

PORADENSTVO

Funguje vaše podnikanie tak, ako si naozaj prajete?

Ekonomika gastronomickej prevádzky je často zložitá, a ak začínate prerábať, je načase hľadať chyby a začať pracovať na ich náprave.

Nie je jednoduché nastaviť chod reštaurácie počnúc obchodným vyprofilovaním, ktorému sa všetko podriadi, cez vnútorné pravidlá, perfektnú prácu s kvalitným personálom, používať špičkové suroviny niekedy aj na úkor nižšej marže, pripraviť dobrú životaschopnú ponuku, a aj tak vedieť hlavne na spokojnosti hosta zarobiť a užiť seba a personál. Dokázať si poradiť s legislatívou, bankami a všetkými možnými inštitúciami, čo do tohto náročného procesu vstupujú.

AKO ZVÝŠIŤ ZISK REŠTAURÁCIE

Ak vaše denné tržby výrazne klesajú, ale náklady sú stále rovnaké, ak nie vyššie, je potrebné začať niečo robiť. A to doslova. Gastronomický priemysel je rehoľa, ktorú nemožno len tak ľahko zvládnuť a navyše finančnú čiernu diery nezaplátate pár eurami. Ekonomika gastronomickej prevádzky je zložitá, a ak začínate prerábať, je načase hľadať chyby a začať pracovať na ich náprave.

HĽADANIE PRÍČINY

Znižovanie ziskov reštaurácie sa pripisuje hlavne malému počtu zákazníkov. To je, samozrejme, pravda, je nutné však hľadať odpoveď aj na otázku, prečo práve do vašej reštaurácie hostia chodia len zriedka alebo vôbec? Veľmi častým dôvodom je kuchyňa, ktorá buď nemá zmysel, alebo je čo do kuchárskeho umenia na veľmi nízkej úrovni. Vymeniť kuchára, alebo s pomocou odborníka „vypilovať“ jedálniček a kuchárske umenie?

Oboje je, samozrejme, možné, vždy je však hlavne na majiteľovi prevádzky, aby dostatočne dobre zvážil, ktorý variant je pre neho nielen finančne menej nákladný, ale predovšetkým uspokojujúci. Násť v dnešnej dobe dobrého, vzorného a hlavne spoľahlivého kuchára nie je jednoduché a mohlo by to trvať aj týždne či dokonca mesiace.



Miroslav Heredoš:

Rozhodol som sa pomáhať reštauráciám



V oblasti gastro poradenstva na Slovensku už vyše roka podniká šéfkuchár Miroslav Heredoš. Na základe svojich šéfkuchárskych, pracovných skúseností a tiež skúseností s prevádzkovaním vlastnej reštaurácie sa rozhodol odovzdávať svoje skúsenosti a poznatky prevádzkam, ktoré o informácie a pomoc pri zlepšovaní či celkom novom nastavení konceptu svojho podniku majú záujem. Osobná práca v kuchyni daného podniku

s miestnymi kuchármi, prezentácia nových postupov jedál a konečné, nové gastronomicke a ekonomické nastavenie kuchyne patrí k neodmysliteľnej súčasťou jeho poradenstva počas trvania kontraktu.

Čo bol impulz a čo vás viedlo k poradenstvom-konzultačnému podnikaniu v oblasti astronómie?

„Sám som bol spolumajiteľom hotelovej reštaurácie. Po dvoch

rokoch podnikania sa mi začalo zdať, existujú isté možnosti na trhu pretože ma začali oslovovať ľudia, ktorí chceli pomôcť s vecami, ktoré sa týkali ich prevádzok. To bol impulz, keď som si po dvoch rokoch vlastného podnikania uvedomil, že možno naozaj existuje priestor na trhu, ktorý by sa dal zaplniť gastro poradenstvom. Našťastie, dnes je na Slovensku už veľa majiteľov reštaurácií, ktorí chcú „variť“ na úrovni a, samozrejme, že chcú mať dobre nastavený aj systém prevádzky – nielen čo sa týka ekonomiky, ale aj kuchyne. Často však nevedia, ako na to, nemajú k dispozícii šikovných kvalitných ľudí. Zároveň však chcú veci robiť na takej úrovni, ktorú si predstavujú, lenže nevedia ako, a musia si nájsť niekoho, kto im pomôže nastaviť systém, vysvetlí a dobre odprezentuje spôsob dobrého fungovania ich prevádzky. Zároveň si treba aj uvedomiť, že hoci si majiteľ pozve iného špičkového, ale zamestnaného šéfkuchára na pomoc, je málo pravdepodobné, že môže na prevádzke stráviť dostatočne dlhý čas a venovať sa analýze celého chodu podniku. Keďže som sa rozhodol venovať sa gastro poradenstvu naplno, som tak k dispozícii hoci aj na desať či pätnásť dní, a detailne sa môžem venovať nastaveniu celého konceptu a chodu kuchyne.“

PODSTATA MÔJHO PODNIKANIA A PRODUKTU SPOČÍVA V PRVOM RADE V OSOBNOM PRÍSTUPE NA KAŽDEJ PREVÁDZKE, NÁSLEDNE V NASTAVENÍ SPRÁVNEHO KONCEPTU, KTORÝ SA VYTVÁRA TVORBOU NOVÉHO JEDÁLNEHO LÍSTKA.

Akým spôsobom oslovujete prevádzky a ponúkate im svoje poradenstvo?

„Ja sám už vyše roka nepracujem ako šéfkuchár, ale mám vlastnú poradenskú firmu a začal som seriózne ponúkať na prevádzkach buď prostredníctvom emailu, alebo priameho oslovenia moje služby. Ale po vyše roku fungovania musím povedať, že už na základe vytvoreného portfólia zákazníkov a ich odporúčaní už možno častejšie majiteľia reštaurácií a podnikov oslovujú mňa s požiadavkou organizovaného poradenstva. Teda akákoľvek prevádzka si môže objednať moje služby, následne ja prídem k nim na prevádzku na vopred dohodnutý počet dní a priamo na prevádzke urobíme celé poradenstvo úplne od začiatku. Majitelia mi vysvetlia, s čím majú problémy, čo ich motivovalo osloviť ma, vysvetlia mi, čo by chceli robiť, ako by chceli mať nastavený koncept, akých majú hostí, ukážu mi vstupné informácie, čo sa týka jedálneho lístka, ktoré jedlo je obľúbené u hostí, koľko hostí majú a podobne. Veľakrát ideme až do úplných detailov. Na základe informácií a prípravy im odprezentujem to, ako im priamo na prevádzke môžem pomôcť nastaviť nový alebo zlepšiť existujúci koncept, pomôžem im pripraviť nový jedálny lístok, odprezentujem nové jedlá, ktoré by doň mali zaradiť, zaučím zamestnancov,

HORECA INFO

Služby obsiahnuté v rámci konzultačného poradenstva:

- audit na prevádzke – analýza jedálneho lístka, práca zamestnancov & efektívnosť, výťažnosť, teda ziskovosť kuchyne a celej prevádzky
- tvorba nového konceptu podniku, tvorba nového jedálneho lístka podľa požiadaviek klienta
- tvorba nových jedál a celkové zaškolenie personálu
- v prípade záujmu „update“ aktuálneho jedálneho lístka, ktorý používa prevádzka
- tvorba efektívneho a „ziskového“ systému práce v kuchyni (suroviny sú peniaze a často je nutné naučiť kuchárov pracovať s týmito peniazmi)
- analýza a odstránenie iných špecifických chýb a problémov, ktoré kuchyňu a prevádzku brzdia v rozvoji
- skontaktovanie s kvalitnými dodávateľmi
- možnosti rozvíjania vzájomnej spolupráce rôznou formou



ako ich majú navariť. Samozrejme, že na základe vlastných skúseností a informácií z ich prevádzky im pomôžem spoluvytvoriť ekonomicko-hospodárny systém ich vlastnej kuchyne, čiže urobiť nové prerozde-



lenie kuchyne na nový jedálny lístok a na nový koncept, ktorý si objednávajú, a tým pádom počas tých vopred dohodnutých dní – väčšinou je to desať dní, keď som celých desať dní fyzicky na prevádzke od rána do večera, teda

aj desať či dvanásť hodín denne. Počas týchto dní od začiatku, deň za dňom nastavujeme veci, ktoré si majitelia prevádzok u mňa objednávajú.“

Vaša oblasť podnikania je na Slovensku nová?

Úprimne si nemyslím, že to je niečo nové, skôr si myslím, že ide o to, že keď chce niekto s niečím pomôcť a ja som po vlastných skúsenostiach, keď som sám riešil veci okolo faktúr, viem, čo je to zarobiť na zamestnancov, ako nastaviť kuchyňu, som si povedal, že by som chcel pomáhať prevádzkam, a ak bude mať niekto záujem, tak mu know-how rád odovzdám. Čo je možno nové, je to, že sa tejto činnosti venujem ako šéfkuchár na plný úväzok a daná prevádzka si objednáva môj čas, moje vedomosti, moje know-how a ja počas dohovoreného času naplno fyzicky riešim od začiatku docielenie najlepšieho výsledku – od nastavenia celkového konceptu cez procedúry, ako je varenie, nakladanie so surovinami, ich uskladnenie, ale aj to, ako sa bude s nimi nakladať a akou technikou sa budú ďalej spracúvať, pomôžem nastaviť bezozvyškové a efektívne fungovanie danej prevádzky. Na konci poradenstva vždy odchádzam s tým, že to, čo si u mňa klienti objednali, to to som im aj k ich spokojnosti odovzdal.“ ✕

ROZHOVOR

Hotelieri sa stretli vo Vyhniach

Odpovedá Karol Preiner, HoReCa manažér pre SR.

Nedávno prebehlo prvé METRO HORECA sympóziu hotelierov a prevádzkovateľov reštaurácií v hoteli Sitno Vyhne. Ako hodnotíte túto pre vás premiérovú diskusnú platformu?

Bola to skvelá príležitosť stretnúť sa s najvýznamnejšími hoteliermi a manažérmi z branže. Záujem bol vysoký, zaznamenali sme 125 zúčastnených. Počas sympózia prebehli podnetné diskusie na aktuálne témy a trendy v oblasti hotelierstva a gastronómie. Pozvanie prijali zaujímaví hostia, napríklad pán Marek Harbulák, generálny sekretár Zväzu hotelov a reštaurácií SR, popularizátor gastronómie Roman Vaňek či Dr. Giovanni Gentile z Italienskonsulting. Tešíme sa, že hostí večerom sprevádzala skvelá Adela Banášová. V poslednej dobe prechádzame rozsiahlymi



zmenami, vznikla preto potreba podeliť sa o ne.

Môžete tieto zmeny v skratke pomenovať?

Pre spoločnosť METRO Cash & Carry SR, s.r.o., je Horeca segment strategickou oblasťou. Dnes predstavuje už viac ako 40 % podielu našich predajov. Do budúcnosti počítame s jeho rozvojom,

preto neustále investujeme do našich služieb – budujeme distribučné platformy, rozširujeme obchodné tímy, máme vlastné funkčné call centrum, zákazníkov delíme do segmentových skupín, čím sa zvyšuje adresnosť ponuky a prinášame na trh nové sortimentné riešenia v zmysle zákazníckych potrieb. Od pôvodného konceptu Cash & Carry prechádzame plynule k modelu servisného partnera.

Áké workshopy ste ponúkli návštevníkom sympózia?

Naša ponuka bola pestrá. Špeciálny hosť sympózia – šéfkuchár a držiteľ jednej michelinovskej hviezdy Angelo Troiani pripravil spoločne so šéfkuchárom Vojtom Artzom kuchársku show a kulinársky tréning – „Variácie z morských plodov“.

Baristi – Veronika Veselá a Vojtech Polehla viedli workshop pre milovníkov kávovej kultúry a espressa na tému Piccolo neexistuje.

Workshop pod vedením someliéra Pavla Veliča sa zaoberal témou snúbenia vína a jedla. Najnovšie trendy v mixológii predstavil návštevníkom barman Tomáš Kučera.

Zakladateľka Akadémie hoteliera pani Iveta Pupišová viedla svoj seminár zameraný na odborný tréning personálu s názvom Prečo ľudia robia iné, než od nich žiadate?

V rámci METRO HORECA sympózia sa konali aj majstrovstvá Slovenska v otváraní ustríc, ktoré organizuje spoločnosť METRO. Prečo práve takáto netradičná súťaž v našich končinách?

Už dlhodobo zaznamenávame stabilný rast predaja v ka-

tegorii čerstvých rýb, ktoré dovážame zákazníkom z celého sveta. Podobné odborné súťaže popularizujú nielen túto špeciálnu kategóriu, ale aj gastronomicke odvetvie, takže plánujeme v tomto súťažnom zápolení naďalej pokračovať.

A ako to teda dopadlo?

Tento rok v hoteli Vyhne prebehol už piaty ročník. Postupovalo sa aj tentoraz striktné v súlade s medzinárodnými pravidlami; súťažiaci museli otvoriť až 30 plochých ustríc typu Belon. Tí najúspešnejší mali možnosť vybojovať si účasť na európskom šampionáte v otváraní ustríc 2017 vo švédskom Trollhättene, kde budú reprezentovať SR. Víťazom v otváraní ustríc sa opätovne stal Slavomír Dicz Starej Lubovne s výsledným časom 4:27 min. ✕