

Príloha: rozhovor s majiteľom spoločnosti Diamonds Roastery, Tomášom Novákom.

1. Ako dlho fungujete na trhu a ako sa v posledných rokoch vyvíjal trend s kávou na Slovensku?

Na trhu s výberovou kávou pôsobíme už od roku 2015. V priebehu rokov pociťujeme nárast záujmu o produkt výberovej kávy. Obzvlášť podstatný je pre našu spoločnosť nárast záujmu o kávu výberovej kvality medzi ľuďmi vo vekovej kategórii od 20 do 30 rokov. Naším cieľovým zákazníkom je primárne mladý vysokoškolsky vzdelaný človek. Nakoľko hlavné myšlienky ako udržateľnosť, dostupovateľnosť kávového zrna až na úroveň farmára a kvalita vstupnej suroviny, teda kávového zrna, sú dôležitým faktorom pre danú skupinu ľudí. Zároveň si naši zákazníci cenia transparentnosť ceny, ktorú im poskytujeme na našom e-shope. Kontinuálne pociťujeme nárast dopytu, avšak rovnako vnímame nárast ceny zeleného kávového zrna. Od roku 2020 do konca roku 2022 sme zaznamenali nárast ceny o 35 %. Preto sme museli aj my zvýšiť naše retailové ceny.

2. Ako vnímate konkurenciu pražiarni kávy na Slovenskom trhu?

Trh pražiarni kávy je pomerne rozvinutý a to aj na európske pomery. Môžeme ho rozdeliť na dva druhy, pražiarne komoditnej kávy a pražiarne výberovej kávy. Medzi najväčšie komoditné pražiarne sa radí Popradská káva, Ebenica, Zlaté zrnko a Štrbské presso. Medzi významnejšie výberové pražiarne patrí Goriffée, Diamond's roastery, Coffein a Concept Coffee. V portfóliu všetkých týchto pražiarni sa nachádza minimálne jedna káva, ktorá pochádza z Brazílie. Všetky tieto pražiarne nakupujú zelené kávové zrno od dodávateľov z iných krajín.

3. Pražite a predávate kávu z rôznych kútov sveta. Ktorá káva patri medzi tie najlepšie a ktorú najčastejšie vyhľadávajú vaši zákazníci?

Aktuálne máme v ponuke kávové zrno z trinástich rôznych krajín sveta. Odpovedať na otázku ktorá je najlepšia, je veľmi náročné. Nakoľko naši zákazníci radi objavujú nové chute a arómy. Ale môžeme povedať, že v najväčšom množstve predávame kávu z južnej a strednej Ameriky. Pričom káva z Brazílie tvorí viac ako polovicu celkového objemu z daného regiónu. Nakoľko Brazília patrí medzi konzervatívnejšie kávy, ktoré najčastejšie nájdete vo veľkých kancelárskych budovách.

4. Približne ako často a v akom objeme dovážate kávové zrná?

Nové kávové zrno k nám do pražiarne prichádza na mesačnej báze. Pričom nové zrno objednáваме cez importérov, ktorí sídlia v európskej únii, alebo priamou objednávkou od farmára. Bohužiaľ priama objednávka od farmára je pre nás pomerne riskantná. Nakoľko na seba preberáme riziká spojené s prepravou a znehodnotením kávového zrna počas prepravy. Objednávanie kávového zrna závisí od obdobia zberu v danej krajine. V afrických krajinách prebieha zber raz ročne. Ale v Brazílii je zber kávových čerešní štyrikrát ročne. Takže z tejto krajiny kontinuálne s čerstvým zrnom, ktoré má najvyšší chuťový potenciál a kvalitu. Naš priemerný mesačný odber kávy sa pohybuje okolo jednej tony zeleného kávového zrna.

5. Viete nám priblížiť ako momentálne funguje nákup kávových zŕn vo vašej spoločnosti, poprípade medzi ostatnými slovenskými spoločnosťami?

Nákup zrna sa rozdeľuje na dva druhy. Prvý je nákup podľa kvality takzvanej pre-shipment vzorky, kedy nám do pražiarene príde vzorka zelenej kávy, ktorú farmár pozbieral ako prvú zo svojej úrody. Tú si v pražiarni upražíme na našej vzorkovej pražičke a následne formou cuppingu hodnotíme chuťový potenciál. Druhý spôsob je spotový nákup. To znamená že si vyžiadame vzorku kávy, ktorá sa už nachádza v skladoch na území európskej únie. Práve tieto dva spôsoby nákupu sú najrozšírenejšie v priemysle výberovej kávy. Momentálne spolupracujeme s firmou Brazilian Coffee Company, ktorá sídli v Rakúskej republike. Ona sa špecializuje na import kávy z Brazílie. Ďalšie spolupráce máme s firmami, ktoré sídli v Nemecku, Holandsku a Českej republike. V minulosti sme spolupracovali aj s dodávateľom z Anglicka. Avšak po vystúpení Anglicka z európskej únie sme museli túto spoluprácu ukončiť nakoľko to pre nás už nebolo výhodné.

6. Je to vaše vlastne rozhodnutie nakupovať kávu v ostatných krajinách EU alebo Vás k tomu viedla situácia na Slovenskom trhu?

Veľmi radi by sme nakupovali zelené kávové zrno výberovej kvality od slovenského dodávateľa. Bohužiaľ tu máme len jedného importéra, ktorý sídli v Sereďi, ale jeho ponuka nedosahuje naše kvalitatívne štandardy. Podľa mojich informácií je gro jeho podnikania praženie kávy a import je len doplnkom. Kávu, ktorú importovala táto firma som videl v ponuke, niektorých malých a začínajúcich pražiarní. Príchod nového importéra na slovenský trh by nás potešil. Keďže by sa nám zväčšil objem kávy, z ktorej by sme si mohli vyberať. Zároveň by sme uprednostnili spoluprácu so slovenským importérom pred zahraničným dodávateľom. Pretože veríme v podporu lokálneho priemyslu a firiem.

7. Existuje momentálne na Slovensku nejaká asociácia, ktorá zastrešuje importérov kávy?

V minulosti existovala slovenská sekcia organizácie SCA (speciality coffee association). Tá fungovala na báze prispievania a členstva pražiarov kávy. Jej hlavnou úlohou bolo šírenie kávovej osvetu a propagovanie kávového priemyslu. Bohužiaľ z nej časom vystúpili hlavný partneri a preto sa rozpadla. Táto asociácia funguje naďalej v zahraničí. Avšak momentálne nevidím priestor na podobné združenie. Nakoľko jeho fungovanie nie je v záujme slovenských importérov. Každá pražiareň sa prezentuje svojou vlastnou marketingovou kampaňou. Čo sa týka spojenia pražiarní kávy a spoločného nákupu zelenej kávy si myslíme, že to tiež nie je výhodné. Práve naopak, každá pražiareň chce mať svoje jedinečné zrno, ktoré zákazníci nájdu len v jej ponuke. Dokonca to môže jednotlivým pražiarniam uškodiť. Nedávno sa v kávovom svete riešila kauza okolo kávy od Powerlogy. Tá vo svojej ponuke mala rovnakú kávu ako pražiareň Ebenica pričom káva od Powerlogy mala špeciálne zdravotné benefity, ktoré tá istá káva od Ebenici nemala.

8. V prípade ratifikácie dohody medzi EU a Mercosurom sa počíta s odstránením cla na praženú a instantnú kávu. Ako táto dohoda ovplyvní Vaše podnikanie?

Dohodu s Mercosurom vnímame v dvoch hlavných smeroch. Prvý je príležitosťou pre našu firmu presunúť výrobu praženej kávy do krajiny pôvodu zrna (Brazília). Takýmto spôsobom sa nám podarí znížiť náklady na výrobu a následne exportovať už upraženú kávu na Slovensko bez dodatočných obmedzení. Ďalším dôležitým faktorom je degradácia zeleného kávového zrna. Tomu by sme vedeli predísť pražením čerstvej kávy v krajine pôvodu. Upražená káva je menej náchylná na teplotné a vlhkostné zmeny počas prepravy. Ďalšou výhodou je hmotnostný úbytok kávy, pretože počas procesu praženia kávové zrno stráca vlhkosť a teda aj hmotnosť. Tento fenomén sa prejaví v 15 % až 20 % zmene hmotnosti výsledného produktu. Druhý smer je ohrozenie a zvýšenie konkurencie z pohľadu Brazílskych pražiarní kávy. Je otázne nakoľko by sa to dotklo nášho predaja keďže aktuálne sa káva upražená v Brazílii na našom trhu nevyskytuje.

9. Ako sa podľa Vás bude vyvíjať trh s kávou na Slovensku v najbližších rokoch?

V najbližších rokoch očakávame nárast našich predajov. Naším interným cieľom na rok 2023 je nárast predaja praženej kávy o 35 %. Tento cieľ bude do určitej miery ovplyvňovať aj vývoj kúpyschopnosti slovenských firiem a domácností. Zároveň cítime veľký potenciál v už spomínanej skupine mladých ľudí. Práve ich kúpyschopnosť bude pravdepodobne rásť. Zároveň, práve táto skupina ľudí bude udávať trendy v najbližších rokoch. Rovnako pociťujeme veľký záujem o kvalitnú kávu od firiem. Tie si chcú udržať a zároveň prilákať kvalitnú pracovnú silu rôznymi benefitmi. Napríklad v spoločnosti HB Reavis Group s.r.o. svojim zamestnancom pripravuje kávu špecializovaný barista na profesionálnych zariadeniach. Vnámame potrebu zamestnancov, ktorý si chcú dopriať nápoje s obsahom kávy či už ráno po príchode do zamestnania, alebo počas ich pracovného dňa. Naše údaje hovoria, že priemerný konzument kávy si počas pracovného dňa dopraje 3 šálky kávového nápoja. Zároveň v najbližších rokoch očakávame nárast dopytu po Cascare. To je vedľajší produkt pri spracovaní kávových čerešní. Jedná sa o vysušenú kávovú čerešňu z ktorej sa pripravuje čaj s obsahom kofeínu. Momentálne je pomerne náročné nájsť stabilného dodávateľa kvalitnej Cascary.

10. Z Vášho pohľadu je perspektívne dovážať kávové zrná priamo z Brazílie?

Určite v tom vidím perspektívu. Pre nás je hlavnou výhodou to že sme ochránení pred znehodnotením kávového zrna počas logistických procesov. Preto sme radi ak nájdeme sprostredkovateľa, ktorý na seba prevezme toto riziko. Zároveň vidíme veľký potenciál pre navyšovanie objemu dovezenej kávy z Brazílie, keďže káva z Brazílie tvorí väčšinu spotreby na našom trhu. Aj pre nás je lákavé dovážanie kávy priamo od producenta, ale momentálne by to bolo nad naše operačné kapacity. Boli by sme veľmi radi ak by na Slovensku vznikol importér kávy, ktorý by rozšíril ponuku kávového zrna z tejto krajiny.