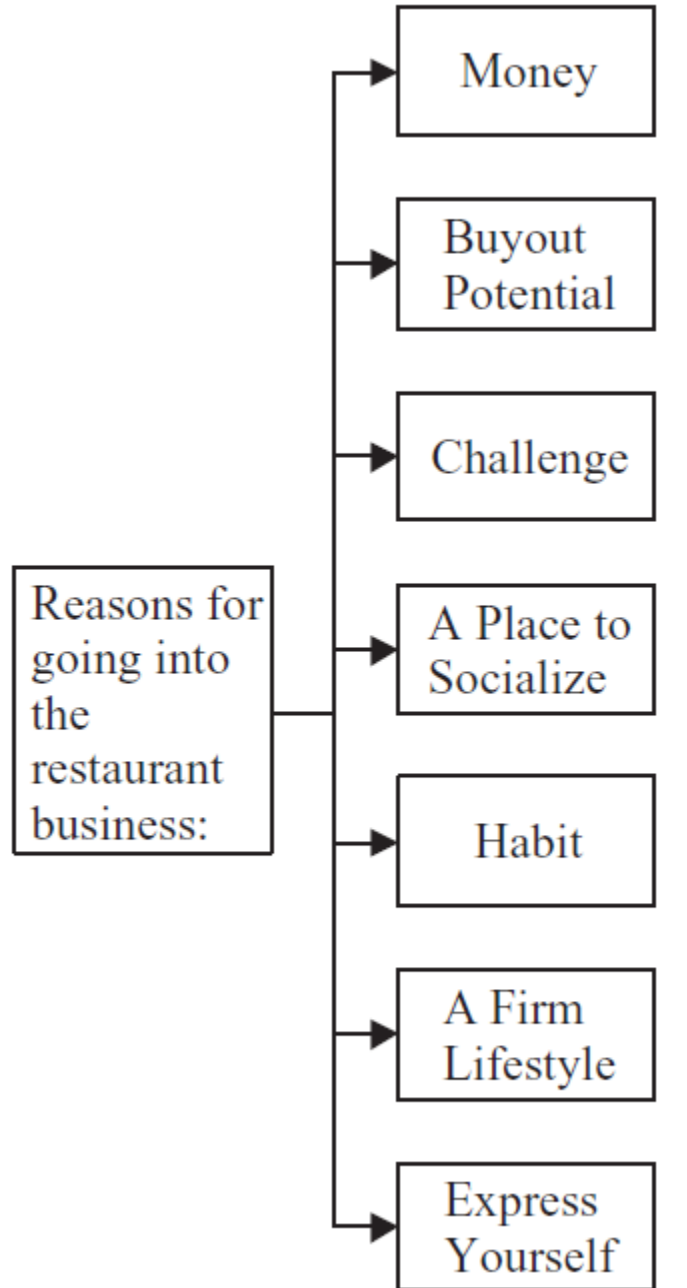


# TEMA: Osnivanje restorana

- ▶ Razlozi osnivanja restorana
- ▶ Kritični faktori uspeha
- ▶ Alternative osnivanja
- ▶ Moguće pravne forme i poreski status

## Razlozi osnivanja novog restorana



*Diskusija: šta bi vama bio razlog osnivanja restorana?*

# Razlozi osnivanja novog preduzeća

## ▶ Novac

- San svakog vlasnika restorana je da se rezervacije prave nekoliko nedelja unapred, da je restoran pun poslovnih ljudi, da postoji perfektan tim i da je restoran „fabrika novca“
- Uspešni restorani mogu biti veoma profitabilni
- Neki restorani mogu kreirati PBT marginu 15 do 20%, ali zato mnogi drugi kreiraju hiljade eura gubitka nedeljno
- Najveći broj restorana spada u kategoriju umerenih pobednika ili gubitnika u smislu ostvarenog finansijskog rezultata

## ▶ Potencijal za prodaju

- Vlasnici uspešnih restorana teško i nevoljno prodaju svoje restorane
- Nekada ipak to žele kada osete da više nemaju energiju da vode biznis, a nemaju poverenja u svoju decu da će nastaviti pravim putem
- Nekada dobijaju ponudu koju ne mogu da odbiju
- Nekada ostaju menadžeri restorana i posle prodaje (uslov novog vlasnika)
- Postoje investitori u restorane i lance restorana koji kupuju restorane u problemu, dižu im vrednost i onda ih prodaju po značajno većoj ceni kroz nekoliko godina

# Razlozi osnivanja novog restorana

## ▶ Mesto za socijalizaciju

- Neki ljudi koji vole druženje, a imaju višak slobodnih sredstava, vole da otvaraju restorane
- Neki restoran/vinariju posmatraju kao self-marketing i promotivni alat za druge biznise u svom portfoliu

## ▶ Izazov

- Restoran je biznis koji pruža mnogo izazova kompetitivnoj osobi
- Dinamično poslovno okruženje koje zahteva stalne promene ambijenta, načina usluživanja i pripreme hrane, novi ljudi...
- Ljudi koji vole poslovni dinamizam otvaraju restorane

## ▶ Navika i zabava

- Kada kao mladi zavolite takvo okruženje, počnete da kuvate, da uslužujete ljude zadovoljavajući njihove potrebe, zavolite ambijent restorana, onda se vežete po inerciji za takvo okruženje i ne razmišljate o drugim poslovnim opcijama
- Mnogim vlasnicima to postane stabilan deo njihovog životnog stila, često nakon završetka neke druge karijere (npr. sportisti)

## ▶ Ispoljiti sebe

- Nekada se restoran od strane vlasnika posmatra kao prostor u kojem mogu da iskažu svoj sistem vrednosti, koji će urediti prema svojim ličnim preferencijama i u kojem će boraviti ljudi koje oni žele u tom prostoru

# Kritični faktori uspeha

## ▶ Rezultati ankete: koji su kritični faktori uspeha u restoranskom biznisu?

- Znanje i stručan tim ljudi
- „Krvavi rad“ i „ludačka posevećenost“
- Veština socijalizacije sa ljudima (socijalna inteligencija)
- Lokacija
- Faktor sreće

## ▶ Osnovni izvori brige:

- Niske zarade
- Veliki stres zbog visokih fiksnih troškova i visokog mortaliteta restorana u prvim godinama života
- Duge radne nedelje i fizički napor (70 sati rada za vlasnike) sa implikacijama na porodicu i nedostatak vremena da se strateški razmišlja
- Nema puno prostora za napredak u hijerarhiji
- Neizvesnost dugoročnog zaposlenja

## ▶ *Diskusija: kritični faktori uspeha restorana?*

# Kritični faktori uspeha - Kritični atributi restorana

## F & B services attributes in meal experience

### Material Product

- Quality of F & B
- Portion size
- Variety of menu choices
- Food and beverage
- Consistency
- Range of tastes, textures, aromas, color, temperature, appearance
- Price of meal/service
- Availability of menu items

### Environment

- Cleanliness
- Location and accessibility
- Size and shape of room
- Furniture and fitting
- Atmosphere (color, lighting, temperature, noise level)
- Spaciousness of restaurant
- Employee's appearance
- Availability of parking

### Behaviour and attitude

- Friendliness
- Competence
- Courtesy
- Efficiency and speed
- Helpfulness
- Professionalism
- Responsiveness to special requests
- Responsiveness to complaints

## Kritični faktori uspeha - Kritična lista pitanja

- ▶ Vlasništvo (sam, partnerstvo, franšiza)
- ▶ Biznis plan (za vlasnika i banku)
- ▶ Marketing i prodaja (kome se obraćam i kako)
- ▶ Lokacija (gde)
- ▶ Tim (ko)
- ▶ Ambijent (enterijer)
- ▶ Meni (šta)
- ▶ Usluge (kako)
- ▶ Pravo i porezi (regulatorni okvir)
- ▶ Budžet (plan poslovanja za jednu godinu)
- ▶ Kontrola (finansijska i operativna kontrola)

# Alternative osnivanja restorana

## ▶ Alternative:

- Osnovati novo (registracija, greenfield)
- Kupiti postojeće (procena vrednosti)
- Kupiti franšizu (komfor jakog brenda)
- Upravljati tuđim restoranom (menadžment umesto vlasništva)

	<b>Original Investment Needed</b>	<b>Experience Needed</b>	<b>Potential Personal Stress</b>	<b>Psychological Cost of Failure</b>	<b>Financial Risk</b>	<b>Potential Reward</b>
Buy	medium	high	high	high	high	high
Build	highest	high	high	highest	highest	high
Franchise (A) Ex. Subway	low to medium	low	medium	medium	medium	medium to high
Franchise (B) Ex. Applebee's	high	high	high	high	high	high
Manage	none	medium to high	medium	medium	none	medium



# Alternative osnivanja restorana

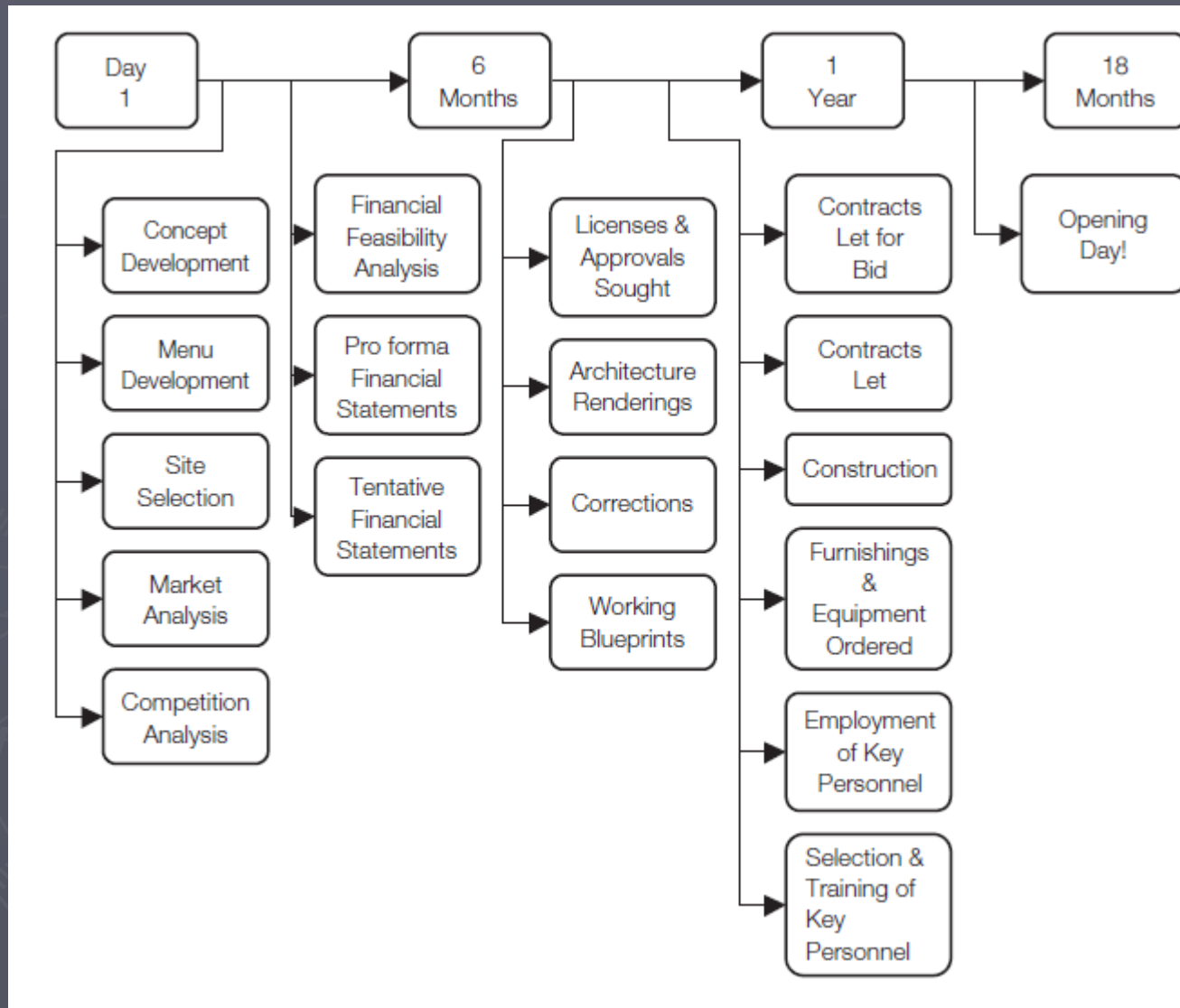
## ▶ Otvaranje novog restorana

- Najveći rizik zato što nema prethodno iskustva sa tom lokacijom
- Najveća investicija (100-seat luksuzni restoran zahteva u proseku investiciju od 500.000 do 800.000 evra)
- Izgradnja tima i baze gostiju
- Dobro oceniti isplativost investicionog projekta
- Rešiti sve operativne detalje (zemljište, dozvole, podizvođači, pravna forma...)
- Zatvoriti finansijsku konstrukciju
- Finansijski i psihološki istrpeti period uhadavanja
- Ozbiljan projekat koji zahteva project management knowledge (scope, time, budget);

## ▶ Kupiti postojeći restoran

- Nešto manji rizik u odnosu na prethodnu opciju zato što imamo neku prethodnu istoriju šta je bilo dobro a šta nije (lokacija, reputacija, poslovni model,...)
- Potencijal postojećeg tima i baze gostiju
- Brownfield logika
- Važno dobro proceniti vrednost restorana koji se kupuje (diskusija: kako proceniti vrednost restorana?)

# Timeline otvaranja novog restorana



# Alternative osnivanja restorana

## ▶ Franšiza

- Manji rizik zato što je model poslovanja (format, dizajn, meni, marketing planovi, interna organizacija) već testiran u praksi
- Manja investicija
  - ▶ Brži rast, standardizovani biznis model, zahteva pouzdanog franšizanta
  - ▶ Franšizant plaća proviziju (franchise fee), ulaže u objekat, kupuje ili iznajmljuje opremu, zapošljava radnike, vodi biznis, plaća rojalitet franšizeru, plaća advertising fee.
  - ▶ Franšizer obezbeđuje: pristup ponudi i sistemu poslovanja franšizantu, ocenjuje prostor, trening zaposlenih, mapirani procesi, brend podrška, povremena evaluacija i saveti.
  - ▶ McDonald's zahteva 200.000 + 45.000 USD upfront plaćanje plus 4% od mesečne prodaje plus 2% advertising fee. Ulaganje u objekat i opremanje košta između 400.000 i 900.000 USD i investiciju pokriva franšizant.
- Ima smisla kod lanaca restorana
- Bez obzira na sve, i franšize se često pokazuju neuspešnim (nekada nemoguće popraviti stvari koje su originalno loše: npr. pita sa tvrdom korom, prekuvano povrće ili loša kafa)

## ▶ Menadžment

- Nije istovremeno i vlasnik
- Najmanji rizik ali i najmanji prinos
- Reputacioni rizik izražen (trag da si vodio propali restoran nije lako izbrisati u ugostiteljskom svetu)

*Diskusija: koju biste poziciju 1-4 odabrali i zašto?*

# Moguće pravne forme i poreski status

## ▶ Osnivanje novog restorana

- Proces osnivanja pred APR
  - ▶ Precizno definisan proces
- Pravna forma: SUR (samostalna ug. radnja) i DOO (društvo sa ograničenom odgovornošću)
  - ▶ SUR - češća forma zbog toga što je vlasnik jednako preduzeće (fizičko lice) i povoljniji poreski tretman. U slučaju bilo koje kazne vlasnik odgovara celokupnom svojom imovinom.
  - ▶ DOO - odgovara se imovinom koja je u vlasništvu preduzeća (pravno lice). Kazne za pravna lica su veće nego za fizička lica. Mogućnost otvaranja više ug. objekata što ne važi za SUR.
- Poreski status: Van PDV ili PDV obveznik
  - ▶ Preko 8M ulazak u PDV (do 15. u mesecu PDV prijava za prethodni mesec).
  - ▶ Mogućnost dobrovoljnog ulaska u sistem PDV-a.
  - ▶ Kod SUR 10% porez na dohodak vlasnika, a kod DOO 15% porez na dobit preduzeća

▶ *Vežba: hajde da prođemo kroz proces osnivanja jednog restorana u Srbiji*

▶ *<http://www.apr.gov.rs/Регистру/Предузетници/>*