

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 започнах да търся подходящ франчайз, исках 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 създал 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