

# NEWSLETTER 05-2022

Deutsch: Seite 1-4, English: Page 5-8

## Rekord Eröffnung in Kitzingen

**4.000 Sandwiches in nur 4 Tagen?**  
**40.000 EUR Umsatz in den ersten 7 Tagen?**  
**Und das in einer Kleinstadt wie Kitzingen?**

Kitzingen hat 20.836 Einwohner und liegt im nordbayerischen Regierungsbezirk Unterfranken. Außer durch eine Facebook Seite mit dem Titel „Wir wollen ein SUBWAY Restaurant in Kitzingen“ (welche sich tatsächlich größter Beliebtheit erfreute), war unsere Marke in dem Raum bisher nicht vertreten. Die nächstgelegenen Restaurants fanden sich in Würzburg und Geiselwind in ca. 30 Kilometer Entfernung.

Das Restaurant in Geiselwind gehört Matthias Rodamer. Er übernahm den Standort im Jahr 2018 als früherer Mitarbeiter, renovierte das Restaurant und erntete viel Anerkennung für das, was daraufhin folgte. Der Betrieb entwickelte sich aus dem Mittelfeld zu einer High Volume Location. Gleicher Standort, gleiches Umfeld, aber jede Menge Herzblut, Leidenschaft, Ehrgeiz und Kompetenz haben diese Umsatzsprünge möglich gemacht.

In Kitzingen eröffnete der junge Unternehmer nun sein zweites Restaurant und erregte mit Rekordzahlen erneut Aufmerksamkeit in der Franchisee-Community. Das Restaurant befindet sich in einem Fachmarktzentrum, welches direkt an einem Kreisverkehr der Bundesstraße B8 im Süden der Stadt liegt. Ausgezeichnet wird der

Standort durch eine herausragende Sichtbarkeit und eine großzügige Fläche von 220 qm.

### Wie erreicht man solche Umsatzzahlen?

Wenn Matthias Rodamer von seinem Erfolg spricht, dann klingt es so, als wäre es unspektakulär und einfach.

Ein Zeitungsbericht hier, ein bisschen Social Media Marketing dort und viel Mund zu Mund Propaganda waren ausreichend, um diesen Ansturm zu erzeugen. Am Eröffnungstag selbst gab es dann auch noch jedes Sandwich zu einem Festpreis von nur 5 EUR.

Aber selbst, wenn es mit einem starken Markennamen wie SUBWAY wirklich so einfach wäre solch einen Andrang zu erzeugen: **Wie bewältigt man so etwas operativ?**



SUBWAY Restaurant - Hoheimer Str. 1, 97318 Kitzingen

Auf diese Frage erklärt der junge Unternehmer, dass er das gesamte Team bereits einen Monat zuvor eingestellt und in dem Restaurant in

Geiselwind trainiert hatte. Somit waren die Prozesse bereits eingelaufen und es gab wenig Überraschungen während des Eröffnungs-Hypes.

Er und sein Bruder waren natürlich auch laufend vor Ort, um alles zu organisieren und selbst mitzuarbeiten. Besonders interessant ist hierbei, dass sie bei der Planung des Restaurants eine zweite Theke im Vorbereitungsraum haben einbauen lassen. Diese soll zukünftig für Lieferservice eingesetzt werden. Sie hat sich jedoch auch schon in der Eröffnungsphase als ausgesprochen hilfreich erwiesen. So werden aktuell viele Großbestellungen von wartenden Kunden in diesen Bereich ausgelagert. Im „Normalbetrieb“ arbeiten derzeit etwa 7 Personen in einer Schicht.

In Hinblick auf die Versorgung erwies sich der zweite Standort in Geiselwind als hilfreich. Die Nachfrage sprengte die Backkapazitäten des Brotofens und so wurde nicht selten auf Unterstützung des anderen Restaurants zurückgegriffen.



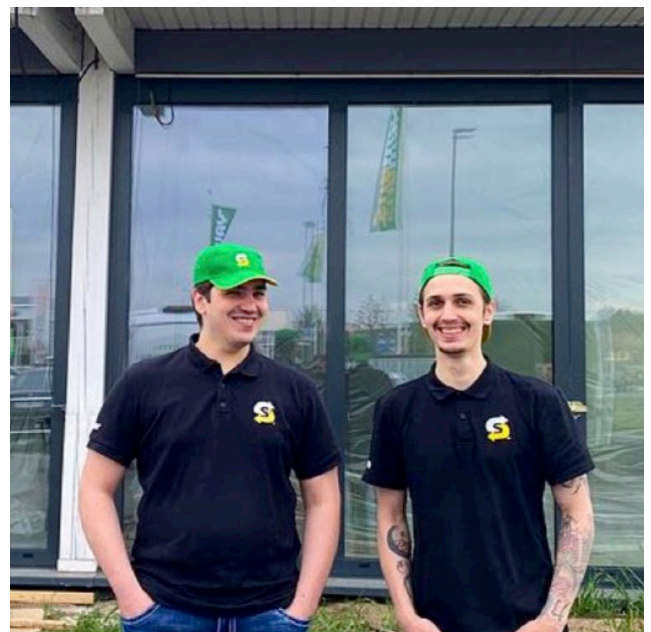
SUBWAY Restaurant - Hoheimer Str. 1, 97318 Kitzingen

In diesem Zusammenhang erwähnt Matthias Rodamer auch den besonderen Zusammenhalt in der Franchise-Partner Community. Viel Hilfe hatte er aus seinem direkten Umfeld erhalten. Sebastian Khan, ein befreundeter Franchise-

Partner beispielsweise hatte nicht nur beim Aufbau geholfen, sondern auch im operativen Bereich Unterstützung geleistet. „Eine solche Kollegialität sucht seinesgleichen.“ schwärmt der Multi Unit Owner. Aber auch den unermüdlichen Einsatz seines Bruders Simon und überhaupt die Leistungen des gesamten Teams, zählt Matthias Rodamer zum Schlüssel dieses Erfolges.

Doch nicht nur Sandwiches wurden den Mitarbeitern förmlich aus den Händen gerissen. In der pre-opening Phase etwa verschwand eine große SUBWAY Fahne. Bis heute ist nicht klar, welcher Sandwich Gourmet sich diese kurzzeitig unter den Nagel gerissen hatte, doch als auf Instagram der Verlust humorvoll in Verbindung mit einer Giant-SUB Gewinnaktion gebracht wurde, fand die Fahne noch am selben Abend ihren Weg zurück ins Restaurant.

Fest steht, dass viele Faktoren dieses geniale Ergebnis ermöglichten und es nicht den einen entscheidenden Auslöser gab. Was jedoch aus den Gesprächen klar wird, ist, dass der Partner bei der Eröffnung wirklich „aufs Ganze gehen“ wollte.



Simon (l) und Matthias(r) Rodamer



Lachend zitiert er dabei seinen früheren Trainer Alexander Krüger und sagt: *„Wenn es schon knallen soll - dann richtig. Und das war dann auch die Grundlage all unserer Planungen.“*

Wenn der Hype nachlässt, dann wird er sich auf den Lieferservice konzentrieren. Langfristig sieht er bei dem Standort das Potential von 20T € Wochenumsatz.

Die Phase des Hypes hat das Team auf jeden Fall vortrefflich genutzt, um die Gäste aus Kitzingen mit herausragenden ersten Eindrücken zu bestechen. Wir gratulieren Matthias Rodamer und seinem Bruder Simon zu diesem Start.

## TOP PERFORMER REV Scores - Mai

1. SUBWAY 43324	Ilmenau	95,5%
2. SUBWAY 67149	Hof	95%
3. SUBWAY 43652	Erfurt	93,5%
4. SUBWAY 39880	Eisenach	93%
5. SUBWAY 41739	Halle	93%
6. SUBWAY 41911	Quedlinburg	91,5%
7. SUBWAY 38431	Weimar	90,5%
8. SUBWAY 67430	Bad Salz.	90,5%
9. SUBWAY 69954	Hof	90%
10. SUBWAY 64073	Amstetten	88%

Auch in diesem Monat haben viele REV Visits stattgefunden.

Besonders gratulieren möchten wir diesmal Herr Lulezim Kelmendi und Robert Schmidt, die mit jeweils zwei Restaurants zu den TOP Performern dieses Monats gehören. Robert Schmidt hat dabei für sich einen besonderen Weg gefunden, um das Team für bestandene REV Visits zu belohnen. Auf jedes positive Ergebnis folgt ein gemeinsames Sushi-Essen für das gesamte Team. Wir wünschen diesem noch jede Menge tolle Ergebnisse und infolgedessen kulinarische Verkostungen.

## REMODELLINGS

Ein beeindruckendes Remodelling wurde von Fabian Rieder in Neu-Ulm durchgeführt. Das SUBWAY Restaurant wurde im Jahr 2011 eröffnet und befindet sich in einem stark frequentierten Gewerbegebiet. Es war damals sein erstes Restaurant. Inzwischen betreibt er 7 Standorte.

*„Das Resultat sieht weniger nach einer Renovierung aus als nach einem komplett neuen Standort. Optisch gesehen wurde hier ausgesprochen gute Arbeit geleistet“,* meint Alexander Krüger, der den Standort als einer der ersten Besucher sehen durfte.



SUBWAY Starkfeld 55, 89231 Neu-Ulm Tuscany



SUBWAY Starkfeld 55, 89231 Neu-Ulm Fresh Forward

## Team des Monats

Im Mai wählten unsere Business Consultants die Mitarbeiter des Restaurants in Stendal zum Team des Monats. **Nadine Immenroth** hat das Restaurant vor wenigen Jahren übernommen. Seitdem hat der Standort eine außergewöhnlich bemerkenswerte Entwicklung vollzogen. Business Consultant Pascal Barz erklärt, weshalb er dieses Mal ausgerechnet das Stendal-Team nominiert hat:

*„Es gibt viele Gründe, die uns überzeugt haben. Zum einen erzielt das Restaurant regelmäßig gute Ergebnisse bei den REVs, und seit Frau Immenroth den Standort im Jahr 2019 übernommen hat, haben sich die Umsätze mehr als verdoppelt. Aber auch die Entwicklungen anderer KPI-Zahlen können sich sehen lassen.“*

*Für uns ist auch entscheidend gewesen, wie gut und effizient das Team in Stendal arbeitet. Da herrscht einfach gute Stimmung und Besuche machen nicht nur den Kunden, sondern auch uns richtig viel Spaß.*



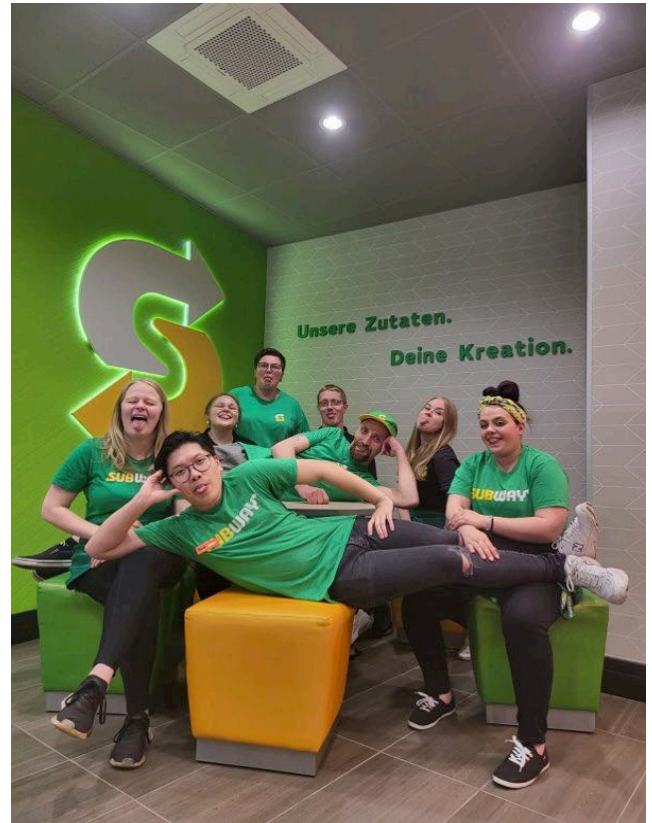
Business Consultant  
Pascal Barz

*Und was natürlich auch noch ein wichtiges Argument bei der Nominierung war: Alle neuen Technologien werden in Stendal schnell und konsequent umgesetzt. Egal ob es sich hierbei um Labor IQ, SubVentory oder die*

*Sandwich Artistry handelt. Dass Frau Immenroth stets so offen für Neues ist, erleichtert auch uns an vielen Stellen die Arbeit.*

*Diese „Mentalität des Anpackens“ wurde auch vor kurzem wieder auf beeindruckende Weise demonstriert. Das Restaurant wurde nicht schlicht remodelt, sondern zog „im Handumdrehen“ eine Tür weiter, weil dort eine größere Fläche zur Verfügung stand. Diese fantastische unternehmerische Einstellung ist es, die uns beim SUBWAY in Stendal immer wieder beeindruckt.“*

Dass die Stimmung in diesem besonderen Restaurant alles andere als langweilig ist, erkennt man unter anderem an dem außergewöhnlichen Teamfoto.



Team des Monats - SUBWAY in Stendal

Wir gratulieren Frau Immenroth und ihrem Team zu dieser Auszeichnung und wünschen noch viele weitere Erfolge, anhaltendes Umsatzwachstum und natürlich jede Menge Spaß am „neuen“ Standort!



## NEWSLETTER 05-2022

Deutsch: Seite 1-4, English: Page 5-8

### Record opening in the city of Kitzingen

**4,000 sandwiches in just 4 days?**  
**40,000 EUR turnover in the first 7 days?**  
**And that in a small town like Kitzingen?**

Kitzingen has 20,836 inhabitants and is located in the northern Bavarian administrative district of Lower Franconia. Apart from a Facebook page entitled "We want a SUBWAY restaurant in Kitzingen" (which enjoyed great popularity), our brand was not represented in the area. The closest restaurants were found in Würzburg and Geiselwind, about 30 kilometers away.

The restaurant in Geiselwind is owned by Matthias Rodamer. He took over the location in 2018 as a former employee, renovated the restaurant and earned much acclaim for what followed. The business evolved from mid-tier to a high-volume location. Same location, same environment, but lots of heart and soul, passion, ambition and expertise made these sales leaps possible.

In Kitzingen, the young entrepreneur now opened his second restaurant and once again attracted attention in the franchisee community with record figures. The new restaurant is located in a retail park at a traffic circle of the federal road B8 in the south of the city. The location is

distinguished by outstanding visibility and a generous area of 220 square meters.

**How do you achieve such sales figures?**

When Matthias Rodamer talks about his success, it sounds as if it was unspectacular and simple.

A newspaper article here, a bit of social media marketing there, and a lot of word-of-mouth propaganda were enough to generate this rush. Then, on the opening day itself, every sandwich was available at a fixed price of 5.00 EUR only.

But even if it was easily possible to generate such a rush with a strong brand name like SUBWAY:

**How do you manage such kind of demand operationally?**



SUBWAY Restaurant - Hoheimer Str. 1, 97318 Kitzingen

In response to this question, the young entrepreneur explains that he had already hired

the entire team a month earlier and trained them at the restaurant in Geiselwind. So, the processes were already in place in order to avoid any kind of surprises during the opening hype.

He and his brother were also constantly on site to organize everything and to support the team. Particularly interesting is the fact that a second counter was installed in the preparation room when the restaurant was built. This counter is intended to be used for delivery service in the near future but has already proven to be most helpful during the opening phase. Many large orders from waiting customers are currently being transferred to this separate production line. During regular operation hours, approx. 7 employees are currently working in one shift.

Also, the second location in Geiselwind proved to be very useful. The demand often exceeded the baking capacity of the bread oven in Kitzingen, so support from the other restaurant was quite often called upon.



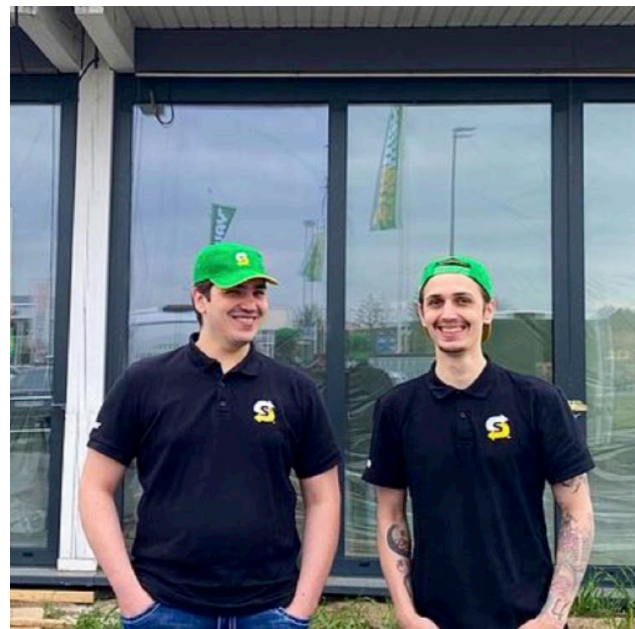
SUBWAY Restaurant - Hoheimer Str. 1, 97318 Kitzingen

In this context, Matthias Rodamer also mentions the special solidarity and team spirit within the franchisee's community. He received a lot of help from his immediate environment. Sebastian Khan,

another franchisee, for example, had not only helped during the construction period, but also provided support in the operational area. "Such collegiality is unique", says the multi-unit owner. But Matthias Rodamer also venerates the tireless efforts of his brother Simon and the performance of the entire team as the key to this success.

But it weren't just sandwiches that were literally snatched out of the employees' hands: During the pre-opening phase a large SUBWAY flag disappeared. To this day, it is not clear which sandwich gourmet had secretly taken it, but when the loss was playfully linked to a Giant-SUB winning promotion on Instagram, the flag found its way back that same evening.

What becomes clear is that many factors made this brilliant outcome possible and there was not one decisive trigger. Conversations with the Franchisee showed however, that he wanted to "go all out" with the opening.



Simon (l) und Matthias(r) Rodamer

Mr. Rodamer laughs when he quotes his former coach Alexander Krüger: "If we do it - we do it



right. This stayed our intention during all the plannings."

When the hype goes down, Mr Rodamer will focus on the delivery service. In the long term, he sees the potential of 20T EUR per week at the new location.

In any case, the team has made excellent use of the hype phase to impress customers from Kitzingen with outstanding first experiences. We congratulate Matthias Rodamer and his brother Simon on this amazing start.

## TOP PERFORMER REV Scores - May

1. SUBWAY 43324	Ilmenau	95,5%
2. SUBWAY 67149	Hof	95%
3. SUBWAY 43652	Erfurt	93,5%
4. SUBWAY 39880	Eisenach	93%
5. SUBWAY 41739	Halle	93%
6. SUBWAY 41911	Quedlinburg	91,5%
7. SUBWAY 38431	Weimar	90,5%
8. SUBWAY 67430	Bad Salz.	90,5%
9. SUBWAY 69954	Hof	90%
10. SUBWAY 64073	Amstetten	88%

This month many REV Visits have taken place again. We would like to congratulate especially Mr. Lulezim Kelmendi and Robert Schmidt, who belong to the TOP performers of this month with two restaurants each. Robert Schmidt has found a unique way to reward his team for passing REV Visits successfully. Each positive result is followed by a sushi dinner for the entire team. We wish them many more great results and culinary pleasures.

## REMODELLINGS

An impressive remodeling was carried out by **Fabian Rieder** in Neu-Ulm. The SUBWAY restaurant opened in 2011 and is located in a busy commercial area. It was his first restaurant at the time. He now operates 7 locations.

*"The result looks less like a renovation but more like a completely new location. Visually, they've done an extremely good job here."* says Alexander Krüger, who was one of the first visitors to see the location.



SUBWAY Starkfeld 55, 89231 Neu-Ulm Tuscany



SUBWAY Starkfeld 55, 89231 Neu-Ulm Fresh Forward

## Team of the month

---

In May, our business consultants chose the employees of the restaurant in Stendal as the team of the month. **Nadine Immenroth** took over the restaurant a few years ago. Since then, the location has undergone an exceptionally remarkable development. Business Consultant Pascal Barz explains why he nominated the Stendal team this time:

*"There are many reasons that convinced us. For one thing, the restaurant regularly achieves good results in REVs, and since Ms. Immenroth took over the location in 2019, sales have more than doubled. But the development of other KPI figures is very impressive as well.*

*For us, however, the decisive factor has also been how well and efficiently the team in Stendal works. There is simply a good atmosphere among the employees. Visits are not only fun for customers, but also for us.*



Business Consultant  
Pascal Barz

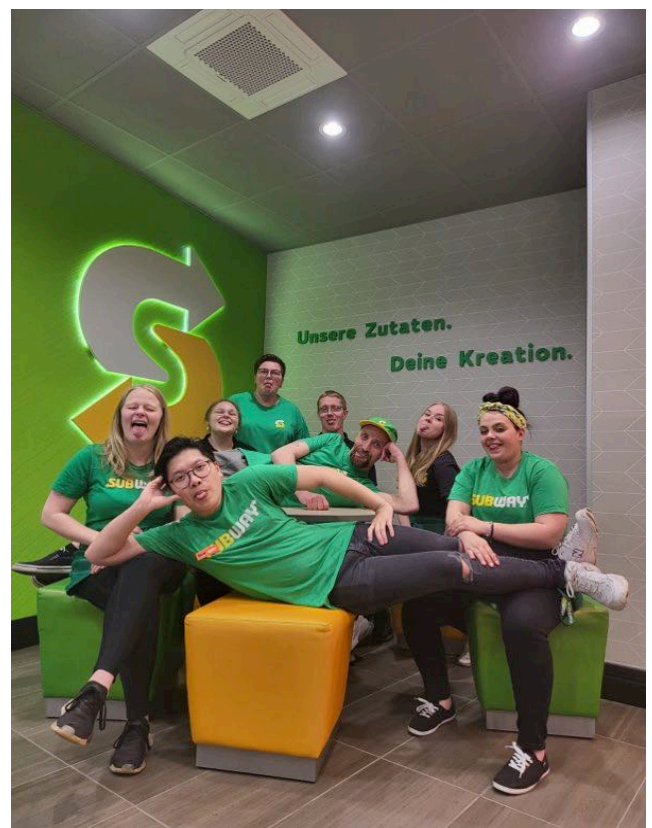
*Another important argument in the nomination is: All new technologies are implemented quickly and consistently in Stendal. It doesn't matter whether we're talking about Labor IQ, SubVentory or Sandwich Artistry. The fact that Ms.*

*Immenroth is always open to new concepts and tools makes our work much easier.*

*This "entrepreneurial hands-on mentality" was again demonstrated recently in an impressive way. The restaurant was not only remodeled, but Ms. Immenroth "simply moved" the entire location*

*to the next door because larger space was available there. It's this fantastic entrepreneurial attitude that continues to impress us at SUBWAY in Stendal."*

*That the atmosphere in this special restaurant is anything but boring can also be seen the extraordinary team photo below.*



Team des Monats - SUBWAY in Stendal

We congratulate Nadine Immenroth and her team on this award and wish them many more successes, continued sales growth and, of course, lots of fun in the "new" location!