# Máme laťku hodně vysoko

**Zemědělské produkty vypěstovat je jen polovina úspěchu, k tomu ještě ta menší. Hlavní je dobře prodat. Teprve až se potravina (v našem případě biopotravina) dostane za odpovídající cenu k zákazníkovi, cyklus se uzavírá a zemědělství může fungovat dál. Proto se v tomto ročníku BIO věnujeme ve zvýšené míře právě obchodu s biopotravinami. Dnešními postavami za pultem budou manželé Jana a Petr Lukešovi, majitelé královéhradecké prodejny zdravé výživy a zároveň vegetariánské jídelny Bazalka. Dnes vlastně už jídelen dvou.**

## Jana a Petr Lukešovi

**Petře, Jano, kdy vůbec vznikla Bazalka?**

**Petr:** Rozjezd Bazalky se datuje od počátku roku 1992, takže naše stávající provozovna existuje v podstatě už osm let.

**Mohl bys ji trošku představit? Jak dnes ta prodejna vypadá?**

**P:** Dnes vypadá trochu jinak než na začátku, kdy prodej zdravé výživy byl úplnou novinkou, takže jsme měli obavy, jak to ekonomicky všechno pošlape. Zvolili jsme proto takovou trojkombinaci, spojení obchůdku, malého rychlého občerstvení a večer ještě provoz čajovny. Nakonec z toho zbyla tahle mrňavá jídelnička s obchůdkem, protože na čajovnu už potom nezbývala síla a čas. V podstatě se ukázalo, že spojení prodejny a jídelny je optimální: člověk může okamžitě ukazovat zákazníkům, z čeho to udělal, jakým způsobem to udělal, zákazník to ochutná, nakoupí si suroviny a dostane k tomu i slovní návod, jak má se surovinou zacházet, a tím jsme u spousty komodit velice zvýšili jejich prodej.

**Kdybys srovnal vaši jídelnu s prodejnou, jaký je vzájemný poměr práce na jedné straně a příjmů na straně druhé?**

**P:** U pracnosti je velmi těžké to oddělit, tam se míchá všechno dohromady a práce je se vším. Co se týká tržeb, je to zhruba padesát na padesát, ale v poslední době, i díky tomu, že se produkty zdravé výživy prodávají na více místech v Hradci, nám při zachování tržeb narůstá vlastní výroba. Takže ten poměr je dnes tak čtyřicetpět na padesátpět, není to přesně půl na půl.

**Kolik se u vás za den nají lidí?**

**P:** Děláme asi 60 až 80 jídel, tedy jeden chod denně a porcí pizzy děláme...

**Jana:** ...dvěstě...

**P:** ...dvěstě porcí. To je taková hlavní obědová náplň. Potom jsou saláty, těch je celkem tak 80 porcí, pak koláče, u těch to vychází kolem 500 kousků za den. Pak jsou tam drobné sladkosti...

**J:** ...hrudky, minipizzy...

**P:** ...a pár sendvičů, ale to je spíš na obohacení sortimentu.

**Kolik je tam míst na sezení?**

**P:** Dvaadvacet. V poledne, ve špičkových hodinách, pokladna registruje od pětasedmdesáti do devadesáti zákazníků za hodinu.

**Kolik u vás pracuje lidí?**

**P:** V současné době máme sedm zaměstnanců.

**A vy dva v prodejně pracujete nebo ne?**

**J:** Fyzicky ne.

**P:** Spíš jenom při nemocech. My děláme servis, logistiku, navážíme zboží, opravy, údržby.

**Jaký máte v prodejně sortiment? Vyvíjel se nějak v průběhu těch let?**

**P:** Určitě se vyvíjel. Začínali jsme tak, že jsme objížděli okolní zemědělská družstva, přímé výrobce, spoustu věcí jsme vozili sami, první dva roky jsme si skoro 80% sami dováželi.

**J:** Vyhledávali jsme je a vždycky jsme se snažili jít přímo k výrobci...

**P:** ...nebo k výhradnímu distributorovi, nechtěli jsme jít přes tři překupníky.

**J:** Také jsme vždycky chtěli část třeba balenou a část v pytli do výrobny, jenomže velkoobchod už to měl všechno nabalené. Proto jsme se snažili jít za výrobcem.

**Jaký tedy byl a je váš sortiment?**

**J:** Ze začátku to byly obiloviny...

**P:** ...luštěniny, vůbec naučit lidi víc používat tyto základní komodity, nějaká makrobiotika v tom byla...

**J:** ...my jsme vždycky chtěli krámek, kde si všechny tyhlety alternativy můžou nakoupit jak makrobiotik, tak vegetarián, tak třeba v současné době výživa dle krevních skupin, jak dnes lidi blázní...

**Jedna věc je nabídnout takový sortiment, aby si každý z těchto výživářských směrů mohl najít svoje, druhá věc je ale, že když vaříte nebo když připravujete pokrmy, tak tam už se musíte pro něco rozhodnout. Podle čeho se rozhodujete? Nebo jinak, co je pro vás zdravá výživa při vaření?**

**J:** I naše vlastní zkušenost je, že pokud člověk není i nad tím jednotlivým výživářským směrem nad věcí, že pokud tomu směru propadne, je to taky na nic, ta životní pohoda je pak takovým striktním směrem ve

výživě omezená. Došli jsme k tomu, že i ve výrobně se snažíme dělat pro každého něco. Máme koláč bez cukru, máme koláč bez mléka, máme koláče i bez vajec, v současné době děláme pro různé diety nebo pro různé alergie, takže snažíme se opravdu vyhovovat dalo by se říci všem.

**Určitě o tom ale přemýšlíte, když jste zdravá výživa: co považujete za zdravou výživu?**

**P:** No v podstatě...

**J:** ...smíšenou, pestrou stravu...

**P:** ...hlavně pestrou, bohatou stravu, s tím, že se snažíme vyloučit podle našeho přesvědčení věci, které by třeba nám nemusely úplně prospět.

**J:** Tys řekl bohatou, ano je to bohaté, ale zároveň takové jednodušší. Snažíme se jít k základním potravinám a z nich vařit. To znamená celé zrno, pomazánky z luštěnin nebo jimi zahušťovat polívky. Snažíme se, aby ta strava byla pěkná, rozšiřujeme třeba škálu zelenin, pořád hledáme něco nového...

**P:** Jedním z aspektů je, že se snažíme v co největší míře vařit z čerstvých potravin, vylučujeme konzervované výrobky.

**J:** Myslím si, že to je přednost, kterou cítí i zákazníci. Že chodí i kvůli tomu, že mají každý den všechno čerstvé, i koláče...

**Hraje pro vás i nějakou roli to, že je potravina v biokvalitě?**

**J:** Bio je ten aspekt, který spojuje všechno. Je jedno, co si člověk zvolí, ale hlavně mu nabídnout kvalitní potravinu.

**P:** Je pěkné, že jíme saláty, ale dnes jsme tak daleko, že se musíme podívat, z čeho je ten salát udělaný, jak ta surovina byla kva-

litní. Může se stát, že někdo udělá salát z výkrojů z velkoobchodu a má salát...

**J:** ...což nám i nabízejí, přijdeme do zeleniny a tam nám nabízejí výkrojky, kde člověk ví, že ta druhá polovina byla plesnivá...

**P:** ...a to je potom opravdu lepší si dát tu ostravskou klobásu, než třeba sníst takový salát. A to teď cítíme jako náš cíl. Náš původní úmysl byl, že by náš nový provoz byl vyloženě biorestaurace, ale to zatím není možné, takže chceme spíš dávat speciální cedulky, aby lidi viděli, že třeba 50 % toho je biozelenina nebo tady třeba 80 % jsou biosuroviny, pomalu je začít učit, proč to tak je.

**Bio máte samozřejmě v sortimentu v prodejně, používáte i nějaké biosuroviny pro vaření?**

**P:** Mazance, které dneska byly, jsou už z víc než 80 % bio.

**J:** Pokud jsou na trhu obiloviny v biokvalitě, používáme v obchodě, tak v kuchyni jenom je.

**Co vás vedlo k rozhodnutí otevřít novou jídelnu?**

**P:** Naši zákazníci.

**Nedostačuje kapacita?**

**P:** Naprosto nedostačuje a v podstatě jsme se dostali do takové fáze, že nejsme schopni nabídnout zákazníkovi víc a posunout se dál.

**J:** A taky kvůli polévkám...

**P:** Ano. Je to divné, ale je to tak. Protože počítáme, že k nám v daleko větší míře začnou chodit pánové. Pro ně je ten oběd relativně hladový, když si nedají polévku. Oni se sice v ten okamžik nají dobře, ale ta naše strava má takovou jednu drobnou nevýhodu, že za hodinku je člověk jakoby odlehčen.



**J:** Je energeticky míň náročná, míň tučná...

**P:** ...takže v člověku méně vydrží... Polévky chceme proto dělat hustší, takové ty svačinovky. Takže věříme, že pánové se k nám dostaví ve větší míře. I když musím říct, že k nám vždycky chodilo asi 90 % žen a 10% mužů, z toho bylo 9 % tvrdých makrobiotiků, ale teďka se ten podíl sám od sebe zvedá, chodí k nám jak mladí kluci, tak významní podnikatelé, takže určitý nárůst tam je znát v tom, že ti lidé pečují víc o své zdraví.

**Dnes (v době rozhovoru) je nová jídelna krátce před otevřením. Bylo to náročné z hlediska hygieny? Je v lidských silách splnit všechny požadavky?**

**P:** Jedním z našich cílů, proč založit novou zdravou výživu, je mít trošičku klid od všech těch kontrol. To znamená vybudovat provozovnu, která by nebyla problémová; ale zjistili jsme, že bychom museli v podstatě stavět na zelené louce, abychom splnili veškeré požadavky. Ale zdá se, že po nějakých deseti konzultacích a zásazích do pro-

jektu se to podařilo a vznikl provoz, který by mohl být dejme tomu z osmdesáti, devadesáti procent bezproblémový z hlediska hygieny. Máme jednu obrovskou výhodu, že nepracujeme s masnými produkty. Tím se všechno zjednodušuje a ulehčuje.

**Petře, tys měl teď v poslední době dost co dělat se stavbou nové jídelny, ledacos sis dělal i sám, pořádně ses nevyspal, a přesto ses hodně angažoval v sekci prodejců biopotravin svazu PRO-BIO. Proč? Měl jsi přece dost svých starostí…**

**P:** To vychází z toho, že loni v Brně, byť jsem tam nebyl na celé jednání, tak mi připadalo, že to bylo opravdu přátelské setkání, povídání si, ale že je tu veliký úkol, třeba zrovna u biopotravin, dostat je v této republice mezi lidi. My teď máme ve svém okolí dost případů, kdy zhoubné nádory už odvály některé lidi z tohoto světa; snažili jsme se jim nějakým způsobem pomoci a zjišťujeme, že vlastně každá rodina už má někoho, kdo může tenhleten problém mít. A vidíme vlastně jednu cestu, jak udělat prevenci nebo v daných případech i léčbu, a to jsou biopotraviny. Abychom do sebe nepumpovali další špatné věci nebo věci, které můžou tyto mechanismy rozjet, tak jsem si řekl, že bych to mohl zkusit, trošku se v tom víc angažovat a pomoct třeba tomu, aby se prodejny víc zapojily do prodeje biopotravin. Aby se trh s biopotravinami rozjel, protože my jsme takový koncový článek řetězce od pěstitele k prodejci a vlastně vracíme peníze zpátky, jak říká Jaromír Kaloš. Tak jsem si říkal, že to zkusíme.

Známe se delší dobu s Jarmilou Chladovou. Ta vypráví, jaké jsou problémy, vidíme, že to prostě nestíhá, nezvládá, a když se tady naskytla možnost, že bychom od svazu dostali určitou volnost v tom, jak pracovat s prodejnami zdravé výživy, nebo naopak na něj ještě tvrději šlápnout: heleď se, potřebuju tady tohle, tohle a tohle, tak jsem si říkal, že to zkusím. Prostě nedá mi to spát, když vidím, že někde by mohlo být něco lepší, že by se to mohlo nějakým způsobem rozjet. Když to zvoráme, tak to bude dělat někdo jiný líp, ale to rozpohybování, to snad stojí za to zkusit.

**J:** Myslím si, že u nás taky už pomalu začíná to, že vedle kvality potravin nastupuje i ekologické hledisko, i obnova krajiny. Čím se v tom Petr víc angažuje, tím máme zase daleko víc informací a řekla bych, že nastupuje i tento aspekt.

**P:** Z profesního hlediska také nelze řídit naši firmu v jednom člověku, ale minimálně jednoho a půl nás to vždycky vezme a není v podstatě možné odejít do jiného zaměstnání, které by mě třeba uspokojovalo víc, než to, co dělám. Tak se snažím hledat ještě doplněk k tomu, co dělám pro vlastní firmu, aby to bylo nějak smysluplné a...

**J:** Ty to říkáš tak kulantně... On vždycky přijde domů a povídá: Já jenom tahám pytle a balíky...

**Není to ale tak, že když se teď angažuješ v sekci prodejců biopotravin, tak vlastně pracuješ na tom, aby sis vychoval konkurenci v jiných prodejnách?**

**P:** Ne, my o tom nepřemýšlíme z hlediska konkurence. To je jako se saláty v hospodě. Když jsme začínali se zdravou výži-

vou, tak jsme seděli u tohohle stolu a říkali jsme si, že bychom byli rádi, kdyby se za deset let zelenina a celozrnný rohlíky dostaly do povědomí každé rodiny. Tomu tak je a to samé si myslím, že je teďka náš cíl, aby ten celozrnný rohlík ještě byl z nějaké biomouky. A jestli je to nějaká konkurence? Až nás nějaká konkurence začne ohrožovat, tak s tím budeme muset něco dělat... Ale myslím si, že v tomhle nemůžeme být skromní a musím říct, že s Janinou se snažíme, aby naše kvalita byla na co možná nejvyšší úrovni a šlapeme především sami po sobě a tu laťku máme hodně, hodně vysoko. Takže přeji naší konkurenci dobré šplhání za námi (smích). Já budu rád, když nás další budou následovat.

**Poslední otázka: Co očekáváte od letošního roku, kromě toho, že byste ho chtěli přežít? Jaká máte přání?**

**J:** Dalšího potomka...

**Už je na cestě?**

**P:** Ne, není na cestě, ale u nás je to takový zvláštní způsob: Nejdřív jsme vybudovali první Bazalku, to je první betonové dítě. Pak přišel náš malý Vojtík. Tak jsme si říkali: Až uděláme další Bazalku, tak budeš mít Vojtíku - on Vojtík chce bráchu... Chtěli bychom, aby nás tady bylo o trošku víc.

Samozřejmě si přejeme, aby ten projekt, do kterého jsme dali obrovské množství energie, pak i financí, tak aby se nějakým způsobem rozjel. Stává se nám, že tam dláždím chodník ve dvoře a přijde zákazník a říká: Tak tady bude ta Bazalka? My jsme se přišli podívat, kam máme chodit. A to je pro mě aspoň trošičku takovým malým povzbuzením.

**J:** A taky bychom byli rádi, kdyby se podařilo, aby v tom dvoře - a k tomu bychom chtěli dát možnost - prodávali jednou do týdne biozemědělci svou zeleninu, nebo i třeba vejce, do vlastní láhve nepasterizované mléko atd.

**Děkuji za rozhovor a přeji dobrý rozjezd nové Bazalky a také zdárné splnění všech dalších přání…**

***Mezitím Bazalka ve dvorku, jak se nová jídelna jmenuje, byla v centru Hradce Králové otevřena, a tak z jejího novotou a pohodou vonícího prostředí přinášíme několik snímků.***

Připravil **RADOMIL HRADIL,**
FOTO: **MILOSLAV VOHRALÍK**