



Kiss Péter

Kiss Péter az Ostoros-Novaj Bor Zrt. főborásza, augusztus 1-jétől már Kamocsay Ákos támogatása nélkül irányítja a munkálatokat. 1979-ben született, Egerben. Okleveles kertézmérnöként, szőlész szakirányon végzett, a budapesti Kertészeti és Élelmiszeripari egyetemen. 2006-ban szőlész-borász szakmérnök diplomát szerzett szintén a BCE Kertészeti Karán. Többek között az Egri Szőlészeti és Borászati Kutatóintézetben volt szőlészeti kutatási csoportvezető. Elsősorban fajtakísérleteket folytatnak, az érdeklődés középpontjában a kékfrankos és a hárslevelű állt. Ezen belül klónkísérletek és művelésmód kísérletek folytak. 2006. szeptember elsejétől dolgozik Ostoroson, előbb minőségirányítási vezetőként, 2009-től pedig a cég főborásza.

„Kiváló ár-érték arányú borainkkal a fiatalokhoz szólunk”

Büszkén vállalja méreteit az Egri borvidék legnagyobb borászata, de egyúttal szeretné új, pozitív tartalommal megtölteni a „nagyüzem” kifejezést. Az Ostoros-Novaj Bor Zrt. méreteit meghazudtoló módon reagál a piac kihívásaira, borai minőségével és választékával, megújult arculatával, fogyasztóknak szóló kommunikációjával is jelzi: meghatározó tagja a borvidéknek és a magyar borkultúrának.

összesen 500 hektár ültetvényről szüretelik, amelyből 70 hektár a sajátjuk, 430 hektárt pedig mintegy nyolcszáz tulajdonos gondozza három szakavatott szőlész irányításával, a borvidéki szabályozásoknak megfelelően, így arról is nyugodtan mondható, hogy a sajátjuk. Így is állnak hozzá, figyelnek a szerződött partnereikre, a prémium területeken termett szőlőért, a megfelelő technológia, hozamkorlát betartásáért felárat fizetnek. Mindezek alapján nem véletlen, hogy egyre népszerűbbek az Ostorosbor címkéjű nedűk. A termés 90 százaléka elfogy a hazai piacon, de a 10 százaléknyi export is kedvező fogadtatásra talál, és folyamatosan emelkedik. Annak érdekében, hogy minél többen megismerjék az Egri borvidék egyik legszebb részének borait, az Ostorosbor egyre több nagy rendezvényen mutatkozik be, a Bikavér Ünneppel többek közt a Szegedi Borfesztiválon, a Budavári Borfesztiválon, a jövőben pedig egyre több saját rendezvényt szerveznek, hogy ne csak az ostorosi borokat, a borvidéket is megismerhessék az érdeklődők.

Minden borászat igyekszik egyfajta saját filozófia alapján dolgozni, megismertetni borait és saját magát is. Ostoroson mi ez a filozófia?

Kiss Péter: Elsődleges célunk kiváló ár-érték arányú borok előállítását. Nagyon jó minőségű borokat akarunk készíteni, elérhető áron. Úgy gondolom, hogy ez egyre inkább sikerül is. Ott vagyunk a 600 forintos árkategóriában is, mi-

nőségi vörösboraink 1000 és 1300 forint közt már kaphatóak, a legdrágább borunk, egy Cabernet sauvignon-merlot házasítás ára is csak 1500 forint. A fehérboraink és a rozéink 800 és 1200 forint között kaphatóak. Hogy jó úton járunk jelzi: már több borunk megkapta a legjobb ár-érték arányú bor címet, és nemzetközi borversenyeken is egyre sikeresebben szerepelünk.

Szőlészként végzett, így igazi szakértelemmel tudja végig követni a teljes folyamatot a palackozásig. Beeszel a szőlészek, szőlőtermelők munkájába is?

Kiss Péter: A szőlész kollégákkal már zsendüléskor járjuk az ültetvényeket, nézzük, hogyan fejlődnek, hogyan érnek. Látom, hogy melyik ültetvény milyen egészségi állapotban van. Mint borászati vezető, tudom, milyen borokat kell készítenem, és milyeneket lehet az adott évjáratban. Zsendüléskor már elkezdem szelektálni a szőlőt, tudom melyik területről várhatóan milyen termést szüretelünk. Már látom, hogy mikorra fogjuk leszüretelni, mi az, amit később szedünk, és mi az, amit hamarabb, rozénak. Folyamatosan próbaszüreket tartok, egyeztetek a szőlészekkel, akik ennek megfelelően ütemezik a szüretet.

Melyek azok a minőségi követelmények, amelyek alapján a 800 termelőnek dolgoznia kell?

Kiss Péter: Ebben iránymutató a borvidéki és a törvényi szabályozás. Nyilván vannak egyéni kritériumaink, például a rozét – a törvényi



igyelnek a hagyományokra is, három pincéjük közül a Kutyahegyben már 1742-ben érlelt borokat az Egri Érsekség, de a 97 méter hosszú ostorosi, török kori pince is tudna mesélni. És fog is, mert a közeli jövőben ezeket nemcsak borral, étellel is megtöltik, megnyitva őket a borturisták előtt. A hagyomány mellett a legfontosabbnak a folyamatos fejlődést, a piaci igényekhez való alkalmazkodást tartják. Fehérboraik, díjnyertes rozéik reduktív technológiával készülnek – kivétel a chardonnay, amely öt százalékos újfahordós érlelést is kap – frissek, gyümölcsösek. Megjelentek a prémium szegmensben a Bikavér, a Pinot Noir, a Prémium Rozé, a Kutyahegyi Zweigelt, a Szelhegyi Cabernet Sauvignon mellett, az Egri Csillaggal, Chardonnay-val, Királyleánykával és a késői szüretelésű Olaszrizlinggel is. Az évi 4,5-5 milliárd palack bort

szabályozással ellentétben – nem engedem géppel szüretelni. Akinek a szőlőjéből rozét akarok készíteni, az kénytelen kézzel leszedni. Sok mindenben nem térünk el a borvidéki szabályozástól, mivel alapvetően nagyüzem vagyunk, és arra vagyunk berendezkedve, hogy a termelőtől fölvásároljuk a szőlőt. Figyelünk arra, hogy a termelőnek megérje nekünk eladni a szőlőt, ezért hosszú távra – legalább három évre – szerződünk, mindig három éves szerződéseket kötünk. Időben fizetünk, ráadásul a szőlő árából levonva a művelési költséget, előfinanszírozunk is, ami nagy könnyebbség a termelőknek.

Ha már szőlő: lehet már tudni, idén hogy alakul a felvásárlási ár?

Kiss Péter: Az idei év érdekes lesz, mert az Alföldön elfagyott a szőlő, vagy legalábbis a szőlőnek egy jelentős része, és valószínűleg az alföldi borászatok Egerből is akarnak szőlőt vásárolni, ami várhatóan emeli majd az árat. De a szlovákok és a csehek is innen viszik a szőlőt, ami szintén árfolyásoló tényező. Minden évben kialakul egy borvidéki átlagár, mi pedig garantáljuk, hogy ezt megadjuk a termelőinknek.

A borászatok szeretnek egy-egy fajtát, esetleg házasítást – nyilván a legjobbat – „zászlóshajóként” megnevezni. Ostoroson van ilyen?

Kiss Péter: Mi hagyományosan vörösboros vidékként vagyunk elkönyvelve. Azon dolgozunk most, hogy az érdeklődést elmozdítsuk a fehérborok irányába is. Én személy szerint fehérbor-párti vagyok, most még inkább, mert nagyon szép a 2011-es évszám. Kifejezetten prémium kategóriás borok születtek, egyik chardonnay borunk ezüstérmét nyert a VinAgórán, pedig most készítettük először. A vezértermékünk a Bikavér. De szeretnénk más termékkel is hasonló eredményeket elérni, ehhez a rozé a legalkalmasabb, a minőség, a divat és szerencsére a borversenyen elért eredményeink is lehetővé teszik. A tavalyi évben az évszámunknak megfelelően nagyon sok szép prémium rozénk volt.

Rozéból kétfélét is készítenek. Miben különböznek?

Kiss Péter: Szelektáljuk azokat a területeket, amelyek rozéra alkalmasak és ott hamarabb szüretelünk. A piaci igényeket látva döntöttünk úgy, hogy két rozénk is lesz, és itt is figyeltünk az ár-érték arányra. A nagyobb mennyiségben készülő szélesebb ízlésvilágnak megfelelő borunk reduktív technológiával készül, és egy kis szén-dioxidot is kap a frissesség érdekében. Egy valódi „gyümölcsbomba”, egy üdítő, friss bor, amit bármikor,



bárhol könnyű fogyasztani. A prémium rozé, amiből kisebb mennyiség készül, teljesen más stílusú, a francia irányt képviseli, gazdagabb, vastagabb és fahordót is látott. Ezzel a technológiával sokkal elegánsabb, teltebb, gazdagabb bort lehet készíteni. A különbség az árakban is látszik, a prémium rozé 1000-1500 forint, a reduktív 600-700 forint. Érdekes, hogy a magyar borversenyeken a reduktív jobban szerepel, mint a prémium kategóriás, ez lett a borvidék legjobb rozéja is. Ebből 2500 hektolitert készítünk, míg a prémiumból csak 200 hektolitert. Azért ez sem maradt

eredmény nélkül, az ország legjobb 10 rozé bora közé választották, és a Cannes-i nemzetközi rozé versenyen is nyert már arany és ezüstérmét is.

A borvidék új sztárja az Egri Csillag, ami egy fehér cuvée bor, a bikavér fehér párja. Ostoroson is van már Csillag?

Kiss Péter: 2011-ben készítettünk először, mert 2010-ben nem volt alkalmas rá az évszám. A mi csillagunk összetevői: Királylányka, Olaszrizling, Cserszegi fűszeres és Chardonnay. Nagyon szép lett, reméljük a fogyasztók is megkedvelik.

Tavaly készítettünk interjút Soltész Gáborral, a cég ügyvezető igazgatójával, annak a cikknek az volt a címe, hogy „Az igényes fiatalokhoz szólunk”. Változott bármit is a stratégiájuk?

Kiss Péter: Továbbra is a fiatalok, és a fehérborok irányába szeretnénk elmozdulni. A rozé már most nagyon divatos bor, télen-nyáron van rá kereslet. Ezen az úton úgy gondolom, az igényes fiatalokat rá lehet szoktatni a minőségi fehérborok fogyasztására is. A borfesztiválokon is egyre fiatalabb a látogatók életkora. Ez a kommunikációkban is visszaköszön, a honlap mellett nagy hangsúlyt fektetünk a facebook-marketingre is és tervezünk egy kifejezetten fiataloknak szóló sorozatot is. Mindez nem jelenti azt, hogy a többi korosztály nem fontos számunkra, őket a minőséggel és az ehhez megfelelő árral azt gondolom el tudjuk érni.

Melyek a legfőbb értékesítési csatornáik?

Kiss Péter: A forgalmunknak maximum a 10 százaléka export, itthon elsősorban a multikban értékesítünk, szinte minden láncban megtalálhatóak a boraink. Erdély az egyik jelentős és növekvő exportpiacunk, ott is már bent vannak a termékeink egy nagy hálózatban, ezen kívül Kína, Görögország, Németország, Lengyelország, Szlovákia és Mexikó fontos célországaink.

A borászat filozófiával kezdtük, zárjuk a sajátjával. Milyen a jó borász?

Kiss Péter: A borászat az egy örökös tanulás, azért is örültem, amikor itt volt Kamocsay Ákos, mert tőle sokat lehet tanulni. Hova szeretnék eljutni? Olyan borokat szeretnék készíteni, amelyek szakmailag is megállják a helyüket, de egy átlagfogyasztó számára is könnyen érthető és elérhető, sikeres, népszerű bor. Szerencsésnek érzem magam, mert most pont ilyen borokat készíthetünk Ostoroson.