**Mam klientów, którzy stołują się u mnie codziennie**

**Pan Leszek Wojtyla otworzył punkt sieci Makarun Spaghetti and Salad w poznańskiej galerii Malta 2 marca. Rozmawiamy z nim o tym, jak początkujący w branży gastronomicznej przedsiębiorca przetrwał pierwszy weekend po wprowadzeniu zakazu handlu w niedzielę i jak widzi swoje perspektywy w biznesie.**

**Otworzył Pan punkt w poznańskiej galerii Malta na początku marca, a tu zaraz pierwsza niehandlowa niedziela po 89? Jak poszło?**

**Leszek Wojtyla, właściciel lokalu Makarun Spaghetti and Salad:** To rzeczywiście był sprawdzian. Ludzie wpadają do nas przy okazji robienia zakupów, raczej więc spodziewaliśmy się pustek, a poszło nie gorzej niż w poprzednią niedzielę! Pewnie dlatego, że wokół galerii jest dużo terenów zielonych, dopisała pogoda. Ludzie zaglądali do nas po spacerach, albo po kinie. Był nieopodal sportowy event, dzięki któremu też mieliśmy kilku klientów. Utarg był na podobnym poziomie jak w inne dni. Jak na początek całkiem niezły.

**Podpytuje Pan klientów jak smakowało? Ma Pan od nich jakieś informacje zwrotne?**

Jasne, przeważnie mówią, że smakowało, ale ja zwracam raczej uwagę na to, czy wracają. I po tych pierwszych tygodniach mogę powiedzieć, że mam już stałych klientów, którzy stołują się w moim Makarunie niemal od pierwszego dnia. Wielu z nich to pracownicy galerii. Otrzymali 20-procentowy rabat na nasze dania i z tego korzystają. Ale gdyby im nie smakowało, to pewnie poszliby gdzie indziej. Tym bardziej, że do naszego lokalu trzeba chcieć dotrzeć, leży trochę na uboczu.

**To nie jest dobre miejsce?**

Jest warte swojej ceny. Znajduje się na w tzw. food courcie na II piętrze, gdzie są same usługi multikino, escape room, ale jest odsunięty od głównego wejścia. Szukaliśmy odpowiedniego miejsca, rozglądaliśmy się głównie po galeriach i po analizach i dokładnych wyliczeniach fachowców z Makaruna uzgodniliśmy, że to miejsce jest perspektywiczne. Umowę z Makarunem podpisałem w listopadzie, z galerią na lokal w grudniu i od nowego roku ruszyliśmy z robotami. Oczywiście strasznie się denerwowałem, jak coś się przesuwało, nie wychodziło od razu. Przyjechał na przykład uszkodzony sprzęt. Na szczęście ludzie z Makaruna zajęli się reklamacją. Cały czas byłem na linii z opiekunem punktu. W zasadzie najwięcej roboty było w ostatnich tygodniach przed otwarciem i byłem już zmęczony. Ale na inauguracyjną imprezę przyszło naprawdę dużo ludzi. Wydaliśmy około 200 paragonów, a na wielu było więcej niż jedno danie. A to przywraca siły. Z liczby klientów ogólnie jestem zadowolony. Największy ruch mamy między godz. 12 a 14, w porze lunchu.

**Dlaczego zainwestował Pan w Makaruna? Ma Pan doświadczenie w gastronomii?**

Żadnego. Żona jest na urlopie macierzyńskim i chcieliśmy zainwestować w jakieś usługi, tak by mogła swobodniej dysponować swoim czasem niż na etacie. Bardzo poważnie rozpatrywaliśmy na przykład otwarcie salonu depilacji. Dzwoniłem do różnych franczyzodawców, odezwałem się też do Makaruna i to była zaskakująco konkretna rozmowa. Potem współpraca szybko się rozkręciła, a kiedy znaleźliśmy lokal wiedziałem, że finał będzie szczęśliwy.

**Dziękuję za rozmowę.**