

ROZHOVOR

Sólo reštaurácie sú vysoko rizikový biznis

Predstave vytvoriť si vlastnú reštauráciu, kde sa bude (konečne) dobre variť, personál bude (vždy) prvotriedny a hostia ju budú radi (a najmä často) navštevovať, podľahne ne jeden nádejný reštaurátor. Napriek snahe a počiatočnému nadšeniu to mnohí z nich po čase vzdajú. Sú však aj takí, ktorí si bez tohto náročného biznisu nevedia svoj život predstaviť. K nim patrí Pavol Benčík, majiteľ siete ALDENTE Group.

V gastronbiznise pôsobíte už takmer 10 rokov. Čo sa podľa vás zmenilo?

V prvom rade sa zmenil zákazník, viac precestoval, má vyššie nároky, vie porovnávať. Tomu sa musela prispôbiť aj kvalita servisu a kuchyne. Nám to dovoľilo prinášať nové koncepty, viac experimentovať. Zákazník to už dnes vie oceniť.

Vlastníte á la carte reštaurácie, samoobslužné reštaurácie, robíte catering. Je to pomerne široká škála. Aká je vaša stratégia podnikania?

Na gastronbiznis sa v prvom rade pozerám optikou viacgeneračného podnikania. Verím tomu, že rovnako ako je to v zahraničí, vybudujem reštaurácie s dlhodobou tradíciou. Z praktického hľadiska je úplným základom selekcia miest, ktoré sú vhodné na otvorenie reštaurácie.

Kde ich teda hľadať?

Tam, kde je prirodzený pohyb ľudí. Slovenskí zákazníci nie sú lojálni a nenavštevujú stabilne podniky, ktoré prinášajú kvalitu a originalitu, najmä keď sú na menej frekventovanom mieste. Je preto dôležité pozorne sledovať, ako sa vyvíja Bratislava a ako sa menia zvyky jej obyvateľov. Z toho vydedukujete aj to, aký koncept potenciálne mestu chýba.

Čo chýbalo vám?

Priestory v shopping centre s administratívnu budovou, kde je predpoklad veľkej migrácie ľudí. Naša voľba padla na multifunkčný projekt Centráľ pri Trnavskom mýte. V októbri tu budeme otvárať nový koncept kantíny a reštauráciu.

Ako sa postupne skladal koncept vašich reštaurácií?

Aby si vzájomne nekonkurovali. Preto sú podniky ako Beer Palace, Carnevalle či Zylinder odlišné. Výnimkou sú sieťové prevádzky Cantina. Ide však o iný koncept stravovania.

Hovoríte, že reštaurácie z vašej siete si profilovo nekonkurujú. A čo nedávno otvorený Zylinder? Nie je tu istá podoba s reštauráciou Prešburg?

Podobnosť je v tom, že obe reštaurácie stavajú na regionálnej kuchyni, v prípade Zylindra sme však domácu kuchyňu skombinovali s modernými trendmi. Jedným z dôvodov otvorenia Zylindra práve na Hviezdoslavovom námestí bola naša nespokojnosť s tým, ako sa vyvíja situácia na Michalskej ulici. Už dlhšie tu pozorujeme odlev reštauračných hostí. Hneď po otvorení Zylindra tvorili až 90 percent hostí Slováci. Postupne sa k nim pridali aj zahraniční, najmä Viedňania. Ich čas je medzi obedom a večerou, keď



„ABY ČLOVEK USPEL, MUSÍ MAŤ UCELENÝ KONCEPT A DOBRE ZMAPOVANÚ LOKALITU.“

sedia pri káve a pri našich domácich dezertoch. Bratislavčanov zasa láka na obed a večeru domáca kuchyňa z čias Rakúsko-Uhorska.

Hlavnou lokalitou vašich podnikov je centrum mesta. Nie je ich počet na takom malom mieste priveľký?

Je optimálny. A to z viacerých dôvodov. Podniky si vzájomne nekonkurujú, každý má svoju klientelu. Po druhé, je to aj o vyvážení rizika a ekonomických očakávaniach, ktoré z podnikania máte. Sólo reštaurácie a stavenie biznisu len na jednu kartu sú na Slovensku stále vysokým rizikom. A pre mňa, keďže sa gastronbiznisu venujem každý deň, je blízkosť reštaurácií praktickou výhodou, ktorá mi šetrí čas.

Hovoríte, že podrobne mapujete situáciu v Bratislave.

Ako hodnotíte terajší stav?

Kedysi bola populárna Michalská či Ventúrska ulica. Neskôr zvýšilo svoj potenciál Hviezdoslavovo námestie a dnes je gastro lokalitou číslo jeden. No sú tu aj ďalšie zóny v blízkosti stredu mesta, napr. v shopping centrách.

Nedávno ste sa vyjadrili, že práve shopping centrá vyludňujú stred mesta.

Stále si za tým stojím. Ponúkajú veľké administratívne a obchodné priestory, čo priťahuje obrovský počet ľudí. Je logické, že za nimi idú aj reštaurácie. Centrum tak prichádza o časť klientely. Súvisí to aj s problematickým parkovaním, čo nákupné centrá nemajú.

Problém odlevu ľudí zo stredu je pomaly v každom meste, nielen v Bratislave.

Nie je to všade. Pozrite sa na Viedeň. Od Stephansdomu vzdušnou čiarou siedmich kilometrov nenájdete žiadne nákupné centrum. Aj tento fakt udržuje množstvo ľudí v starej Viedni. Tento príklad je ponaučením aj pre podnikateľov v Starom Meste, ktorí by mali viac kooperovať s miestnou samosprávou, ktorá má určité páky na zvrät.

Aké?

Mesto stále vlastní nejaké voľné budovy v historickom centre. Mohlo by ich napríklad využiť na prenájom pre malé obchodné domy. Ich návštevami by si ľudia znova našli spôsob, ako sa sem vrátiť.

Stačilo by to?

Izolovane určite nie. Zo Starého Mesta odišlo mnoho firiem a dôvody sú rôzne – vysoký nájom, problémy s parkovaním. Dostať firmy späť do centra bude preto ťažkou úlohou.

A čo samotné reštaurácie Starého Mesta? Sú tu pre ne vhodné priestory?

Až 50 percent z nich je nevyhovujúcich. Či už z hľadiska zázemia alebo skladovacích a manipulačných priestorov pre čerstvé potraviny. Keď ich podniky nemajú, robia kompromisy. Idú len cestou „meničok“, alebo cez letnú sezónu vyložia nejaké stoličky von a o viac sa nestarajú. Je to zmysľlanie na krátke trate, ktoré sa prejavuje v tom, že veľa reštaurácií sa v strede mesta mení ako na bežiacom páse.

Spomenuli ste terasy. Tie sú samostatným problémom Starého Mesta.

Je to jeden z najväčších hendikepov.

Ako teda vyzerá komunikácia s majiteľmi priestorov pri tvorbe nájomného?

Neakceptujem prehnane očakávania majiteľov budov zo zisku, keďže viem, aké riziká prináša moje podnikanie. Reštaurácia musí prežiť aj v čase slabej sezóny. Na to treba pri rokovaniach o nájme stále myslieť. V sú-

„Slovenským
zákazníkom
chýba
lojalita.“



časnosti sú prenájmy od 10 do 40 eur za štvorcový meter, čo je široká škála.

Prečo sú rozdiely také veľké?

Závisí to od toho, čo majiteľ očakáva od prenájmu. Niektorí chcú vysoký zisk a nájomcovia mu cirkulujú. Ďalší ide cestou nižších, ale dlhodobějších prenájmov. V druhom prípade má podnik zákonite vyššiu šancu na stabilizáciu.

Je teda vyjednávanie o nájme hlavným faktorom, aby sa prevádzka udržala pri živote?

Je dôležitým, ale nie je jediným. Aby reštaurácia dlhodobo fungovala, prinášala zisk a udržala kvalitu servisu, musíte sa jej venovať 365 dní v roku. Mať iné podnikateľské aktivity okrem reštaurácie, ako to robia niektorí podnikatelia v gastronómii, oberá človeka o drahocenný čas. Dôležitý je jasný koncept a skúsenosti zo sveta a z cestovania. Musíte vedieť identifikovať príležitosť a nápad spojiť s konkrétnym miestom a priestorom.

Čo okrem nájomného podkopáva gastronómiu nohy?

Bohužiaľ, my gastronómovia nie sme jednotná skupina. Napríklad pri procesoch legislatívnej úpravy, ktorá sa nás bytostne týka.

V čom napríklad?

Napríklad pri gastrolístkoch. Nepredstavujú pre nás prakticky žiadnu pridanú hodnotu. Poplatky sú vysoké, k tomu treba prirátať personálne náklady, ktoré súvisia so spracovaním a výmenou gastrolístkov, pritom kantíny, kde sa gastrolístky najviac využívajú, sú najmenej ziskový segment.

Takže tento systém vám prakticky nedáva nič?

Ak mi niekto povie, že zákazník, tak to nie je pravda. Je to len byrokracia navyše. Ak by sa gastrolístky zrušili, štát by predsa pri daniach o nič neprišiel a zamestnanci by dostávali namiesto nich peniaze. Nepomôžu ani argumenty, že gastrolístky naučili chodiť ľudí na obedy. Len sa pozrite, koľko ich využíva radšej na kúpu potravín v supermarketoch.

Ako to teda celé hodnotíte?

Štát dal povinnosť zamestnávateľom prispievať na jedlo a zopár zahraničných skupín si na tomto vytvorilo svoj biznis. Berú za to provízie a neposkytujú za to žiadnu pridanú hodnotu pre nás. Ak to poviem odľahčene, tak gastrolístky sú tá najväčšia blbosť v gastronómickom biznise od čias Francúzskej revolúcie.

A čo iné formy platieb? Tu to funguje ako?

Napríklad pri kartách prídu platby na účet už na druhý deň. Pri gastrolístkoch to nehrozí, ak nechcete, aby váš poplatok za výmenu v hotovosti ešte narástol. Ich splatnosť je až 14 dní.

Ako chcete problémom, o ktorých ste hovorili, čeliť?

Mali by sme sa zjednotiť v rámci hotelov, reštaurácií a kaviarní. Doslova ako HORECA (HOTELY/REŠTAURÁCIE/CATERING). Môžete si to predstaviť aj ako nejakú lobistickú skupinu. Dnes jednoducho nevieme povedať - Sme relatívna veľká skupina, ktorá zamestnáva toľko a toľko ľudí. Toto sú naše problémy a takéto zmeny by nám uľahčili podnikanie.

Viete si predstaviť aj nátlakové akcie?

Napríklad jednoducho by sme povedali: „Počnúc dnešným dňom gastrolístky neberieme!“ Je to len príklad, ale určitú silu upozornenia na naše problémy by



HORECA KTO JE

Pavol Benčík (41)

Po manažérskych skúsenostiach v zahraničí sa pred desiatimi rokmi vrátil na Slovensko a začal podnikáť v gastronómii. V súčasnosti je majiteľom jednej z najväčších gastronómických skupín na Slovensku - ALDENTE Group. Do jej portfólia patria bratislavské reštaurácie Al Dente, Prešburg, Beer Palace, z tých novších je to Zylinder, Carnevalle či Al Dente on Green v Penati Golf Rezorte pri Senici a cateringová divízia Party Guru Catering

to malo. Sú tu aj ďalšie problémy, o ktorých by mali ľudia z gastronómii hovoriť jednotne. Stále nás chápu ako nejakú rizikóvu skupinu napríklad z hľadiska poskytovania úverov. Toto nie je dobrý stav.

Nelahká úloha. Ako teda staviate podnik, aby ste riziko problémov eliminovali?

Musíte mať jasných „niekoľko pé“. Hlavné dobré produkty, place (miesto), premyslenú promotion a tvrdú každodennú prácu so zákazníkmi. Poviem to znova na príklade Carnevalle. Priniesli sme do centra niečo špecifické, čo nikto neponúkal a nazvali sme to „mäsové údolie“ - Carnevalle. Nie je to pritom klasický steakhouse. Dôležitou súčasťou je aj dizajn reštaurácie. Napríklad v Starom Meste absentovala otvorená kuchyňa, tak sme ju urobili. Rovnako veľký,

otvorený a vzdušný priestor doplnený o „industriálny vzhľad“.

Aké boli očakávania pri jej otvorení?

Za deväť mesiacov existencie sa koncept ujal. Ľudia jednoducho mäso milujú. Navyše vidia jeho prípravu v otvorenej kuchyni. Industriálny nádech reštaurácie zároveň ruší pečať snobizmu. Naším zámerom bolo urobiť na Hviezdoslavom námestí gastronómickú zónu s kvalitným jedlom. Spoločne so susednou reštauráciou Zylinder.

Ktorý z vašich podnikov bol finančne najúspešnejší?

Carnevalle. Riziko však bolo odľahčené dobrou ponukou nájmu. Z hľadiska stresu to bol zasa Beer Palace, ktorý sme otvárali vo veľmi krátkom čase, navyše išlo o veľkokapacitný podnik na menej frekventovanej ulici. Vedeli sme však identifikovať našu cieľovú skupinu, kde až 90 percent hostí sú domáci Bratislavčania, a priniesť koncept, ktorý ich oslovil.

Aké marketingové aktivity, resp. komunikačné kanály využívate?

Využívame mix klasickej reklamy v rádiu, outdoore či v printe, dôležitou súčasťou komunikácie je PR. Stále viac používame aj online marketing a sociálne siete.

A čo ďalšia expanzia ALDENTE Group?

Do konca roka otvoríme prevádzky v multifunkčnom komplexe Centrál. Budúci rok neplánujeme otvárať ďalšie veľké projekty. Sme v štádiu, keď sa zamýšľame, ako rýchlo rastieme a dokážeme spravovať prevádzky, ktoré už majú svoju históriu. Budúci rok bude v znamení ďalšieho zlepšovania našich služieb.

Žiadne výnimky v pláne nehrozia?

Výnimku sme urobili len nedávno v prípade Penati Golf Rezortu pri Senici. Oslovili nás jeho majitelia, a tak sme tu nedávno otvorili reštauráciu Al Dente on Green, prvú našu prevádzku mimo Bratislavu. Je to dobrý príklad toho, ako spojiť príjemné s užitočným, keďže rád hrám golf. Klientela je zároveň aj naším potenciálnym zákazníkom v Bratislave. Máme tu záujem aj o posilnenie našej cateringovej divízie. Takže zatiaľ za pár týždňov existencie musím poklopať na stôl.

Kde vidíte bratislavskú gastronómiu o päť rokov?

Posilní sa vplyv regionálnej kuchyne. Keď príde turista do Bratislavu, tak nechce navštíviť napr. mediteránsku alebo čínsku reštauráciu, ktorá je prakticky vo všetkých kútoch sveta. Región, do ktorého prišiel, chce ochutnať aj na tanieri. Zároveň sa v budúcnosti vylčenia naozaj kvalitné reštaurácie a trh sa prečistí.

Mohli by sa tak reštaurácie dostať viac do povedomia medzinárodných bedekrov? Napríklad ako je Michelin?

Bratislava nie je dostatočne veľkým mestom na zahrnutie do tohto bedekra. Nemáme na to stabilnú klientelu, ktorá dokáže michelinovskú reštauráciu užiť. To však neznamená, že tu kvalitná gastronómia nie je. Pre mňa je dôležitejšie, že sme napríklad v Tripadvisor. Pre návštevnosť reštaurácie je to veľmi dôležité. Stávať podnik iba na bedekroch a oceneniach nemá zmysel. Je otázne, či by si tu niekto z ekonomického hľadiska michelinovskú hviezdu udržal. Práve ona v zahraničí pochvala nejednu slušnú a dobrú reštauráciu, ktorá to potom ekonomicky nezvládla. Na jej udržanie musíte splňať vysoké štandardy, ktoré aj niečo stoja.

A kde sa vidíte o to isté obdobie vy?

Dúfam, že stále v gastronómii, chcem mať zo svojej práce aspoň takú radosť, ako ju mám teraz. X

„GASTROLÍSTKY SÚ TÁ NAJVÄČŠIA BLBOŠŤ V GASTRONOMICKOM BIZNISE OD ČIAS FRANCÚZSKEJ REVOLÚCIE.“

 **Catler**[®]



Čas na dobré ráno s čerstvou šťavou

Čerstvé ovocie je ľahkým zdrojom vitamínov a minerálov. Až 95% výživných látok čerstvého ovocia je obsiahnuté v jeho šťave, a preto sú šťavy takto získané dôležitou súčasťou zdravého jedálneho lístka. Vďaka veľmi rýchlemu vstrebávaniu do krvi sú čerstvé šťavy tým najvhodnejším spôsobom, ako zabezpečiť Vášmu organizmu dôležité živiny. Ráno dodáte Vášmu telu energiu najlepšie šťavou z čerstvých pomarančov.

Lis na citrusové plody CATLER je ideálny pre prípravu najkvalitnejších štiav bez dužiny alebo štiav hustejšej konzistencie, a to vďaka dvom filtrom z nerezovej ocele, ktoré umožňujú regulovať množstvo dužiny v pripravovanom nápoji.

110 W motor je neuveriteľne tichý a rýchly pri lisovaní akýchkoľvek citrusových plodov ľubovoľnej veľkosti. Revolučný systém sleduje pozíciu aktívneho lisovacieho ramena pomocou vstavaných senzorov. Systém automaticky spustí rotáciu lisovacieho trňa až pri kontakte lisovacieho ramena s plodom.

Nech spracováte citróny, pomaranče, alebo grapefruit, špeciálne navrhnuté lisovacie rameno a trň zaisťujú maximálnu výťažnosť šťavy, bez ohľadu na veľkosť plodu.



CP8010

The ultimate in innovation
That's the idea.



premium
grade tools

Kompletný zoznam predajcov nájdete na:
www.catler.sk