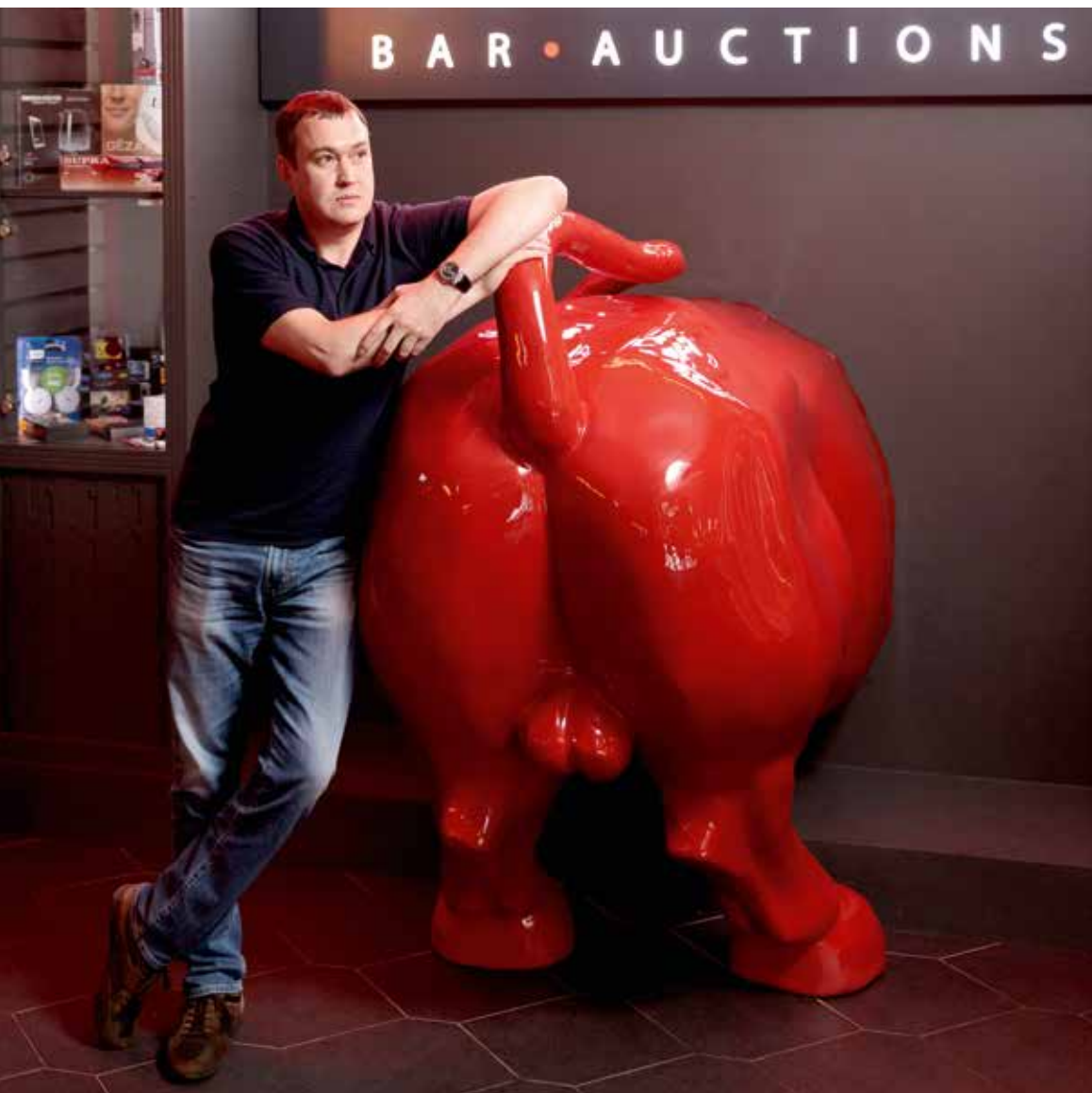


# GAGEN — БАР БЕЗ КОМПЛЕКСОВ

На улице Некрасова открылся Gagen Bar — создатели проекта Дмитрий Евсеев и Дмитрий Костяхин постарались соединить здесь все, что им нравится самим: кухни разных стран, любимые напитки и необычную игру. О концепте заведения рассказывает Дмитрий Евсеев.



— «Фишка» вашего заведения — скандинавский аукцион. Что это такое и кто автор идеи?

— Скандинавские аукционы были придуманы еще в 2006 году совладельцем бара Дмитрием Костяхиным. Их суть в том, что некий ценный лот выставляется на торг по очень низкой стоимости. Участники аукциона делают ставку с фиксированным шагом, при этом после каждой сделанной ставки время до окончания торгов увеличивается на 30 секунд. Участник, сделавший последнюю ставку, получает право выкупить лот по его аукционной стоимости.

Эта концепция была очень популярна среди интернет-пользователей, но довольно быстро потеряла доверие, так как в онлайн-режиме невозможно отследить, кто же делает ставку: реальный человек или бот. Мы перенесли эту схему в стены Gagen, сделав ее максимально прозрачной, поскольку участвовать в аукционах могут только гости, находящиеся непосредственно в самом баре. Вся информация об участниках аукционов и текущей цене лота отображается на больших экранах и в мобильном приложении.

Как известно, в России запрещен игорный бизнес, поэтому наши гости играют не на настоящие деньги, а на бонусы, которые они получают за посещение Gagen Bar. Таким образом, аукционы удовлетворяют потребность в азарте без ущерба для кошелька, а кроме того, несут дополнительную выгоду для гостя, который, не тратя реальных денег, может выиграть интересные лоты: от позиций в меню до поездки на Бали или айфонов. На Новый год, к примеру, мы планируем разыграть автомобиль.

— Правильно ли я понимаю, что такая игра требует специального программного обеспечения?

— Да, конечно. У нас есть собственная уникальная IT-система, которая контролирует все аспекты работы Gagen — от закупки товаров и складского учета до самого приложения, с помощью которого гости играют в аукцио-

нах. Именно эта система позволяет учесть всю активность гостя и рассчитать его бонусы по программе лояльности.

— В меню у вас сплошная эклектика — Азия, Европа и Америка. Почему такое разнообразие?

— Мы оба объехали полмира, попробовали множество удивительных блюд, которых, к сожалению, не встретить ни в России, ни в Петербурге. Очень хотелось найти такое заведение, где каждое новое блюдо стало бы настоящим гастрономическим открытием. И мы решили сделать рай для гурманов сами. Что касается концепции барной карты, то она полностью соответствует концепции интерьера заведения: основной зал предназначен для коктейлей, крафтовый — для пива. Особенностью, например, коктейльного зала стала большая барная стойка, чтобы каждый гость мог наблюдать за приготовлением его напитка. И поверьте, у нас есть на что посмотреть: коктейли отличаются не только интересной подачей, но и оригинальным вкусом, которого мы добились благодаря уникальным ингредиентам. Их мы собрали из разных уголков земного шара: какао-бобы привезли с Гаити, ваниль — с острова Мадагаскар, а удивительные бобы тонка, которыми пользовался тот самый парфюмер из одноименного романа и фильма, мы отыскали в лесах Латинской Америки.

Всего в Gagen более сотни различных сортов пива. Кстати, с помощью привезенного из Великобритании хмелизатора мы можем украсить вкус пенного любимыми натуральными добавками — это могут быть ягоды, фрукты, специи или редкие сорта хмеля.

— Кто разрабатывал дизайн бара?

— Концепцию с нуля я разработал сам, и благодаря опытным специалистам ее удалось реализовать. Мы сделали три зала: основной украшен картинами Энди Уорхола и Феликса Лабиса, он представляет из себя огромное тусовочное пространство; крафтовый зал — более спокойный, совмещающий в себе черты как американского лофта, так и русского китча; в зале лаундж создана атмосфера уединения и гармонии. В Gagen есть и частица Нью-Йорка: пикантная задняя часть знаменитого «Атакующего быка» гордо расположена в нашем баре. Это излюбленная декорация всех фотографий.

— Знаю, что в ресторанном бизнесе вы со своим деловым партнером не новички: раньше вы занимались другим проектом — Killfish Discount Bar.

— Killfish — это своего рода алкогольный McDonald's, безумно успешный и в России, и в СНГ. Тогда мы взяли пример с авиакомпаний-дискаунтеров: за один евро из Хельсинки в Кельн. Проект стал успешным благодаря большей проходимости и низкой маржинальности бизнеса. К этому добавили полную автоматизацию процессов управления, обслуживания, бронирования. Персонал занимался только тем, что не может сделать автоматика. В 2009 году открыли первый бар на улице Восстания, сделали его на собственные средства, опыта в общепите на тот момент фактически не было. В первый год иногда сами стояли за барной стойкой, изнутри изучали все нюансы, доводили модель до совершенства. Во второй год открыли десять баров в Петербурге. А дальше вы знаете: более сотни заведений не только в России, но и в странах СНГ. В то время этот концепт был взрывом на рынке. Но историю свое отработала: все, что мы придумали, потом было многократно скопировано другими.

— Насколько ваш новый проект финансово затратный и когда он окупится?

— Как и в первый Killfish, в Gagen мы вложили собственные средства — масштаб, правда, вырос до отметки 30 млн рублей. Локацию искали год: нужно было большое помещение в центре города на популярной барной улице. Маленький зал легко заполнить, но с низкой маржинальностью это будет невыгодно. Окупаемость проектов подобного масштаба в сегодняшних условиях составляет полтора-два года. Но любой операционный бизнес — это всегда риски, а в ресторанной сфере их надо умножать на пять.

— Остановитесь на одном заведении или планируете расширяться?

— Останавливаться вообще не в нашем стиле, тем более что мы вложили много сил в разработку нашей IT-системы, странно делать ее для одного бара. Первый Gagen открыт, и старт получился более чем продуктивным. Теперь мы экспериментируем, проводим так называемый багфиксинг, доводим все до совершенства, чтобы в последующем масштабировать нашу концепцию. Без ложной скромности скажу, что мы профессионалы франшизного рынка, у нас есть огромный, а главное успешный, опыт ведения подобных проектов.

В обозримом будущем откроем сеть, но в этот раз каждый бар будет штучным проектом с уникальным дизайном и достаточно серьезным вложением средств.

Дмитрий Маракунин