



Předmluva

Tomáš v této knize popsal svou jedinečnou cestu, v níž nabízí často dosti upřímné, nepřikrášlené, 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 nejcennější 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