

Matjaž Lemut, Hiša modrih pinotov Tilia

Preveč slovenskih vin, za katere iščejo vinarji visoko ceno

Darja Zemljič

Matjaž Lemut iz Dobravelj v Vipavski dolini je napolnil svoj prvi vinski letnik 1997 in začel dobesedno iz nič ter v treh desetletjih prehodil pot od vinogradnika, vinarja, enologa do samostojnega podjetnika pod krošnjo lipe. Tilia je namreč latinsko ime za lipo, ki jo je izbral za simbol blagovne znamke svojih vin, med katerimi je njegov ljubljenec modri pinot. V Sloveniji je edini specialist za to sorto, ki je lja v svetu vin za najbolj cenjeno, a hkrati izjemno občutljivo, saj gre za rdečo sorto z »belo dušo«. Modri pinot ga je navdušil, ko je bil na praksi v Švici ob Bodenskem jezeru in jo nadaljeval v Kaliforniji.

Njegova prva polnitev po vrnitvi iz tujine leta 1995 je bil v Vipavski kleti merlot paradoks, ki jih je polno tudi v slovenskem vinogradništvu in vinarstvu. Celo kariero je vpet v mednarodno okolje, zato je dober pojasnjevalec vzrokov za vse bolj zahtevno trženje vin v globaliziranem gospodarskem okolju doma in po svetu. Iz svojih 7,5 hektarja vinogradov napolni v letniku 40.000 do 50.000 steklenic, v tretjini je modri pinot in v polovici sivi pinot, 40 % jih spraznjijo kupci v tujini.

»Kariero sem začel v velikem sistemu kleti Vipava 1894, kjer je bil direktor moj oče. Na praksi v Švici na posestvu, katerega lastnik je bil bivši generalni direktor družbe Nestle, ki pa je bil takrat že deset let pravi kmet, mi je bila všeč njegova komunikacija s kupci. Vino je prodajal le ob vikendih svojim strankam. Na način življenja me je tako navdušil, da sem poskusil tovrstno prodajo prenesti v Slovenijo,« predstavi Matjaž Lemut svojo prvo vinogradniško prelomnico in iz nje vstopi v drugo. »Zato sem že kot študent, praktično brez svojega denarja, kupil posestvo v Potočah, kjer sem zasadil prve trte. Očetu sem povedal, da bom odšel iz vipavske kleti, ko bodo te trte prvič obrodile, a mi ni verjel, ker pri nas takrat takšnih zgodb še ni bilo.«

Toda Vipavska dolina ni Švica, zakaj torej odločitev za modri pinot?

Želel sem voditi kmetijo, ki bi spodbujala ljubitelje vin v vinski kulturo. Izhodišče pa so bile lege, te na mojem posestvu niso primerne za rebulo ali pinelo. Prvo leto sem posadil sivi pinot, tega je polovica od 40.000 trt, zatem modri pinot. Z zbitimi grozdi, kjer se rada pojavijo gniloba, nisem imel težav, ker sem takoj uvedel razlitanje v predelu grozdja, kar zagotavlja prezračevnost in manj boleznih. Obstaja okrog 300 klonov te sorte, v vinogradih jih imam osem, štiri francoske in štiri italijanske. Kakovost je odvisna od tal, modri pinot ima raje hladnejša in težja. Prideloval sem dve kakovosti vina: sveže in bogatejši, bordojski tip vina, in hitro ugotovil, da bom prodal malo. To je bilo veliko razočaranje, saj sem začel delati prav z željo po kupcih na domu, toda Slovenija ima gostov s »porscheji« še premalo. Moja težava je bila tudi v tem, da sem začel deset let pred vstopom v EU, ko ni bilo še nikakršnih spodbud in še danes nisem s kmetijskimi zemljišči v evropskem sistemu subvencij.

Takrat sem zajadral v klasično razmišljanje pridelovalcev modrega pinota – pridelati najboljše vino na svetu, in se pogljal v pridelavo strukturnih vin. To je bila moja napaka, tako kot vseh manjših pridelovalcev. Potem se potreboval sem več kot deset let za preobrat v razmišljanju, da kletarim predvsem dober modri pinot.

Kako ocenjujete kakovost zadnjih treh vinskih letnikov?

Letnik 2022 je bil idealen tako za rdeče kot bele sorte, pogoji med temperaturo in padavinami v ravnovesju so dali dobre sladkorne stopnje grozdja. V letniku 2023 se je začela vegetacija kasneje, ker je bilo deževno. Kljub vsemu je bilo vmes 14 dni suše, kar precej suha in lepa jesen je bila dobra za zgodnje sorte. Poznim sortam pa se pozna premalo sončnih dni, zato so rdeča vina šibkejša barve in bolj zeliščnih not. Za večino belih vin in modri pinot je bil super, za bogatejša rdeča vina pa je odklon največji v mojih tridesetih letnikih. Manjša količina pa je povezana s peronosporo,



ki se je pojavila tudi letos spomladi in povzročila manjši pridelek. Slabši letniki pa pomenijo za vinarja predvsem več stroškov in dražje grozdje za liter vina. Količinsko slabši letnik 2024 je po moji oceni že odraz slabšega finančnega stanja te dejavnosti, kar se pozna na slabši prehranjenosti trt, manjšem gnojenju in izpuščenju škropljenj. V mojih vinogradih je bil pridelek s pomočjo foliarnega gnojenja letos dober, glavna težava je bila, da bi morali v enem tednu pobrati vse sorte, razen merlota. Zadnja tri leta imam večji pridelek, dva kilograma po trti, ker tako lažje uravnavam razmerje med sladkorjem in kislino za tri različna vina.

Na splošno prevladuje mnenje, da smo v času socializma pridelovali samo velike količine vina, a takrat je tako pridelovala cela Evropa. Slovenija je sledila trendom naj sodobnejše evropske vinarne tehnologije, prvi vinomatik, to je horizontalni mešalec rdečih vin, je imel dr. Julij Nemanič v kleti Metlika leta 1968, in sicer od najmočnejšega podjetja Bucher Vaslin! Po osamosvojitvi je ves kapital bivšega kombinata, del katerega je bila vinska klet Vipava, izpuhtel. Klet Vipava 1894 je sedaj v avstrijski lasti in je samo še največja zasebna klet v Vipavski dolini.

Kje vidite vzroke za opuščanje vinogradništva v Sloveniji in sedanjo krizo?

Pri nas je težava, da želijo vsi pridelovalci imeti samo najdražja vina. V Sloveniji imamo prevelik delež vin, ki iščejo visoko ceno ali želijo biti drugačna, ni pa nujno, da so vrhunska. Tudi sam sem začel na izhodišču, da bom prideloval vina v razmerju pol svežih in pol zrelih. Toda sledilo je spoznanje, da v mali Sloveniji veljajo tudi za manjše vinarje podobna pravila kot za velike kleti – da moram imeti 80 % svežih vin, ki mi ustvarjajo predvidljiv prihodek. Zato delež zrelejših vin zmanjšujem, ker je v Sloveniji kupna moč manjša in komunikacija s trgom težja kot v najbolj razvitih vinorodnih državah. Tudi pivci strukturnejših vin iščejo večjo sadnost in svežino. Vinogradnik mora na to pravilno reagirati, s finančnega vidika je to celo bolje. Toda usmeritve kleti ni mogoče preobrniti na hitro. Svežih slovenskih vin pa ni mogoče prodajati v tujini, ker z njimi nismo konkurenčni. Po mojem je temelj vinske destinacije količina vina in niti ne toliko visoka kakovost. Vin na svetu je veliko, posej pa ustvarjajo nižjecenovna vina – karkoli si o tem mislimo. Tudi na najbolj znanih vinorodnih območjih pridelajo zelo malo najdražjih vin. Treba se je sprijazniti, da na terasah poceni vin ni mogoče pridelati, mi pa silimo nanje, namesto da bi iskali absolutne vinogradniške površine, kjer so lahko redni pridelki med 7 in 9 t/ha. Ker vina pridelujemo v delovno intenzivnih in stroškovno nevzdržnih pogojih, zanje zahtevamo visoke cene. Med Brjami in Potočami imamo 1000 hektarjev idealnih vinogradniških površin, celo na laporju, na rav-

Ali ocenjujete, da je slovenskih vin v kletih preveč kljub količinsko slabim zadnjim vinskih letnikom in kljub temu da so slovenski kupci zvesti slovenskim vinom?

Da, menim, da je v kletih preveč predvsem rdečih vin, ker se je s spremembo življenjskega sloga njihova poraba zmanjšala. Spomladi, ko se na trgu zamenja vinski letnik, pa bo jasno, ali je tudi kaj presežkov belih vin. Slovenski kupci niso več lojalni slovenskim vinom, če moramo vinarji, ki stekleničimo 50.000 steklenic, iskati 40 % trga v tujini. Samo pridelovalci odprtih vin nimajo teh težav. Slovenci ocenijo, da je vino za tri evre v steklenici poceni, a v tujini so te cene še bistveno nižje. Slovenski vinski trg se je preveč odprl, v tujini pa nismo uspeli ustvariti blagovne znamke države Slovenije kot vinske destinacije. Moj velikostni razred sploh ne bi smel izvažati, a moramo zaradi nizke kupne moči in manjše zvestobe kupcev.

Vinogradniška kriza se dogaja ravno v času, ko imamo na kmetijah veliko perspektivnih mladih vinarjev, ki nabirajo znanje v svetu. S katerimi dolgoročnimi ukrepi bi jim morala pomagati država?

Predvsem moramo reševati trg. Pospešiti moramo prepoznavnost Slovenije kot vinske destinacije z združenjem za generično promocijo vinarstva. Tukaj je na potezi Ministrstvo za kmetijstvo, gozdarstvo in prehrano, ker se vinarji sami ne bomo nikoli povezali. Imamo tri cehovska združenja in nobeno od teh ne razmišlja o dejavnosti celovito, temveč se ukvarja samo s seboj. Zato mora biti združenje za generično promocijo nadcehovsko.

nem, z rahlim naklonom proti Vipavi. Tam je mogoče oblikovati nekaj kompleksov.

Tudi ekonomska sestavljenka pri vinu mora biti vzdržna. Nizki pridelki – povprečno 4 do 6 t/ha – so ključni problem slovenskih vinogradov, vključno z mojimi. Posledica tega je, da smo izgubili 10.000 hektarjev vinogradov. Naša pridelava je premalo tržna, premalo je razmišljanja o vzdržnosti delovnih procesov dejavnosti, ki je del mednarodnega trga. Na slovenski trg pa sprejemamo bistveno bolj konkurenčna vina, ki v marsičem niso nič slabša od naših.

OZIMNA ŽITA

Preizkušene in zanesljive sorte za jesensko setev

Ozimna pšenica		
Izboljševalka	IZALCO	TOP
	LENNOX	
	BERNSTEIN	
Krušna	OBIWAN	TOP
	ANVERSA	
Krušno-krmna	CAMPESINO	
	SPONTAN	
Ostala ozimna žita		
JEČMEN	SANDRA [D]	TOP
	ARTHENE [D]	TOP
	SU JULE [V]	TOP
TRITIKALA	RIVOLT	TOP
OVES	EAGLE	
PIRA	OSTRO	
RŽ	ELIAS	
	PULSOR [H]	TOP
	EMPHOR [H]	TOP
Kosna RŽ	SU VECTOR	TOP

Več informacij o ozimnih žitih dobite na prodajnih mestih, v prospektu Ozimna žita 2024, na naši spletni strani ali preprosto poskenirajte QR kodo:

RWA

RWA Slovenija, d. o. o.

www.agro Saat.si