

A gyorsétkezés alternatívája

A franchise szerződés a Subway üzletekben nemcsak a designt, hanem az ételválasztékot, a forgalmazott üdítőital márkát is megköti. Ha egy budapesti üzlet hazai alpanyaggal szeretne dolgozni, azt el kell fogadtatnia a központtal. Ennek az eredménye, hogy a világ minden pontján ugyanazt, ugyanolyan körülmények között kapják a gyorsétterem vendégei.

A Subway története 1965-ben kezdődött, amikor a 17 éves Fred DeLuca, a család egyik barátjával, Peter Buck-kal Bridgeport-ban, Connecticutban megnyitotta első Submarine szendvics üzletét, hogy finanszírozni tudja egyetemi tanulmányait. A Subway 1974 óta működik franchiseként, és azóta a világ 86 országában közel 29 ezer étteremmel van jelen. Mára a világ legnagyobb submarine szendvicsket kínáló franchise étteremláncává nőtte ki magát, és vezető a gyorséttermek között.

Az első, Észak-Amerikán kívüli Subway étterem 1984 decemberében nyílt Bahrainben. Azóta Argentínától Zambiáig van jelen. Néhány vallási és helyi sajátosságtól eltekintve a világ bármely pontján található Subway étterem azonos menüt kínál. Az évek során a Subway az olajos és zsíros gyorsételekkel szemben kínál más gyorsétkezési lehetőséget. Minden szendvics rendelésre készül, ahogy a vendég kéri. A kenyeret az éttermekben naponta többször, helyben sütik, a zöldségekről a helyi beszállítók gondoskodnak.

Magyarországon jelenleg 22 étterem működik, ezek nagy része Budapesten található, de vannak üzletek Győrött, Pécsen, Székesfehérváron, Szegeden, Érden és Egerben is. A hazai hálózat célja, hogy megközelítse az első számú versenytársnak tekintett McDonald's éttermeinek számát. Ennek érdekében üzleti szolgáltatásaival arra a 16-36 éves vendégre alapoz, amelyeknek fontos az egészséges táplálkozás, az, hogy trendi helyekre járjon, és hogy tudatosan étkezőnek gondolja magát. A tervek szerint 2010-ig 50 Subway üzlet lesz Magyarországon, 5 ezer Európában, összesen 10 ezer Amerikán és Kanadán kívül – csak az USA-ban már most is több mint 21 ezer étterem működik.



René E. Kohlhauser

Aki szereti a vendéglátásnak ezt a speciális ágát, és nincs akkora tőkéje, hogy saját üzletet nyisson, annak ideális, ha René E. Kohlhauserhez, és magyar származású, az üzletnyitásra Kanadából hazaköltözött barátjához hasonlóan egy Subway üzletet nyit. Alapvetően nem pénzügyi befektetőre, nem is vendéglátós képzettségű szakemberre van szükség, hanem olyan vállalkozóra, aki személyes érdekeltségének tekinti az üzletet, aki idejét ott, a vendégekkel és a munkatársakkal tölti.

A Subway üzletekben a magyarországinál is szigorúbb élelmiszerbiztonsági előírásokat kell betartani, a hűtőpultban sem lehet árú 48 óránál tovább. Fontos szabály, hogy a vendéget belépése után 3 másodperccel köszönteni kell, és átlagosan 2,5 perc telik el, mire rendelését megkapja.

A Váci utcai üzletben, amelynek René E. Kohlhauser és társa a vezetője, 8-13 között változik az alkalmazottak száma, ők forgószínpadszerűen látják el az

üzemeltetés és a vendéglátás feladatait. René emellett a pesti és a kelet-magyarországi régió vezetője is. Eredetileg villamosmérnök a végzettsége, de szülőhazájában, Ausztriában nemcsak a magyar nyelvet találta érdekesnek, hanem az akkoriban ott építkező Subway-hálózatot is. Egy betonelemeket gyártó cég igazgatójaként került Magyarországra, és régi vonalmát a Subway iránt akkor tudta megvalósítani, amikor barátja is hazajött Kanadából. Vele közösen nyitották meg Budapest ötödik Subway üzletét a Váci utcában.

– *Nehéz volt gyökeret verni a magyar gyorséttermi piacon?*

– Nem egyszerű még azoknak sem, akik olyan jó helyen vannak, mint mi. De a Váci utca csak nyáron forgalmas, akkor több a turista is, viszont itt nagyon közel vannak egymáshoz a gyorséttermek, és nem valószínű, hogy egy éhes vendég még ötszáz métert gyalogoljon azért, hogy a mi szendvicsünket egye ebédre.

Nagy segítséget jelent szá-

munkra a megfelelő üzemeltetésben a Subway által előírt adminisztrációs rendszer, mely a heti leltáron kívül rákényszerít bennünket a dolgozók hatékonyságának nyomon követésére és az időjárás adatok feljegyzésére egyaránt. Mivel az üzlet bérleti költségei mellett a bérköltség a legnagyobb kiadás, az időjárás pedig a legfontosabb forgalom befolyásoló tényező, jól látható miért olyan sikeres a Subway hálózat.

– *A számítógépes rendszert is a franchise szerződés határozza meg?*

– A Subshop, amellyel több országban dolgoznak, a magyar adóhatóság követelményeinek nem felel meg, ezért mi egy másik céget választottunk. Azzal viszont elégedetlenek voltunk, mert megbízhatatlan volt a rendszer, nem volt elég rugalmas a mi gyakran változó igényeinkhez, és akadozott a szervizelés, pedig mi egész évben nyitva vagyunk. Ezután, 2005-ben választottuk a Hotel Informatika Mátrix rendszert.





Azért ezt, mert csak a Mátrix tudja azt a rugalmasságot nyújtani, amivel a mi állandóan változó, alapvetően bonyolult engedélyrendszerünket kezelni lehet. A másik szempont a megbízható szerviz szolgáltatás volt. Annak ellenére, hogy szerencsére a Mátrix nagyon ritkán igényel bármiféle beavatkozást, a Hotel Informatika szervezte mindenkor rendelkezésünkre áll, késő este, és hétvégén is. A választáskor az is szempont volt, hogy nagyon

egyszerűen használható érintőképernyős megoldást használjunk, ami nem igényel semmiféle előképzettséget az alkalmazótól, és nagyon gyors. Ezeknek a követelményeknek a Mátrix száz százalékosan megfelel, például a dolgozók betanítása 10 percet vett igénybe.

– *Milyen speciális igényei vannak egy gyorsétteremnek?*

– Az érintőképernyő másik oldalán a vendég is azonnal látja, hogy mit vásárolt, és az

menyibe került. Ezekből az adatokból a rendszer listát készít, heti jelentést, különböző bontásban. Sokféle marketing akciónk van, amelyek gyakran cserélődnek, és ezért nehezen gépesíthetők, de a Mátrix rendszerrel biztonságosan lehetett automatizálni és ellenőrizni az elszámolást és a blokkolást is. Nyilván kell tartanunk például a Subway klubkártyásokat, akik vásárlásaik után különböző kedvezményeket kapnak.

– *Gyorsan átálltak az új rendszerre?*

– Nálunk mindenki dolgozik előkészítőként, szendvicskészítőként, és kezeli a pénztárt is. De mivel ők fiatal emberek, nem okozott gondot a betanulás. Részben a rendszer egyszerűsége, átláthatósága miatt, részben mert a fiataloknak vannak számítógépes alapismereteik. Valóban 10 perc alatt megtanulták a Matrixot, és két-három nap alatt tökéletesen tudták kezelni.



MATRIX HANDY a mobil üzlettárs

A Matrix Handy-vel a pincérnek 35%-al több ideje marad a vendégre, az aktív értékesítésre és odafigyelésre. A vendég többet fogyaszt és elégedetten távozik. A pontos, gyors kiszolgálásnak és számlázásnak köszönhetően a forgalom és a vendégszám mérhetően növekszik.

hotelinformatika

1145 Budapest, Mexikói út 62., telefon: 06 1 412 2740, mobil: 06 30 9219 910
www.hotelinformatika.hu, imero@hotelinformatika.hu