Martin Žufánek: Jsem takový alkoholový underground

Rodina z moravské vsi naučila pražské hipstery i gourmety pít slivovici a přesvědčila svět, že v Česku se vyrábí nejlepší absint. Zásluhu na tom má tento muž.

Ondřej Formánek - redaktor magazínu ego!

Martin Žufánek je v rodinném lihovaru Žufánek a synové tváří a zároveň jakýmsi návrhářem nových alkoholů. Vymýšlí a ochutnává recepty, dohlíží na destilaci. Vystupuje v médiích. Ostatní funkce, jež se vztahují i k přilehlému sadařství, si rozdělili jeho rodiče, bratři a jejich manželky.

Když o sobě Martin Žufánek mluví, občas použije slovo „pankáč“. Což je vlastně trefné. Je to člověk, který dělá věci tvrdošíjně po svém, ignoruje většinu konvencí, jimiž by se měl v byznysu řídit: nemá žádnou strategii, žádný marketing, nechce, aby jeho rodinný lihovar dále rostl a zvyšoval produkci a zisk, přestože se jeho destiláty prodávají rychleji, než je stačí vyrábět. Všechny nápoje vymýšlí tak, aby chutnaly jemu. Jako byste z jeho vět občas zaslechli postavu z Vaculíkovy Sekery, možná to je nějaká umanutost moravského vesnického chasníka...

Chasníka, který má v kanceláři podepsané obrazy od Banksyho a zarámovaný návrh poštovní známky s anglickou královnou v plynové masce od Jamese Cautyho. I se zamítavým razítkem britské pošty. Ano, myslím toho Jamese Cautyho, jenž založil s Billem Drummondem skupinu KLF, spolu napsali manuál „jak snadno vytvořit hit a s ním vyhrát hitparádu“, podle něhož pak napsali hit, vyhráli hitparádu a vydělali milion liber, jež pak obřadně spálili. Martin Žufánek je vesničan s globálním přesahem.

A je to člověk, který opravdu miluje alkohol. Nemyslím nutkavou potřebu nalívat si ho do hlavy. Hovoří o něm jako staří koncertní mistři o svých oblíbených skladatelích. Jako by ho to pořád nepřestávalo fascinovat. Dokáže zálibně mluvit o procesu destilace a nadšeně nám ukazuje na fotografii nový destilační přístroj, který vypadá jako fantastický stroj ze steampunkového sci-fi románu. Už brzy mu ho přivezou z Německa, z dílny slavného Arnolda Holsteina, kde jej sedm měsíců stavěli.

Martin Žufánek mě zavede do sklepa, kde má sbírku whisky, ginů a absintů z celého světa a regály s lahvemi všech možných tvarů, v nichž je slivovice, kterou u Žufánků podomácku pálili v 70., 80. a 90. letech. Tekuté rodinné vzpomínky, které mají stejně jako ty, jež si člověk nosí v hlavě, tendenci se během času měnit a žít si vlastním životem.

„Slivovice má takovou úžasnou schopnost, že jí stačí jen trocha vzduchu v lahvi, aby to zrálo. Zrání je zajímavý chemický proces, protože veškerou vůni a chuť v ovocných destilátech tvoří aromatické oleje, které se časem rozkládají na jiné komplexy, díky nimž ten destilát chutná po letech jinak. Uzrálá slivovice je velmi dobrá i po dvaceti letech. Oproti tomu hruškovice nebo meruňkovice, to jsou takové jemné ovocné destiláty, které si zaslouží, abyste je vypil do čtyř let. Pak už to není ono.“

Vaše rodinná firma prý původně místo výroby ušlechtilých destilátů obráběla kovy.

Je to paradox, my jsme taková tradiční zemědělská rodina. Otec je vystudovaný ovocnář a včelař. Za bolševika jsme měli vlastní vinohrad, dělali jsme tady výborné Zweigeltrebe. Jenže se po revoluci naskytla možnost mít kovoobráběcí dílnu. Takže jsme tu měli soustruh, frézy, vrtačky a tak. Já a bratři jsme tehdy byli na střední škole, šli jsme na průmyslovky, protože když je příležitost, musíte ji využít. Dílna nás živila, ale nebavilo nás to. Otec o kovoobrábění nevěděl nic. Když viděl chladicí emulzi nebo špony, tak se toho štítil. Proto už v té době začal sázet naproti na svahu ovocné sady a říkal: Kluci, šroubků se člověk nenají.

Co vás přimělo přejít od šroubků ke slivovici?

Tehdy jsme vyráběli mosazné vnitřky k plastovým rozvodům vody. Měli jsme jen jednoho odběratele. A byli jsme na něm závislí. A časem nám začal říkat: Podívejte, v Itálii mi to vyrobí o 50 haléřů levněji. Co s tím uděláte? A když už nám přišlo, že jsme fakt pod tlakem, řekli jsme si, že to včas utneme. V březnu 1999 jsme během jednoho měsíce celou dílnu zrušili, odvezli do šrotu a postavili tady lihovar. Stejně jsme pálili odjakživa, načerno. Jako každý. Tady v kraji má pálení velikou tradici a kdo nepálí, je divný. Věděli jsme, že umíme vyrobit kvalitní ovocný destilát, a řekli jsme si, že z toho uděláme legální podnikání.

Měli jste nějaký plán, jak se budete odlišovat od ostatních destilérek?

Řekli jsme si, že slivovice Žufánek musí být opravdu od Žufánka, to znamená, že to musí vždycky vypálit někdo z nás. Žádný outsourcing. Nemáme tedy žádné zaměstnance, veškerý alkohol s naším logem jsem vypálil buďto já nebo brácha. I ty naše sady mají takovou kapacitu, aby to zvládli vydestilovat dva lidé. A s tím souvisí další věc. Musí to být z našeho ovoce. Protože na ovoci záleží ze všeho nejvíc, v něm se zrcadlí charakter

oblasti, odkud pálenka pochází. Kouzlo terroiru. To je mimochodem třeba věc, která se dnes skoro vytratila u výrobců vína. Dříve jste k nějakému vinaři přijel a on vám řekl, že víno v této lahvi je konkrétně z tohoto nebo tamtoho svahu. Dneska se všechno sváží dohromady a míchá. U velkých výrobců slivovic pochází ovoce jednou z Polska, další rok z Rumunska, podle momentální úrody a výhodných cen. Takže veškerá slivovice je z našich švestek, višňovice z našich višní a tak dále. Jen meruňky dokupujeme, protože tady u nás jsme na meruňky moc vysoko, takže nám to tady často zmrzne. Ale člověk ujede pětatřicet kilometrů do Velkých Pavlovic, do Kobylí a tam je meruněk moře. Takže je máme odtamtud.

Dalo by se říct, že máte podobný přístup jako vinařský spolek Autentistů, který se snaží vyrábět rukodělná nedochucovaná a nevylepšovaná vína, jež odrážejí místo, kde byla vypěstována?

Přesně tak. Jinak co se Autentistů týče, je to vlastně teprve pár let, co je básník a vinař Bogdan Trojak rozjel. Ono to ve vinařství totiž přestávala být sranda. Když dnes přijdete do vinařských potřeb, uvidíte desetimetrový regál s pytlíčky, které nasypete do rulandského šedého a máte z toho Sauvignon. Všichni používali tytéž kvasinky a dochucující a obarvující přípravky. A všechno víno chutnalo stejně. Je to jako obdoba europiva. A otec, který je stará vinařská škola, to opravdu těžce nesl. A když pak viděl, že se začala prodávat stáčená vína v petflaškách za 25 korun, přitom samotné hrozny potřebné pro jeho výrobu stojí 40 korun, tak jsme ten náš vinohrad celý vyklučili do poslední hlavy. A vysázeli švestky.

Kdy jste jako firma Žufánek vyrobili první slivovici?

V září 2000. To byl náš první ročník. Tehdy jsme vypálili dohromady 700 litrů. A prodávat jsme ji začali v roce 2001. To jsme vzali s bratry decilitrové vzorkové lahvičky do batohů a odjeli do Prahy a s těmi batohy týden obcházeli bary a restaurace. Obešli jsme snad 500 podniků. Ozval se jeden jediný, který si objednal tři lahve. A odstartoval naši kariéru.

Co to bylo za podnik?

Taková legenda, která už dneska neexistuje. Bar, který stával pod zámeckými schody a jmenoval se U Tří černých růží. Byl maličký, když tam přišlo šest lidí, tak měli plno. Ale tamní barmani nalévali z těch našich lahví slivovice svým kamarádům barmanům, a tak se šířilo povědomí o nové značce destilátů z Moravy. Protože rodinný lihovar tu pořád skoro žádný nebyl. První roky jsme se samozřejmě plácali. Lidé na nás hleděli jako na blázny, že jim chceme prodávat půl litru slivovice za 300 korun. Vzpomínám si, jak jsem tehdy v tom roce 2001 přijel do jednoho velkoobchodu v Ostravě a tam seděl takový pupkatý pán v teplákovce a, nekecám, kolem krku měl zlatý řetěz. Postavil jsem před něj na stůl naši slivovici. A on se začal hlasitě smát, pak vytáhl zpoza stolu čtyřlitrový kanystr s vodkou a povídá: tady ten kanystr prodáváme za 420 korun. Tak co tady chcete s půllitrem slivovice za tři stovky? Spousta lidí nechápala, že poctivá slivovice, která není řezaná lihem, se nedá vyrobit levněji. Už samotné ovoce něco stojí.

Kolik spotřebujete švestek na litr slivovice?

Zlaté pravidlo říká, že na litr je jich potřeba deset kilo. Ale třeba letošní úroda byla po tom horkém létě tak úžasná a nacucaná cukrem, že teď děláme ze sto kil švestek v průměru 14,8 litru slivovice. Což je neuvěřitelné. Jinak u hruškovice je na jeden litr potřeba 14 kilo ovoce a u meruňkovice potřebujete 17 kilo.

Ale i v Česku je přece dost lidí, kteří nejdou jen po co nejnižší ceně. A když už si připlatí za víno s přívlastkem nebo skotskou single-malt whisky, proč ne za kvalitní slivovici?

Protože slivovice tady neměla a do jisté míry stále nemá žádnou vážnost. Byl to jen obyčejný alkohol, který si na Moravě každý pálí sám.
A v obchodech byly laciné švestkové pálenky řezané lihem. Obraz slivovice u nás degradoval celé generace. Přitom je to ušlechtilý destilát, stojí to

strašně moc úsilí, než ho vypálíte. Když přijedete do Francie a vidíte jejich eau de vie, ty jdou málokdy v přepočtu pod tisíc korun za lahev. Není to laciné, ale já nechci, aby si u nás člověk koupil v pondělí flašku slivovice a v úterý si přišel pro další. Všem říkám: klidně tu lahev pijte půl roku. Nechci, abyste ke mně chodili obden a pak opilí počurávali fasády. Já paradoxně nemám rád společnost opilých lidí. Naše pálenky beru jako gentlemanské pití. Proto je také prodáváme v půllitrových lahvích. Na začátku mi všichni říkali: hospodští chtějí litrovky, proč je neděláte? Ale naše slivovice je rukodělný produkt a švihnout ji pak do litrové flašky nebo rovnou do kanystru je přece strašné.

Kdy to s vaším lihovarnickým podnikáním začalo vypadat optimističtěji?

Když se v Praze začaly pořádat farmářské trhy a ukázalo se, že jsou mezi lidmi populární. To byl první signál, že tu je zájem o kvalitní lokální potraviny. Tehdy se nám začaly zvedat prodeje. Ale skutečný boom naše firma zažila až po metanolové aféře na podzim roku 2012, po které bohužel zůstalo padesát mrtvých. Tehdy si lidé uvědomili, že když si kupujete lahev tvrdého alkoholu, tak jeho výrobci v podstatě svěřujete své zdraví. Takže je dobré vědět něco o tom, co v té lahvi je a odkud ten alkohol pochází. A přestali tolik koukat na cenu. Ještě v roce 2012 jsme prodávali slivovici z roku 2010, dnes roční produkci vyprodáme dříve než za rok a některé destiláty za pár měsíců. Raritní edice během dní nebo v rámci hodin.

Máte nějakou marketingovou strategii?

Žádnou strategii nemáme. Přemýšlíme jen nad tím, co bude příští rok. Základ všeho – a to jsem řekl na plnou hubu na jednom semináři, kam si mě pozvali – je nechovat se jako ko*ot. S klienty komunikuji tak, jak bych chtěl, aby se mnou komunikoval třeba výrobce whisky, kterou mám rád. A nedělám žádné tajnosti. Když jsme začali vyrábět absint, všem jsem řekl, jaké byliny jsme při výrobě použili. Kompletní recept. Protože recept není to nejdůležitější. Když dám recept na bábovku vám a své sousedce, každý ji upeče jinak. Podstatný je výrobní postup. Ne to, jestli je v absintu pelyněk

pravý, yzop lékařský nebo pelyněk pontský.

Zmínil jste váš absint. Jak vás napadlo, že vedle tradiční moravské slivovice nebo meruňkovice začnete vyrábět tenhle nápoj bohémy z „belle epoque“?

Do absintu nás v podstatě dotlačili zákazníci, říkali nám, že by je zajímalo, jak by v našem podání takový absint chutnal. Tehdy jsem znal jen ten příšerný český, který se tu dělá od 90. let z lihu a nějakých trestí a dochucovadel. Ale když jsem si o skutečném absintu něco přečetl, dozvěděl jsem se, že se pije hlavně ve Švýcarsku, kde je to skoro národní nápoj. Ale že se tam pálí načerno, protože je už sto let zakázaný. Nebo tehdy byl. Tak jsem tam na pár dní odletěl a zjistil jsem, že spousta Švýcarů má doma takový dvacetilitrový kotlíček, ve kterém ten absint destilují, tak jako se na Moravě destiluje slivovice. A pijí ho tam všichni, od mládeže až po důchodce, a nikdo kolem toho nedělá takový hype jako v Česku, že je to halucinogen, že tam musí hořet kostka cukru a podobné nesmysly.

Ten rituál, kdy dáte na lžičku kostku cukru, namočíte ji do absintu a zapálíte, to je nesmysl?

Absint se správně pije ředěný chladnou vodou. Je to totiž v podstatě koncentrát, on má 70 procent alkoholu proto, aby nedocházelo k degradaci chuti a vůně bylin. Obvykle se doporučuje pít ho v poměru 1:3 s vodou. Je zajímavé, jak jsou v něm při tom ředění poznat různé chutě a vůně. Zpočátku je třeba cítit hodně pelyněk. Přidáte víc vody a ucítíte anýz, fenykl, yzop lékařský…, rozvine se vám to jako kytička.

Musel jste se v tom rozeznávání chutí a vůní bylin nějak školit?

Musel. Jak jsme všichni průmyslováci, tak jsme se po založení lihovaru s bratry a mojí ženou přihlásili na Mendelovu univerzitu a pět let chodili

na obor zpracování zemědělských produktů. Studovali jsme organickou i anorganickou chemii a měli jsme tam předmět bylinkářství, který vyučovala jedna výtečná paní profesorka. Hodně mi to dalo. Když jsem se vrátil ze Švýcarska, rozhodnutý, že začnu destilovat absint, a objednal jsem si bylinky, tak třeba pelyněk pravý mi přišel rozsekaný v podstatě na prach. Příšerná kvalita. Meduňka dorazila pro změnu úplně hnědá, přesušená, zapařená. Takže jsme si vysázeli vlastní bylinné políčko, máme tam pelyněk, yzop lékařský, meduňku, mátu, rozrazil lékařský a další. Ten rozdíl je diametrální. Žádný z komerčních dodavatelů vám neprodá byliny v takové kvalitě.

Absint pořád vyrábíte, takže to byl asi úspěšný projekt.

On to byl tehdy v roce 2008, kdy jsme vypálili první ročník, vážně jediný poctivý absint z bylin, který v Česku vznikl. V cizině z toho měli radost. České absinty měly v zahraničí strašnou pověst, přezdívalo se jim Czechsint nebo crapsint. Ona totiž existuje celá početná globální komunita milovníků tohoto pití a ta drží při sobě a každý rok v říjnu a v červenci pořádá ve Francii a ve Švýcarsku absintové festivaly. Tahle komunita vás bude mít ráda, jen když to budete dělat poctivě. Já třeba při destilaci absintu koštuju každý desátý litr, tam je to strašně důležité. Musíte rozeznat, kde je hlava destilátu, kde je tělo a kde ocas, což je posledních 18 litrů z každé vypálené šarže. A ty někdy chutnají jinak. Třeba tam můžete cítit jakoby zapařenou trávu. A to já ve svém absintu mít nechci. Takže pravidelně sedím u destilačního přístroje a koštuju, a jak ucítím první molekulu toho ocasu, okamžitě to ukončím a zbytek vyliju. U našeho absintu tedy máme osmnáctiprocentní ztráty.

Na vašem instagramovém účtu je fotografie sklenky se sto let starým absintem, ještě z dob, než byl po celé Evropě i v Americe zakázán. Jak jste k němu přišel?

Koupil jsem ho na jedné z aukcí, na nichž se prodávají lahve ze zásob některých slavných pařížských hotelů. Ty mají ve sklepích obrovské archivy alkoholu. A tak jednou do roka dají něco z toho do aukce, aby měly

místo na nové lahve. Občas se tam objeví i stoletý absint. Já jsem tam vydražil Pernod Fils z roku 1915. Chutnal úžasně.

Takže absint také nestárne?

Absint nestárne, zraje. Ale po těch sto letech se jeho chuť natolik změní, že je skoro nemožné ji pomocí bylinek napodobit. Ale já jsem si řekl, že tuhle starou chuť nějak zreplikuju. Tak vznikl náš absint L'Ancienne. Trvalo mi to čtyři roky, než jsem ho vytvořil, museli jsme kvůli tomu dokonce rozřezat naše destilační přístroje, udělat v nich nějaké technické úpravy a znovu je svařit. L'Ancienne vyrábím tak, že nejprve vypálím vínovici. Tu uložím na tři roky do dubového sudu. Po těch třech letech do ní přidám byliny. Pelyněk pravý z Pontarlier, fenykl z Provence, anýz z Egypta a naše vlastní byliny. Dělám to sám, ručně vybírám nejlepší listy a květy. Jak kretén. A jestliže u normálního absintu máme osmnáctiprocentní ztráty, u L'Ancienne jsou čtyřicetiprocentní. Na začátku mám sto litrů vínovice a na konci šedesát litrů absintu. Jenom to nejčistší srdce destilace. Je to tedy výrobně extrémně náročné, a proto ho produkujeme jen okolo 80 litrů ročně.

Jste si jistí, že to skutečně chutná jako ten původní starý absint?

Ověřili jsme si to takovou lstí. První várku jsem poslal kamarádovi do Itálie, který z něj trochu nalil do vzorkové půldecové lahvičky a poslal ji do Francie do absintového muzea s dopisem, že prý našel ve sklepě starou flašku absintu bez etikety. A jestli by byli tak hodní a pomohli mu identifikovat stáří a původ. A oni mu po měsíci napsali, že je to nejspíš Pernod Fils z roku 1930. Tak jsme jim odepsali, že je to Žufánek 2009. Nejdříve se dost urazili, že si z nich takhle děláme srandu. Ale nakonec od nás vykoupili celou první várku a dnes jsme s absintovým muzeem docela kamarádi. A od té doby jsme se docela zapsali do povědomí, podle Wormwood Society, což je největší globální server věnovaný absintu, vede L'Ancienne žebříček nejlepších absintů na světě. A v první desítce máme vedle něj ještě jeden náš absint, La Grenouille. Což je myslím slušné.

Mě asi nejvíc překvapilo, že jste se pustili do výroby ginu. Ten, na rozdíl od absintu, vyrábí řada zavedených značek ve velkém, je tam velká konkurence.

Taky jsem si na gin troufl až po letech, kdy jsem destiloval absint a už jsem uměl pracovat s bylinami. Destilace bylin je totiž mnohem složitější než destilace ovocného kvasu. Třeba v případě ginu musím macerovat tvrdé části bylin – jako je třeba kořen andělíky lékařské – 36 hodin, pak 12 hodin před destilací do toho dám listy a květy dalších bylin a těsně před destilací přidám třeba čerstvou pomerančovou kůru. U každé byliny musíte najít ideální dobu macerace, to má na výslednou chuť zásadní vliv. Takže jsem si stanovil, jaké byliny v tom ginu chci, vypálil jsem si prototyp, asi sto litrů, ochutnal a říkal jsem si: ty kráso! To je super. To beru. Podařilo se to na první pokus. A začali jsme to vyrábět. Vlastně jsem si ten gin našteloval na svoji pusu. Což se dá říct o všech našich produktech. Jsou navrženy tak, aby chutnaly nám samotným. Nevyrábíme nic jen proto, že se to prodává. Proto třeba nikdy nebudeme dělat vodku. Já ji nepiju. Jestli mi někdy přestane chutnat absint, tak ho přestaneme vyrábět. I když se skvěle prodává. My jsme takoví pankáči.

Máte hodně zákazníků v zahraničí?

Vyvážíme hlavně gin a absint. Gin jsme začali dělat před dvěma lety a už po třech měsících se z něj stal náš nejprodávanější exportní artikl. Především v Německu, tam prodáme více ginu než u nás. Bohužel slivovici a další ovocné destiláty do zahraničí vůbec nenabízíme. Vyrobíme jich málo i pro náš trh, takže se prodávají jen u nás a na Slovensku.

Co děláte, když zrovna nepracujete? Sportujete?

Nesportuji. Moje největší záliba je vážně ten alkohol. Ne že bych od rána pil, alkohol mě baví jako komodita. Nakupuji v podstatě veškeré giny, které

se objeví na trhu. A taky spoustu whisky. A ochutnávám. Manželce vždycky říkám: ženo, já se vzdělávám. Trénuji jazyk. Baví mě to objevování. Třeba jsem chtěl vždycky ochutnat kontušovku. Tak jsem se rozhodl, že si ji sám vypálím. Nejdříve jsem našel původní polský recept, pak složení staré české kontušovky a podle nich jsem si sestavil vlastní recept a vyrobil kontušovku. První šarže měla 40 litrů, jen na ochutnání. Jenže mým kamarádům, kteří ochutnávali se mnou, se to tak zalíbilo, že jsme kontušovku začali vyrábět. Máme výhodu, že si můžeme takto experimentovat v malých šaržích. V našem sadu jsou asi dva řádky rynglí, tak jsme vyrobili limitovanou řadu rynglovice. Našeho speciálního ginu OMFG vypálíme každý rok 250 litrů. Loni se vyprodal za 16 hodin. Doba přeje alkoholovému undergroundu. Vezměte si ty malé výrobce šampaňského, které dostanete třeba v pražském baru L' Fleur. Značky, o kterých jste nikdy neslyšel. Za rok vyprodukují sotva 2000 lahví šampaňského. Ale výtečného.

Jste i přes tohle experimentování v zisku?

Ano, jsme v plusu, nemáme ani korunu dluhů, uživíme sami sebe a naše rodiny. Každý rok naplníme 140 tisíc půllitrových lahví a tohle číslo už moc nevystoupá. U ovocných destilátů výrobu nezvedneme nikdy, jen díky tomu novému přístroji budeme pálit o něco více absintu a ginu. To je vše. A jestli jednou padne euro nebo se zhroutí bankovní trh, tak dojedu ke kamarádovi řezníkovi, vyměním s ním flašku slivovice za maso, u mlékaře vyměním flašku za mléko a budeme docela v pohodě.

ondrej.formanek@economia.cz