**"Wcześniej przez myśl nam nie przeszło, że otworzymy lokal z frytkami" - wywiad z franczyzobiorcami**

**W Krakowie od 2013 roku działa streetfoodowy lokal, mający renomę jednego z najlepszych w Małopolsce. Niezależnie od pogody po frytki belgijskie ustawiają się długie kolejki, a stali klienci gotowi są po nie jechać z drugiego końca miasta, bo – jak mówią - ich smak to petarda. Także ludzie, dla których skład chemiczny produktów spożywczych nie ma tajemnic chwalą ich jakość. Sylwia Poradzisz, mikrobiolog, wraz z mężem Jakubem otworzyli już w Krakowie dwa punkty franczyzowe z frytkami belgijskimi i zachęcają do tego innych. Firma weszła właśnie w etap ekspansji terytorialnej i zamierza wyjść poza granice Małopolski, by podbić stolicę Polski i nie tylko.**

**Jak to się stało, że weszliście Państwo w „frytkowy” biznes? Mieliście doświadczenie w branży gastronomicznej?**

 ***Sylwia Poradzisz, franczyzobiorca sieci „Frytki Belgijskie w Krakowie”*:**Nie, zupełnie. Ja jestem mikrobiologiem, pracuję w laboratorium, a mąż prowadzi firmę konsultingową i wcześniej przez myśl nam nie przeszło, że otworzymy lokal gastronomiczny, ba, nawet lokale, bo teraz już jesteśmy właścicielami dwóch punktów z „Frytkami Belgijskimi”. Mieliśmy wprawdzie uskładany kapitał i energię do działania, chcieliśmy w coś zainwestować, ale zupełnie nie mieliśmy pomysłu w co. „Frytki Belgijskie” to było jak olśnienie. Od dawna przewijały się w naszym życiu. Poznaliśmy właścicieli – Mateusza Szpaka i Łukasza Wilka i któregoś razu powiedzieli, że myślą o rozwinięciu interesu i zaczynają szukać franczyzobiorców. Popatrzyliśmy z mężem na siebie: dlaczego nie my?

 **Kiedy otworzyliście pierwszy punkt?**

 Umowę podpisaliśmy w ubiegłym roku w lutym. Oczywiście wcześniej kilka tygodni zastanawialiśmy się, analizowaliśmy, szacowaliśmy. Obserwowaliśmy też naszych przyszłych partnerów. Widzieliśmy do czego doszli w tak niedługim czasie. Jaką wagę przykładają do jakości (na tym nie ma oszczędności), na jakim poziomie jest obsługa klienta, że nie chodzi tylko o zysk, ale przede wszystkim o uczciwy produkt. Ludzie przychodzą do nich nie tylko na ulubione frytki, ale też fajnie spędzić czas. Oczywiście mieliśmy mnóstwo wątpliwości, baliśmy się, że nie damy rady, ale 1 kwietnia 2017 - w Prima Aprilis - otworzyliśmy nasze „Frytki Belgijskie w Krakowie”. I było wesoło.

 **Pani jako mikrobiolog z pewnością zwracała uwagę na każdy szczegół. Jak wygląda cały proces serwowania frytek belgijskich?**

 Jakość jest dla mnie niezwykle ważna, więc przyglądałam się procesom technologicznym bardzo dokładnie, pod lupę wzięłam każdy składnik i mogę z całą odpowiedzialnością powiedzieć, że te frytki są street foodem najlepszej jakości. Zgodnie z recepturą smażone są dwukrotnie, w różnych temperaturach. O żadnym starym tłuszczu nie ma mowy. Mieliśmy całe szkolenie o tym jak rozpoznać moment, w którym trzeba zmienić tłuszcz. Jednak sekretem tych frytek są sosy. Właściciele sieci potrafią wycofać dany sos na jakiś czas, ponieważ nie ma dostępnych wysokogatunkowych składników, z których się go wyrabia. Wszystkie sosy i majonez robione są według autorskiej receptury. Ja na przykład przepadam za andaluzyjskim, ale jest on dostępny tylko w sezonie na hiszpańską paprykę. Czasami, kiedy jedziemy w dalszą trasę próbujemy frytek w innych miejscach i moje córki często nie chcą ich jeść. Mówią, że do naszych się nie umywają. Nie ma chyba lepszej reklamy.

 **Były trudne momenty po otwarciu punktu?**

 Jasne, że tak. Poziom stresu w pierwszych tygodniach po otwarciu jest dość duży. Trzeba nauczyć się specyfiki gastronomii. Zadawaliśmy naszym opiekunom wiele razy te same pytania dotyczące zapatrzenia, logistyki, sprzętu itd. Nie byli zniecierpliwieni. Zawsze o każdej porze dnia, a nawet nocy dostawaliśmy wyczerpujące wyjaśnienia. Dzięki temu nie popełniliśmy wielu błędów jakie zdarzają się początkującym, nie płaciliśmy tzw. frycowego. Na przykład w kwestii sprzętu dostaliśmy konkretne wytyczne, gdzie i co kupić. Pracy było dużo, ale nie porzuciłam etatu, nie ucierpiała na tym rodzina. I gdybym po raz drugi miała podjąć decyzję o otwarciu własnego lokalu, to z dzisiejszą wiedzą zrobiłabym to ze 100-procentową pewnością. Odkrywam w sobie biznesową żyłkę.

 **Lokal od razu się przyjął? Pierwsze tygodnie zazwyczaj bywają decydujące.**

 Mateusz i Łukasz uprzedzili nas - i z perspektywy czasu wiem, że mieli rację - że pierwszy miesiąc jest zwykle dobry, bo działa efekt nowości. Najtrudniejsza dla street foodów jest zima. Ciemno, mróz, ludzie niechętnie wychodzą z domu. I rzeczywiście zima była słabsza, ale nie tragiczna. Przetrwaliśmy.

 **Kiedy zapadła decyzja o otwarciu drugiego punktu?**

 Po zimie właśnie! W lutym, kiedy już wiedzieliśmy, że minęły najgorsze miesiące, postanowiliśmy, że otwieramy drugi lokal. Obydwa mają zupełnie inną specyfikę. Pierwszy działa przy ul. Niemcewicza, poza centrum, w gastronomicznej pustce, obok jest tylko punkt z lodami. Został bardzo przychylnie przyjęty przez ludzi z osiedla. Drugi znajduje się w popularnym streetfood parku „Dworek” przy ul. Pawiej 30, gdzie funkcjonuje wiele fastfoodów. Otwarcie kolejnego punktu było już o wiele łatwiejsze. W zasadzie sieć zrobiła za nas prawie wszystko i tak jak obiecywała dostaliśmy klucz do urządzonego lokalu.

 **Porozmawiajmy jeszcze o pieniądzach? Jaki kapitał trzeba mieć, by otworzyć lokal z „Frytkami Belgijskimi”. I kiedy można liczyć na zwrot kosztów inwestycji?**

 Pierwszy punkt kosztował około 100 tys. zł. (w kwocie tej ujęte są już wszystkie wydatki). Drugi jest bardziej samoobsługowy, lepiej urządzony, był więc droższy - zainwestowaliśmy w niego ok. 130 tys. zł. Zatrudniamy siedem osób, co sporo kosztuje. Jednak nawet biorąc pod uwagę bieżące wydatki regularnie generujemy zyski, które już w najbliższych miesiącach powinny przynieść zwrot kosztów pierwszej inwestycji.

 **Jakieś rady dla początkujących?**

 Nie zapewnię, że wszystko będzie szło jak z płatka. Gwarantuję, że pracy będzie dużo, ale możecie liczyć na ogromne wsparcie franczyzodawcy. Z „Frytkami Belgijskimi” się uda. Jeśli więc ktoś ma energię i chęci, by otworzyć coś swojego, to nie ma się czego bać, tylko trzeba ruszać do przodu. Good luck.