

# ERFOLGS MODELL FREE STANDER

IM GESPRÄCH MIT  
MICHAEL MAYER UND  
KLAUS-PETER JASER

---



Für Michael Mayer (links, AHA GmbH) und Klaus-Peter Jaser (rechts, Jacon Solutions) erhalten Bäckereien durch Freestander die Chance neue Kundengruppen zu gewinnen und ihre Marke zu stärken.

## **Eine Marke schaffen, Umsatz generieren und Substanz aufbauen – für mittelständische Unternehmen das A und O für dauerhaften Erfolg. Einen enormen Beitrag können Freestander leisten. Michael Mayer (AHA GmbH) und Klaus-Peter Jaser (Jacon Solutions) erläutern, worauf es ankommt.**

Freestander sind frei stehende Gebäude, die für unterschiedliche Aufgaben entwickelt werden. Vor allem für Bäckereien, Feinkostanbieter oder Eventgastronomien bieten diese Modelle zahlreiche Vorteile – wenn sie richtig geplant werden. Die AHA GmbH, Experte im Bereich Ladenbau, verantwortet und begleitet gemeinsam mit Klaus-Peter Jaser, Standortentwickler von Jacon Solutions, derartige Projekte von der Planung, über die Finanzierung

und Erschließung bis zum fertigen Gebäude, ehe sie von einem Partner betrieben werden. AHA-Geschäftsführer Michael Mayer und Klaus-Peter Jaser beleuchten im Interview die wichtigsten Aspekte, damit ein Freestander zum Erfolg wird.

### **Welche Vorteile haben Bäckereien, die sich entscheiden einen Freestander zu betreiben?**

**M. MAYER** Für Bäcker sind Freestander eine zusätzliche Möglichkeit sich unabhängig vom Markt zu machen, Kapital und Immobilieneigentum aufzubauen und die eigene Marke zu stärken.

**JASER** Freestander bieten Bäckereien eine Chance, durch mobile Kunden neues Kundenpotenzial zu erschließen. Dank individueller Konzeption, nutzbaren Außenflächen und Parkplätzen vor der Tür ist dies aus meiner Sicht die Möglichkeit, sich aus der Umklammerung von Fachmarktzentren zu befreien.

### **Was sind die Herausforderungen bei einem Freestander-Projekt?**

**M. MAYER** Jeder Kunde hat einen komplett eigenen Anspruch und jeder Standort ist anders. Daher muss man bei der Ideenentwicklung und Planung zuhören und die Bedürfnisse des Kunden verstehen. Daraus entwickeln wir Konzepte, die marktgerecht sind und die große Welt der Architektur auf den Kunden projiziert.

**JASER** Unverzichtbar ist zudem das wirtschaftliche Gesamtkonzept, das durchgezogen und immer im Blick behalten werden muss. Wir erleben es leider immer wieder, dass Grundstück und Gebäude zu groß dimensioniert werden und damit die Kosten davonlaufen. Unsere Vorgehensweise ist daher, von Anfang an die Kosten für Investition, Umsatz und Miete abzugleichen, damit das Projekt nicht stirbt oder zu einem Fass ohne Boden wird.

# DIE KOSTEN MÜSSEN JEDERZEIT IM BLICK SEIN.

**Sie sprechen die Kosten an. Wann ist ein Freestander-Konzept erfolgreich?**

**M. MAYER** Am Schluss muss Geld verdient werden. Zudem ist es wichtig, dass ein Freestander für den Kunden einen Schritt nach vorne im Markenauftritt darstellt.

**JASER** Wenn Standort, Zufahrten, Gebäude und Werbung in Einklang stehen.

**Stichwort Standort: Welche Risiken gibt es und worauf muss bei der Planung und Auswahl unbedingt geachtet werden?**

**M. MAYER** Der Standort ist das Entscheidende. Er muss immer eine Weiterentwicklung für die Marke unserer Kunden sein. Passt er einmal nicht, raten wir davon eher ab. Es gibt am Markt zahlreiche Negativbeispiele, die zu wirtschaftlichen Schwierigkeiten seitens der Betreiber geführt haben. Nur wenn mit dem Ziel der klaren Risikominimierung vorgegangen wird, kommt der Erfolg.

**JASER** Immer wieder werden Grundstücke blauäugig und ungesehen gekauft. Dies kann fatal sein. Themen wie Kontamination, Auffüllung, Nivellierung können enorme Kosten erzeugen. Wenn wir ein Objekt in Angriff nehmen, werden zuerst Bodenuntersuchungen vorgenommen. Erst wenn alle kritischen Fragen, auch zu den Bebauungsmöglichkeiten, geklärt sind, kann sauber kalkuliert werden.

**Wie lassen sich diese Szenarien vermeiden?**

**JASER** Der Kunde muss von Anfang an optimal begleitet werden. Dazu müssen wir möglichst früh eingebunden werden, um Grundthemen früh zu besprechen und das Projekt auf den richtigen Weg zu bringen. Werden wir zu spät hinzugeholt, wird es oftmals sehr korrekturlastig und erhöht damit die Kosten.

**M. MAYER** Nachhaltigkeit ist unverzichtbar. Es reicht nicht zu sagen, dass am Tag viele Autos vorbeifahren oder es eine gute Verkehrsanbindung gibt. Die Kosten müssen jederzeit im Blick behalten werden, die einzelnen Blöcke berechnet sein. Zudem spielen Wirtschaftsprüfung und Investorenmodelle eine wichtige Rolle, damit ein Einzelner niemals voll ins Risiko geht.

**Welche Vorteile bietet die Zusammenarbeit mit AHA360°?**

**M. MAYER** Auch wir sind ein Mittelständler, der sich etabliert hat. Wir verfügen durch über 2000 erfolgreiche Projekte über einen enormen Erfahrungsschatz. Daher können wir sehr viele Komponenten kombinieren und individualisieren ohne abzukupfern. Zudem arbeiten wir mit festen Netzwerkpartnern, damit wir schlüsselfertig agieren und Kosten sowie Planung optimieren.

**JASER** AHA360° öffnet für Betreiber die Türen bei Städten, Kommunen und Gemeinden. Wir begleiten die Bäcker in der Anlaufphase, bereiten zum Beispiel Präsentationen auf und können so für Überzeugung bei den Entscheidern sorgen. Wir bauen selbst und haben definierte Bauleistungsbeschreibungen, sodass wir Kunden auch zur Seite stehen können, wenn bereits ein Grundstück vorhanden ist.

**NACHHALTIGKEIT IST  
UNVERZICHTBAR.**

FÜR BÄCKER SIND FREESTANDER EINE  
ZUSÄTZLICHE MÖGLICHKEIT SICH  
UNABHÄNGIG VOM MARKT ZU MACHEN,  
KAPITAL UND IMMOBILIENEIGENTUM  
AUFZUBAUEN UND DIE EIGENE MARKE  
ZU STÄRKEN.