El ‘sushi' que creix sense presses

Sushifresh consolida el seu model de menjar acabat de fer i obre restaurant



Sara Serantes va fundar Sushifresh el 2012 i tot just acaba d'obrir restaurant a Barcelona. Foto: JOSEP LOSADA.

Sushifresh va néixer l'any 2012 després d'un viatge de la seva fundadora, Sara Serantes a Nova Zelanda. Va ser el viatge indicat en el moment indicat. “Tenia clar que volia muntar un negoci pel meu compte i allà vaig veure que funcionaven molt bé les botigues de menjar japonès”, explica aquesta emprenedora.

Per això quan va tornar a Barcelona començà a treballar la idea i el juliol del 2012 llançava Sushifresh com un servei en línia de menjar japonès a domicili. Els inicis van ser més que modestos, amb una inversió de 50.000 euros aportats per un préstec d'Enisa, i el lloguer per hores d'una cuina a un hotel de Pedralbes per preparar les comandes.

En poc temps la firma va guanyar negoci i mig any després de posar-la en marxa Serantes va fer el pas per tenir una botiga pròpia amb cuina al carrer Via Augusta de Barcelona. Avui la firma acaba d'obrir el seu primer restaurant al barri de les Corts i disposa ja d'una plantilla de 40 persones.

El creixement considerable en molt poc temps ha vingut recolzat per l'augment de la demanda d'aquest tipus de menjar però també, explica Serantes, “perquè des del principi vam apostar per un menjar de qualitat, fet al moment, a diferència de les botigues que ho tenen ja preparat”. Aquest mateix factor diferencial ha estat també un dels principals reptes per a la firma ja que, com diu Serantes, “a vegades costa fer entendre als clients que no podem servir una comanda de manera tan immediata com a vegades voldrien”.

Després de tres anys creixent sense parar, Sushifresh ha fet el pas a la restauració obrint un petit local al carrer Europa, on Serantes complirà un dels seus somnis des del principi de muntar el negoci, “poder tenir un contacte directe amb els clients”.

L'empresa ha invertit prop de 300.000 euros en la posada a punt del nou local, i l'estrena s'ha fet esperar perquè, com explica Serantes, “ens hem trobat amb unes condicions molt dures per als permisos municipals”. Però el local ja està a ple rendiment i a més de servir sushi als seus comensals, la cuina del nou restaurant servirà també per reforçar el servei a domicili.

A més, l'objectiu de Sushifresh és obrir un parell més de botigues a Barcelona “per cobrir millor el servei a domicili a tota la ciutat i reduir el temps d'espera”, explica Serantes, i mirar l'opció d'obrir el primer establiment fora de la capital, “probablement a Sant Cugat”.

Respecte l'opció de replicar l'experiència del restaurant, de moment Serantes es mostra prudent: “Primer hem de consolidar aquest i, en tot cas, el nostre negoci principal segueix sent el servei a domicili de les comandes que ens fan a través del web o per telèfon.” Enguany la firma espera arribar als dos milions d'euros de facturació.

Facturació1,4 M Treballadors40Any de fundació2012

Publicat a:
-L'econòmic 14-02-2016 Pàgina 17

Font del document:
http://www.elpuntavui.cat/noticia/article/4-economia/18-economia/940043-el-lsushi-que-creix-sense-presses.html?cca=1&piwik_campaign=rss&piwik_kwd=nacional&utm_source=rss&utm_medium=nacional&utm_campaign=rss&f=El+Punt+Avui