



U ŠTĚPÁNA, VOJETICE – BIO PERLA ŠUMAVY

„TO MASO, TO JE TAHÁK JAKO PRASE!“

Vlastník útulné hospůdky, kuchař a šumavský farmář Štěpán Ruda byl dalším výjimečným zjevením pořadu. Šikovný člověk s vlastním stádem krav a vizí, kterou neuměl sám naplnit. Ale rád si nechal poradit.

Pan Ruda se přes den staral o své nádherné stádo krav plemene Charolais, z jejichž masa pak dělal vynikající bifteky. Kvůli svému chovu stíhal otevřít restauraci až ve čtyři odpoledne. V kuchyni vařil sám a na place mu pomáhala jen jeho žena. Protože měli zvláště o víkendech zcela plno – lidé si museli místa rezervovat předem – nestíhali. Přes to všechno nevydělávali.

Šéf nejprve ocenil vynikající vlastní hovězí,

ale vzápětí zjistil, že pan Ruda dochucuje jídla prefabrikovanými kořenícími směsmi po vzoru své tchyně. Poradil, jak přejít na chuťově čistší krajskou kuchyni. Majitel šéfovi vzorně naslouchal a učil se rychle.

Největším problémem se ukázaly být zbytečně nízké ceny, určené přílišným strachem o zákazníka a nikoliv vyšší nákladů. Šéf doporučil i šetření po francouzsku, totiž zužitkovat hovězí maso stáda bezzbytku a ne pouze na bifteky.

Restaurace nabrala druhý dech a s kvalitou jídla byl šéf nakonec celkem spokojen. Ceny mu však stále připadaly nízké.

JAK NA TENTO DÍL VZPOMÍNÁ Z ODSTUPU ŠÉF?

Ptal jsem se Štěpána: „Jak to, že nevyděláváte, když vám chodí lidé?“ A on vůbec nevěděl. Říkal jsem mu: „Je to jednoduché – lidé tu málo utrácejí. Máte dvě možnosti: buď jim toho prodáte víc, nebo musíte zvednout ceny.“ Zjistil jsem, že zvýšení cen je pro něj nepřekonatelný problém. A to je pro hromadu lidí typické. Nejsou schopni si spočítat kalkulaci, která pokryje jejich náklady i zisk, a nejsou ochotni riskovat ani mírné zvýšení cen, které by jim pomohlo přežít. Když jsem se zeptal deseti hospodských, co je jejich hlavním cílem a proč tu hospodu mají, devět z deseti mi řeklo, že chtějí, aby byli jejich hosti spokojeni. Jenomže to nestačí. I oni sami musí chtít být spokojeni! Kdybychom v Imperialu strazili ceny na třetinu, měli bychom plnou hospodu hodně spokojených lidí, ale mělo by to háček – zanedlouho už by neměli kam chodit.

Byly ceny U Štěpána tak extrémně nízké?

Ne, ale stejně na nich nebyli schopni přežít. Navíc za tu kvalitu i ideu to určitě mohlo být lepší. Štěpán dokázal prodávat za patnáct korun kofolu, kterou kupoval za dvanáct. Naprosto mu chybělo sebevědomí, i když choval vlastní stádo krav. Co se týče menu, nevěděl, jak se vaří bez prefabrikovaných kořenících směsí a měl na jídelníčku spoustu kravin. Byl paralyzovaný neúspěchem a bál se, že to bude ještě horší. Říkal jsem mu: „Tak ty ceny napal, aspoň si zkrátíš trápení!“ Dneska to určitě nemá úplně levné, ale co má být? Lidé tam chodí a zdají se být spokojeni, protože je to svým způsobem pořád výjimečný podnik. Restaurace U Štěpána je podle mě vzorem rodinného podniku – dva dny v týdnu zavřeno, zbytek času se jede na plné pecky.

Panu Rudovi to vyšlo. Ale někde mají lidé opravdu hluboko do kapsy a nemohou si dovolit utrácet v restauracích. Máte pochopení pro hostinské v těchto oblastech, kteří se bojí zvyšovat ceny? Co si mají počít?

Restaurace se musí řídit ekonomikou, to je to hlavní. Já vím, že je to těžké, ale prachy z hostů musíte dostat, jinak končíte. Pořád platí staré pořekadlo Bez peněz do hospody nelez. Každá hospoda musí mít cílovou skupinu. Drtivá většina hospodských není schopna odpovědět na otázku, koho mají jako cílovku. Oni chtějí potěšit každého, znova a znova, a být s každým zadobře. Uvaří hrnec omáčky a nějak to rozdají. Bojí se otevřeně přiznat, že tu hospodu mají na vydělávání peněz. To je pozůstatek výchovy z komunismu – ten, kdo měl touhu vydělávat prachy, byl persona non grata.

Štěpán Ruda po vaší návštěvě svůj přístup zgruntu změnil a vyplatilo se mu to. Jste na něj pyšný?

Pozvali jsme ho pak i s manželkou na dotáčku a skoro jsem je nepoznal, jak se změnili. Přišli úplně jiní lidé. Přijeli opálení od moře, hezky oblečení a úplně v pohodě. O hospodě mluvili s přehledem, myslím, že toho hodně pochopili. Já samozřejmě vím, že realita vesnice je tvrdá. Až se ta dotáčka odvysílá a Štěpánovi sousedi zjistí, že má na sobě drahý svetr od Tommyho Hilfigera, řeknou si možná: „To má za naše peníze!“ A půlka lidí už k němu nepřijde... Život není jednoduchý. Oni by měli radši toho tichého, hodného kluka, který se bál říct si za maso, co vlastníma rukama odchoval, férovou cenu. Že byl na pokraji zhroutení a krachu, to už nikoho nezajímalo.



ŠTĚPÁN RUDA: REZERVUJTE SI MÍSTO DVA AŽ TŘI TÝDNY PŘEDEM

Vaše prezentační vánoční menu startuje tataráčkem s houbovou zmrzlinou, pokračuje dýňovým krémem s bažantím prsíčkem nebo telecí roštěnou s hruškovou marmeládou... Jaká jídla byla ve vaší restauraci nejoblíbenější před pořadem Ano, šéfe!?

Vy ode mě určitě chcete slyšet, že to byl kuřecí plátek s broskví, a ona je to pravda. A taky maso na řecký způsob. Hospody tady v Sušici takhle vaří doted'.

O jaká jídla je u vás největší zájem dnes?

O hovězí žebra. Děláme je poctivě dvanáct hodin přes noc. Pak o telecí roládu z pupku a o steaky, připravujeme tři čtyři druhy, a oblíbená je i hovězí paštika. Jsou to jídla, která s námi byla v televizi, a lidé za nimi pořád jezdí. Čili pět jídel necháváme stálých a těch dalších deset až patnáct měníme.

Jak prezentujete již zmíněné vánoční menu o dvanácti chodech?

Prezentační večery jsme zatím dělali čtyři a měly takový úspěch, že bychom je chtěli dělat každý měsíc. Jde o čtyři až pět hodin příjemného posezení, kdy se v kuchyni střídáme, chodíme mezi hosty, povídáme si s nimi a představujeme jim jednotlivé chody. Pozveme vždy i vinaře, který prezentuje své víno. A je úžasné vidět, jak od nás ti lidé odcházejí spokojení a šťastní. Právě jsem zaměstnal nového šikovného kuchaře, od nějž si hodně slibuji a chci, aby se věnoval i dalším akcím.

Před pořadem jste v restauraci pracovali dva – vy v kuchyni a manželka na place. Kolik zaměstnanců máte dnes a jak se změnil váš pracovní den?

Dříve jsem se musel postarat o chod restaurace, všechno bylo na mně, každá jednotlivá objednávka. A k tomu jsem ještě obsluhoval. Dnes tu samou práci, i když v jiném objemu, dělá deset

lidí. K tomu jsem se musel starat ještě o hospodářství a krávy, proto jsme otevírali až od čtyř. Když jsem skončil s vařením, musel jsem se ještě věnovat hostům na place, protože se nám narodila holčička a manželka musela být s ní. Přicházel jsem domů po půlnoci a malou jsem si vůbec neužil. Spát jsem chodil v jednu ve dvě v noci a ráno vstával ke kravám.

A dnes?

Ráno vstanu v osm, na poradě si naplánujeme, co budeme ten den dělat, pak třeba dojezu do města pro nákup a na odpoledne si naplánuju schůzky. Můžu si nastavit čas, jak potřebuju, vyjet si někam na kole – přitom se člověk uvolní a přijde na nové nápady. Když jsem byl v hospodě každý den, nemohl jsem sportovat a přibral jsem dvacet kilo. Ted' už nejsem v takovém stresu, můžu někam vyjet a něco poznat. Každý měsíc jezdíme s kamarády do luxusnější restaurace, jezdím na gastrofesty i do ciziny. Pro podnik je nejlepší, když někde něco vidíte, okoukáte to a můžete to přenést. Naši šli navíc do důchodu, takže se starají o hospodářství.

Máte plno?

Hned po odvysílání prvního dílu byla restaurace plná. Ten stav trval skoro celé dvě sezony, kdy k nám lidé jezdili i ve všední dny. Přistavěli jsme zimní zahradu se čtyřiceti místy. Až ted' v létě jsme v návštěvnosti pocítili pokles asi o třicet procent. Myslím si ale, že je to celorepublikový fenomén, že lidé více šetří a peníze, které by utratili na výlet a v restauraci, si více hlídají. Stále je ovšem třeba si na víkendy a svátky udělat rezervaci na dva až tři týdny dopředu; ve všední den však můžete přijet kdykoliv, otevíráme v jedenáct. Jenom si zapamatujte, že v pondělí a úterý je zavřeno, což je novinka. Ušetříme tak na pracovní síle i elektřině.

Jak se vám změnila cílová skupina?

Jak se to vezme. Vnímání gastronomie má v České republice svůj vývoj. V médiích je mnoho pořadů, které se zabývají jídlem, takže se dá říct, že se lidem otevírá nový svět a už nechtějí chodit do hospod, kde se vaří pořád stejně. Vybírají si. Ti lidé, kteří u nás byli dříve spokojení s jídlem, se posouvají stejně jako my, společně se učíme vařit a jíst lépe. Pro ně je to něco nového stejně jako pro nás a to nás spojuje. Projedli se i k našemu hovězímu masu – už vědí, že si mohou dát krvavý steak nebo medium, a nebojí se toho. Jezdí i spousta lidí z větších měst, kteří gastronomii rozumějí, a my jsme rádi, že jim u nás chutná. Dostali jsme se i mezi nejlepších asi sedm set českých restaurací roku 2012, které určuje Maurerův výběr Grand restaurant.

Co ještě chcete zlepšit?

Máme vlastní bylinkovou zahrádku, od příštího roku chci pěstovat i zeleninu. Pak musíme zapracovat na internetových stránkách. Chci, abychom lépe komunikovali se stálými klienty, abychom jim posílali měsíční nabídky a oni si mohli výlet k nám lépe naplánovat... Taky je třeba najít a ustálit pracovní tým, který by byl schopný dosáhnout našich ideí společně s námi. Tým pořád buduju a pracuju se svými lidmi. Nejvíce mě ubíjí, když se to nehýbe dopředu, když mám pocit, že už se toho nemůžou víc naučit. Žijeme v oblasti, kde se gastronomie dělá určitým způsobem, a já zaměstnávám lidi z okolí. Vůbec se jich nechci dotknout, protože často dělají svoje maximum. Jenomže to bohužel nestačí. Takže jsem už změnil taktiku – snažím se sem dostat lidi z dálky, motivovat je například finančně. Přijde k nám nový kuchař, velice šikovný kluk, byl u nás tři dny a už dokázal leccos změnit. Chtěl bych na něj starost o kuchyni přehodit, abych se pak mohl bavit jenom s ním a on pak s ostatními.

Měl Zdeněk Pohlreich pravdu v tom, že nasazujete nízké ceny?

Samozřejmě, že měl. Řekl mi spoustu věcí, které jsem hned zaváděl do podniku. Ceny byly můj velký problém, a protože se to stále učím, raději to nechávám na manželce, ta je razantnější.

Ceny musí být postavené tak, aby se z tržby dala zaplatit elektřina, plyn a další náklady. Za večer spotřebujeme třicet až čtyřicet svící a kupujeme čerstvé květiny, to všechno stojí hodně peněz a musí se to na ceně odrazit. Dnes si už dokážeme ceny nastavit tak, aby podnik vydělával, a peníze, které vyděláme, znovu investujeme. Chtěli jsme s manželkou investovat i do penzionu, ale nakonec šly peníze zpátky na hospodu, protože s ní pořád nejsem spokojený – chci kuchyni s moderní technologií. Samozřejmě si zajedeme na dovolenou nebo si uděláme krásný víkend a něco hezkého si pořídíme, ale jinak vracíme peníze zpátky do restaurace.

