



Mein eigenes Restaurant

Einfache Abläufe – tolle Entwicklungsmöglichkeiten –
moderate Investitionen – professionelle Betreuung

Willkommen!

Inhalt

Auf den kommenden Seiten möchten wir uns vorstellen und gemeinsam mit Ihnen herausfinden, ob wir zusammenpassen.

Diese Informationen stehen für Sie bereit:

1	Der Traum vom eigenen Restaurant Wie ein 17-Jähriger zum Geschäftsmann wurde	S. 03
2	Unser Erfolgsrezept Das macht uns aus	S. 04
3	Das Subway® Restaurant Größte Flexibilität in der Standortwahl	S. 06
4	Die Zutaten für Ihren Erfolg So ticken Subway® Franchisenehmer	S. 09
5	Franchisenehmer erzählen Die Menschen hinter der Subway® Marke	S. 10
6	Das Team für Ihren Erfolg Ein Netzwerk, weltumspannend und regional	S. 12
7	Über Geld spricht man Wie viel Sie für Ihr eigenes Restaurant investieren müssen	S. 15
8	Die einzelnen Schritte zu Ihrem eigenen Restaurant In acht Schritten zum Restaurantchef	S. 16
9	Kontaktinformationen der regionalen Ansprechpartner So erreichen Sie uns	S. 18

Eine interessante Lektüre wünscht Ihnen das Subway® Team!



Den Traum vom eigenen Restaurant ...

...träumte auch Fred DeLuca. 1965, im Alter von erst 17 Jahren, eröffnete er sein erstes Sandwich-Restaurant im US-Bundesstaat Connecticut, damals noch unter dem Namen Pete's Submarine. Er liebte handgemachte Sandwiches und sah darin eine Chance, sein Studium zu finanzieren.

Seine Gäste teilten die Hingabe zu den individuell zubereiteten Sandwiches. Die Nachfrage nach weiteren Restaurants wurde lauter. Fred DeLuca entschied sich, seine Idee auch anderen Unternehmern als Geschäftssystem zur Verfügung zu stellen. Flexibel in der Wahl der Immobilie, umsetzbar mit verhältnismäßig geringen Investitionen und mit schnell erlernbaren Abläufen, eignete sich das System besonders gut als Franchisemodell.

Das war der Beginn der größten Fastfoodkette der Welt. Heute gibt es weltweit rund 42.500 Subway® Restaurants und auch im deutschen Markt sind die frisch belegten Sandwiches angekommen: In Deutschland gibt es bundesweit rund 680 Subway® Restaurants. Die Marke verzeichnet hier-

zulande eine im Branchenvergleich überdurchschnittlich positive Entwicklung.

Subway® Sandwiches sind bei den Gästen als ernährungsbewusste Alternative sehr beliebt. Erhebungen zeigen regelmäßig, dass die Konsumenten auch im Markt der Quick-Service-Restaurants großen Wert auf die Qualität der Produkte und das Restauranterlebnis als solches legen.

Die Tendenz hin zu einer bewussten Ernährung und Lebensweise spielt den Subway® Restaurants ebenso in die Karten. Das System verfügt damit nicht nur über langjährige Geschichte, sondern hat auch eine strahlende Zukunft vor sich.

Neue Franchisenehmer profitieren von der internationalen Bekanntheit der Marke, dem einzigartig individuellen Produkt, einem erprobten System mit einfach erlernbaren Abläufen, sowie einem weltumspannenden Netzwerk, das auch ganz regional sein kann. Aber lesen Sie selbst mehr darüber - auf den kommenden Seiten stellen wir uns vor.

Subway® Überblick:

- **1965** Eröffnung erstes Subway® Restaurant
- rund **42.500 Restaurants** weltweit, die alle von Franchisenehmern geführt werden
- über **5.500 Restaurants** in Europa
- über **690 Restaurants** in Deutschland
- über **21.000 erfolgreiche Franchisenehmer** weltweit
- eine der **beliebtesten und bekanntesten** Marken der Branche

Unser Erfolgsrezept,

... von dem auch Sie profitieren können!



Die Marke – international bekannt.

In internationalen und nationalen Rankings reiht sich die Subway® Marke regelmäßig unter den beliebtesten und bekanntesten der Branche ein. Von dieser Bekanntheit profitieren auch unsere Franchisenehmer. Gäste auf der ganzen Welt assoziieren mit dem gelb-grünen Logo frisch belegte Sandwiches in Top-Qualität – und die ziehen ab dem ersten Tag die Subway® Fans da draußen magisch an.

Die Gäste freuen sich oftmals schon lange im Voraus, dass die Sandwiches auch in ihre Umgebung kommen. Das sorgt für ein volles Haus ab der Eröffnung.

Das System – schnell, flexibel, erprobt.

Standardisierte Prozesse sind ein wesentliches Merkmal der Systemgastronomie. Sie sorgen für einheitliche Abläufe an allen Standorten und stellen eine gleichbleibend hohe Qualität sicher. Das Subway® System bewährt sich seit mittlerweile über fünfzig Jahren, wird laufend weiterentwickelt und optimiert.

Kurz zusammengefasst, es ist...

- ... einfach zu erlernen und schafft zugleich den wohl persönlichsten Bestellprozess der Welt.
- ... äußerst flexibel in der Standortwahl, weil es schon ab 15m² funktionieren kann.
- ... mit einer vergleichsweise geringen Investition zu realisieren.

Die Unterstützung – (über)regional vernetzt.

Subway® Franchisenehmer sind nicht auf sich gestellt, sondern werden von der Kölner Systemzentrale sowie regionalen Franchiseexperten bei jedem ihrer Schritte begleitet. In allen Belangen rund um den Lizenzerwerb, die Auswahl einer geeigneten Immobilie, sowie der Personalsuche stehen die regional verantwortlichen Gebietsbetreuer als kompetente Ansprechpersonen zur Verfügung. Sie vereinen lokale Marktkenntnis mit Subway® Know-how und wissen genau, worauf es ankommt.

Im laufenden Betrieb kontrollieren sie die Einhaltung der hohen Systemstandards und analysieren gemeinsam mit dem Franchisenehmer wirtschaftliche Kennzahlen. Der Support der Regionalbüros hilft, das Restaurant nachhaltig zum Erfolg zu führen.

Das Produkt – individuell, frisch, wandelbar.

Die Subway® Sandwiches sind so individuell wie unsere Gäste – und unsere Restaurants.

Bei uns geht es schnell und zugleich bieten wir frisch und individuell zubereitete Speisen an. Das schätzen unsere Gäste und belohnen uns mit überdurchschnittlich häufigen Besuchen. Die Qualität der Produkte und die Angebotsvielfalt überzeugen. Es gibt die Möglichkeit, über zwei Millionen verschiedene Varianten von Sandwiches zusammenzustellen, so wird es dem Gast nie langweilig. Auf gesellschaftliche Veränderungen und Ernährungstrends können wir flexibel reagieren, indem wir zum Beispiel eine Aktionszutat ins Sortiment nehmen – wie Pastrami oder, mittlerweile etabliert als sommerlicher Klassiker, die Avocado-creme. Jedes Sandwich kann für jeden Gast immer anders sein und bleibt damit spannend.



Das Subway® Restaurant

Das neue Subway® Design verleiht den Restaurants innen und außen ein noch frischeres Aussehen.

Klein, groß, mit Sitzplätzen oder ohne, in einen anderen Shop integriert oder freistehend – unsere Restaurants sind fast so individuell wie unsere Produkte. Sie passen sich an die Anforderungen eines Standortes an.

Das Konzept ist flexibel:

- Flächen von **15m² bis 250m²** möglich
- Eigener **Sitzbereich optional** (vgl. Food-Courts oder Shop-in-Shop-Lösungen)
- Wir backen Brot, tosten Subs und schneiden Gemüse. Daher brauchen wir nur einen **Vorbereitungsraum** mit einigen technischen Geräten – keine Fritteusen und abhängig von den lokalen Voraussetzungen keine Fettabscheider

Wir unterscheiden zwischen traditionellen und nicht-traditionellen Standorten: **Traditionelle Standorte** sind „klassi-

sche“ Lagen in der Innenstadt, in eigenen Gebäuden oder Einkaufszentren. **Nicht-traditionelle Standorte** sind jene, die in Kooperation mit institutionellen Partnern wie Flughäfen, Bahnhöfen oder Tankstellen entstehen. Mit solchen Restaurants erreichen wir die Menschen in ihrem Alltag – wenn sie mit der Bahn von der Arbeit nach Hause fahren oder anhalten, um zu tanken. Diese sind häufig auch mit geringeren Investitionen für den Franchisenehmer verbunden. Dem Subway® System sind räumlich keine Grenzen gesetzt, das ist weltweit einzigartig.

Es sieht gut aus:

Schon immer, aber seit 2017 ganz besonders – unser neues Fresh Forward Décor sorgt für ein rundum optimiertes Gästelerlebnis in den Subway® Restaurants. Es vereint das ansprechende Design mit höchst funktionaler Ausstattung, angepasst an die Ansprüche des Gastes von heute: Digitale Menüboards, getrennte Bestell- und Abholbereiche, eine frische Farbpalette und die moderne Präsentation der Zutaten

sind nur einige der Neuerungen.

Es wird in höchster Qualität beliefert:

Für die beste Qualität unserer Zutaten sorgt die IPC Europe. Das ist ein unabhängiges europäisches Non-Profit-Unternehmen, das im Besitz der Franchisenehmer ist. Es wurde gegründet, um Subway® Franchisenehmern finanzielle Einsparungen und Servicevorteile zu ermöglichen, die sich aus einem hohen Einkaufsvolumen und einer europaweiten Lieferkette ergeben. Der Franchisenehmer bekommt die Waren unkompliziert und zeitsparend einmal in der Woche angeliefert und kann sich durch die zentral gesteuerten Lieferanten auf höchste Produktqualität verlassen.

Flächenanforderungen für ein Subway® Restaurant:

- Größen zwischen **15m² und 250m²** (Ø 120m²)
- gute **Sichtbarkeit** (zum Beispiel durch eine ausreichend große Fensterfront, Außenwerbung etc.)
- idealerweise **anfahrbar** und mit Parkmöglichkeiten
- vielseitige **Standortmöglichkeiten**, ob als Shop-in-Shop-Konzept, in Food-Courts oder als klassischer Freestander – das Franchisesystem ist durch seine Flexibilität nahezu beliebig einsetzbar



Die Zutaten für Ihren Erfolg



Unsere Franchisenehmer sind vielseitige Talente: sie backen Brot, sie begeistern unsere Gäste, sie managen den Wareneinkauf und ihre Finanzen, investieren Zeit und Engagement, führen und motivieren ihre Mitarbeiter und repräsentieren eine internationale Marke tagtäglich in ihren Restaurants.

Aber neben all diesen Fähigkeiten sind sie eines ganz besonders: Experten für Sandwiches. Sie stellen sicher, dass das Brot mehrmals täglich frisch gebacken wird, dass jedes Sandwich richtig belegt wird und dass jeder Extrawunsch dem Gast von den Augen abgelesen wird. Sie erkennen vom Moment, in dem ein Gast das Restaurant betritt, dessen Geschmack oder inspirieren den Gast, eine neue Zutat oder eine andere Zubereitungsweise zu probieren.

Franchisenehmer, die ein Restaurant über einen längeren Zeitraum erfolgreich führen, können mit der Marke wachsen und weitere Restaurants eröffnen. Hier können sich die Franchisenehmer auf die Beratung der erfahrenen Gebietsbetreuer verlassen.

Alle systemrelevanten Fähigkeiten bringen wir unseren Franchisenehmern laufend in Trainings bei. Die folgenden Fähigkeiten sollten Sie allerdings mitbringen:

1. Begeisterung für die Marke

Sie lieben die Frische der Zutaten, die individuellen Sandwich-Kompositionen, die Atmosphäre in den Restaurants. Kurz: Sie sind begeistert vom Subway® System und wollen ein Teil davon werden.

2. Freude am Umgang mit Menschen

Ob Gäste, Mitarbeiter oder Lieferanten: Sie haben Freude daran, von Menschen umgeben zu sein, besitzen eine offene Persönlichkeit und der Kontakt zu Menschen gehört für Sie zu einem erfüllten Alltag.

3. Kaufmännisches Denken

Sie bringen ein Grundverständnis für betriebswirtschaftliche Abläufe mit, auf dem wir gemeinsam aufbauen können. Das Subway® System unterstützt Sie in Ihrer Aufgabe als selbstständiger Unternehmer und bietet Ihnen Aus- und Weiterbildungsmöglichkeiten an.

4. Verantwortungsgefühl

Ihr eigenes Subway® Restaurant zu eröffnen, ist ein bedeutender Schritt. Ein Restaurant zu managen und Mitarbeiter zu führen, ist mit großer Verantwortung verbunden, der Sie sich bewusst sein müssen.

5. Einsatzbereitschaft

Egal, ob beim Vorbereiten der Zutaten, beim Belegen der Sandwiches oder an der Kasse – bei den verschiedenen Stationen packen Sie gerne mit an und stehen auch selbst häufig im Restaurant. Sie gehen Ihren Mitarbeitern stets mit gutem Beispiel voran.



Franchisenehmer erzählen

Der Subway® Franchise Blog

Auf unserem Blog erzählen Franchisenehmer und Gebietsbetreuer von Ihrer Arbeit miteinander und mit dem Subway® System. Interesse, einen Blick hinter die Kulissen zu werfen?
www.subway-franchise.de/blog



„Ich schätze die Flexibilität.“

Ich bin Vater und möchte möglichst viel Zeit mit meiner Familie verbringen. Als Unternehmer kann ich meine Zeit selbst einteilen, das schätze ich sehr. Zu Subway® Sandwiches bin ich gekommen, weil ich etwas in meinem Leben verändern wollte. Das System hat mich von Anfang an fasziniert, schon bei meinem allerersten Besuch in einem Restaurant. Die Marke ist international bekannt und ein Anziehungspunkt für Gäste. Der größte Trumpf ist meiner Meinung nach aber das Produkt: Die Gäste wissen, dass sie bei uns frisch zubereitete Sandwiches bekommen, die wir individuell für sie zusammenstellen.“

Markus Hofmann

34 Jahre alt, aus Gießen
5 Restaurants
Franchisenehmer seit 2011



„Wir sind ganz nah am Gast.“

Es war das Produkt, das mich zuallererst begeistert hat. Die Sandwiches haben mir schon immer geschmeckt und die Abläufe im Restaurant finde ich nach wie vor einzigartig und unvergleichbar. Die Mitarbeiter sind ganz nah am Gast und begleiten ihn durch den gesamten Bestellprozess. Das vermisste ich bei anderen Systemen. Als USA-Fan bin ich gerne Teil eines US-amerikanischen Unternehmens. Regelmäßig findet die große Subway® Convention – ein Treffen der internationalen Subway® Familie – in den USA statt. Diese verbinde ich gerne mit einem Urlaub in den Staaten.“

Stephanie Grothe

39 Jahre alt, aus Lübeck
2 Restaurants
Franchisenehmerin seit 2009



„Auf das erprobte System ist Verlass.“

Schon während meiner Tätigkeit in der Automobilbranche hatte ich die Selbstständigkeit im Hinterkopf. Mich hat gestört, dass ich in der Freizeit keine Alternative zu Burger und Currywurst gefunden habe und wollte selbst ein bewussteres Restaurantkonzept entwickeln. Als ich das Subway® System entdeckte, konnte ich mich sofort damit identifizieren. Anstatt das Rad neu zu erfinden, habe ich mich auf ein erprobtes System verlassen – und würde es jederzeit wieder genauso machen.“

Ralf Hensel

52 Jahre alt, aus Gelsenkirchen
1 Restaurant
Franchisenehmer seit 2005



„Angefangen habe ich als Aushilfe.“

Zu Beginn wollte ich mir in einem Subway® Restaurant lediglich mein Taschengeld aufbessern. Das Konzept hat mich dann so begeistert, dass ich nach dem Abitur eine Ausbildung zur Systemgastromonin gemacht habe. Ich bin im Subway® System gewachsen, habe mich über die Jahre entwickelt und alle Stationen durchlebt: von der Aushilfe zum Sandwich Artist, zur Storemanagerin und schließlich zur Franchisenehmerin. Mein Gebietsbetreuer hat mich auf diesem Weg begleitet und mich unterstützt. Heute führe ich 13 Mitarbeiter und stehe nach wie vor zu hundert Prozent hinter der Marke.“

Diana Martinet

30 Jahre alt, aus Bonn
2 Restaurants
Franchisenehmerin seit 2011



Das Team für Ihren Erfolg

Im Subway® System sind Sie nie auf sich alleine gestellt. Ein starkes Team steht Ihnen von Anfang an zur Seite. Wir begleiten Ihren Entscheidungsprozess, unterstützen Sie bei jedem Schritt zum eigenen Restaurant und freuen uns schließlich mit Ihnen über die Eröffnung. Auch im laufenden Betrieb sind wir für Sie da.

Wer sind wir? Das sind die Gebietsbetreuer mit ihren Teams, die Mitarbeiter in der Deutschland Zentrale in Köln und ein Netzwerk aus weltweit rund 21.000 Franchisenehmern.

Gemeinsam mit dem zuständigen Gebietsbetreuer entdecken Sie das Subway® System und entscheiden, ob Sie zusammenpassen. Finanzierung, Vertragsunterzeichnung, Standortwahl, Eröffnung - immer Seite an Seite mit Ihrem Gebietsbetreuer.

Sind Sie besorgt, dass Ihnen das Know-how für erfolgsversprechende Marketingmaßnahmen fehlt? Das müssen Sie nicht sein. Bei Subway® Franchise werden Marketingaktivitäten zentral über den sogenannten Franchisee Advertising Fund gesteuert. Es ist unser Anspruch, für jeden Franchisenehmer und jedes Restaurant das Beste herauszuholen.

Wir sorgen dafür, dass Sie sich als Subway® Franchisenehmer weiterentwickeln können. Aus- und Weiterbildungsmöglichkeiten, Trainings und kompetente Ansprechpartner innerhalb des Unternehmens verhelfen Ihnen zum Erfolg.

Stark wachsende Nachfrage und schnelle Entwicklungen am Markt sind eine Herausforderung im Wareneinkauf. Wir unterstützen Sie auch in diesem Bereich.

SUBWAY



Über Geld spricht man

Subway® Franchise zählt zu den Systemen mit den vergleichsweise geringsten Investitionen. In Kombination mit flexiblen Standortgrößen und dem beliebten Produkt ist das System eine sehr gute Option für Ihre erfolgreiche Zukunft.

Viel Erfahrung spart Kosten und Zeit

Die Subway® Lizenz kostet einmalig 10.000 Euro. Sie dürfen die Marke führen, ein Subway® Restaurant eröffnen und erhalten das komplette Subway® Know-how und die Unterstützung der Gebietsbetreuer. Sie persönlich eröffnen das erste Mal ein Subway® Restaurant, tun das aber mit der Erfahrung aus rund 42.500 anderen Restaurants.

Flexibel in Größe und Investition

Die Investitionen für jedes Subway® Restaurant sind unterschiedlich und abhängig von der Größe, der Ausstattung, sowie dem Umbauebedarf am Restaurant. Sie beginnen bei ca. 90.000 Euro. Eine weitere Unterscheidung liegt darin, ob ein Restaurant an einem traditionellen Standort wie in der Innenstadt oder einem Einkaufszentrum entsteht oder an einem nicht-traditionellen Standort wie an Bahnhöfen, Tankstellen oder Flughäfen. Letztere können in den Investitionskosten noch geringer sein.

Laufende Gebühren für laufende Weiterentwicklung

Sobald das Restaurant eröffnet ist, zahlen Sie wöchentlich 8 % Franchise-Gebühr aus dem Nettoumsatz. Unser Job ist es, das System erfolgreich weiterzuentwickeln: Wir kreieren neue Produkte, optimieren laufend die Prozesse, entwickeln neue Décors und vieles mehr.

Zusätzlich kommen pro Woche 4,5 % des Nettoumsatzes in ein nationales Marketingbudget. Dies ermöglicht es uns, unsere hohe Bekanntheit in ganz Deutschland weiter zu stärken. Ein von den Franchisenehmern gewähltes Marketingboard verwaltet zusammen mit der professionellen Unterstützung der Marketingabteilung diese Gelder und setzt nationale Werbekampagnen damit um.

Einmalige Kosten für das eigene Restaurant:

- **Gesamtinvestition ab 150.000 Euro** - Davon sollte der Interessent selbst 150.000 Euro als Eigenkapital aufbringen können. Dieser Mindestbetrag gestaltet sich bei jedem Bewerber individuell, daher ist es zu empfehlen, die Gesamtinvestition mit dem regionalen Gebietsbetreuer zu besprechen.
- Die Gesamtinvestition versteht sich **inklusive 10.000 Euro** für die Subway® Lizenz.

Laufende wöchentliche Gebühren:

- **8 %** vom Nettoumsatz als Franchise-Gebühr
- **4,5 %** vom Nettoumsatz für das nationale Marketing





8 Schritte

... vom ersten Interesse bis zur Eröffnung

Der Blick in ein Restaurant im Fresh Forward Décor. 8 Schritte trennen Interessenten von Ihrem eigenen Subway® Standort.

1. Informieren Sie sich ausführlich.

In dieser Broschüre finden Sie viele grundlegende Informationen zum Subway® System.

2. Sprechen Sie mit uns.

Ihr regionaler Gebietsbetreuer kann Ihnen unverbindlich alle Fragen beantworten und Ihnen regionale Möglichkeiten und Potenziale aufzeigen. Ihren Ansprechpartner finden Sie auf den Seiten 18 und 19.

3. Bewerben Sie sich offiziell.

Mit einem Bewerbungsformular, das Sie von Ihrem Gebietsbetreuer erhalten, bekunden Sie Interesse am System und erhalten vertrauliche Unterlagen zum Franchisesystem. Nun schreiben Sie einen Business Plan. Dabei sind Sie nicht allein: Ihr Gebietsbetreuer steht Ihnen beratend zur Seite.

4. Treffen Sie Ihre Entscheidung.

Sie unterzeichnen den Franchisevertrag und sind damit offiziell Teil des Subway® Systems.

5. Gehen Sie in die Detailplanung.

Langsam aber sicher nimmt Ihr Subway® Restaurant Gestalt an. Als Basis für alle weiteren Schritte wählen Sie gemeinsam mit dem Gebietsbetreuer den idealen Standort für Ihr Restaurant.

6. Holen Sie sich das Subway® Know-how.

Alle Franchisenehmer durchlaufen ein mehrstufiges Franchisetraining. Hier erfahren Sie alles, was Sie in Ihrer künftigen Position im Subway® System wissen müssen.

7. Bereiten Sie die Eröffnung vor.

Es geht in die finale Phase: Sie richten das Restaurant ein und stellen Mitarbeiter an. Damit steht einer baldigen Eröffnung nichts mehr im Wege.

8. Begrüßen Sie die ersten Gäste!

Mit der Eröffnung Ihres Subway® Restaurants geht die intensive Vorlaufzeit zu Ende und ein neuer Abschnitt beginnt.

Herzlichen Glückwunsch, Sie führen jetzt Ihr Restaurant!

Interessiert? Jetzt sind Sie dran!

Hamburg, Schleswig-Holstein und Mecklenburg-Vorpommern



Nico Crawford und Sebastian Malies
Brandshofer Deich 27
20539 Hamburg
Tel.: +49 (0) 176 12347100
E-Mail: malies@un1que-development.de

Bremen und Niedersachsen

Bremen und Regierungsbezirk Weser-Ems



Katja Harms und Marc Bundrock
Vahrenwalder Str. 269a, 5. OG
30179 Hannover
Tel.: +49 (0) 511 5194884
E-Mail: bundrock_m@subway-niedersachsen.de

Regierungsbezirke Braunschweig, Lüneburg und Hannover



Bernd W. Wagner und Katja Harms
Vahrenwalder Straße 269a, 5. OG
30179 Hannover
Tel.: +49 (0) 511 5194884
E-Mail: wagner_b@subway-niedersachsen.de

Nordrhein-Westfalen

Regierungsbezirke Köln, Düsseldorf und Arnsberg



Markus Engels und Sascha Hörig
Emil-Hoffmann-Straße 47
50996 Köln
Tel.: +49 (0) 2236 961420
E-Mail: hoerig@subway-nordrhein.de

Regierungsbezirk Arnsberg (Hamm, Soest, Hochsauerlandkreis)



Mahbod Habibi und Nico Crawford
Otto-Brenner-Straße 209
33604 Bielefeld
Tel.: +49 (0) 151 23419276
E-Mail: crawford@hcg-gmbh.de

Regierungsbezirk Münster



Katja Harms und Marc Bundrock
Vahrenwalder Str. 269a, 5. OG
30179 Hannover
Tel.: +49 (0) 511 5194884
E-Mail: harms_k@subway-niedersachsen.de

Hessen



Torsten Rothämel
Schleiermacher Straße 10-12
60316 Frankfurt/M.
Tel.: +49 (0) 69 48006797
E-Mail: rothaemel_t@subway-hessen.de



Berlin, Brandenburg, Thüringen und Sachsen-Anhalt

Thorsten Hüttemann und Robert Schmidt
Europaplatz 2
10557 Berlin
Tel.: +49 (0) 30 208472180
E-Mail: huettemann@subway-berlin.com



Sachsen

Andreas Längricht und Monika Neumann
Karl-Liebnecht Straße 128
04275 Leipzig
Tel.: +49 (0) 341 35566525
E-Mail: laengricht@subway-sachsen.de



Rheinland-Pfalz und Saarland

Marco Jelen & Alex Mylonas
Wilhelm-Theodor-Roemheld-Straße 30
55130 Mainz
Tel.: +49 (0) 6131 921656
E-Mail: mylonas_a@subway.com



Bayern

Regierungsbezirke Oberbayern, Niederbayern und Schwaben

Christian Türcke
Mehlbeerenstraße 2
82024 Taufkirchen
Tel.: +49 (0) 89 66590790
E-Mail: tuercke_c@subdev.eu



Regierungsbezirke Oberfranken, Unterfranken, Mittelfranken und Oberpfalz

Martin Pacher
Mehlbeerenstraße 2
82024 Taufkirchen
Tel.: +49 (0) 89 66590790
E-Mail: pacher_m@subdev.eu



Baden-Württemberg

André Löffler und André Fleischer
Jacob-Brodbeck-Straße 6
70794 Filderstadt
Tel.: +49 (0) 711 7947060
E-Mail: fleischer_a@subway-bw.de





Subway Vermietungs- und Servicegesellschaft mbH

Siegburger Straße 229c
D-50679 Köln
Tel.: +49(0)221 7887460

www.subway-franchise.de