

Biovino. Recept proti tunám chemie

Velkobílovický **vinař František Mádl** používá i po dvaceti letech podnikání metody podobné rodinným vinařstvím. Začínal se třemi tisíci prodanými lahve.

VELKÉ BÍLOVICE Na bednách s vínem od Františka Mádl je vyraženou sousoví Malý vinař. Současná rozsáhlá vinice ani plánovaná výrobní hala ale zrovna malé nejsou. Stejně jako počet ročně prodaných lahví. Těch je nyní okolo dvou set tisíc.

Proč tedy stále Malý vinař?

Tím je spíš myšleno, že jsme firma rodinného typu. Rodinní příslušníci mají normálně na starosti veškeré činnosti. A malý vinař zná každý řádek, každý keř. Sám víno vyrábí, sám ho chutná, rozhodne se, kdy ho bude lahlovat, sám ho prodává a expeduje.

Takže v podstatě u vás každý zaměstnanec dělá všechno.

Ano. Nemáme žádnou výrobní strukturu, kdy by někdo zodpovídal za určitý úsek. Je to podobné jako u soukromého vinaře, který hospodaří na svém záhumenku. Akorát my to děláme v několika desítkách větších měřítků.

Kolik máte zaměstnanců?

Osm. Z toho dva jsou moji synové a manželka se stará o ekonomiku podniku. Zbytek jsou lidé z obce, tedy z Velkých Bílovic.

Jak jste se dostal k podnikání ve vinařství?

Vystudoval jsem ho na někdejší Vysoké škole zemědělské v Brně, dnešní Mendelově univerzitě. Ale jsem z Velkých Bílovic, největší vinařské obce u nás, takže jsem k vínu měl vždy blízko. V rodině jsme měli samozřejmě vinice a sklep.

Podnikat jste začal v roce 1992. V jakých podmínkách jste to tehdy rozjížděl?

Nejdříve to bylo takové podnikání na zkoušku. Začínali jsme společně u mého tchána a otce ve sklípku. Hned v prvním roce, když se shodou okolností rozpadalo družstvo, jsme si pronajali plochu na vinici. Postupně jsme si dokupovali nebo pronajímali potřebné vybavení. Nejprve jsme měli pronajatou tankovou halu a potom po čtyřech letech jsme se dostali do nynějších prostor, tedy do adaptovaného krajináře. Teď, po dvaceti letech, se opět plánujeme stěhovat, stavíme novou halu, která bude modernější a přístupnější pro větší techniku.

Kolik lahví jste prodal v prvních letech?

Začínali jsme se třemi tisíci lahve. Postupně to rostlo. Několik let jsme se točili okolo padesáti tisíc lahví. Poslední roky teď rosteme vždy tak o deset procent.

Dnes prodáte sedmdesátkrát tolik než v prvním roce. Jak se vám to povedlo?

Na začátku jsme byli pořád bez peněz. Provoz přitom vyžaduje ob-

rovské investice a je to dost nákladná záležitost. Tak jsme si vybavení půjčovali, hlavně od rodičů. Ze začátku i třeba různé nádoby. Neměli jsme samozřejmě ani takové věci, jako je čerpadlo. Nejdřív jsme tak prodávali pouze stáčené sudové víno. Poté jsme si pořídili filtrík a začali dávat víno do lahví. Tímto způsobem to vlastně fungovalo stále: něco se vždy ušetřilo a za to jsme si dovybavili vinařství.

A dnes už máte všechno vlastní?

V podstatě ano. Ten cyklus se uzavřel asi po jedenácti letech, kdy jsme si postavili sklad. Do té doby jsme si prostory pronajímali a skladovali víno všude možné. Postupně se i zvyšuje poměr námi vypěstovaných a nakoupených hroznů.

Ten je jaký?

Víc než třetinu už si vypěstujeme na našich jedenácti hektarech vinic. Zbytek nakupujeme. Z devadesáti procent přímo ve Velkých Bílovicích.

Téměř vůbec neinvestujete do propagace nebo reklamy, aktuálně nemáte ani internetové stránky. Proč?

Stránky jsme dřív měli, je ale pravda, že doména je posledních deset let zablokována. Ale těch dvě stě tisíc lahví se prodá i tak. A do tří set tisíc to asi půjde. Víc ani nechceme. Ten obchodní systém je sice poněkud postavený vzhůru nohama a my nejdemé zákazníkovi na ruku, ale zároveň platí, že kdo to víno opravdu chce, tak ten si ho najde. Pak si toho i víc váží. Navíc by nás propagace mohla i poškodit.

Začínal jsem v době, kdy bylo na Moravě asi padesát vinařů, dnes jich je desetkrát tolik. >>>

Jakým způsobem?

Kdybychom na stránkách například zvýšili ceník a to víno prodali rychleji, tak nám třeba žádné nezbyde. A protože my prodáváme asi tři čtvrtiny produkce do gastronomie, tak jsme vázáni k tomu, abychom víno měli po celý rok.

Nyní tedy můžete těžit ze jména a kontaktů, jak jste se k nim ale před lety dostal?

Začínal jsem v době, kdy bylo na Moravě asi jen padesát vinařů, dnes jich je desetkrát tolik. Ze začátku jsem sám obcházel provozovny. Nabízel jsem degustace přímo ve vinotékách a restauracích. Dnes už tohle podstupovat nemusím, dělají to za nás externě najatí obchodní zástupci. Něčím podobným si musel projít asi každý vinař.



Na své vinici František Mádl vyrábí víno z devadesáti procent z velkobílovických hroznů. Buď vlastních, nebo od sousedů.

Foto: Petra Mášová, MF DNES

FAKTA

František Mádl

Narodil se v roce 1962 ve Valticích, celý život žije ve Velkých Bílovicích. Vystudoval vinařství na tehdejší VŠZ, dnešní Mendelově univerzitě v Brně. Od roku 1992 podniká s manželkou ve vinařství pod značkou **Malý vinař**, v podniku pracují i oba jeho synové. Aktuálně **pěstuje na 11 hektarech** vinic ve Velkých Bílovicích a ročně prodá okolo 200 tisíc lahví vína. Letos nabízí 18 odrůd, z celkového objemu tvoří asi **šedesát procent ty bílé**.

tom nepoužíváme vše co běžný komerční vinař. Vinice se musí častěji kontrolovat, protože je náchylnější třeba k houbovým chorobám. My máme takto osázenou pouze část vinohradu, konkrétně 2,3 hektaru.

A jak se tento postup projeví na kvalitě vína?

Chuťově tam není žádný rozdíl.

Takhle to vypadá, že s tím máte pouze víc práce a žádný extra užitek. Proč to tedy děláte?

No, víc peněz z toho rozhodně není, to je pravda. Je to prostě spíš takový výzkum, se kterým jsem začal už v osmdesátých letech po škole. Hlavní důvod je vyzkoušet jednu z cest k omezení chemických prostředků, které se ve vinařství hodně používají. To je potřeba, protože chemie jednou narazí na nějaký strop.

Jak to myslíte?

Já používám ročně na postřiky asi tři sta kilogramů chemických přípravků. Když to vynásobím po-

četem všech vinohradů ve Velkých Bílovicích, tak se dostanu na nějakých dvě stě padesát tun. To je deset kamionů, co se vystřiká jen v této vesnici. Pouze na víno. Ačkoli se ty přípravky nyní už rozkládají v půdě, tak to stejně není moc udržitelné.

Jak vypadá běžný den vinaře-podnikatele?

Do práce přijdu ráno na sedmou. Buď přerodělují úkony zaměstnancům, nebo se třeba věnuji návštěvám. Odpoledne pak pravidelně okolo čtvrté páté objížďím vinice a kontroluji je. A potom sám degustuji, čímž vlastně kontroluji kvalitu našeho vína. Poměr jednotlivých činností záleží na tom, co počasí dovolí dělat ve vinici.

Stíháte k tomu i nějaké koníčky?

Ještě před třemi lety bych odpověděl, že ne. Nyní už to je lepší. Jedním z nich je cestování, které ale na druhou stranu propojuji s prací. Přibližně každé dva měsíce někdy vyjedeme na zkušenu. Většinou za vinaři do Rakouska, Itálie nebo Francie.

Máte i nějaké každodenní záliby?

Dvakrát týdně se dostanu do fitcentra, jednou týdně na nějakou tu projížďku na kole. Rád si i něco přečtu. Nemůžu se ale třeba pravidelně účastnit týmových sportů nebo si s předstihem naplánovat delší dovolenou. To proto, že se podvolujeme zákazníkům, kteří chodí často třeba o víkend. A také proto, že pracujeme podle toho, co příroda a počasí dovolí. Ale jak už jsem říkal, velkým koníčkem je pro mě i víno a debatování o něm.

Jaké víno tedy vy máte nejradši?

Vyložené žádnou zamilovanou od-

růdu nemám. Chuť se mění podle ročního období nebo třeba podle denní doby.

Jaké byste si dal třeba teď?

No, já jsem si odvykl dopoledne (rozhovor vznikl okolo jedenácti hodin – pozn. red.) degustovat, protože potom musím ještě řídit. Ale jinak by to teď byl Müller Thurgau, to vám řeknu přesně. A na večer pak Sauvignon nebo Rulandské šedé. A k tomu asi ještě něco červeného.

A po které odrůdě je největší poptávka u zákazníků?

To podléhá módním vlnám. Nyní je to již zmíněné Rulandské šedé a Tramín. U červených je teď shánka po Frankovce, dřív to byl Portugal. Těchto se nyní prodá asi dvakrát až třikrát víc než jiných odrůd.

Kolik toho vůbec z pracovních důvodů denně vypijete?

Od půl až do tří čtvrté litru. Někdy i ten celý litr.

To je pro běžného člověka dost. Jak to funguje na vás? Cítíte to vůbec?

Určitě. Hlavně mám potom tendenci přibírat na váze. To se právě snažím vyrovnat tím fitkem. Opilý ale nejsem, degustuji to po malých doušcích v průběhu tří až čtyř hodin a to už tělo dokáže vstřebat.

Pijete i jiný alkohol než víno?

Dám si třeba pivo. Často piju nealkoholické k obědu nebo i normální někdy po degustaci. Je to vhodné i proto, že vyrovnává minerály, které víno zase vyplavuje. A potom si svátečně dám pálenky, které jsou blízko vínu. Tudíž si třeba v Itálii a Francii rád dám grappu nebo koňak. **Aleš Černý**

Vaším objektivem Fotografie z Rajce.net



Brněnské psí dny Cílem akce bylo ukázat, že život se psem může být velká zábava. Foto: Jiří Levý (dvacetdeka.rajce.net)



Setkání ve Strážnici O víkendu se předvedly soubory Danaj, Demizón a Žerotín. Foto: Adam Kříž (adam007.rajce.net)



Vystavte fotografie na Rajce.net

Pokud do svého alba zařadíte zajímavé fotografie zachycující aktuální události na jihu Moravy, mohou se objevit i v novinách.

Na stránce www.rajce.net si založte zadarmo účet a fotografie uložte do sekce **Moje fotografie**. Další návody najdete na www.navody.rajce.net.

Krátce

BRNO

Cyklista boural s autem strážníků, bojuje o život

S autem městské policie se za jízdy srazil včera v Brně pětasedesátiletý cyklista. Nehoda se stala po jedné hodině odpoledne v rušné Hybešově ulici. Muž se velmi vážně zranil a musel jej převézt do Fakultní nemocnice Brno v Bohunicích, kde stále bojuje o život. Nehodu nyní vyšetřuje republiková policie. „Dechové zkouška vyloučila, že by řidič strážník pil alkohol. U cyklisty test na alkohol v krvi udělají lékaři. Předběžně to vypadá, že srážku způsobil cyklista,“ sdělila brněnská policejní mluvčí Petra Vedrová. (ek)

BRNO

Rehabilitační zahrada pro lidi po mrtvici

Brněnské sdružení Logo, které pomáhá handicapovaným lidem, otevřelo ve Všetinské ulici nově upravenou rehabilitační zahradu. Poslouží zejména pacientům po cévní mozkové příhodě. Na takzvaném návčivovém chodníku si znovu osvojí pohybové a koordinační dovednosti. Učí se zvládat jednotlivé terénní překážky, se kterými se musí v běžném životě vyrovnávat – třeba schody. Logo navíc získalo darem auto pro terénní péči o děti. Terénní službu poskytují především malým dětem, které trpí poruchami komunikace. (ČTK)