

Интервю Иван Тодоров - представител на SUBWAY ("Събвей") за България

SUBWAY - 16 поредни години

За по-малко от 7 години веригата ще изгради 26 обекта в България

Господин Тодоров, вие сте франчайзодател за България на веригата ресторанти за бързо хранене SUBWAY. В момента единственото заведение е във Варна. Защо избрахте морската столица за бизнеса си? Има ли интерес за откриване на ресторанти в други градове в страната?

- Избрах да позиционирам моите ресторанти SUBWAY във Варна по две причини - едната е, че живея тук, но всъщност по-важното е, че предстоеше откриването на Мол Варна, който смятам, че е изключително подходяща локация за нашия бизнес. Откриването на такъв обект като мола винаги генерира голям поток от хора, което допринася много за популяризиране на марката. От следващия месец започваме изграждането на нов обект в центъра на града - SUBWAY Севастопол. Той ще бъде готов до 2 месеца. В момента вече не търсим франчайз партньори за Варна.

За последните два месеца сме подписали 6 договора за франчайзинг в София, в Бургас, Стара Загора, и Пловдив. Имаме агресивно бизнес поведение. Планирали сме да изградим 26 обекта за 7 години, но лично аз смятам, че това ще стане доста по-скоро.

Колко струва закупуването на франчайз правата за SUBWAY?

- Таксата за България е еднократна, в размер на 7500



На нас кризата ни помага - бизнесът търси по-сигурно място за инвестиции, а хората винаги ще имат нужда от храна, казва Иван Тодоров, франчайзодател на SUBWAY за България

EUR. Ако се отвори ресторант до 1 година след подписването на договора, 50% се възстановяват. Правата са минимална инвестиция. По-голяма е инвестицията

в ресторанта. Тя варира в зависимост от локацията на помещението и етапа, на който се предава, например дали има довършителни работи по сградата. Общо

взето, инвестициите са в рамките от 60 до 100 хил. EUR, което е много ниско сравнено с инвестициите на другите вериги. Например за KFC и McDonalds,

по информация от техните уеб сайтове, минималната инвестиция е 400-500 хил. EUR. Това е едно от нашите предимства. За заведение SUBWAY не се изисква голямо помещение, не се изисква и много персонал.

За колко време се изплаща инвестицията в закупуване на франчайз?

- Изключително трудно е да се предвиди какви ще бъдат оборотите и съответно печалбите на отделните заведения. Всичко зависи най-вече от нашите партньори и начина по който те ще ръководят своя бизнес.

На какви критерии трябва да отговарят вашите потенциални франчайз партньори?

- Нямаме специални изисквания към франчайзополучателите по отношение на тяхното образование или предишен опит. Предлагаме безплатно двуседмично обучение в някой от нашите центрове според езика, който владеят.

Подпомагаме ги при избора на точната локация, водим преговори с наемодателите, отваряме новите ресторанти и обучаваме техния персонал. Единственото, което се изисква от тях, е да имат нужните финансови средства и да отделят достатъчно време за този нов за тях бизнес.

Как избирате местата, на които да бъдат отворени заведенията SUBWAY?

- Първоначалните ни планове са да се концентрираме в по-големите градове, да покрием централните пешеходни зони и повечето големи молове. Всяка локация в близост до административни и офис сгради, университети, оживени булеварди, има потенциал за развитие. Ние сме особено гъвкави откъм размер на помещението. Можем да се поберем и в 25 кв. м, ако се намираме на фуд корт. Подходящите размери за самостоятелно помещение са между 70 и 100 кв. м. Това осигурява на нашите партньори по-ниска наемна цена, по-малък разход за отопление и по-малко персонал.

Доскоро и в София имаше ресторант SUBWAY. Какво се случи с него, защо бе затворен?

Този въпрос ми е задаван неведнъж. Главната причина е изтичането на 7-годишния договор с наемодателя. В оперирането на ресторанта също имаше някои сериозни проблеми, които въздействаха на решението ни да одобрим преподписване на договора. Въпреки това решихме да гласуваме отново доверие на този наш партньор



Бързото хранене може да бъде и здравословно. Това е мотото, което се опитват да защитят от веригата ресторанти SUBWAY

№ 1 във франчайзинга

и да открием негова нова локация, като се надяваме това да е добро ново начало.

Трудно ли се спазват правилата на франчайзинга?

- Не. Трудно е само в началото, докато обучиш персонала да следват правилата на SUBWAY. Трябва да се наблегне на качеството, на чистотата, на начина на изготвяне на продукцията и когато персоналот започне да работи както трябва, всеки нов се вписва в правилата. Държим много на качеството, хигиената, на обслужването.

Как оценявате конкуренцията?

- Развиваме се в силно конкурентна среда - във Варна са застъпени и другите големи американски вериги за бързо хранене като KFC, McDonalds, Burger King. Но това не ни притеснява, защото цяло конкурентни продукти на нашите няма. SUBWAY е уникална марка на пазара, защото предлага здравословна алтернатива на бързото хранене - няма пържени, готвене. Нашите

сандвичи се приготвят с минимална термична обработка. Хлебчетата втасват и се пекат при нас, а сандвичите се приготвят направо пред клиента.

Как налагате марката в България?

- Най-добрият начин е да направим добро заведение и хората да го видят. Със заведението в Мол Варна ние наложихме марката много бързо. Тя беше оценена от хората. Всяка седмица се заделят по 4.5% от оборота, които се използват за реклама в различни медии. В процес на одобрение е и българският уебсайт, който скоро ще пуснем онлайн. Междувременно може да разгледате subway.com.

Какви са предимствата на франчайзинга по време на криза?

- В момента кризата ни помага. Бизнесът търси по-сигурно място за инвестиции. И ние сме една от тези алтернативи. Хората ще продължават да се хранят, но освен това, искат да се хранят здравословно, както в SUBWAY, а не с джънк фуд. При нас

всичко се вижда. От друга страна, сега намираме по-лесно добри локации в централните части на града, на поносими цени. Така е и с наемането на добър персонал. Бих казал, че кризата отваря ниша от нови инвеститори и локации и съдейства за агресивното разпространение на марката SUBWAY в цяла България.

Защо в България има толкова силен интерес сферата на хранителната индустрия?

- В криза или не, всички заведения са препълнени. Животът става все по-забързан, а традиционният дълъг обяд - все по-рядко предпочитан. Това дава предпоставка за развитието на фаст фуд индустрията. Това е и огромно предимство за нашата верига, защото ние ще предложим на тези хора по-здравословна алтернатива, събрана в минимално количество калории.

Колко продукта предлагате в заведенията си?

- При нас се предлагат

свежи сандвичи и салати. Основните ни сандвичи са 12 на брой, които се предлагат в цяла Европа. Имаме и кетъринг, предлагаме гигантски сандвичи и плата.

Имаме опция да вкараме на нашия пазар сандвич, който ще се продава на цялата територия на страната, както и да специализираме продукт за дадено заведение.

Всички нововъведения се одобряват от централната като продукти, калории, здравословност. Наскоро избрахме български производител за месните продукти и до няколко месеца ще започнем производството в България, което ще спести разходи за транспорт и склад и ще гарантира по-високи приходи на франчайзополучателя.

В кой ценови сегмент са позиционирани продуктите ви?

- Сандвичите на SUBWAY не са по-скъпи в сравнение с другите вериги, но продуктите, които включват този сандвич, са доста повече. При това са здравословни. Не се оплакваме

от ниски обороти.

Каква е идеята на интериора във вашите ресторанти?

- Това е декор Тоскана, който включва цветове на естествените строителни материали - тухла, глина, камък, и навява на клиентите идеята, че помещението на SUBWAY са топли и приканват семейството да се нахрани.

Разкажете накратко историята на SUBWAY?

- Тя е невероятна и типично американска. Компанията е създадена през 1965 г. от Фред Делука, който тогава е на 17 години. Първият ресторант е бил открит в Бриджпорт, Кънектикът. Днес SUBWAY има над 30 хил. обекта в 88 държави. За последните 16 години веригата ресторанти SUBWAY са №1 във франчайз бизнеса.

Застъпена ли е марката SUBWAY в нашия Балкански регион?

- Има навсякъде, с изключение на Румъния. В Гърция и в Турция има над 10 ресторанта и вървят много добре. Може би като

начало ще поема и пазара Румъния.

Какви са тенденциите в развиемето на франчайз бизнеса на ресторантите SUBWAY?

- Наблюдава се сериозен ръст на ресторантите SUBWAY в Европа. Франция, която има 130, възнамерява да ги удвои до края на годината. В Германия има над 700 ресторанта, в Англия над 1200 ресторанта и продължават да откриват нови локации. Защото все повече хората предпочитат да ядат здравословна и прясна храна.

Люмила Димитрова

Брой

30

хил. са ресторантите SUBWAY в 88 гържави по света днес