

INSIDE THE JOB

Slow where it matters, fast where it counts. De franchisenemers van Domino's Pizza hebben een passie voor ondernemen en natuurlijk voor pizza's. Zo ook Fethi Tekin uit Vlaanderen en Sacha Pesic uit Wallonië.

HET VERHAAL VAN FETHI TEKIN: "ELK TALENT VERDIENT EEN GROTE CLUB".

Na 12 jaar een eigen pizzeria restaurant runnen had Fethi Tekin het plafond wel bereikt. Zijn ondernemersgeest bleef onrustig, steeds op zoek naar een nieuwe uitdaging. Zijn schoonbroer, Erdogan Locke, is franchisenemer van DP Court in Saint Etienne. Hij zei tegen Fethi: "Jij bent als Messi bij een kleine club. Zóveel potentie, maar je hebt een Barcelona nodig om echt succesvol te worden". Die uitspraak zette Fethi aan het denken. Erdogan wees hem op Domino's. Was dat de uitdaging waar hij naar op zoek was?

Het was een hele ervaring, maar het is hem gelukt. Fethi, had vòòr hij zijn eigen winkel begon, nog niet voor Domino's gewerkt. Fethi zei 'ja' tegen het franchiseeschap en al na 2 maanden opende hij zijn eigen winkel in Diest. Het werd een groot succes. Het was een

periode die zo snel als een achtbaan voorbij is gegaan. In ongeveer 6 weken leerde hij alles over Domino's en het opstarten van zijn eigen winkel. In het begin was het wel eens zwaar, maar terugkijkend op de afgelopen 3 jaar heeft hij geen moment spijt gehad van zijn beslissing.

Fethi: "Ik wilde het graag rustig aan doen. Eerst 1 winkel laten uitgroeien tot een gezonde onderneming en dan pas verder kijken". Ondertussen is zijn 2e winkel een feit; in juni 2020 opende hij de deuren van Domino's Tessenderlo. "Stiekem denk ik toch al aan het openen van een 3e of 4e winkel".

**"STIEKEM DENK IK
TOCH AL AAN HET
OPENEN VAN EEN 3E
OF 4E WINKEL".**

Volgens Fethi zijn een aantal dingen erg belangrijk bij het opstarten van een eigen onderneming binnen Domino's. Wat je volgens hem echt nodig hebt is een echte ondernemersgeest gekoppeld aan doorzettingsvermogen. Je moet in een korte tijd relatief veel kennis in je op kunnen nemen en alle in's en out's van Domino's kunnen toepassen in de praktijk. "Als medewerker van Domino's heb je misschien een voorsprong wanneer je een eigen winkel wilt beginnen. Maar mijn groei laat zien dat je ook zonder ervaring binnen Domino's heel succesvol kunt worden. Het bewijs? Na 6 maanden is mijn winkel uitgeroepen tot dé voorbeeldwinkel van België. Ook komen er regelmatig nieuwe franchisenemers bij mij in opleiding, ik vind het leuk om mijn kennis en ervaring te delen en banden op te bouwen. Samen maken we Domino's tot een groot succes, dat kan ik natuurlijk niet alleen".

Overigens staat Fethi zelf ook vaak op die werkvloer. Hij is hét aanspreekpunt in zijn winkels. "Ik kan echt niet goed stilzitten. Ik ben de hele dag bezig en wil bij sommige zaken zelf de controle houden. Zo maak ik zelf alle roosters en zorg ik ervoor dat ik altijd aanwezig ben bij de opleiding van nieuwe werknemers. Ook doe ik de bestellingen vaak zelf, omdat ik precies weet wat de winkels nodig hebben aan voorraad. Natuurlijk kan ik die taken ook over laten aan de store manager, maar ik ben graag betrokken bij alles wat er gebeurt in mijn winkels".

De tip van Fethi aan toekomstig franchisees:

In één zin: ga het gewoon doen! Domino's is een bedrijf waar alles mogelijk is. Als je de wil hebt om te ondernemen dan gá je gewoon ondernemen. Domino's is een bedrijf dat enorm hard aan het groeien is. Een bedrijf waarbij succes in de toekomst gegarandeerd is. Laat die trein je niet passeren maar stap op!



←
FETHI

DE AMBITIE VAN SACHA PESIC

10 jaar lang is Sacha Pesic lid van de Domino's familie, waarvan hij zichzelf al 7 jaar franchisenemer mag noemen. Vier winkels verder is hij bezig met het opstarten van een vijfde winkel. Zijn toekomstbeeld? Zijn doel is om nog meer winkels te openen, om te blijven groeien, dat is het enigste wat nooit ophoudt bij Domino's. Of hij altijd franchisenemer zal blijven? "Uiteindelijk wil ik mijn winkels gaan verkopen, dan wil ik hogerop komen binnen de organisatie, misschien kan ik dan wel CEO van België worden bijvoorbeeld, vele zijn mij al voor geweest dus ik weet dat het mogelijk is."

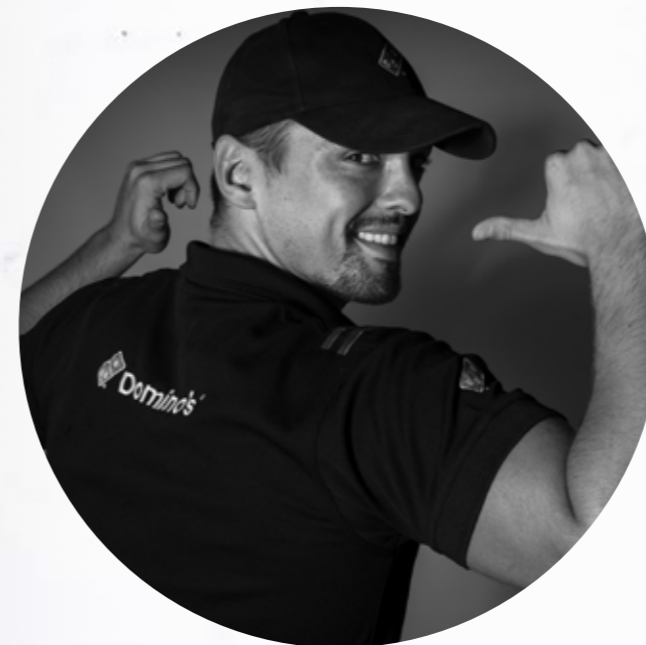
In drie jaar tijd was Sacha doorgroeid van bezorger naar pizzamaker naar weekendmanager. Hij kende Domino's van binnen en buiten toen hij afstudeerde van de opleiding logistiek business management. Daar zag hij zichzelf niet oud in worden dus heeft hij al snel de keuze gemaakt om een eigen winkel op te starten. "Het leuke aan werken bij Domino's is dat je echt onderdeel bent van een familie, er is altijd ambitie naar meer, meer omzet, meer winkels, meer klanttevredenheid, de sfeer is zo goed."

**"HET LEUKE AAN
WERKEN BIJ DOMINO'S
IS DAT JE ECHT
ONDERDEEL BENT
VAN EEN FAMILIE".**

Eén jaar later, op 23-jarige leeftijd was zijn eerste doel bereikt. Zijn eigen Domino's winkel in het centrum van Brussel. Het moeilijkste aan het opstarten van een eigen winkel? "Op administratief en financieel vlak had ik nog geen ervaring, toch zijn deze onderdelen erg belangrijk in het ondernemerschap. Met tijd, ervaring en hard werken is dit allemaal goed gekomen gelukkig."

Momenteel is Sacha bezig om zijn vijfde winkel te openen. "De overgang van één naar twee winkels is het grootste, dat is het moment dat je het hele leiderschap opnieuw moet gaan uitvinden. Je kan niet in twee winkels tegelijk zijn, dat vergt veel organisatie en dan pas leer je echt hoe je het personeel moet loslaten en vertrouwen." Om succesvol te worden en te kunnen blijven groeien is het hebben van een ondernemersgeest een

belangrijke eigenschap, samen met het goed kunnen leiden van een team. Het draait niet om het zijn van de baas maar ook om het helpen van anderen, het belonen, beheersen en motiveren. Op dagelijkse basis ben je als franchisenemer voornamelijk bezig met het verbeteren van je winkels. Je focust voornamelijk op cijfers, kosten, sales, marketing, uitbreiding en opleiding van personeel. Op de werkvloer hebben de managers de grootste verantwoordelijkheid in de winkels van Sacha. "Ik wil dat de managers echte 'business leaders' worden en zo veel mogelijk zelf doen, ook ben ik ervan overtuigd dat ik als franchisenemer moet kijken naar het grote plaatje. Als ik te dicht op een van mijn winkels ga zitten heb ik geen overzicht meer over de andere winkels."



De tip van Sacha aan toekomstige franchisees:

"Dit is echt veruit de beste tijd om te starten als franchisenemer bij Domino's. Anno 2021 is delivery de toekomst en laats dat nu net hetgeen zijn waar Domino's (mede) succesvol mee is geworden. In België staan we zelfs op #1 sinds we Pizza Hut hebben ingehaald met meer dan 30 winkels. Kortom, de tijd om te starten is nu, wacht niet met het behalen van je doelen en begin vandaag!"

**"ZELFS ALS JE GEEN
DIPLOMA'S HEBT
BEN JE WELKOM OM
DOOR TE GROEIEN BIJ
DOMINO'S".**

Wat daar nog bij komt is dat het vertrouwen dat je in jezelf hebt naar mijn mening ook echt je succes bepaalt. Je moet vertrouwen hebben in je succes en in je toekomst. Zelfs als je geen diploma's hebt ben je welkom om door te groeien bij Domino's, als je maar laat zien wat je wilt en wat je kan."