

TOMÁŠ SLAVÍČEK

Tenkrát v Hanoji



Jak chutná
sen o vlastní
kavárně

Kniha
Zlín

Tenkrát v Hanoji

Vyšlo také v tištěné verzi

Objednat můžete na
www.knihazlin.cz
www.albatrosmedia.cz

≡ **KNIHA ZLIN**

Tomáš Slaviček
Tenkrát v Hanoji – e-kniha

Copyright © Albatros Media a. s., 2025

Všechna práva vyhrazena.
Žádná část této publikace nesmí být rozšiřována
bez písemného souhlasu majitelů práv.

ALBATROS  **MEDIA**

Kniha
Sen
Sunset
Cesta
Em ơi!
Rituál
Krvácet
Pád
Zlín

Poznámka autora

Abych ochránil identitu některých osob, záměrně jsem v určitých pasážích knihy změnil konkrétní jména a místa.

Jestliže jste vzali mou knihu do rukou s tím, abyste se dozvěděli něco nového o pohostinství a uplatnili to ve svém vlastním podnikání, pevně věřím, že poučení plynoucí z mých zážitků a držování mých rad zlepší vaše vztahy nejen se zákazníky, ale i se zaměstnanci. A to bez ohledu na to, zda pracujete také v gastronomii, nebo v jiném oboru.

Musím k vám však být upřímný: Pokud se rozhodnete uplatnit některou z lekcí, které jsem se naučil při provozování své malé kavárny na břehu Západního jezera v Hanoji, neberu žádnou odpovědnost za výsledky. Stejně jako po vás nebudu chtít žádnou provizi, pokud se vašemu podniku bude dařit, zříkám se také odpovědnosti za to, když se vám dařit nebude.

V každém případě vám přeji hodně štěstí na vaší cestě!

Copyright © Tomáš Slavíček, 2025

All rights reserved

ISBN tištěné verze 978-80-7662-958-5

ISBN e-knihy 978-80-7662-959-2 (1. zveřejnění, 2025) (PDF)

TOMÁŠ SLAVÍČEK

Tenkrát v Hanoji

Jak chutná
sen o vlastní
kavárně

Kniha
Zlín



Předmluva

Tomáš v této knize popsal svou jedinečnou cestu, v níž nabízí často dosti upřímné, nepříkrášlené, a místy dokonce velmi syrové vyprávění o svých zážitcích s rozjezdem, vedením a nakonec i rozloučením se se svým prvním podnikáním v pohostinství. Začínal od nuly bez předchozích zkušeností a od základů se vyrovnával se všemi výzvami tohoto oboru.

Na následujících stránkách se dočtete nejen o jeho interakcích s místními obyvateli, cizinci, dodavateli a klienty, ale také se seznámíte s jeho pohledem na neustále se vyvíjející gastronomické odvětví. Na konci každé kapitoly Tomáš shrnul nejcenější poznatky, které při podnikání ve Vietnamu získal. Přestože některé z těchto lekcí byly těžce vydobyté, dělí se o ně se svým typickým smyslem pro humor, který jej odjakživa charakterizuje.

A právě v tom pro vás spočívá ta nejzásadnější výhoda: Pokud uvažujete o založení vlastního podniku, nebudete muset projít na vlastní kůži stejnými zkouškami jako on. A pokud ano, budete nyní alespoň o něco lépe připraveni.

Pokud si dobře vzpomínám, Tomáš mě oslovil několik týdnů před otevřením kavárny. V té době jsem pracoval jako jeden z prodejců pro importéra vín v Hanoji a Tomáš hledal nějaká lehká, dobře pitelná rozlévaná vína, výběr šumivých vín a lahve pravého šampaňského, aby uspokojil chuťové buňky svých náročnějších zákazníků.

Vzhledem k velikosti své kavárny se Tomáš nikdy nemohl stát jedním z našich majoritních klientů. Nicméně, když jsme spolu tenkrát začali spolupracovat, velmi rychle jsme se spřátelili. Líbila se mi Tomášova energická osobnost, a tak jsem se v jeho podniku nacházel poměrně často a jeho malá kavárna

na břehu Západního jezera v Hanoji se během krátké doby stala místem, kam jsem si chodil po práci pravidelně odpočinout. S oblibou jsem si vychutnával studené pivo i výborné občerstvení z jeho kuchyně a velmi často jsem tam dotáhl i své přátele.

Mám na to místo a čas, který jsem tam strávil, mnoho hezkých vzpomínek. Nejlepší okamžiky pro mě nebyly spojeny s prací, ale právě s těmito pravidelnými večery, kdy jsem v kavárně odpočíval a užíval si jeden z nejlepších výhledů na západ slunce v celé Hanoji. Společně jsme také uspořádali několik památných akcí, například párování různých mezinárodních rumů s vietnamskou čokoládou nebo nezapomenutelný večer, kdy se míchaly vynikající absintové koktejly. Tyhle akce byly prostě skvělé.

Tomáš měl pozoruhodný talent dávat lidem dohromady a vytvářet atmosféru, ve které se všichni cítili uvolněně, jako by byli doma. Právě to dělalo z jeho kavárny tak výjimečné místo – místo, kam jste mohli zajít, odpočinout si a ztratit pojem o čase. Chvilky strávené v jeho kavárně jsou bezpochyby vrcholem mého osmiletého pobytu v Hanoji. Trochu mi to místo v současnosti chybí, ale jak se říká, všechno dobré musí jednou skončit.

I když je mi smutno, že ty dny jsou už za námi, jsem rád, že je Tomáš zpátky ve Vietnamu. Po odchodu z Hanoje strávil nějaký čas ve své rodné zemi, během pandemie pracoval v Nizozemsku, kde pomáhal pacientům s covidem-19 a sbíral nové dovednosti a zkušenosti (a vůbec nepochybuji o tom, že v nich vynikal!). Jakmile pak byla zrušena cestovní omezení a pohyb přes hranice byl snazší, naskočil Tomáš na motorku a dojel až do Íránu s cílem dostat se do Vietnamu po souši. Prostě jen tak. Tato odvážná dobrodružství podniká se stejnou neúnavnou cílevědomostí, s jakou připravoval i dokonalé šálky kávy. Navíc, já osobně věřím, že ho vždy poháněla nějaká vnitřní síla do Vietnamu se vrátit.

Teď, když je zpátky a usadil se v Đà Nẵng, má na obzoru nové sny a projekty, které jistě brzy přivede na svět. Jsem rád, že se vrátil na tuto stranu zeměkoule a že mohu být malou součástí jeho cesty. Je pro mě uklidňující vědět, že Tomáš není příliš daleko, a vždy se těším na naše setkání a rozhovory i na všechno, co nám oběma život přichystá.

Doufám, že se vám následující stránky budou líbit a že se Tomášovi podařilo zachytit na papír podstatu oné živé atmosféry, kterou jsme tehdy v jeho kavárně všichni tak rádi sdíleli.

Julien Psomas,

přítel, dodavatel vína a lektor v oboru gastronomie



Tuto knihu jsem napsal pro vás

Tuto knihu jsem napsal pro všechny, kteří byli součástí mé cesty: Pro své přátele, kteří mi pomohli začít a drželi mě nad vodou, a pro ty, kteří byli zpočátku mými dodavateli či zákazníky a nakonec se stali mými přáteli v době, než jsem se rozhodl Vietnam opustit. Byla to bouřlivá kapitola mého života – chaotická, ale neuvěřitelně produktivní a hluboce poučná.

Tuto knihu jsem napsal i pro všechny pozoruhodné lidi, stále i příležitostné návštěvníky, kteří se u mě scházeli, a dokonce u mě našli třeba lásku. Protože i já jsem se zamiloval – do vás všech. A v mém srdci máte místo stále.

Tuto knihu jsem napsal i pro všechny, kdo ji vezmou do ruky alespoň s náznakem zvědavosti, co všechno se lze naučit o životě a podnikání při servírování kávy a točení piva. Tato kniha je určena i vám. I když jsme se (zatím) nepotkali, psal jsem ji s ohledem na vás. Život totiž umí různé cesty překvapivě splétat a jak rád říkám: „Naše cesty se pravděpodobně už někde zkřížily. A pokud si na to nevzpomínáš? No, pak to možná bylo někdy v budoucnosti.“

Č Á S T I .

**Vše začalo
jako sen**



Prolog

Možná jste na tom podobně jako já: Toužíte uniknout z každodenní rutiny otrocké práce od devíti do pěti a sníte o tom, že rozjedete vlastní podnikání – a chcete provozovat pekárnu, bistro, hospodu, kavárnu nebo něco jiného. Pokud jste v gastronomii dosud nepracovali, nebo jste dokonce nikdy nebyli na volné noze, pak je tato kniha určena právě vám. Psal jsem ji ovšem i s ohledem na cestovatele, kteří by chtěli Vietnam navštívit alespoň na pár týdnů a nahlédnout pod povrch běžných turistických míst; nahlédnout do obyčejného života Vietnamců anebo těch, kteří se zde rozhodli usadit.

Při čtení následujících stránek zjistíte, že kromě naprostých základů z oboru gastronomie a informací ohledně obsluhování zákazníků se zde dozvíte i několik cenných lekcí z oblasti vedení zaměstnanců, tedy leadershipu (jestli potřebujete pořádný *buzzword*). Musel jsem se totiž bez jakýchkoliv předchozích zkušeností naučit, jak vést lidi, jak jít příkladem svým zaměstnancům, jak dodržovat sliby a jak dělat i těžká rozhodnutí, když to bylo nevyhnutelné.

Bylo by ale chybou myslet si, že je tato kniha zaměřená čistě na gastronomii – mnohem víc jsou to memoáry člověka ze Západu, který se vydal na Východ a rozhodl se zkusit tam vybudovat úspěšný podnik a nepřijít o veškeré investice. Možná vás také jen zajímá, jestli si Dálný východ stále zachovává ono divoké kouzlo z doby před jednou či dvěma generacemi či staletími. Nebo dokážete číst mezi řádky a má kniha vás přesvědčí o tom, že každý den přináší příležitost přiučit se něčemu novému, poznat zajímavé lidi nebo jen někomu uvařit skvělou kávu a tím mu zvednout náladu (a kolikrát to vlastně bohatě stačí).

At tak, či onak, vítejte na palubě! Na těchto stránkách se s vámi podělím o vše, co jsem se naučil při vaření kávy, roznášení piva a převlékání propocených košil v horkých letních dnech v Hanoji, zatímco jsem se snažil udržet svůj první vlastní podnik, uspokojit zákazníky, vyjít s mafií a vydělat si na živobytí. V zemi, ve které jsem místním nerozuměl ani slovo. Ano, s většinou svých zaměstnanců jsem se prostě normální řečí nedomluvil. Že vám to přijde šílené? Pak už asi začínáte chápat, do jakých výzev jsem se rozhodl pustit.

A proč zrovna kavárnu? Vždycky jsem chtěl pracovat v gastronomii a pohostinství. Většinu svého dospělého života jsem strávil v Brně (o kterém téměř nikdo ve světě vlastně nikdy neslyšel), kde jsem byl svědkem toho, jak moc se od sametové revoluce a divokých porevolučních devadesátek proměnila kvalita kaváren a restaurací. V posledních dvaceti až třiceti letech zažívá toto město boom a vzniká spousta nových, autentických podniků, což je trend, který stále pokračuje. Pryč jsou doby, kdy se jídelní lístky pyšnily dlouhými seznamy jídel, ze kterých vám hrozila spíše rozhodovací paralýza než to, že byste se přejedli. Místo toho jsme se posunuli k jednodušším a rafinovanějším nabídkám, které obvykle obsahují pouze pět až deset položek. Z mého pohledu je tento vývoj neuvěřitelně pozitivní, protože zvyšuje spokojenost zákazníků i efektivitu kuchyně.

Nikdy předtím jsem nepracoval v hospodě, restauraci, kavárně ani baru, ale vždy jsem měl silný pocit, že mohu do tohoto odvětví přinést něco nového. Zpočátku jsem si hlavně myslel, že to dokážu dělat lépe než ostatní. Koneckonců jsem přesně věděl, co chci a co očekávám, když se stravuji venku, a často jsem tento ani základní standard nedostal (a ve Vietnamu už vůbec ne). Nejčastěji jsem skončil u jídla a pití v podnicích, které se pohybovaly od průměrných po vynikající, ale to bylo všechno. Při stolování venku však pro mě osobně jde o víc než jen o naplnění žaludku. Mohu si sám docela dobře uvařit doma a vybrat si všechny čerstvé, zdravé (nebo klidně i nezdravé) suroviny, které chci. Tak proč bych měl chodit ven a platit víc za stejnou, nebo nižší kvalitu?

Existuje několik důvodů, proč chodím jíst mezi lidi: za prvé, nemusím mít náladu na vaření; za druhé, chci poznat nová jídla, chutě, vůně a typy služeb; a za třetí, chodím ven, abych se socializoval, setkal se s přáteli nebo navázal kontakt s novými lidmi – ať už jsou to potenciální přátelé, zákazníci, nebo obchodní partneři. V takových případech si chci užít nejen jídlo a pití, ale také společnost a obsluhu. Vyhledávám místa, kde se cítím vítán, bez ohledu na to, kolik času tam strávím nebo kolik peněz tam utratím. Bohužel, tato příjemná atmosféra mi často chyběla. Chtěl jsem si také vyzkoušet, jestli to zvládnu, jestli jsem dost dobrý na to, abych mohl vést vlastní podnik, dělat to lépe než ostatní, živit se tím a třeba se i něco nového naučit. A protože mám rád výzvy, a někdy až extrémní, rozhodl jsem se do toho byznysu praštit právě v Hanoji. A jak i na svých nynějších cestách po Vietnamu svým klientům často říkám: Vietnam je celý o jídle.

Ach, a kolik jsem se toho při provozování té malé vietnamské kavárny naučil! Většinou, jak už to tak bývá, jsem se nejvíce poučil z vlastních chyb. A že jsme jich tehdy nasekali... jak Baťa svých pověstných cviček. Jestliže jste někdy přemýšleli o otevření restaurace (nebo jakéhokoli jiného malého podniku), doufám, že se z mých chyb poučíte také. Bude vás to bolet mnohem méně, než kdybyste dělali chyby vlastní. V tomhle mi můžete věřit. Přišel jsem si na to všechno sám poměrně tvrdou cestou. Samotnému otevření kavárny v Hanoji předcházela ještě jeden pokus v Thajsku: člověk, od kterého jsme si chtěli pronajmout jeho tehdejší restauraci, zmizel s našimi penězi poté, co jsme vymalovali, nalakovali podlahu a chystali se začít s nábytkem a jídelním lístkem. Byl to čistě a jednoduše dokonale provedený podraz: Vyzkoušeno za vásTM.

A než začnete obviňovat Thajce nebo Asiaty obecně, onen pachatel byl ve skutečnosti z Dánska. O peníze jsme tehdy přišli ještě před otevřením, ještě než mohl vejít první zákazník. To byla má první tvrdá lekce v pohostinství: přestaň snít a postav se realitě – ta je neúprosná. Měj vše doložené černé na bílém, ověř si skutečného majitele nemovitosti, důkladně proveď všechny smlouvy a případné dluhy a promluv si se sousedy. Jinými slovy,

nepodceňuj fázi průzkumu a udělej si důkladně „domácí úkoly“. Je to stejné, jako byste se chystali investovat miliony korun do svého nového domova. Prostě to nechcete uspěchat.

Doufám, že se vám následující stránky budou líbit stejně, jako se mně líbilo provozovat kavárnu (přestože jsem někdy i trpěl). Samozřejmě jsem byl tak trochu blázen! Jak jsem si vůbec mohl myslet, že začít podnikat na vlastní pěst jen proto, že jsem věřil, že to zvládnu lépe než ostatní, bude snadné a výnosné od prvního dne?

Užijte si tu jízdu!





Otevíráme Modify!

Jak jsem se zmínil v předchozí kapitole, příběh kavárny má své pozadí, a než budu pokračovat dál a hlouběji do labyrintu kavárnickovy duše a mysli, vysvětlím, co přesně se stalo. Moje cesta do Vietnamu začala před více než deseti lety. Odtud jsem sám putoval po mnoha okolních zemích, než jsem se ocitl v severním Thajsku, kde jsem se zdržel více než rok.

Pomalý, klidný a pohodový životní styl severního Thajska byl v ostrém kontrastu s rušnou, kakofonickou a znečištěnou Hanojí s miliony obyvatel. V Thajsku jsem pocítil hluboký klid, který mě stále zaplavuje při každém mém návratu do této země.

V jednu chvíli jsme se skupinou přátel z různých koutů světa – Kanadanem, Malajcem, a Thajcem – přišli s nápadem založit v Thajsku jedinečné útočiště, jakousi naši vlastní hippie oázu, kterou jsme nazvali Modify. Když se zpráva o našem plánu rozšířila, někteří další přátelé projevíli zájem přidat se k nám, pokud by se náš pokus ukázal jako úspěšný. Narazili jsme na slibný podnik ve skvělé lokalitě v centru města, který se chystal nadobro zavřít své dveře. Byly to prostory a lokace, o kterých jsme si mohli nechat zdát jen v těch nejdivočejších snech. Podnik tehdy vedl jeden Dán a my jsme s ním rychle uzavřeli dohodu.

Během úvodního týdne jsme se společně s Thajcem zaměřili na proměnu horního patra: vymalovali jsme stěny, nalakovali dřevěné podlahy a celkově to tam zvelebili. Popravdě řečeno, většinu malování jsem dělal já, ale tato fyzická práce pro mě byla docela meditativní, ostatně jako i jiné manuální práce. Na konci týdne se však u vchodu do podniku objevila jedna Thajka, která tvrdila, že místo patří jí, a začala se ptát na naše záměry.