

BAZALKA ZE DVORKU NA HLAVNÍ TŘÍDU

Rozhovor s Janou Lukešovou, majitelkou královéhradeckých Bazalek

Jak dlouhou dobu a jaké podmínky jste potřebovala k rozhodnutí, že otevřete nejprve alternativní jídelnu a nyní k otevření nové samoobslužné bioprodějny? V čem bylo rozhodnutí asi nejsložitější?

Naše podnikání začalo více méně z nadšení pro věc, než aby bylo podloženo důkladnými rozborů situace na českém trhu. V roce 1991 začal fungovat náš první obchod spojený s jídelnou a večerní čajovnou. Zájem našich zákazníků postupem času narůstal. Rostl především zájem o naše vlastní produkty, a tak se zrodily naše první úvahy o vybudování větší samoobslužné restaurace. Trvalo téměř dva roky, než jsme našli prostory, které by vyhovovaly nárokům hygieny, a přitom měly pro nás správnou energii a k tomu byly ekonomicky zvládnutelné. Nakonec se nám podařilo získat zdevastovaný objekt ve vnitrobloku, v jehož blízkosti se nacházel starý rozložitý jedlý kaštan. Krok za krokem se nám podařila vybudovat jídelna s malým pultovým prodejem. 25. duben 2000 byl dnem jeho otevření. Naše obavy, že naše místo je ukryté před hlavním proudem zákazníků, se ukázaly jako liché. Pultový prodej zboží v restauraci nebyl po určité době schopen nabídnout stále nové druhy zboží, zejména biopotravin. Pokusili jsme se renesanci původní prodejny na Starém městě, kde bylo přece jen více času pro zákazníky pro jejich výběr zboží. Znovu byla před námi otázka, kam vést náš podnik dál. Začali jsme propagovat nové vý-

prostory o ploše zhruba 200 m². I pro nás mělo nové místo ono potřebné kouzlo, které za nás řeklo ano budování nové prodejny. Blízkost restaurace a prodejny má tu výhodu, že je lze brát za jeden podnik. Je-li v jednom místě plno, může zákazníkům nabídnout své služby druhý.

Bylo snadné prodejnu navrhnout, vybavit regály a dát jí nějakou podobu? Kde jste hledala inspiraci?

Při budování vlastního podniku jste vždy ovlivněna množstvím inspirace z podobných provozoven po celé Evropě. Hrozí tak situace z pohádky o pejskovi a kočičce, kdy se v jednom hrnci objeví ty nejlepší ingredience, ale výsledek nemusí být to pravé. Ani u jedné z Bazalek nám nešlo o vybudování striktně komerčních prostor. Vždy jsme chtěli dát našim prodejnám svou duši a vdechnout jim správnou atmosféru. Do nové prodejny jsme chtěli promítnout své zkušenosti za takřka 15 let podnikání a také svůj vlastní životní postoj. Pokusili jsme se vytvořit jakousi mandalu, harmonické místo pro zákazníky, jehož energie by pocítili. Žádná z firem, kterou jsme v souvislosti s tvorbou interiéru oslovili, nenaplnila naše představy, a tak konečná verze interiéru je výsledkem naší architektonické a zájmové umělecké činnosti.

Bylo snadné prodejnu naplnit zbožím v kvalitě bio?

Když jsem stála mezi prázdnými regály, tak jsem si říkala, to budu plnit půl roku. A pak jsem začala objednávat a za týden jsem musela přibjedenat i police do regálů, protože nebylo kam dávat zboží. Je prozatím těžké odhadovat, kolik kterých výrobků máme a chceme mít. Na trhu se objevují stále novinky, takže doufám, že bude možné naše zákazníky stále něčím překvapovat.

Kde je šance pro domácí producenty? Co byste potřebovala, aby Vám nabízeli?

Myslím, že největší díra je u nás ve zboží denní spotřeby: mléko, máslo, zakysané výrobky, pečivo, zelenina, polotovarové výrobky dle principů zdravé výživy, zavařeniny, dětské výživy. Jsou to všechno výrobky s krátkou dobou trvanlivosti, a tady je volný prostor pro regionální výrobce.

Pečete sami různé koláče a pizzy z biomouky, ale pro spotřebitele asi pečivo v biokvalitě nestačí...

Každou středu je u nás k dostání biopečivo z Nenačovic firmy Country Life. Bohužel, je to jen jedenkrát v týdnu. Ideální je mít biopekaře v místě, protože balený chléb, který k nám přijde poštou přes půl republiky už tak neláká. Ale myslím si, že najít místního pekaře je otázka času a domluvy.



A co zelenina?

S biozeleninou je stejná situace, hlavně teď na jaře. Country Life zaváží zeleninu jednou týdně. Další možnosti se otevírají s vlastním odvozem od zemědělců.

Vzhledem k tomu, že v našem kraji je biozeleninářů velmi málo, nedaří se nám nabízet biozeleninu po celý týden. Prozatím je největší zájem o mrkev, citróny a brambory.

Prodejna je otevřena ještě krátkou dobu na nějaké přesné hodnocení zájmu spotřebitelů, ale přesto...

Jedeme necelý měsíc a musím říct, že mě zájem zákazníků překvapil. Očekávala jsem větší odbyt tradičních komodit jako celozrnných mouk, chlazených polotovarů, čajů, cukrovinek. Realita byla pro mne pohledným, protože největší zájem je o biovýrobky, které jsem prezentovala na ochutnávkách. Jedná se zejména o směsi na karbanátky, směs na biochléb, pohankové výrobky, sušené bioovoce, medvídci, biočokolády, kuskus, dětské bionápoje, slady a koření. Hned od prvního dne se prodávaly i ekologické čistící prostředky. Ohlasy na otevření prodejny jsou velmi pozitivní. Zákazníci uvítali formu samoobslužného prodeje, kdy mají možnost v klidu si prohlédnout a prostudovat výrobek a sami si vzít chlazené polotovary a zeleninu. Vítaná je i možnost nákupu s kočárky a přítomnost malého dětského koutku. Sortiment ještě není zdaleka úplný, ale každým dnem přibývá plno nových výrobků. Stále je přitom co vylepšovat.

Chodí k Vám jen ti spotřebitelé, kteří už nakupovali v Bazalce na Starém městě a v Bazalce ve dvorku nebo i noví?

Vzhledem k tomu, že jsme dělali reklamu nové prodejny pouze ve stávajících Bazalkách a vývěsním štítem do ulice, kde jezdí MHD, tak v prvních dnech nás navštěvovali převážně naši stálí zákazníci. Zajímavou skutečností bylo, že zájem o stávající Bazalky nepoklesl, ba naopak. Jakoby si naši zákazníci říkali: „Tať tam bude volněji, tak hurá do Bazalky.“

**Za rozhovor poděkovala MV
foto – autorka**



robky vlastními večerními přednáškami, pořádali jsme ochutnávky při běžném provozu i na jiných akcích, na které jsme byli zváni. Musíme konstatovat, že trpělivá práce byla znát na množství prodaných výrobků. Stále rostoucí zájem zákazníků a každodenní zácpy v našich obchodech nás vedly k jedinému možnému rozhodnutí – najít místo pro novou samoobslužnou prodejnu, do níž by se přestěhovala prodejní část z restaurace. Z hlediska podnikání se jednalo o bezproblémové rozhodnutí. Nejtěžší otázkou při konečném rozhodnutí měl fakt, jak bude po této změně vypadat život naší rodiny.

Podařilo se Vám získat skutečně atraktivní místo na hlavní královéhradecké třídě v blízkosti „mateřské“ jídelny. Byla to náhoda?

I náhodě musíte jít naproti. Původně jsme si mysleli, že bude možné získat uvolněnou prodejnu v domě, u níž máme restauraci. Výsledek výběrového řízení však naše úvahy zhatil přes to, že jsme žádali město o podporu. Někdy je však velmi těžké pro některé překročit svůj vlastní stín. V současné době jsme ale velmi rádi, že se k nám radnice zachovala macešsky. Prostory by zdaleka nepojaly veškeré zboží, které je nyní v nové prodejně. Těsně před loňskými Vánocemi nás oslovil majitel domu, který je nedaleko. Říkal, že mu naše restaurace přes dvůr voní a nabídl nám nebytové

