

Unternehmer-Porträt

Name:	Phung, Van Tung
Unternehmensname:	LeeSu Slim Sushi & Slim Food
Branche:	Gastronomie, kleines Restaurant mit Lieferservice
Gründungsjahr:	2017
Herkunftsland:	Vietnam
Firmensitz:	Kleinmachnow

1. Beschreibung des Unternehmens (Branche, Schwerpunkte, Mitarbeiter*innen, Unternehmenskultur)

Wir bieten Sushi und frisch zubereitete asiatische Gerichte an. Wir verwenden immer nur frisches Gemüse, frisches Fleisch, frischen Fisch und kochen mit wenig Fett. Zurzeit beschäftige ich 5 Mitarbeiter in Teilzeit.

2. Warum diese Gründung/Firma? Was inspiriert dich? Was ist das Besondere an deiner Arbeit?

Ich mag es sehr, mit den Kunden zu sprechen. Nur kochen wäre für mich zu langweilig. Ich schalte leise angenehme Musik ein, damit meine Kunden sich beim Essen entspannen und Energie tanken mit meinem leichten, gesunden Essen.

3. Der Mensch dahinter (etwas über dich)

Meine Arbeit gehört zu mir. Arbeit ist für mich sehr wichtig. Zurzeit suche ich einen weiteren Ort für einen zweiten Laden. Manchmal spiele ich sonntags Fußball und nehme meinen Sohn mit.

4. Warum bist du damit erfolgreich?

Ich bin beim Zubereiten von Essen immer mit dem Herzen dabei. Mir ist eine hohe Qualität wichtig. Deswegen habe ich meine Preise höher gemacht als bei der Konkurrenz. Andere Gastronomen kochen noch mit viel Fett, ich nicht. Und das schätzen meine Kunden und kommen oft zu mir. Meine Stammkunden brauchen bei mir die Gerichte nicht zu bestellen. Sie setzen sich einfach hin und ich bringe ihnen ihr Lieblingsgericht.

Außerdem habe ich an diesem Standort keinen direkten Wettbewerb. In Kleinmachnow gibt es keine anderen asiatischen Restaurants.

Bevor ich diesen Laden angemietet habe, habe ich mit meinem damaligen Berater vom Lotsendienst den Markt und die Bevölkerung in Kleinmachnow analysiert. Ich habe herausgefunden, dass gesunde, frische und fettarme Küche im Trend liegt. So habe ich mein Angebot an der hiesigen Kundschaft ausgerichtet.

5. Was hat sich im Laufe der Jahre geändert?

In den letzten zwei Jahren habe ich viele Erfahrungen gesammelt und den Geschmack meiner Gäste besser kennengelernt. Aktuell wird die Speisekarte überarbeitet. Neue Gerichte kommen hinzu und sie wird ansprechender gestaltet.

6. Aus welchem Grund hast du dich damals selbstständig gemacht?

Vor der Gründung habe ich 3 Jahre als Angestellter gearbeitet, aber der Lohn war niedrig. Und ich konnte nicht gut für meine kleine Familie sorgen. Als Selbständiger kann ich mehr verdienen, mehr für meine Familie und für andere Menschen tun. Ich kann Behinderte einstellen und das plane ich demnächst.

7. Was waren die größten Barrieren und Anforderungen bei der Gründung? Welche sind es jetzt?

Geld zu beschaffen, war schwierig. Jede auch nur kleine Sache kostet Geld und alles muss man bezahlen. Meine Eltern und Schwiegereltern haben das Geld für meine Gründung zusammengelegt und mir geliehen. Und ich habe damals eine gebrauchte Küchenausstattung gekauft und immer geschaut, wo ich sparen kann.

8. Die wichtigste Erfahrung als Gründer*in?

Ich arbeite mit dem Herzen. Wenn das Essen keine Qualität hat, verliert man die Kunden. Ich will hier noch lange bleiben und ich muss ordentlich arbeiten. Man sollte zu allen Menschen nett sein, mit den Menschen sprechen und dann wenden sich alle Menschen dir zu. Mein Nachbar zum Beispiel, der Besitzer eines Blumenladens, verteilt in seinen Blumenlieferungen auch meinen Flyer mit der Speisekarte. Ein anderer guter Bekannter hat mir geholfen, eine Wohnung in Kleinmachnow zu finden. Wir wohnten damals in Potsdam und nach einem Jahr Arbeit hier in Kleinmachnow wollten wir hierherziehen.

9. Welche war die weiseste Entscheidung als Unternehmer*in?

Definitiv die Wahl des Ortes! Es gibt keine anderen Asia-Restaurants hier in der Umgebung. Und mein Konzept natürlich.

10. Was würdest du beim nächsten Mal anders machen?

Ich bin heute eigentlich sehr zufrieden, alles läuft gut. Aber bei meinem nächsten Lokal werde ich nur Sushi anbieten und keinen Lieferservice. Mit dem Lieferservice sind viele Ausgaben verbunden, das Auto geht oft kaputt und ich zahle hohe Versicherungssummen.

Ich bilde mich aktuell weiter als Sushi-Meister.

11. Was empfehlst du anderen Gründer*innen bzw. Jung-Unternehmer*innen?

Fleißig und geduldig sein. Geduld ist wichtig. Am Anfang gibt es noch nicht sehr viele Kunden. Deswegen muss man um die Kunden kämpfen, sie halten. Wenn ein Kunde ein zweites Mal zu mir kommt, habe ich einen neuen Kunden gewonnen. Wenn er nach

einmal essen nicht mehr kommt, habe ich ihn verloren. Man muss daher von Anfang an alles richtig machen.

Man sollte zum Kunden nett und aufmerksam sein. Manchmal muss man aber auch „nein“ zu den Wünschen sagen können, wenn es nicht wirtschaftlich ist, sie zu erfüllen. Man sollte sich dann entschuldigen und erklären, warum dies oder jenes nicht geht.