

# ČESKÝ ABSINT NA ŠEBORŮV ZPŮSOB

*Druhou prosincovou sobotu, někdy po desáté večer, jsem postavil na barový pult Lobby Baru harrachovského hotelu Tereza šest tumblerů...*

...do každého jsem vložil tři křišťálové průzračné kusy ledu, přidal po 4 cl vychlazeného Šebor Absintu a pozval své nové kolegy na seznámení a degustaci nápoje podezřelého jména a minulosti. Většina si po mém vzoru přidala trochu ledové vody z krkonošských pramenů – a překvapeně pozorovala, jak se nápoj náhle zakaluje a matoví. „Voní to jako pendrek,“ poznamenala Jana Kuthanová. „Nikdy jsem to neviděl,“ přiznal šéfkuchař Jiří. Oba měli pravdu: Ochutnat absint, který má vlastnosti až na výjimku totožné se svým předkem z 19. století, je skutečně vzácnost!

„Pravý absint,“ definuje lihovinu Kyle Bairnsfather, pokračovatel tragicky zahynulého otce českého absintu Martina Šebora, „je báječný drink o obsahu alkoholu vyšším než 50 %. Podílí se na něm řada bylin, zejména anýz a pelyněk, zdrojem přírodní barvy je chlorofyl, přidáním vody se nápoj zakaluje. Obsah terpenů tujonu, kdysi na úrovni zhruba 100 mg/kg, se pohybuje v limitu Evropské unie, tj. do 10 mg/kg.“

Poprvé jsem o Kylovi četl v časopisu *Fortune*, který vyšel 8. listopadu 1999. Brian O'Reilly tehdy poznamenal v článku *Forget Scotch! It's Absinthe Time!*: „Kyle Bairnsfather, dobrovolník Mírových sborů, působící ve východní Evropě, se vrátil do Čech, aby prodával absint. Sám ironicky říká, že je nápoj ‚šleňen populární‘ a zřejmě tak naráží na pověst lihoviny. Měsíčně odesílá na 3500 láhví, především do Spojených států, Velké Británie a Irské republiky.“

Brian shrnul velmi lapidárně začátek příběhu, který je ve skutečnosti mnohem šavnatější a poslouchá se jako kapitalistická pohádka...

**Půvab geometrické řady** — „V roce 1995 jsem působil jako konzultant v oboru vývozu českého skla,“ vzpomíná Kyle. „Při té příležitosti jsem zjistil, že spousta lidí ve Spojených státech hledala absint a věděla, že se vyrábí také v Čechách. Koupil jsem tehdy na zkoušku dvanáct láhví jistě značky, ale po dlouhém čase jsem prodal jenom jednu. Prostě lidem nechutnala. Po dvou letech jsem objevil experta od Du Pont, který jako hobby sestavoval databázi výrobců absintu. Dostal se také k informaci o jakémsi lužickém rumu. Šel po věci dál a objevil pověsti o „dobrém absintu“. Získal jsem mailovou adresu výrobce – byl to Martin Šebor – a napsal jsem mu. Koupil jsem šest láhví. Ty jsem rychle prodal a všechny peníze jsem vložil zpátky do podniku: Koupil jsem láhví dvanáct. Pak čtyřadvacet. Tak jsem se postupně dostal z obrátu 600 Kč na 6 milionů...“

Ale to ještě není celá pohádka. Na začátku svého absintového podnikání neměl Kyle ani na krabice, v nichž by své zboží roze-



Martin Šebor



Kyle Bairnsfather

sílal. Tak sháněl staré bedny, kde se dalo. Rozebíral je a dělal ze starých nově. Oblíbil si zejména ty z obchodů s elektrickými spotřebiči, protože měly kvalitní polystyrenové obložení.

„Kupoval jsem jen lepicí pásku,“ připouští Kyle. „Propočítal jsem, že moje náklady jsou asi 1 Kč plus práce.“ Dál už je to přiklad do učebnice marketinku. Kdekdě ve Spojených státech chtěl absint, ale nikdo ho tam nedodával. Přinejmenším v požadované kvalitě. Trh byl hladový a v očekávání.

**Kouzlo zpětné vazby** — Jakkoli se už první dodávky Šebor's Absintu setkaly s mimofádně příznivým přijetím, skuteční laibuzníci chtěli víc. „Především požadovali tmavší přírodní zeleň,“ vzpomíná Kyle. „A pak taky větší zastoupení tujonu a intenzivní zakalení po přidání vody. Měl jsem velké štěstí, že vysoce introvertní Martin Šebor to vzal jako vědeckou výzvu a úkol, jenž je třeba splnit. Vzdálen od lidí, uzavřen ve své laboratoři v krásnolipské chalupě, zkoumal a zkoušel, až dospěl k výsledku, který se choval tak, jak se chovat měl.“

Srpnová peripetie příběhu není radostná. Martin Šebor odešel dobrovolně ze světa, jemuž představil svou skvělou variantu absintu. Výrobní tajemství si však nevezl s sebou: Týden před smrtí učinil potřebné právní kroky k předání výroby Kylovi včetně svých receptur. Pak už jen vystřel pistole a od provazu odřená větve na javoru...

To byl životní finiš Martina Šebora a nový start Kyla Bairnsfathera. Studoval výrobní návody, maceroval byliny, filtroval, se svou ženou Petrou balil láhve do – nyní již profesionálně vyrobených – kartonů. V době našeho posledního setkání za ním stálo 30 000 láhví pod značkou Šebor's Absinth, který vyrobil on sám!

Třináctého října byl jeho výkon otestován na vzorku číslo 4105: 55,13 % objemových alkoholu a 10 mg tujonu. Je jasné, že značka bude žít dál...

**Proč je Šebor Absinth tak dobrý?** — „Čím více minerálů – zejména těch, které určují stupeň pH roztoku – voda obsahuje, tím jemnější je výsledný produkt,“ vysvětloval jednou Martin Šebor, původně analytický chemik a specialista právě na rozbory vody. „30–45 % absintu tvoří voda. Hraje tedy významnou roli. Díky svému předchozímu povolání jsem věděl, kde najdu takovou, kterou potřebuji. Když jsem zakládal svůj podnik, zvolil jsem severní Čechy, které stojí na pískovcích a vápenci a předávají tak vodě látky, jež potřebuje můj absint, aby měl jemnou chuť.“