

VLA DIM IRLI SAK

U NAŠIM BI UVJETIMA BANKROTIRALI I VRHUNSKI SVJETSKI RESTORATERI

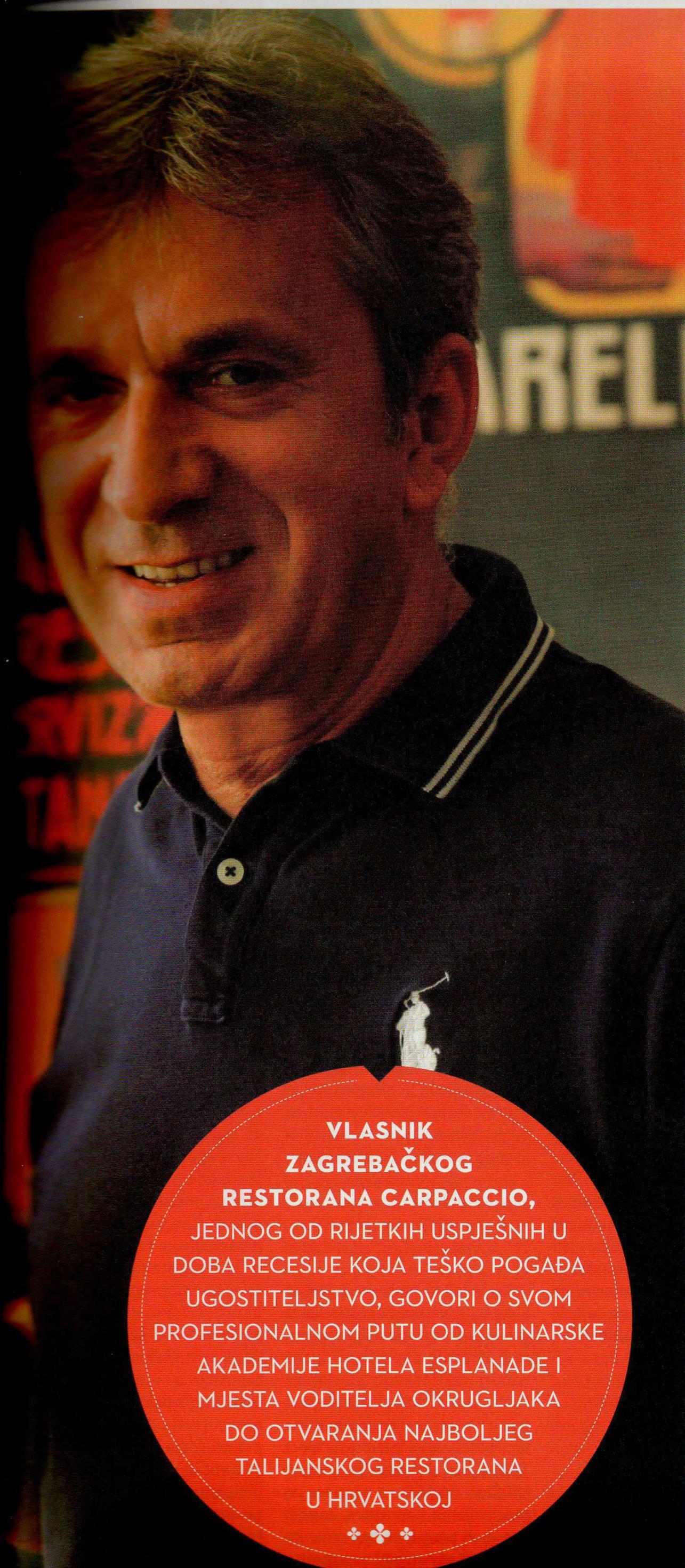


RIZA IMA I DOBRU STRANU: PRIRODNO FILTRIRA DOBRO OD LOŠEG, KVALITETNO OD NEKVALITETNOG, izoštava

tržišne kriterije i potiče kompetivnost. Ugostiteljstvo i trgovina plaćaju najveći ceh recesijskih tegoba, a jednodušna je ocjena da su razdoblja uspješnog poslovanja i ekstraprofita u tim djelatnostima nepovratno prošla. Lančanu reakciju masovnih bankrota

pravi talijanski restoran u Zagrebu, predvođen Vladimirom Lisakom, jednim od najiskusnijih i najuglednijih ugostitelja na ovim prostorima. U godinama pune profesionalne zrelosti (rođen 1957.), Lisak se, u vrtlogu gospodarske krize, odlučio otvoriti vlastiti restoran, imajući na umu iskustvo stečeno na prestižnim ugostiteljskim pozicijama, od glasovite eno-gastro akademije hotela Esplanade do kulturnog Okružnoga. Osim toga, u Lisakovoj je





**VLASNIK
ZAGREBAČKOG
RESTORANA CARPACCIO,
JEDNOG OD RIJETKIH USPJEŠNIH U
DOBA RECESIJE KOJA TEŠKO POGAĐA
UGOSTITELJSTVO, GOVORI O SVOM
PROFESIONALNOM PUTU OD KULINARSKE
AKADEMIJE HOTELA ESPLANADE I
MJESTA VODITELJA OKRUGLJAKA
DO OTVARANJA NAJBOLJEG
TALIJANSKOG RESTORANA
U HRVATSKOJ**



Carpaccio u Teslinoj ulici u Zagrebu, krizi unatoč, dobro posluje, a nametnuo se i kao mjesto ne samo uzorne i uvijek dobro prihvaćene talijanske kuhinje, nego i prostor društvenosti i šarmantne ugodajnosti s prepoznatljivim građanskim štihom, što je zagrebačkoj publici tradicionalno iznimno važno. Dakle, mjestom za poželjni i privlačni izlazak.

AKADEMIJA: *Kako ste se, u doba rastuće gospodarske krize, nakon sigurna mjesta voditelja restorana Okrugljak, odlučili na otvaranje vlastitog lokala?*

→ U proljeće 2009. odlučio sam napustiti restoran Okrugljak, u kojem sam proveo gotovo cijelo desetljeće. S gospodinom Božom Crnjcem, vlasnikom, imao sam iznimno korektan poslovni odnos i odlično smo surađivali, ali meni su trebali novi poslovni izazovi i tako sam, bez ikakva plana B, odlučio sebi priuštiti polugodišnju stanku. Putovao sam po Hrvatskoj, bio i u Americi mjesec i pol, prikupljao nova profesionalna iskustva i razmišljao što ću dalje. U međuvremenu sam dobio mnogo zanimljivih ponuda za vođenje različitih lokala, a puno me ljudi pitalo i zašto ne bih otvorio svoj restoran. To me potaknulo na ozbiljna razmišljanja o tome da se nakon više od trideset godina rada osamostalim i napokon pokušam razvijati vlastiti ugostiteljski koncept. Razmišljao sam o Cantinetti u Teslinoj ulici, o Platonu u Centru Kaptol, kroz glavu su mi prolazile različite kombinacije, ali sam otpočetak znao da želim talijanski restoran. Nakon četveromjesečnog dogovaranja o vrlo kompliciranom postupku najmanje naposljetku sam ušao u prostor Cantinette, koja je u međuvremenu bila zatvorena, i u partnerstvu s Mariom Kovačevićem počeo preuređivati lokal koji sam nazvao Carpaccio. Otvorio sam ga, nakon mjesec i pol dana preuređenja, 1. prosinca 2010. godine.

AKADEMIJA: *Imali ste otpočetak jasnu viziju što bi Carpaccio trebao biti?*

→ Konceptijski sam bio potpuno pripremljen za ostvarenje svoje vizije. Desetljećima sam po svijetu prikupljao svu moguću dokumentaciju vezanu uz takav projekt, sustavno posjećivao restorane i klubove i prikupljao ideje, a dok se prostor preuređivao poslao sam budućeg kuhara u Ameriku na usavršavanje. Talijansku

najpristupačnijom, jer ponudom ribe, mesa, tjestenina, salata i povrća zahvaća publiku svih profila, poznata je i cijenjena i našim gostima vrlo bliska, a vrlo je dobro prihvaćaju i stranci. Stoga je moj izbor upravo talijanske kuhinje bio nedvojben. Talijanski restorani, osim toga, odlično funkcioniraju po cijelom svijetu. Bio sam svjestan da otvaram lokal u vrijeme duboke krize i smanjene kupovne moći i napravio sam preciznu kalkulaciju, stavljajući na papir sve poznate elemente, i prihodovne i rashodovne. Tek kad sam napravio vrlo studioznu kalkulaciju, koja se poslije s manjim odstupanjima potvrdila u praksi, odvažio sam se na zahtjevan posao vođenja restorana. Danas je u ugostiteljskom biznisu iznimno važno raspolažeš li vlastitim prostorom ili ga unajmljuješ. Plaćanje najma stavlja vlasnika restorana pred mnoga iskušenja i treba biti iznimno mudar da bi se u takvim okolnostima održala "glava iznad vode".

AKADEMIJA: Tko su ljudi u vašem najužem stručnom timu?

→ Tridesetogodišnji voditelj restorana Boris Prosenica učio je je uz mene još na Okrugljaku, izvrsno se snalazi u vođenju restorana, dobro komunicira s gostima i kad mene nema funkcionira potpuno samostalno, posve u skladu s urbanom kulturom koju predstavlja Carpaccio. Samozatajni šef kuhinje Marko Dodik - tridesetak mu je godina - potječe iz Esplanadine škole, a radio je u Italiji, Francuskoj, Njemačkoj i Americi. Među vodećim je hrvatskim kuharima, a pravi je majstor u pripremi tjestenina i rižota.

AKADEMIJA: Kako ste zamišljali uređenje interijera? Jeste li imali vlastitu ideju ili ste se prepustili stručnjacima?

→ Smatrao sam da interijer mora biti jednostavan i ugodajan. Arhitekt Martin Pohl posve je razumio i prihvatio moje ideje o uređenju lokala s pedesetak sjedaćih mjesta i naposljetku smo obojica bili zadovoljni. U Carpaccio se može doći i u odijelu i u casualu, ali gost se uvijek mora dobro osjećati. Pouzdano znam kako sterilno uređeni lokali nemaju budućnost, u to sam se mnogo puta uvjerio putujući svijetom, a za čestih boravaka u Italiji imao sam prilike vidjeti kako samo ugodajni prostori "s dušom" privla-



Šef kuhinje Marko Dodik i voditelj restorana Boris Prosenica

AKADEMIJA: Kako ste koncipirali ponudu?

→ Po uzoru na vrhunske talijanske restorane. Ugostiteljstvo je živa scena na kojoj se neprestano nešto događa: mijenjaju se prehrambene navike, jelovnici, kupovna moć, ukusi, proširuju se gastronomske spoznaje... sve to treba imati na umu misli li se lokal voditi kvalitetno i uvažavajući suvremene trendove. Jednako je tako važno dobro poznavati i vinsku scenu, uvoditi novitete, sugerirati gostima optimalno sjedinjenje hrane i pića, respektirati individualne ukuse i okuse. U protekle dvije godine sedam sam puta mijenjao kartu, prilagođavajući je sezonskim potrebama, ali i novim trendovima u talijanskoj kuhinji. Valja imati na umu da se zagrebačka ugostiteljska ponuda u posljednja dva desetljeća poprilično internacionalizirala, da danas imamo kineske, tajlandske, meksičke, francuske i ne znam kakve sve restorane, pa da stoga i talijanska kuhinja koju mi nudimo mora biti na visokoj razini i da ne smije zaostajati za najboljim talijanskim restoranima. Uzor su mi uvijek bili samo najbolji restorani i vrhunske kuhinje.

AKADEMIJA: Pod gastronomskom internacionalizacijom često se kriju samo neuspješni surogati, osobito kad je riječ o talijanskoj kuhinji. Kako ste se tome othrali?

→ U početku smo nudili provie-

novitete. Talijanska je kuhinja vrlo zahtjevna jer se tjestenine i rižoti pripremaju isključivo nakon narudžbe, malo se toga može pripremiti unaprijed, a moje je ugostiteljsko načelo da nudimo samo svjež, dakle ono što je taj dan bilo u ponudi na placu ili u ribarnici. Sezona nam bitno određuje jelovnik, primjerice tartufi, šparoge, artičoki, bob, vrganji itd. Mi smo gradska lokacija i naša je publika vrlo rafinirana: poslovni ljudi, diplomati, stranci, ljudi s područja kulture, umjetnosti, sporta, javnog života općenito, dakle posjetitelji koji formacijski pripadaju građanskoj kulturi i građanskim navikama življenja, znaju što naručuju i ispravno ocjenjuju ono što dobivaju. Terasa se, kao i u cjelokupnom zagrebačkom ugostiteljstvu, pokazala punim pogotkom, gosti jednostavno vole sjediti na otvorenom, a cijela je Teslina ulica živnula zahvaljujući ugostiteljstvu.

AKADEMIJA: U otežanim uvjetima poslovanja nije lako zadržati kvalitetu i postojanost. Uspijevate li u tome?

→ Temeljni su problem zagrebačkog pa i hrvatskog ugostiteljstva visoki troškovi, od najma prostora i poreznih davanja do cijena namirnica. U takvim bi uvjetima bankrotirali i mnogi vrsni ugostitelji u visokorazvijenim zemljama neusporedivo veće kupovne moći. To je u nas, doslovce, postalo neizdrživo, od davanja na plaće do precijenjenih namirnica. Zagreb

prilagodbe gostu. Važan je profesionalni odnos i istančan osjećaj za komunikacijsku mjeru, maksimalna tolerancija i vrhunska uslužnost, jer samo to, uz neupitno kvalitetnu ponudu, jamči uspješno poslovanje. Mi smo na sceni radi gostiju, a ne gosti zbog nas, to je poučak koji nikad ne smijemo zaboraviti. S druge strane, vrhunska se usluga uvijek vraća dobrim. U tome vidim objašnjenje naše uspješnosti.

AKADEMIJA: Vaš je profesionalni put koliko respektabilan, toliko i konvencionalan. Kako ste počeli?

→ Kao petnaestogodišnjaku sa završenom osnovnom školom nije mi baš bilo posve jasno u kakvu bih se školu trebao upisati, privlačilo me crtanje pa sam razmišljao o Školi primijenjenih umjetnosti, ali sam se naposljetku, 1972., upisao u ugostiteljsku školu. Već na prvoj godini školovanja upućen sam na praksu u hotel Esplanade, gdje sam se susreo s meni dotad nezamislivom unutarnjom rakošite monumentalne zgrade, u koju se većina Zagrepčana nije usudila ni ući. Bio je to dašak Zapada za kojim se toliko žudjelo u to doba, od gastronomskih specijaliteta do šampanjaca i viskija: u Esplanadi je sve bilo drukčije od onoga izvan njezinih vrata. Praksu sam počeo s pranjem čaša i pripremom stolova za doručak, da bih poslije postupno preuzimao i odgovornije poslove posluživanja doručka ili objeda.



CARPACCIO BUFALA

0.55KG bifteka • 0.10KG rikole •
maslinovo ulje • 0.40KG bufala
mozzarella • sol • papar •
kapari • aceto balsamico

Meso bifteka lijepo oblikujemo u prozirnoj foliji, stisnemo i zamrzemo. Kad se meso smrznulo, režemo ga na mesoreznicu i slažemo na tanjur koji smo prethodno pošćkropili maslinovim uljem. Složeno meso začinićmo soli i paprom, narežemo mozzarellu, a rikolu u jednoj posudi začinićmo aceto balsamicom, maslinovim uljem, soli i paprom, dobro promiješamo i složimo na četiri tanjura na kojima je narezan biftek. Narezanu mozzarellu stavimo na rikolu, još malo posolimo, popaprimo i zalijemo maslinovim uljem. Tada je jelo spremno za posluživanje.



LINGUINE CON PESTO ALLA GENOVESE

0.50KG linguine • 1 VEZICA svježeg
bosiljka • 0.10KG pinjola • 0.10KG
sira grana padano • 0.10KG sira
pecorino (ili nekog drugog suhog
ovćjeg sira) • 0.20L maslinovog ulja
• sol • papar • češnjak

Svježi bosiljak (samo listiće), pinjole, sir grana padano, sir pecorino, maslinovo ulje, češnjak, sol i papar stavimo u jednu posudu i dobro izmiksamo štapićnim mikserom do kašiće. Kada smo to napravili stavimo linguine kuhati i nakon 11 minuta ih izvadimo i ocijedimo, pa u tavi promiješamo s pestom i dodajemo sol i papar po želji pa serviramo. Stavimo na rikolu, još malo posolimo, popaprimo i zalijemo maslinovim uljem. Tada je jelo spremno za posluživanje.

i džemova i niz drugih novina dotad nepoznatih u našem hotelijerstvu. Osoblje hotela kontinuirano je odlazilo na specijalizaciju i učenje jezika u prestižne hotele u inozemstvu i svoja novostećena iskustva primjenjivalo u Esplanadi. Svi najveći uglednici koji su posjećivali bivšu državu odsjedali su u Esplanadi, a hrana im je posluživana u kobaltnom posuđu, uz uporabu srebrnog jedaćeg pribora... Ostao sam na praksi i drugu i treću godinu školovanja i postupno su mi povjeravani sve zahtjevniji poslovi. Esplanada je tada imala restoran Rubin, Tavernu, prvi casino, Diamond Bar, salone na katu, Smaragdnu dvoranu... bila je apsolutna hotelijersko-ugostiteljska avangarda u bivšoj državi. U dobi od osamnaest godina otišao sam na odsluženje vojnog roka i nakon toga se vratio u Esplanadu.

AKADEMIJA: *Kako ste napredovali u poslu?*

→ Postupno sam napredovao, od konobara i room servicea do jednog, drugog i trećeg restorana, od voditelja Diamond Bara, što je potrajalo desetak godina, do voditelja Bistrea. Diamond Bar bio je osobito popularan, s izvrsnim programom glazbenih i plesnih događanja, modnih revija i drugih priredaba, mjesto na koje se moglo doći na čašu vina ili šampanjca i uživati u rafiniranom ugođaju. Takvog mjesta danas više nema u Zagrebu. U Esplanadi sam, s kraćim prekidom, bio zaposlen od 1975. do 1999. godine, gotovo četvrt stoljeća, neprestano se usavršavajući, stjećući nova znanja i iskustva u toj našoj najvažnijoj hotelijerskoj i kulinarskoj akademiji u kojoj su bili zaposleni vrhunski stručnjaci. Nakon Esplanade priuštio sam sebi kraći prekid u poslu, nakratko sam bio u Njemačkoj kod prijatelja, vlasnika malog hotela, a nakon toga sam se, početkom studenog 2000., zaposlio kao voditelj poznatog zagrebaćkog restorana Okrugljak.

AKADEMIJA: *Je li to bila velika promjena?*

→ Prvih mjesec dana samo sam promatrao situaciju, pokušavajući pohvatati sve konce poslovanja. Iako mi je vlasnik restorana Božo Crnjac namijenio uredski prostor, ja sam cijelo vrijeme boravio u restoranu i nastojao proniknuti u svaki

od svatko od nas ono što nam bolje zna. Malo-pomalo uređivali smo restoran, vrt, pribavljali novo posuđe i čaše, obogaćivali menu i vinsku kartu, perfekcionirajući posao u svakom detalju. Rezultat te suradnje bio je porast prometa, uspješno poslovanje i izgradnja imidža Okrugljaka kao prijateljskog restorana koji nudi vrijednost za novac i njeguje zagrebaćku kulinarsku tradiciju. U kreativnom smislu imao sam odriješene ruke, gospodin Crnjac imao je puno povjerenje u mene i moje sposobnosti, a ja sam to u poslu uvijek nastojao opravdati. U Okrugljaku sam radio punih devet godina, do 2009. Restoran je dobro poslovao, posao je bio opsežan i zahtjevan, osobito vikendom, sjećam se jedne nedjelje kad su radila 23 konobara... Ipak, kad sam osjetio da sam u kreativnom razvoju donekle ogranićen postojećim okolnostima, počeo sam razmišljati o odlasku.

AKADEMIJA: *Zagrebaćka restoranska scena, osim časnih iznimaka, na silaznoj je putanji. Slažete li se s takvom ocjenom?*

→ Smatram da u Zagrebu postoji nekoliko dobro vođenih lokala, u kojima se kvalificirani ljudi sustavno brinu o kvaliteti ponude i kojima upravljaju stručnjaci koji imaju viziju razvoja. To su, primjerice, Takenoko i njegov voditelj Mario Minder, Mano i njegov vlasnik Zlatko Đaković, Appetit City sa Sanjom Cabalier, Dubravkin put na čelu s Božom Crnjcem, neki obiteljski restorani kao što je Grgosova spilja u Samoboru itd. Nestanak ili osipanje srednje klase, koja je redovito posjećivala restorane, nanio je težak udarac ugostiteljstvu. Kad bi ta srednja klasa bila u prigodi da jednom na tjedan odlazi u restoran, hrvatsko bi ugostiteljstvo procvatilo; sada je to svedeno na jedan izlazak na mjesec ili na izlaske samo u posebnim prilikama. No, uvijek se trebamo sjediti razdoblja osamdesetih, kad je ugostiteljska ponuda bila više nego skromna, a tek je Univerzijada 1987. bila prava prekretnica, nakon koje je oživio noćni život u Zagrebu, otvoreno je mnogo kafića, pojavili su se prvi specijalizirani restorani, uključujući i one s internacionalnom ponudom. Razvoju eno i gastro scene u novije su doba znatno pomogli i mediji koji su je popularizirali i ocjenjivanjem izoštrili kriterije. Uspješnim kuharima i voditeljima

u sebi i razvijaju se, jer oni su temelj gastronomske scene. Pravi je primjer za tu razvojnu filozofiju Istra, koja je u tome najuspješnija i koja uvažava da je publika danas gastronomski i enološki mnogo obrazovanija nego prije. Ugostitelji danas često griješće u nabavi preskupe opreme, koju poslije pretaću u cijenu ponude, dok su u inozemstvu trendovi posve suprotni: ulaže se u kvalitetu ugostiteljske ponude i osposobljenost osoblja, dok su izgled interijera i oprema u drugom planu.

AKADEMIJA: *Kakva je cijena bavljenja uspješnim ugostiteljstvom, na koji način ono utječe na privatni život?*

→ Cijena bavljenja uspješnim ugostiteljstvom vrlo je visoka. Slobodnog vremena, blagdana i vikenda, jednostavno nema, to je nepoznata kategorija u životu ugostitelja. Volim se zabaviti, provešćiti, opustiti i putovati, ali posao je uvijek na prvome mjestu. Dva do tri puta na godinu putujem u inozemstvo, to smatram svojom profesionalnom obvezom, i s tih se putovanja uvijek vratim s novim idejama i iskustvima koje nastojim primijeniti u svom restoranu. Nedavno sam svog slastičara vodio u Italiju, u jednu vrhunsku slastičarnicu, da vidi kako se radi pravi tiramisu.

AKADEMIJA: *Poznati ste i kao vrsni poznavatelj vina. Kakva je uloga vinske ponude u uspješnom restoranskom poslovanju?*

→ Velika. Kao i o hrani, gosti sve više znaju i o vinu i o sljubljanju hrane i pića. Za hrvatsko je ugostiteljstvo iznimno važan ubrzan razvoj hrvatskog vinarstva. Prije dva desetljeća i Slovenija nam je u tom pogledu bila nedostižna, a danas smo s njom u ravnopravnoj tržišnoj utakmici. Vinari i vinogardari shvatili su bit poslovne politike, mnogo ulažu u podrumarstvo, suvremenu tehnologiju i angažiraju vrsne enologe, bez čega je danas teško zamisliti tržišno nadmetanje. U svom sam talijanskom restoranu donekle limitiran ponudom samo onih talijanskih vina koja uvoznici plasiraju na naše tržište. Jednako je velik problem i nabava određenih namirnica, ali se nadam da će se ulaskom u EU ta situacija promijeniti na bolje. Siguran sam da je samo vrhunska kvaliteta залог uspješnog poslovanja i uvjet opstanka na hirovitom tržištu. ✕