



SUBDEV

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

- Deutsch (Seite 1-6) - Lesezeit: 10 Minuten
- English (page 7-12) - reading time: 10 minutes

Standorte mit 1-Millionen Euro Umsatz?

...und das mit Sandwiches?

Ja, das geht!

Was auf den ersten Blick unglaublich wirkt, ist oftmals greifbarer als man denkt. Genau diese Art von Standorttypen wird bei uns in den kommenden Jahren eine wichtige Rolle spielen!

Woher kommen wir?

In den ersten Jahren der Entwicklung hat sich unser Franchise-System vor allem auf gute B-Lagen konzentriert. Ein gutes Miet/Umsatzverhältnis, eine geringe Grundmiete und damit auch eine Risiko-Minimierung standen im Vordergrund von Entscheidungen. 1A Lagen wurden in der Regel gemieden, da sowohl die Investitionskosten als auch die laufenden Kosten gering gehalten werden sollten. Franchise-Nehmer wie Alexander Marschmann haben jedoch gezeigt, dass Wochenumsätze von 20 Tausend Euro auch mit bereits bestehenden Standorttypen erreicht werden können.



SUBWAY Restaurant
Kreillerstrasse 216 in München



Franchise-Partner
A. Marschmann

“Als ich das Restaurant in der Kreillerstraße 216 im Jahr 2018 gekauft habe, lagen wir im Wochenumsatz bei durchschnittlich 11 Tausend EUR. Nach der Renovierung auf Fresh Forward und der Einführung eines Lieferservices sind wir heute - nach dem Covid-19 Lockdown - bei deutlich über 20 Tausend Euro pro Woche. Mein Ziel ist es nicht nur diese Umsätze zu halten, sondern noch weiter auszubauen. Mit 185 qm Fläche sind die räumlichen Voraussetzungen dafür auf jeden Fall gegeben.”



SUBDEV

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

Was hat sich geändert?

Betrachtet man Langzeit-Umsatzentwicklungen, sieht man, dass wir im Laufe der vergangenen Jahre eine herausragende Leistung vollbracht haben. Bereits heute gibt es viele Franchise-Nehmer, die mit ihren Restaurants in Umsatzbereiche vordringen, die vor Jahren noch undenkbar gewesen wären.

Die Leistungsfähigkeit und Effizienz unseres Systems hat sich im Laufe der letzten Jahre verbessert. Das erkennt man unter anderem auch an den Spitzen-Sandwich-Durchsatzraten zu Peak Zeiten. Dass die Theke keinen Flaschenhals darstellen muss zeigen Aktionstage (z.B. Teriyaki Tag), bei dem in vielen Restaurants deutlich über 1000 Sandwiches in nur wenigen Stunden zubereitet und verkauft werden.

Viele unserer Franchise-Nehmer haben heute deutlich weitreichendere Kapazitäten, Erfahrungen, Fertigkeiten und Personalstrukturen als dies in der Vergangenheit der Fall gewesen ist.

Die Erfahrungen aus anderen internationalen Märkten zeigen, dass Flag-Ship Restaurants in exponierten Lagen ein außergewöhnliches Potential aufweisen und stärker fokussiert werden sollten.

Es ist davon auszugehen, dass in Folge der Covid-19 Auswirkungen viele TOP-Locations in den kommenden Monaten für uns verfügbar werden.

Wohin gehen wir?

Sascha Stokic ist seit 2007 in der SUBWAY Kette tätig und begleitet heute viele Projekte, die in Zusammenhang mit dem Transformationsprozess stehen. Als Development Director für Europa ist er hier direkt am Puls der Zeit und beschäftigt sich dabei auch mit zukunftsweisenden Standort-Konzepten. In Hinblick auf die Standorte der Zukunft sagt er folgendes:



Beispiel-Modell Fresh
Forward Freestander



SUBDEV

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



Sascha Stokic,
Development Director Europe

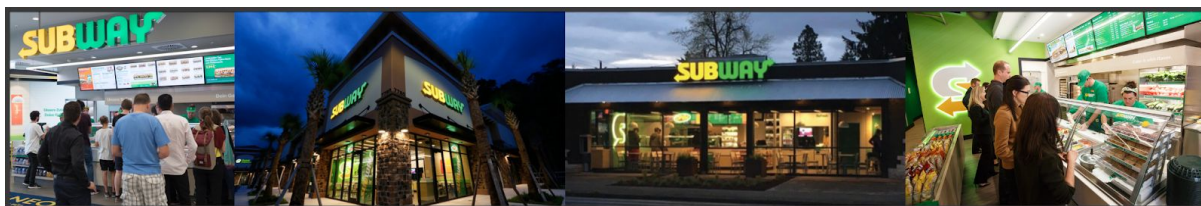
"Wir gehen davon aus, dass TOP-Locations in Verbindung mit starken und wachsenden Multi Unit Owner Franchise-Partner in unserer Zukunft eine sehr bedeutende Rolle spielen werden. Hierbei besinnen wir uns auf die Stärken unseres Systems und arbeiten gleichzeitig daran, unsere operativen Abläufe weiter zu optimieren. Die Marke durchlebt im Rahmen des Transformationsprozesses eine noch nie da gewesene Veränderung und das moderne Fresh-Forward Dekor bestimmt mehr und mehr unser Erscheinungsbild. All dies wird uns dabei helfen 1A-Lagen zu entwickeln, die wir früher für nicht realisierbar gehalten hätten."

Wie sieht das Franchise-Nehmer Profil der Zukunft aus?

Wir haben in unserem Franchise-Nehmer Team sehr unterschiedliche Typen vertreten. Da gibt es den Existenzgründer, der mit dem Franchise-Konzept in die Selbstständigkeit geht, genauso wie den bestehenden Unternehmer, der unsere Marke als ein zweites oder drittes, unternehmerisches Standbein nutzt. In unserem Team findet sich der Quereinsteiger, der das fertige System für sich zu nutzen weiß, genauso wie der gestandene Gastronom, der jahrelange Erfahrungen mitbringt. Als weltweit agierende Kette sind wir darüber hinaus natürlich auch sehr international in unserem Franchise-Nehmer Team aufgestellt. In der Zukunft werden wir einen verstärkten Fokus auf Multi-Unit-Owner Partnerschaften legen. Das bedeutet unter anderem, dass wir bestehende Franchise-Nehmer verstärkt dabei unterstützen wollen weitere Standorte in ihr Unternehmen zu integrieren.

Welche langfristigen Entwicklungspotentiale werden in der DACH Region gesehen?

Wenn wir uns die erfolgreichen Jahre der Vergangenheit vor Augen halten und darüber hinaus noch zur Kenntnis nehmen, was derzeit alles an positiven Veränderungen stattfindet, dann weckt das natürlich sehr hohe Erwartungen an die Zukunft. In den zurückliegenden Jahren haben wir ein stabiles Wachstum verzeichnet und gerade in Phasen von Herausforderungen hat sich die Stärke der Marke bewiesen. Ohne jetzt eine konkrete Zahl für die bevorstehenden Jahre nennen zu wollen: Ich glaube, es wird sehr spannend.





SUBDEV

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

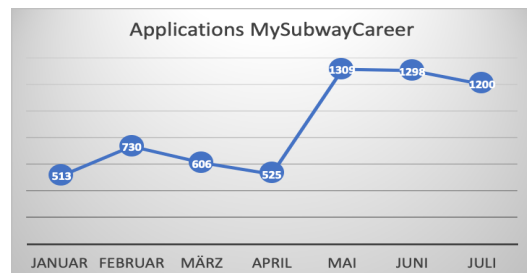


MySubwayCareer:

Das Rückgrat eines jeden erfolgreichen Unternehmers ist seine Personalstruktur. Je größer das Team, desto größer sind die Herausforderungen - und die Chancen. Da sich unser Entwicklungs-Fokus in Zukunft verstärkt auf Multi Unit Owner ausrichten wird, ist dieses Thema von höchster strategischer Relevanz.

ipc europe arbeitet hierzu an einer großartigen Bewerbungs-Plattform namens MySubwayCareer, die selbst wiederum mit vielen Job-Portalen verlinkt ist. Auf der einen Seite ermöglicht die Plattform Jobsuchenden, sich direkt bei SUBWAY zu registrieren und Informationen über lokale Stellenangebote zu erhalten. Auf der anderen Seite ermöglicht das Portal unseren Franchise-Nehmern direkten Zugriff auf die Bewerberdaten mit all den damit wünschenswerten Funktionalitäten.

Die Entwicklungen der Job-Anfragen in Deutschland im Jahr 2020 sind vielsagend. Sie veranschaulichen auch die Auswirkungen von Covid-19. Bedenkt man, dass eine der größten Wachstumsbremsen der Vergangenheit aus anhaltenden Personalengpässe resultierte, dürfte dies für die bevorstehende Expansion von großer Bedeutung sein.





SUBDEV

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

Development & Lizenzvergaben:

Christopher Williams verstärkt unser bayerisches Franchise-Nehmer Team.

Unsere Marke SUBWAY hat er bereits während seiner Kindheit in den USA kennen und lieben gelernt. Nach dem Besuch verschiedener Restaurants in Bayern, der Teilnahme an online Webinaren und umfangreichen Gesprächen mit bestehenden Restaurant-Betreibern hat er sich schließlich selbst erfolgreich für eine Lizenz beworben. Entwicklungsoptionen sieht er im Raum Schwaben. Dabei stehen Augsburg, aber auch andere Städte mit größerem Potential im Fokus. Die Standortsuche hat bereits begonnen.

C. Williams
Franchise-Partner

Mohammed Khan ist seit 10 Jahren in unserer Kette aktiv. Der Systemgastronom blickt auf eine erfolgreiche Karriere zurück, in der er unter anderem über einen langen Zeitraum Führungspositionen für eine renommierte Burger-Kette inne hatte. Heute betreibt er zwei SUBWAY Restaurants in Schweinfurt und in Bad Neustadt, die eine ausgezeichnete Entwicklung aufweisen. In welcher Stadt er seine dritte Lizenz einsetzen wird, ist aktuell noch nicht beschlossen. Im Umfeld seiner bestehenden Restaurants gibt es jedoch noch viele Entwicklungspotenziale.

M. Khan, Multi Unit Owner
Franchise-Partner

Weitere Bewerbungen und Lizenzvergaben sind bereits in Arbeit. Als besonders hilfreich haben sich die regelmäßig angebotenen Franchise-Webinare erwiesen. Hier haben Interessenten - unabhängig von ihrem Standort - die Möglichkeit an einer zweistündigen virtuellen Informationsveranstaltung teilzunehmen. Nach dem Lesen der Informationsbroschüre ist das auch der erste Schritt für Bewerber. Im zweiten Schritt folgen dann Gespräche mit bestehenden Franchise-Nehmer. Hier erhalten Interessenten dann tiefergehende Einblicke u.a. auch in Zahlen und Profitabilitäten. Sind auch diese Gespräche erfolgreich verlaufen, reicht der Interessent ein Bewerbungspaket ein. Wird diese Bewerbung akzeptiert, erhält er die Möglichkeit, eine Lizenz zu erwerben. Auch wenn die Lizenz prinzipiell nicht an eine Region gebunden ist, definiert er dabei doch einen Raum, in dem sowohl er, als auch das Entwicklungsbüro gemeinsam nach Standortoptionen suchen.

Konkrete Entwicklungs- oder Transferoptionen liegen aktuell in folgenden Regionen vor:

**München, Dingolfing, Amberg, Günzburg, Nördlingen, Bayreuth, Himmelkron,
Augsburg, Regensburg, Sankt Pölten, Bruck an der Mur, Villach**

Bei Fragen zu diesen Optionen wenden Sie sich bitte an: ⇒ zentrale@subdev.eu



SUBDEV

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

Dass wir Covid-19 hierzulande relativ gut verkräftet haben, erkennt man nicht nur an der guten Umsatzentwicklung, sondern auch daran, dass bereits heute der Development-Motor wieder angesprungen ist. Hier einige Eröffnungen der letzten Wochen im Rückblick.

Im August hat in der Centroatlee 262 in Oberhausen ein SUBWAY Restaurant seine Türen geöffnet. Der Standort befindet sich neben einer SHELL-Tankstelle. Insgesamt werden im DACH Markt bereits 48 Restaurants an Tankstellen betrieben. Die Kombination hat sich dabei prinzipiell als sehr erfolgreich erwiesen. Entscheidende Standortfaktoren wie Frequenz, Sichtbarkeit und Erreichbarkeit sind häufig gegeben und die Synergie-Effekte können für beide Seiten sehr vorteilhaft sein.

SUBWAY Centroatlee 262 in Oberhausen

Auch im Juli ging in Monheim ein neuer SUBWAY Standort ans Netz. Das Restaurant befindet sich in der Heinrich-Hertz-Str. 2. Wie jedes neue Restaurant ist es in dem modernen Fresh-Forward Dekor entwickelt. Da im Laufe der vergangenen Monate aber auch mehr und mehr bestehende Restaurants auf das moderne Dekor umgerüstet haben, gibt es heute bereits 161 Fresh-Forward Restaurants in Deutschland - Tendenz steigend.

SUBWAY Restaurant
Heinrich-Hertz-Str. 2 in Monheim

In Heidelberg gibt es seit Juni unsere leckeren Sandwiches in der Grünen Meile, (Haus Nr. 28) zu kaufen. Der Fußballprofi Jonas Hofmann eröffnete hier sein drittes Restaurant gemeinsam mit einem Geschäftspartner. In einem RTL-Video Interview vom 4. August erklärt der erfolgreiche Sportler und Unternehmer weshalb er sich für SUBWAY entschieden hat.

SUBWAY Team
Grüne Meile 28 in Heidelberg

Hier der dazugehörige Link:

<https://www.rtl.de/cms/borussia-moenchengladbach-jonas-hofmann-im-interview-der-8-millionen-mann-mit-drei-fast-food-filialen-4590024.html>



SUBDEV

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

- Deutsch (Seite 1-6) - Lesezeit: 10 Minuten
- English (page 7-12) - reading time: 10 minutes

Locations with a turnover of 1 million euros?!

... and that with sandwiches?!

Yes, it is possible!

What seems unbelievable at first glance is often more tangible than you think. It is precisely this type of location that will play an essential role in the upcoming years!

Where do we come from?

In the first years of development, our franchise system concentrated primarily on good B-locations. A good rental/turnover ratio, a low basic rent, and thus also a risk minimization, were in the foreground of decisions. 1A locations were generally avoided, as both investment costs and running costs were to be kept low. Franchise owners like Alexander Marschmann have shown, however, that weekly sales of 20 thousand euros can also be achieved with existing location types.



SUBWAY Restaurant
Kreillerstrasse 216 in München



Franchise-Partner
A. Marschmann

"When I bought the restaurant at Kreillerstraße 216 in 2018, our weekly sales averaged EUR 11,000. After the renovation to Fresh Forward and the introduction of a delivery service, we are today - after the Covid-19 lockdown - at well over 20 thousand euros per week. My goal is not only to maintain these sales but to expand them even further. With an area of 185 square meters, the spatial requirements for this are definitely given."



SUBDEV

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

What has changed?

If you look at long-term sales trends, you can see that we have achieved an outstanding performance over the past few years. There are already many franchise owners who develop their restaurants into sales levels that would have been unthinkable years ago.

The performance and efficiency of our system has improved over the past few years. This can be seen, among other things, from the top sandwich throughput rates at peak times. Sales days (e.g. Teriyaki Day), during which well over 1000 sandwiches are prepared and sold in just a few hours in many restaurants, show that the counter does not have to be a bottleneck.

Many of our franchisees now have significantly more extensive capacities, experience, skills, and personnel structures than in the past.

Experience from other international markets shows that flagship restaurants in exposed locations have exceptional potential and need more focus.

It can be assumed that as a result of the effects of Covid-19, many TOP locations will become available to us in the coming months.

Where do we go?

Sascha Stokic has been working in the SUBWAY chain since 2007 and today accompanies many projects related to the transformation process. As Development Director for Europe, he has his finger on the pulse of time and also deals with future-oriented location concepts.

With regard to the locations of the future, he says the following:



Beispiel-Modell Fresh
Forward Freestander



SUBDEV

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



Sascha Stokic,
Development Director Europe

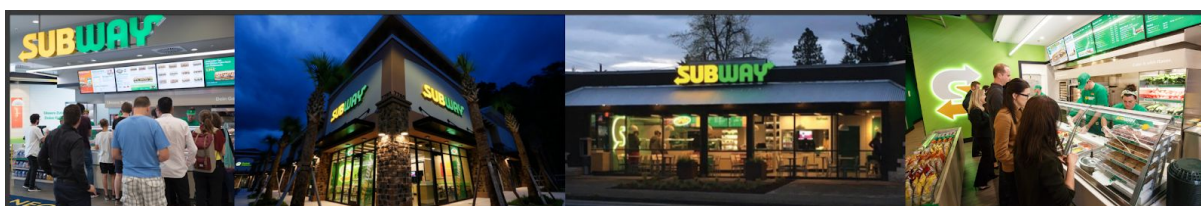
"We assume that TOP locations connected with strong and growing multi-unit owner franchisees will play a significant role in our future. To achieve this, we reflect on our system's strengths and, at the same time, work on our operational processes to further optimize. The brand is going through an unprecedented change as part of the transformation process, and the modern fresh-forward decor is increasingly determining our appearance. All of this will help us to develop prime locations that we previously would not have considered feasible."

What does the franchisee profile look like in the future?

We are represented by very different types of franchisees in our team. There is the entrepreneur who goes into self-employment with the franchise concept and there is the existing entrepreneur who uses our brand as a second or third entrepreneurial pillar. Our team includes career changers who know how to use the turnkey concept for themselves and the seasoned restaurateur who has years of experience. As a global chain, we are, of course, also very international in our franchisee team. In the future, we will place an increased focus on multi-unit owner partnerships. This means, among other things, that we want to more support existing owners in integrating further locations into their company.

What long-term development potential can we see in the DACH region?

If we look at the prosperous years of the past and also take note of all the positive changes that are currently taking place, then that naturally raises very high expectations for the future. In the past few years, we have recorded stable growth, and, especially in times of challenges, the strength of the brand has proven itself in our favor. Without wanting to name a specific number for the coming years: I think it will be fascinating.





SUBDEV

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

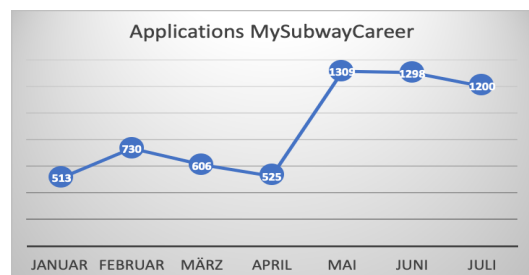


MySubwayCareer:

The backbone of every successful entrepreneur is his staff structure. The bigger the team, the higher the challenges - and the opportunities. Since our development will increasingly focus on multi-unit owners in the future, this topic is of the highest strategic relevance.

ipc europe is working on a great application platform called MySubwayCareer, which itself is linked to many job portals. On the one hand, the platform allows job seekers to register directly with SUBWAY and receive local job offers. On the other hand, the portal enables our franchise owners to direct access to the applicant data with all the desired functionalities.

The course of job inquiries in Germany in 2020 is quite eloquent. It also illustrates the effects of Covid-19. If you consider that one of the biggest brakes on growth in the past resulted from persistent staff shortages, now the look into the future is more exciting.





SUBDEV

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

We welcome a new member to our chain:

Christopher Williams strengthens our Bavarian franchise owner team. He got to know and love our SUBWAY brand during his childhood in the USA. After visiting various restaurants in Bavaria, participating in online webinars and extensive discussions with existing owners, he finally successfully applied for a franchise himself. He sees development options in the Swabian area. The focus is on Augsburg, but also other cities with more significant potential. The location search has already started.

C. Williams
Franchise-Partner

Mohammed Khan has been active in our chain for 10 years. The system caterer can look back on a successful career in which, among other things, he held management positions for a well-known burger chain over a long period. Today he runs two SUBWAY restaurants in Schweinfurt and Bad Neustadt, which have shown excellent development. It has not yet been decided in which city he will use his third license. However, there is still a lot of development potential in the vicinity of its existing restaurants.

M. Khan, Multi Unit Owner
Franchise-Partner

Further applications and licensing are already in progress. The franchise webinars offered regularly have proven to be particularly helpful. Interested parties - regardless of location - have the opportunity to take part in a two-hour virtual information event. After reading the information brochure, this is also the first step for applicants. In the second step, discussions with existing franchise owners follow. Interested parties can then obtain more in-depth insights, including numbers and profitability. If these discussions were successful, the interested party submits an application package. Even if the license is in principle not tied to a region, he does define a space in which he and the development office can jointly look for location options.

Currently development opportunities are available in the following regions

Munich, Dingolfing, Amberg, Günzburg, Nördlingen, Bayreuth, Himmelkron, Augsburg, Regensburg, Sankt Pölten, Bruck an der Mur, Villach

If you have any questions please contact: zentrale@subdev.eu



SUBDEV

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

The fact that we have coped with Covid-19 relatively well can be seen not only from the good sales development but also from the fact that the development engine has already started again. Here are some openings in the past few weeks in review.

In August, a SUBWAY restaurant opened its doors at Centroallee 262 in Oberhausen. The location is next to a SHELL petrol station. A total of 48 restaurants are already operated at petrol stations in the DACH market. The combination has proven to be very successful in principle. Decisive location factors such as frequency, visibility, and accessibility are often given, and the synergy effects can be very beneficial for both sides.

SUBWAY Centroallee 262 in Oberhausen

A new SUBWAY location went online in Monheim in July. The restaurant is located on Heinrich-Hertz-Str. 2. Like every new restaurant, it is designed in the modern, fresh-forward decor. However, as more and more existing restaurants have converted to modern decor over the past few months, there are already 161 fresh-forward restaurants in Germany - and the trend is rising.

SUBWAY Restaurant
Heinrich-Hertz-Str. 2 in Monheim

Since June, our delicious sandwiches have been available in Heidelberg in the Green Mile (house no. 28). The professional soccer player Jonas Hofmann opened his third restaurant here with a business partner. In an RTL video interview on August 4th, the successful athlete and entrepreneur explains why he chose SUBWAY.

SUBWAY Team
Grüne Meile 28 in Heidelberg

Here is the corresponding link:

<https://www.rtl.de/cms/borussia-moenchengladbach-jonas-hofmann-im-interview-der-8-millionen-mann-mit-drei-fast-food-filialen-4590024.html>