



SUBDEV

**Bayern - Berlin - Brandenburg - Sachsen-Anhalt - Thüringen
West und Ost-Österreich - Nord Italien**

SUBDEV Newsletter June 2020

- German Version: 1-6 Lesezeit ca. 7 Minuten

Sehr geehrter Subway Interessent,

die vergangenen Wochen waren durch die Auswirkungen von Covid-19 bestimmt. Die damit einhergehenden Probleme haben viele Unternehmen vor große Herausforderungen gestellt. Einige Branchen, wie beispielsweise die Gastronomie, hat es besonders hart getroffen. Noch sind die langfristigen Konsequenzen nur schwer abzuschätzen, aber es ist davon auszugehen, dass sich die Märkte nachhaltig verändern werden. Wie in jeder Krise gibt es dabei Chancen und Risiken sowie Gewinner und Verlierer.

In solchen Zeiten können sich die Stärken von etablierten und robusten Systemen zeigen.

Unser Franchise-Partner Christian Riedrich betreibt seit über 3 Jahren mit seinem Geschäftspartner Kevin De Groep ein Subway Restaurant in Liezen. Die Zusammenarbeit fasst er folgendermaßen zusammen:



Christian Riedrich,
Franchise-Partner

"Gerade in Phasen wie dieser bin ich sehr froh, SUBWAY® als Franchise-System gewählt zu haben. Unsere Umsätze sind der Covid-19 Krise zum Trotz extrem gut und wir erleben heute das Vertrauen unserer Kunden in die Marke. Für jede Herausforderung innerhalb der Kette gibt es definierte Verantwortungsbereiche, sodass sich auch in diesen 'holprigen Zeiten' unser Team auf das Wesentliche konzentrieren kann: Unsere Kunden und unser Restaurant. "

Gerne möchten wir Ihnen einen kurzen Überblick über das bieten, was sich in den vergangenen Wochen bei uns ereignet hat.



SUBDEV

**Bayern - Berlin - Brandenburg - Sachsen-Anhalt - Thüringen
West und Ost-Österreich - Nord Italien**

Lizenzvergaben:

Trotz der Covid-19 Herausforderungen sind in den ersten Monaten des Jahres 2020 über 10 Lizenzen im deutschsprachigen Raum vergeben worden, drei davon in Österreich.

Drei dieser Partner möchten wir Ihnen hier vorstellen:



Monir Uddin,
Franchise-Partner

Monir Uddin ist Franchise-Partner in Salzburg. In der Landeshauptstadt betreibt er ein SUBWAY Restaurant in unmittelbarer Nähe zum Hauptbahnhof. Seit er den Standort vor etwa 3 Jahren übernommen hat, verzeichnet das Restaurant herausragende Umsatzzuwächse. Heute zählt der Standort zu den TOP-Locations in Österreich. Seinen Erfolg führt der dynamische Franchise Partner auf lokales Marketing sowie guten Kundenservice zurück. Jetzt hat er sich entschlossen einen weiteren Standort zu entwickeln. Wo dieser sein wird, steht heute noch nicht fest. Doch die Suche hat bereits

begonnen...



Abu Doha,
Franchise-Partner

Abu Doha betreibt heute zwei SUBWAY Restaurants in Oberösterreich. Wie auch Herr Uddin ist er ein erfolgreicher Quereinsteiger und kann auf eine ausgesprochen positive Kundenfrequenz-Entwicklung in seinen Restaurants zurückblicken.

Jetzt soll die eigene Expansion weiter voranschreiten. Einen Standort hat der erfolgreiche Franchise-Partner bereits ins Auge gefasst.



A. Marschmann,
Franchise-Partner

Alexander Marschmann zählt zu den jüngsten SUBWAY Franchise-Partnern Deutschlands. Nachdem er einen ersten Standort im Jahr 2017 erworben hatte, führte er diesen in schnellem Tempo ganz nach vorne, in den bayerischen Spitzenbereich. Anfang 2020 hat er ein weiteres SUBWAY Restaurant übernommen. Darüber hinaus hat er sich eine Lizenz für Erding in Bayern gesichert und plant dort seinen dritten Standort zu eröffnen.



SUBDEV

**Bayern - Berlin - Brandenburg - Sachsen-Anhalt - Thüringen
West und Ost-Österreich - Nord Italien**

Aktuell verzeichnen wir eine größere Zahl an weiteren Bewerbungen aus den unterschiedlichsten Regionen.

Eine Ursache für das erhöhte Interesse liegt in der Unsicherheit der aktuellen wirtschaftlichen Lage. Die Sorgen vor einem eintretenden Inflationsprozess, einer möglichen Rezession oder einfach nur um den eigenen Arbeitsplatz beschäftigen viele Interessenten. Bewährte Franchise-Konzepte können in dieser Zeit eine interessante Geschäfts-Option darstellen.

Eine weitere Ursache für das erhöhte Interesse liegt in den positiven Zukunftsaussichten, die sich für die Kette abzeichnen. Das Kundenvertrauen in eine renommierte und traditionsreiche Marke, höchste hygienische Standards, ein nahezu einmaliger Transformations-Prozess, der die gesamte Kette in sämtlichen Bereichen durchdringt und vollständig modernisiert hat, werden für unsere Zukunft wichtiger sein als je zuvor.

Restauranteröffnungen

Bisher verzeichnen wir in Deutschland 6 neue Restauranteröffnungen im Jahr 2020. Darüber hinaus sind 9 Mietverträge unterzeichnet worden und weitere Standorte werden verhandelt. Zugute kommt uns bei der Standortwahl ein umfangreiches Netzwerk sowie die Kooperation mit institutionellen Vermietern auf nationaler und internationaler Ebene.



Sascha Geider & Jonas Hofmann, Franchise-Partner

Die letzte Eröffnung fand im Juni 2020 in Heidelberg statt, wo Fußball-Bundesliga Profi Jonas Hofmann und sein Geschäftspartner Sascha Geider ihr drittes Restaurant eröffnet haben.

Im folgenden Interview spricht Jonas Hofmann über die Entscheidung, Franchisenehmer zu werden, den Beginn seiner Subway-Karriere und die Vorteile eines Franchisesystems.



SUBDEV

**Bayern - Berlin - Brandenburg - Sachsen-Anhalt - Thüringen
West und Ost-Österreich - Nord Italien**

Nach Fußballspieler noch Franchisenehmer – weshalb hast du dich so entschieden?

Jonas Hofmann: „Irgendwann kommt der Tag, an dem es beim Fußball heißt: Ende und Aus. Für diesen Tag will ich vorbereitet sein und mich nicht auf einmal fragen müssen: Was mach ich denn jetzt? Subway ist für mich mein zweites Standbein, das mir Sicherheit für die Zukunft gibt. Für einen Einstieg in die Selbstständigkeit ist ein Franchisesystem optimal. Man hat ein viel geringeres Risiko als einen ganz eigenen Laden aufzubauen. Sascha und ich schafften es ohne Vorerfahrung, aber mit viel Unterstützung zu unserem ersten Restaurant.“

Wie hat deine Subway Karriere begonnen?

„Wir beiden waren schon immer von der Marke und den Sandwiches überzeugt. Die Idee eines eigenen Restaurants kam im Jahr 2015, als ich mit meinem Kumpel Sascha bei Subway essen war. Erst einmal war es eine Spinnerei, dann wurde es aber schnell konkreter. Wir haben Infomaterial angefordert und uns gründlich mit dem Franchisekonzept beschäftigt. Der zuständige Gebietsbetreuer kontaktierte und begleitete uns von der Idee an bis zur Eröffnung des Ladens. Zudem bekamen wir Schulungen, die uns auf die Selbstständigkeit vorbereiteten. Genau wie ich ist auch mein Mitbetreiber Sascha ein kompletter Quereinsteiger in der Gastronomie. Für Subway kündigte er sogar seinen Job als Polizist.“



Sascha Geider, Franchise-Partner

Die letzten Wochen trafen die Gastro-Branche schwer. Hast du teilweise an der Selbstständigkeit gezweifelt?

„Natürlich haben wir uns Gedanken gemacht, wie und ob es weitergeht. Die Umsätze waren sofort bei null, als wir unsere zwei Restaurants kurzfristig schließen mussten. Jedoch waren wir davon überzeugt, dass wir diese Krise alle gemeinsam überstehen werden. Die Eröffnung des dritten Restaurants stand schon vor der verhängten



SUBDEV

**Bayern - Berlin - Brandenburg - Sachsen-Anhalt - Thüringen
West und Ost-Österreich - Nord Italien**

Ausgangssperre fest und dabei sind wir auch geblieben. Wir freuen uns, dass es jetzt losgeht, da wir von diesem Standort sehr überzeugt sind.“

Was spricht dafür, sich mit Subway selbstständig zu machen?

„Da gibt es einiges: Mit Subway setzt man auf eine weltweit bekannte Marke und ein bewährtes Franchisekonzept – und profitiert damit von den Erfahrungen vieler, erfolgreicher Gastronomen. Man bekommt Hilfestellung bei jeglicher Situation und Frage. Auch im Bereich Marketing wird Subway Franchise Nehmern viel Arbeit abgenommen. Trotzdem können wir unsere Ideen, z.B. durch Gutscheinkaktionen, super einbringen. Und das Produkt spricht wohl für sich. Subway schmeckt einfach super, ist frisch und individuell. Ich kann das Franchisesystem nur weiterempfehlen.“

Was sollte man als Franchisenehmer mitbringen?

„Eine Leidenschaft für das Produkt und die Marke, viel Engagement und etwas Mut. Klar gehört auch etwas Eigenkapital dazu, wobei die Gesamtinvestition verglichen zu anderen Franchise Konzepten bei Subway verhältnismäßig gering sind. Wenn das alles vorhanden ist, sollte man den Schritt zur Selbstständigkeit aus meiner Sicht wagen. Wenn man Gas gibt, kann Großes entstehen. Sascha und ich können uns auch noch weitere Restaurants vorstellen. Wir sind hungrig auf mehr...“

Umsatzentwicklung:

Es ist erstaunlich, wie schnell sich der Durchschnittsumsatz der Restaurants wieder erholt hat - und das obwohl der operative Betrieb in vielen Fällen nach wie vor nur eingeschränkt möglich ist. Auch wenn wir natürlich gesamtheitlich gesehen noch unter den Vorjahreswerten liegen und jeder Standort eine individuelle Entwicklung aufweist, ist es doch großartig zu sehen, wie einige Franchise-Partner in den vergangenen Wochen ihre höchsten je erzielten Umsätze erreicht haben. Das ist noch umso beeindruckender, wenn man dabei berücksichtigt, dass wir in Deutschland seit fast schon zehn Jahren auf eine positive Umsatzentwicklung zurückblicken.

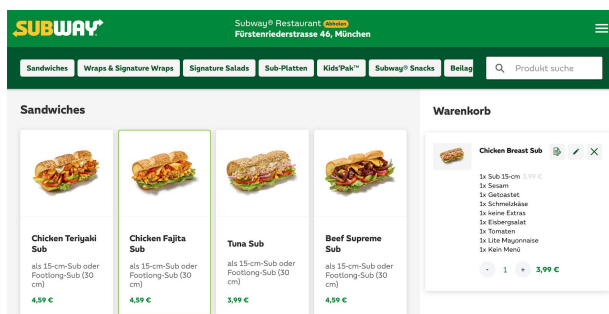


SUBDEV

**Bayern - Berlin - Brandenburg - Sachsen-Anhalt - Thüringen
West und Ost-Österreich - Nord Italien**

Der Verdienst für diese herausragende Leistung liegt in erster Linie bei unseren Franchise-Partnern, die in großartiger Team-Arbeit, mit viel Herzblut und Leidenschaft diese schwierige Zeit gemeistert haben.

Operations-Update: Click&Eat



Leckerer und frischer Essen mit wenigen Klicks nach Hause bestellen? Schon vor der Pandemie war Delivery eins der am stärksten wachsenden Segmente unserer Branche. Dass sich dieser Trend in Zeiten, in denen das öffentliche Leben nur eingeschränkt möglich ist, noch verstärkt, ist keine Überraschung.

Und so ist es ein guter Zeitpunkt, um unseren Gästen eine eigene Bestellmöglichkeit zu bieten. SUBWAY Click&Eat erlaubt es, sich mit wenigen Klicks das Lieblings-Sub mit allen gewünschten Extras einfach und bequem zusammenzustellen und nach Hause liefern zu lassen. Dabei entscheidet der Gast, wie auch im Shop, ob er sich jede Zutat selbst individuell auswählen oder lieber unserer Empfehlung vertrauen möchte. Eine Vielzahl unterschiedlicher Bezahlfunktionen rundet das Gästelerlebnis ab und auch das Back-End für die Franchisenehmer überzeugt durch einfache und funktionale Gestaltung.

„Neben der Unterstützung durch unser System hat uns vor allem der große Erfolg des Lieferdienstes sicher durch die Krise geführt. Mit Click&Eat wird das Bestellen für unsere Gäste noch einfacher, besonders die Möglichkeit, hier sogar von zu Hause aus Punkte für die SUBCARD zu sammeln, kommt gut an. Für uns liegt der größte Vorteil darin, dass es auf der Plattform natürlich keinen Wettbewerb gibt und der Gast beim Ausschauen nicht aus Versehen doch bei der Pizza landet.“ (Andreas Erxleben, Franchise-Partner aus Magdeburg)