

## CEO Stephen Kerslake - Trần Đăng Đoàn: Cặp song tấu Anh - Việt và mối thâm tình với ẩm thực

Trên thế giới, nhiều người không chọn quê hương mình để khởi nghiệp. Stephen Kerslake là một trong số đó khi kết hợp được với người bạn Việt Nam cùng chí hướng, anh Trần Đăng Đoàn.

25/03/2016 08:56

Stephen Kerslake bắt đầu biết đến Việt Nam vào năm 1997, khi nhận lời mời làm giám đốc ẩm thực khách sạn Caravelle (TP.HCM). Trước đó, anh đã chu du 9 nước với đủ các công việc, từ nhân viên phục vụ rồi đầu bếp và sau đó là chuyên gia ẩm thực. Nhưng Việt Nam mới là nơi ghi dấu ấn sự nghiệp của người thanh niên đến từ xứ sở sương mù.

Vì ở đây, Stephen Kerslake kể, anh đã gặp Trần Đăng Đoàn, người đàn ông Việt Nam hơn anh 9 tuổi, lúc đó đang phụ trách mảng sự kiện và kinh doanh của khách sạn Caravelle danh tiếng. Thời điểm hai người gặp nhau là năm 2000. Họ phát hiện có cùng mơ ước được tự mình kinh doanh bằng khả năng và những gì mình đã học được khi làm tại Caravelle.



CEO Stephen Kerslake (trái) và CEO Trần Đăng Đoàn của Công ty The Caterers

"Hôm đó, sau giờ làm việc, tôi hẹn gặp anh Đoàn và đưa ra lời mời cộng sự cho ý tưởng kinh doanh trong tương lai. Bất ngờ là anh Đoàn "gật đầu" ngay dù tôi mới mở lời và chưa có gì chi tiết cả. Sau này, tôi cũng hỏi tại sao, anh Đoàn nói tin tôi và muốn trải nghiệm bản thân về kinh doanh", Stephen Kerslake nhớ lại.

Kế hoạch kinh doanh đầu tiên của hai người là làm bánh Sandwich nhân mặn đóng gói sẵn để bán tại các cửa hàng. Lý do đơn giản là Stephen Kerslake đi dạo khắp các ngõ ngách của TP.HCM và không thấy bóng dáng của các cửa hàng tiện lợi như các đô thị ở các nước phát triển. Nếu có cũng chỉ là những cửa hàng nhỏ với loại hình kinh doanh như tạp hóa tại các chung cư có người nước ngoài sinh sống.

Năm 2003, Stephen cùng anh Đoàn chính thức thực hiện bắt tay vào việc. Khoản vốn đầu tư đầu tiên là 50 triệu đồng, hai người thuê một căn nhà nhỏ trong hẻm Trần Đình Xu (quận 1, TP.HCM) làm nơi sản xuất. Sản phẩm ra lò là Sandwich nhân mặn với thương hiệu là Bite.

Giải thích cho cái tên thú vị này, anh Stephen cho biết, khi đặt tên cho thương hiệu không suy nghĩ sâu, chỉ đơn thuần là muốn sử dụng cái tên nào đó ngắn gọn, nên Bite rất phù hợp.

"Bite là cái tên tiếng Anh khá đơn giản và khi dịch ra tiếng Việt cũng rất dễ nhớ. Bite nghĩa là cắn. Nó làm khách hàng khi cầm sản phẩm trên tay dễ dàng liên tưởng đến những món ăn nhanh, gọn, thuận tiện cho di chuyển và phù hợp với những người bận rộn tại văn phòng, công sở", anh hào hứng chia sẻ.

Họ vừa là sáng lập viên, vừa là người làm bánh đồng thời giữ luôn chân chèo hàng. Stephen và anh Đản chỉ dám thuê một nhân viên làm bánh vì nhiều khoản chi mà lợi nhuận chưa có. Thời đó, Stephen kể, lịch của hai cộng sự là sáng quản lý ở Caravelle, tối về làm bánh và giao hàng ở xưởng. Sandwich Bite dần dần được biết đến. Doanh thu ổn định hơn. Nhưng đó không phải là điều mà hai người này mong muốn.

Tháng 4/2005, Đản Đản quyết định thôi việc tại khách sạn Caravelle, dồn toàn lực vào căn bếp Sandwich, cũng để gạt bỏ suy nghĩ về sự thiếu công bằng khi cứ làm việc ở cả hai nơi. Tháng 10 cùng năm, Stephen chính thức dành toàn bộ thời gian cho Sandwich Bite. Đến tháng 12/2006, Công ty The Caterers 100% vốn đầu tư nước ngoài chính thức được thành lập.

Như một cơ duyên với The Caterers, ngay lúc đó anh Đản có được lời mời cung cấp dịch vụ ẩm thực và cà phê di động tại khuôn viên Trung tâm Triển lãm và Hội chợ Tân Bình (trước đây là Trung tâm Triển lãm quốc tế Hoàng Văn Thụ).

"Chúng tôi chưa từng kinh doanh nhà hàng cà phê, nhưng chúng tôi tin vào kinh nghiệm có trong tay về lĩnh vực phục vụ ẩm thực theo chuẩn năm sao và lòng đam mê kinh doanh cùng chung chí hướng của nhau. Chúng tôi quyết định làm", anh Đản kể.

Ý tưởng mới lại bắt đầu với những ngày tháng mò mẫm, thiếu vốn, thiếu nhân sự chuyên môn cũng như trang thiết bị cần thiết cho quán. Stephen tự thiết kế nhà hàng. Đản Đản lo vật tư, tìm người hỗ trợ. Cuối cùng, chuỗi cà phê The Caterers ra đời, mở đầu cho mô hình dịch vụ phục vụ tiệc theo đơn đặt hàng và các dịch vụ của 6 công ty con của The Caterers sau này.

Hiện tại, The Caterers đã trở thành công ty mẹ của 6 công ty khác nhau với quy mô tới 610 nhân viên, trong đó có 4 công ty hoạt động trong lĩnh vực dịch vụ thực phẩm và 2 công ty chuyên cung cấp dịch vụ cho thuê trang thiết bị và vệ sinh công nghiệp. Đặc biệt, chỉ riêng Công ty Schoofood đang là nhà cung cấp xuất ăn chính cho 26 trường quốc tế trên địa bàn TP.HCM.

Thương hiệu bánh Sandwich Bite đã được tách riêng và là sản phẩm chính yếu của Công ty S&D (viết tắt từ tên của hai người sáng lập). Hiện tại, thương hiệu này có đơn đặt hàng phân phối rất lớn tới khắp các cửa hàng tiện lợi 24 h như Circle K, Family Mart... cũng như tại nhiều công ty, văn phòng. Họ đang tính cách thức mới để đẩy mạnh phát triển sản phẩm này.

"Chúng tôi coi nhau là người bạn thân, người anh em tốt. Với nhân viên trong Công ty cũng vậy, là cộng sự, không phân biệt cao thấp. Tôi và anh Đản chưa từng cãi vã hay bất đồng quan điểm, vì chúng tôi biết lắng nghe lẫn nhau, xem xét thấu đáo mọi ý kiến và hỗ trợ cho ra thành quả cuối cùng", anh Stephen chia sẻ.

Điểm đặc biệt của hai vị CEO này, đó là họ cùng suy nghĩ kinh doanh nhưng không được phép nghĩ đến chuyện đem tiền lời bỏ vào túi.

"Các khoản lợi nhuận sẽ được sử dụng để tiếp tục tái đầu tư. Có như vậy, chúng tôi mới tạo ra được giá trị đích thực cho cuộc sống và cho bản thân người làm kinh doanh", anh Đản chia sẻ quan điểm.

Sắp tới, The Caterers sẽ thành lập một tổ chức từ thiện trong [doanh nghiệp](#) sau nhiều năm hoạt động thiện nguyện, trao tặng quà là các phần ăn và nước uống tại bệnh viện, để mở rộng quy mô hoạt động tới các trại trẻ mồ côi.

**Gia Huy - Mai Hạnh**

---