

2002 ließen sich Philipp Schneider und Stephan Unger die Marke FreshSub eintragen. Heute gibt es drei Filialen der Marke FreshSub – Deine Sandwichbar, die jüngste davon eröffnete im März im Rhein-Neckar-Zentrum in Viernheim. Im Interview geben die beiden Gründer Tipps und berichten aus ihrem reichhaltigen Erfahrungsschatz.



Zielstrebig zum Erfolg

Woher bekommen Sie Trends und Ideen für neue Konzepte?

Ideen für neue Konzepte bzw. Ansatzpunkte für Modifikationen unseres Systems generieren wir durch eine genaue Betrachtung und Analyse der Kundenbedürfnisse. Ferner lassen wir uns durch regelmäßige Auslandsaufenthalte in Großbritannien, Spanien, Südafrika und in den USA von dortigen Gastronomiekonzepten inspirieren.

Welche Betriebe werden von Ihnen derzeit geführt?

Zur FreshSub-Gruppe gehören drei Sandwichbars in Karlsruhe, Stuttgart und Viernheim (FreshSub – Deine Sandwich-

bar), ein überregional agierender Catering-Betrieb (FreshSub Catering) und eine Versicherungsgesellschaft, die nur für die Gruppe arbeitet.

Was waren für Sie die wichtigsten Erfahrungen beim Aufbau Ihrer Betriebe?

Es ist wichtig, dass man von Anfang an und auch geraume Zeit nach der Unternehmensgründung im operativen Tagesgeschäft aktiv tätig ist und auch bei sich frühzeitig einstellendem Geschäftserfolg weiterhin „an der Front“ mitarbeitet. So sammelt man wertvolle Erfahrungen, die später, wenn man sich z. B. um die Expansion kümmern

muss, an die betreffenden Mitarbeiter delegiert werden können. Zudem sollte man von Beginn an gegenüber allen Geschäftspartnern, Mitarbeitern und Lieferanten selbstbewusst auftreten und seine Vorstellungen vom Konzept zielstrebig und mit Nachdruck verfolgen. Wichtig ist es auch, dass man sich nicht von einem oder mehreren Mitarbeitern abhängig macht. Jeder Angestellte muss ersetzbar bleiben.

Wie beurteilen Sie derzeit die Situation der deutschen Gastronomie?

Der Verdrängungswettbewerb hat zugenommen. Dieser Trend wird sich auch weiter fortsetzen.

Viele Anbieter versuchen, den Kampf um den Kunden durch immer weitere Preissenkungen zu gewinnen. Das ist unserer Meinung nach der falsche Weg. Man muss dem Kunden in unserem Segment eine konstant hohe Qualität in allen Bereichen bieten. Dies schafft Verlässlichkeit und Vertrauen und sorgt so für eine dauerhafte Kundenbindung.

Was raten Sie Quereinsteigern in die Gastronomie vor dem Start eines Betriebs?

Vor allem eine exakte Ausarbeitung des Konzepts mit detailliert formulierten, nachprüfbareren Standards und Zielen. Diese klar festgehaltenen Ziele müssen konsequent verfolgt und die Standards permanent eingehalten werden. Eine erfolgreiche Existenzgründung in der Gastronomie erfordert mehr als 100-prozentigen Einsatz; d. h. auch, dass man hinsichtlich Freizeit, zumindest in der ersten Zeit, erhebliche Opfer bringen muss. Einigen Gründern ist das nicht bewusst und können nur schwer damit umgehen.

Was raten Sie Existenzgründern für die Konzeptvorstellung bei einer Bank?

Ein selbstbewusstes Auftreten ist dabei sehr wichtig. Das Konzept muss in Form einer Kurzpäsentation dargestellt und mit klaren Zahlen, Daten bzw. Fakten untermauert werden.

Auf alle eventuellen Fragen sollte man bestmöglich vorbereitet sein. Es empfiehlt sich, ein

Bankgespräch im Vorfeld zu simulieren und Antworten auf mögliche Fragen schriftlich parat zu haben.

Ist es ratsam, externe Hilfe in Anspruch nehmen?

Generell sollte man Berater vor Auftragserteilung immer sehr genau überprüfen. In jedem Fall sollte man in einem kostenlosen ersten Gespräch gemeinsam eine Bedarfsanalyse hinsichtlich der Beratungsleistung durchführen, die Referenzen des Beraters genau betrachten und diese eventuell prüfen. Klassische Berater sind bei Existenzgründern unserer Meinung nach nicht sehr sinnvoll, da sie in der Regel sehr teuer sind. Dieses Geld lässt sich in der Gründungsphase an anderer Stelle effektiver investieren.

Harter Chef oder kooperativer – was empfehlen Sie?

Mit einer Mischung aus beiden Führungsstilen waren wir in den vergangenen Jahren sehr erfolgreich. Für ein posi-



VORAUSSETZUNGEN FÜR UNTERNEHMENSGRÜNDER

- Volles Engagement – Das Ziel im Fokus behalten
- Unbedingte Einsatzbereitschaft
- Starker Willen
- Durchhaltevermögen und langer Atem
- Den Blick fürs Wesentliche nicht verlieren
- Bei sich einstellendem Erfolg auf dem Boden bleiben
- Kontrolliert expandieren/wachsen

ves Betriebsklima beziehen wir unsere leitenden Mitarbeiter in viele Entscheidungsprozesse aktiv mit ein und haben für Probleme und Anliegen der gesam-

ten Belegschaft stets ein offenes Ohr. Es gibt aber auch Bereiche, die klar definiert und vorgegeben sind. Daran muss sich jeder Mitarbeiter strikt halten.

Mit welchen Aktionen verwöhnen Sie Ihre Gäste in diesem Jahr?

Zurzeit verwöhnen wir unsere Kunden mit den seit Jahren beliebten Hawaii-Wochen und bieten z. B. Chicken-Sandwich mit Ananas und Currysoße an. Ab August gibt es mit den Wrap-Wochen noch eine absolute Produktneuheit. Zudem hat sich FreshSub auch im Jahr 2009 soziales Engagement auf die Fahnen geschrieben. Daher finden seit Ende Juli in den FreshSub-Filialen Spendenaktionen für karitative Einrichtungen, wie „Die Tafel“, statt.

Welche Pläne haben Sie für die Zukunft?

Wir planen mit unserem Sandwichbarkonzept kurzfristig die Eröffnung von zwei weiteren Eigenbetrieben im süddeutschen Raum. Ab Ende dieses Jahres erfolgt dann die weitere Expansion mit Franchisepartnern. Unser Ziel ist eine bundesweite Präsenz.

www.freshsub.de
Vielen Dank für das Gespräch! mth

Foto: FreshSub – Deine Sandwichbar

**Sie haben das perfekte Timing.
 Und wir den pünktlichen Lieferservice.**



Einer unserer 300 LKWs beliefert Sie zuverlässig zum vereinbarten Termin. Unser dichtes Netz von Lager- und Logistikstandorten sorgt für zufriedene Gäste, weil der Chef in jeder Hinsicht mit uns rechnen kann.
REWE-Großverbraucher-Service – ganz groß bis ins Detail.

REWE-Großverbraucher-Service
 Wilhelm-Theodor-Römheld-Str. 18 · 55130 Mainz
 Tel. 0 61 31/5 02-0 · kontakt@rewe-gvs.de
 Info und Online-Bestellung: www.rewe-gvs.de

