

РУБРИКИ ЖУРНАЛА

- [Персона](#)
- [Личный опыт](#)
- [На работу в Россию](#)
- [Торговать с Россией](#)
- [Стартап и венчур](#)
- [Тенденции](#)
- [Консультации](#)
- [Моделируем ситуацию](#)
- [Выставки](#)
- [Деловые центры России](#)
- [Жизнь в России](#)

САМЫЕ ЧИТАЕМЫЕ



Долгоиграющий тренд
Управляющий партнер венчурного фонда Ventech француз Ален Каффи поддерживает долгосрочные российские проекты, потому что смотрит в будущее с оптимизмом.

Здесь любят Италию
Итальянец Фабрицио Грилло учит москвичей своему родному языку и сам уже прекрасно понимает русских.



Хостел, который построил Джеймс
Правила ведения бизнеса в России от англичанина Джеймса Скиннера.

[BIGMOSCOW 04-06.2016 / Личный опыт](#)


Кулинарный успех с размахом

Австралиец Глен Баллис покорил москвичей капустой с трюфелями и пармезаном.

Текст [Светлана Самоделова](#) | Фото [Евгений Дудин](#)

«Ради такого не грех набрать пару лишних килограммов», – говорят ценители о блюдах этого ресторатора. Что понятно. Ведь прежде чем в 2007 году возглавить в Москве кухню модного заведения «Недальний Восток», он 17 лет работал шеф-поваром в Австралии, Таиланде, Китае, Малайзии, Гваделупе и Великобритании. Теперь Глен – совладелец и бренд-шеф известного в столице России ресторана [Glenuill](#). Сегодня он расскажет, чем угощал Владимира Путина и как завоевал свою долю московского ресторанного рынка.

— Как вы попали в Россию?

— В 2006 году я работал в Лондоне. Мне позвонил друг и передал приглашение от российского ресторатора Аркадия Новикова потрудиться в Москве. В только создаваемый ресторан «Недальний Восток» требовался опытный консультант.

— И каково было первое впечатление о России?

— Я ждал, что будет холодно, но не думал, что в середине осени могут быть такие морозы. Правда, холодную погоду компенсирует душевность русских. Мне сразу понравилась Москва. Здесь царит дух свободы и предпринимательства. И я поразился, насколько много денег оставляют россияне в местных ресторанах. Нигде в мире не отдают за ужин или обед столь внушительные суммы.

Мне сразу понравилась Москва. Здесь царит дух свободы и предпринимательства.

НОВОСТИ

Лучший инвестиционный проект в сфере
«Инвестиционный проект в сфере» провела конкурс и определила лучшую инвестиционную номинацию «Лу»

Барометр успе компаний от 77%
российских предпринимателей рассчитывают 1 собственные си органический г

В Башкортостане готовится сразу три крупных проекта китайскими и
Сразу три значимые инвестиционные проекты в разных отраслях

Татарстан готов к международным инвестициям
Уже совсем скоро пройдет поистине знаменательное архитектурно-с



ПОПУЛЯРНО



Долгоиграющий тренд
Управляющий партнер венчурного фонда Ventech француз Ален Каффи поддерживает долгосрочные российские проекты, потому что смотрит в будущее с оптимизмом.

Здесь любят Италию
Итальянец Фабрицио Грилло учит москвичей своему родному языку и сам уже прекрасно понимает русских.



Хостел, который построил Джеймс
Правила ведения бизнеса в России от англичанина Джеймса Скиннера.

Российская п
Француз Жан-Филипп Виль Боже развенчивает стереотипы о России, что ясно видит, далеки от реальности.

— Какие-то сложности возникли при открытии «Недального Востока»?

— Поначалу все всегда непросто. Задумка грандиозная: «Недальный Восток» должен был олицетворять все самое модное и популярное, что есть в самых известных ресторанах Европы, Америки, Азии и Австралии. По контракту я должен был отработать всего три месяца, но его продлили и я стал шеф-поваром. Трудностей хватало. Во-первых, не было в достаточном количестве качественных продуктов, а те, что были отменного качества, оказались дико дороги. Во-вторых, не хватало специалистов. Все повара преклонного возраста, а я искал молодежь, думая о будущем. У всех на кухне был небольшой опыт – 1-2 года. И никто не говорил по-английски. А я не знал русского.

Русские люди — очень сильные, соответственно, мне нужно было быть еще сильнее. Наверное, я не лишен педагогических способностей: многие из тех, с кем я начинал, стали шеф-поварами.

Русские люди — очень сильные, а значит, мне нужно быть еще сильнее.

— Говорят, что повара сумками выносят с кухни продукты. Вы с таким не столкнулись?

— Нет. В ресторане были серьезные секьюрити. Они следили и за дорогой посудой, и за поварами.

— Откуда вам поставляли продукты?

— Покупали по всему миру. Например, тунца привозили из Китая, Японии, Америки. Я выбирал самую лучшую рыбу. Продукты были самые свежие, самолеты к нам летали каждый день.

— А кто были ваши посетители?

— «Недальный Восток» считался рестораном №1, его посещали только люди с большим достатком. Цены – запредельные. Но если тебе предлагают эксклюзивное блюдо, значит, оно того стоит. Специфика же заключалась в том, что богатые хотели быть окружены столь же состоятельными людьми. Я выступил было с инициативой готовить недорогие, но вкусные блюда. Пробовал жарить курицу в азиатском стиле или по-французски. Вкуснятина! Но ее возвращали: «Мы пришли в «Недальный Восток» не для того, чтобы есть курицу! Хотим попробовать экзотические блюда».

Бывало, мы готовили целого тунца, который весил под 200 килограммов. Официанты с трудом вдвоем выкатывали блюдо. И все для того, чтобы высокопоставленные посетители отрезали от рыбы самые лакомые кусочки около головы, где мясо наполнено жиром. Наслаждаясь деликатесами, люди не считали денег.

Первые 12 месяцев моего пребывания в России оказались очень напряженными. Я был недоволен работой и готов уехать в любой из дней. Но тут наш ресторан посетил президент Владимир Путин с супругой. Мы угощали их здоровенной рыбой барамунди, которая считается символом Австралии (ее еще называют «бара»). Открытая кухня расположена на ступень ниже пола в основном зале. И повара управляют с грилем, печью, тандыром и тэпаном у всех на глазах. Высокие гости тогда оценили барамунди и захотели поговорить с шеф-поваром. Аркадий Новиков представил меня президенту. Владимир

Владимир Путин мне сказал: «У России большое будущее. Не уезжайте, вам еще понравится».



Техн
вопр
При е
Росси

требуется его с



Из гл
Бельг
Ванде
счита

международны
шторма, бушук
затронут глуби
долгосрочных (с
стратегий.

Путин спросил: «Вам нравится в России?». Я сказал, что здесь непросто жить и работать такому человеку, как я. Потому что я не очень богат и мне все дается с трудом. На что президент ответил: «У России большое будущее. Подождите, не уезжайте, вам еще понравится». Это была не первая моя встреча с Путиным. Раньше я видел его в Шанхае, где проходил саммит ШОС, объединяющей Казахстан, Киргизию, Китай, Россию, Таджикистан и Узбекистан. Тогда на ужине Владимира Путина попросили спеть. И я сказал: «Я вас помню по Шанхаю, вы там пели русскую песню». На меня он уже тогда произвел большое впечатление. Общаться с таким человеком большая честь.

— И вы последовали совету Владимира Владимировича? Но из «Недальнего Востока» ушли?

— Прошло семь лет, я истощился. У меня не осталось идей. К тому же мне осточертели гламур и высокомерие сановных персон. Мне хотелось развивать свой стиль, сделать акцент на простую и чистую по вкусу еду. Конечно, мне трудно было расстаться с Аркадием Новиковым. Он научил меня, как делать бизнес в России. Вместе мы открыли ресторан Roni, лапшичную Lucky Noodles, бар Mendeleev. Было два варианта: либо уехать из России, либо остаться и осуществить мечту – открыть свой ресторан, австралийское по атмосфере место, открытое и неприхотливое, где предлагалась бы еда на каждый день. Пока я стоял на распутье, познакомился с рестораторами Сашей Оганезовым и Уильямом Ламберти, которые и стали моими партнерами по ресторанам Glenuill, Zupperia и Honest. И мы начали работать вместе. Это было в 2013 году.

— В названии Glenuill вы соединили имена Глен и Уильям. Какую сумму пришлось вложить в проект?

— Вместе мы вложили 18 млн рублей. И это была достаточно скромная сумма. Почти весь дизайн мы делали сами. Ничего не импортировали. Все материалы приобрели на месте. Изюминка Glenuill в том, что в нем практически нет ни одного нового предмета. 90% вещей в интерьере и почти вся посуда — винтаж. Вам могут подать блюдо как на советской тарелке, так и в деревенском глиняном горшочке. И сейчас мы с вами пьем чай из советских эмалированных кружек. *(Смеется.)*

Glenuill ничем не отличается от обычного прибрежного австралийского ресторана. Вся разница – за окном у нас не пляж и океан, а московское Садовое кольцо. Для такого ресторана важны три вещи: еда, атмосфера и штат. А штат у нас прекрасный. Тут работают 30 человек. Секьюрити нет. Я хорошо знаю всех этих людей.



Сергей Ерошенко,
создатель и владелец
московского ресторана
[«Честная кухня»](#), кафе
и гастромаркета «Федя,
дичь!»

Ресторанный рынок Москвы переживает период роста. Если вспомнить ресторанный индустрию еще несколько лет назад, то это были проекты про что угодно, но не «про поесть». Сейчас же регулярно появляются новые интересные концепции. В тренде небольшие уютные ресторанчики с простой и понятной «едой на каждый день». Многие заведения строят меню на локальном сырье. Шефы ищут продукты, которые были малоизвестны или непопулярны. Все хотят удивить гостя. Если сравнивать российский ресторанный рынок с западным, то они очень разные. Своеобразная ресторанный культура в других странах складывается



— **Сколько получают ваши работники?**

— От 25 до 150 тыс. рублей. Самая большая зарплата – у шеф-повара.

— **Как можно охарактеризовать вашу кухню?**

— Микс! И полная эклектика. Ведь Австралия – многонациональная страна, соответственно и кухня смешанная, с греческими, итальянскими, ближневосточными и азиатскими корнями. Каждое блюдо вроде узнаваемо, но с совершенно новым звучанием. За основу берем привычные ингредиенты, но собираем необычные комбинации. Например, груши в беконе на гриле, салат с финиками и фетой или картофель фри с трюфелем и пармезаном. И цены у нас достаточно демократичные, средний чек – 1500 рублей.

— **А насколько велика арендная плата? Говорят, в Москве это большая проблема.**

— За площадь в 85 кв. метров мы ежемесячно платим 500 тыс. рублей. У нас 45 посадочных мест. Раньше были рестораны, где могли разместиться и 150, и 200 гостей. Сейчас более распространены небольшие ресторанчики с арендной платой в 400–420 тысяч рублей в месяц.

Публика у нас в Glenuill разная. Днем это средний и рабочий класс. А вечером это и менеджеры, и дизайнеры, и художники, и музыканты, и студенты. Летом к нам очередь. И чтобы людям было комфортно ждать, мы ставим во внутреннем дворике, в саду, теннисные столы, где можно поиграть в пинг-понг.

— **Сложно было найти постоянных поставщиков продуктов?**

— Прямых контактов с фермерами у нас нет. Я или шеф-повар ходим на рынок и выбираем овощи. Мясо закупаем на рынке или в агропромышленном холдинге «Мираторг». Когда я начинал в Москве, ни один повар не брался готовить из местного мяса. Но теперь оно на порядок лучше. Раньше и сыры нам привозили из-за границы, а сейчас – с Кавказа, их производит итальянский сыродел по уникальным технологиям. Чтобы найти лучшее молоко, он четыре месяца колесил по

Санкции пошли на пользу России, стимулировали производство своей продукции.

Кабардино-Балкарии, Адыгее и Дагестану. И нашел место с лучшим климатом, горными лугами и чистой водой.

Я считаю, что санкции во многом пошли на пользу России, стимулировали производство своей продукции.

— **А на ваш бизнес повлияли введенные Россией антисанкции?**

— Нам важны три составляющие. Первая – это стабильность. Например, когда вы приходили в ресторан день назад и было блюдо из моркови. Это блюдо должно быть и сегодня, и завтра, пока есть спрос. Вторая составляющая – качество. А третья – разнообразие блюд. Сейчас, конечно, не самое лучшее время для бизнеса. Но мы приспособились. И у нас те же блюда, то же качество и разнообразие.

Наш ресторан экономически вышел в плюс уже через год работы.

— **Как скоро ресторан стал приносить прибыль?**

— Наш ресторан экономически вышел в плюс уже через год работы.

— **Используете рекламу?**

— Рассказываем о нашем ресторане только в соцсетях, в Инстаграме.

— **А что скажете о конкуренции?**

— Любой ресторан нам конкурент. И их много. Но я столько энергии трачу, чтобы предложить людям качественную и свежую еду, чтобы все работники вовремя получили зарплату, что у меня просто не остается сил и времени следить за конкурентами...

— **Российские партнеры надежные?**

— Я ни разу не попадал в ситуацию, когда бы кто-то стащил у меня деньги или обманул. Но я всегда настороже. И никаких проблем у меня не возникало. Если я чувствую себя некомфортно – просто ухожу, и все. Что касается моего нынешнего партнера Саши Оганезова, я ему верю как самому себе. Мы с ним сошлись во вкусах. Нам нравится один и тот же стиль – и в интерьере, и в еде. Поэтому нам легко творить вместе.



**Нина Макогон,
основатель HR-агентства**

RABOTARESTORAN.RU

Ресторанный рынок Москвы переживает переломный момент, когда нужно удивлять и привлекать гостей чем-то необычным, учитывая себестоимость блюд, чтобы было выгодно бизнесу и вкусно гостям.

Если говорить о кадрах в ресторанном бизнесе, то сейчас спрос превышает предложение. Особенно это касается квалифицированных шеф-поваров с пониманием современных гастрономических тенденций, готовностью отдаваться работе на все 100%. В то же время на управленческий персонал спрос, наоборот, упал. Это связано с тем, что рестораторы в основном открывают заведения миддл-

— **Изменилась ли Россия за годы, что вы здесь живете?**

— Восемь лет назад это была совсем другая страна. Молодым было очень трудно пробиться. А сейчас я вижу огромное количество молодых людей с прекрасным образованием, со знанием языков. И это вселяет оптимизм.

— **Пытались учить русский?**

— Да. И у меня был учитель. Но занятия требуют времени. Я же часто прихожу в ресторан в десять утра и ухожу в десять вечера. У меня один выходной в неделю, и хочется его провести с семьей. Бизнес дает деньги, но главное – вот это! *(Показывает фотографию жены и дочери.)*

— **Что в дальнейших планах?**

— Мы с партнером собираемся открыть два новых ресторана и пекарню. В Москва-Сити – ресторан в японском стиле, а на Патриарших прудах – пекарню и ресторан, который будет в том же стиле, что и Glenuill.



— **То есть закрепляетесь в Москве?**

— Мне 50, и нужно место, где я буду счастлив. Я это место нашел и ничего менять не хочу.

— **Какие советы вы бы дали иностранцам, подумывающим открыть свой бизнес в России?**

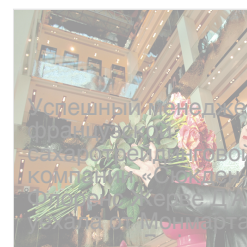
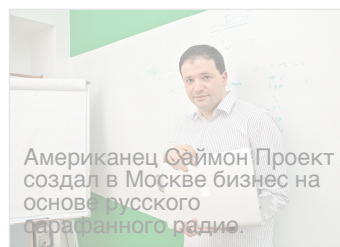
— Нужно ехать сюда, общаться с людьми и понять, насколько это специфическая страна. Здесь не все просто. Но Россия все больше приближается к мировым стандартам. И бизнес здесь становится все более понятным.

23.03.2016

8

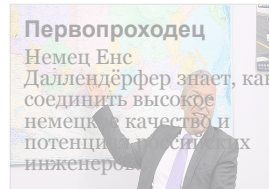
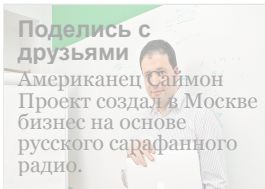
Поделиться

Другие статьи из этой рубрики



Вас может также заинтересовать

V.I.P.-шопинг

**ИНФОРМАЦИЯ**

[Проект и команда](#)
[Правовая информация](#)
[Правила цитирования](#)

ЖУРНАЛ

[BIGMOSCOW](#)
[Архив журнала](#)

ДРУГОЕ

[Баннеры](#)

BUSINESS INVESTMENT GUIDE TO RUSSIA

BIGRUSSIAe-Mail : magazine@bigrussia.org

© 2011 — 2019 BIGRUSSIA.ORG Все права защищены



Возрастное ограничение 12+

Журнал доступен в

