

# CZYSTA ROBOTA: JAK ZAROBIĆ NA PRALNI

Budowa sieci pralni samoobsługowych w kraju, w którym „każdy” ma swoją pralkę, może się wydawać skokiem na główkę do pustego basenu. Jacek i Urszula Zielińscy klientów jednak znaleźli. W ciągu dwóch lat, przystępując do globalnej sieci Speed Queen, stali się największym inwestorem w Polsce. I nie zamierzają zwalniać tempa



W ekspansji biznesu **Urszulę i Jacka Zielińskich** wspiera **Marcin Szastak** z Sovrany (po lewej)

**P**rać umiem i lubię to robić. Ale przyznaję, nigdy nie nauczyłem się prasować i już się pewnie nie nauczę – śmieje się Jacek Zieliński, właściciel kilku placówek pralni samoobsługowych pod marką Speed Queen. Zieliński w nich nie jest obecny, ale niekiedy sam odbiera telefony od klientów i im pomaga w obsłudze pralek i suszarek. Choć nie musi. Jego biznes w praktyce, dosłownie i w przenośni, kręci się sam.

Pralnie prowadzi wraz z żoną Urszulą. Mają obecnie w Warszawie siedem punktów, w maju zostaną otwarte jeszcze

dwie. Są największymi inwestorami współpracującymi z firmą Sovrana, która dostarcza kompleksowe wyposażenie konceptu pralni Speed Queen, pomaga w wyborze lokalu, wykonuje wszelkie projekty, pomaga w dostosowaniu lokalu do wymogów globalnej marki, tworzeniu biznesplanów i doradza w zarządzaniu biznesem. – O wyborze Sovrany zdecydowało 20-letnie doświadczenie w branży, szeroka oferta, wykwalifikowany zespół handlowców i serwisantów – wspomina Jacek Zieliński.

Zielińscy już planują otwarcia w kolejnych dzielnicach. Będą różni-

ce w obrotach, ale chodzi o to, żeby ludzie poznali markę. Poza tym chcą zająć najlepsze lokalizacje w stolicy. Przy czym myślą też o ekspansji poza Warszawę. To tempo robi wrażenie, bo pierwszą pralnię samoobsługową Zielińscy otworzyli latem 2016 roku.

– Nie badaliśmy rynku, poszliśmy na żywioł. Wszyscy, z którymi rozmawiałam, dziwili się, co my robimy. Przecież niemal wszyscy Polacy mają pralki – przyznaje Urszula Zielińska.

Ale zaryzykowali. To ryzyko było odpowiedzią na zmiany na rynku pracy, gdzie brakuje wykwalifikowa-

nych pracowników. Z problemem tym zmagają się w przypadku pralni chemicznych, które prowadzą już od 15 lat. Zielińscy mają dwanaście takich punktów, w każdym zatrudniają co najmniej kilka osób.

Spośród dziewięciu pralni samoobsługowych, które będą już w maju w posiadaniu Urszuli i Jacka Zielińskich, trzy czynne są całodobowo. W czterech jest na stałe pracownik, który obsługuje też punkt przyjęcia do pralni chemicznej, pozostałe są całkiem pozbawione obsługi. Ważne jest, aby przez pierwsze 3–4 miesiące w każdej nowo powstającej pralni była osoba, która szkoli i zachęca klientów do korzystania z pełnej palety usług.

– W Polsce nadal niewiele osób zdaje sobie sprawę, ile jest korzyści z korzystania z pralni samoobsługowych – mówi Zieliński.

Inwestorzy Sovrana rzadko zatrudniają pracowników, a jeśli już, to zwykle są to studenci albo starsze osoby, które mieszkają blisko pralni. A gdy skala biznesu jest mniejsza, sami go doglądają.

Żeby założyć pralnię Speed Queen, trzeba wyłożyć 350–500 tys. zł netto, wliczając koszt remontu lokalu. W mniejszych miastach kwota ta może być mniejsza. Miesięczne opłaty wynoszą kilkanaście tysięcy złotych i są uzależnione od wielkości pralni oraz jej lokalizacji. Nie są to jednak koszty franczyzy, bo Sovranie płaci się tylko raz. Często połowę miesięcznych kosztów stanowi rata leasingowa za urządzenie, ale te obciążenia kończą się po 4–5 latach. Dlatego na tę chwilę nie da się do końca ocenić zyskowności tego typu biznesu w Polsce, bo z biegiem czasu znacznie się ona poprawi. Szczególnie że wtedy też liczba klientów pralni będzie o wiele większa niż w pierwszym czy drugim roku działalności.

– W tym roku dostawca urządzeń Speed Queen wraz ze swoim dostawcą usług leasingowych uruchomił program Sovrana Finance, który będzie bardzo atrakcyjny dla inwestorów i w dużym stopniu ułatwi procedury przyznawania finansowania dla conceptów Speed Queen – mówi Marcin Szastak, współwłaściciel i wiceprezes Sovrany.

Wśród klientów pralni samoobsługowych są osoby, które chcą wyprać duże gabaryty (np. koce), rodziny wielodzietne, turyści, osoby na kontraktach, single, seniorzy, mieszkańcy mikroapartamentów. Niewielkie mieszkania cieszą się coraz większą popularnością, a ich właściciele wołają

zaoszczędzić miejsce i uniknąć zakupu pralki. Do tego nie muszą szukać przestrzeni na suszarkę, bo ze Speed Queen wychodzą z suchymi rzeczami. W części placówek są też dostępne profesjonalne stoły do prasowania.

– Nasi klienci wręcz lubią do nas przychodzić. Nie postrzegają tego jako czegoś uciążliwego. Często do pralni zaglądają mężczyźni. Oglądając mecz w oczekiwaniu na pranie, mogą odhaczyć pomoc przy obowiązkach domowych – mówi Zieliński. Gdy odbywają się rozgrywki, jego lokale nagle się zapełniają.

Małżeństwo uczy się wszystkiego z własnych doświadczeń. Zielińscy są pionierami w tym biznesie. Na horyzoncie nie ma konkurencji. Nie stanowią jej też ani pralnie chemiczne, ani nawet inne punkty Speed Queen. W Warszawie poza lokalami Zielińskich swoje pralnie ma czterech innych inwestorów. Wszyscy ze sobą współpracują. Prowadzenie wspólnego profilu na Facebooku czy jednolitej polityki

cenowej to nie tylko cięcie kosztów, ale też lepsza obsługa. Klienta nie interesuje, kto posiada jaki lokal. Zna markę i to z nią się wiąże.

– W Warszawie do końca maja będziemy mieli 15 pralni działających pod marką Speed Queen. W całej Polsce będzie ich 23. Kolejnych pięć umów jest w ostatniej fazie negocjacji. W połowie tego roku będzie to ok. 30 pralni – mówi Marcin Szastak.

Dotychczas punkty powstawały w większych miastach, jak Trójmiasto, Wrocław, Katowice czy Kraków. Ale ostatnio została otwarta pralnia w niewielkich Chojnicach.

– Do niedawna odradzaliśmy otwieranie pralni w małych miejscowościach, ale tu jesteśmy przekonani, że to wyjdzie. Koszty będą bowiem mniejsze, zarówno jeśli chodzi o lokal, jak i maszynę. Jeśli się uda, śmiało wejdziemy także do mniejszych miast. A zapytań jest sporo – mówi Szastak.

Poza ekspansją Sovrana skupia się też na rozszerzaniu oferty. W pralniach zaczynają się pojawiać dodatkowe urządzenia, jak ozonatory. To maszyna do usuwania bakterii, drobnoustrojów oraz nieprzyjemnych zapachów, do niej wstawia się części garderoby, których nie da się uprać, jak np. buty narciarskie. Ponadto w tym lub przyszłym roku urządzenia w pralniach Speed Queen będą wyposażone w nowy model programatorów oraz aplikację umożliwiającą płatności smartfonami.

Sovrana dba też o inwestorów. Centralny system płatności w pralni to nie tylko urządzenie, w którym dokonuje się transakcji, ale również narzędzie zbierające statystyki. Dzięki temu właściciel może się dowiedzieć, kiedy jest najmniejszy ruch, i w tych godzinach przygotować promocje.

Wszystko po to, aby prowadzenie tego biznesu było jeszcze mniej angażujące. By kręcił się sam. Od wyboru programu prania po ostatni gwizdek sędziego. **1**



## W Warszawie do końca maja będziemy już mieli 15 pralni działających pod marką Speed Queen. W całej Polsce będzie ich 23

**Marcin Szastak**  
wiceprezes firmy Sovrana

PS/PZ

Materiał powstał we współpracy z firmą Sovrana