

Erfolgsstory



Schnitzelhuber – Maik Schneider, Kappel-Grafenhausen

Bodenständiges Erfolgskonzept: Schnitzelspezialitäten im Autohof

„Als wir das erste Mal in der Zeitschrift Food Service über Schnitzelhuber gelesen hatten, dachten wir: Super Idee, das Thema Schnitzel in ein Franchise-Konzept zu verpacken“, erinnert Maik Schneider sich zurück. Das war im Februar 2008. Heute, zehn Monate später, betreiben er und sein Bruder Jens Schneider mit ihrem Franchise-Standort in Kappel-Grafenhausen, Kreis Offenburg, eines von deutschlandweit vier Schnitzelhuber-Restaurants, die von Lizenznehmern geführt werden. Sie selbst waren die Pioniere, die im Juni 2008 als erste Franchise-Nehmer an den Start gingen.



System-Aufbau mit kurzen Wegen

Das Konzept des auf Schnitzel mit Beilagen spezialisierten Schnellrestaurants fügte sich von Anfang an optimal in den persönlichen Werdegang ein: Maik Schneider verfügt über eine kaufmännische Ausbildung und war zuvor - wie auch sein Bruder - bereits in das heimische Familienunternehmen eingebunden, das zwei Autohöfe samt Gastronomie sowie zwei Hotels betreibt. Da lag es nahe, die frei werdende, vorher verpachtete Eigenimmobilie an der A5 nun unter eigener Regie weiterzuführen – „allerdings an ein [Franchise-System](#) angeschlossen“, fügt Maik Schneider hinzu. „Wir wollten auf einem bereits ausgearbeiteten, durchdachten

Franchise-Konzept aufbauen.“



Schnitzelhuber, 2004 mit zunächst eigenen Restaurants gegründet, stieg mit den Brüdern Schneider im Juni 2008 in den Aufbau seines Franchise-Systems ein.

„Gerade dadurch, dass man sich im Aufbau befand, entstand rasch ein guter, persönlicher Kontakt zum [Franchise-Geber](#), sprich zu Herrn Huber. Die darauf resultierenden schnellen, kurzen Wege wirkten sich äußerst positiv auf die Umsetzung des Systems aus“, erklärt der Kappel-Grafenhausener Lizenznehmer. Und nicht zuletzt habe natürlich das Produkt selbst überzeugt. Denn Schnitzel seien kein Trend-Produkt, sondern bodenständige Kost und sie zählen bei den Deutschen nach wie vor zu den beliebtesten

Fleischgerichten. „Die Beliebtheit in Verbindung mit dem Standort Autohof war erfolversprechend“, so Maik Schneider.

Und der Erfolg trat ein: Zum Start im Sommer 2008 lief das Schnitzel-Geschäft direkt an der A5 dank des Tourismusverkehrs bestens an. Durch die zusätzliche Werbung in den umliegenden Gemeinden „fangen wir die Saisonabhängigkeit des Standorts aber auch im Winter ab“, sagt Schneider. Daher ist er zuversichtlich, auch im nächsten Sommer, zum ersten vollen Jahr, an den Anfangserfolg

anknüpfen zu können.

Gegenseitigkeit als Basis guter Zusammenarbeit

Als [Franchise-Nehmer](#) fallen Maik und Jens Schneider in erster Linie die Aufgaben der Personalplanung, der Konzeption sowie der Umsetzung spezifischer Aktionen zu. In punkto Aktionen stehe man in permanentem Austausch mit der Schnitzelhuber-Zentrale in Krefeld, „wobei auch schon Produkte aus unseren eigenen Ideen heraus entstanden sind“, ergänzt Maik Schneider. Gerade diese Gegenseitigkeit gestalte die Zusammenarbeit sehr angenehm, darüber hinaus sei der Franchise-Geber jederzeit für Fragen offen.

In der Anfangsphase erhalten die Lizenznehmer sowohl von der Schnitzelhuber-Geschäftsführung persönliche Unterstützung als auch von einem Coach, der ihnen in den ersten drei Wochen zur Seite steht. Darüber hinaus werden Werbe- und Marketingmaßnahmen von der Zentrale koordiniert, die mitunter auch den Fernsehsender Kabel eins bereits für Reportagen über das Franchise-System gewinnen konnte. So wurde auch die Eröffnung in Kappel-Grafenhausen von einem Fernsehteam begleitet.

Als Inhaber der Schnitzelhuber-Lizenz bis zur Schweizer Grenze denkt Maik Schneider nun bereits an den nächsten Schritt: Eine weitere Eröffnung in Offenburg oder Freiburg. „Noch aber“, erklärt Schneider, „sind wir auf der Suche nach dem richtigen Standort.“

07.01.09 ©copyright FranchisePORTAL (apw)