**Makarun w wersji smart**

**Makarun wprowadza do oferty nową opcję franczyzową – wyspę. W ten sposób marka sięga do najatrakcyjniejszych miejsc w centrach handlowych i biurowcach. Lokal, zajmujący zaledwie 10 m.kw. da się w zasadzie postawić wszędzie.**

- To jest naprawdę wersja smart – przekonuje Iga Tymczyszyn, kierownik do spraw franczyzy w Makarunie. – Mała powierzchnia oznacza oczywiście korzystny cenowo czynsz. Koszt inwestycji jest niższy niż w przypadku standardowego lokalu. Mini rozmiar powoduje też, że wyspę można ustawić w świetnych punktach. W sprytnie zorganizowanej zabudowie mieści się zaś wszystko, by serwować makarunowe menu.

W najmniejszej wersji na wyspę potrzeba jedynie 10 m.kw. Da się ją zamontować i zdemontować w dwa dni i to bez pozostawiania śladów (nie ma konieczności naruszania posadzki czy ściany). Ma modułową konstrukcję, można więc ją dostosować do różnych, nawet bardzo nietypowych przestrzeni.

Wyspa jest w dużej mierze samowystarczalna. Nie potrzebuje dostępu do sieci wodociągowej. Ma własną instalację wodną, Moc przyłączeniowa do jej zasilenia to tylko 11 kW. Wentylacja odbywa się przez okap z wysokowydajnym filtrem węglowym bez konieczności wpinania się do systemu wentylacyjnego (choć taka możliwość istnieje).

Makarun jest jedną z najdynamiczniej rozwijających się firm gastronomicznych w Polsce. W ciągu siedmiu lat stała się największą franczyzową siecią spaghetterii w kraju. Teraz rozpoczęła ekspansję zagraniczną. Sukces zawdzięcza przede wszystkim temu, że błyskawicznie odczytuje konsumenckie trendy, ale także temu, że jest elastyczna względem franczyzobiorców i umie szybko reagować na ich potrzeby.

- Wyspa jest konceptem, który wpisuje się aktualne zainteresowania inwestorów. To opcja skierowana między innymi do obecnych operatorów, działających w foodcourtach oraz w biurowcach – wyjaśnia Iga Tymczyszyn. – Adresowana jest na przykład do przedsiębiorców, którzy chcieliby bardziej ekonomicznie wykorzystać powierzchnię, jaką dysponują, albo lokalu, albo wzbogacić ofertę kulinarną swojego lokalu.

Pierwsza wyspa Makaruna powstała w czerwcu tego roku w Avia Software Park w Krakowie, druga we stanęła w Galerii VIVO w Pile we wrześniu.

- Obydwaj franczyzobiorcy po kilku miesiącach działalności mówią, że wyspa wyróżnia się i przyciąga uwagę klientów. Podkreślają też, że mimo iż ma niewiele metrów, jest tak dobrze zorganizowana, że daje duży komfort pracy – dodaje Iga Tymczyszyn.

Zgłaszają się kolejni inwestorzy, którzy chcieliby mieć własną wyspę.