

کاسب محله فرهنگیان از فوت و فن های ساندویچ فروشی می گوید

## رازهای خوشمزه پیچی

میترا صدراغذای ساده و دم دستی که یادوتکه نان، گوشت و مقداری سبزیجات تهیه می شد، حالا انواع و اقسام زیادی دارد. ساندویچ فروشی های برای رقابت باهم صنفی های خود جذب مشتری تلاش می کنند. منوهای جذاب تری را ارائه بدهند. تاریخچه این غذای محبوب در ایران به بعد از جنگ جهانی دوم برمی گردد. خیابان استانبول تهران اولین ساندویچ فروشی ها را به خود دید و بعد از ۱۰ سال ساندویچ فروشی ها به شهرهای دیگر ایران نیز راه پیدا کرد. حالا تقریباً هیچ خیابان اصلی در هیچ شهری را نمی توان پیدا کرد که ساندویچ فروشی نداشته باشد. غذای محبوبی که در مدت زمانی کوتاه تهیه می شود و مشتری زمان کوتاهی برای خوردن آن می گذارد.

برای اطلاع از چم و خم ساندویچ فروشی به سراغ یکی از ساندویچ فروشی های قدیمی محله فرهنگیان رفتیم و با او گفت و گو کردیم.

### ● پایانی برای این کار وجود ندارد

عباس اکبری ۳۳ سال پیش و از سیزده سالگی به عنوان شاگرد کار خود را در یک ساندویچ فروشی کوچک در دانشجو شروع می کند. زمان سر بازی و قهقه ای در کارش ایجاد می شود اما بعد از اتمام سر بازی کار را به طور حرفه ای دنبال می کند.

او از سال ۷۹ ساندویچ فروشی خودش را راه اندازی کرده است و حالا با کمک برادرش مهدی کار را توسعه داده است. او می گوید: هر آشپز بر حسب ذائقه و علائقش، غذا و منوی جدیدی ارائه می دهد. برای این حرفه پایانی وجود ندارد، تخصص او خوراک هندی است. از همان نوجوانی این ساندویچ را خوب درست می کند. می گوید: هر زمان با مدرسه به اردو می رفتیم به درخواست دوستانم ساندویچ خوراک

هندی درست می کردم. به نظر اوساندویچ های امروز طعم ساندویچ های قدیم را ندارند. نه نان، طعم نان های گذشته را دارد و نه سوسیس ها. عباس می گوید: شرکت های تولید کننده مواد اولیه ساندویچ دیگر سوسیس، کالباس و همبرگر را با مواد اولیه مرغوب تولید نمی کنند. الان مردم به جای سفارش ساندویچ سوسیس و کالباس، بیشتر گوشت و مرغ سفارش می دهند. توصیه ما به آن ها هم همین است. در باره نان هم همین طور است. سال های قبل معده کسی با نان ساندویچی ترش نمی کرد ولی حالا بیشتر مشتری ها با خوردن نان های فرانسوی ترش می کنند و سوزش معده دارند. «او مواد اولیه نامرغوب در تولید نان را علت این مسئله می داند.»

### ● در این حرفه تعطیلی نداریم

عباس آقا این کار را فوق العاده سخت، حساس و سنگین می داند و می گوید: «یک کاسب خوب در این شغل باید از ساعت ۷ تا یک و دو شب کار کند. برای رونق گرفتن کار باید خلاف ساعت کاری مردم کار کنیم. روز تعطیل و استراحت نداریم. روزهایی که بقیه سفر می روند و تفریح می کنند ما به آن ها غذا ارائه می دهیم. در کشور ما غذا خوردن یک تفریح است و مردم روزهای تعطیل برای تفریح به سالن های مختلف غذایی روند که یکی از آن ها ساندویچ فروشی هاست. از سختی های دیگر این حرفه دمای بالای فرست. کار در فضای که بوی روغن در آن پیچیده روی موها و ریه تأثیر دارد و باعث آسیب به آن ها می شود. کسانی که در این شغل کار می کنند به بیماری واریس هم دچار می شوند. از صبح تا شب سر پا هستند و معمولاً فرصت های کوتاهی برای استراحت به دست می آورند. یکی دیگر از سختی های حرفه ما این است که ما آخرین

زنجیره چرخه غذایی هستیم و آن را به مشتری تحویل می دهیم. با اینکه تمام نکات بهداشتی را از زمان پخت غذا رعایت می کنیم، ممکن است موردی در غذا پیدا شود و مشتری ما را مقصر می داند. در حالی که ممکن است این مشکل در مواد اولیه وجود داشته باشد.» اما این حرفه به گفته عباس آقا شیرینی های خاص خودش را هم دارد. لیکند رضایت مشتری زمان رفتن و برگشت دوباره او در روزهای آینده انگیزه ادامه کار در این حرفه است.

### ● کم نگذاشتن، مشتری را پرو پاقرص می کند

عباس آقا رمز موفقیت در این حرفه را تلاش و پشتکار و علاقه می داند. او می گوید: «اگر کسی به این حرفه علاقه نداشته باشد و خودش عاشق غذا نباشد نمی تواند موفق شود. ضمن اینکه باید تلاش و پشتکار هم داشت.»

منطقه

۱۰



از عکس: مهدیه غفوریان / شهرآرا

خیلی ها تصور می کنند درآمد این حرفه خوب است و با دیدن مشتری می گویند ساندویچی ۵۰ درصد سود است. در حالی که مواد اولیه و اقلام بسته بندی هر روز افزایش قیمت دارد. ما هم مجبور هستیم سالی دو یا سه بار در منو تغییر قیمت را اعمال کنیم و این برای جذب مشتری اصلاً خوب نیست. «او در باره تأثیر کیفیت غذا در جذب مشتری می گوید: «یکی از رازهای موفقیت حرفه ما همین است. وقتی مواد را به اندازه می گذاریم تا لقمه آخر داخل ساندویچ مواد هست و همین رضایت را برای مشتری به دنبال دارد. هیچ وقت نباید کم فروشی کنیم و برای سرخ کردن باید از روغن سرخ کردنی استفاده شود.» در حال حاضر ساندویچی ها برای تهیه روغن مرغوب با مشکل روبه رو هستند و اگر روغن خوب مصرف نکنند طعم غذا خراب می شود.

## بازی با منوی ساندویچی ها

این روزها ساندویچ هایی با حجم مواد زیاد و انواع و اقسام اسم های مختلف را دیده و چشیده ایم اما همه آن ها در نهایت بسیار نزدیک به هم هستند و برای جذب مشتری به وجود آمده اند.

عباس می گوید: «این ها همه بازی با واژه ها و مواد غذایی است. آن ها در نهایت با نان و موادی مثل گوشت و سوسیس آماده می شوند. ساندویچ همبرگر با اضافه کردن یک برگ کالباس و پنیر می شود چیز برگر و اگر دو تا همبرگر داشته باشد می شود دابل برگر. همه این خلاقیت ها برای نگهداشتن مشتری است. وقتی مشتری دائم به ما مراجعه می کند باید تنوع منو داشته باشیم در غیر این صورت مشتری نمی ماند.»

## آشپز خانه باز اعتماد می آورد

ساندویچ گوشت، سوسیس و بندری بیشترین طرفداران را دارند. آن هم به دلیل ادویه و سسی است که برای این ساندویچ ها استفاده می کنند. عباس آقا می گوید: «ساندویچ گوشت اگر با گوشت گرم و با کیفیت تهیه شود طرفداران زیادی دارد. بعد از آن سوسیس و بندری طرفدار است. سسی که برای خوراک بندری آماده می کنیم به معجون بندری معروف است و طرفداران زیادی دارد.»

عباس آقا به تأثیر نظارت مشتری بر نحوه کار تأکید می کند و می گوید: آشپز خانه بازی که با فاصله مناسبی از مشتری قرار گرفته در جلب اعتماد او تأثیر دارد. سالن تهیه غذا باید طوری طراحی شود که مشتری نحوه آماده سازی ساندویچ را در صورت تمایل ببیند و صفر تا صد آن را دنبال کند. علاوه بر این نظافت در این حرفه حرف اول را می زند و باید بهداشت با دقت و حساسیت زیاد رعایت شود.»

الان مردم به جای سفارش ساندویچ سوسیس و کالباس، بیشتر گوشت و مرغ سفارش می دهند.

