekezett, tehát Villánykövesden, Palkonyán volt pincéjük, majd ott felszámolták és itt csináltak pincészetet.*

BJ: Azért nem egészen. Inkább azt mondanám, hogy mindenki a saját környezetében épített. A villánykövesdiek Villánykövesden, a palkonyaiak Palkonyán maradtak. Van olyan borászat akinek Villányban és máshol is van vendéglátása és voltak villányiak akik Villánykövesden kezdték a vendéglátást majd visszatértek Villányba.

Számszerűsítve a villányi lakosoknak/borászoknak van a legnagyobb részesedése a borok palackozásában a Villányi borvidéken. Ebben természetesen a Csányi Pincészet egy nagyon erős szereplő. Villányt erősíti még egy-két további befektető is, mint a Sauska vagy a Szűcs (Wunderlich/Jammertal Pince), akik nem villányi lakosok, viszont egyértelműen itt ruháztak be. Erősödött továbbá Kisharsányi Hegyközség a Vylyannal. Siklóson is van fejlődés, mozog a borpiac. Megjelentek új szereplők is a borvidék kisebb településein úgy mint a Janus Túrnyban, a Mokos Palkonyán, a Jackfall külső befektetőként Kisjakabfalván.

Azt azért látni kell, hogy európai uniós támogatások nélkül a beruházások nem működnek. Itt minden - a gép a berendezés, - ugyanannyiba, vagy többbe kerül, mint ahonnét ideérkezik, csak a bor olcsó. A boraink olcsóbbak és nagyon kevés borunk van. Az olaszoknál, a franciáknál, az osztrákoknál vagy németeknél a borok átlagára drágább. Nálunk a nagykereskedelmi ár nem éri el az 5 eurót, míg tőlünk nyugatra 8 és 12 euró között van. 100%-kal drágábbak a tőlünk nyugatabbra fekvő bortermelő országok átlagai. Ha csak azt említem, hogy Magyarországon arról beszélnek, hogy 100 forint körül van 1 kg szőlő, Champagne-ban pedig a chardonay meg a pinot noir, ami pezsgő alapanyag – és ez egy nagyon durva példa, nem lehet összehasonlításként venni - 2013-ban konkrétan 4,8–4,9 euróba került. Champagne a legdrágább a világon.

KD: *A minőség kérdése. Megfogalmazódott egy új minőségi kategória, a szuper prémium, a villányi franc.*

BJ: Villány ráhangolódott a franc-ra, és egyre több termelő a cabernet franc-t mint nagy bort próbálja elkészíteni. Hála istennek 2008 óta volt is pár jó év, alkalmas volt, hogy ezt megtegyük. 2008 és 2009 kiváló év volt, 2010 közepes, 2011–12 fantasztikus kiváló évek voltak, 2013 jó év volt, azonban nem volt kimagasló. 2014-ben bízunk, hogy szintén jó év lesz, bár 20 év alatt nem esett annyi csapadék, mint idén. Ez egy ideig nagyon jó volt a növények fejlődéséhez, gyönyörű búza és kukoricatermések vannak. A gyenge tél miatt viszont nagyon sok kártevő életben maradt. Gondolok az egerekre, a pockokra, a rágó kártevőkre, majd a lisztharmat és a peronoszpóra is megtámadta a szőlőt.

KD: *Villányban gyakorlatilag a bor ágazat és a turizmus működik. Elég ez?*

BJ: Villányban külön a bor és külön a turizmus nagyon sokat fejlődött. Korábban nem volt turizmus, 1990-es évektől pedig már van. Céltudatosan jönnek a vendégek Villányba. Annak ellenére, hogy Villány még most is periféria, viszont kiszámíthatóan 2 óra alatt Budapestről ide lehet érni.

KD: *Van-e gondolkodás, hogy a bor ágazathoz és a turizmushoz milyen további tevékenységek kapcsolódhatnak, milyen innovációkat lehetne behozni?*

BJ: Nyugodtan mondhatom, hogy Villány biztosan gondolkodik egy ipari parkban. Az elkerülő út megépült Villányban és tudjuk, hogy 2018-ig meg fog épülni az M6-os a horvát határig. Ez óriási lökés lehet. Természetesen a határátkelőhelyeken és közelükben ipari parkok, raktárbázisok, olyan ipari létesítmények, amelyek autópályát igényelnek, könnyebben megépülnek. Hiszek abban, hogy ilyenek meg fognak épülni. Azt gondolom, hogy Villálynak nem sok mezőgazdaságon és vendéglátáson kívüli tevékenysége kell, hogy legyen, de kell, hogy színesítse a palettát egyéb szolgáltatásokkal. A villányi borászatok, a borvidék borászai

sok munkát adnak az embereknek, kertészek, kereskedők, borászok, közgazdászok, sok olyan szakma, melyeknek helyük van ezekben az egységekben. Korábban volt egy ipari tevékenységet folytató üzem is. El tudnék képzelni most is ilyet, mert az emberek általában szükségük van lakatos, forgácsoló munkákra, ilyen kiegészítő szolgáltatások kellenek. Magához a vendéglátáshoz is kellenek különböző szolgáltatások, takarítás, kertészet, tisztítóüzem, mosoda.

KD: *Kik Bock Jóska versenytársai Villányban?*

BJ: Tulajdonképpen mindenki. Mindenki versenytárs. A piacon mindenki a legjobbat akarja nyújtani a legjobb áron, a legjobb szolgáltatással. Ma Soprontól Villányig, Szekszárdon keresztül mindenki versenytárs, aki a piacon van. Ami nagyon fontos, amit az előbb mondtam már, hogy legyen erős bormarketing külföldön és Magyarországon is, hogy tapasztalja a magyar, hogy a magyar borról szól a fáma. Tegnap vagy tegnapelőtt hallgattam, hogy az egyik áruházláncban ilyen meg olyan bordeaux-i bor és csak ennyiért, meg annyiért. De azt nem hallottam, hogy valamelyik magyar bor most 1500 forint helyett 1200 forint kapható, most csak 2 hétig.

Nem jó, de tulajdonképpen ez a verseny megy: ki adja kiét olcsóbban és mikor. Most itt kezdődött, ott befejeződött egy akció, folyamatosan benne vagyunk egy akcióban. Abban az esetben, ha a magyar borokat külföldön is értékesíteni lehetne, akkor nekünk is nagyobbak lehetnének a lehetőségeink, hogy bemutassuk, hogy milyenek a boraink. Hogy megbízhatóan jó, és versenyképes azzal a francia x borral, amely hasonló áron van.

KD: *Látsz ilyen szándékot az agrárkormányzatban, akarnak ilyet csinálni?*

BJ: Én azt látom, hogy elindult egy gondolkodás a hungaricumokkal. A mi magyar boraink természetesen hungaricumok. A jövő zenéje lesz, hogy mi is pályázni fogunk arra, hogy a borunk hungaricum legyen. A bor, úgy érzem, az abszolút hungaricumok közé tartozik, rá is van írva mindegyik borunkra, hogy magyar termék. De ez így önállóan nem elég, több kell. Arról kell, hogy szóljon a mese, hogy jó a magyar bor, és hogy miért jó! Miért ajánljuk ezt a vörösbort, egy cabernet franc-t egy szarvaspörkölt-höz, ami szintén magyar termék, vagy egy marhapörkölt-höz vagy egy marha steak-hez. Ezeket ki kell találni. Mi termelők vagyunk, nem értünk a marketinghez. Ezt nagy tudású marketing szakembereknek kellene elkezdni, hogy ez minél előbb köztudottá váljon.

Azokat a területeket megcélozni, ahol volt már kapcsolatunk. A lengyelekkel, oroszokkal, csehekkel volt kapcsolatunk, nem bortermelő országok. Ezekkel kell elkezdni, és ha el tudunk érni eredményt, akkor a magyar bor értéke nőni fog.

KD: *Divatos kifejezéssel élve, a villányi borvidék ikonjai, úttörői - két Gere, a Polgár, a Tiffán, a Bock - összejöttek még beszélgetni egy pohár bor mellett?*

BJ: Minden év december 29-én 21–22-en jövünk össze. Ezen kívül nagyjából egy helyre járunk különböző rendezvényekre. Ha Pannon Borversenyről van szó, akkor a két Gere, Tiffan meg én ott vagyunk, Zoli hiányzik. Zolival a vadásztársaságban találkozunk. Geréékkel vasárnaponként meccsre járunk. Sokat eljárunk egymáshoz születésnapot, névnapot tartani. Születésnapra, ha kerek, akkor családotól, ha nem kerek, akkor csak ilyen beszélgetés, kóstolgatás erejéig.

KD: *A borturizmus az a műfaj, ahol mindenki a borászt, a gazdát akarja. Hogy bírod a strapát?*

BJ: Kicsit fáradt vagyok, most jöttem Debrecenből. Ott is azt mondták: „Jóska, ha Te jössz, akkor megyünk a bemutatóra.” Egy Butique nevű borozóban voltam, tavaly nyitottak, 70-76-an voltak, szinte egymás ölében ültek a vendégek. Jóleső érzés volt, természetesen.

KD: *Köszönöm a beszélgetést!*

Bevezetés

A 90-es évek elején Villányban és vonzáskörzetében egy új fejlődési irány vette kezdetét, a kompromisszum nélküli minőségi vörösbor előállítása és ahhoz kapcsolódóan a borturizmus megteremtése. Az elmúlt 15-20 év nagy újjátása a fogyasztók, borszeretők Villányba és a térségbe csábítása helyben történő kóstolásra, fogyasztásra és ott-tartózkodásra. Korábban a vörösbor a helyi fogyasztáson túl más tájakon keresett fogyasztót. A minőségi bor kóstoltatása összekapcsolva a helyi gasztronómiával és a kulturális és etnikai hagyományokkal, a természeti és kulturális értékekkel, egy vidéki élményszegélyi helyszín kiépítését indította el. E tényezők olyan gazdaság- és térségfejlesztő erőnek bizonyultak, melyek jelentősen átfőrmálták a város és a környező telepőlések gazdaságát és társadalmát. A tanulmány ennek az átalakulási folyamatnak a főbb kvalitatív jellemzőit mutatja be.

Módszertan

A kutatás során többféle módszer került alkalmazásra: interjúzás, résztvevő megfigyelés, dokumentum-és irodalomelemzés. A legtöbb információt és ezzel egyűtt a tanulmány főbb megállapításait a főszereplőkkel folytatott enyhén strukturált interjúk adták. A beszélgetések kötetlen formában kb. 1-2 órás időtartamban zajlottak Villány és a borvidék fő véleményformáló személyiségeivel, közel 30 fővel 2008 és 2014 ősze között. Az első interjúalanyok a borútban játszott szerepük, a többiek pedig hólabda módszer alapján kerültek kiválasztásra. Fontos háttér információkat nyűjtottak 2006 és 2008 között falusi turizmus képzéseken résztvevő villányi vendéglátók. Az elműlt évek során kulturális, bor- és gasztronómiai és turisztikai rendezvények sorozata Villányban és Pécssett alkalmat teremtett a helyi szereplők és turisták megfigyelésére. A hazai és a nemzetközi irodalom tanulmányozása részletes betekintést adott a térség pincészeteiben végbemenő változásokról, a régi és új családi pincészeteokról. A borral foglalkozó szaklapok rengeteg interjút közöltek már villányi borászokkal, az Alexandra Kiadó pedig könyvsorozatot szentelt a legjobb magyar, köztűk a villányi borászok bemutatására. A kutatás során hasznos információt nyűjtottak a térségről és városról elérhető statisztikák, továbbá Villány város testületi üléseinek jegyzőkönyvei, melyek teljes részletességgel elérhetőek a város honlapján.

Régi dicsőségünk

Az a minőségi bortermelést célzó átalakulás, ami az egyes borvidékeken az elmúlt 20 évben a családi pincészetek térnyerésével történt, részben visszatérés a háború előtti hagyományokhoz. Az alábbi néhány hivatkozás ízelítőt ad korábbi korok magyar borainak hírérl és minőségérl.

Csoma Zsigmond (2008) korabeli szerzőket idézve mutatja be, hogy Mátyás király reneszánsz udvarában milyen népszerűségnek örvendtek az egyes vidékek borai. „A szerémségi borok voltak Mátyás udvarában a legkedveltebbek. A 12. században már dunai gályák hordták a városok, főleg Buda város piacára a Szerémségnek „arannyal felérő borát”. A követek, átutazók, útleírók mind mind dicsérték a hazai borokat. „Nem tehetem, hogy a Szerémség boráról hallgassak – írta Galeotto Marzio -, annyira kellemetes ez, hogy nehéz lenne párját találni a földkerekségén.””

A török hódoltság idején a tokaji borvidék válik híressé, a hódoltság után pedig a szőlőtelepítések révén az ország más vidékeinek borai is elismertek lesznek a hazai és nemzetközi közönség előtt.

David Copp (2006) említi, hogy Magyarországnak a tokaji borokon túl kiváló minőségű elismert borai voltak a II. világháború előtt. A külföldi szakírók jól ismerik, hogy Magyarországon korábban milyen kitűnő minőségi borkészítés folyt. Hugh Johnson (2003, XII) arról ír Alex Liddell 'The Wines of Hungary' c. kitűnő könyvének előszavában, hogy „A 17. századtól a 19. századig, Magyarország a borok minősége és egyénisége tekintetében, nemzetközi tekintélyét és az árakat tekintve is Európa előtt járt.” Az 1833-ban publikált History and Description of Modern Wines (A modern borok leírása és története) könyvben Cyrus Redding azt írta: „A francia borok a legjobbak és legfinomabban, de nem egyedül, mert a német és a magyar borok, a kitűnő borminőségen kívül a legfinomabb, tökéletes karakterű borok közé tartoznak”

A New York Times 1891. május 24-én arról számolt be, hogy a magyar kormány egy ügynökségen keresztül miként próbált fellépni a borhamisítás ellen az USA-ban és Kanadában. Ezzel kapcsolatban olvashatjuk, hogy: “A föld felszínén nincs olyan szőlőskert, mely finomabb borokat adna, mint a magyar. A vörösborok az egész világon híresek bukéjuk és erőt adó tulajdonságaik miatt. Amellett jelentős gyógyító értékük is van. A fehér borok messze jobbak a rajnai boroknál és Sauternes-nél. ...A Tokay, “a Borok Királya” gyenge emésztésre a legjobb gyógyír. Felpezsdíti az öregeket és betegeket.”

A borral foglalkozó könyvek általában a magyar borokon belül is külön fejezetet szentelnek a tokaji boroknak. P. Morton Shand 'A book of other wines – than French' (1929, p. 104.) (A nem francia borok könyve) a magyar borok és borvidékek bemutatásán túl egy külön fejezetben sok érdekes történetet ír le a tokaji borral kapcsolatban. Többek között a szerző úgy tudja, hogy a tokaji volt IV. György király udvarában a kedvenc ital. Ferenc József sok tucat tokaji bort küldött Viktória királynő születésnapjaira, Nagy Frigyes pedig Magyar Bor feliratú hordókat szokott ajándékozni, egyet például Voltaire-nek is küldött Genf-be. Lírai vénáját megmutatva írja a szerző, hogy "Amikor a gyermektelen családok kétségbe esnek, amikor a január májussal házasodik, és amikor az öregember újra fiatal akar lenni, akkor Tokay bort kell kérni." De érdemes megjegyezni, hogy Tokaji bor a Christie's Aukciós Házban már 1770-ben árverésre került, 4 évvel az Aukciós Ház indítása után. 1794-ben 4 tucat palack legjobb minőségű tokajit adtak el, palackonként 6 schillingért, 6-szor drágábban, mint a "Kitűnő Burgundy"-ért és 10-szer drágábban, mint a finom bordói vörösborért, a claret-ért." (Broadbend 2006, p. 6.)

A mai borszerető látogató a villányi pincék falán lógó számtalan nemzetközi éremre, serlegre, elismerésre tekintve azt a következtetést vonhatja le, hogy villányi borászok nemzetközi összehasonlításban is állják a versenyt. A minőség elismerése az exportárakban és a statisztikákban még nem igazán jelenik meg. Nem véletlen, hogy a legkiválóbb villányi borászok azt szeretnék, ha a magyar bor újra régi fényében és értékének megfelelő áron jelenne meg a világban.

Borturizmus és borutak Európában és a világban

A 90-es évek meghozta a borok minőségének átütő emelkedését (Kramer 2003), Spanyolországban egyenesen a szőlő és bor forradalmát említik a növekvő nemzetközi verseny hatására. (José Miguel M.C. and Francisco José M.A. 2010). A borturizmus és borút irodalom alapjait Getz (2000), valamint Hall és társai (2000) rakták le. Getz (2000) a borturizmusra mint teljes érzékszervi élményre tekint. Meghatározása nemcsak a turista élményt, hanem a borturizmus fejlesztési és marketing vonatkozásait is próbálja megragadni. "A borturizmus olyan utazást jelent, mely a pincészetek és borvidékek vonzására épül, mely egyfajta rés- marketing (niche) és fogadóterület fejlesztési forma és egyben lehetőség közvetlen értékesítésre és marketingre a borászatok oldaláról." Hall és társai arra következtetésre jutottak, hogy a borturizmus egy olyan felfogás és termék ami még jelentős fejlődésen megy keresztül. A borturizmus két ágazatot – mezőgazdaság és turizmus - foglal

magában, melyek hatása jelentős az adott térség gazdaságára, környezetére és az életstílusra. A szerzők sok nemzetközi példával támasztják alá a borútak fejlesztését és a borturizmus előretörését a XX. század második feléből. A magyar nyelvű irodalomban szintén 2000-ben megjelenik egy kis válogatás, a 'Borturizmus Szervezők Kézikönyve' (Sarkadi és társai 2000), mely elsősorban gyakorlati szervezési ismereteket nyújt a borturizmussal foglalkozóknak.

A borutak fejlődésének elméleti leírására az életciklus elmélet és a hálózatelmélet is jól alkalmazható. A turisztikai területekre vonatkozó életciklus elmélet szerint a turista fogadóterületek az idő és a vendégszám növekedése függvényében több fejlődési szakaszon keresztül egy görbén ábrázolhatók (Butler 1980). Butler hét fejlődési szakaszból ír. A *felfedezés* szakaszában kevés turista van, még nem állnak rendelkezésükre szolgáltatások, lehetőségek. A *bekapcsolódás* szakaszában néhány helyi vállalkozó már nyújt bizonyos szolgáltatásokat turistáknak is. A *fejlesztési* szakaszban a helyiek szerepe már csökken és külső erők (tőke) kezdik fejleszteni a turizmus vonzerőit és szolgáltatásait. A *megszilárdulási* szakaszban a turizmus válik a térség meghatározó szereplőjévé. Ezután következik a *stagnálás*, amikor a terület veszít vonzerejéből és már kevésbé vonzó az új célterületekhez képest. A *hanyatlási* szakaszban már nincs növekedés, változik a turizmus jellege. Ezt követheti egy *megújulási* szakasz, melynek során a térség vonzerői jelentős változáson mennek keresztül. Ausztrália borturizmusára Macionis (1996) Szlovéniára pedig Jurincic és Bojnec vezetett be némiképp hasonló életciklust modellt. Jurincis és Bojnec (2009) a Goriska Brda borvidéket tanulmányozva borturizmus modelljük *első szakaszaként* magas minőségű borok termelését jelölték meg. *Második szakaszban* e borok már palackozva kerülnek értékesítésre, és további kiegészítő kínálat is megjelenik a turisták részére, ami egyben a pincék megnyílásával jár. A *harmadik szakaszban* javul a borok minősége és a borászat növekedése folytatódik, mely előrelépést követel a marketingben is. Ezzel együtt jár a szálláshelyteremtéssel is és újabb családtag foglalkoztatásával. Végül, a *negyedik*, a borturizmus érett *szakaszában* a borászat fő bevételeit már a turizmus adja. Ehhez újabb családi cégeket kell alapítani turizmus és marketing célokra a hazai és nemzetközi piacokra. Jurincis és Bojnec kevesebb szakaszt azonosít modelljükben Butlerhez képest. Ennél nagyobb gond, hogy nem következetesek a szakaszolásban, az egyik fejezetben az említett négy szakasz az un. érett állapottal fejeződik be, a tanulmány más részében viszont a négyes felosztás hanyatló szakasszal záródik. Az általános és a borturizmus életciklus modellekben foglaltak emlékeztetnek a villányi borvidéken történt változásokra, ám a villányi változások mérete,

mélysége és sebessége másfajta jellemzőknek is teret enged, melyről a későbbi fejezetekben lesz szó.

Az életciklus elméleten túl a hálózatelméleti közelítés is népszerű a borutak fejlődésének, különböző jelenségeinek leírására. Hall és kollégái (2000) a hálózatelméletre alapozva a borturizmus fejlődésében 3 szakaszt különböztettek meg, amely a *borúttal* kezdődik, majd *közös promócióval* folytatódik és végül egy *hálózati szakaszba* jut, amelyben magas szintű együttműködés van az adott területen belül az egyes szereplők között. Bra, Costa és Buhalis (2010) a Bairrada borúton belül vizsgálta a létrejövő hálózatokat Portugáliában. A hálózatelemzés gyakorlati példáját adta Rebelo és Muhr (2012) tanulmánya a 'Douro fiúk'-ról, amely azt mutatja, hogy egy nagyon egyszerű és informális hálózat motorja lehet olyan kis bortermelők fenntartható fejlődésének, akik egy öreg, hagyományos és ismeretlen borrégióban élnek Portugáliában. Correira, Ascencao és Charters (2004) a sikeres borútak egyik paradoxonára hívja fel a figyelmet, nevezetesen arra, hogy a borászatoknak a versenytársaikkal kell együtt dogozniuk –formálisan és informálisan. Ez természetesen ütközik a borászok felfogásával, akik versenyelőnyt akarnak szerezni szomszédaikkal szemben. Gatti és Incerti (1998) viszont azt állapította meg, hogy "a borutak természetük szerint különösen alkalmasak arra, hogy a vidékfejlesztés úttörő eszközei legyenek."

A borútak megalakulásának körülményei, fejlődésük indítékai jelentősen különböznek egymástól. Az első német borút életrehívója egy helyi borász a Palatinates hegységben a túltermelés levezetésében gondolkodott, amikor létrehozta a Német Borútát 1935-ben. Az előző évi rekord termés helyi értékesítését akarta segíteni a szomszédos bortermelő közösségek összefogásával. http://en.wikipedia.org/wiki/German_Wine_Route. Ezt a példát egyre több helyen követték borút létrehozásával. Franciaországban az első borút Elzászban tűnt fel 60 évvel ezelőtt, mint egy turista út. 2013-ban ünnepelték a borút 60. évfordulóját, amelyen 170 kilométer hosszú útvonalon már 1000 bortermelő várja a vendégeket.

http://www.vinsalsace.com/en/spip.php?page=route_des_vins&id_article=1278&id_rubrique=708

Ausztráliában a 60-as években hétvégi kistermelők alapítottak ún. butik pincészeteket és ezzel indították el a borturizmus fejlődését. Ezek a kis borászatok az előállított bor részarányához képest sokkal nagyobb jelentőségre tettek szert a borturizmusban (Hall M. Macionis N. 1998). Dél-Afrikában a borutak kezdetei a 70-es években a hatósági monopólium és alkohol szabályozás elleni lázadást jelentették borúti értékesítés formájában. (White R.P. 2000) Olaszországban a borutak 1993-ban jelentek meg a Borturizmus Szövetség létrehozásával. Hall és társai (2000) jegyzik meg ezzel kapcsolatban, hogy 1993 előtt a bortermelők többsége nem ismerte fel vagy nem vette tudomásul a borgazdaság turisztikai

potenciálját. Az olasz közönség nem gondolt a borra, mint turisztikai attrakcióra. Magyarországon és a többi volt szocialista országban a politikai rendszerváltást követően a piacgazdaság újraszervezésével és az állami tulajdon lebontásával a borutak a családi pincészetek megteremtésének és magánfelhalmozás lehetőségének megragadását jelentették.

A borutak megjelenésére sokféle – nemzeti, regionális és különleges helyi - tényező hat. A európai borutak fejlődésében az 1992-es Dionysos project jelentett nagy ugródeszkát, mely 8 európai régiót hozott össze egy INTERREG program keretén belül és tudástransferként és tapasztalatcsereként szolgált a borutak és borturizmus számára. Az Európai Unió az AREV (Európai Borrégiók Tanácsa) kezdeményezésére 1992 és 97 között 3 nagy, egymásra épülő borturizmus projektet (Dionysos, Reset, Ruraltour) is támogatott. Sarkadi (2000:24)

A különféle borút típusok meghatározására az AREV gyakorlatias szempontú csoportosítást adott, melyben 3 fő típus szerepel. A *nyitott borút* egy lazább hálózatosodást jelent borkóstolóhelyek között, a *tematikus borút* annyival több az előzőnél, hogy borkóstoláson túl kulturális, gasztronómiai és más programok is megjelenhetnek a vállalkozó révén, a *klasszikus borút* pedig egy tényleges útvonalat vagy körutat nyújt az adott terület borpincéihez, szállás, gasztronómiai és más attrakcióihoz, kellő információval és tájékoztatással alátámasztva. Sarkadi (2000:25).

A borutak tevékenysége az egyes típusokon belül rendkívül sokrétű lehet: a minőségi borellőállítás segítésétől a fogyasztók kulturált borfogyasztásra neveléséig, a vidék fejlesztésétől a bormarketingig, a hagyományőrzéstől és építészeti örökség védelmétől a természetvédelemig. A Villány-Siklói borút létrehozása és fejlődése 1994-ben a Dionysos projekttel és az európai borút fejlődés fő sodrával egy időben zajlott. Az AREV III. plenáris ülését és a Nemzetközi Iroda találkozóját 1996-ban már Pécsen tartották, hogy támogassák a borúti fejlődést Magyarországon. A nemzetközi kapcsolatok révén az európai tapasztalatok közvetlenül megjelentek a borúton és ez helyzeti és minőségi előnyt biztosított a többi hazai borúthoz képest a kezdeti időszakban.

Borturizmus és a Villány-Siklói Borút

A Villány-Siklói Borút létrehozását nyugat-európai minták inspirálták, de azt kelet-közép-európai környezetben, egy összeomló tervgazdaság és lassan felépülő piacgazdaság keretei között kellett felállítani. Ezt az időszakot, a kilencvenes évek elejét sokan és jogosan a vadkapitalizmus időszakának, a 'tulajdonosteremtés' és az új nemzeti burzsoázia megteremtése korszakának tartották. A borút indításának időszakát Palkonya első

polgármestere, Becker Leonóra így jellemezte: „Akkor volt az a pont 1994-ben, amikor kezdett összeomlani az, ami a régi rendszert fenntartotta, a bútorgyártól a kőbányaig, tsz-től a borkombinátig, de a privatizációnak még nem volt vége. Senki nem tudta mi lesz ebből. 1994-ben Villánykövesden a Polgárék és Blum-ék jelentették a borturizmust. Oda lehetett bemenni kóstolni, azon kívül a saját kézzel címkézett gyönyörű szép boraikat lehetett kapni már a nagyobb nevű szállodarendszerekben a Bocktól, Tiffántól.”

A borút létrehozásához kellettek azok a borászok, vállalkozók, akik borból akartak megélni és családi pincészeteket akartak kialakítani. Kellettek a polgármesterek, akik keresték a megoldásokat az 1990-es évek elején fellépő problémákra, és kellett egy ambiciózus megyei politikus, a megyei közgyűlés akkori elnöke, Dr. Szűcs József, aki az összeomló gazdaságban próbált kitörési lehetőségeket keresni. Kellettek természetesen civilek, tudományos kutatók és más, turizmusban érdekelt szervezetek stb.

A lehetséges vállalkozók egyrészt látták az 'úttörő' borászok kiváló minőségű borainak sikereit a piacon. Másrészt, a többségük már elvesztette addigi munkahelyét, vagy ez a veszély fenyegette. Ezért sokan a sikeres mintát követhetőnek és követendőnek tartották, és szerettek volna saját egzisztenciát teremteni, önmaguk főnökei lenni. Ehhez viszont hiányzott az indító tőke, hiányoztak a piaci, marketing és vendéglátási ismeretek, illetve a borkészítés korszerű technológiáinak ismerete is. Otthonról ugyanakkor a többség hozta azt a tradicionális kézműves tudást és azt a háztáji területet, amelyen a szocializmus idején termelték a szőlőt, valamint szőlőhöz kapcsolódó pincét, prэшázat is.

A megyei közgyűlés elnöke a történelmi borvidékekben is látott lehetőséget a helyi gazdaság revitalizálására. Személyes érdeklődése és ambíciója révén bekerült az Európai Borrégiók Tanácsába és fontos alelnöki posztot kapott. Nagyívű fejlesztési elképzelése volt a megyére, a történelmi borvidékekre és Pécsre, mint innovációs központra alapozva. Utódai azonban 1994 után nem folytatják ezt a építkezést.⁸ Az ő kezdeményezésére vitték el a termelőket és feleségeiket, a térség polgármestereit, kutatókat, turisztikai szakértőket egy olyan nyugat-európai tanulmányútra, amely során megnézték Rajna-Pfalz, Elzász és Burgenland borvidégeit és borútjait. A kirándulás hatását Becker Leonóra így írta le:

“A buszon már úgy jöttünk haza, hogy ezt itt is meg kell csinálni, ezt nekünk találták ki. Az a borút, amit mi ott láttunk, egyértelmű vidékfejlesztési eszköz volt. Főleg mi polgármesterek, teljesen fel voltunk dobva, hogy végre láttunk valamit, hogy ilyesmi kellene nekünk is.”

⁸ Mivel nem került megválasztásra egy újabb ciklusra, így terveinek jelentős része csak elképzelés maradt, illetve Budapesten és más megyében valósult meg.

A borútban a polgármesterek komplex vidékfejlesztési lehetőséget láttak, önmaguk számára pedig szervezeti keretet az együttműködésre. Bár borútban gondolkodtak, annak borturizmus része még sokkal kevésbé volt fontos és kiérlelt, mint a szélesebb, vidékfejlesztésre vonatkozó elképzelés. „Elsődleges célként mi nem csak borturizmust akartunk. Egyáltalán, az egy olyan sokadrangú kérdés volt. Nagyon jó lenne, ha lenne turizmus is, mert az helyi gazdaságfejlesztő dolog, de igazából meg akartuk állítani a munkanélküliséget, akkor 32%-os volt”(Becker Leonóra).

A borút megalakulásához párosult egy EU-s Phare program kínálta lehetőség is, melyet a borút sikeresen megnyert és kihasznált.⁹ Akkor a bankkamatok 30% fölött voltak és a bankok nem igazán kölcsönöztek a mezőgazdasági üzemeknek és vállalkozásoknak.

A Phare kistérségi szerveződés a borút keretében erős képzéssel indult, hogy az emberek felkészülhessenek a turizmussal, vendéglátással kapcsolatos feladatokra. Annak a 40 főnek, aki az első körben részt vett a programban, óriási lendületet adott a Phare projekt. (A támogatás a kamatmentes hitelt biztosított). „Az egy fantasztikus lépés volt. A vállalkozók is így emlegetik „...Azok 40-en ma is itt vannak a szolgáltatóink között, sokkal fejlettebb állapotban. 10-szer annyi szőlőbirtokkal, milliós vagy némelyik milliárdos beruházással a háta mögött” (Becker Leonóra).

A sajátos körülményeknek megfelelően a borút ugyan megfogalmazott turisztikai célokat is, de kezdetben a borúti tevékenységek során inkább vidék- és településfejlesztési és vállalkozásfejlesztési irányokat és célokat követett. Ezt a sokszínűséget a borút ma is tartja. A borturizmus fejlesztésére ugyanakkor átfogó célrendszert dolgozott ki:

„Az Egyesület célja a borút létrehozása, a minőségi bortermelés előmozdítása, a borturizmus, falusi turizmus fejlesztése, a Villányi borvidék szőlőültetvényeinek, ökológiai arculatának megóvása, a helyi minőségi borok piacának és keresletének növelése, a művészeti, kulturális, műemlék és népi építészeti értékek védelme, a fentiekhez fűződő érdekek megfogalmazása és képviselete” (<http://villanyiborvidek.hu/>).

Ezen kívül megfogalmazták azokat a főbb társadalmi, gazdasági, környezeti célokat is, amelyek a turizmus fejlesztésén túli feladatokat tartalmazták, többek között az elvándorlás megállítást, új munkahelyek teremtését, vállalkozásfejlesztést, a térség polgárosodása elősegítését, a természeti és kulturális örökség védelmét, a térségben levő tőke mobilizálását,

⁹ A Phare program helyi közösségeknek hirdetett alulról építkező fejlesztési lehetőséget kistérségi együttműködés (Intercommunal Cooperation - ICC) és program kialakítására. Ez a program biztosított finanszírozást a borút első képzéseire és tőketámogatásra, kamatmentes hitel formájában a Siklósi Takarékszövetkezet közreműködésével.

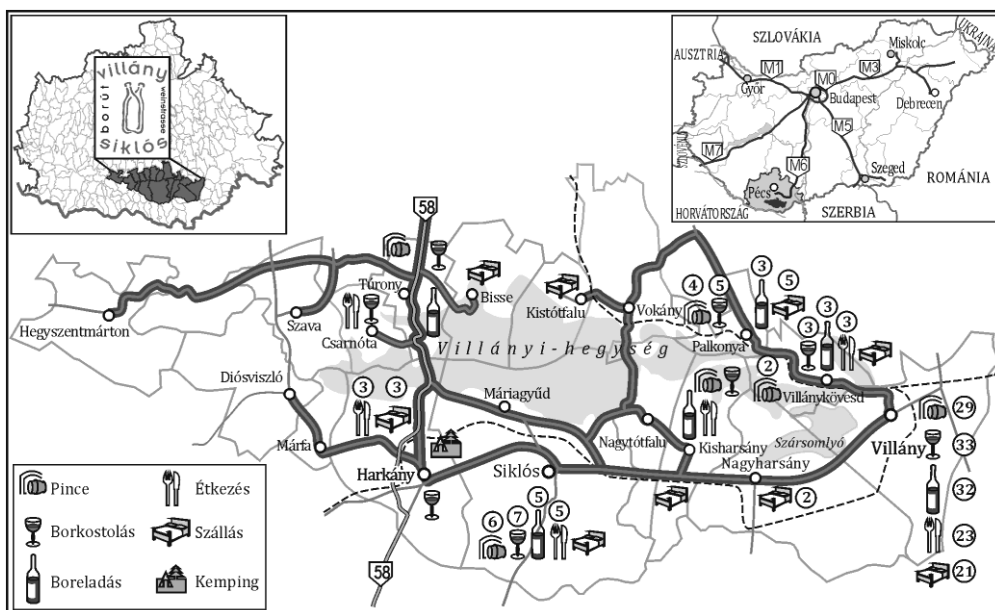
külső befektetők bevonását, az önkormányzatok és a lakosság együttműködésében rejlő lehetőségek és értékek kibontását (<http://villanyiborvidek.hu/>). A borút tehát a borturizmusra és a társadalmi-gazdasági fejlesztésre is komplex célokat tűzött maga elé, és igyekszik ezeket megvalósítani.

A kezdeti vállalkozásfejlesztési- és tréning feladatok után a borút megalkotott egy saját minősítési rendszert tagjai részére, amit 2004-2006 között – egy európai projekt keretében – olasz és spanyol partnerekkel európai szintűre fejlesztettek. Elkészítették a borút jelzőrendszerét, honlapot működtetnek, marketing kiadványokat adnak ki.

Fontos jellegzetessége a borútnak a belső kommunikáció, a tapasztalat-átadási és tanulási rendszer. Saját tapasztalataik árán rájöttek arra, hogy a borútnak, mint szervezetnek nem a turizmus konkrét menedzselésével kell foglalkoznia, azt rá kell hagyni vállalkozókra. Tiffán Ede fogalmazta meg egyfajta ars poetica-ként, hogy a borút legyen a találkozások, beszélgetések helyszíne: „... az egyesület azért kell, mert összejövetelei, nyílt napjai vannak, a nyílt napokon látogatás az egyes vállalkozásokhoz, pincékbe. Az egyesület a beszélgetések színtere, az elképzelések, a tapasztalatok átadásának helyszíne. Azon túl valósítsa meg mindenki saját magát. Én sem várok el semmit az egyesülettől, az én problémámat nem az egyesület oldja meg, az én sikereimet nem az egyesület hozza, hanem mindenki saját maga sikereinek a kovácsa” (Tiffán E. interjú).

A borút tehát megtartotta civil szervezet jellegét, de professzionális tevékenységeket végez: többek között sok fejlesztési, marketing pályázatot nyújt be. Honlapját 2010-ben egy nemzeti versenyen az ország egyik legjobb honlapjának minősítették.

1. ábra. A Villány – Siklói borút szolgáltatói 2013.



Forrás: Villány-Siklói Borút; rajzolta: Fonyódi Vali

Villány, a borvidék fővárosa

Villány Magyarország déli részén, horvát határtól 10 km-re, a hasonló nevű hegység déli lejtőjére épült. A Villányi hegység 35 km hosszú, 7 km széles kelet-nyugati irányú mészkő hegység.

Villány 2600 fős lakosságával Magyarország kisvárosai közé tartozik. Városi rangot 2000-ben kapott. Népsége mérsékelten öregszik és fogy, hasonlóan az ország majdnem minden településéhez. Gazdaságára a szőlő- és borgazdaság a jellemző, a helyiek többségének ez biztosítja a megélhetést. Villány körzetébe 15 kistelepülés tartozik további 9200 fővel, a város intézményei e népesség számára is biztosítanak szociális, gazdasági és pénzügyi szolgáltatásokat. A város a 2600 ha szőlőtermő területű borvidék fővárosa is egyben.

Villány – bár középkorban is lakott település volt – legújabb történelme a XVIII. században kezdődött, amikor a törökök kiűzése után a területre szerb és német telepeseket hívtak. A vörösbortermelés hozzájuk kötődik, a szerbek a kadarkát hozták a Balkánról, a németek a blueportugeiser-t Pfalz környékéről. Bár napjainkban a város lakosságának kisebb része vallja magát német származásúnak, a német kultúra erősen érezteti hatását, a lakosok jelentős része beszél németül, az idősek pedig még ismerik a 200 évvel ezelőtti német dialektust. A település a XIX. század második felében a vasútépítés, iparosodás hatására gyorsan fejlődött és jelentős borgazdaságot fejlesztett az uradalmi nagybirtokokon és a kisebb parasztbirtokokon egyaránt. A filoxéra vész 1875-től erősen visszavetette e fejlődést. Teleki

Zsigmondnak köszönhetően sikerült megtalálni a filoxéra ellenszerét az agyagtalajokon. Nemesítő munkájának emlékét Európában és a világon több millió hektár szőlőültetvény őrzi (Laposa J.-Dékány T. 2001).

Villány számára döntő jelentőségű, hogy hegységének déli lejtői kiváló feltételeket teremtenek a vörösbortermeléshez. A pincesorokat és a szőlőhegyi présházakat már a 1700-as évek második felétől kezdik építeni (Laposa J.-Dékány T. 2001).

A szocializmus évtizedei alatt az állami gazdaság és a termelészövetkezet nagyüzemi keretei között folyt nagytömegű szőlő- és bortermelés. A 90-es évektől alapvető fordulat történt a szőlő és borgazdaságban, elsősorban néhány kiváló borásznak köszönhetően. A város híres pincésora 20 évvel ezelőtt még sötét és zárt volt, mára a borturizmus egyik fő színhelye. A pincék, présházak megújultak, borkóstoló helylé, kis éttermekké alakultak.

Villány fejlődési szakaszai az elmúlt 20 -30 évben

Villány és a borturizmus fejlődése több szakaszra bontható, melyek emlékeztetnek Butler életciklus elméletére. A szakaszhatárok nem élesek, többnyire olyan eseményekhez kapcsolódnak, amelyek egyfajta fordulópontot, minőségi változást, innovációt jelentenek a korábbi időszakhoz képest. A 80-es évek közepétől 5-8 évenként elkülöníthető egy új fejlődési szakasz. A változások ütemére jellemző a borászoknál, hogy mire egy-egy beruházás - legyen az vendéglátás vagy borfeldolgozás - teljesen elkészül, már kezdhetik a bővítést vagy új objektum építését. (Dlusztus I. 2004 a p. 9., Bock József interjú).

Az *első szakasz*, ami *lappangó korszaknak* nevezhető, még jórészt a szocializmus időszakára esik. A kezdete bizonytalan, talán a 80-es évek elejétől indul és 1991-ig tart. A korszakhatár kezdete ahhoz kapcsolható, hogy villányi kistermelők palackozni kezdenek és palackban értékesítik a boraikat éttermeknek, szállodáknak. A helyi szőlőtermelő szakcsoport 1981-ben kezdi felvásárolni a különleges minőségű termelői borokat és a VOSZK-on keresztül már a termelő neve alatt hozzák forgalomba. Ekkor már „a palackra rá volt írva, igaz, hogy csak egy sleifnire – 10 - 15 mm szélesre – hogy XY pincészet bora, tehát pl. Bock József pincéjének bora”, emlékezik Bock József. Később 1986-87-től már több termelő egyénileg palackoz. Ebben a szakaszban a bortermelők a háztáji gazdaságukban kézműves jellegű minőségi bort állítanak elő a családi hagyományokra támaszkodva, amit saját nevük alatt forgalmaznak. Ezek a névvel, címkével ellátott palackozott borok a kitűnő minőségnek köszönhetően nagyon gyorsan ismertté és kedvelté válnak a nagykereskedők, az éttermek és

szállodák körében. Ekkor már 5-6 termelő működtet osztrák mintára buschenschank-nak nevezett kis borozót (Bock József interjú).

Ez a kisléptékű termelés azonban a helyi életmód és családi hagyomány révén még jövedelem kiegészítésként működik. A háztáji mellett minden termelőnek van a mezőgazdaságban vagy iparban munkahelye. A később rövid idő alatt híressé váló termelők ekkor még e munkahelyeken különböző vezetői, irányítói pozíciót töltöttek be. Tiffán Ede, Polgár Zoltán mezőgazdasági nagyüzemekben volt szőlészeti vagy borászati vezető, Gere Attila az erdészetben, Bock József pedig a Mezőgép Vállalatnál volt középvezető. Ők lesznek majd a kilencvenes évek 'úttörői', akik az első között indítanak családi vállalkozást és néhány éven belül 'Az év bortermelője' címet is megkapják.

Hogy a jövő mennyire beláthatatlan, az kiderül abból is, hogy 1989-ben a „Mecsek-Villányi tájegység kiemelt üdülőkörzetté fejlesztésének terve” című dokumentumban, a borral kapcsolatban néhány általános gondolat fogalmazódott meg. „A térségben a bor mint hagyományörző, de az agrárágazat fontos exportcikke is, fontos idegenforgalmi szerepet kap.” Minőségi bortermelés, borút, borturizmus, ahogy az mára kifejlődött, sem gondolatban sem az írásos koncepciókban nem szerepelt.

A szakaszhatár 1991 tavaszának jelölhető, Tiffán Ede ekkor kap aranyérmet a Sunday Times borversenyén Angliában. Tiffán még abban az évben - Magyarországon elsőként - megkapja „Az év bortermelője” címet is a nemzetközi elismerés alapján, mely megalapozza a saját és Villány hírnevét is. Attól kezdve nincsenek értékesítési gondjai, 1991-ben az összes borára ajánlatot kap, hogy kiviszik Sevillebe, a világkiállításra. Ő azonban másként gondolkodik. „Ott kint megisszák a bort és nem tudják, hogy kié, itt pedig én megalapozom a dolgaimat a legjobb magyar éttermekben, szállodákban.” Tiffán ekkor kezd családi vállalkozásba (Tiffán E. interjú).

A második szakaszt 1991-től 1996-ig jelölhetjük ki. Ez a *nagy nekirugaszkodás* időszaka. Az egyéni termelők egy jelentős része ekkor dönti el, hogy a maga ura lesz és családi pincészetet alakít. Ezek a döntések nem könnyen születnek meg. Az úttörők e korszak elején már felismerik és hirdetik, hogy a nyomott árak ellenére is telepíteni kell és nem kivágni a szőlőt és bízni kell a minőségi bor piacképességében. Megindul a birtokok gyarapítása kárpótlás vagy vásárlás révén, és megkezdődik a technológiai fejlesztés is. Az alábbi néhány példa jól rávilágít az akkori helyzetre.

A rendszerváltás idején Villányban még nem volt említésre érdemes turisztikai szálláskapacitás. E szakaszban indítja Gere Attila a panzióját, mely 7 évig az egyetlen ilyen létesítmény volt a településen, és csak 1997-ben létesül további 4 panzió. Gere ebben a

szakaszban kezd együttműködni a később híressé váló osztrák borással, Weningerrel. Villányban ekkor még az Oportó étterem jelentette az éttermi kínálatot, a magánpincék a pincesoron zárva voltak a közönség előtt. Ebben az időszakban kezd fejleszteni az Alföldről érkező Debreceni Pál, aki jelentős területeket vásárol Kisharsányban, hogy megvalósítsa álmát és kitűnő villányi borokat készítsen. Az ő cége lesz a Vylyan.

1993-ban a kertészeti világkiállításra Magyarország három hagyományos, helyben felépített villányi pincét visz ki Stuttgartba. Gere Attila és Polgár Zoltán ott forgalmazza boraikat óriási sikerrel. Wunderlich Alajos - aki a pincéket építette - látva Gere és Polgár sikerét, elhatározza, hogy ő is borászolni kezd. 1995-ben a gyöngyösi országos borversenyen 8 borából 5 arany-, 2 ezüst- és egy bronzérmét kap. Wunderlich sikere egyben a nagy borászok mögötti második vonal megjelenését vetíti előre. Ez erősen köthető a 1994-es Villány-Siklói borút megalakulásához, illetve a még abban az évben induló ICC Phare programhoz, mely egy ugródeszkát jelent e vállalkozóknak, hogy elindíthassák vállalkozásaikat.

A kilencvenes évek elejének nagy nekirugaszkodására 1991-1996 között a kárpótlás, földszerzés, a telepítések, új technológiák, új tudás szerzése és új szervezeti háttér kialakítása jellemző, és gyökeres szakítás a korábbi nagyüzemi műveléssel, a mennyiségi szemlélettel. Előtérbe kerül a minőségi bortermelés. „Sokat tanultunk 1994 és 2000 között. Megtanultuk a terméskorlátozást. Az alfája és omegája a minőségnek”. (Bock József interjú).

Ugyanakkor a borturizmusnak még nincs igazi elismertsége, erről tanúskodik Tiffán megjegyzése: „1994. év végén a borút egyesület elnökeként, a Baranya Megyei Idegenforgalmi Hivatal éves záróülésén vettem részt, és ott a fürdőturizmusról, a lovas turizmusról, és minden egyébről szó volt. Akkor senki meg sem említette a borturizmust. Akkor én hozzászóltam, hogy emberek, vigyázat, itt van egy borturizmus is, amely indul nálunk. Ha azt nézem, hogy nyugaton hogy megy ez, akkor egy nagyságrenddel nagyobb sikert lehet elvárni, és tessék ezzel számolni. Akkor legyintettek rám, de 3-4 év múlva ez a legyintgetés abbamaradt” (Tiffán E. interjú). Sarkadi (2000:19) később azt írja, hogy „Három esztendő módszeres munkája kellett ahhoz, hogy a Villány-Siklói borút név felkeltse a szakma és a politikusok érdeklődését, hogy a megye és Pécs város boros rendezvényeire felfigyeljen, odafigyeljen a szakma és a nagyközönség.”

A harmadik szakasz 1997-től a bővülés, továbbfejlesztés, megerősödés és a „tudatos marketing”¹⁰ szakasza, a korábbi gondolatok, célok újraértékelése, új célok kitűzése. „Nem is

¹⁰ Gere Andrea kifejezése

tudtak a borászok azzal foglalkozni az elején, hogy marketingeljék magukat. Nem voltak honlapok, meg weboldalak, meg prospektusok. A háttérrel próbálta mindenki megteremteni, hogy legyen egy jó minőségű bor a palackban, amire aztán lehet építeni a mondanivalót. Talán az 1997-1999-es években a Kopár cuvee, ott már egy tudatos marketing volt a bor mögött, hogy bemutassuk a fogyasztóknak a filozófiánkat is” (Gere Andrea interjú).

Ebben a szakaszban már ismertségre tesz szert a ’második vonal’ is. Ők szintén kitűnő borokat állítanak elő és birtokuk növelésével párhuzamosan lassan megelevenítik a villányi pincésort, borozók, borkóstoló helyek létesítésével, a présházak fogadóvá alakításával.

Az első vállalkozó borászok ekkorra már kinövik az 1990-es évek elejének fejlesztéseit és új befektetésekre, új kapacitások létesítésére kezdenek, melyhez már az EU pénzügyi forrásaira is tudnak építeni. A 2004-es EU csatlakozás előtt intenzív telepítés kezdődik, mert az EU behatárolja a magyar szőlőtermő területet is.

A vezető családi borászatok tehát rövid időn belül nagyon gyors fejlődésen mentek keresztül. A hajdani 05,-1 hektáros termelők időközben megsokszorozták területeiket és az előállított bor mennyiségét. Bock így emlékszik vissza ennek az időszaknak a gondolkodására, az akkori előrelátásra: „Tulajdonképpen belevágtunk és nem tudtuk, hogy mi az. Én azt mondtam, hogy 15 hektáros termelő leszek, és az fantasztikus. Ma pillanatnyilag több mint 50 hektáros szőlőültetvénnyel rendelkezem. Nem volt félelem. Akkor rezdültem meg, amikor átléptem az 1000 hektolitert 1998–99-ben. Akkor azt mondtam: húha, ez egy kicsit sok. Ma pillanatnyilag durván 4000 hektoliter borral dolgozunk, kicsit többel is akár”. (Bock József interjú).

1998-ben indul egy második Phare program, amely már a Villány-Siklói Borút tapasztalatait hivatott terjesztetni Dél-Dunántúl más borvidékein és segíteni az ottani borút fejlődés megalapozását. E szakaszban történik meg Villány várossá válása 2000-ben.

A *negyedik szakasz* kezdete 2001-2002-höz kapcsolható, ez a nagybefektetések és a minőségi követelmények megszilárdításának korszaka. Három jelentős befektető birtokot létesít Villányban. Az első Csányi Sándor, az OTP elnöke, aki megvásárolja a volt állami gazdaság területeit, megalakítja a Csányi pincészetet és Teleki márkanéven hozza forgalomba a borait. A másik két beruházó zöldmezős beruházás keretében új borfeldolgozót épít. 2004-ben Szűcs Róbert Wunderlich Alajossal társul, és Wunderlich márkanév alatt létrehozna egy pincészetet a legkorszerűbb berendezésekkel, magas minőségű kiszolgáló és élményterekkel. Őket követi 2006-ban Sauska Krisztián, amerikai magyar vállalkozó, aki szintén hivatásának érzi, hogy a legjobb minőségű bort állítsa elő, és ehhez minden technikai, személyi feltételt

megteremt borászatában. A Sauska birtok létrehozása fölhajtja a földárakat is Villányban, sajtóértéslések 25 millió/ha árról is írnek (Dóra M. T. 2006).

Három éves előkészítés és vita után ebben az időszakban fogadják el a villányi eredetvédelmi szabályozást. Ez a szakasz az 'úttörők' körében már a megállapodás szakasza. A birtokméretek a rendszerváltás-kori területekhez képest 50-100-szor nagyobbak, 50-70 ha közé esnek (kivéve Tiffánt) és többen még termeltetnek is szőlőt kistermelőkkel, szigorú technikai felügyelet mellett. A pincészetek közül Bock 2007-ban, a Vylyan 2008-ben kapja meg 'Az év pincésze' díjat. Sőt abban az évben a dán Vinbladet bormagazin 'Az év borászata' díját adja a Vylyannak, Debreceni Mónika pedig 'Az év borásza' címet kapja meg (www.vylyan.hu).

A 'második vonal'-ként jelzett borászok többsége erre az időszakra jelentős gyarapodáson ment keresztül, boraik minősége vetekszik az 'úttörők'-ével. Günzer, Jekl, Malatinszky, Szende, Mayer, Vylyan, Kecskés - és hosszan lehetne folytatni a sort – neve szintén jól ismert a piacon. Az új évezred elején már bontogatja szárnyait egy új korosztály is, az 1990-es évek elején induló borászok fiai, lányai, és más, a minőségi bor iránt elkötelezett fiatalok, akik szintén kezdik fölmutatni szőlész-borász kvalitásaikat. Többségük közép- és felsőfokú iskolákat végzett, külföldi tapasztalatokkal rendelkező, világlátott, nyelveket beszélő szakemberré nőtte ki magát a szülők szárnyai alatt. A családi cégeket még a szülők vezetik, de sok fiatal már felelős beosztást kap a borászatokban. Fiatal borászok kezdeményezésére Marketing Műhely alakul a Borút keretein belül és marketing stratégiát fogalmaznak meg.

2008-tól egy izgalmas kulturális rendezvénysorozat, az Ördögkatlan fesztivál települ a térségbe a budapesti Bárkaszínház vezetésével, mely több tízezer bor és kultúraszereető látogatót, főként fiatalokat vonz. 2009-ben Gere Attila révén megnyílik az első 4 csillagos bor-wellness hotel is Villányban. Más panziók (Bock, Polgár) is jelentősen bővítik kapacitásaikat és beemelik a wellness-t a kínálatba.

Ebben a szakaszban jelenik meg a 'zöldülés' gondolata, a biogazdálkodás, ökológiai gazdálkodás bevezetése és a biobor előállítás. Két német házaspár, akik Villányhoz közeli kistelepüléseken vett szőlőt, jár élen ezzel a gondolattal. A Vylyan 2000-től már integrált növényvédelmet vezet be, de a többi vezető borászat, Bock, Gere, Malatinszky stb. is megfogalmazza és kezdi átállítani szőlőterületeit biogazdálkodásra (Villány Természetesen 2010).

A következő nagy váltás 2010-el kezdődik. Ezt az időszakot *a lehetőségek kibontakozása szakaszának* is nevezhetjük. Ebben az időszakban több olyan infrastruktúrális beruházás fejeződik be vagy kezdődik el, amely hatással van a borvidékre. A megyeszékhely Pécs,

Európa Kulturális Főváros címet viseli 2010-ben, ezt követi a 2011-es magyar EU elnökség időszaka. Ezek időlegesen segítenek népszerűsíteni a villányi borokat. Hosszú távú hatása a 2010-ben átadott Budapest-Pécs M6-M60-as autópályának van, mely a Budapestről Villányba jutást 4 órától 2-2,5 órára csökkenti.

2012-ben átadásra került Villányban az un. nagy rendezvénytér, mely különféle fesztiváloknak, rendezvényeknek biztosít helyszínt. 2014 végére elkészül a korábbi átadásra tervezett elkerülő út, lehetővé téve a belváros átmenő teherforgalmának megszüntetését és új iparterület kijelölését, ahova további borászati üzemek és más vállalkozások települhetnek. Elkészült a kerékpárút a város és Nagyharsány között. Átalakul a hegyközségi rendszer, melyben a döntések nem az 'egy fő egy szavazat' elv alapján, hanem területarányosan történnek.

Új termékek és új szolgáltatások jelennek meg pl. szőlőmagolaj és szőlőmagliszt. Az új villányi termékleírás már nemcsak borokról, hanem széndioxid hozzáadásával készült gyöngyöző borokról, pezsgőkről is szól, ezek is viselhetik a villányi nevet. A piacon népszerű lett a rozé és a siller bor. A korábbi két minőségi kategóriát (classicus és prémium) háromra növelték a villányi védett eredetű borok beemelésével. Egy negyedik minőségi kategória, a Villányi szuper prémium is megfogalmazódott és jóváhagyásra vár. Ez még szigorúbb minőségi követelményeknek kell, hogy megfeleljen és csak egy fajtát, a Cabernet Franc-t lehet erre nevezni. Hosszú előkészítés után a villányi termelők megegyeztek, hogy a térség vezérterméke a Cabernet Franc lesz, melynek prémium kategóriás változata Villányi Franc néven már 2015-ben forgalomba kerül, a szuper prémium borokat pedig 2017-től hozzák forgalomba. Ezt a fajtát tartják legígéretesebbnek a borvidék szempontjából. A villányi szuper prémium esetében egy hektárról max. 50 mázsa szőlő illetve 35 hl bor hozható le.

Új arcok, új borászatok tűnnek fel a borvidéken, pl. a Janus, a Mokos, Jackfall, Ricu és Stier, Csillagvölgy. Ezek egy része már nem Villányhoz, hanem inkább a környező kistelepülésekhez kötődik, jelezve, hogy változik a régi trend, a borászatok Villányra koncentrálódása. A jövőben megjelenhet egy dekoncentrációs trend, melynek során a meghatározó borászatok jobban szétterülnek a térségben, ahogy az Ördögkatlan fesztivál sem Villányra, hanem a környező kistelepülésekre települt.

A szőlő és borászati üzemszerkezetben kialakult egyféle piramis szerkezet. Bár a parcellák eléggé elaprózottak, a birtokszerkezet abból a szempontból elég szerencsésen alakul, hogy a kis- és közép méretű birtokok is jelentős számban jelen vannak a borvidéken a kevés nagybirtok mellett.

1. táblázat Az 500 m²-nél nagyobb szőlőbirtokok száma és területe a villányi borrégióban.

birtokok mérete (ha)	Birtokok száma (db)	Birtokok területe (ha)
>1	1279	426
1-5	322	626
5-10	47	338
10-30	30	497
30-100	9	431
100<	2	235

forrás: Hegyközségek Nemzeti Tanácsa adatbázisa. Saját szerkesztés.

Megtörténnek az első jelentős cégátalakulások, kiválások is, a Wunderlich-ből a névadó tulajdonos kivált és a pincészetet Jammertál-nak nevezik el. Csillagvölgy néven új pincészet jön létre. A hajdani Villányi Új Alkotmány tsz utódját, a Szársomlyó Kft-t a villánykövesdi Battyányi pincével együtt új tulajdonosoknak értékesítették. A válság ugyan lelassított folyamatokat, de nagy összeomlások, csődök elkerülték Villányt és folyik tovább egy rendszeres építkezés.

A villányi borvidék részben követi Butler életciklus elméletének szakaszait. Az első két szakasz Butler modelljében valamint a tanulmányban bemutatott csoportosításban kb. fedi egymást. Villányban a fejlesztési szakaszban azonban nem külső tőke, hanem a helyiek játszották a főszerepet és csak a szakasz végén érkeztek komoly befektetők, de a turizmus karakterét ők sem változtatják meg, hanem a választékot bővítik, a vendégkört szélesítik. A megszilárdulási szakasz Villányban még nem ért véget, mert új lehetőségek nyílnak az autópálya fejlesztéssel, Horvátország EU csatlakozásával, a Villányt elkerülő út megépítésével és azokkal a marketing erőfeszítésekkel, amelyeket Villány az utóbbi években tett. Butler modellének stagnáló és hanyatló szakasza még nem jött el Villányban. Nyilván, a borvidékek nem közönséges turisztikai fogadóterületek, hisz fő termékük - a bor - évente megújul és változik, ami kíváncsiságot és érdeklődést kelt régi és új vendégekben. Tehát Villányban a bor révén a megújulás egy állandó elem, ami izgalomban tartja a közönség egy jelentős részét.

2. táblázat. A turizmus alakulása Villány városban 1994-2012

	1 994	1 997	2 000	2 003	20 06	20 09	201 2
Kereskedelmi szálláshelyek száma	1	5	7	7	9	8	7
Férőhely	1 9	4 9	8 4	1 69	21 4	21 4	267
Vendégek száma	3 19	1 145	2 596	6 004	10 967	14 593	178 96
Vendégéjszakák száma	6 13	3 033	4 474	9 579	15 669	22 131	280 36
Egyéb (2009-ig magán) szálláshelyek száma				3 4	42	60	56
Férőhely				1 64	23 2	33 4	375
Vendégek száma			3 10	8 51	21 86	28 22	420 2
Vendégéjszakák száma			5 88	1 477	37 01	50 68	666 5

forrás: KSH

A vidéki élményszektor Villányban

Az az átalakulás, ami Villányban és térségében zajlott és zajlik, párhuzamosan fut a világban is jelenlevő élménykereső, élményközpontú trenddel. Villány a minőségi vörösbóra, a helyi gasztronómiára és a helyi természeti és kulturális értékekre alapozva fokozatosan vidéki élményszektort fejleszt, sokrétű kínálattal és szolgáltatásokkal.

Vidéki élményszektor alatt olyan vidéki kínálati paletta létrejöttét értem, amely alkalmas a vidéken rejlő szépségek, élvezetek, örömek, tudások, ízek, összességében mindazon tényező felfedezésére és fogyasztására, amely a vidéki környezet, termékek, emberek hatására „emlékeztető élmény”-ben (Pine J. és Gilmore J. H. 1999) részesíti fogyasztóit. Az élményszektor kibontakozása során fokozatosan olyan kritikus tömegű ’élménykínálat’ jelenik meg, mely átformálja a gazdaság és a terület korábbi kínálatát és arculatát, új tőkebevonásra serkent és egyre több új vállalkozási forma jelenik meg az innovációk révén.

Ezek együttesen sokféle, egész évben elérhető választékot jelentenek. A helyi lakosok és a vidéki környezet a maga sajátosságaival és sokszínűségével az élmények generálója.

Villányban a vidéki élménygazdaság keretét a kiváló minőségű bort adó családi márkák versenye, ugyanakkor együttműködése jelenti. Mindez olyan kultúrtájban történik, ahol a természeti szépségek mellett a történelem és a hagyomány minden lépésnél visszaköszön. A pincészetek megteremtették a helyben kóstolás és eladás lehetőségét és ehhez olyan gasztronómiai kínálatot, helyi történeteket és látnivalókat kínálnak, ami maradásra bírja a vendéget. A borászatok túlnyomó többsége magas minőség elérésére törekszik. E családi márkákban benne rejlik a termelők és családjaik személyisége, filozófiája, kultúrája stb. A bor (borászat, termőhely, pince) helyben történő megtapasztalása sokkal teljesebb élményt ad, mint kiváló minőségű bort fogyasztani a termeléstől független helyen.

Villányban a nagy borászok modern üzemei mellett megtalálhatók azok a kis hagyományos borászatok is, amelyek legalább olyan fontos szerepet játszanak a villányi élményben, mint a nagyok. „Itt az egyszerűbb kis őstermelőnek is ugyanolyan súlya van, mint egy nagynak. Gondolj bele, ha te bemész egy sváb bácsihoz, félig svábul, félig magyarul kapsz egy borkóstolót, átéled az Ő életét, megéled az ő hétköznapijait, amíg ott vagy nála. Más dolog elmenni egy nagy borász fejlett üzemébe, a fantasztikusan felkészült éttermébe, ahol egy háromdiplomás sommelier meg fehérkesztyűs libériás inas fog kiszolgálni. Más világ, mind a kettőre szükség van (Becker L. interjú).”

Az élménygazdaság Villányban szükségszerűen befogadó jellegű azok számára, akik minőségi bort akarnak termelni. Örömmel fogadják, mert úgy tartják, hogy az a többieket is erősíti, jó híruket, rangjukat viszi tovább.¹¹

Összefoglalás - A siker feltételei és a fejlődés hajtóerői

Egy térség fejlődésében fontos az általános és helyi hajtóerők bemutatása. Villányban és térségében természetesen sok olyan általános tényezőt felsorolhatunk, amelyek szerepet játszottak a változásokban. A rendszerváltás meghozta a vállalkozás szabadságát és egyben kényszerét is a munkahelyek eltűnésével. A privatizáció és kárpótlás révén lehetőség nyílt családi borászatok létrehozására. De fontos volt az intézményes és politikai támogatás is, amely a kezdeti időszakban érvényesült a Borút létrehozásakor és az a pénzügyi támogatás,

¹¹ A Mondavi fiaskó a franciaországi Herault-ban (Torres, O. 2006) amikor a helyiek összefogtak Robert Mondavi ellen, hogy ne vásárolhasson földbirtokot – Villányban nehezen elképzelhető.

ami nemzeti és EU forrásokból származott az elmúlt két évtized során. A fejlesztések döntő többsége e támogatásokból került finanszírozásra.¹²

A helyi tényezők között említhetjük természeti és klimatikus adottságokat, a hagyományos sváb szorgalmat és kultúrát, a takarékossgot, a ragaszkodást a helyhez a szőlő tiszteletét és szeretetét.. A hagyományok és az idők tapasztalatainak elismerése mellett fontos az új iránti fogékonyság, új dolgok keresése. A legfőbb pedig az elkötelezettség a minőség iránt. A cél, ami minden termelő előtt ott lebeg, a világ legjobb borának előállítása. Ez mozgatja az idősebb és az újonnan jövő nemzedék tagjait is.

Fontos volt az a tapasztalat, amit a termelők a hazai és külföldi piacról szereztek közvetlen kapcsolataik vagy külföldi munkáik révén. Említést érdemel az a vezetői tapasztalat a családi gazdálkodásra való áttérésben, amit a borászok egy része korábban ipari és mezőgazdasági nagyüzemeknél szerzett.

3. táblázat: A minőségi bortermelést előmozdító tényezők a villányi borrégióban

Általános tényezők	Helyi tényezők
• Vállalkozói szabadság, piacgazdaság • Pénzügyi támogatás • Intézményi (politikai) támogatás	• Minőség iránti elkötelezettség • Jövőbe látó ‘úttörők’ és vezetők • Másoktól tanulás képessége • Együttműködés, partnerség • Folyamatos innováció (technológiában, turizmusban,marketingben, környezetbarát művelésben, együttműködésben) • Klíma, földrajzi fekvés, • A helyi tradíciók és a vásárlók tisztelete, • Etnikai német nyelvtudás, kapcsolatok Németországgal, • Vendégszeretet

¹² Világosabb képet akkor nyernénk, ha lenne egy honlap, ahol a támogatásokat egységes szerkezetben, településre , üzemre és támogatási célra lebontva lehetne látni.

Forrás: a szerző összeállítása

A minőségi bort előállító borászok már a politikai változások előtt egyfajta 'kritikus tömeget' alkottak. Később a pincék fokozatos kinyílásával a vendégek is egyre nagyobb számban jelennek meg és szintén olyan kritikus tömeget alkottak, ami további pincék megnyitását segítette elő a pincesoron. Az 'úttörők' példáján keresztül a helyiek megértették a minőség fontosságát és ez vált a borászok mércéjévé.

Az új szervezeti keret, a borút kiemelkedő szerepet játszott a borászok felkészítésében vállalkozásaik elindításában, a közösségi marketingben. A borút olyan belső információs fórumokat teremtett a tagok számára, ahol tanulni lehetett egymástól és a jobbtól. A földrajzi, természeti, klimatikus viszonyok és a társadalmi feltételek szintén különleges helyi tényezőt alkotnak. A Villányi-hegység speciális mikroklímát és talajt biztosít a szőlőnek.¹³

Villány és térsége története abban különleges, hogy a rendszerváltás utáni válsághelyzetből a helyi mintaadó személyiségek vezetésével a szőlő- és bortermelésben sikerült új fejlődési, gazdálkodási irányt kijelölni és azon következetesen végigmenni. A villányi vörösbor termelésében a rendszerváltás után 180 fokos fordulat történt. A minőségi vörösbor előállítás lett a termelés alapnormája és meghatározója. A vörösborra alapozva alig egy évtized alatt komplex turisztikai termék, borúti kínálat jött létre, mely összehasonlíthatatlanul sokszínűbb, mint a vörösbor nagybani értékesítése.

A tanulmány arra mutat rá, hogy a minőségi fordulat és szemléletváltás a termelésben párosulva a helyi összefogással és megfelelő szervezeti keret kialakításával gyors fejlődést és átalakulást eredményezett. A térségben 4-5 egymástól eltérő fejlődési szakasz azonosítható, melyben igen jelentős változások történtek a kiinduló állapotokhoz képest. E folyamat főbb állomásai és jellemzői és azok a főbb tényezők kerültek bemutatásra, amelyek hozzájárultak a sikerhez. E változásoknak köszönhető, hogy Villány felkerült a világ bortérképére.

Irodalom

A Mecsek-Villányi Tájegység kiemelt üdülőkörzetté fejlesztésének terve. 1989 Pécs MTA RKK témafelelősöKD: dr. Fodor István, Dr. Tóth József. 34 p.

Broadbend D. (2006) Introduction. In: Copp D. Hungary: Its Fine Wines and Winemakers. Publ. András Wiszkidenszky. PrintxBudavár Rt.

¹³Villány és Bordeaux közel azonos szélességi övön fekszik.

Butler R.W. (1980) The concept of a tourist area cycle of evolution. Implications for the management of resources. in: *Canadian Geographer* vol. 24. 5-12.p.

Csoma Zs.(2008) Reneszánsz bor – reneszánsz élet. Korunk. 2008. szeptember.

Copp D.(2006): Hungary: Its Fine Wines and Winemakers. Publ. András Wiszkidenszky. PrintxBudavár Rt. 271 p.

Dlusztus I. (2004): Magyar Borászok. Wunderlich Alajos. Alexandra Kiadó

Dlusztus I. (2004): Magyar Borászok. Polgár Zoltán. Alexandra Kiadó

Dóra M. T.(2006): Villány-Siklós a borászok kánaánja lett. Magyar Hírlap augusztus 4.

Eco-Cortex (2009): Villány városfejlesztési koncepció.

Fehér J.- Lengyel G.- Lugasi A. (2007): The Cultural history of wine – theoretical background to wine therapy. *Central European Journal of Medicine*. 2. (4). pp. 379-391.

Getz D.(2000): Explore Wine Tourism: Management, development & destinations. Cognizant Communication Corporation. 255 p.

Gilby (2009): Hungary's Red Revolution. <http://www.wine-pages.com/guests/caroline/hungary-red-wines.htm>. Tom Cannavan's Wine-pages.com.

Hall, C. M. –Macdonis N (1998) Wine Tourism in Australia and New Zealand. in: Butler R.W. and Hall C.M. Jenkins J.M. (ed) *Tourism and Recreation in Rural Areas*. John Wiley and Sons.

Hall, C. M.-Sharples, L.- Cambourne, B.- Macdonis, N.- Johnson, G. Mitchell, R. et al.(2000): Wine Tourism Around the World. Butterworth Heinemann. 348p.

Horváth Sz. (2008): Villány Integrált Városfejlesztési Stratégiája

Hugh, J. (1974): Wine. Publ. Simon and Schuster New York. 255. p.

José Miguel M-C. and Francisco José M-A. (2010) Change and Development in the Spanish Wine Sector 1950-2009. in: *Journal of Wine Research* vol. 21. No.1. pp.77-95.

Jurincic I. and Bojnec S. (2009) Wine tourism development: The case of the wine district in Slovenia. in: *Tourism*. Vol. 57. No.4/2009/435-448.

Kramer M. (2003): Making Sense of Wine. Running Press Philadelphia London. 240 p.

Laposa J.- Dékány T. (2001) Villány borvidékek ékessége. Elektronikus megjelenés. NKÖEOK. Szerkesztőség. 2007

http://www.sulinet.hu/oroksegtar/data/telepulesek_ertekei/Villany/pages/villany_borvidekek/000_konyveszeti_adatok.htm

Liddel A. (2003): The Wines of Hungary. Mitchell Beazley. 346 p.

Lorenzen, A.-Hansen, J. C.(2009): The Role and Transformation of the City in the Experience Economy: Identifying and Exploring Research Challenges. *European Planning Studies*. Vol. 17. No. 6. Jun 2009.

Macionis N. (1996) Wine Tourism in Australia. In: G. Kearlsey (ed) *Tourism Down Under 2*, conference proceedings (pp 264-286) Dunedin. University of Otago.

Morgan, M.-Elbe, J.-Curiel Javier, de E. (2008): Has the experience economy arrived? A comparison of three visitor-dependent areas.

New York Times (1891): Fine Wines of Hungary. How care is taken to prevent adulteration. May 24.

Morton Shand, P.(1929): A book of other wines – than French. Alfred A. Knopf. New York.

Pine, J. –Gilmore, J. H. (1999): The Experience Economy. *Work is Theatre & Every Business a Stage*. Harvard Business School Press. Boston Massachusetts. 254p.

Rosivall, L. (2006): Wine and Life. Preface. in: *Villány Wine Atlas*. Publ: Bor-Kép Budapest.108 p.

Redding C. (1833) *History and Description of Modern Wines*

Sarkadi Eszter Szabó Géza Urbán András (2000) *Borturizmus szervezők kézikönyve I*. Baranya Megyei Falusi Turizmus Szövetség. Agrármarketing Centrum.86p.

Szivas, E. (1999): The Development in Wine Tourism in Hungary. *International Journal of Wine Marketing*. 1999. 11. 2. pp. 7-17

Torres O. (2006): *Borháború*. Alinea Kiadó. Budapest 272 p.

White R. P. (2000) *Wine Routes in South Africa* in: Hall, C. M. et al: *Wine Tourism Around the World*. Butterworth Heinemann. 102-114. p.

Webpages

<http://villanyiborvidek.hu/en/about-us/wine-route-association/socio-economic-objectives>

<http://gere.hu/boraszat.php?language=en>

<http://wunderlich.hu/en/>

<http://villanyiborvidek.hu/en/cellar>

<http://bock.hu/pince/>

<http://www.tiffans.hu/kezdolap>

<http://www.csanyipince.hu/eng/fooldal.html>

<http://polgarpinceszet.com/>

http://www.borpincszet.hu/index.php?option=com_content&view=article&id=2&Itemid=

9

<http://www.malatinszky.hu/malatinszky-csaba-villanyi-pincszet>

<http://www.vylyan.hu/>

Interjúalanyok:

Tiffán Ede, Becker Leonóra, Polgár Katalin, Bock József, Gere Andrea, Pauli Zoltán

ⁱA tanulmány a „Területfejlesztés és Innováció” c. internetes folyóiratban 2011-ben megjelent írás <http://epa.oszk.hu/01900/01951/00013/pdf/> jelentősen bővített és frissített változata.