

Иван Тодоров: Subway може да е успешен бизнес, но не и лесен



13 Декември 2010 | 12:00

Поводът за това наше интервю с изпълнителния директор на Subway Bulgaria - Иван Тодоров, бе новината, че за две години активно присъствие у нас, ресторантите с марката Subway успяха да надминат и да достигнат тези на други две марки с по над 15 годишна история у нас.

Какво стои зад този успех, кои градове да очакват откриване на ресторанти Subway и колко ще са те в края на 2011 година? Отговорите на тези и на други въпроси може да намерите в специалното интервю на Profit.bg с изпълнителния директор на Subway Bulgaria - Иван Тодоров.

Г-н Тодоров, Subway явно е доста позната марка у нас, поне ако съдим по броя приятели на страницата на Subway Bulgaria във Facebook. Как си обяснявате подобна известност на веригата тук?

Действително Subway Bulgaria има внушителен брой приятели във Facebook - близо 43 000 души. А в сравнение с останалите световни вериги за бързо хранене, ние сме с най-кратка история в България. Но все пак само ние предлагаме здравословна алтернатива на бързото хранене, което явно се оценява от потребителите.

Българите живеят все по-динамично, бързото хранене се предпочита. Но както никога досега, българинът не търси само вкусна храна, а и качествена, свежо приготвена. И когато тя е поднесена на добра цена, друга алтернатива на нашия пазар, освен Subway, все още няма.

Освен това, всеки обича да има избор. В ресторантите ни могат да бъдат направени над 2 000 000 комбинации и от всяка от тях да се получи уникален сандвич.

Основно на това дължим известността си, която и очаквахме. Разбира се, изключително високата популярност на Subway в цял свят ни помага до известна степен, но не можем да разчитаме само на нея. Рекламираме предимствата си активно и добре обмислено пред българския ни клиент, поддържаеме световния стандарт на качеството на продуктите и на обслужването ни. А добре рекламираният качествен продукт лесно става популярен.

За две години присъствие в България, успяхте да надминете и да настигнете по брой ресторанти други две марки с над 15 годишна история в страната ни. Как това стана възможно?

Вие само наблюдавайте какво ще става оттук нататък. Уникалният франчайз модел, който имаме, стои в основата на всичко това. Ние имаме възможността да даваме франчайз права на други, по-малки фирми. А през изминалите 2 години редица фирми в България потърсиха

възможности за нов, по-сигурен бизнес.

Първоначалната ни франчайз такса е една от най-ниските - 7 500 евро, като 50% от нея се възстановяват, ако обектът отвори до 1 година от подписване на договора. Инвестицията за изграждане на един обект е сравнително малка - около 100 000 евро. Ресторантите Subway могат да бъдат изключително компактни и да се ситуират дори на площ от 30 кв.м.

Броят на служителите им не е голям. Кризата ни даде много възможности както за добри локации, така и за качествени хора, които желаят да работят при нашите условия.

Ресторантите с марката на Subway ще достигнат скоро 27 в страната ни. Жителите на кои градове да очакват отваряне на такъв?

Очаквани сме в много градове, но Пловдив ще бъде следващият град, който ще се радва на вкусните и здравословни сандвичи и салати. Скоро не планираме откриване на ресторанти в други градове.

Дали бихте ни казали и какъв е интересът от страна на потенциални франчайз партньори? Колко запитвания имате в тази насока?

Интересът е огромен от самото начало и нараства все повече, и повече. Само от последното Франчайзинг Експо (26 - 27.11.2010 г.) за два дни имаме интерес от 250 човека.

Как си обяснявате този интерес и дали не преобладава разбирането за „правене на лесен бизнес" от страна на предприемачите?

Обяснявам си този интерес с търсенето на сигурност и желанието за успех. Повечето ни кандидати са действащи предприемачи, които по стечение на обстоятелствата искат да се насочат към нов или допълнителен бизнес. Няма как една силна марка и един изпитан бизнес модел да не представляват интерес за тях.

Subway не случайно е обявен за франчайз № 1 в продължение на 16 поредни години.

Определено сред кандидатите има много, които си мислят че това е лесен бизнес. С тях не стигаме до партньорство. Subway може да е успешен бизнес, но не и лесен.

От кои градове потенциалните партньори са най-активни?

Очаквано най-активни са кандидатите от София. Висок е и интересът на потенциалните ни партньори от Пловдив, Варна Бургас. Имаме редица запитвания и от по-малките градове, но скоро не планираме откриване на обекти там. Не подценяваме малките градове, просто политиката, която следваме, ни кара да сме изключително взискателни към локациите на нашите ресторанти.

Как трябва да изглежда Вашият франчайз партньор?

Нямаме специални изисквания за образование или пък да имат опит в сферата на ресторантьорството. Но изискваме от кандидатите доказани финансови възможности. Добре за тях е да са се запознали предварително с франчайза на Subway, което не е никак трудно. И да са наясно, че това е система, в която правилата трябва да се изпълняват. Точно разбирането и спазването на тези правила прави тази система успешна.

Какво е необходимо да направи един предприемач, за да отвори ресторант с марката на Subway?

На електронната страница на Subway Bulgaria всеки може да види първите 3 стъпки, които са необходими да направи. След което може да се срещне с наш представител или най-добре се свърже с Франчайз продажби.

Как протичат взаимоотношенията между Вас и партньорите впоследствие?

Държим на колегиалността. Стараем се да работим в екип. Опитваме се да решаваме заедно

проблемите, още преди да са се появили.

Срещате ли пречки при избора на партньори, както и в диалога си на един последващ етап?

Може би пречка създава фактът, че хората не знаят точно какво е франчайзинг. А за да бъдат част от нашата верига, необходимо е да следват безусловно всички правила. Българите са малко своенравни.

В друго Ваше интервю, Вие посочихте, че в България подходите, които работят по света, трябва да се преосмислят? Какво имате предвид?

Имах предвид, че българският потребител е изключително мнителен, критичен и взискателен. За да спечелиш доверието му, не може да игнорираш мнителността и критичността.

Не е достатъчно само да предлагаш един добър продукт. Подходихме по начин, по който всеки ден градим все по-голямо и по-голямо доверие между нашите продукти и нашите клиенти. Мисля, че сме гъвкави и в ценовата си политика, но без да нарушаваме икономическите закони, придържането към които води до печеливш бизнес във всяка точка на света.

А що се отнася до високата взискателност на българина, тя не ни притеснява. Работим по доказано добър начин в цял свят, а той е доказано добър именно от задоволството на клиентите ни. Мисля, че и българският потребител остава доволен от нас..

Оправдават ли се до този момент очакванията Ви от финансова гледна точка?

След като аз отварям лично мой 3-ти ресторант във Варна, какъв мислите е отговорът?

Колко ще са ресторантите на Subway у нас в края на 2011 г.?

Вие сам споменахте в един от въпросите си, че ресторантите Subway скоро ще станат 27. Новината за вас е, че тези дни подписахме още 1 договор.

Хубавото за Subway, но неприятното за желаещите да станат наши партньори, е че вече сме на финалната права. Целите на веригата са 40 ресторанта до 2012 г., а в момента имаме подписани 28 договора. Пожелавам късмет на всички, които искат да притежават свой Subway ресторант в България.