

Vinařství: Vinařství Pergen
Adresa: Perná 176, 691 86
Kontakt: pan Marek Šurýn

Jak velkou plochu vinic obhospodařujete?

3,5 ha

Kolik lidí pracuje ve vašem vinařství?

3, včetně mé osoby.

Jaké objem vína ročně vyrobíte?

Záleží na ročníku. Pokud je dobrá úroda nebo má možnost nakoupit zajímavou odrůdu od některého z vinařů tak je produkce samozřejmě vyšší.

>> Pokud byste tedy odhadl průměr?
Kolem 15 000 litrů.

V jakém poměru jsou vína z vašich vinic vzhledem k nakoupeným hroznům?

Kolem 60% se jde o jeho produkci, zbytek nakoupené hrozny.

V jakém poměru prodáváte sudové a lahvové vína?

Více než devadesát procent prodá jako lahvové vína, zbytek spíše než že by prodal, se spotřebuje při různých ochutnávkách nebo rozdává/prodá známým.

>> Co vás motivuje vyrábět spíše lahvová vína?
Vína prodává až ve finálním konečném stavu, kdy je s jejich stavem spokojený, a jsou připravená na lahvování. Jedná se také o cenu.

Jakého poměru byste chtěli dosáhnout? Je pro vás poměr, kterého momentálně dosahujete optimální, a pokud ne, v čem vidíte překážku ho dosáhnout?

Momentální stav 100% vyhovuje, snažím se produkovat kvalitní vína za odpovídající cenu.

V jaké cenové relaci se pohybují vaše vína?

Sudová vína: 42 Kč
Lahvová vína: od 100 do 250 Kč

Jakým způsobem tvoříte cenu vašich produktů?

Podle osobního pocitu a „ohodnocení“.

Jaký prodejní kanál upřednostňujete?

- Přímý prodej x
- Prodej do vinoték
- Prodej obchodním řetězcům
- Prodej skrz zprostředkovatele
- Jiné

Jaké procento vaší produkce prodáte skrz následující prodejní kanály?**SUDOVA VÍNA**

Přímý prodej: 100%
Prodej do vinoték: -
Prodej obchodním řetězcům: -
Prodej skrz zprostředkovatele: -
Jiné: -

LAHVOVÁ VÍNA

Přímý prodej: 70%
Prodej do vinoték: 30%
Prodej obchodním řetězcům: -
Prodej skrz zprostředkovatele: -
Jiné: -

Jakým způsobem nejčastěji navazujete kontakty s koncovým zákazníkem?

Zákazníci jsou především hosté našeho pensionu a návštěvníci akcí typu otevřené sklepy.

>> Jakým způsobem se tento kontakt snažíte udržet? Máme nějaký „klub“, facebookovou stránku, nebo zasíláte zákazníkům newslettery?

Nemá takovou potřebu, naopak. Lidé sami volají a zajímají se o místo v pensionu, nebo návštěvu sklepa. (aktivní na fb ano, stránky aktualizované)

>> Prodáváte své produkty prostřednictvím e-shopu?

Ne.

Pociťujete podporu z profesních a zájmových vinařských organizací, z hlediska podpory prodeje? V čem by Vám tyto organizace mohli více pomoci?

Není členem žádného spolku, žádnou pomoc nepotřebuje a nechce.

Daří se vám s vašimi produkty pronikat na zahraniční evropské / mimoevropské trhy?

Rozhodně nemá žádnou motivaci a ni potřebu pronikat na tyto trhy.

Jaké vidíte bariéry vstupu na nové trhy?

Nevnímám žádné podstatné bariéry.

Které legislativní opatření vám dělá největší problémy a proč?

Papírování.

Kde vidíte mezeru v legislativě, která Vás znevýhodňuje na trhu vůči domácím a zahraničním producentům?

Nic konkrétního ho teď hned nenapadá.

Domácí:

Zahraniční:

Účastnil jste se akcí Otevřené sklepy, Pálavské vinobraní, nebo nějaké z místních výstav vín? Pokud ne, tak proč?

Ano. Otevřených sklepů.

Pomáhají Vám tyto akce s navazováním kontaktů pro přímý prodej vašich produktů? Pokud ano, která je podle Vás nejprínosnější.

Ano, i když v současné době nové kontakty nevyhledávám, někdy mám polovinu produkce „prodanou“ ještě před vinobraním. Jako nejvýznamnější ale vidím otevřené sklepy, jedná se zhruba o 1 000 návštěvníku za den.

Co si představujete pod pojmem vinařský turismus?

Především zájem lidí o výrobu vín, vidět vinohrad, zkusit si práci ve vinici.

Pocítujete nárůst poptávky po vašich vínech ze strany koncových spotřebitelů v turistické sezóně ze strany tzv. vinařských turistů, tak jak je chápete?

Ano.

Jsou pro vás tyto příjmy tak podstatné, že by Vám v případě výpadku způsobily existenční problémy?

To rozhodně ne. V jak už sem říkal, v současnosti nemám žádný problém svoje vína prodat.

>> Dokázal byste říci, jaké procento z Vašich přímých prodejů tvoří prodeje právě turistům?
Z přímého prodeje, mezi 20-30%.

Snažíte se orientovat na tento segment? Pokud ano, tak jak?

Především tím, že v turistické sezóně má pořád otevřený sklep pro projíždějící turisty.

Na co jste z profesního hlediska zvláště pyšní?

Na to že se mu povedlo vybudovat vinařství bez státních podpor, dotací apod.