

A Sonkás



A szokásos szombat reggeli nyüzsi a budapesti Fény utcai piacon. Kosarak, szatyrok még üresen, vagy dugig buggyantva élelemmel. Nők, akik válogatnak az árusoknál, férfiak, akik megadóan cipelik mögöttük a szatyrokat és többnyire alig várják, hogy vége legyen ennek a hétfégi megpróbáltatásnak. Tisztelet persze a kivételnek... Látszatra még mindig nem nőttük ki az atavisztikus éhségünket, mintha mindenki háborús készleteket halmozna fel egyetlen hétféjére. Az emeleti körfolyosó egy pontján kisebb csapat ember torlaszolja el az útvona-

lat. Megyünk az orrunk után... Messziről érződik a sonka illata és a szerencsések már önfelédten kóstolgatnak. Mindez a Sonkás előtt történik. Igen, így, egyszerűen, de tulajdonnévként csak: A sonkás. Maga a tulaj, Gódor András áll egy csili-vili fényesre lakkozott tűzpiros, lábon álló profi Berkel szeletelő mögött és hajszálvékony, átlátszó, opálos szeleteket nyújt – nem kézzel, hanem egy erre szolgáló kis rozsdamentes acél csipesszel – a jelentkezőknek. Van, aki meglepődik, van aki szakszerűen szopogatja a sonkát, még a szemét is becsukja, hogy az ízlelésre koncentrálja minden figyelmét. Majszolgatják, forgatják a szájukban, „öblögetnek” vele, mint a borkóstolók a borral. És ez tíz éve, minden szombaton így megy. Ma csak umbriai, pontosabban norciai sonkát kóstoltat András, a híres Renzini cég termékét.

Van, aki tudja, hogy valami finomat kap és célirányosan

ide tart, van akit kellemes meglepetés ér... Judit például még soha nem volt részese a kóstoltatásnak, de most itt ragadt: „Nem tudtam, hogy ilyen van, rendszerint nem hétfvégén jövök a piacra. Láttam, hogy valami miatt itt tömörülnek az emberek és a kóstoltatás miatt figyeltem fel magára az üzletre is. A sonka isteni. Norcia? Szégyellem, de nem tudom hol van, pedig munka ügyben sokszor jártam Olaszországban. A páрмаi sonkát ismertem, de ezt nem. Ez jobb. Meg fogom nézni a térképen. Gyönyörű az áru, de nem olcsó. Néha-néha kényeztethetjük magunkat ilyen termékekkel, de sajnós ez nálunk nem a mindennapok uzsija...”

Akárkit kérdezzünk még az se nagyon dereng az embereknek, hogy Olaszországban van egy Umbria nevű régió. Antal viszont jól tájékozott törzsvásárlója a Sonkásnak. „Itt mindig isteni áru van. A



filozófiám: inkább kevesebbet, de jót! Még, ha drágább is egy kicsit. Ha kell lemondok másról, de élelemben a jót, a különlegeset és a minőséget szeretem". Földrajzból azért ő sem vizsgázik jelesre, Norcia



városa neki is homály... Bejön Párma, meg úgy általában Toszkána, de Umbria az valahogy nem került még be a köztudatba.

Amikor Gódor András felszabadul elkapjuk néhány kérdésre.

Mikor nyitott a Sonkás? Jó üzlet jó minőségű külföldi sonkát, szalámit, mortadellát árulni?

– Eredetileg hentes a szakmám, de a feldolgozott termékek jobban vonzottak a tőkehúsnál. Mániákusan mindenben a minőséget keres-

tem. Unalmasnak találtam a kínálatot, szerettem volna a választékot szélesíteni. Hogy ne mindig ugyanazt kapják a vevők. Képeztem magam, tanulmányoztam más országok termékeit, a szakmai kíváncsiság elvitt a legrangosabb kiállításokra, vásárookra. Egy-egy mellett két boltom van a piacon. Az egyikben csak magyar termékeket árulok, a másikban pedig csak külföldit. Mára megtanultam, hogy a jó magyar terméket nehezebb megtalálni, a külföldit pedig nehezebb eladni. Higgye el külföldön sem jó minden. Én pedig igyekeztem nem beleesni abba a hibába, hogy az olcsót keressem a minőség rovására.

Mondja meg őszintén, amikor elkezdte a bizony drága olasz, spanyol, francia termékeket árulni, azért tette, mert keresték a vevők, vagy úgy gondolta valakinek meg kell ismertetni velük, fel kell keltenie a kíváncsiságukat, meg kell tanítania a vevőt az igényességre. Volt Önben valami ilyen „küldetéstudat”? Bejött a számítása?

– Ahogy mondtam, először mindössze a választék bőví-

tése volt a cél. Nem mondhatom, hogy keresték volna a külföldi termékeket. A magyar vevő bizalmatlan az újjal szemben, ragaszkodik az ismerthez, a megszokotthoz. Persze, amikor nyitottam az üzletet, 2006-ban, az emberek már utaztak, világot láttak tehát sokan találkoztak már más országok gasztronómiájával. Amikor elkezdtem, tíz vásárlóból nyolc tuti a pármai sonkát kereste. Azért is szervezem a kóstolókat, hogy mást is megismerjenek. Kóstolgatás közben van mód kicsit magyarázni, elmesélni egy termék történetét, bemutatni a helyet, ahol készítik.



A hentesáru vásárlása, mint annyi más, bizalmi kérdés. A kóstolóim is először bizalmatlanok, gyanakvók voltak és csak lassan lettek belőlük törzsvásárlók. De lettek! Aki gyerekként kezdett nálam kóstolgatni, lassan már önállóan dönt, saját családot alapít.



A nagy vevőim pedig jól ismernek minden márkát, minden tájegységet. Az éttermek egyenesen igénylik a megszokott terméket, az állandó kifogástalan minőséget. Nagy munka van ebben, de azt csinálom, amit szeretek és megtaláltam a számításomat is.

Olaszország ismerőjeként én tudtam, hogy Umbria, Norcia a húsfeldolgozás, a hentes mesterség egyik ősi itáliai fellegvára és a kitűnő minőségű áruk megmaradtak, a tradíció változatlanul él tovább. Magyarországon egyedül Ön forgalmaz umbriai termékeket. Hogyan talált rá az egyik leg-rangosabb családi vállalkozásra, a Renzini cégre?

– Egy szakvásáron léptem kapcsolatba velük. Megfogott a látvány, a minőség, a csomagolás. Mindenben kitűntek a többi közül. Tetszett a csa-

ládi jelleg, hogy apa – Dante mester – és fiúk együtt viszik az üzletet több, mint száz éve, hogy kimerészkedtek a gasztronómia más területeire is elkezdtek borászkodni. A kapcsolatunk működik, nem vagyok nagy vevőjük, de így is megbecsülnek, tisztelnek.

Utolsó kérdés. A gasztronómia divat. Rengeteg lap van, egy egész tévé csatorna él abból, hogy huszonegy órán keresztül csak főznek, csak főznek. A lapokat veszik, a műsorokat nézik. Ugyanakkor a mindennapi tapasztalatom az, hogy a mai anyukák sokszor egy főzeléket sem képesek a gyerekek frissen elkészíteni, a srácok eszik a készételeket, nassolnak és valahogy már nincs meg nekik a nagy közös evészetek élménye, a mama főztje... Ön szerint ezek a műsorok, lapok hasznosak? Tanulnak belőlük valamit az emberek? Nagyobb lesz ettől az Ön forgalma?

– Úgy gondolom, hogy minden információ hasznos. Mindig vannak, akik tanulnak és akikre pozitívan hatnak ezek a műsorok, újságok, felkel-tik a kíváncsiságukat az új ételek, új alapanyagok iránt, változnak a szokásaik. De az is igaz, hogy rengeteg a

felszínes írás, sokszor gyönyörűek a képek, de vajmi kevés a tartalom. Van, aki pedig szívesen olvas, néz, de ettől nem lesz több pénze, hiába szeretne, nem tud megengedni magának drága termékeket. Mert gyakran bizony az a benyomása, hogy jót, különlegesen enni csak sok pénzből lehet. Megkockáztatom, hogy a legtöbb emberből a műsorok, a „szakirodalom” hatására jobb háziasszony-háziférfi sem lesz. Én azokat a kiadványokat kedvelem, amelyek az egyszerű konyhákat mutatják be hitelesen és arra ösztönöznek, hogy azt az egyszerűt viszont jó minőségű alapanyagokból készítsük el. Én ehhez kínálok a termékeimet, legyen az magyar, vagy külföldi és van egy olyan, egyre növekvő vevőkör, aki az üzenetet meg is érti...

HM

