Vlastně jsem se s nima ani nemusel bavit. Jsem velkej šéf a tyhle formální hovadinky zařizuje sekretářka. Jenomže ta zrovna v kanceláři nebyla. Anglicky jsem odpověděl na pozdrav a začal si ty dva otypovávat. Páreček tak něco kolem čtyřicítky. On zrzavej jak liška, ona trochu obtloustlejší bruneta. Nejspíš Norové, nebo Finové. Valili oči na stěnu s fotkama a reklamníma letákama, zkoumali vyřezávaný dřevěný židle, s nadšením si prohlíželi figuríny dvou trempů. I mě obdařili pohledama plnejma obdivu a očekávání. Se ví, že něco podobnýho ještě neviděli. Tremping je ryze česká specialita a trempskejch cestovních kanceláří je poskrovnu. Mimochodem - všechny vlastním já. Rozhodl jsem se, že jim trochu zvednu cenu. Jsou tak natěšený, že si toho ani nevšimnou. Zazubil jsem se na ně od stolu, odložil si dýmku a začal konverzaci.
Nenucenej, neformální, téměř kamarádskej přístup k zákazníkovi, dokonale navozená atmosféra dobrodružství a souznění s přírodou, stejně jako perfektně vyškolenej personál je tajemstvím mýho úspěchu. Od roku 2005, kdy jsme vstoupili do EU, se mi podařilo rozjet 15 cestovních kanceláří po různejch koutech republiky. Spolupracuji s dvaceti dalšíma cestovkama a můj roční obrat je něco kolem osmnácti milionů. Nechci se chlubit, ale jsem nejlíp placenej profesionální tremp na světě. Jó, před šesti rokama se mi o něčem podobným ani nesnilo. Byl jsem zdeptanej třicetiletej chlap znechucenej dobou a životním stylem s podprůměrnejma vyhlídkama do budoucnosti. Prakticky jediný, co jsem uměl, bylo jezdit na vandry - perfektně zabalenej bágl; stoprocentní orientace v terénu; kytky, houby, ptáky, brouky... - v malíku; reprezentativní lasování a hra na kytaru... S tou-hle kvalifikací bych mohl tak akorát dělat skautskýho vedoucího. Co bych si nasyslil na dotacích, to bych měl. Bohužel mám vrozenou alergii na stejnokroje a organizace všeho druhu. Víkend co víkend, ať už jsem se potuloval po brdskejch monokulturách, křivoklátskejch listnáčích, nebo po kopcích Českýho středohoří, jsem se zoufale snažil vymyslet, jak se dostat ze smrtícího stereotypu. Jak to udělat, aby člověk nemusel dělat a mohl si dělat, co chce. Tenhle základní životní problém trápí nejspíš většinu trempů. Jenomže já byl první, kdo vymyslel řešení. Ležel jsem zrovna na louce u Nežárky, díval jsem se na hvězdnatý srpnový nebe a v duchu přemlouval svoje pasivní múzy k polibku. Jedna si konečně dala říct. Pozvolna mě začaly napadat otázky, vzápětí přicházely odpovědi a řešení bylo na světě. Jaká práce by mě bavila? - Žádná, případně jezdit na vandr a brát za to peníze. Na čem se dá v dnešní době nejvíc vydělat? - Na cizincích - otevíráme se Evropě. O co by měli cizinci největší zájem? - O něco, co sami nemají. Čeho by se dalo využít? - Trendu - návrat k přírodě. Co cizince zaručeně přitáhne? - Neokoukaný dobrodružství. I zrodila se první Trempská cestovní kancelář s.r.o. Netvrdím, že šlo všechno hladce. Zápasil jsem s angličtinou, narážel na nepochopení u ostatních cestovních kanceláří, který jsem potřeboval pře-mluvit ke spolupráci. Nikdo se na mým projektu nechtěl podílet, sponzoři vymřeli. Všichni mě měli za pitomce z okraje společnosti. "Jak může to zelený lesní zvířátko očekávat, že zaujme náročný prachatý západňáky?"
Nevzdal jsem to. První vandry se zákazníkama nebyly, pravda, nejprofesionálnější. Pořád se vynořovaly problémy a doslova "za pochodu" se musely řešit. Všiml jsem si, že v krizovejch situacích mi vydatně pomáhaj moje psychologický dovednosti. Když mu i tu největší krizi dokážete naservírovat jako úžasnej zážitek, s kterým se může doma vytáhnout a kterej byl vlastně v plánu, dá vám ještě dýško. Každej další vandr byl vydařenější a vydařenější. Poptávka začala převyšovat nabídku a já s radostí přibral nový zaměstnance. Svoje podnikání jsem postavil na propracovaným jednání s lidma a vyplatilo se mi to. Přizpůsobil jsem se národnosti,

temperamentu, náladě, situaci... Často se stává, že se na vandru se zákazníkem natolik sžijeme, obzvlášť když zařídím pikantní zatčení vojenskou policií, že naše přátelství pokračuje ještě dlouho po vandru.
Zdarma jsem nabídl svoje služby redaktorům několika významnejch časopisů z různejch evropskejch zemí. To mi zajistilo skvělou mezinárodní reklamu. V Praze se objevila moje první moderní kancelář v trempským stylu, pak další a další i mimo Prahu.
Oba chrochtali nadšením, když jsem jim dovyprávěl, co naše kancelář nabízí a jak vypadají námi pořádané akce. Dojednali jsme termín, předběžnou cenu a sepsali smlouvu. Konečně se ve dveřích objevila sekretářka. Oslňující úsměv, brilantní angličtina, profesionální jednání, k tomu dva copánky, hnědý šortky, batikovaný zelený tričko, trekový sandále... - to vše báječně zapadající do prostředí naší netradiční kanceláře. Ujala se zákazníků a odvedla je do podzemní místnosti, kde se jim bude věnovat další pracovník - expert na vybavení. Pomůže vybrat oblečení, batoh, ešus... a podá základní informace. "Je libo vypadat jako tramp z divokýho západu? Nebo dáváte přednost krajánkům? Ach tak, vy nevíte, co to je, milerádi vysvětlíme" - mám skvělé zaměstnance. Za několik minut se Vimpi (sekretářka) vrátila s úsměvem na tváři. "Chtěj vypadat jako skauti, to zas bude mít Rejdy radost. Minule ho nějaký dvě americký "sestry" zkoušely celej víkend z historie skautingu." Musím uznat, že občas to nemáme lehký. Kromě světovejch jazyků, psychologie, společenskýho přehledu a trempskejch znalostí, musíme mít našprtanou historii a specifika všech trempům příbuznejch skupin, a to i těch, který nejsou naší povaze zrovna blízký. "Tak je přiděl Myšákovi. Ten na skauty nedá dopustit." Vimpi jenom bezradně pokrčila rameny. "To jsem původně chtěla, jenomže Myšák má teď čtrnáct dní volno. Vyfasoval bandu pěti mladejch Němců. Ohákli se jako amíci a už mezi dveřma diskutovali o budíčku a plánovali vojenskej režim. Ty bys je náhodou nechtěl - ty Finy?" "Tak to ne, holka, to na mě nechtěj. Už jsem dva měsíce neviděl kus pořádnýho betonu, jsem v jednom kuse v lese a příští pondělí vyjíždim na další tah na celej měsíc. Nechtě mě oddechnout." Usoudil jsem, že bych se měl někam vytratit, nebo zase podlehnu osobnímu kouzlu Vimpi a z do-volený nebude nic. Ta holka má úžasnej talent prosadit všechno, co si vezme do hlavy. Stejně už jsem v kanceláři vyřídil, co bylo potřeba. Elegantně jsem náš rozhovor zakončil a vyrazil do ulic vzdát hold konzumnímu způsobu života. Kina, divadla, obchody, bazény, kurty, počítače, televize, teplá voda, elektřina - ó radosti života!