



Zaključci intervjua iz pojedinih zemalja

Biodinamičko vinogradarstvo u srednjoj i istočnoj Europi

Opća zapažanja

U okviru istraživanja projekta VITA u Hrvatskoj provedeni su intervjui sa šest proizvođača vina koji predstavljaju različite faze razvoja ekološke i biodinamičke proizvodnje: Vinarija Dvanajščak, Vinarija Bedeković, Vinarija Tomac, Vinarija Lovrec, Vinarija Kopjar i Ivan Anton Čegec. Vinarije se znatno razlikuju po veličini, proizvodnom modelu, iskustvu, tržišnom položaju i stupnju uključenosti u biodinamičku poljoprivredu. Unatoč tome, intervjui otkrivaju iznimno dosljedan skup izazova, motivacija i potreba koji pomažu objasniti trenutačni položaj biodinamičkog vinogradarstva u Hrvatskoj.

Hrvatske vinarije uključene u istraživanje kreću se od vrlo malih butiknih vinograda površine približno 2,5-3,5 hektara do većih obiteljskih gospodarstava od oko 14 hektara, s godišnjom proizvodnjom od malih zanatskih količina do približno 50.000-90.000 boca ili više. Neki su već iskusni biodinamički proizvođači, dok su drugi certificirani ekološki proizvođači koji razmatraju prelazak na biodinamiku, a jedan posluje u mješovitom konvencionalno-ekološkom modelu, pri čemu ostaje otvoren prema biodinamičkim načelima.

Zajedničko je obilježje da se biodinamika rijetko doživljava prvenstveno kao marketinški instrument. Proizvođači koji je primjenjuju, ili su zainteresirani za njezino uvođenje, općenito je opisuju kao logičan nastavak ekološke poljoprivrede i kao način poboljšanja vitalnosti tla, bioraznolikosti, otpornosti vinove loze, kvalitete grožđa i ukupne ravnoteže gospodarstva. Nekoliko je sugovornika izričito naglasilo da biodinamika treba biti praktična, precizna i utemeljena na promatranju, a ne svedena na apstraktnu filozofiju ili certifikaciju.

Intervjui također pokazuju da se hrvatsko biodinamičko vinogradarstvo razvija preko pojedinačnih pionira, osobnih mreža, savjetnika, međunarodnih kontakata i eksperimentiranja, a ne kroz snažnu nacionalnu strukturu potpore. Znanje se često stječe iz materijala na stranim jezicima, studijskih posjeta, od iskusnih kolega i savjetnika ili metodom pokušaja i pogrešaka na gospodarstvu.

Glavni utvrđeni izazovi

1. Nedostatak praktičnog i strukturiranog znanja

Jedan od najjasnijih zaključaka jest nedostatak dostupnog, praktičnog znanja posebno prilagođenog hrvatskim vinogradarskim uvjetima. Nekoliko proizvođača razumije opća načela biodinamike, ali im nedostaje sigurnosti u provedbi: pripremi i primjeni pripravaka, određivanju vremena primjene, zaštiti vinograda, upravljanju tlom, kompostiranju i uključivanju biodinamičkih postupaka u postojeće ekološke sustave. Osobito si mali i srednji proizvođači možda ne mogu priuštiti individualne savjetnike. Stoga su praktično mentorstvo, demonstracije u vinogradima, studijski posjeti i mogućnost savjetovanja s iskusnim praktičarima vrijedniji od isključivo teorijskih predavanja.

2. Klimatske promjene i pritisak bolesti

Klima je među najvećim preprekama ekološkom i biodinamičkom vinogradarstvu u Hrvatskoj. Intervjuirane vinarije više su puta spominjale proljetni mraz, tuču, oluje, prekomjerne oborine, sušu i snažan pritisak bolesti, osobito plamenjače (peronosporae). Neki su proizvođači izvijestili o velikim ili čak potpunim gubicima uroda u teškim godinama. Vlažna kontinentalna vinogradarska područja posebno su zahtjevnja jer ekološka proizvodnja može zahtijevati brojne tretmane bakrom i sumporom. To otvara ključno tehničko pitanje za budući razvoj: kako održati pouzdanu kontrolu bolesti uz smanjenje ovisnosti o bakru i drugim vanjskim inputima. Intervjui upućuju na to da proizvođači sve više vide zdravo tlo, bioraznolikost, pokrovne usjeve, kompost, otporne sorte i preventivno upravljanje vinogradom kao dio dugoročnog rješenja.

3. Svijest potrošača i tržišna percepcija

Razumijevanje ekoloških i biodinamičkih vina među potrošačima i dalje je ograničeno. Sugovornici su više puta istaknuli da mnogi hrvatski potrošači ne razlikuju jasno konvencionalno, ekološko, prirodno, narančasto i biodinamičko vino. U nekim se slučajevima pojam biodinamičko povezuje s neispravnim prirodnim vinima, oksidacijom, neobičnim aromama ili nestabilnim proizvodima. U drugim slučajevima proizvođači mogu koristiti ekološki jezik, a da potrošači ne razumiju što certifikacija zapravo jamči. To stvara i komunikacijski problem i problem vjerodostojnosti. Stoga je nužna edukacija usmjerena na potrošače, sommeliere, restorane, distributere i širi vinski sektor.

4. Ograničeni tržišni poticaj za biodinamičku certifikaciju

Intervjui pokazuju da Demeter certifikacija trenutačno donosi ograničenu izravnu komercijalnu prednost na hrvatskom tržištu. Prepoznatljivost oznake Demeter je niska, dok certifikacija može uključivati dodatne troškove, administrativne zahtjeve, ograničenja u pogledu odobrenih inputa i organizacijski rad. Proizvođači koji su predani biodinamičkim načelima stoga mogu prakticirati biodinamiku, a da certifikaciju ne smatraju neposrednim prioritetom. Za neke vinarije certifikacija ostaje budući cilj; za druge su autentičnost, ekološka odgovornost i kvaliteta vina važniji od same oznake. Svaka projektna aktivnost koja promiče certifikaciju stoga bi trebala obuhvatiti i njezinu praktičnu i ekonomsku vrijednost za proizvođače.

5. Ograničenja vezana uz radnu snagu i ekonomiku

Ekološki i biodinamički vinogradi zahtijevaju znatnu pažnju i, u mnogim slučajevima, više ručnog rada. Hrvatski proizvođači imaju poteškoća u pronalaženju pouzdanih radnika u vinogradu, dok manje obiteljske vinarije često imaju ograničen broj zaposlenih i moraju istodobno pokrivati proizvodnju, prodaju, marketing, administraciju i rad u vinogradu. Ekološki inputi, specijalizirana oprema, savjetovanje, certifikacija i ponovljeni tretmani u vinogradu mogu povećati proizvodne troškove. Istodobno su potrošači često osjetljivi na cijenu i možda nisu spremni platiti više cijenu samo zato što je vino ekološko ili biodinamičko. Taj jaz između troškova proizvodnje i tržišnog priznanja čini prelazak na biodinamiku značajnim ekonomskim rizikom.

6. Potreba za mrežama proizvođača i praktičnom suradnjom

Razmjena znanja pokazala se jednom od najvećih prilika. Proizvođači koji imaju pristup iskusnim savjetnicima ili međunarodnim biodinamičkim mrežama znatno su sigurniji i napredniji u svojoj praksi. Nekoliko sugovornika već neformalno dijeli znanje s prijateljima i susjednim vinarijama. To ukazuje na velik potencijal hrvatske i regionalne mreže praktičara u kojoj bi iskusni biodinamički proizvođači mogli mentorirati vinarije u prijelazu. Suradnja bi također mogla uključivati dane polja, radionice izrade pripravaka, zajedničko korištenje opreme, razmjenu lokalno prilagođenih strategija pokrovnih usjeva, iskustava u upravljanju bolestima i prekogranične studijske posjete.

7. Biodinamika kao dugoročna ekološka strategija

Unatoč preprekama, intervjui pokazuju znatan interes za ekološka načela koja stoje iza biodinamike. Proizvođači su se više puta pozivali na mikroorganizme u tlu, bioraznolikost, prirodnu otpornost, smanjenu ovisnost o kemijskim sredstvima, pokrovne usjeve, kompost, spontanu fermentaciju, vinarstvo s minimalnim intervencijama i vinograd kao živi sustav. Najpredaniji praktičari biodinamiku ne vide kao kratkoročnu tehniku, nego kao dugoročan proces čiji rezultati mogu postati potpuno vidljivi tek nakon više godina. Taj dugi vremenski horizont važan je pri oblikovanju edukacije i potpore: proizvođačima su potrebna realna očekivanja, kontinuirano usmjeravanje i prilike za vrednovanje rezultata tijekom više sezona.

Certifikacija i uloga Demetera

Hrvatski intervjui otkrivaju cijeli raspon stavova prema certifikaciji. Neke vinarije aktivno rade na Demeter certifikaciji ili bi željele koristiti oznaku za dio svoje proizvodnje, dok iskusni biodinamički praktičari mogu stavljati veći naglasak na kvalitetu i integritet same prakse. Zajednički je problem to što certifikacija sama po sebi ne može potaknuti razvoj biodinamike ako potrošači ne razumiju njezino značenje, a proizvođači ne vide dovoljnu dodanu vrijednost. Projekt bi stoga certifikaciju trebao tretirati kao jednu sastavnicu šireg sustava koji uključuje praktične kompetencije, vjerodostojnost, edukaciju potrošača i razvoj tržišta.

Tržišne okolnosti i nedostaci u edukaciji

Hrvatsko tržište vina ima nekoliko specifičnih obilježja. Turizam stvara snažnu potražnju, ali kupci veće platežne moći često preferiraju međunarodno prepoznate vinske marke i marke šampanjca. Domaći potrošači također mogu biti izrazito usmjereni na cijenu. Istodobno raste niša potrošača, restorana, sommeliera i vinskih profesionalaca zainteresiranih za autentična, ekološka, prirodna i terroir vina. Intervjui pokazuju da ta niša može rasti ako se poboljša komunikacija. Biodinamičko vino ne bi trebalo predstavljati samo kao alternativnu kategoriju, nego kao oblik visokokvalitetnog vinogradarstva utemeljenog na zdravlju tla, preciznosti, ekološkoj odgovornosti i izražavanju podrijetla.

Preporučeni fokus budućih aktivnosti projekta VITA

Na temelju intervjua, najkorisnija projektna potpora bila bi praktična, a ne samo promotivna. Hrvatskoj bi koristila strukturirana edukacija posebno prilagođena vinogradarstvu, uključujući pripreme 500 i 501, kompostne pripreme, dinamiziranje i primjenu, pokrovne usjeve, revitalizaciju tla, prevenciju bolesti, smanjenje uporabe bakra i vinarstvo s minimalnim intervencijama. Edukacija bi trebala povezivati teoriju s demonstracijama u vinogradima i praćenjem tijekom sezone.

Sustav mentorstva koji povezuje iskusne biodinamičke vinare s ekološkim proizvođačima zainteresiranim za prelazak mogao bi odgovoriti na trenutačni nedostatak pouzdanog savjetovanja. Prekogranične razmjene s praktičarima iz zemalja u kojima je biodinamičko vinogradarstvo razvijenije također bi bile vrijedne, osobito kada su usmjerene na gospodarstva sa sličnim klimatskim uvjetima. Projekt bi dodatno mogao podržati jasne edukativne materijale na hrvatskom jeziku i razviti komunikacijske alate koji objašnjavaju razliku između konvencionalnog, ekološkog, prirodnog i biodinamičkog vina, kao i značenje Demeter certifikacije.

Pilot-aktivnosti mogle bi biti posebno učinkovite. Umjesto očekivanja da vinarije odmah prijeđu na biodinamiku, odabrani proizvođači mogli bi testirati biodinamičke pripreme ili pristupe upravljanju tлом na pojedinačnim parcelama, dokumentirati rezultate i uspoređivati iskustva tijekom više sezona. Takve bi demonstracije smanjile percipirani rizik i stvorile lokalno relevantne dokaze koje bi drugi hrvatski vinogradari mogli izravno promatrati.

Opći zaključak

Hrvatski intervjui pokazuju da biodinamičko vinogradarstvo ima stvaran potencijal, ali njegov razvoj još uvijek uglavnom pokreće osobno uvjerenje, a ne tržišna potražnja ili institucionalne strukture. Hrvatska već ima iskusne pionire, dugo etablirane ekološke vinarije, inovativne male proizvođače te konvencionalne ili mješovite vinarije koje su znatizeljne u pogledu biodinamičkih metoda. To stvara snažnu osnovu za daljnji razvoj.

Glavne prepreke nisu nedostatak interesa, nego kombinacija nedostataka praktičnog znanja, zahtjevnih klimatskih uvjeta, pritiska bolesti, nedostatka radne snage, proizvodnih troškova, ograničene svijesti potrošača i neizvjesnosti oko komercijalne vrijednosti certifikacije. Ti su izazovi vrlo slični pitanjima utvrđenima u češkim i poljskim intervjuima, osobito potrebi za lokalno relevantnim savjetovanjem, snažnijom edukacijom potrošača, boljim pristupom praktičnom stručnom znanju i jasnijim koristima za proizvođače koji se obvežu na biodinamičke metode.

Za Hrvatsku je stoga najučinkovitiji put naprijed vjerojatno postupan i usmjeren na praksu: ojačati mrežu proizvođača, olakšati pristup pouzdanom znanju, demonstrirati biodinamičke metode u lokalnim uvjetima, podržati učenje među proizvođačima i poboljšati komunikaciju s tržištem. Intervjui upućuju na to da biodinamika postaje uvjerljiva kroz iskustvo, a ne samo kroz teoriju, kada proizvođači mogu vidjeti praktične rezultate u zdravijem tlu, otpornijim vinogradima, boljoj kvaliteti grožđa i većoj ekološkoj ravnoteži.

Projekt VITA može imati važnu ulogu povezivanjem postojećih inicijativa i pretvaranjem raspršenih pojedinačnih iskustava u sustavniju regionalnu bazu znanja. Ako se edukacija, mentorstvo, demonstracije i komunikacija s potrošačima razvijaju zajedno, biodinamičko vinogradarstvo u Hrvatskoj ima potencijal prijeći iz malog pionirskog pokreta u vidljiviju i vjerodostojniju sastavnicu održive proizvodnje vina.

Opća zapažanja

U okviru istraživanja provedeno je ukupno devet različitih intervju s vinarima, od kojih je šest na kraju uključeno u dokument. Međutim, zaključci u nastavku općenito se odnose na sva ispitana vinarstva.

Vinarije u kojima su provedeni intervjui znatno su se međusobno razlikovale.

Najmanje vinarije imale su oko 2 hektara i, iako su vođene vrlo profesionalno, vlasnicima nisu bile glavni izvor prihoda.

Najveće vinarije imale su oko 30-50 hektara, proizvodile su 100.000 boca i bile vrlo uspješne na međunarodnim tržištima.

Uz iznimku jedne vinarije, nijedna nije certificirana prema standardu Demeter, a samo nekoliko sustavno i redovito primjenjuje biodinamičko gospodarjenje.

Svi izražavaju osobnu potrebu za biodinamičkim radom i zainteresirani su za ovaj način gospodarjenja.

Najčešći razlog je uvjerenje da biodinamika predstavlja vrhunac ekološke poljoprivrede i da je to ispravan pristup poljoprivredi.

Kod nekih je također jasno uvjerenje da će biodinamičko gospodarjenje poboljšati zdravstveno stanje vinograda, time povećati kvalitetu grožđa i posljedično poboljšati proizvedeno vino.

U jednom je slučaju poboljšanje kvalitete proizvedenih vina glavni cilj testiranja biodinamičkih metoda gospodarjenja.

Za više od polovice ispitanika biodinamičko je gospodarjenje usko povezano s modernim, znanstveno utemeljenim i ekološki usmjerenim pristupom vinogradarstvu.

Za gotovo sve ispitanike ekološki pristup vinogradarstvu povezan je s prirodnim postupcima u proizvodnji vina; često je riječ o takozvanim „prirodnim vinima“, čiji karakter izlazi izvan glavnih tržišnih kategorija.

Uz iznimku jedne već certificirane vinarije, nijedna od ostalih ne smatra da bi joj Demeter certifikacija mogla značajno pomoći u marketingu i prodaji vina.

Samo vrlo ograničen broj vinarija može sustavno tražiti informacije o biodinamičkom vinogradarstvu u stranim internetskim izvorima. Djelomičan razlog je jezična barijera, no glavni je problem velika rascjepkanost izvora. Ne postoji jedan sveobuhvatan izvor informacija kojemu bi se po potrebi moglo jednostavno pristupiti.

Istodobno je jasno da za tako specijalizirano područje poljoprivrede kao što je vinogradarstvo nedostaju organizirane i sustavne informacije o uporabi biodinamičkih i biljnih pripravaka za potporu i zaštitu vinove loze.

Dodatni je problem što je po potrebi praktički nemoguće konzultirati vlastite postupke i zapažanja s osobom sličnih stavova - idealno iskusnijom - koja se može osloniti na provjerene metode.

Dodatna je komplikacija to što veći pogoni u proces primjene moraju uključiti specijaliziranu opremu - dinamizator i posebnu prskalicu - koja je relativno skupa i rijetko se koristi. Zajedničko korištenje opreme među više gospodarstava zasad nije uvedeno.

Općenito, vinarije se nisu žalile na dostupnost biodinamičkih pripravaka.

U tri od devet vinarija biodinamički pripravnici glavno su sredstvo za tretiranje i zaštitu vinove loze. Ostale vinarije uglavnom nemaju dovoljno povjerenja u njihovu učinkovitost da bi se na njih u potpunosti oslonile.

Većina vinarija sudjeluje na različitim edukacijama o ekološkom i biodinamičkom vinogradarstvu.

Samo ograničen broj vinarija crpi praktična znanja iz inozemstva i posjećuje kolege sličnih stavova u drugim zemljama.

Među ispitanim vinarima općenito postoji suglasnost da je Demeter kao oznaka kvalitete poznat samo vrlo uskom krugu kupaca. Ta skupina, međutim, vjeruje oznaci i ne zahtijeva dodatna posebna objašnjenja.

Istodobno je jasno da je oznaka kvalitete Demeter prosječnom potrošaču vina u Češkoj potpuno nepoznata te nije lako objasniti po čemu se razlikuje od standardnih ekološki certificiranih vina.

Također treba istaknuti da je prepoznatljivost marke Demeter među ljudima zainteresiranim za vino višestruko veća nego među potrošačima drugih ekološki proizvedenih namirnica poput povrća, mesa ili mlijeka.

Glavni utvrđeni izazovi

Nedostatak mogućnosti savjetovanja o primjeni biodinamičkih postupaka prilagođenih uvjetima čeških i slovačkih vinogradarskih regija

Nedovoljno korištenje potencijalnih mogućnosti koje biodinamika nudi vinarima i vinogradarima

Niska prepoznatljivost marke Demeter među kupcima i teškoća objašnjavanja razlike između biodinamike i ekološke poljoprivrede

Opća zapažanja

Šest intervjuâ provedenih s mađarskim proizvođačima vina - Nyakas, Tomcsányi, Egly, Gyukli, Kecze-Hady i Turay - otkriva snažno povezanu priču o tradiciji, inovacijama i otpornosti pod različitim pritiscima. Unatoč razlikama u veličini, lokaciji i osobnim povijestima, njihove priče pokazuju iznenađujuće sličnosti. One otkrivaju šire obrasce suvremenog mađarskog vinogradarstva, osobito u pogledu uloge biodinamike i ekološke proizvodnje, kulturne baštine, tržišne dinamike, regulatornih opterećenja i klimatskih promjena.

Promatrana zajedno, njihova svjedočanstva tvore mozaik modernog mađarskog vinarstva: ukorijenjenog u tradiciji, ali suočenog s ekonomskom i ekološkom stvarnošću.

Ravnoteža između tradicije i inovacija

Upečatljiva je sličnost način na koji se svih šest proizvođača pozicionira između povijesnog kontinuiteta i inovativne prilagodbe.

Tradicija: Većina gospodarstava povezuje svoju praksu, zemlju ili kulturni identitet s bogatom mađarskom vinogradarskom poviješću. Egly radi u 500 godina starom podrumu Biskupske palače, dok Turay obiteljske korijene vinarstva prati do 17. stoljeća. Kecze-Hady ističe povijesni podrum iz 1802. kao živu vezu s prošlošću, a Gyukli svoj rad povezuje s nasadima koje je njegov otac podigao prije 40 godina. Čak i Nyakas, iako organiziran kao zadruga, zadržava snažne tragove modela kolektivne poljoprivrede iz socijalističkog razdoblja. Inovacije: Istodobno svaki proizvođač eksperimentira s ekološkim, biodinamičkim ili regenerativnim metodama. Tomcsányi je biodinamiku uključio u svoj životni stil, Gyukli je uveo PIWI sorte otporne na gljivične bolesti, a Nyakas je ulagao u precizno prskanje i automatizaciju. Egly koristi eksperimentalne metode poput tretmana elektromagnetskim frekvencijama tijekom proizvodnje vina, dok Turay istražuje pokrovne usjeve, otporne sorte i uključivanje životinja.

Ta dvojnost - poštovanje tradicije uz prihvaćanje inovacija - ključna je zajednička značajka njihovih priča. Povijest ne odbacuju, nego je reinterpreteraju u skladu s potrebama sadašnjosti.

Zajednička predanost ekološkim i biodinamičkim praksama

Svaka vinarija, neovisno o veličini ili filozofiji, poduzela je značajne korake prema smanjenju kemijskih inputa i cjelovitijem radu s prirodom.

Ekološka certifikacija: Nyakas održava certificirani ekološki dio; Gyukli ekološki gospodari već 17 godina; Turay je dobio ekološki certifikat 2021., a Kecze-Hady 2023. godine.

Biodinamička orijentacija: Nekoliko ih izričito prakticira biodinamiku. Egly i Tomcsányi slijede načela Rudolfa Steinera i lunarne kalendare. Kecze-Hady naglašava duhovnu dimenziju biodinamike, uz kristale i pozitivne afirmacije u podrumu. Turay je 2022. počeo primjenjivati biodinamičke pripravke i radi na Demeter certifikaciji. Gyukli je također 2025. započeo prijelaz prema Demeter certifikaciji.

Zajedničke prakse: Pokrovni usjevi, kompostiranje, izbjegavanje herbicida te oslanjanje na sumpor i bakar u zaštiti bilja uobičajeni su. Često se spominju biodinamički pripravci (BD500/BD501) i biljni čajevi od koprive, kamilice i stolisnika. Čak i kada nisu potpuno prešli na novi sustav, poput Nyakasa, svi proizvođači ekološko/biodinamičko gospodarenje vide kao budućnost vinogradarstva unatoč financijskim i tehničkim izazovima.

Vino kao kulturni i duhovni izraz

Još jedna duboka sličnost jest način na koji ti vinari govore o vinu ne samo kao proizvodu, nego kao kulturnom, duhovnom ili egzistencijalnom činu.

- Egly vino naziva „dijalogom između prirode i čovječanstva“.
- Kecze-Hady opisuje ga kao „duhovno piće“, povezujući energiju, kristale i pozitivne riječi.
- Tomcsányi biodinamiku vidi kao životni stil, a ne samo poljoprivrednu tehniku.
- Turay vinogradarstvo doživljava kao „slavljenje prirode i tradicije“.
- Gyukli stavlja sreću i ravnotežu ispred bogatstva.

- Nyakas održivost predstavlja kao dugoročnu viziju kulturne odgovornosti.

Ta filozofska dimenzija nadilazi ekonomiju. Ona pokazuje da mađarske biodinamičke i ekološke vinare ne motivira samo tržište, nego i želja za skladom, autentičnošću i smislom.

Glavni utvrđeni izazovi

Klimatske promjene kao egzistencijalni izazov

Klimatski stres, osobito suša, ekstremni vremenski uvjeti i pritisak bolesti, univerzalna je tema.

Suša: Nyakas se suočava sa sve težom sušom i propadanjem starih trsova. Gyukli je naveo da je 2023. od svibnja do listopada palo samo 14 mm kiše. Turay je 2023. imao tek 10 mm zimskih oborina. Egly je tijekom suše 2023. izgubio znatan dio prinosa. Bolesti i štetnici: Plamenjača i gljivične infekcije česti su problemi, osobito u ekološkim/biodinamičkim sustavima s ograničenim mogućnostima tretiranja. Nekoliko proizvođača prijavljuje i štete od divljači; Kecze-Hady i Gyukli ističu da divlje životinje radije biraju ekološko grožđe.

Strategije prilagodbe: Proizvođači ponovno sade klimatski otpornije ili rezistentne sorte - Nyakas više bijelih sorti, Gyukli PIWI, Turay otporne sorte. Pokrovni usjevi, uključivanje životinja i postupci regeneracije tla poput izostavljanja oranja, kompostiranja i zelene gnojidbe smatraju se ključnim odgovorima.

Klimatske promjene stoga nisu apstraktan problem - izravno oblikuju odluke u vinogradu i filozofiju proizvođača.

Birokratska i regulatorna opterećenja

Gotovo svi proizvođači mađarsku birokraciju opisuju kao veliku prepreku. Prepreke certifikaciji: Tomcsányi i Egly žale se na krute i ponekad neprijateljski postavljene propise, osobito prema biodinamici. Gyukli naglašava opterećenje papirologijom - i do osam sati dnevno, u usporedbi s nekoliko minuta ranijih godina. Nyakas ističe teškoću usklađivanja članova zadruge s ekološkim standardima.

Propisi tržišta i označavanja: Mnogi proizvođači smatraju da nacionalna tijela, primjerice NÉBIH, nemaju dovoljno fleksibilnosti za male ili biodinamičke pogone te često favoriziraju velike konvencionalne proizvođače.

Ovo birokratsko preopterećenje stvara frustraciju i usporava inovacije, no svi proizvođači nastavljaju raditi, često se oslanjajući na neformalne mreže kolega za savjete i podršku.

Nedostatak radne snage i oslanjanje na obitelj

Radna snaga još je jedan zajednički izazov.

Nedostatak radnika: Nyakas se bori s manjkom radne snage zbog blizine Budimpešte. Tomcsányi i Egly također naglašavaju teškoće u pronalaženju kvalificiranih i pouzdanih radnika. Rad usmjeren na obitelj: Svi se proizvođači snažno oslanjaju na obitelj. Egly radi sa suprugom i jednim pomoćnikom; Turay sa suprugom i sestrom; Tomcsányi uključuje djecu u način života; Kecze-Hady sve vodi kao usko povezan obiteljski posao.

Rješenja: Neki eksperimentiraju s automatizacijom - Nyakas s robotikom - no većina ovisi o vlastitom radu, što otežava širenje.

Ova tema odražava i ekonomsku ranjivost malih vinarija i otpornost obiteljskih modela.

Tržišna stvarnost i nedostaci u edukaciji

Tržišni izazovi: domaća nezainteresiranost i oslanjanje na nišni izvoz

Još jedna tema koja se ponavlja jest napetost između domaće potražnje i stranih nišnih tržišta.

Domaće tržište: Mađarski potrošači često su skeptični prema ekološkim/biodinamičkim vinima, smatrajući ih nekonvencionalnima ili preskupima. Nyakas navodi da supermarketi nisu spremni prihvatiti više cijene. Gyukli ističe pad potrošnje vina po stanovniku s 36 litara 1990. na današnjih 12 litara. Egly se susreće s lokalnom skepsom prema biodinamici, koju se ponekad smatra „sektom“.

Strana/nišna tržišta: Mnogi se proizvođači okreću izvozu ili specijaliziranim tržištima. Tomcsányi 70 % prodaje u inozemstvu, gdje se biodinamička/prirodna vina više cijene. Turay dio izvozi u SAD i Europu. Kecze-Hady većinom prodaje lokalno, ali malu količinu izvozi u Južnu Koreju. Egly prodaje uglavnom mađarskoj gastronomiji, ali svoja vina predstavlja kao proizvode kulturne baštine, a ne kao robu.

Turizam i izravna prodaja: Nekoliko vinarija snažno se oslanja na turizam, degustacije i izravnu prodaju potrošačima. Gyukli je od travnja do listopada potpuno popunjen događanjima u vinogradu. Kecze-Hady prodaje 70 % na gospodarstvu, a prodaju nadopunjuje smještajem preko Airbnb-a. Turay kroz restoran svoje sestre povezuje vinski turizam i gastronomiju. Općenito, te vinarije opstaju manje kroz klasičnu maloprodaju, a više kroz izravne odnose s kupcima i strana nišna tržišta.

Preporučeni fokus budućih aktivnosti projekta VITA

Odgovor na klimatske promjene i otpornost vinograda

Potrebe utvrđene u intervjuima:

- Jaka suša (Nyakas, Gyukli, Turay, Egly).
- Pritisak bolesti, osobito plamenjače i gljivičnih infekcija (Tomcsányi, Kecze-Hady).
- Štete od divljači (Gyukli, Kecze-Hady).

Komponente edukacije:

- Strategije zadržavanja vode: pokrovni usjevi, malčiranje, duboko ukorjenjujuće sorte, upravljanje zdravljem tla.
- PIWI sorte (Gyuklijeva stručnost) i druge rezistentne sorte kao praktični primjeri.
- Uključivanje životinja (ovce, goveda, svinje) radi regeneracije tla i bioraznolikosti.
- Prilagodljiva rezidba i upravljanje lisnom masom radi suočavanja s vrućinom i bolestima.

Praktične biodinamičke metode i razmjena znanja

Utvrđene potrebe:

- Neke vinarije (Egly, Kecze-Hady, Tomcsányi) već koriste BD pripravke, ali na različite načine.
- Nedostaci znanja o pripremi, vremenu i načinu primjene.
- Želja za praktičnom terenskom edukacijom; Kecze-Hady naglasio je potrebu za „više okupljanja oko biodinamike“.

Komponente edukacije:

- Korak-po-korak demonstracije BD500, BD501 i kompostnih pripravaka.
- Praktične radionice o biljnim čajevima (kopriva, kamilica, stolisnik), kompostiranju i biljnim pripravcima za prskanje.
- Kako uključiti lunarni i kozmički kalendar u vinogradarstvo (kalendar Marije Thun).

Prevladavanje birokratskih i regulatornih prepreka

Utvrđene potrebe:

- Velika količina dokumentacije i prepreke certifikaciji (Gyukli, Tomcsányi, Egly, Nyakas).
- Poteškoće s označavanjem i nacionalnim tijelom za sigurnost hrane (Tomcsányi).
- Izazovi zadružne i grupne certifikacije (Nyakas).

Komponente edukacije:

- Praktično snalaženje u mađarskim i EU pravilima za ekološku/biodinamičku proizvodnju.
- Radionice sa savjetnicima o postupcima certifikacije (Demeter, ekološka, veganska itd.).
- Strategije kolektivnih ili zadružnih pristupa za smanjenje birokracije.

Razvoj tržišta i edukacija potrošača

Utvrđene potrebe:

- Skeptičnost mađarskih potrošača prema biodinamičkim/prirodnim vinima (Nyakas, Egly, Gyukli).
- Poteškoće s prodajom u supermarketima (Nyakas).
- Ovisnost o izvozu i nišnoj gastronomiji (Tomcsányi, Turay, Kecze-Hady).
- Turizam kao važan izvor prihoda (Gyukli, Kecze-Hady, Turay).

Komponente edukacije:

- Pripovijedanje priče i brendiranje biodinamičkih/prirodnih vina - kako komunicirati autentičnost i vrijednosti.

- Strategije izravne prodaje potrošačima (vinski turizam, degustacije, događanja).
- Izvozne prilike na tržištima gdje postoji potražnja za prirodnim/biodinamičkim vinima.

Radna snaga, prijenos znanja i podrška zajednice

Utvrdene potrebe:

- Nedostatak radne snage u svim vinarijama.
- Velika ovisnost o radu obitelji (svih šest vinarija).
- Ograničene mogućnosti strukturirane edukacije (Tomcsányi, Kecze-Hady).
- Neformalne mreže kolega popunjavaju prazninu (Gyukli, Tomcsányi, Turay).

Komponente edukacije:

- Zajednička rješenja za radnu snagu: dijeljenje sezonskih radnika, modeli prakse i naukovanja.
- Prijenos znanja između iskusnih i novih vinara, primjerice zadružni opseg Nyakasa u odnosu na obiteljski opseg Tomcsányija.
- Edukacija edukatora: omogućiti iskusnim biodinamičkim praktičarima mentoriranje drugih.
- Izgradnja regionalnih centara za učenje, sličnih danima izrade biodinamičkih pripravaka u Legédu.

Uključivanje kulturnih i duhovnih dimenzija

Utvrdene potrebe:

- Mnogi vinari vino doživljavaju kulturno/duhovno (Egly, Kecze-Hady, Turay).
- Želja za povezivanjem vinogradarstva s baštinom, gastronomijom i ruralnim turizmom.
- Potrošači i tijela vlasti često pogrešno razumiju ovu dimenziju.

Komponente edukacije:

- Filozofija biodinamike: od poljoprivrede prema cjelovitom životnom stilu (kako ga živi Tomcsányi).
- Vino kao kulturna priča: kako vinograde predstavljati kao očuvanje baštine (Eglyjev pristup).
- Povezivanje ugostiteljstva, gastronomije i turizma s biodinamičkom praksom (primjeri Turaya i Kecze-Hadyja).

Opći zaključak

Unatoč razlikama u veličini - od Nyakasove zadruge od 210 hektara do Turayeva obiteljskog gospodarstva od 2,7 hektara - šest intervjuiranih mađarskih proizvođača vina iznosi zapanjujuće slične priče. Povezuje ih:

Ravnoteža između tradicije i inovacija.

Zajednička predanost ekološkim i biodinamičkim načelima.

Hitna borba s klimatskim promjenama.

Velik teret birokracije i propisa.

Tržišne poteškoće kod kuće i oslanjanje na nišnu ili izravnu prodaju.

Kroničan nedostatak radne snage i oslanjanje na obiteljski rad.

Dublje shvaćanje vina kao kulturnog, duhovnog i ekološkog izraza.

Zajedno ove teme prikazuju otporne, kreativne i vrijednosno usmjerene vinare koji se snalaze u promjenjivom mađarskom vinogradarskom krajoliku. Oni ne proizvode samo vino - redefiniraju što znači obrađivati zemlju, održavati obiteljsku baštinu i izražavati identitet pod globalnim i lokalnim pritiscima.

Glavni utvrđeni izazovi

Kako smanjiti rizik od plamenjače bez bakra? Kako potpuno prestati koristiti bakrene pripravke?

Svijest potrošača. Unatoč znatnim marketinškim naporima, samo 5-10 % osviještenih kupaca vidi vrijednost u tome što je gospodarstvo ekološko i biodinamičko.

U proljeće 2023. mraz od -9 °C prouzročio je stopostotni gubitak uroda.

Donji dio padine ima plodnije tlo, što dovodi do većeg pritiska bolesti - osobito sive plijesni i plamenjače.

Česti problemi s pticama i lisicama koje napadaju njihove patke.

Nedostatak radne snage - teško je pronaći ljude za rad u vinogradu.

Proljetni mrazovi, osobito na izvornoj parceli koju je zasadila prethodna generacija.

Divlje životinje - uključujući jelene, jazavce, rakune, zečeve i male ptice - pridonose gubicima uroda.

Visoka vlažnost dovodi do problema sa sivom plijesni (Botrytis). Mješoviti nasadi s velikim brojem sorti, a u nekim redovima i do tri različite sorte jedna uz drugu, otežavaju i usporavaju rad u vinogradu. Mladi trsovi patili su od suše, pa je ugrađen sustav navodnjavanja koji se sada planira koristiti i za kompostne čajeve.

Značajne poteškoće povezane s vremenskim prilikama, uključujući proljetni mraz i ljetne poplave.

Još jedan velik izazov jest poljsko tržište vina, koje se opisuje kao neuobičajeno: većina potrošača ne vidi razliku među vinima osim cijene. Mala nišna skupina, uglavnom povezana s gastronomijom, vino više tretira kao fetiš nego kao poljoprivredni proizvod. Nedostaje i svijest potrošača: kupci često ne razumiju razliku između ekološkog i biodinamičkog vina - ponekad ni između biodinamičkog i konvencionalnog.

Vrlo visoki troškovi proizvodnje.

Poljsko vinogradarstvo još je mlado: proizvodnja vina od vlastitog grožđa legalna je tek otprilike desetak godina. Nedostaje kvalificiranih radnika. Dostupni radnici rade otprilike upola sporije od kolega u Francuskoj ili Njemačkoj, što dodatno povećava troškove rada.

Pravna ograničenja: Poljski zakon zabranjuje internetsku prodaju alkohola, dok mlađe generacije kupuju gotovo isključivo putem interneta.

Štete od divljači: Jeleni, zečevi, a u posljednje vrijeme i krupna divljač te divlje svinje uzrokuju sve veće štete.

Klima i tlo

Lesno tlo izrazito je podložno eroziji. Iako godišnja količina oborina nije vrlo visoka, pojedine oluje mogu biti snažne - ponekad do 50 mm u samo dva sata.

Pravna ograničenja u Poljskoj

Internetska prodaja alkohola je zabranjena - Poljska je jedina zemlja u Europi s tim ograničenjem. Zabranjeno je i oglašavanje alkohola.

Svijest potrošača

Malo kupaca prepoznaje vrijednost ekološke ili biodinamičke hrane i vina. Većina poljskih potrošača nema predodžbu što je biodinamika.

Stav poljoprivrednika

Najveća briga mnogih poljskih poljoprivrednika nije degradacija tla ni klimatske promjene, nego to da „uskoro više neće biti čime prskati“. Mnogi ne vjeruju da nekonvencionalna poljoprivreda uopće može biti održiva.

Certifikacija i uloga Demetera

Gospodarstvo je ekološki certificirano i dovršilo je biodinamičku konverziju. Međutim, visoki troškovi Demeter certifikacije u kombinaciji s niskom sviješću potrošača izazivaju sumnju u to isplati li se certifikacija doista.

Gospodarstvo je nakon tri godine odustalo od ekološke certifikacije jer su inspektori samo pregledavali dokumente, a da nisu ni posjetili vinograd. Vlasnici ne žele ni ekološku ni biodinamičku certifikaciju jer smatraju da tim sustavima u sadašnjem obliku nedostaje vjerodostojnosti. Umjesto toga postali su članovi VinNatura, ugledne međunarodne organizacije proizvođača prirodnih vina. Njihovo je vino testirano i prihvaćeno, a vlasnicima je takva provjera vjerodostojnija od konvencionalne certifikacije.

Vinarija još nije tražila certifikaciju. Vinograd je još vrlo mlad i još ne proizvodi vino. Zasad su usredotočeni na učenje i pripremu. Certifikacija može doći kasnije.

Vinograd je ekološki certificiran. Godine 2019. Reto Ingold, savjetnik Demetera, izradio je plan konverzije i zaključio da je gospodarstvo u osnovi spremno za Demeter certifikaciju. Ipak, certifikacija trenutačno nije ekonomski opravdana. Unatoč potpunoj predanosti načelima i višegodišnjem promicanju u Poljskoj, vlasnici si je jednostavno ne mogu priuštiti. Marka Demeter na poljskom je tržištu gotovo nepoznata, ne uvjerava kupce niti pomaže domaćoj prodaji - predstavlja samo dodatni trošak. Realno ima smisla ponajprije za proizvođače koji izvoze u Njemačku. Biodinamička poljoprivreda i proizvodnja vina osobno su uvjerenje i financijska odgovornost vlasnika, ali si ne mogu priuštiti aktivno promicanje marke Demeter. Dodatni je problem što se smiju koristiti samo tvari navedene i odobrene u Njemačkoj, iako u Poljskoj postoje kemijski identične i dvostruko jeftinije alternative.

Vinograd je ekološki certificiran. Biodinamičku certifikaciju još nema, uglavnom zbog nekoliko izazova: nije sigurno može li se kod svih vina pouzdano provesti fermentacija s autohtonim kvascima. Demeterov popis odobrenih pripravaka i gnojiva vrlo je ograničen u odnosu na ponudu u Poljskoj. Mnoge iste tvari lokalno se proizvode pod drugim nazivima i po pola cijene, ali se ne smiju koristiti jer nisu na njemačkom popisu.

Tržišna stvarnost i nedostaci u edukaciji

Poljski kupci još ne prepoznaju vrijednost ekoloških ni biodinamičkih vina - većini je i dalje najvažnija cijena.

Nedostatak pouzdanih izvora znanja:

Ne postoje internetske stranice na poljskom jeziku posvećene biodinamičkom vinogradarstvu. Prva knjiga objavljena je tek prije dvije godine.

Dugo se smatralo da su bazaltno brašno ili alge sami po sebi biodinamički pripravci - nesporazum nastao zbog nedostatka pristupa odgovarajućoj edukaciji.

Nedostatak obrazovnih izvora velika je prepreka. Posebno je teško doći do praktičnog znanja; čak je i razumijevanje dinamizacije biodinamičkih pripravaka zahtijevalo mnogo vremena.

Ne postoji literatura na poljskom jeziku, namjenske internetske stranice ni veći broj predavanja ili radionica o biodinamičkom vinogradarstvu.

U Poljskoj se održava vrlo malo predavanja ili tečajeva o ekološkom ili biodinamičkom vinogradarstvu, osobito onih usmjerenih na revitalizaciju i njegu tla.



Co-funded by
the European Union



Financira Europska unija. Izneseni stavovi i mišljenja pripadaju isključivo autoru/autorima i ne odražavaju nužno stavove Europske unije ili Europske izvršne agencije za obrazovanje i kulturu (EACEA). Europska unija ni EACEA ne mogu se smatrati odgovornima za njih.