

EXECUTIVE CHEF RADEK DAVID

MEZI PRAHOU A KYJEVEM

Radek David dostal svoji první nabídku na pozici šéfkuchaře ve svých 29 letech. Přijal ji a stal se šéfkuchařem v pražské restauraci La Veranda. Setkání s Yurijem Kolesnikem, restaurátorem původem z Ukrajiny, který žije trvale v Česku, se pro Radka Davida a jeho kariéru stalo osudovým. Dnes je Radkovi 45 let a na starosti má tři restaurace v Česku a sedm restaurací na Ukrajině.



My jsme se s Radkem potkali u sklenky dobrého vína v jeho oblíbené La Verandě na pražském Josefově a vyzpovídali ho pro naše čtenáře.



Radku na vašem rondonu máte vyšito Executive chef. Můžete nám přiblížit, co vaše práce na této pozici obnáší?

Executive chef je šéfkuchař šéfkuchařů, je to šéfkuchař, který má pod sebou jednotlivé šéfy kuchyní (Head Chef), chcete-li šéfkuchaře. Kdybych vzal celou pyramidu, na vrcholu jsme já - Executive Chef, níže je Head Chef, což je šéf(kuchař) kuchyně každé jednotlivé restaurace ve skupině, který poslouchá to, co říká Executive Chef. Následuje Sous Chef (zástupce šéfkuchaře), Chef de Partie, Demi Chef a Commis chef. Dále se lidé v kuchyni dělí na specialisty na ryby, což je Poissonnier, na studenou kuchyni Garde Manger, Entremetier na přílohy a Pastry Chef cukrář.

Já na pozici Executive chef šéfuji třem podnikům u nás v Česku a sedmi podnikům na Ukrajině.

V každé z restaurací máme šéfa kuchyně Head Chefa, v pražské La Verandě je to Tomáš Huml v Babiččině zahradě to je Michal Šorf v restauraci The Bistro pak Jakub Katolický a na Ukrajině máme Head Chefa, který se tam stará o všechny naše restaurace. Tím je Tomáš Frištský, se kterým spolupracuji už 12 let.

Prostě sedím na více židlích současně. Například teď rozjízdim menu v La Verandě. Týden na to v Babiččině zahradě, pak jedu na soutěž a následuje odjezd na Ukrajinu. Jsou týdny, kdy rozjízdim menu ve třech podnicích najednou. V pondělí a úterý připravujeme menu v La Verandě, ve středu rozjízdim jídelní lístek, ve čtvrtek máme degustaci. V pátek a sobotu dělám pro The Bistro a v neděli je degustace tam. Další týden mě čeká příprava jídelních lístků pro Babiččinu zahradu, ve čtvrtek rozjezd menu a v pátek odjezd na Ukrajinu. Vše je o načasování, musím naplánovat termíny na dlouho dopředu, dle předem známých požadavků.

V restauracích pracujeme společně jako tým, já přináším nové myšlenky, nápady a nové chuťové kombinace. Cílem všech je připravit ten správný „wow efekt“, ať už je to způsobem chutí, servírování nebo designem na talíři.

Na své pozici se tedy určitě nenudíte. Co si můžeme představit vámi zmíněným „rozjezdem menu“? A jak často se nové menu „rozjízdí“?

Nové menu rozjízdim vždy v závislosti na sezóně a dostupných surovinách. Například je požadavek z Ukrajiny, kde mají vždy v březnu takzvaný Velký půst. A my rozjízdim postní menu (pozn. red.: někteří Ukrajinci se postí 40 dní před Velikonocemi, jedí jen zeleninová čistě veganská jídla, bez mléka a vajec a živočišných tuků, bez alkoholu a během té doby smí jen jedenkrát 150 gramů vařené ryby.). Pro mě to znamená, že tři týdny před začátkem postního období mám připravené a schválené menu. Hned po mém příjezdu na Ukrajinu se potkám s manažerem, pobavíme se, co vše ode mě potřebují, co vyřadíme z menu a podobně. Další den jdu na trhy, kde nakupuji. Kyjev, který má 5 milionů obyvatel, má přes 50 trhů. Trhy fungují každý den, kultura prodeje je samozřejmě odlišná, než jsme zvyklí, ale situace a hygiena se rok od roku zlepšuje. Mám už oblíbená místa a dodavatele. Podle toho, co jsem nakoupil následně i vařím.

Další dva dny vaříme a připravujeme degustaci pro vybranou degustační komisi, která se sejde. Pro La Verandu na Ukrajině to bývá můj šéf, manažer restaurace a třeba dva stálí hosté. Pro řetězec Fajna Familia, to je šest restaurací, je v degustační komisi šest manažerů, šéf a šéfová projektu. Komise hodnotí jako ve škole, přiděluje pokrmům body. Limit, aby bylo jídlo zařazeno do menu je maximální součet bodů mínus 15 %, pak je jídlo zařazeno do menu. Případně následuje opravná degustace.

Menu si můžeme představit jako kompletní nabídku na určité období: předkrmy, hlavní jídla i dezerty? Vše, co je/bude na jídelním lístku restaurace?

Ano, jde o kompletní menu, podávané v restauraci v konkrétním období. Víím dopředu, že zimní menu bude na tři měsíce a první jarní menu na měsíc. Potom, když začne sezóna chřestu, zařadíme další pokrmy s chřestem. Následuje první a druhé letní menu atd.

Znamená to tedy, že celou sezónu máte přesně rozplánovanou?

Musím to mít naplánované. Pro každou restauraci připravujeme 7 až 8 jídelních lístků ročně.

Dostanete se při všem tom cestování a administrativě ještě k vaření?

Samozřejmě, vaření miluji. Jídlo pro plánované menu sám připravím, uvařím, vyfotím a pošlu ochutnat majiteli a degustační komisi. Od nich dostanu další zpětnou vazbu a vyjádření. Doladíme drobnosti, chuťově vybalancujeme.

Tím je rozjezd menu hotový?

Určitě ne. Manažer připraví jídelní lístek. Já den až dva sedím u počítače a sepisuji recepty a přesné a podrobné technologické postupy tak, aby kvalita byla konzistentní a také kvůli surovinám. Jedno nové menu znamená až 30 stran receptů.

S týmem stanovíme přesný den uvedení menu, ten den je připravený i profesionální fotograf. V 9.30 začneme s týmem vydávat první předkrm, vše od přípravy až pod plating je pod mojí taktovkou. Když fotograf jídlo vyfotí, dostanou ho číšníci, kteří ho snědí a proberou s manažerem vinné párování. Když vydáme v kuchyni poslední jídlo, tak si sedneme s personálem a podrobně probíráme: Jak se to uvařilo? Co tam je za suroviny? Jaký je původ surovin a jejich zvláštnosti? Oni si dělají poznámky. Tak se zapouští nové menu.

To, co dnes dělá restauraci výjimečnou, je určitě spolupráce s kvalitními dodavateli a farmáři, kteří zásobují restauraci produkty na míru. Kde sháníte jednotlivé dodavatele pro restaurace v Čechách a na Ukrajině?

Na Ukrajině jsou stejně jako u nás místní dodavatelé, ale většina restaurací má svého nákupčího, který chodí na trhy a nakupuje. Večer mu pošlete objednávkový e-mail, takže přesně ví, jaká chcete rajčata a maso. On ráno sedne do auta a objíždí trhy.

Na Ukrajině se dělí ovoce i zelenina na importované a místní. V letní sezóně, když jdete do supermarketu, koupíte ukrajinská rajčata a můžete si vybrat mezi deseti druhy rajčat. Mikádo, býčí srdce, to jsou kilová, sladká, šťavnatá rajčata ne jako tady, kde celoročně kupujeme španělská rajčata, která jsou kulatá červená, ale taky tvrdá a nepoživatelná.

Na Ukrajině například koupíte hromadu telecího masa, kterého je v Čechách nedostatek. Také neprodávají kilo zadního za 100 Kč a svíčkovou za 600 Kč. Tam svíčkovou koupíte za 200 Kč, což souvisí s tím, že za vyšší cenu ho tam nikdo nekoupí. Odlišná je i kultura prodeje, maso nemá chlazení a podobně.

Mimo letní sezónu Ukrajinci většinu zeleniny dovážejí a vznikají tak paradoxy, kdy například 1,5 kg květáku stojí 180 Kč a za tu stejnou cenu můžu koupit kilo krásného očištěného telecího hřbetu.

A jak je to s dodavateli v Čechách?

V Čechách hledám dodavatele velmi složitě. Všichni mluví o Šumavě a zdejších farmářích. Před 10 lety jsem objednal celou Šumavu a sháněl farmáře a dodavatele. Naplánoval jsem si přesně trasu a jednotlivé zastávky. V 10 hodin jsem vyzvednul med a v 11 hodin pstruhu a dál potom jehněčí maso, sýry... Jednoduše, zabralo mi to celý den a já pak nestíhal další práci. Bohužel chybí logistický bod, kam by všichni farmáři dodali své zboží a zákazníci by přijeli a vyzvedli si ho na jednom místě. Případně by několikrát týdně přijaté objednávky zavezli do Prahy.

My u nás máme třeba farmáře, kteří zavážejí do Prahy jednou týdně. Problém je v tom, že když poptám třeba jehněčí kotlety, farmář se mě zeptá: „Co mám dělat se zbytkem.“ Všichni chtějí odběry, ale neumí dodat produkt na míru.

Problém je třeba i s candátem, lze ho koupit v Německu, Němci ho zase kupují od Poláků a ti zase od nás. Poláci koupí 200 kg candáta za 300 Kč, prodají ho Němcům za 400 Kč a my ho nakonec koupíme za 500 Kč! Je to tím, že Polák nakoupí u rybáře v obrovském objemu a ryby pak prodá dál. Kdyby rybář chtěl prodávat candáta napřímo, bude to pro lidi drahé.

Ale nakonec kvalitní surovinu seženete?

Samozřejmě, jen je to složitě. Nikdy bychom pro hosta nepřipravili jídlo z nekvalitních surovin. To je naše práce.

Vedle své práce pro Yurije Kolesnika se věnujete také publikační činnosti. Proč to děláte?

Rád předávám zkušenosti, hodně cestuji, mnoho jsem toho zažil a snažím se to předávat dál. Mám vlastní webové stránky www.radekdavid.cz, kde pravidelně publikuji.

Zajímám se také o vzdělávání nových kuchařů. Problematikou kuchařské profese se zabývám neustále a rozdělil bych jí na třetiny. První je škola, která učí teorii a připravuje pro praxi. Druhá část je praxe, kdy ve spoustě měst není kvalitní gastronomické zařízení, kde se může student něčemu naučit. Třetí problém jsou rodiče, kteří se nezajímají o to, co dělá jejich dítě a co se učí. Děti praxe nebaví, ale rodiče se nezajímají, co syna nebaví, a proč místo vaření vytírá podlahu. Nepřijdou za šéfkuchařem do provozu, promluvit si, nebo třeba urgovat ve škole, že student ve druháku stále škrábe jen mrkev.

Kdyby se můj syn učil kuchařem, tak zvednu telefon a zavolám svým kamarádům. První rok se bude učit u Honzy Punčocháře, druhý rok zavolám Zdeňkovi Pohlreichovi. „Hele Zdenku, můj syn byl rok ve fine diningu, chtěl bych, aby se dostal do masovky. Vezmeš mi ho na rok do Imperiálu?“ Další rok bych ho chtěl upíchnout na cukrárnu k Lukášovi Skálovi. Prostě bych se snažil, aby prošel různými provozy. Nemůže mi přece, jako rodiči být jedno, jestli syn dělá v masokombinátu a ohřívá párky. Každý rodič si může třeba podlévat knížky vytipovat a zavolat do třeba třílívčkových restaurací pokusit se pro své dítě zajistit kvalitní praxi. Nikomu nemůže vyhovovat, že v rámci praxe ohřívá syn nebo dcera párky v masokombinátu.

Mám poslední a trochu osobní otázku. Chtěl byste mít jednou svoji vlastní restauraci?

Většina šéfkuchařů, kteří jsou zaměstnaní, chtějí dělat fine dining. Složitá jídla z těch nejlepších a nejdražších surovin, což platí majitel. Ale jak má někdo vlastní hospodu, tak přejde na koncept bistra, protože matematika je neúprosná. Když budete vařit jednodušeji, nemusíte mít tolik kuchařů a personálu na servis. A taky víc lidí přijde do restaurace, kde jídlo stojí 250 než 500 korun.

Možná, kdybych vyhrál ve sportce a mohl si postavit dům s malinkou restaurací tak 20, 30 míst. Kdyby mi místo říkalo pane a nebyl bych v nájmu a vařil bych pro radost, moje žena by vítala hosty. Pěstoval bych si zeleninu a bylinky. To by se mi líbilo.

Ale já nesázím, mě baví to, co dělám. S panem Kolesnikem se známe 17 let, respektujeme se navzájem a to, co mi na začátku slíbil, do puntíku splnil. S takovými lidmi se dnes potkáte opravdu výjimečně. Nastartoval můj šéfovskou kariéru a já se mu to snažím splácet a vracet.

