

«Я БУДУ ВЫХОДИТЬ В КРАСНОМ ПЛАЩЕ ИЗ ЧЕРНЫХ ЗАНАВЕСОК, И ВСЕ БУДУТ МНЕ АПЛОДИРОВАТЬ»

НА ПЕТЕРБУРГСКОМ РЫНКЕ В 2016 ГОДУ ПОЯВИТСЯ ХОЛДИНГ, КОТОРЫЙ БУДЕТ ОКАЗЫВАТЬ КОМПЛЕКСНЫЕ УСЛУГИ ДЛЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ИНДУСТРИИ ГОСТЕПРИИМСТВА, НАЧИНАЯ ОТ ЗАКУПОК ПРОДУКТОВ И ЗАКАНЧИВАЯ РЕМОНТОМ ОБОРУДОВАНИЯ И КОНСАЛТИНГОМ. СОЗДАТЕЛЕМ ХОЛДИНГА NORECAHELP ВЫСТУПАЕТ ПЕТЕРБУРГСКИЙ БИЗНЕСМЕН АНАТОЛИЙ АЛЕКСЕЕВ, СОТРУДНИЧАВШИЙ С СЕТЯМИ «ЕМЕЛЯ» И «СИННАБОН», РЕАЛИЗОВАВШИЙ ПРОЕКТЫ БАРА НЕВАР И ИМИДЖ-ЛАБОРАТОРИИ «ПЕРСОНА-ГАЛЕРЕЯ». БЕСЕДОВАЛА ЮЛИЯ ЧАЮН

BUSINESS GUIDE: В 2014 году вы заключили госконтракт на предоставление услуг общественного питания гостей и болельщиков на Олимпиаде в Сочи. Это был ваш единственный опыт участия в государственных закупках?

АНАТОЛИЙ АЛЕКСЕЕВ: Нет, первый мой опыт работы с госконтрактами был на молодежном форуме G20, который проходил на Васильевском острове в гостинице «Прибалтийская», и в Морском порту, где состоялась значительная часть мероприятий. На G20 мы оказывали услуги кейтеринга. В Сочи же была организована полноценная система предприятий питания, начиная от фудкортов и ларьков и заканчивая ресторанами и фабрикой-кухней. Кроме того, у меня был опыт организации питания с администрациями разных районов Петербурга. Вообще, для общепита работа с госзаказом является весьма привлекательным с точки зрения повышения уровня сервиса направлением, так как требования к участникам тендера выдвигаются очень высокие. Это серьезный опыт. Но я больше не участвую в госконкурсах, так как с конца прошлого года занимаюсь реализацией проекта HoReCaHelp.

BG: Я знаю, что у вас есть домен horecahelp.ru, но сам сайт еще не работает. Когда он будет запущен? И что это вообще за проект?

А. А.: Сейчас на портале открыта предварительная регистрация. Тем, кто зарегистрируется до Нового года, мы готовы предоставить возможность бесплатно воспользоваться некоторыми сервисами. Портал заработает в марте 2016 года, сейчас он активно разрабатывается, причем делаем мы его самостоятельно, без привлечения сторонних компаний. Мы позиционируем его как профессиональное сообщество всех, кто имеет отношение к HoReCa, — не только рестораторов, но и поставщиков товаров и услуг. В дальнейшем портал будет открыт для компаний, работающих в сфере услуг в целом: речь идет о салонах красоты, фитнес-клубах и так далее. Здесь можно будет получить доступ к двенадцати видам сервиса, для чего сейчас я создаю двенадцать компаний, которые будут объединены в один холдинг HoReCaHelp. Этот набор сервисов включают в себя все, что подпадает под категорию обеспечения успешного и бесперебойного функционирования бизнеса в HoReCa. На 80% мы будем нацелены на сегмент общественного питания.

В число ключевых сервисов входит «HoReCa-Биржа», которая станет первой в



ЕВГЕНИЙ ПЛАВЕНКО

России площадкой для открытых торгов по оснащению предприятий сегмента. Приобретение продуктов — это одна из основных статей расходов ресторанного бизнеса, благодаря «Бирже» покупателям удастся сократить расходы, а поставщикам увеличить объемы продаж. Поэтому мы уверены, что этот сервис будет востребован.

BG: Каким же образом можно снизить издержки на закупках еды?

А. А.: На рынке есть проблема, когда поставщики предлагают не слишком выгодные условия рестораторам и отельерам, например, определяют чересчур большой объем минимального заказа. Здесь следует отметить, что рынки сбыта — это гигантская проблема для ряда поставщиков, например фермеров. Допустим, один ресторан хочет заказать литр молока, но фермер не повезет лишь один литр, поскольку транспортные расходы во много раз увеличат конечную стоимость этого литра как для ресторана, так и для фермера. Мы же предложим поставщикам доступ к широкому рынку сбыта, дадим им возможность получить сборный заказ, а ресторану получить тот объем продуктов, который ему необходим.

BG: А что еще будет на вашем портале, помимо централизованной закупки продуктов?

А. А.: Техническая служба будет обслуживать помещения и профессиональное оборудование, поддерживать его в рабочем состоянии. Одна из служб, которую

мы назвали «Аудит и тайный гость», будет проводить независимую инвентаризацию на предприятиях общественного питания, полный аудит их деятельности, а также оказывать консультационные и бухгалтерские услуги. Также мы будем помогать в получении патентов на работу для иностранного персонала и других видов согласований и документов, необходимых для функционирования ресторанного бизнеса. Главное наше отличие в том, что ни один из сервисов, представленных на нашем портале, мы не будем отдавать на аутсорсинг.

BG: Почему вы думаете, что проект будет востребован?

А. А.: Я и мои партнеры больше десяти лет проработали в сфере общепита, хорошо знаем этот бизнес изнутри, знаем все проблемы, поэтому уверены, что такой комплексный подход к решению насущных задач интересен компаниям, работающим в сегменте. Кроме того, мы проводили опросы, и никто из респондентов не отказался принять участие в проекте. Да, на рынке сейчас существуют моносервисы, которые занимаются аудитом и получением необходимой разрешительной документации, но они не специализированные, им требуется время для того, чтобы вникнуть в специфику HoReCa.

BG: Сколько составляют инвестиции в создание портала и холдинга, включающего в себя эту дюжину компаний?

А. А.: Первоначальные инвестиции в разработку портала оцениваются примерно в 30 млн рублей. Мы полагаем, что срок окупаемости составит около года. Что касается локаций, то управляющая компания будет находиться в БЦ «Преображенский двор», где уже расположен центральный офис. Остальные компании в зависимости от направленности будут сконцентрированы также в центре города, где в основном находятся наши клиенты. А, к примеру, у «Техслужбы» будет несколько точек в разных районах Петербурга для оперативного реагирования на запросы. Сюда войдет аварийная служба, которая будет работать 24 часа в сутки.

BG: Куда вы пойдете после Петербурга?

А. А.: Примерно половина сервисов, представленных на HoReCaHelp.ru, будет доступна с момента открытия на территории всей России удаленно через интернет. Техническая служба, естественно, требует физического присутствия, поэтому ориентировочно в 2016 году мы планируем выйти на рынок Москвы, а потом пойти в города-миллионники. На открытие одного пред-

ставительства нам потребуется минимум 10 млн рублей.

BG: Где вы набираете людей для своих двенадцати компаний?

А. А.: Ключевой пул руководителей у нас уже сформирован, это мои личные наработки за время присутствия на рынке. Периодически мы сталкиваемся с нехваткой персонала. Кстати, эта проблема является общей для бизнеса HoReCa, и мы запустим на нашем портале функцию подбора персонала на замену. Кроме того, у нас будет предоставлена возможность обучения и повышения квалификации кадров.

BG: Есть ли подобные сервисы в Европе?

А. А.: Нет, такого сервиса, который так полно объединял бы услуги для кафе, ресторанов и отелей, в Европе нет. В России есть порталы, которые в определенной степени объединяют это сообщество, но они носят информационный характер. Наш портал не будет ориентирован на каких-то мастодонтов бизнеса, он будет открыт для всех, а в первую очередь сфокусируется на массовом сегменте и на привлечении новых игроков на рынок. Зачастую люди хотят открыть ресторан, но не представляют как: они идут к известному ресторанному бренду, платят большие деньги за разработку концепции и организацию процессов.

BG: Верно ли я понимаю, вы хотите предложить то же самое, но дешевле?

А. А.: Мы не позиционируем себя как дешевую альтернативу, мы открываем информационное и партнерское пространство, которое будет полезно не только для профессионалов, но и для людей, далеких от бизнеса HoReCa. Часто бывает, что заинтересованные в этом бизнесе люди не представляют, сколько издержек включает даже приготовление блюда. Они не знают, что для создания правильного объекта общественного питания требуется правильный проект. Нельзя прийти и сказать: «Вот здесь будет бар, а вот отсюда я буду выходить в красном плаще из черных занавесок, и все будут мне аплодировать». Именно для этого у нас будет компания, оказывающая консультационные услуги по открытию собственного заведения.

BG: А какой из ваших двенадцати сервисов будет генерировать наибольшую прибыль?

А. А.: Я считаю, что это «Биржа» продуктов. Мы будем брать 1,5% от каждой заключенной сделки купли-продажи. Раз уж мы позиционируем себя как проект, оказывающий помощь предприятиям общественного питания, то и цены задираем мы не собираемся. ■