

+ специално приложение >



Издигането на **Делян Пеевски** за лидер на ДПС е епизод от усилията му да **легализира задкулисната си власт** и да завземе повече, за да излезе от „Магнитски“ > 22

# КАПИТАЛ #47

24-30.XI.2023 | година XXXI | www.capital.bg | цена 6.90 лв.

- ☞ Климатолозите предвиждат нова рекордно топла зима в България.
- ☞ Дългосрочните прогнози стават по-трудни, но рисковете от екстремни събития са големи.
- ☞ Топлата зима щяла да има ефект върху много сектори от икономиката, но по-голяма опасност носят силните бури, наводненията и студентите вълни.  
> 11-19

## Новата зима: топла и с лоши бури



## ☉ Уютната семейна обстановка е в основата на бизнеса с кафе на Ангел и Ваня Андрееви

снимка Димитър Марков

**П** Понякога трябва да отидете до другия край на света, за да откриете нещо в задния си двор. Примерно, ако сте пловдивчанин, пътуващ по дивите степи на Киргизстан, бихте могли да научите от варенец, живеещ в София, за пекарната на кафе „Дюкянъ“, намираща се в „Капана“ в Пловдив. Веднъж завърнали се в родния град, бихте могли да се спуснете от „Джумаята“ по ул. „Арабаджийска“, докато не започнете да усещате аромата на прясно изпечено кафе, идващо от подземния етаж на тухлената къща. Тук, на пресечката с „Кирил Попов“, вече шест години енергизиращите зърна се приготвят от семейната „Крафттекс“ на Ангел и Ваня Андрееви, за които историята чужденец да доведе местен е една от многото.

Продажбите на компанията през годините сочат, че интерес към продукта има и той плавно нараства. Единственият спад досега е по времето на ковид пандемията - но пък предприемачите използват момента, за да създадат онлайн магазина на пловдивската пекарна. За 2022 г. семейната „Крафттекс“ има приходи от 115 хил. лв. и 27 хил. лв. печалба.

### Двете страни на монетата

Историята на Ангел Андреев започва с техническо образование в пловдивски техникум, последвано от „модерното за всички по онова време“ висше образование по икономика в УНСС. Веднъж завършил, се завръща обратно в родния Пловдив, където си намира работа като търговски представител на захарни изделия, после за храна за домашни любимци, докато не нает от „Нестле“.

„Там започнах да разпрода-



//ЧАРОМАТ

# Първият пловдивски „Дюкянъ“ за кафе

☉ Фамилната „Крафттекс“ расте плавно през последните години заедно с интереса на хората към прясно изпеченото кафе.

☉ Между 320 кг и 400 кг на месец се произвеждат в пловдивската пекарна.

☉ Разширяването на пазара с гоставки за чужбина е един от плановете на Ангел Андреев за бъдещето.

автор

Антон Чепилска | anton.chepilski@capital.bg

вам разфасовки на бульони и супи, след което се прехвърля към развиващата се от компанията концепция за топли напитки. Това бяха машини като кафе автомата, но в умален вариант, бяха много популярни доскоро. Сега, като погледна назад, малко и съжалявам, защото с нашата технология баристите станаха лениви и почнаха да натискат едно копче и да правят кафе“, споделя Андреев.

Следват години на развитие и успехи, когато той оглавява екип от търговци и заема позицията на регионален мениджър за различни области в България. Заради желанието му постоянно да намира нови неща по негови думи предприема няколко непремерени решения, резултат от които е неговото напускане на „Нестле“. В това има и доза

късмет, защото води до основаването на компанията за дистрибуция на кафе стоки „Радана“ с неговия приятел Радослав Драгийски през 2009 г.

### Ново кафе

„В условията на финансова криза през 2009 г. разширихме предлагането от петдесет обекта до четиристотин, че и нагоре. А такъв растеж по време на криза е рядкост. Може би тогава пазарът го е искал, защото донякъде успехът зависи от това да улечиш правилния момент“, коментира Андреев. Едно от нещата, които впечатляват бъдещия пекар, е, че клиентите правят ясна разлика между партидите и изявено предпочитат прясно изпеченото кафе. „Зачудих се тогава - добре, щом се харесва, защо никой не го предлага? Така

през 2013 г. започнах да се ровя и да се интересувам и се оказва, че се намирахме в зародиша на третата вълна на кафето. Тя е свързана с това да можеш да го проследиш от суров вариант през изпичане до предлагането му в пакетирани форма. Тази култура тръгва от Австралия и Нова Зеландия, защото се намират далеч от доминиращите марки и започват да си правят сами кафето“, коментира Андреев. Третата вълна бавно, но сигурно залива и местния пазар. Като според пекаря първа я възприема София, а постепенно започва да се процежда и в малките и по-далечни градове.

### У дома в „Капана“

Инициативата за преобразяване на квартала „Капана“ на община Пловдив през 2015-2016 г. дава възможност на Андреев да започне нещо ново. Преди това обаче трябва да се сдобие с най-важното - печка за кафе. След две години подготовка набелязва кои са най-качествените печки спрямо парите, с които разполага. За целта трябва да посети завода на производителя в Измир, Турция. „Отидохме с бащата на мой приятел, който



## ☞ Над 70 различни вкуса кафе са били приготвени в кафе пекарната на „Крафттекс“ |

снимка Димитър Марков

## Q&A

### Кога се зарогу любовта към кафето?

☛ То е деликатно. Не е точно любов. За влюбване не мога да говоря - любовта е за хората. Аз имам една любов и това е жена ми. Продуктите и това, с което се занимавам, е отпадение към нещо, което правяш и ти придава смисъл в ежедневието. Тогава, когато за първи път видиш едно сурово кафе и го извадиш горе изпечено, разбираш, че нещо ти се угава.

### Какво кафе правите?

☛ За тези 6 години съм предложил над 70 сорта кафе. Моето желание е да предадем на хората по-голяма селекция от кафе, не да ги насочваме към конкретен вид. Например specialty coffee е 100% арабика. Аз обичам да смесвам и да откривам аромати. Важно за мен е общността тук да харесва това, което правя. Всяка общност има своите предпочитания. Това, което се прави тук, може въобще да не се хареса в София, Бургас или Стара Загора.

познайва турски, и седнахме на кафе да се пазарим с турците. Без това там не може, част от културата е. В крайна сметка си дадох всичките спестявания за тази печка“, коментира Андреев.

Първата печка е като първата кола - тя е, за да се научи човек. Поне така смята Андреев, който прекарва сутрините в това да пече кафе, а после на другата си работа. Процесът е на практика самообучение, тъй като до този момент има твърде малко други хора, които се занимават с това в страната, а в града той е единствен. Малко по малко Андреев придобива опит и разбира как да брави с печката, а и как да комбинира вкусовете. Така постепенно неговото кафе започва да се харесва сред местните, а и посещаващите града.

„След година и половина преценихме, че на онази улица става много комерсиално, а пък ние сме докачливи и не искаме някой просто да дойде да „иска едно кафе“. Затова решихме да се преместим от там, за да знаем, че хората, които идват при нас, го правят заради нашето кафе и това, което правим, а не просто защото сме кафене в „Капана“, коментира Андреев.

### Помощ отвсякъде

Новата страница в своята история Андреев и съпругата му започват с бюджет от 20 хил. лв. От тях 12 хил. лв. са предвидени за нова печка за кафе, за която отнело има кратък пазарлък със завода в Измир, а останалите 8 хил. лв. са за ремонт на помещението, което ще бъде наето. А отредено са нужни и обновления.

„Мой приятел нае помещението отсреща заедно с това

тук и ми предложи да го огледам. Дойдох и като го погледнах в какво състояние беше, малко се изплаших. Викнах жена ми и тя да го види, за да ми вдъхне малко кураж. Тя принципно е по-дейната, аз повече премирам. Тя дойде, видя го и ми каза: „Да, ама ти ще го оправяш.“ И аз от там вече трябваше да го оправя“, разказва Андреев. Ремонтите текат бавно, но успешно с помощта на близки и приятели. Семейството получава помощ с консумативи, климатик, помпи и др. с единственото условие - като почне пекарната да прави пари, тогава да се разплатят. Учудващо може би за много хора, добро отношение те получават и от държавните институции.

„С държавните институции, бих искал да се подчертае, че проблеми не съм имал. Даже обратното, много ми помогнаха и благодарение на тях успях да започна с бърз старт. В рамките на първия месец от НАП ми върнаха ДДС-то по регистрация и това ми бяха оборотните пари, с които започнах. В Агенцията по храните даже не го бяха чували това като дейност, но ми регистрираха обекта, направиха ми параметрите, наистина желаяха да ми помогнат. Всички организации, които имаха отношение, стига да бях изряден, се стараеха да ми помогнат“, коментира Андреев.

### Тънкости на занаята

За да стигне едно кафе от „Дюкяна“ до офиса или дома на край-

**Около 80% от он-лайн поръчките за доставка идват от София.**

ния потребител, то се купува от борсите, което според Андреев е единственият начин да се осигурят обемите, които са му нужни. За една седмица в пекарните на „Крафттекс“ се приготвят между 80 и 100 кг, между 320 и 400 кг на месец, или между 3.8 и 4.8 тона кафе годишно. Тоест голяма част от ежедневието преминава именно в печене на кафе в печки с капацитет от 1 кг, което не би позволило да се договарят директно доставки от производителите.

„За да закупиш зелено кафе, трябва да имаш специални познания. Такива хора се наричат Q grader. Фирмата, с която работя, се занимават с това от 1908 г. и такива хора разчитат на имиджа си и затова винаги гледат да са на ниво“, коментира Андреев.

Едно от предимствата според него на малките пекарни е, че са защитени от големия бизнес. Причината за това е разликата във вкуса и начина на приготвяне между малките печки и промишлените количества на големите компании.

„Големите печки работят с количества от типа на 300 кг кафе. В момента, в който това количество трябва да започне да се охлажда, има проблем, защото кафето има критична температура, в която започва да пече себе си и ако не го охладиш веднага, се получават прегорели зърна. Това лесно се контролира в малките печки, които работят с между един и пет килограма, но за да се избегне при големите, зърната се пръскат с вода, преди да започнат да се охлаждат. Това е компромисно решение, тъй като запечатва кафето, което започва да се дегазира навътре“, коментира Андреев.

### Бъдещето е опечено

В момента бизнес дейностите на „Крафттекс“ се разделят на три равни части - кафенето в „Капана“, поръчки чрез страницата

в мрежата и местни бизнеси и заведения. Изненадващото в поръчките чрез сайта е, че те са около 80% за София. Целта на Андреев е да разрасне този сегмент и да започне да предлага своето кафе на Балканите и в Европа. Един от начините, чрез които смята да постигне това, е най-новата придобивка на „Крафттекс“ - германската електрическа печка Probat, за която е трябвало да чакат тридесет седмици. Тя ще се помещава от догодина на 60 кв.м в индустриалната част на града и ще има възможност да пече по 5 кг кафе на партида.

„Нужно е това, защото с досегашните две печки, които работят по 1 кг, трудно можем да се разрастваме, а и да задоволяваме местния пазар. Няма причина да не може българска пекарна да намери мястото си в Европа“, коментира Андреев. **IK**