



Bahnhofs-Monopol? Der Erfolg der Imbisskette Yorma's



von Andrea Stettner ▾

Wer auf dem Weg zum Zug belegte Semmeln oder Kaffee braucht, der kommt um die Imbisskette Yorma's nicht herum. Doch warum ist die Kette so erfolgreich?

Das gelb-blaue Logo kennt wohl jeder, der gelegentlich mit dem Zug unterwegs ist: Die Imbiss- und Mini-Supermarkt-Kette Yorma's findet sich in gefühlt jedem Bahnhof der Bundesrepublik.

Genau genommen sind es 58 Filialen, in denen Reisende jeden Tag ihre Snacks, Kaffees und kalten Getränke für unterwegs kaufen. Allein 25 davon liegen in Bayern. Doch was macht den Erfolg der bekannten Imbisskette aus?

Yorma's zählt zu den 35 größten Systemgastronomien Deutschlands

Rund **150.000 Kunden** zählt das Unternehmen mit Sitz im niederbayerischen Plattling täglich. Laut Deutschem Hotel- und Gaststättenverbands (DEHOGA) gehört sie zu den 35 größten Systemgastronomien Deutschlands und erzielte 2016 einen Umsatz von rund 83,5 Millionen Euro.

Viel weiß man über diese Firma trotzdem nicht. Wie *Sueddeutsche.de* in einem Beitrag schreibt, machen sich die Betreiber **Yorma Eberl** und **Karl Kraft** in der Öffentlichkeit rar. Eines ist jedoch sicher: Die Erfolgsgeschichte der beiden begann 1985, als Eberl die die Bahnhofsgaststätte in Plattling übernimmt. Vier Jahre später schließt er sich mit Kraft zusammen und erweitert die Gaststätte um einen Mini-Supermarkt - das heutige Yorma's Konzept. Das Regal sollte bald mehr Umsatz machen als der ganze Laden.

Alles ru

OBI Markt Din

Aus Bad wird
schöneren All

Günstige Preise, hoher Umschlag

Wer bei Yorma's sein **Salami-Baguette** kauft, muss als Bahnfahrer nicht tief in die Tasche greifen: Gerade mal 1,20 Euro kostet der beliebte Snack für unterwegs. Nicht viel, wenn man das mit den teils deftigen Preisen anderer Bahnhofsimbisse vergleicht. Bei den günstigen Preisen bleibt für Yorma's vermutlich wenig Marge hängen - deshalb muss die Firma wohl mit hohen Abverkaufszahlen die günstigen Preise wieder wett machen, wie *Sueddeutsche.de* mutmaßt.

Viele Stammkunden tragen zum Erfolg bei

Das Erstaunliche: Bei der speziellen **Lage in Bahnhöfen** würde man eigentlich vermuten, dass die Imbisskette ihr Geld hauptsächlich mit Laufkundschaft verdient. Dieser Eindruck täuscht jedoch. Laut eigener Angaben im Jahresbericht 2015 erzielt Yorma's rund 80 Prozent seines Umsatzes mit Stammkunden. Eine beachtliche Leistung, wenn es denn stimmt. Bei so vielen Stammkunden muss auch die Qualität stimmen, denn wer schlechte Ware anbietet, ist bei Kunden in der Regel schnell unten durch.

"Unser Lieblingsstandort ist zwischen einem McDonald's und einem Bäcker"

Die Mischung aus Preis, Qualität und hohem Warenumsatz dürfte also zur **Erfolgsstory von Yorma's** beitragen. In einem der wenigen Interviews von 2006 verrät Gründer Kraft: "Unser Lieblingsstandort ist zwischen einem [McDonald's](#) und einem Bäcker. Wir erwarten zwar nicht, dass der Kunde täglich bei uns kauft - aber er kauft bei uns."