



Medovina – sázka na jistotu?

FIRMA PETERA KUDLÁČE JE NEJVĚTŠÍM VÝROBCEM MEDOVINY NA SLOVENSKU. POVĚDOMÍ O NÍ SE MEZI LIDMI ŠÍŘÍ I DÍKY DEGUSTACÍM, KTERÉ SE V SÍDLE FIRMY V DOLNÉ KRUPÉ NEDALEKO OD TRNAVY PRAVIDELNĚ POŘÁDÁJÍ. PŘI OBCHODNÍ EXPANZI DO ZAHRANIČÍ ZAS POMÁHÁ ÚČAST NA MEZINÁRODNÍCH SOUTĚŽÍCH, NAPŘÍKLAD APIMONDII NEBO AMERICKÉM MAZER CUPU.

Vaše firma Apimed byla založena v roce 1998. Kdy jste se rozhodli vybudovat tady v Dolné Krupé také speciální degustační místnost?

Uvedli jsme ji do provozu v březnu 2010 jako první degustační místnost medoviny na Slovensku. Ve stejné době se objevila i v televizním pořadu Farmářská revue na STV2.

Hodnotíte to zpětně jako dobré rozhodnutí?
O degustaci je zájem doma i v zahraničí, takže určitě ano. V roce 2014 jsme měli návštěvy z České republiky, Německa, Rakouska a Japonska.

Vnímáte tyto akce hlavně jako propagaci vaší značky, nebo mají i bezprostřední prodejní efekt? Po skončení degustace asi málokdo odolá a pár lahví nekoupí.

Pořádání degustací má pro firmu v první řadě nepřímý efekt, kdy naše produkty systematicky prezentujeme široké veřejnosti. S tím je samozřejmě spojený i přímý efekt, že si po degustaci může každý účastník nakoupit ze sortimentu

našich více než 150 produktů. Není to jen medovina, ale i samotný med a další včelí produkty nebo kosmetika.

Zastavují u vás i zájezdy. Spolupracujete s cestovními agenturami a dalšími zemědělskými subjekty v okolí? Je zastávka u vás v Apimedu součástí většího agroturistického okruhu?

Spolupracujeme s oblastní agenturou cestovního ruchu Trnava Tourism, jíž jsme členem. Agentura organizuje zájezdy klientů cestovních kanceláří v rámci agrotistiky do firem v trnavském regionu. Jinak si nás ale zájemci především sami hledají na našich webových stránkách, nebo se o nás dozvědí na českých a slovenských výstavách, kterých se pravidelně zúčastňujeme, jako jsou Danubius Gastro, Top Gastro, Salima, Techagro, Včelár, Agrokomplex, Země živitelka a podobně.

Jakou má degustační místnost kapacitu a jak degustace probíhají?

Degustační místnost v sídle naší firmy má kapacitu 36 osob. V rámci prezentace naší společnosti a produktů se dělají degustace osmi druhů našich medovin ve dvou alternativách. Ta první, levnější vyjde na 12 eur. Trvá šedesát minut a obsahuje i občerstvení (sýrový talíř, pečivo a minerální voda). Za dražší degustaci účastníci zaplatí 18 eur. Trvá 90 minut a občerstvení zahrnuje studené mísy se šunkou a sýrem a stejně jako v prvním případě i pečivo a minerální vodu.

Kolik medoviny jste letos vyrobili?

Roční výrobní kapacitu nechci prozrazovat, na Slovensku jsme ale v současnosti největším výrobcem medoviny.

Hovořil jste o osmi druzích medoviny...

Ano, naši základní filosofie je výroba „odrůdových“ medovin odlišných jen druhem medu, ze kterého jsou vyrobené. Prémiovou řadu tvoří čtyři druhové medoviny: z medů květového, akátového, lesního a mixu lípy, lesního medu a ostružiny. Pátou medovinou je bariková medovina z akátového medu, která dozrává v dubových sudech. Sortiment doplňují tři dochucené medoviny vyrobené z květového medu.

Jak velká část se prodá za hranicemi?

Na export jde přibližně 30 % medoviny, vyvážíme především do České republiky ale i do Rakouska, Německa, Švýcarska, Polska, Bulharska nebo Velké Británie. Něco jde i do Asie a od února by měl začít export do USA.



Vlevo: Petr Kudláč ve sklepě, kde zraje akátová bariková medovina. Nahoře: Automatická plnicí linka, včetně etiketování. Dole: Podle Petera Kudláče láhev unese maximálně pět medailí. Víc už by bylo „příliš“.

Na americkém trhu se vám budou, předpokládám, hodit medaile z největší světové soutěže medovin, která se každoročně koná v Coloradu. Jak jste se vůbec o Mazer Cupu dozvěděli? O této soutěži jsme se dozvěděli na potravinářské výstavě Danubius Gastro 2009 v Bratislavě od firmy z Polska, která se Mazer Cupu dlouhodobě zúčastňuje.

Jak velká bývá konkurence? Z jakých zemí sem výrobci medoviny posílají?

Soutěží Mazer Cup se zúčastňují firmy z téměř celého světa, z Evropy, Severní i Jižní Ameriky a Austrálie. Pro srovnání, na Apimondii je účast zemí o něco menší, záleží, ve kterém světadílu se akce v určitém roce koná. Ale zpátky k Mazer Cupu. Našimi hlavními konkurenty jsou v rámci Evropy medovníři z Polska, velmi silní jsou severoameričtí výrobci z USA a Kanady. Velmi kvalitní výrobce medoviny s množstvím ocenění sídlí i na Aljašce.

Jaká je pro vás hlavní motivace k účasti na výstavách? Jde vám spíše o to porovnat se s konkurencí, nebo je to jen „lov“ medailí, které vám v budoucnu mohou posloužit jako skvělý marketingový nástroj?

Obojí je potřebné. Abychom mohli stále zlepšovat kvalitu medoviny, je dobré se pravidelně

konfrontovat s tím nejlepším, co svět v oblasti medoviny nabízí. Nezanedbatelný význam má i druhý moment, a tím je marketingové zhodnocení získaných ocenění.

Zmínil jste Apimondii, kam se svými výrobky také jezdíte. Můžete srovnat soutěže medovin na obou akcích?

Apimondia je největší včelařská světová soutěž, která se koná každé dva roky, kde se soutěží v různých kategoriích, jako jsou med, medovina, včelí produkty a podobně. Zúčastňují se jí zpravidla včelaři. Počet soutěžních vzorků medoviny se v posledních letech pohybuje od čtyřiceti do šedesáti. Mazer Cup, který se koná každoročně, se specializuje pouze na medoviny. V roce 2014 v Coloradu soutěžilo sedm set vzorků medoviny v různých kategoriích. Základní dělení je do dvou skupin. V první soutěži domácí medoviny (Mazer Cup Home) a ve druhé firmy (Mazer Cup Meadery). Mazer Cup i Apimondia mají své opodstatnění a svůj význam, ale každá z akcí oslovuje jinou kategorii soutěžících. Z výše uvedeného nicméně vyplývá, že uspět na Mazer Cupu je o něco těžší.

Co jiné soutěže?

Kvalitních soutěží je ve světě málo. Postupně se ale kategorie medovin začíná objevovat i na velkých světových soutěžích vín, jako je například San Francisco International Wine Competition, kde svá vína prezentuje i vícero českých vinařských společností.

Nemůže se vzrůstajícím počtem ocenění jejich hodnota paradoxně devalvovat? Předpokládám, že na etikety všechny medaile nedáváte.

To ne, na lahve umístíme maximálně pět ocenění. Vybíráme ty nejaktuálnější a nejceněnější.

Vy sám včelaříte?

Ano, včelařem jsem už od roku 1981, toho času mám 25 včelstev, což je vysloveně pro moje vlastní hobby.

Jaký byl loňský rok? V České republice se hovoří o velkých úhynech, jak je to u vás?

Minulý rok, tak jako dva roky před ním, byl z pohledu snůšky medu slabší. Poslední dobrý rok na včelaření byl 2011. Při současném stavu používání chemie během pěstování zemědělských plodin jsou na včelaře kladeny mnohem větší nároky, aby udržel včelstva v silném kondičním stavu, tak aby byla schopná naplno využít snůšku. Když se k tomu připočítá ještě špatné počasí během květu hlavních nektarodárných porostů (řepka a akát v roce 2014) a choroby včel, tak výsledky ani nemohou být jiné, než jaké byly v posledních třech letech. Zbývá jen doufat, že rok 2015 bude znovu lepší, i když informace od včelařů tomu zatím příliš nenasvědčují. Přesto věřím v lepší včelařskou budoucnost, i když pro to bude potřeba mnohé udělat.

LIBOR HRUŠKA

Peter Kudláč

- včelaření se věnuje od roku 1981
- pracoval s několika druhy úlů – začínal v „Čechoslávku“, pak to byly úly typu „B“ a dnes včelaří v Optimalech
- firmu Apimed založil v roce 1998