

Marek Fajčík: Káva ma pritáhovala úžasnou silou

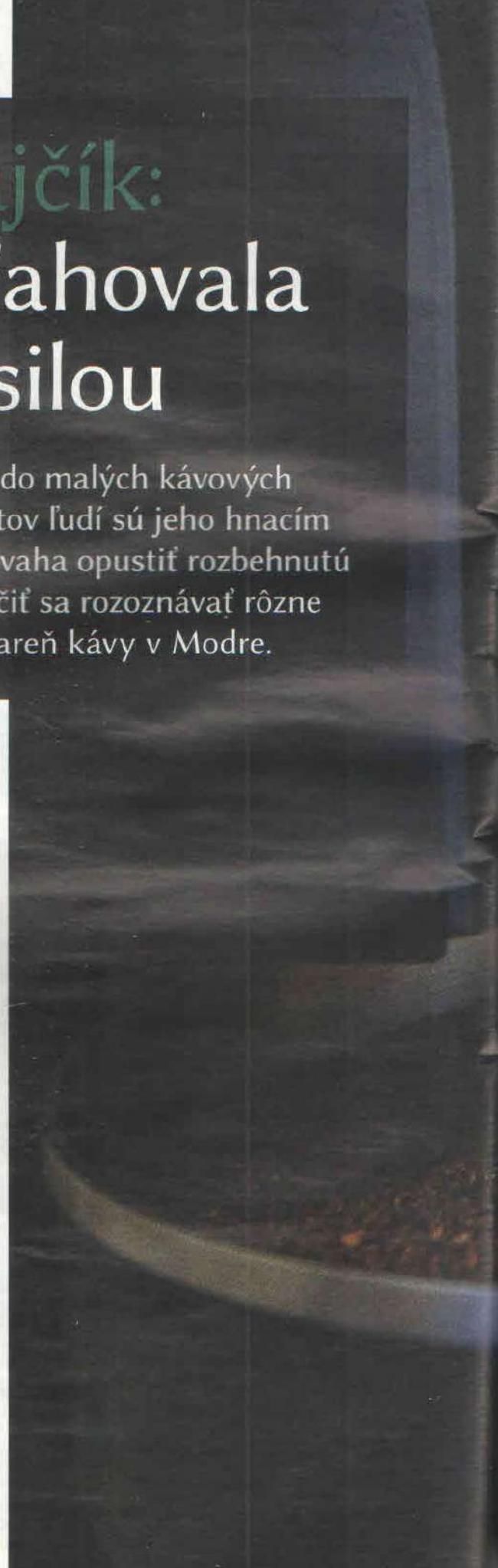
Energia, vášeň a práca zhmotnená do malých kávových zrniek a následne do príjemných pocitov ľudí sú jeho hnacím motorom. Vďaka nim mu nechýbala odvaha opustiť rozbehnutú kariéru, vykročiť do nových vôd, naučiť sa rozoznávať rôzne odtiene chuti kávy a otvoriť pražiareň kávy v Modre.

Ako sa zrodila myšlienka založenia pražiarne kávy v hlave človeka, ktorý dlhé roky pracoval v nadnárodných farmaceutických spoločnostiach a bol úspešným finančným riaditeľom?

Stalo sa to postupne, nebolo to zo dňa na deň. Paradoxne, práve vďaka práci vo farmaceutickom odvetví som sa nepriamo dostal ku káve. Pretože som veľa cestoval, počas mojich cest som mal možnosť v každej krajine ochutnať lokálne jedlá, chute a nápoje. Aj na našich dovolenkách s rodinou sa snažíme navštievoať hlavne také reštaurácie, kam sa chodia stravovať miestni obyvatelia, nie turisti. To je pravidlo, ktoré vás zavedie k pravým chutiam mesta či krajiny. Špeciálne káva mi v zahraničí chutila akosi inak, lepšie. Začal som nad tým premýšľať a skúmať, prečo je to tak. Chcel som sa v tomto smere vzdelávať a dozvedieť sa o káve čo najviac, ale keďže to bolo približne desať rokov dozadu, na našom trhu bolo málo publikácií o káve. V podstate skoro žiadne, v slovenskom a českom jazyku iba dve. Cez internet som teda nakúpil knížky v angličtine. Postupne som zistoval, že okrem masového trhu existuje aj iný, menší, kvalitnejší a gurmánskejší – ako v každom odvetví – a začal som si kupovať rôzne kávy z rozličných pražiarní po celom svete. Moje dlhorocné hobby takto prerástlo do myšlienky začať sa venovať káve seriózne.

Išli ste do toho hned' po hlave, alebo rozhodnutie založiť vlastnú pražiareň trvalo nejaký čas?

→





Na začiatku sme, vtedy ešte s priateľkou, teraz už manželkou a mamou našich dvoch detí Dankou, nakupovali kávy zo zahraničných pražiarň a dávali sme ju ochutnávať každej návštive, čo k nám prišla, každému členovi rodiny, ktorý sa u nás zastavil. Naše blízke okolie rýchlo pozitívne zareagovalo na kvalitnú kávu, a vznikol teda predpoklad, že rovnako dobre by mohla zareagovať aj širšia verejnosť. A nastala dilema, či dovážať kávu zo zahraničia, alebo si začať vyrábať vlastnú. Hovorí sa, že „hlúpi ľudia idú tažšou cestou“, tak sme sa rozhodli kávu vyrábať. Od momentu, keď sa zelené kávové zrná dotknú pražiaceho stroja, začína to byť váš vlastný produkt, do ktorého dáte všetko, čo vo vás je. Energia, vášeň a práca, ktorú tomu venujete, sa zhmotní do malých zrniek a následne do prijemných pocitov ľudí, ktorí si ju potom vychutnávajú.

Vtedy ste ešte pracovali aj v pôvodnom zamestnaní alebo ste sa už naplno venovali iba káve?

Ešte som pracoval vo farmácii, ale spelo to ku koncu. Dokončil som všetky svoje veľké aj menšie projekty, pretože moje vnútorné presvedčenie venoval sa iba káve začalo naberať na intenzite. Cítil som, že to je to správne a dobré pre mňa a definitívne som sa rozhodol ísť na trh so svojou vlastnou značkou kávy. Od rozhodnutia po predaj prvého zrnka kávy ubehlo dva a pol roka. Finančnému manažmentu som sa venoval už iba okrajovo, externou formou poradenstva. Káva ma prítahovala úžasnou silou, rovnako ako ma z riaditeľskej stoličky odpudzovala nechut' žiť v excelových tabuľkách korporátneho života. Svojej predošej práci, samozrejme, vďačím za veľa. V neposlednom rade aj za finančné úspory, vďaka ktorým som sa mohol následne naplno venovať iba káve. Bol to risk, ale moja vášeň ku káve bola obrovská. Každým ďalším krokom týmto smerom, každým stretnutím s dodávateľmi, novými obchodnými príležitosťami, som sa utvrdzoval v tom, že to bolo

správne rozhodnutie. Ale bol tu jeden veľký otáznik. Slovensko je malý trh. A okrem toho, v tých časoch neboli u nás ešte rozvinutý a rozbehnutý prémiovejší segment v biznise s kávou. Nikto mi nemohol zaručiť, či sa na Slovensku kvalitnejšia a drahšia značka uchytí a či konzumenti časom neskôr do praktickej priemernosti. **Nakoniec, ako môžeme aj v súčasnosti vidieť, si vaša značka našla svoje významné a stabilné miesto na slovenskom trhu. Bolo to náročné? Pracovali ste na tomto úspechu sám alebo vám pomáhali viacerí?**

Ako to už býva, keď človek prepadne nejakej väsni a idei, je plný nadšenia a entuziazmu, poblázni a nakazí tým celé svoje okolie. Členovia rodiny to vnímali tiež veľmi pozitívne a sna-

a zmluvy s reštauráciami, kde potom servírovali našu kávu. Tú sme však v tom čase ešte neprážili sami.

V renomovanom celosvetovom hodnotení kvality kávy – Coffee Review – získala značka Ebenica deväťdesiat bodov, čo v medzinárodných súťažiach znamená zisk zlatej medaily. Dostali ste tak svoju kávu do rebríčka Top 10 európskych značiek káv a tromfli ste aj najznámejšie talianske kávy. Keďste Ebenicu do súťaže prihlásovali, očakávali ste až takýto obrovský úspech?

Vedel som, že slovenským zákazníkom naša káva chuti. Ale bol som veľmi zvedavý, či sú tie dobré ohlasy reálne a čo na to povedia svetoví borci a odborníci. Tak som tajne prihlásil vzorky do súťaže a rovno do tej naj-

„Káva mi v zahraničí chutila akosi inak, lepšie. Začal som nad tým premýšľať a skúmať, prečo je to tak.“

žili sa byť nápadom, ako sa len dalo. Rovnako som veľa konzultoval s priateľmi, s kolegami. Pri rozbiehaní firmy mi pomáhali manželka, brat aj rodičia. Za úspechom mojej značky ale v obrovskej miere stojí čas venovaný načúvaniu zákazníkovi. V začiatkoch sme otvorili v bratislavskom Ružinove malinkú kaviareň, mala iba štyri stolíky. Bol to najlepší marketingový nástroj. Osobne sme sa rozprávali s ľuďmi, ako im káva chuti, ako sú citliví na cenu. S manželkou sme pripravili interiér a ponuku, s bratom sme si uviazali zástery a obsluhovali sme. Mnohé som sa totiž o príprave kávy naučil už v minulosti, a čo som nevedel, ma doučil YouTube. Ale strávil som veľa času aj s profesionálmi. Školil ma tiež jeden slovenský certifikovaný barista, ktorý pôsobil v Austrálii, boli to pre mňa cenné poznatky. Vzadu v kaviarni sme mali miestnosť, kde sme kávu balili na predaj. Takto sme postupne získavalí prvých stálych zákazníkov

renomovanejšej. Obával som sa, ako to dopadne, ale hovoril som si, ved čo sa nám môže stať... Boli sme malá a neznáma firma a prinajhoršom by nám povedali, aby sme radšej vyrábali niečo iné ako kávu. Takže vzorky putovali do Ameriky. Posudzovanie funguje na princípe slepých testov a hodnotení. Niekoľko odborníkov ochutnáva vzorky kávy bez toho, aby vedeli, od koho a akú vzorku ochutnávajú. My sme boli kategória espresso, v ktorej boli prihlásenéh tisíce vzoriek. Každý súťažiaci zaplatí prihlásovací poplatok a je vyzvaný, aby kávu doručil do určitého termínu na hodnotenie. Už tu je podstatne správne si načasovať, kedy vzorky odošlete, aby bola káva správne čerstvá, keď dorazí na miesto určenia. Sú to drobné nuansy, ale dôležité a zohrávajú nemalú úlohu pri hodnotení. Poslali sme štyri vzorky. Tri stopercentné blendy (blend – mix káv z viacerých krajín pozn. red.), arabíky a jednu arabiku s robustou – Pianu.

Harmonelle, Intesivo a Gurmano. Všetky štyri sa umiestnili výborne. Každá sice v iných kategóriach, ale celkovo dostali deväťdesiat bodov, Gurmano dokonca deväťdesiatdva zo sto. Piano je výborná s mliečnymi nápojmi, Harmonelle má vyváženú komplexnú chut, Intensivo je výborná na krátke kávy, ale napríklad s mliekom nie je úplne ideálna, párovanie s rihou je dosť špecifické. A Gurmano je arabika s robustou, spadá do märočnej kategórie bar blend, čo sa napríklad klasickej talianskej kávy, ktoré sa piju bežne v talianskych kaviaroch. Gurmano svojím bodovým hodnotením porazilo tieto kávy, napríklad aj známu značku Illy, ktorá je oblúbená a známa aj na Slovensku. Bol to pre nás obrovský úspech.

V čom podľa vás tkvie príčina vysokého hodnotenia všetkých štyroch vzoriek, ktoré ste do súťaže poslali?

Zakaždým, keď mi niekto túto otázku položí, musím sa zamyslieť. Nedokážem na to odpovedať jednoznačne, tažka určiť, čo bolo dôležitejšie. Je to súhrn rôznych faktorov. Chute sme skladali metodologicky. Oslovovali sme odborníkov, zákazníkov, známych, priateľov, aby nám opísali svoje pocity po konzumácii kávy, čo cítia, čo vnímajú. Už na úvod sme sice vedeli veľmi presne, že chceme tri čisté arabiky a jednu arabiku s robustou. Mali sme aj pomerne presnú predstavu o tom, ako majú chutiť. Ale ten finálny „fine tuning“ stál na názoroch ľudí. Boli medzi nimi dobré jazyky, trénované jazyky kuchárov, someliarov a iných, ktorí sa venujú vareniu a ochutnávaniu a majú už niečo odpité a odjedené, ako sa hovorí. No, hľavne, majú dar cítiť a pomenovať chute. Rovnako nás zaujimal aj názor bežných ľudí. Moji starí rodičia ochutnávali tiež. Aj keď niekedy je tažké pre laika opísať a hľavne presne pomenovať, aké chute má nápoj, nevie to zrozumiteľne definovať a vyjadriť. Ale každý vie minimálne povedať, či mu chutí, alebo nie. Napriek tomu, aj tieto subjektívne pocity boli dôležitou súčasťou akejsi sofistikovanej matice,

vzorca, podľa ktorého sme nakoniec zostavili finálny výraz. Samozrejme, veľká vďaka patrí aj dobre vystavanému tímu, ktorý toho času na vzorkách pracoval. V súčasnosti je nás päť. Hlavný pražiar Andrej je pôvodne tiež certifikovaný someliér a je výborný v cínení chuti. Okrem praženia má vo firme na starosti VIP zákazníkov. Silvia rieši objednávky, logistiku a finančno-administrativne záležitosti, Majo sa stará o marketing, baristiku a podnikovú predajňu, ktorá sídlí, rovnako ako pražiareň, v rekonštruovaných priestoroch bývalej výrobne modranskej majoliky. Monikinou parketou je baliareň. Ja sa zaoberám strategickými záležitosťami, akvizíciou zákazníkov, pražením a z každého rožku trošku. Manželka Danka je sice momentálne na materskej dovolenke, avšak dennodenne sa o firme, zákazníkoch a káve bavíme. Do rodinného súkolesia prispieva aj moja mama, ktorá nám pomáha so mzdami, a donedávna aj otec, ktorý mal pred odchodom do dôchodku na starosti logistiku. A v neposlednom rade sa na chuti kávy podieľa spôsob praženia, ktorý ju markantne ovplyvňuje.

Je praženie to jediné, čo dáva káve jej charakteristickú a odlišnú chuť? Alebo je jej výraz predurčený už pri tom, ako sa pestuje?

Na finálnu chut vplýva viac faktorov. Prvým je pôvod kávovníka, kde rastie, aký druh pôdy sa tam nachádza, rovnako klimatické podmienky ako teplo, vzdušná vlhkosť a tak ďalej... Jednoducho terroir (celkový vplyv prírodných podmienok určitého miesta na rastliny, ktoré sa tam pestujú, vytvárajúci jedinečný polnohospodársky produkt, pozn. red.). Veľký vplyv má následne spracovanie kávových zŕn. Bud sa aplikuje suchá metóda, alebo inak aj východoinšká spracovanie – teda metóda, vďaka ktorej má káva medové tóny, sladkastý nádych, chut orieškov a čokolády. Alebo sa použije mokrá metóda – takto spracovaná káva vyniká vyššou kyslosťou a ovocnými tónmi. A, samozrejme, v neposlednom →



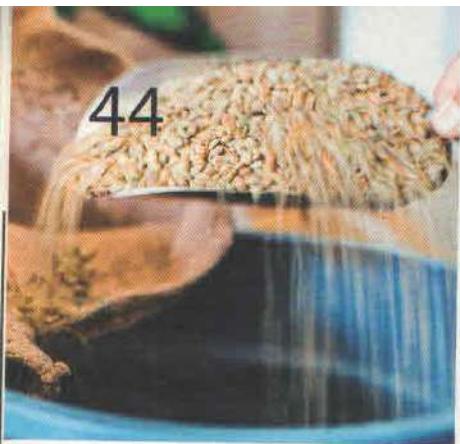
MAREK FAJČÍK (38)

Narodil sa vo Velkom Krtíši. Detstvo a mladosť prežil v Lučenci, kde navštěvoval základnú školu aj gymnázium.

Vysokoškolské vzdelanie na Ekonomickej univerzite v Bratislave ho predurčilo k finančným poziciám. Najdlhšiu časť zamestnaneckej kariéry strávil vo farmaceutických firmách na pozícii finančného manažéra, vďaka čomu precestoval veľký kus sveta.

Následne ho „ománila“ káva natoliko, že z hobby prerastla do firmy – pražiareň kávy Ebenica, ktorá sa v roku 2013 podľa prestížneho svetového hodnotenia kávy Coffee Review dostala medzi TOP 10 najlepších espresso káv v Európe.

Je ženatý, s manželkou Dankou majú dve deti, žijú v Pezinku.



rade je to praženie. Počas neho sa snažíme vyzdvihnuť prirodzené chutne danej kávy. Teda, ak je prirodzené ovocnejšia, vyzdvihneme túto chut, ak je sladšia, podobne.

Ako sa dá vyzdvihnúť sladká chut kávy?

V istej fáze dochádza počas praženia ku karamelizácii, a teda vieme čiastočne pracovať so sladkosťou. Pri príliš dlhom pražení môžu kávové zrnka zhorknúť, až sa spália. Chut je potom až uholňá.

Cieľom praženia je pozdvihnuť tú najzaujímavejšiu a charakteristickejšiu chut danej kávy. Na ilustráciu – v káve možno nájsť niekoľko stoviek rôznych odtieňov chuti, takže nájsť ten správny profil každej kávy býva dosť náročné.

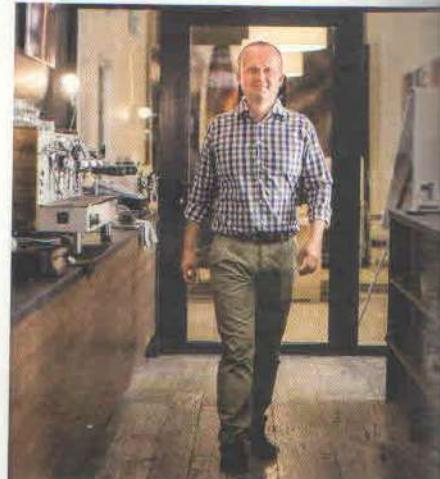
Čím všetkým si musí prejsť zrnko kávy od svojho vzniku, kým sa dostane do vášho pražiarskeho stroja?

Káva rastie ako čerešňa. Nie sú to sice stromy, ale rôzne vysoké kriky, no plody svojím zafarbením pripomínajú čerešňu a jej kôstkovou sú dve kávové zrná otočené plochou stranou k sebe. Pravdaže, aj pri káve existuje anomalia a dve zrná zo sto nie sú rozdelené na dve polovice, ale je to jedna malá fazuľka, pripomínajúca mungo. Táto zrnko sa nazýva peaberry a káva z nich perlová káva. Kvalitou sa však veľmi nelíši od iných, skôr ide o zaujímavosť. Kávové čerešne sa po dozreli zberajú ručne alebo pomocou česacích zariadení, prípadne kombajnov. Keď sa plody pozbierajú, treba zrná dostať von. Aby sme ich z plodu osloboďili, musíme dať preč obal – šupku s dužinou, ktoré sa sušené môžu ďalej využívať na prípravu kávového čaju nazývaného kaskara. Plody sa prirodzene sušia na veľkých betónových platniach alebo sitách. Suchá dužina

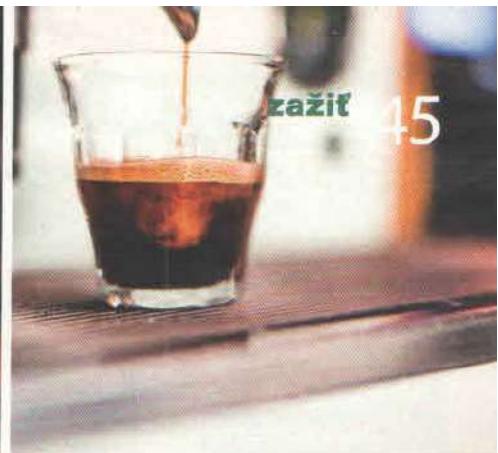
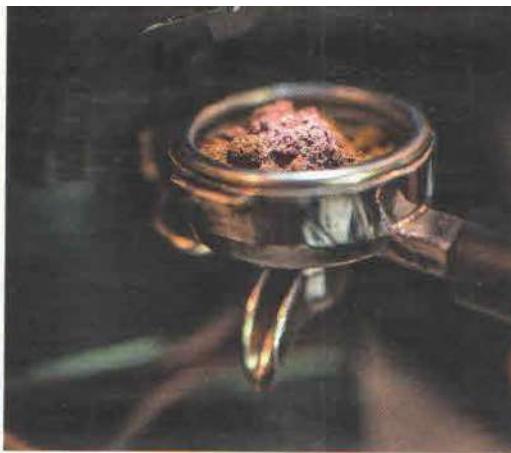
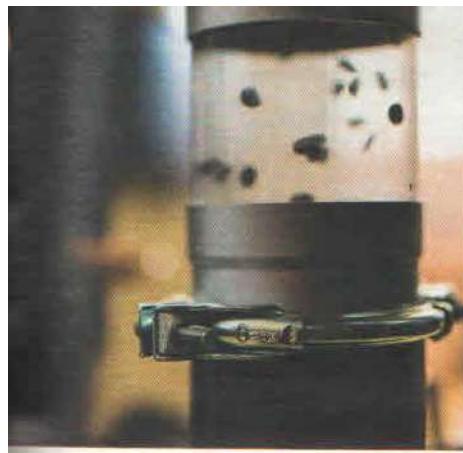
praskne a kávové zrná vypadnú. Dĺžka sušenia závisí od veľkosti plodov, ale rádovo sú to týždne. Existuje aj druhá metóda, mokrý proces, kde sa pomocou vody a valcov s výčnelkami zrno mechanicky zo šupky vytlačí. Táto metóda je rýchlejšia, ale nedá sa aplikovať všade, nakoľko nie na všetkých plantážach majú dostatočné zdroje vody. Zrná sa po extrahovaní ručne preberajú a tie zodpovedajúce kritériám sa naložia a zašijú do vriec. Káva je pripravená na export.

Ked' poviem ja, že si idem kúpiť kávu, znamená to, že pôjdem do obchodu, kde si kúpim malý balíček upražených zrniek. Ako kupujete kávu vy. Ako sa dostane do vašej pražiarne na Slovensku?

Káva prichádza v kontajneroch v lodiah. Pre nás sú geograficky najbližšie veľké prístavy na kávu Hamburg v Nemecku, taliansky Terst a Janov, Amsterdam v Holandsku, slovinský Koper a v Poľsku Gdansk a Gdyňa. Kávu môžete nakupovať buď prialo od pestovateľov, to je takzvaný direct trade (*priamy obchod, pozn. red.*), alebo prostredníctvom maklérov a firiem, ktoré majú zazmluvnených farmárov alebo aliancie farmárov. Týchto firiem je málo a je to veľmi úzky kruh, do ktorého je dosť ľahké sa dostať. Keďže káva je druhou najobchodovanejšou komoditou, je to výhodný biznis, ktorý majú tieto firmy dobre podchytený. My nakupujeme väčšinou tým druhým spôsobom, nakoľko to má niekoľko pragmatických výhod. Prvou výhodou je stabilita a spoľahlivosť. Obchodujeme najmä s Nemeckom a skutočne to funguje spoľahlivo, kávu neustále testujú a kontrolujú, kvalita je garantovaná. Ďalšou výhodou je fixácia cien dopredu. Je to



možné vďaka tomu, že disponujú pomerne obrovským objemom kávy, a keď viete povedať dopredu, že potrebujete na tento rok napríklad jednu tonu kolumbijskej kávy, môžete si dojednať dobré podmienky a ceny. Ebenica ročne nakupuje zhruba tridsať ton, ale rastieme, takže predpokladám, že sa objem bude neustále zvyšovať. Oproti minulému roku je to asi o tridsať až päťdesiat percent, záleží podľa mesiaca. Teraz ideme do sezónne silného obdobia. Aj keď je nákup prostredníctvom maklérov našim dominantným zdrojom kávy, v malej miere nakupujeme aj priamo od pestovateľov. Alternatíva direct trade má výhody v tom, že platíme priamo farmárovi, podporujeme tým jeho rodinu. Zarobí tak viac peňazi, pretože nemusí časť zisku odovzdávať obchodníkovi. Avšak pre nás to má aj niekoľko nevýhod. Ak postavíte biznis priamo na farmárovi, vystavujete sa riziku nedodania objednávky. Ak sa stane niečo jemu, jeho rodine, alebo ak nastanú nepriaznivé klimatické podmienky, nie je v jeho silách dodržať termíny a objednávky. Nechcem to hodnotiť ako niečo negatívne, prosté to vnímam ako fakt, takže. Napriek tomu má priamy kontakt



zažiť

45

a obchodovanie s farmármami svoje čaro a môžeme si to dovoliť, nakoľko máme svoje portfólio už ustabilizované. Sme nakontaktovaní na farmárov v Indonézii a v Brazílii, tam sa na budúci rok chystáme vycestovať a zoznámiť sa s nimi osobne.

Káva je nakúpená a dorazila do modranskej pražiarne. Vyžaduje si jej uskladnenie a spracovanie špeciálne, náročné postupy?

Vtedy so zeleným kávovým zrnom sú uskladnené v miestnosti, kde je stabilná teplota a výškosť. Neustále tieto hodnoty premeriavame a kontrolujeme. Inak sa už nič špeciálne s kávou do praženia nedeje. Od holandskej firmy Geisen sme nakúpili na mieru robený pražiaci stroj, ktorý tu všetci familiárne voláme Madam. Jedna várka na praženie môže mať maximálne pätnásť kil. Zrno sa vysype do násypníka z vrchu pražiaceho stroja. Pomocou klapky sa presype do dvojitého liatinového bubna. Je to tažký kus poctivého železa. Celý

stroj váži dokopy niečo cez osemsto kil. Sú aj lacnejšie varianty z tenších plechov, ale je to ako s panvicami, ktoré máte bežne doma. Ani kvalitný steak na lacnej plechovej panvici nepripravíte tak dobre ako na liatinovej. Latinový bubon má vo vnútri lopatky a rotuje, aby sa zrnká počas praženia stále premiešavalí, a tým rovnomerne upražili. Vo vnútri je nastavený určitý tlak a teplota približne dvesto až dvestodvadsať stupňov Celzia, ktorú dosiahneme pomocou horákov umiestnených pod bubnom, palivom je propán uskladnený vo fľašiach. Všetky nastavenia a hodnoty riadi prenosný počítač a riadiaca veža. Technika napomáha dosiahnuť stabilnú kvalitu, ale najdôležitejším faktorom je človek. Zrnká z rôznych krajín majú rôzne parametre praženia, iný čas, teplotu, rýchlosť otáčok bubna. A v tom vlastne spočíva umenie praženia – skombinovať jednotlivé parametre tak, aby bol výsledok jedinečný. Hlavný pražiar – head

roaster počas praženia, ktoré trvá dvanásť až osemnásť minút, v malom okienku sleduje vývoj farby zrniek a probérom (*nástroj, ktorým sa počas praženia vytahujú z pražiaceho bubna vzorky zrнk, pozn. red.*) odberá vzorky z bubna, aby mohol aj pomocou čuchu sledovať, ako praženie napreduje. Dôležitým pomocníkom sú aj termodynamické ukazovatele, ktoré sleduje na počítači. Informujú ho o teplote zrna a o tom, akú teplotu bude mať o minútu. Na základe toho reguluje teplotu tak, aby dosiahol želateľný výsledok. Počítač na základe jeho pokynov reguluje prívod propánu do horákov. Zároveň si do pamäte ukladá všetky údaje o samotnom priebehu praženia, ku ktorým sa môže pražiar späťne vrátiť a navoliť takú krivku praženia, ktorá vedie k tej správnej chuti. Alebo, keď príde nová káva, ktorú sme ešte neprážili, máme na to testovaciu krivku, podľa ktorej vidime odchýlky od káv, ktoré už poznáme. Takto softvér nám →

▼ PLATEA.U INZERÉIA

LÝDIA ECKHARDT

FASHION SHOW

BEŽAŤ ŠŤASTIU OPROTI
10.11.2017 | BRATISLAVA

VSTUPENKY NA: [PREDPREDAJ.sk](#)



GOSH
COPENHAGEN

ST.NICOLAUS

RSB

CU

RORANGELO

FEMINITY

bestfm

beauty

úč. poses

Zájemec

Grav

INTERVIEW

EXKLÚZIV

MeToo.sk bigmedia

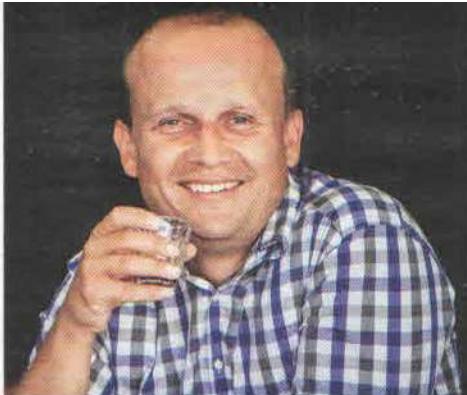
skutočne veľmi pomáha, ale najdôležitejší ostáva stále pražiar. On bez počítača kávu upraží, ale softvér bez neho nie.

Čo sa deje s kávou, keď je už správne upražená?

Pražiar zdvihne klapku a káva sa z pražiaceho bubna vysype do bubna chladiaceho, kde sa ventilátormi a miešaním ochladí na izbovú teplotu. Po vychladení ju premiestníme do takzvaného destonera, čo je zariadenie, ktoré kávu zbaví prípadných nečistôt. Keďže často pracujem s divo rastúcimi kávami, občas sa vyskytnú medzi zrnkami aj kamienky, ktoré destoner odstráni na princípe rôznych hmotností. Tieto kamienky si odkladáme, a vzniká tak pekná zbierka minerálov z celého sveta. Následne sa káva nechá v špecializovaných nádobách odstáť a dozrieť, dôjst. Tento proces, počas ktorého káva ešte postupne pracuje a jej chute sa vykreslujú, trvá približne deň, dva. Poslednou fázou je balenie do špecializovaných obalov s ochranným jednocestným ventilom a uzatváracim zipom.

Koľko druhov káv momentálne vyrábate a predávate a aká je vlastne Ebenica?

Ebenicu vnímam ako elegantnú dámu, patrí medzi prémiové odrodové kávy. V oblasti kávy, podobne ako v každej oblasti, existuje massmarket a prémium produkty. Masové kávy tvoria približne deväťdesiat percent káv na celosvetovom trhu, desať percent predstavuje prémiový segment. Označuje sa ako Specialty coffee, čiže výberová káva. Práve v tomto segmente sa pohybujú menšie kvalitné pražiarne ako sme my. V tomto čase máme v ponuke asi sedemnásť káv. Blendov, teda mixy káv z viacerých krajín, je päť: Piano, Harmonelle, Intesivo, Dueto a Gurmano. Ďalej máme jednu bezkofeinovú kávu Zero. Táto káva zbavená kofeínu pomocou vodného procesu Swiss Water Process bez použitia chemikálií je vhodná a certifikovaná pre tehotné a dojčiace mamičky, ale aj pre ľudí



MEDZI ŠTYRMI OČAMI

Marek Fajčík ma už čakal pred budovou a hned, ako sme vstúpili do vestibulu podnikovej predajne, ma opantala príjemná vôňa kávy a priam hmatateľná rodinná atmosféra. V príjemnom a zaujímavom rozhovore s ním by som mohla pokračovať ešte pekných pári hodín, a to aj vďaka neustálemu servírovaniu rôznych druhov kávy. Aj keď nerada, nakoniec som musela opustiť slnkom zaliaty čarobný svet Južnej Afriky, ktorý sa ukrýva v útulných priestoroch modranskej pražiarne Ebenica.

trpiacich kardiovaskulárnymi problémami. A nakoniec sú to „singlovky“, kávy čisté v zmysle pôvodu ako napríklad Brasil, Colombia, Mexico, Kenya, Ethiopia, Guatemala, El Salvador a niektoré z nich aj z viacerých konkrétnych oblastí.

Kam vyvážate vašu kávu?

Vyvážame do Saudskej Arábie, Čiech. Začali sme vyvážať aj do Ameriky a do konca roka chceme zrealizovať vývoz do Maďarska a Rumunska.

Máte vy sám ako majiteľ pražiarne a exportér nejaký sen, trh, kde by ste sa chceli presadiť v budúcnosti?

Samořejme, máme ambicie vyrábať nadalej kvalitnú kávu a postupne rást. Extra špeciálny sen nemám, som šťastný, keď ľuďom Ebenica

chutí. Všetkým ľuďom, tým bežným aj tým známejším. Práve nedávno sa mi splnil sen, ktorý som vlastne ani nesníval, ale veľmi ma to potešilo a prekvapilo. V novom modernom športovom multifunkčnom zariadení x-bionic®sphere v Šamoríne sa v septembri uskutočnili preteky Pohár národov v skokoch na koni, na ktorých startovala za USA najstaršia dcéra Billa Gatesa, ktorý ju do Šamorína prišiel osobne podporiť. V areáli sa nachádza reštaurácia, v ktorej sme počas týchto pretekov robili akciu prostredníctvom našich baristov. Do reštaurácie zavítal aj Bill Gates a objednal si kávu, konkrétnie lungo pripravené z Ebenica Harmonelle, čo je espresso pripravené do väčzej šálky s objemom stodvadsať až stopäťdesiat mililitrov, podávané s kanvičkou horúcej vody, ktorá sa do espressa doleje podľa chuti. Vypil ju a hned bolo vidieť, že mu zachutila. Zaujímal sa o to, aká je to káva, odkiaľ je a dokonca si ju objednal aj druhýkrát. Chystám sa mu poslať balíček do Ameriky. Jeden nikdy nevie.

Ako tu tak spolu sedíme a zhovárame sa, vidím, že do vašej predajne neustále chodia zákazníci a debatujú o káve...

Áno, ľudia k nám radi chodia, tieto priestory na nich zafungovali. Dokonca si žiadajú aj rozšírenie otváracích hodín, pretože mnoho z nich pracuje v Bratislave, dochádzajú a vracajú sa neskôr večer. V pondelok máme predajňu zatvorenú, ale aj tak sem chodia a klopkajú na dvere, lebo vedia, že sme tu. My im, samozrejme, radi otvoríme a obslúžime ich aj tak. Onedlho však chystáme pre našich zákazníkov prekvapenie, ktoré zvýši komfort nakupovania. K Ebenice sa budú môcť dostať kedykolvek. Do skleneného priečelia budovy bude zabudovaný automat, ktorý im balíčky kávy predá kedykolvek počas dňa aj noci. A pre tých, ktorí do malebnej Modry ešte nezavítali alebo chodia menej často máme internetový obchod s doručovacou zásielkou do štyridsiatich ôsmich hodín.