

# NEXT GENERATION 2



Редактор:  
**Светлана Желева**  
szheleva@pari.bg  
тел. 4395-871



Реклама:  
**Деница Зарева**  
dzareva@pari.bg  
тел. 4395-847

Конкурсът продължава. Очакваме предложения кой млад мениджър да бъде представен във в. Пари на тел. 02/43 95 871

## Критерии

- ▶ Собствен бизнес или мениджърска позиция
- ▶ Участие в иновативни проекти или добри позиции на пазара
- ▶ Изрядни платци към гържавата
- ▶ Социална отговорност
- ▶ Предимство - управление на проекти и бизнес на външни пазари
- ▶ Възраст до 35 години

**23 ноември**  
Фермери искат директна продажба на свои продукти на пазара

**24 ноември**  
Билковият пазар тръгна надолу

# Човек на истинските предизвикателства

**Девиз** Обичам да поемам рискове, казва Иван Тодоров

31-годишният Иван Тодоров от Варна показва как може да се развива един млад човек у нас, и то без да живее в София. Завършил Техническият университет в морската столица, специалност информационни технологии, той управлява 6 франчайз заведения за бързо хранене с марката Subway. Планира да открие още 2 ресторанта до края на тази година в Мол София и София аутлет център. До 2015 г. веригата ще наброява 40 заведения за бързо хранене. Догодина очаквам да отвори врати първият ресторант на Subway в Букурещ. Ще се наложи да помогна, казва Тодоров.

## Пътят

Той започва да трупа опит с отваряне на кафенета и дискотеки преди 8-10 години във Варна, но бизнесът не се оказва печеливш. Предприемчивият младеж го продава и се втурва в ново предизвикателство. Опитва се да яхне гребена на строителната вълна, регистрира фирма, вдига хубава кооперация на Черноморието, успява да я продаде преди кризата. И слага точка на този бизнес, защото не го влече.

На Иван му е интересно да работи в сектора fast food, защото се среща с много и различни хора, обменя идеи, чува различни гледни точки. Така започна да търси подходящ франчайз, искаха да е американски на всяка цена, защото това е сбъдната американска мечта. За бранда Старбъкс за България вече ме бяха изпробвали. Рових дълго в интернет и франчайз номер 1 за 2009 г. - Subway, ми грабна вниманието, обяснява Тодоров.

Видя ми се подходящо бизнес решение, с ниска

”Трябват ни малко, но качествени хора, които да поемат нещата в свои ръце, да не чакат някой да ги подтиква

франчайз такса, неособено големи изисквания към партньорите, ниска първоначална инвестиция, с една дума, подходящо като за мен, добавя той.

Между 60 и 100 хил. EUR е инвестицията за един обект, като за мол сумата е по-ниска. Тук се включват всички разходи - от франчайз таксата до отварянето на обекта.

## Уроците

В бизнеса се хвърлям смело напред, доверих се на престижната класация Top Global Franchise и не сгреших. Обичам да поемам рискове, признава Иван. Той залага на агресивно налагане на марката - 6 нови заведения са открити само за 12 месеца. Можем да отворим едно заведение само за 30 дни, признава той. Франчайз таксата е много постижима - 7500 EUR, като 50% от нея може да се възстановят, ако ресторантите се отворят до 1 година след подписване на договора.

Кризата е възможност за нас, след януари 2010 г. се надявам да излязат нови и още по-хубави площи за бъдещите ни заведения за бързо хранене. Персонал има достатъчно, може да се избира, договаряме по-добри наеми, наемодателите в кризата са склонни на повече отстъпки. Софийският пазар е 3-4 пъти по-силен от варненския, разказва още Иван.

## Здравословно

Хем е fast food, хем е здравословно. След отварянето на нов ресторант се правят периодични посещения всеки месец с цел одит и се проверява качеството на храната, уточняват



▶ Ще привлечем повече клиенти със здравословна храна, казва управителят на веригата Subway за България Иван Тодоров

СНИМКА ЕМИЛИЯ КОСТАДИНОВА

от Subway. Свежестта и качеството са приоритет. Хлябът за сандвичите се пече на място всеки ден. А колбасите, които се използват, също са приготвени дни преди да се продадат. Социалният аспект на храненето става все по-важен. Хората стават по-забързани, по-заети, не отделят толкова пари за сериозни обеда и вечери. Предпочитат по-евтината и по-здравословна храна. Ние сме здравословна алтернатива в сравнение с другите вериги за бързо хранене, твърди Иван Тодоров.

Досега той е създавал работа на 80 души, поне още 30 ще бъдат наети за новите 2 ресторанта. Нямаме

нужда от много персонал, всеки прави всичко - касиер, чистач, работник в кухнята. Трябват ни малко, но качествени хора, които да поемат нещата в свои ръце, да не чакат някой да ги подтиква: Направи това, направи онова. Един сандвич се приготвя средно за около 2.5 минути.

В едно заведение, ако има много слаба посещаемост, може да работи и само един човек. Но в България такава случаи няма, виждал съм го само в САЩ, това би било лош вариант за нас, знае Иван Тодоров.

## Растеж

В момента Subway е в романтичния период от сво-

ето развитие. Осем договора за изграждане на нови заведения са подписани, доволен съм от темпото на развитие на веригата, признава той. Има разлика между предприемач и франчайзодател. Предприемачът взема нещата в свои

ръце и развива бизнеса си както смята за добре, докато във франчайза трябва да се приеме системата такава, каквато е, без да се опитва да я променя, цялото ноу-хау се дава от нас, признава мениджърът.

Светлана Желева

## Акценти Трите кита на успеха

▶ Трите бизнес фокуса на Subway са изграждане на печалбата чрез оперативна изрядност, увеличаване на

продажбите с ефективен маркетинг и разрастване на веригата.

▶ Брандът оглави класацията на франчайз №1 с приза Top Global Franchise за 2009 г.

▶ За разпознаване на бранда - 4.5% от оборота на всяко заведение се заделят за популяризирането му.

7500

▶ EUR е франчайз таксата, която е много постижима