



SUBDEV

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

SUBDEV Newsletter July 2020

• German: 1-5 Lesezeit ca. 6 Minuten

Sehr geehrte Damen und Herren,

woran liegt es, dass wir in Zeiten größter Unsicherheiten und Veränderungen als Kette so zuversichtlich in die Zukunft blicken können?

Die großen Herausforderungen der Covid-19 Krise beschäftigen uns genauso wie alle anderen Mitbewerber am Markt. Und auch wenn wir vieles richtig machen, läuft natürlich auch bei uns nicht immer alles rund. Trotzdem glauben wir fest daran, dass wir die Zukunft wunderbar meistern werden, egal wie sich der Markt entwickelt.

Denn wenn wir aus der Covid-19 Krise eines gelernt haben, dann dass die Stärke unserer Kette vor allem in unserem einzigartigen Team liegt. Großartige Franchise-Partner, die sich gegenseitig unterstützen, die mit konstruktivem Input den Entwicklungsprozess innerhalb des Systems weiter fördern, die mit genialen Marketing Ideen die Potentiale in ihren Märkten erobern und die es immer wieder - selbst in schweren Zeiten schaffen - den Gästen ein Lächeln ins Gesicht zu zaubern. Sie sind die tragende Säule der weltweit größten Fast-Food Kette und der Grund weshalb so viele Gäste in unsere Marke vertrauen.

In diesem Zusammenhang möchten wir den Unternehmer und Familienvater Sebastian Weigold zitieren, der seit über 13 Jahren mit Herz und Seele unser Team verstärkt und der heute stolzer Besitzer von drei Restaurants in Bayern ist.



Franchise-Partner Sebastian
Weigold und Christina Weigold

"Für mich ist es in der Zusammenarbeit mit SUBWAY wie mit einer guten Ehe. Man darf unterschiedliche Auffassungen haben und sich auch mal streiten. Aber in den entscheidenden Phasen hält man zusammen und geht stets respektvoll miteinander um. Denn letztendlich kommt man nur gemeinsam ans Ziel."

Es sind Partner wie er, die die Firmengeschichte von SUBWAY schreiben.



SUBDEV

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

@]nYbnj Yf[UVYb.

Wir freuen uns Ihnen weitere neue Gesichter in unserer Kette vorstellen zu dürfen:



Alban Emrulla,
Franchise-Partner

5`VUb` 9a fi`U ist gelernter Gastronomie Fachmann, der im Laufe der vergangenen Jahre viel Erfahrung in den unterschiedlichsten Branchen sammeln konnte. Nach einigen Jahren in der Automobilbranche hat sich der junge angehende Unternehmer nun erfolgreich für eine Franchise-Lizenz in München beworben. Noch während die Formalitäten des Lizenzerwerbs ihren Weg gehen, finden bereits vielversprechende Mietverhandlungen für einen neuen Standort in München statt. Wir sind gespannt, wo er sein erstes Restaurant eröffnen wird.



B. Hebandanz
Franchise-Partner

6Yb`Ua]b` <YVYbXUbn ist schon seit mehreren Jahren als Miteigentümer eines Restaurants in unserer Kette aktiv. Jetzt hat sich der erfolgreiche Unternehmer dazu entschlossen seine eigene Expansion weiter voran zu treiben und sich erfolgreich für eine neue Lizenz beworben. Große Potenziale sieht er dabei im Süden von Oberbayern. Der gelernte Industriekaufmann bringt für das neue Restaurant bereits viele Jahre an unternehmerischer Erfahrung mit.



Alexander Krüger,
BOA und Franchise-Partner

5`YI UbXYf`? f` [Yf ist seit vielen Jahren als Gebietsentwickler in unserer Kette tätig. Angefangen hat seine SUBWAY-Karriere im Jahr 2005 als Leiter des bayerischen Außendienst Teams. Zuvor hatte er bereits mehrere Jahre systemgastronomische Erfahrungen bei einer renommierten Burger Kette sammeln können. Vor dem Hintergrund seines Werdegangs zählt er heute sicherlich zu den erfahrensten Operations-Experten im deutschsprachigen Raum. Mit dem Erwerb einer eigenen Franchise-Lizenz erfüllt er sich einen langersehten Traum. Weitere Hintergründe zu seinem Entschluss erklärt er in folgendem Interview.

Wieso hast Du Dich entschlossen ein eigenes Restaurant zu eröffnen?

Ich habe SUBWAY 2003 im hessischen Neu-Isenburg kennengelernt und war sofort von der Marke und den Produkten so begeistert, dass ich wusste: Da will ich hin! Bis zum heutigen Tag bin ich einfach von der Marke fasziniert und gehe jeden Tag mit Spaß an die Arbeit. Ein eigenes



SUBDEV

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

Restaurant mit meiner Frau gemeinsam zu führen ist für mich die Realisierung eines langen Traums und ich glaube, jetzt ist auch für uns der richtige Zeitpunkt gekommen. Natürlich spielen dabei auch wirtschaftliche Gründe eine Rolle.

Wie wirst Du das operativ stemmen und wo möchtest Du aktiv werden?

Ich bin oft auf Reisen unterwegs, quer durch Bayern, Österreich und Norditalien. Deshalb wird meine Frau die operative Leitung des Restaurants vollständig übernehmen, während ich im Hintergrund arbeiten werde.

Es gibt derzeit viele spannende Möglichkeiten, die sehr viel Potential aufweisen. Für mich kommt sowohl der Bau eines neuen Restaurants als auch ein Restaurant-Transfer in Frage. Tendenziell wird der Fokus dabei aber auf Oberbayern liegen.

: fYg\!: cfk UfX`FYa cXY`]b[g.`

Die Marke SUBWAY definiert sich durch viele Erfolgsfaktoren wie beispielsweise einem einzigartigen Produkt, einem guten Preis-Leistungs-Verhältnis, dem Lächeln eines Mitarbeiters, kurze Wartezeiten oder dem speziellen Ambiente.

Betrachtet man die Umsatz-Entwicklungen von einem Restaurant gesamtheitlich über die Zeit, so lässt sich der resultierende Graph in teilweise entgegengesetzte Kräfte aufteilen.

Auf der einen Seite gibt es den natürlichen Kundenzuwachs. Hierunter fallen zum Beispiel Kunden, die Freunde und Bekannten das Restaurant empfehlen. Marketing Kampagnen, die neue Gäste mit uns in Berührung bringen. Gelegenheitsgäste, die wir durch guten Service zu loyalen Stammkunden konvertieren können.

Auf der anderen Seite gibt es über den Lauf der Zeit auch Kundenverluste. Die Ursachen hier können vielseitig sein: z.B. Stammkunden, die räumlich fortgezogen sind, Kunden, die Enttäuschungen erlebt haben und uns seltener besuchen. Kunden, denen die Abwechslung in der Produktpalette fehlt, oder die sich einfach nur an einem Erscheinungsbild satt gesehen haben, das sich über einen langen Zeitraum nicht verändert hat.



Fresh Forward SUBWAY Restaurant am Traubenberg 1, 96160 Geiselwind



SUBDEV

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

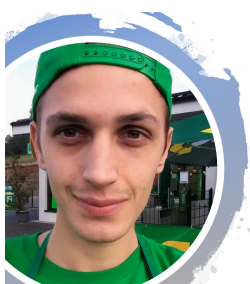
Schaut man sich in die Tage gekommene Restaurants an, dann erscheint gerade dieser letzte Punkt überaus nachvollziehbar.

Diese Perspektive auf Umsatzentwicklungen erklärt weshalb die positiven Effekte eines Remodelings in erster Linie langfristige Wirkungen zeigen. Diese sind jedoch weitaus wichtiger als der kurzzeitige Umsatz-Hype



nach Wiedereröffnung eines renovierten Restaurants. Sie stärken nachhaltig das Umsatzwachstum indem sie eine Ursache des Kunden-Verlusts eliminieren.

Ein gutes Beispiel stellt hier unser Franchise-Partner Matthias Rodamer dar. Er hat gemeinsam mit seinem Bruder Simon im vergangenen Jahr das SUBWAY Restaurant in Geiselwind übernommen und zeitnah auf das neue Fresh-Forward renoviert. Das Restaurant zeigt herausragende Entwicklungen und ein Umsatzrekord jagt den anderen.



Matthias Rodamer
Franchise-Partner

Welche Bedeutung hatte für Dich die Renovierung?

Für mich ist es der Schritt in Richtung Zukunft. Aber es war auch ein kleiner Hätetest, ob uns mit der Übernahme des bestehenden Restaurants jetzt auch der Umbruch gelingen würde. Mit dem neuen Design haben wir damit die letzten Akzente gesetzt. Außerdem wurde die Arbeit durch die neuen Menu Boards auf ein Minimum reduziert und durch den Umbau konnten noch weitere operative Feinschliffe gemacht werden.

Wie haben die Kunden darauf reagiert?

Sehr viele Kunden kamen herein und sind erst einmal stehen geblieben, um sich das neue Restaurant ganz genau anzuschauen. Bei uns an der Autobahn kommen viele Reisende vorbei, manche davon nur alle paar Monate. Auch sechs Monate später kamen noch Kunden herein, denen der Umbau sofort aufgefallen ist und alle haben sehr positiv reagiert!



SUBDEV

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

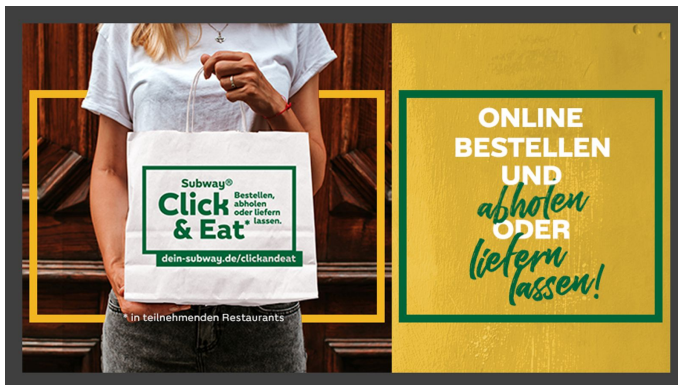
Ab wann erwartest Du durch die resultierenden Mehreinnahmen den Return on Invest in Hinblick auf die Renovierungskosten?

Das ist schwer zu sagen. Bei der Außenfassade hatten wir die Kosten in den ersten 4 Monaten mit Umsatzsteigerungen wieder reingeholt. Wir hatten uns dazu entschieden bereits vor dem eigentlichen Remodel den Außenbereich zu erneuern, was uns den Sommer durch und vor allem in den Abendstunden viel besser sichtbar gemacht hat. Beim Innenbereich decken sich die Mehreinnahmen und die aktuellen Finanzierungsraten sehr gut ab. Da erwarten wir die Abzahlung im Frühjahr 2021.

7`JW` / `9Uh`i dXUhY`

Wenige Wochen ist es her, dass unsere SUBWAY Click&Eat Bestellplattform an den Start gegangen ist. Unterdessen sind mehr als 200 Restaurants registriert und haben bereits mehr als 5000 Bestellungen erhalten und ausgeführt. Die Phase des Soft Launch hat uns dabei geholfen, die

Abläufe einzuüben, die Bearbeitung der Bestellungen zu perfektionieren und vielerorts überhaupt die ersten praktischen Erfahrungen in diesem Segment zu sammeln. Begleitet wurde das natürlich durch zahlreiche Trainings, die wir per Videocall oder auch direkt vor Ort durchgeführt haben. Und so sind wir nun gut gerüstet, um die nächste Phase einzuleiten und unser Bestellsystem auch aktiv unseren Gästen vorzustellen.



*„Besonders motivierend ist es, wenn man sozusagen live mitbekommt, wie wir mit Click&Eat Gäste anziehen, die wir sonst nicht hätten bedienen können. Wenn in unserem SUBWAY im Hauptbahnhof eine Bestellung eingeht mit der Bitte, sie wirklich auf die Minute genau fertig zu haben, da der Gast nur eine Umsteigezeit von 7 Minuten hat, ist das großartig. Man weiß dann, dass dieser Gast ohne die Möglichkeit der Vorbestellung nicht zu uns gekommen wäre und dass man hier einen Service anbieten kann, der einfach wertgeschätzt wird von unseren Gästen.“
(Robert Schmidt, Franchise-Partner und BDA aus Erfurt)*