



# NAJLEPSZE PIWO? DOMOWE!

Matthew Brynildson – pracował w Michigan KALSEC, gdzie zajmował się badaniami nad chmielem i jego nowymi odmianami. Następnie został głównym piwowarem w Goose Island Brewing Company w Chicago. W 2000 r. trafił do SLO Brewing Company, który został w 2001 r. kupiony przez Adama Firestone'a i Davida Walkera, a jego nazwa została zmieniona na Firestone Walker Brewery. Obecnie Matt jest głównym piwowarem i współnikiem w browarze Firestone Walker.

Z Matthew Brynildsonem rozmawia Tomasz Kopyra

**Tomasz Kopyra:** Czy warzenie zaczynałeś jako piwowar domowy?

Matthew Brynildson: Tak, zaczynaliśmy razem z moim przyjacielem jako piwowarzy domowi, a teraz obaj jesteśmy zawodowymi piwowarami.

**T.K.:** Przez ile lat warzyłeś piwo w domu, zanim zostałeś zawodowym piwowarem?

M.B.: Około 5 lat, później poszedłem do szkoły dla piwowarów i dostałem pracę w browarze. Moja rada dla piwowarów domowych jest taka, aby zacząć się w komercyjnym browarze. Jako piwowar czy jako pomocnik piwowara, na etacie czy jako wolontariusz – nieistotne. Ważne, aby móc z bliska zobaczyć, jak to wygląda i czym się różni od warzenia w domu. To bardzo ułatwia otwarcie własnego browaru.

**T.K.:** Jak od środka wygląda sytuacja w amerykańskim piwowarstwie rzemieślniczym? Z polskiej perspektywy wygląda to tak, że macie totalny odjazd na mocno chmielone piwa, IPA, Imperial IPA.

M.B.: Tak, te piwa sprzedają się rewelacyjnie i ich produkcja ciągle wzrasta. Co prawda wielu obserwatorów przewiduje wyhamowanie tego trendu, bo generalnie rzecz biorąc, jak nauczyły nas wieki piwowarstwa, w dobrym piwie ważne są dwie rzeczy – pijalność (drinkability) i powtarzalność. Póki co jednak te typowo degustacyjne piwa sprzedają się świetnie i konsumenci cały czas chcą je kupować.

**T.K.:** Jak myślisz, ile jeszcze browarów może powstać w USA?

M.B.: Tak jak powiedział dziś Charlie (Papa-zian), mamy ok. 1700 browarów, a 800 następnych jest w planach. Nie wiem, ile jeszcze (ponad te 800) powstanie. Jeżeli chodzi o browary, które butelkują swoje piwo, to rynek jest już mocno nasycony ze względów logistycznych, ilości miejsca na sklepowych półkach itd. Natomiast jeśli chodzi o brewpuby, to uważam, że tutaj właściwie nie ma ograniczeń. Tak naprawdę każda miejscowość jest w stanie utrzymać jeden lub więcej brewpubów. Uważam więc, że jest bardzo duże pole do wzrostu liczby browarów w USA.

**T.K.:** Obecnie w Polsce właściwie nie mamy browarów rzemieślniczych, mamy za to kilkanaście, kilkadziesiąt tysięcy piwowarów domowych. Jak przemienić browar domowy w rzemieślniczy?

M.B.: W Stanach ze względu na problemy z dystrybucją większość małych browarów zaczynała jako brewpuby (serwujące piwo na miejscu, nie zawsze jednak połączone z restauracją). Tutaj



oczywiście bardzo ważne są wszelkie zmiany przepisów, które wspierają małą przedsiębiorczość. Wracając jednak do browarów restauracyjnych – w USA prawdopodobieństwo sukcesu przy otwieraniu restauracji wynosi 25%, natomiast jeśli jest to lokal z własnym piwem, to wskaźnik ten wzrasta aż do 80%. To jest powodem, że powstają wciąż nowe browary.

**T.K.:** Czy chciałbyś coś przekazać polskim piwowarom domowym?

M.B.: Bardzo dużo jeżdżę po świecie, próbowałem mnóstwo piw i najlepsze, jakie miałem okazję pić, były uwarzone w domu (śmiech).

**T.K.:** Dziękuję za rozmowę.

