

Алина  
БЕРЯШВИЛИ

# Обед придет сам

Иногда накормить себя можно, только накормив других

Евгений НОВОЖИЛОВ по образованию — экономист, по профессии — предприниматель, а по духу — революционер. Но это совсем не то, о чём вы подумали. Пять лет назад, очутившись на жизненном перепутье, он здраво рассудил: какие бы кризисы ни бушевали в мире, люди всё равно будут хотеть есть. И решил, что мог бы их накормить. Впрочем, из-за того, что в средствах молодой предприниматель был весьма стеснён, попутно пришлось замахнуться ни много ни мало на революцию в корпоративном питании.

В 2014 году Евгений создал компанию GoodFood, доставляющую комплексные обеды прямо в офис. «НВ» спросили его: «Котлета или лазанья?!». А получили в ответ исчерпывающую информацию о тенденциях развития современного общепита и о самом горячем кулинарном пристрастии новгородцев.

— Евгений, всё-таки любопытно, как именно человека с экономическим образованием жизнь завела в сферу общепита?

— Честно говоря, мне долго казалось, что моё экономическое образование было уступкой желанию родителей, однако сейчас в моей предпринимательской деятельности оно мне помогает. Когда закончил институт и встал вопрос, что надо как-то зарабатывать на жизнь, я познакомился с владельцем двух кафе, расположенных на трассе, и он предложил мне за небольшую долю от прибыли поработать в его заведениях, вернее, даже руководить ими. Потом мы с ним расстались, но я решил, раз тема общественного питания уже хорошо изучена, надо продолжать работать именно в ней. На открытие собственного кафе у меня денег не было, и однажды в голову пришла такая бюджетная идея, как организация доставки комплексных обедов. Я нанял знакомых поваров, тех самых, с которыми работал в кафе, и чтобы как-то себя прорекламировать, стал ездить по офисам и предлагать бесплатно попробовать наши комплексные обеды.

— То есть как люди с книжками заходят в офисы, так вы с обедами заходили?

— Да, именно так. Тогда это ещё было в диковинку, и на меня смотрели с удивлением: «Зачем нам ваши обеды? Мы с собой в баночке принесем или в кафе соседнее сходим». Я пять лет работаю в этой нише, и могу сказать, что заказывать еду на работу вошло в культуру людей совсем недавно.

— Ваши клиенты — это исключительно работающие люди?

— В основном, но еду заказывают и пенсионеры, и молодые мамы, которым либо некогда, либо не хочется готовить.

« Многие просили добавить вегетарианское меню, но по факту из 300 обедов в день вегетарианских набирается не больше 30. Мясо — вот то, что новгородцы определённо очень любят.

Фото  
из архива  
Евгения Новожилова

— Пока что всё звучит очень легко, неужели не было никаких трудностей, подводных камней?

— С одной стороны, мой бизнес и правда показывает только рост, но он не был быстрым, мы никогда не развивались бешеными скачками, и к такой постепенности тоже надо было быть готовым. Мы очень долго нарабатывали клиентскую базу, начинали с 30–40 заказов в день, которые готовил всего один повар, а я их сам развозил. Доходы были такие, что хватало только на хлеб, а на масло не всегда. Разное бывало. Однажды электричество отключилось, когда еда уже стояла в духовке, случилось, что мы принимали заказы на какой-то комплекс больше, чем его было приготовлено, и приходилось звонить лояльным клиентам и просить их изменить свой заказ, но такого, чтобы полностью отменить заказы, за 5 лет не было ни разу. Первые два года я занимался только тем, что пытался сам понять, как должно выглядеть блюдо, как его нужно фасовать и развозить, что это должно быть за блюдо. Я знаю, что параллельно с нами начинали многие работать с той же идеей — привозить в офисы обеды, но никто не дотерпел до того момента, когда бизнес раскрутился и пойдут прибыли. А в предпринимательстве это очень важно — не просто выбрать нишу, которая может оказаться успешной, но и уметь ждать, затянув пояса, до тех пор, пока твой бизнес не станет успешным.

— Это рецепт бизнес-успеха от Евгения Новожилова?

— Не только это. В нашем случае рецепт успеха заключается в том, чтобы готовить вкусно и не обманывать ожиданий

« Пять лет назад на меня смотрели с удивлением: «Зачем нам ваши обеды? Мы с собой в баночке принесём или в кафе соседнее сходим».

клиентов. Новгородский рынок настолько небольшой, что здесь обязательно надо работать честно. Если в Питере или в Москве можно еще на чем-то сэкономить, сделать не очень качественно, но продать и забыть, то в Новгороде так не получится. Мы ориентированы на постоянных клиентов, потому что получаем от них не только прибыль, но и рекламу. Конечно, у GoodFood'a есть реклама и на радио, и в социальных сетях, но лучше сарафанного радио все-таки ещё ничего не придумали.

Вы спрашивали о трудностях. Конечно, не просто держать старые цены на наши обеды, учитывая современный рост цен в магазинах. Я неделю обычно начинаю с того, что объезжаю все магазины и ищу, где дешевле можно купить те или иные продукты. Сейчас у нас уходит около 150–200 килограммов мяса в неделю, поэтому колебания цены на него в магазинах для нас очень важны.

— А с местными производителями не пытались договориться о поставках?

— Пытался. Выходит дороже, чем в гипермаркетах, так что пришлось отказаться от этой идеи.

— Сколько человек вы кормите?

— Около 300 в день, с некоторыми предприятиями мы работаем на дого-

« В предпринимательстве это очень важно — не просто выбрать нишу, которая может оказаться успешной, но и уметь ждать, затянув пояса, до тех пор, пока твой бизнес не станет успешным.

ворной основе. В штате GoodFood'a — пять поваров, пекарь, пять водителей и я, который занимается абсолютно всем, иногда и на кухне могу помочь, если водитель попал в ДТП, то приезжаю к нему, забираю заказы и сам их развожу. В ближайшее время мы будем переезжать в новое помещение, в старом стало тесно, но переезд нужно будет уложить в два выходных дня, чтобы не прекращать работу.

— То есть 5 поваров готовят на 300 человек в день? Когда же они на работу у вас приходят?

— Наши повара работают в две смены, потому что на такой объем клиентов невозможно приготовить всё с утра. Дневная смена приходит к 8, они помогают доделывать работу ночной смене, складывают всё по контейнерам, к 11 приезжают водители, забирают заказы, и ночная смена уходит домой. А дневная остаётся делать заготовки, резать мясо и овощи. Потом ночная смена готовые продукты подвергает обработке. И так повторяется и на следующий день.

— Вы долгое время были монополистами в своей сфере, но не так давно у вас появились конкуренты.

— Это стимул к развитию. Будем вводить новые блюда, новые концепции. Сейчас у нас есть 3 комплекса на каждый день: щи-борщи и котлеты для консерваторов, второй комплекс для тех, кто любит что-то поэкзотичнее, кухни разных народов мира, например, и третий, вегетарианский.

— Новгородцы консерваторы или предпочитают экзотику?

— Думаю, что и тех и других примерно поровну. А вот вегетарианцев немного. Хотя некоторые просили добавить вегетарианское меню, но по факту из 300 обедов в день вегетарианских набирается не больше 30. Мясо — вот то, что новгородцы определено очень любят.

— За пять лет как-то меняются тенденции в общественном питании?

— Люди сильно пересмотрели свой подход к питанию за это время. Когда мы только начинали работать, то самым популярным комплексом был тот, где побольше жирненького, майонезненького, а сейчас все смотрят в сторону здорового питания, поэтому мы стараемся убирать из салатов майонез и вводить в меню побольше овощей. Впрочем, меню все равно меняется в зависимости от сезона, летом салатов и овощных рагу всё равно больше.

— Каким вы видите будущее своего бизнеса?

— Хочется кормить ещё больше людей. Как максимум — открыть представительства в других регионах. Опыт, силы и знания для этого уже есть. В планах также продумать комплекс для людей, предпочитающих спортивное питание. Я знаю, что в Новгороде есть организации, которые этим занимаются, но у них дорого. А я — приверженец массовости, можно, конечно, открыть дорогой ресторан и ждать 1–2 посетителей в день, но, повторюсь, я хочу кормить большое количество людей.