

Иван Тодоров,
регионален директор на „Сабудей“ за България

Кризата помогна на заведенцията за бързо хранене

Втората по големина в света верига за бързо хранене (фаст фууд) „Сабудей“ (Subway) планира да отвори 27 заведения в България през следващите 7 години. Иван Тодоров пое позицията регионален директор за България на компанията преди година. Тогава той беше собственик на единствения в страната ресторант на мултинационалния бранд. Дванадесет месеца по-късно ресторантите на „Сабудей“ у нас са вече 6. Компанията за бързо хранене е втората по големина в света след „Макдоналдс“. Тя разполага с над 30 хил. ресторанта на всички континенти. С Тодоров разговаряме за развитието на фаст фууд индустрията у нас и отражението на кризата върху нея.

Спас Спасов | spass@dnevnik.bg

Как се отрази кризата на развитието на фаст фууд индустрията в България?

- Кризата сякаш заобиколи нашия бизнес. Нещо повече, имам чувството, че дори ни се отрази благоприятно. Сферата на бързото хранене предлага относително постоянни приходи, макар и не така високи както в други дейности. Освен това кризата извади на пазара много свободни търговски площи с перфектни локации и на много добри цени, които доскоро бяха недостъпни. В момента на една обява за работа в големите специализирани портали отговарят по 100 души на ден. Това беше немислимо допреди няколко месеца. Има и друго парадоксално правило - в момента на криза бизнесът на фаст фууд ресторантите тръгва нагоре поради относително ниската цена на предлаганите продукти, понервния и забързан ритъм на живота и т.н. Един обяд във фаст фууд ресторант като „Сабудей“ рядко надхвърля 6 - 7 лв., докато в останалите ресторанти трудно можеш да се нахраниш за по-малко от 20 лв. За последната година, която на практика съвпадна с кризата у нас, оборотите на „Сабудей“ само във Варна са се увеличили с около 20%.

Как е разпределен в момента пазарът на бързото хранене между големите мултинационални вериги, представени у нас?
- В момента у нас има 23

ресторанта на „Макдоналдс“, 11 на КФС и 6 ресторанта на „Сабудей“. В сметката не влизат веригите за продажба на дюнери и други сандвичи. Така в момента „Макдоналдс“ заема около 50% от пазара на бързото хранене в България, КФС около 30% и „Сабудей“ - около 20%. С два ресторанта в страната е „Бъргър кинг“. Това, което наблюдаваме в момента, е огромен интерес от страна на потенциални франчайзъри. Още когато поех длъжността на регионален директор за България преди около година, получих внушителен списък с около 200 души, които вече бяха заявили интерес към партньорство с компанията.

Каква е системата за предоставяне на франчайзингови права, която „Сабудей“ прилага в България?

- Доколкото ми е известно, в момента „Сабудей“ е единствената франчайзингова верига в областта на бързото хранене у нас, която предоставя права на трети лица. Всички останали франчайзингодържатели развиват веригите си по системата „мастър франчайз“. Опитът, който „Сабудей“ има на големи пазари извън Съединените щати, обаче показва, че в конкретния случай тя не работи в полза на марката. При тази формула на работа франчайзърът придобива правото да развива веригата от ресторанти със съответната марка на територията на цялата страна. Подобна

система на работа обаче е доста тежка за управление. Именно поради тази причина „Сабудей“ създава мрежа от индивидуални франчайзъри за всеки ресторант в цялата страна. Резултатът, поне на българския пазар, показва, че това позволява доста по-агресивно и бързо разрастване от останалите вериги за бързо хранене.

Какви са плановете за развитие на веригата в близките години?

- Плановете на „Сабудей“ за развитие в Европа предвиждат до 2015 г. на континента да има минимум 1000 ресторанта. Поне 27 от тях трябва да бъдат открити в България в рамките на 7 години. Това е напълно постижимо, като имаме предвид, че за последните 12 месеца от един ресторантите, които предлагат нашите сандвичи, станаха шест. До края на тази година обектите на „Сабудей“ в страната трябва да станат 9 или 10. Имаме два ресторанта във Варна, по един в Стара Загора, Бургас и Слънчев бряг, както и един, който току-що отвори в София. В момента се водят преговори за откриването на един обект в „Мол София“, но те са още в начална фаза. Предстои да открием ресторанти в търговските центрове „Сердика център“, „Карфур“ на „Цариградско шосе“, както и в „Аутлет център“. Преговаряме за откриване на ресторант в „Гранд мол“ във Варна, който предстои да бъде открит в първата



Фотограф Снас Снасoв

”

Производството на голяма част от продуктите и консумативите все още е по-изгодно в чужбина, отколкото у нас

половина на следващата година.

На какво се дължи според вас това темпо на разрастване на веригата?

- Това развитие на нещата, разбира се, се дължи на няколко фактора или по-скоро на комбинацията от тях. Предлагаме много ниска, дори символична франчайз такса от 7500 евро, от която 50% се връща, ако ресторантът бъде открит до 1 година от подписване на договора. Инвестицията в един такъв ресторант е между 60 и 100 хил. евро. Не случайно „Сабудей“ е обявявана за франчайз №1 в продължение на 16 поредни години. За разлика от другите вериги - конкуренти, при нас няма процес на готвене или приготвяне на храната. Ние правим сандвичи. Малкият брой персонал, който е необходим за поддръжката на ресторанта, също е плюс за франчайзърите на „Сабудей“. Личният ми опит показва, че дори и в най-натоварените моменти за обслужването на клиен-

тите са достатъчни не повече от петима души. А това означава, че един ресторант, разположен на около 35 кв.м, може да работи с не повече от 6-7 души персонал, тъй като според утвърдената схема за работа точно разпределение на длъжностите при нас няма. Всеки се занимава с всичко - работи на касата, предлага напитките, наблюдава изпичането на хляба и, разбира се, приготвя сандвичите.

Адаптирана ли е ценовата политика на „Сабудей“ със стандарта на живот в България?

- Ценовата политика на компанията е изключително гъвкава. С оглед на конкурентоспособността ни планираме също намаляване на цените в определени обекти в по-малките градове на страната, като целта е понижението на печалбите да бъде компенсирано с по-големи обороти и повече клиенти. По време на откриването на ресторанта в Стара Загора предложи-

хме сандвичи с 50% отстъпка от реалните им цени. Вследствие на това оборотът скочи с около 400%. Този пример е показателен.

Работите ли с български производители за доставката на продукти и консумативи?

- От тази година по-голямата част от продуктите за ресторантите на веригата у нас се произвеждат в България. Работим с няколко големи производители на хлебни и месни продукти. Условието е да се използват стандартните рецептурници и да се постига същото качество като вече утвърденото в компанията. Всички хартиени консумативи обаче, рибата тон, сосовете и лютите чушки се внасят от Германия. Причините за това са няколко, но основно остава съотношението цена - качество. При производствените продукти то все още не може да бъде достигнато у нас. Може да звучи изненадващо, но при доставката на рибата тон от Германия например цената е по-ниска с около 5 лв. на опаковка, отколкото в специализираната търговска мрежа у нас. Неотдавна доставчикът на хранителните продукти в Германия за всички ресторанти на „Сабудей“ бе сменен, като това доведе и до ново понижението на цените с още 10%. При откриването на повече ресторанти се понижават и разходите за транспорт, тъй като поръчките се обединяват.

КОРПОРАТИВНО
ТРАНЗАКЦИОННО
БАНКИРАНЕ

Postbank

Член на Eurobank EFG Груп