

أحمد البدر

افتتح سلسلة مطعم غربية وعالمية على أسس كويتية



أكَدَ أَنَّ الطَّبْخَ مُهْنَةٌ
يُجَبُ الإِيمَانُ بِهَا
وَدَعْمُهَا وَالْعَمَلُ
عَلَى تَطْوِيرِهَا

رندى مرعي

خلال نصف ساعة فقط، ينفلت الحديث مع أحمد البدر من فن الطبخ إلى تصميم المجوهرات والنجارة، لكن من دون أن ينطرق إلى مجال دراسته الأساسية في التمويل، والوظائف المرممة التي تؤهلها في عدد من بيوت الاستثمار والبنوك الكبيرة.

يخالر البدر لحياة تكهة خاصة ونوباً أبيض، لكن من دون غترة وعقل، بل مع طافية الشيف، لا يعني بما ينادي به الآخرون، الأستاذ، المدير، الشيف، أو رجل الأعمال، يمكن أن يكون شفوفاً بما يعمل، ومحترفاً لهوايته حتى النخاع.

أحمد البدر في شركة الاستثمار أو البنك، شخص آخر مختلف عن أحمد البدر الذي يلبس ثوب الشيف هنا.

مهمنه التي ابتكرها لنفسه أن يعنى بالتفاصيل من المقاولات ومصمم قائمة الطعام ومصمم الديكور ومصمم الري المناسب وصوَّةً إلى التمويل ومورِّد الطعام والتجهيزات الآلية للمطعم حتى اختراع الوصفات والمكونات طريقة تقديمها.

لهذا السبب اختار البدر أن يخترع سلسلة المطعم الأربع الذي أسسها، بدأ من إن ياتي بامتياز جنبي (فرانشایز) يوفر عليه كل هذا العناء.

أنت البدر إلى شففه بعد أن درس التمويل في جامعة سافولك اللندنية، وعمل في مجال إدارة محافظ في سوق الأسمدة، قبل أن يبدأ مشروعه الأول في مجال المطعم منذ نحو خمس سنوات.

يفترض في ذلك الحين أن سخونة سوق الأسمدة كانت تكفي لطبخات مالية أكثر جدوياً بكثير من نار الطهارة.

إذن، بات لديه 4 علامات تجارية من صنع شففه، يرعاها يومياً بعناية خاصة، كما وأنها بعض منه، وينظر حوله، كما لو أن عينيه تسألن عما إذا كان الآخرون يلاحظونكم هو سعيد بما يعمل.

ذلك هي قصة البدر مع مطبخ المال ومطبخ الطهارة، أوجزها في هذه المقابلة مع الأنباء.



ما المطعم التي أنسستها وماذا تقدم؟
بدأت قصتي مع المطعم منذ حوالي 5 سنوات عندما افتتحت أول مطعم من سلسلة المطعم التي أنسستها وكان مطعم Burger Hub في منطقة الكويت مقابل قصر السيف يعتمد على البرغر ومشتقاته وقدم حوالي 70 نوعاً من أنواع البرغر المختلفة تلبية لجميع الأذواق ول يكن مقصد محبي البرغر.

بعده كان مطعم Prime&Toast الذي يقدم وجبات الفطور والوجبات الخفيفة حيث يقدم أشهى أنواع السندويتشات والسلطات الطازجة المتنوعة وذلك لأهمية وجية الترويحة التي كانت مهملة لدى المطعم وليست متوفرة شكل سهل للناس وقد عزز Prime & Toast المفهوم الغذائي لدى الناس الذين أصبحوا يقصدون المطعم في هذا الوقت من التهار، ومن جانب آخر يتناجد اليوم أن وجية الترويحة أصبحت مدرجة على قائمة طعام معظم المطاعم اليوم.

أما المطعم التالي فقد كان Eighty6 Bistro في مجمع الأفنيوز ويقدم الماكولات الغربية على أنواعها بأفكار متعددة بحيث ترضي ذوق رواد الطعام ول يكن الطعم حافزاً لارتياد المطعم مرات عديدة أخرى.

كما يتيح Eighty6 لزبائن فرصة اختيار لائحة الطعام الخاصة بهم من خلال «Chef's Table» في الأسبوع حيث أقام بالطهي المباشر أمام الزبائن بعدما يكتونون قد اختاروا ما يريدون أن يأكلوه بكل التفاصيل حتى المكونات تكون من اختيارهم من خلال التواصل والتنسيق المسبق.

من ثم كان مطعم Pizzetta وهو أول مطعم في الشرق الأوسط يقدم بيضة مشوية على الشواية المحافظة على الطعم الإيطالي بمكونات طازجة وغنية إلى جانب قائمة لأنشئي أطباق الباستا والسلطات.

وأخيراً مطعم مقرمشة في منطقة الشعب يقدم شاورما مقتبساً على معايير الجودة العالية حفاظاً على جودة الطعام التي يعتمدها البدر في كل مطاعمه على حد سواء.

كما سيتم افتتاح فروع جديدة لكل من مطعم مقرمشة و Pizzetta و Eighty6، إلى جانب افتتاح فرع لـ Burger Hub في البحرين، إضافة إلى افتتاح مطعم جديد The Butcher's Den وهو مطعم متخصص في



يحقق نجاحاً ويرضي ذوق الشريحة الأكبر وليس كل أسماء الفرانشایز تلاقي نجاحاً، فألمّ برتبته بالبيئة الحبيبة إلى حد ما، ولكن سهولة تكمن في أن نجاح المطعم لا يتطلب ذلك الجهد الكبير وذلك لأن مع الحصول على رخصة الفرانشایز سيكون هناك طاقم عمل مدرباً على هذا العمل، وقد يحتاج الأمر 3 أشهر ولكن مشكلة الفرانشایز أنه لا يمكن التلاعب بقائمة الطعام الخاصة به وذلك لأنها موحدة حول الدول التي يوجد فيها المطعم وما أن يحصل هذا التلاعب يفقد مصاديقه. لذلك اخترت أن أؤسس المطعم الخاصة بي وذلك لاضع شفهي وحبي لهذه المهنة في الأطباق التي أعدها والتي مهما تشابهت مع أطباق عائلة إلا

المادة المستخدمة بالطريق وطريقة تقديمها وغيرها من المعايير التي تؤخذ بعين الاعتبار. تأسس مطعم خاصة هو الطريق الأصعب لماذا اخترت تأسس سلسلة مطعم خاصة بدلاً من تجنب إلى الفرانشایز؟ سيكون هناك طاقم عمل مدرباً على هذا العمل، وقد على الرغم من أن طريق الفرانشایز أسهل من ذلك حالت دون ذلك إلى جانب مطعم Lzakaya للماكولات اليابانية. ومن ناحية الأسعار أي فئة من الناس تختار مطاعمه؟ كما سبق أن ذكرت فإنني أحاول أن أحافظ على أجواء أنواع الأطعمة والمكونات كما أتنى حاولت أن تكون مطاعمي يمتناول معظم فئات المجتمع لاجله إذ أتمنى أهوى الطبخ منذ كنت في التاسعة إذا ليس كلها وذلك لتتنوع المطعم بالتألي حتى من عمرى وتعلمته وشخصيتها وذلك لأنني حرصت على الفرانشایز يتطلب الحصول على رخصة المطعم والمعروفة تكمن في حسن اختيار الاسم الذي



Prime & Toast
مطعم
لتقديم وجبة الغطاء



بريم آند توست



◀ اخترت الطريق الأصعب لأنني أؤمن بالاختلاف وأهمية المنافسة والتغيير والجرأة ◀
مسؤولية المطعم تتطلب جهداً ذهنياً وجسمانياً ونفسياً وعاطفياً، افتتاح مطعم جديد في الكويت فيه الكثير من التحدي ◀
وجودكم كغير من المطاعم في المجمع الواحد يعود إلى غياب التخطيط والسوق لا يتحمل مطاعم أكثر من الموجودة فيه ◀

القراءة لموضوع متعلق بالطبخ من مختلف أنحاء العالم وذلك لأن الطبخ مهمته كفراها من المهن وعلى الناس أن تتعامل معه على هذا الأساس وينبغى العمل على دعمها وتطورها.
أما فيما يتعلق باختيار قائمة الطعام الأكثر طلباً فهذا أمر لا يمكن التحكم فيه بشكل كبير وذلك لأنه عندما توضع القائمة يكون صاحب الطعام يقدم وعدها بحسب الإيقاع بها بشكل دائم وهذا الأمر قد يهددنا بعض الخسائر ولكن المصداقية هي أساس النجاح والاستمرارية.

السوق الكويتي والمطعم

هل لا يزال السوق يتحمل افتتاح مطعم جديد؟ لا أعتقد أن السوق الكويتي يتحمل مطاعم أكثر من الموجودة فيه وذلك لأن هناك شريحة كبيرة تفضل حوالي 60% من الكويتيين طبقة ملولة وتتجنب التغيير وربما ذلك عائد إلى عدم توافق فرق ترفيهية إقافية وبالتالي يحبسون أنفسهم في المطعم ومن الطبيعي كثرة المطعم الموجود اليوم تؤكد أن افتتاح مطعم جديد فيه الكثير من التحدي.

وكيف تصف كثرة المطعم الموجودة في المجمع التجاري الواحد؟ أنا أرى أن وجود هذا الكم من المطاعم في المجمع التجاري الواحد يعود إلى غياب التخطيط وأكبر دليل على ذلك هو أن 20% من المطعم التي افتتحت في مجمع الأفنيوز أغلقت خلال ستة واحدة. لذلك يجب إعادة التوازن والتوزيع مع الأخذ بعين الاعتبار الحالات النفسية للمستهلك. وتتجدر الإشارة إلى أن هذه الوثيرة في افتتاح المطعم أبعد المنافسة كل البعد عن حدود الربيع.

الاتجاه سر النجاح

ماذا حققت من خلال مطاعمك وأين أنت اليوم من مطبخك؟ وما أكثر ما يزعجك في مهنتك؟ إن سلسلة المطعم التي أنشأتها لازالت جزءاً من حلمي وطموحاتي وإنما لازالت في أول الطريق وأمل أن أتوسع في مجال تعزيز العلامات الخاصة بنا وأن يكون عدد الطهاة الكويتيين أكثر مما هو عليه الآن والإيمان بحرفيته هذه المهمة وأهتممتا بأن يضعها الشباب الكويتي من ضمن خبراته في تحقيق أحلامه والتأسيس مستقبلاً.

وأكثر ما يزعجني اليوم هو الجبروت في العمل بعد الوصول إلى مرحلة معينة من النجاح وذلك لأن التواضع من أهم عوامل النجاح وكثرة الخبرات تزيد من احترام الغرد لذاته والناس له.



المهارات وطريقة تقديمها وغيرها من التفاصيل دقيقاً حسيناً أزيد من الخروج بقائمة طعام متكاملة. أما ما يتعلق بالجهد النفسي بشكل مباشر فذلك نتيجة الضغوطات التي تتحملاها معي المؤلفون. المطعم فعلي سبيل المثال هناك دائماً علاقة عاطفية شديدة بالطعم الذي لا يحقق النجاح المطلوب لاستمرارية إذ لا يمكن التناول عنه بسهولة ولكن من جانب آخر مسؤولية المطعم تتطلب جهداً من ذلك كله - آؤمن بالاختلاف وأهمية المنافسة والتغيير والجرأة.

من جانب آخر مسؤولية المطعم تتطلب جهداً ذهرياً وجسمانياً ونفسياً وعاطفياً، فمن الناحية الذهنية يبقى الذهن مشغولاً بسلامة المطعم والموظفي، أما من الناحية الجسمانية فانا لا أملك

وكل مطعم منها طابعه الخاص الذي استوحىه من أنواع الأطباقي التي تقدم فيه. مكتبي خاصاً بي وبالتالي أحضر على التواجد في المطاعم بشكل يومي لأشرف على سير العمل المكونات الأكثر طلياً، ومن ناحية أخرى فإن تأسيس أي مطعم من هذه المطاعم يأخذ مني حوالي 6 أشهر اتفق فيها لتدريب

انها تصطحبه بطابع خاص أضيفه بنوعي وطريقة تحضري وهذا الأمر لم يأت من فراغ بل أخذ مني سنوات دراسة طويلة.

وما الصعوبات التي واجهتها خلال تأسيس مطاعمك؟

إن إنشاء مطعم واحد يأخذ جهداً كبيراً ويطلب دقة لا متناهية فكيف إذا كان الحال مع سلسلة مطاعم وكل مطعم منها طابعه الخاص الذي استوحىه من المكونات وأقسام الطعام وتصميم الديكور ومصمم الديكور ومصمم قائمات الطعام ووصوله إلى التغليف ومورده الطعام والتجهيزات الآلية للمطعم حتى اختراع الوصفات



مكونات النكهة المميزة



عمل مفرشة للشاورما



انتهاء تحضير الشاورما



واجهة مطعم Eighty6 في الأفنيوز



واجهة مطعم Pizzetta