Claudio La Carbonara s bochníkem sýra Gran Moravia při slavnostním otevírání jedné z pražských prodejen La Formaggeria Gran Moravia.

Claudio La Carbonara: Sýr je stále živý. Objevujete, poznáváte, učíte se...

Úsměv od rána do večera je podle něj devizou dobrého prodejce. Sám by mohl být vzorem. Pořád usměvavý a vstřícný, budící dojem, že nic není problém a vše se lehce vyřeší. Tak působí Claudio La Carbonara, ředitel úspěšného projektu sítě specializovaných prodejen La Formaggeria Gran Moravia. Čtyřicetiletý Ital, který pochází z obce Borgosesia v Piemontu v severozápadní Itálii, žije už roky se svou českou ženou a dvěma malými dětmi v Brně. Pracovně hodně cestuje a prací doslova žije. „Dřív ano, ale teď už ne. Není čas," směje se, když se ho ptám na vaření a koníčky, a zapáleně povídá o projektu sítě firemních obchodů.

Na začátek jedna zvědavá otázka. Jak jste se dostal do Česka a začal tu působit?
Po studiu v Itálii a ve Francii jsem v roce 2000 přijel do České republiky a pracoval jsem tu pro zahraniční obchodní řetězec. Pak jsem projevil zájem o práci pro firmu Brazzale, a nepočítám-li dvouletou přestávku, jsem ve firmě už osm let.

Co vám z Itálie chybí?
Česká republika je úžasná země, i když občas mi Itálie chybí. Hlavně kvůli dvěma věcem: mým rodičům a příbuzným, kteří tam žijí, a horám, které jsem miloval už jako dítě. Proto se do své rodné země každý rok vracím alespoň na týden. A pak je tu ještě jedna italská věc, bez které se neobejdu: káva. Doma mám klasickou moku a používám jenom italské kafe.

Umíte výborně česky, bylo těžké se naučit naši řeč?
Když jsem tu začal pracovat, potřeboval jsem se velmi dobře domluvit se zaměstnanci a to šlo jedině česky. Učil jsem se češtinu při práci, čtyři hodiny denně v jazykovém kurzu. Zvládl jsem to asi za čtyři měsíce, ale čeština je hodně těžký jazyk, takže pořád ještě neznám některá slova a někdy mi dělá problém gramatika.

Jakým jazykem se mluví u vás doma?
Směsí italštiny a češtiny. V mém případě, protože jsem pracoval v zahraničí, jsou jednotlivé věty takovým jazykovým mixem: italštinou, francouzštinou a češtinou. Když potřebuji nějaké slovo hned, je pro mě snazší využít všech jazyků, které znám. Mé děti, pěti- a sedmileté, se učí oba jazyky, čemuž jsem velmi rád.

Sníte o tom, že se dříve či později vrátíte do Itálie?
Abych řekl pravdu, tak mým největším snem je teď koupit si dům tady v Česku. Domek se zahrádkou, kde bych mohl trávit volný čas s manželkou a dětmi. Rádi trávíme čas venku, o víkendu si vezmeme kola a všichni společně vyrazíme do lesů kolem Brna. My jsme taková sportovní rodina, a to i proto, že moje manželka byla v národním týmu orientačních jezdců na horských kolech.

Když už mluvíte o manželce, jaké rozdíly jsou podle vás mezi Italkami a Češkami?
České ženy jsou mnohem praktičtější a bezpochyby méně komplikované. Jsou i méně posedlé perfektní domácností, raději se jdou projít, setkat s přáteli nebo tráví čas s rodinou, než aby byly doma a uklízely nebo stály hodiny u plotny. I když i to se teď mění, protože kuchařské umění baví stále více lidí. Doufám, že i díky našim obchodům.

Mluvme o obchodech La Formaggeria Gran Moravia. Jaké byly začátky projektu sítě vlastních prodejen?
V roce 2007 jsme otevřeli první obchod v Olomouci. Byl to takový první experiment, abychom zjistili chutě a přání českého zákazníka. Od začátku to byla fascinující práce, protože tady jsou lidé zvyklí nakupovat jen v supermarketech a museli objevit nový způsob nakupování potravin. Skutečný rozjezd projektu nastal v roce 2010, kdy Roberto Brazzale na základě zkušenosti z Olomouce vymyslel nový model La Formaggeria Gran Moravia a začali jsme otevírat prodejny po celé České republice.

V sedmi větších českých městech už úspěšně funguje deset specializovaných prodejen. Co stojí za jejich úspěchem?
Za tímto úspěchem je jednoduchá rovnice: máme nejvyšší kvalitu na trhu a dobré ceny, protože obchody jsou řízeny přímo výrobcem. Druhým faktorem úspěchu je bezpochyby pultový prodej, flexibilní systém, který umožňuje vyhovět všem požadavkům zákazníků. A nezapomeňme také na extra čerstvé výrobky, které jsou denně dodávány z naší sýrárny. Navíc sortiment výrobků dokáže uspokojit všechny chutě a je i pro všechny peněženky. Základem je role prodavačů, jejichž zaučení věnujeme maximální pozornost, jejich schopnosti, srdečnost, ochota a atmosféra, která vládne v obchodech. Dobře přístupná lokalita je důležitá, ale personál je nejdůležitější. Zákazníci nás vyhledávají nejen proto, že naše vlastní výrobky jsou čerstvé, dobré a za přijatelnou cenu, ale i proto, že se v obchodech cítí příjemně. První dojem a pocit zákazníků je hodně důležitý. Stejně tak je důležité stále tento dobrý první dojem potvrzovat.

Které produkty stojí za to, aby člověk prodejnu neminul bez návštěvy?
Určitě na prvním místě Gran Moravia! Mimo jiné teď nabízíme omezenou kolekci výjimečných bochníků Gran Moravia Riserva, které zrály až 24 měsíců a jsou k dostání jedině v síti našich prodejen. Pak také máslo, které je vyráběné úplně jinak než běžné máslo. Je extra čerstvé, balené přímo na prodejnách a při prodeji staré jen několik dnů. Samozřejmě čerstvé sýry – ricotta, caciotta, giuncata, a budeme přidávat další. Naše jogurty skýtají velký potenciál a zajímavé jsou i výrobky z Itálie, například těsto na pizzu.

Mohou se zákazníci těšit na otevření dalších specializovaných prodejen?
V říjnu nás čeká stěhování brněnské prodejny do krásných, mnohem větších prostor. Nová prodejna bude téměř naproti stávajícímu obchodu, který už kapacitně nevyhovoval potřebám zákazníků. Chystáme se brzy otevřít ještě prodejnu v brněnském nákupním centru Olympia a další dvě v Praze, kde už tři naše obchody úspěšně fungují, a plánujeme stěhování olomoucké prodejny do větších prostor. Naším plánem je otevřít alespoň čtyři nové prodejny ročně s použitím větších prostor.

Rozšíříte také nabídku?
Naší politikou je stále rozšiřovat nabízené výrobky, a to i na základě požadavků od zákazníků. Například máme nově v sortimentu zajímavé ovčí sýry dodávané přímo od italského výrobce a nabídneme ještě italské marmelády. Důležité ale je, že stále a průběžně přicházíme s vlastními novinkami vyráběnými přímo v Orreru.

Považujete se za znalce sýrů?
Ne, to nepovažuji. V sýrařském odvětví se totiž musíte učit celý život. Italové a Francouzi, dvě sýrařské velmoci, mají neskutečné množství sýrových specialit a nové stále vznikají. Spousta malých výrobců v italských horách a náhorních rovinách vyrábí sýr existující právě jen v té konkrétní malé lokalitě. Není ani možné znát je všechny. Teď jsem třeba objevil nového dodavatele úžasných ovčích sýrů z Toskánska, kterého jsem dosud neznal. Sýr je stále živý. Pořád objevujete, poznáváte a učíte se.

15 otázek pro... Claudio La Carbonara

Znamení
Beran.

Oblíbená barva
Červená.

Co jste jako dítě chtěl v dospělosti dělat?
Instruktora lyžování.

A dnes, co chcete jako dospělý dělat?
To, co dělám nyní. Je to práce, kterou mám rád, baví mě a s nikým bych neměnil.

Co je první věcí, kterou děláte ráno?
Udělám kávu, striktně po italsku.

Kniha, která se vám nejvíc líbila?
Da Vinciho kód.

Poslední pěkný film, který jste viděl?
Cinderella man.

Jaké vlastnosti si na lidech nejvíc ceníte?
Spolehlivosti.

A co nejvíc nesnášíte?
Lenost.

Vaše největší slabost?
Hrozně dlouho mi trvá, než se rozhodnu.

A vaše největší přednost?
Pořád se snažím co nejlépe využít čas.

Vaše nejoblíbenější italské jídlo?
Lasagne.

A české?
Svíčková.

Nejšťastnější den vašeho života?
Když jsem se v roce 2002 dozvěděl, že se vrátím za prací do České republiky.

Nejkrásnější dar, jaký jste dostal?
Bezpochyby mé děti.