



Franchise-news from

[International news](#)[Austria](#)[Czech Republic](#)[France](#)[Germany](#)[Greece](#)[Hungary](#)[Italy](#)[Poland](#)[Russia](#)[Turkey](#)

Subscribe newsletter from

[Austria](#)[Czech Republic](#)[France](#)[Germany](#)[Greece](#)[Italy](#)[Poland](#)[Spain](#)[Turkey](#)

Franchise know-how

[Search: Franchise systems](#)[International know-how](#)[Franchising A - Z](#)[Master Franchise](#)[International experts](#)

Advertisement

[Advertisement](#)[Archive 2008](#)[Archive 2007](#)[Archive 2006](#)[X-Pand!](#)

## Kochlöffel GmbH / Paul Wunderlich



Franchise-System: Kochlöffel GmbH  
 Franchise-Nehmer: Paul Wunderlich  
 Standort: Gronau  
 Franchise-Partner seit: 2004

Seine ersten Erfahrungen mit Kochlöffel machte Paul Wunderlich bereits zu einer Zeit, als das Schnellgastronomie-Unternehmen noch einige Jahre davon entfernt war, im Franchising aktiv zu werden. Denn schon Ende der 1980-er Jahre jobbte er im Kochlöffel im emsländischen Lingen, um sich als Schüler die ein oder andere Mark nebenbei zu verdienen. Auch während seiner Zeit bei der Bundeswehr, wo er sich nach einer Ausbildung zum Verwaltungsbeamten für vier Jahre verpflichtet hatte, half er dort immer wieder aus, um sich den Sold aufzubessern. Weil ihm die Arbeit und der Umgang mit den Gästen Spaß machte, blieb er Kochlöffel treu und arbeitete nach der Bundeswehrzeit als fester Mitarbeiter im Lingener Kochlöffel-Team.

Zielstrebig qualifizierte sich Paul Wunderlich für höhere Aufgaben und ergriff die Chance, sich als stellvertretender Leiter des Kochlöffel in Rheine zu bewähren. Eine Position, die er — nach „Wanderjahren“ an weiteren Kochlöffel-Standorten — ab Herbst 2003 auch in dem von einem Franchise-Partner betriebenen Standort in Nordhorn übernahm. „Spätestens zu dieser Zeit wurden meine Überlegungen immer konkreter“, berichtet Wunderlich, „mich mit einem eigenen Kochlöffel selbstständig zu machen.“ Und die Möglichkeit hierfür erhielt er in Gronau. In der Kleinstadt im nördlichsten Zipfel von Nordrhein-Westfalen an der Grenze zu den Niederlanden gelegen, übernahm er als Franchise-Partner im März 2004 den dortigen Standort.

„Die Verhandlungen mit Kochlöffel“, berichtet Wunderlich, „waren schnell erledigt, schließlich kannte man sich ja schon eine ganze Weile.“ Auch die Finanzierung, die oftmals eine Hürde beim Start in die Selbstständigkeit sei, habe er auf gesunde Füße stellen können. Je nach Standort und Größe kalkuliert Kochlöffel für die Eröffnung eines neuen Standortes einen Gesamtkapitalbedarf ab 150.000 Euro.

Mit der Umsatzentwicklung in seinem knapp 100 Quadratmeter großen Kochlöffel, der rund 40 Sitzplätze bietet, ist Wunderlich zufrieden. „Wir haben uns hier in der Bevölkerung ein gutes Image erarbeitet. Viele unserer Gäste sind Stammgäste, die wir mindestens einmal in der Woche begrüßen dürfen.“ Zur Belegung seines Geschäfts trage auch das rege Stadtmarketing in Gronau bei. So gibt es nicht nur ein europaweit einmaliges Rock- und Popmuseum, in dem vielerlei Veranstaltungen stattfinden, auch das weit über die Grenzen Gronaus hinaus bekannte Jazzfestival sorgte zum Beispiel für Belegung.

[Advertisement](#)

Fairs

[03.09 - 05.09 2009,](#)[Bulgaria](#)[09.10 - 10.10. 2010,](#)[Portugal](#)[07.05.-09.05.2010,](#)[Portugal](#)

Partner



FRAN•SEARCH

The first choice



Seit der Renovierung Anfang 2006 gehört der Kochlöffel von Paul Wunderlich zu den ausgewählten Standorten, die einen sogenannten „Familiertisch“ anbieten. „Er bietet Platz für Jung und Alt. Die spezielle Einrichtung schafft eine gemütliche Atmosphäre, eben so, wie man es auch von Zuhause her kennt. Mit dem Familiertisch machen wir die Kochlöffel-Philosophie „coming home“ für jeden erlebbar.“ Diese Hinwendung zur Familie und generell zum Miteinander, erklärt Wunderlich, unterscheidet Kochlöffel von anderen Anbietern.

Der Familiertisch ist für ihn ein Beispiel dafür, wie die Systemzentrale die Franchise-Partner unterstützt. So zeigt sich der 36-Jährige denn auch sehr zufrieden mit der Zusammenarbeit. „Nicht nur die umfangreichen Mittel und Instrumente, die Kochlöffel bietet, sind sehr gut, auch anfallende Fragen werden unkompliziert und schnell erledigt.“ Gut für den Erfahrungsaustausch seien auch die regelmäßigen Franchise-Partner-Treffen sowie die Möglichkeit, über Delegierte der Partner Ideen zum Beispiel in den Produktausschuss einzubringen.

Für seinen unternehmerischen Erfolg nutzt Wunderlich zwar auf der einen Seite das Know-how und die Instrumente von Kochlöffel. Doch Unternehmertum bedeutet für ihn auch: „Ohne Fleiß kein Preis. Denn man sollte sich darüber im Klaren sein, dass Selbstständigkeit eben auch bedeutet, dass man selbst arbeitet, und das ständig. Das Geld fällt schließlich nicht vom Himmel, man muss sich schon bücken.“ Doch dies mache ihm Spaß und deshalb habe er seine Entscheidung, sich mit Hilfe der Kochlöffel-Franchise selbstständig zu machen, noch nie bereut.