

Американската мечта на Иван

САМО НА 30 ГОДИНИ той вече е от хората, които имат самочувствието, че могат всичко. Иван Тодоров е завършил е информационни технологии във Варненския технически университет, но компютрите и информатиката остават само хоби. Започнал да се занимава с работката и експлоатацията на барове и дискотеки във Варна. От този бизнес обаче се отказва, когато конкуренцията става прекалено тежка. Две години успешно работи със собствена компания в сферата на строителното предприемачество, след което решава да се върне отново към туризма и обслужването. „Ресторантьорството и туризмът са сфери, в които човек общува с много колеги. Това ми е по-интересно“, твърди сега Иван Тодоров. От близо половин година той вече е дивелпмънт ейджънт на американската верига за бързо хранене „Събуей“ за България. „Бях убеден, че трябва да се занимавам с франчайз, тъй като не исках да откривам отново топлата вода“, казва той. И мечтата му се сбъдва!

Историята на един сандвич

Лятото на 1965 г. Хитът „Сатисфакшън“ на „Ролинг стоунс“ гърми от тонколониите на чисто новите „Форд Мустанг“, които реват из улиците на Ню Йорк и Чикаго. Линдън Джонсън вече е президент на САЩ, а световното изложение в Ню Йорк открива пълна с надежди суперкомерсиална панорама към бъдещето. Така започва историята на американската верига за бързо хранене „Събуей“ (Subway), която може да бъде прочетена на сайта на компанията. По-нататък разкажат за американската мечта продължава като по учебник: с изненадващо проста идея, щастливо стечение на обстоятелствата и 1000 долара първоначален капитал, взети назаем от семеен приятел. Резултатът - през 1974, девет години след раждането на идеята, д-р Питър Бък и Фред Делука вече са собственици на 16 ресторанта за сандвичи от дълги хлебчета в Кънектикът.

Най-гобрият

За Иван Тодоров тази история е вдъхновяваща. „Бях убеден, че франчайзът е бъдещето на бизнеса в сферата на бързото хранене у нас, казва той. Започнах да търся подходящата формула, която да изисква малка инвестиция и ниска франчайз такса и така стигнах до „Събуей“. По-късно при кандидатстването си за позицията Иван Тодоров трябва да докаже, че може да се справя добре с развитието и управлението на ресторанта, да избира надеждни доставчици, да обучава персонала и да планира успешно рекламната и маркетинговата стратегия на марката. „Онова, което искаха да видят от компанията майка, беше, че аз мога да предам един добър занаят в ръцете на всеки човек в България, който иска да открие ресторант за сандвичи“, обяснява Иван Тодоров. На практика той няма конкуренция, тъй като в страната има само два ресторанта, от които неговият очевидно е по-добрият.

„Имам добре подбран и добре работещ персонал. Мъжете са повече от жените. Но в интерес на истината момчетата работят по-добре“, смее се Тодоров. Обучението на персонала е също негова грижа, както на всеки собственик на заведение с марката „Събуей“. „Усвояването на уменията е изключително интензивно, казва той, особено в периода непосредствено преди и след откриването на ресторанта. Трябва да бъдат усвоени всички умения, поставени като изискване от компанията.“

Ноу-хау

„Има огромен интерес от страна на потенциални франчайзингоаматели, твърди Тодоров. Няма никакви изисквания към франчайзополучателите по отношение на тяхното образование или предишен опит. В момента има голям интерес от страна на американски и британски граждани, които искат да живеят у нас и



ИВАН ТОДОРОВ

МОРСКИ ДНЕВНИК

да развият ресторанти от веригата „Събуей“, основно в района на Слънчев бряг. Още когато поех длъжността на дивелпмънт ейджънт, получих внушителен списък с около 200 човека, които са заявили интерес към партньорство с компанията през последните няколко месеца. Повечето от тях бяха изненадани от факта, че до момента никой не ги е потърсил за обратна връзка. Но истината е, че в страната нямаше човек, който да се занимава с развитието на веригата.“

Според Тодоров процедурата по поемане на франчайзингови права е проста. Кандидатстването става онлайн или с писмо, заявяващо интерес към партньорство с компанията. Веднага след това „Събуей“ изпраща подробен пакет с информация за договорите и всичко, което трябва да се знае, за начина, по който действа системата. Следва задължителен 10-дневен период преди подписването на договорите. „Тази разлика във времето между получаването на договорите и тяхното подписване е условие, което трябва да гарантира, че фран-

чайзингополучателят е имал достатъчно време да се запознае с всички условия и да се информира за бъдещата си работа“, обяснява Иван Тодоров. След подписването на договора се организира обучение. Ако във франчайзинговия договор има повече от един човек, през обучението трябва да минат всички. При доставката на оборудването за ресторантите фанчайзингополучателите получават отстъпка. За цялата система на „Събуей“ по света то се изработва от компанията „Дюк“ (DUKE), която работи и за друга голяма верига за бързо хранене - „Бъргър кинг“ (Burger King). „Дюк“ предлага и разсрочено плащане на оборудване при откриването на всеки следващ ресторант след първия. „Този вариант обаче не е особено изгоден, тъй като лихвата при разсрочване на плащанията е около 20 процента“, казва Тодоров.

Още ugeu

В момента всички хранителни продукти за приготвянето на сандвичите „Съ-

буей“ у нас се изработват в Германия. „Изненадващо е, че при доставката на риба тон например цената е с около 5 лв. на опаковка по-ниска, отколкото в специализираната търговска мрежа у нас, казва Иван Тодоров. Според него съществува вариант част от продуктите да се произведат и у нас. Условието е да се използват стандартните рецептурници и да се постига същото качество като вече утвърденото в компанията. „Работим по този вариант, но за да му бъде даден ход, ще трябва да се развие достатъчно широка мрежа от ресторанти“, казва Тодоров. Според него подобна система би могла да заработи в рамките на няколко месеца.

В близките месеци се предвижда към територията на „Събуей“ да бъде „присъединена“ и Румъния. „Единият от вариантите е с развитието на веригата там да се занимавам аз, тъй като се очаква проблемите и условията да са идентични с тези у нас, казва Тодоров. Ще помагаме с каквото можем. Вече сме минали по всички пътеки.“

■ Снас Снасоч