01
2020
www.vrep.de

facts

VR Equitypartner

NEWS & INFOS VON VR EQUITYPARTNER

Ausgabe 01 · Mai 2020 **Newsletter**

VR Equitypartner unterstützt Expansion des Systemgastronomie-Konzepts „The ASH“

Bericht und Interview S. 2–3

THE ASH – das American Steakhouse in Frankfurt

EDITORIAL

Sehr geehrte Leserinnen,
sehr geehrte Leser,

vieles ist derzeit in Bewegung – dabei soll unser facts-Newsletter trotzdem nicht zu kurz kommen. Wie Sie sehen, haben wir ihn kräftig modernisiert. Die Lektüre mit Berichten und Nachrichten über und aus unseren Beteiligungen soll Anregung und Information zugleich sein. In Zeiten wie diesen kann unser Newsletter – so hoffen wir – Perspektiven zeigen, wie mittelständische Unternehmen sich behaupten, wenn es eng wird. Dabei unterstützen wir nach Kräften, zum Beispiel im Rahmen eines regelmäßigen Webcast für unsere Portfoliounternehmen mit Gelegenheit zum Austausch und zur Klärung von Fragen. In diesem Sinne wünschen wir viel Vergnügen bei der Lektüre – und: Bleiben Sie gesund!

Christian Futterlieb, Peter Sachse

ZEIT FÜR MEZZANINE

Mezzanine nur in der Krise? Nein, auch ambitionierte Wachstumspläne lassen sich so finanzieren. In jedem Fall bedeutet Mezzanine aber Finanzierungsstabilität. Ein hohes Gut, gerade in dieser Zeit.

Niemand konnte vor wenigen Monaten Covid-19 und die weitreichenden Folgen absehen – doch der „schwarze Schwan“ ist gekommen. Und jedes deutsche Unternehmen wird wohl zumindest zeitweise von den Auswirkungen betroffen sein. Umso wichtiger ist es, in guten Zeiten ausreichend Spielraum bei der Finanzierung zu haben. Spielraum, den zum Beispiel Mezzanine schafft. Es gibt vielleicht günstigere Finanzierungsarten, aber keine vereint die Vorteile von Fremd- und Eigenkapital so gut miteinander. Der Unternehmer gibt keine Gesellschafterrechte ab, gewinnt aber durch die nachrangige Mezzanine-Finanzierung auch neue Optionen bei Banken und anderen Fremdkapitalgebern. Die vergleichsweise lange Laufzeit von fünf bis acht Jahren, bei der beispielsweise die Tilgung auch erst am Ende stehen kann, bietet Sicherheit und Stabilität gerade in bewegten Zeiten wie diesen.

Das merkt aktuell auch Kent Hahne, der für seine Expansionspläne mit „The ASH“-Steakhäusern eine Mezzanine-Finanzierung von VR Equitypartner abgeschlossen hat (siehe ausführlich Seite 2 und 3). Diese hilft ihm jetzt, trotz Coronavirus-Zwangspause nach dem Ende der Pandemie seine Wachstumsvorhaben umsetzen zu können. ***„Mezzanine wird häufig mit Unternehmen verbunden, denen keine anderen Finanzierungsmöglichkeiten mehr offenstehen“,*** sagt Christian Futterlieb, Geschäftsführer von VR Equitypartner. ***„Doch dieses Bild ist unvollständig – Mezzanine eignet sich für Wachstumspläne. Gerade dann, wenn man Spielraum bei der Realisierung der Pläne benötigt.“*** Das hilft nicht nur in unerwarteten Wirtschaftskrisenzeiten, sondern vor allem bei Vorhaben mit großen Chancen (und entsprechend höheren Risiken) und skalierbaren Geschäftsmodellen. ***„Weil Banken Mezzanine wie Eigenkapital behandeln, können sie einfacher für weitere Finanzierungselemente gewonnen werden“,*** ergänzt Peter Sachse, ebenfalls Geschäftsführer von VR Equitypartner.

VR Equitypartner ist derzeit bei 25 Unternehmen als Mezzanine-Kapitalgeber aktiv.

SYSTEMGASTRONOMIE

Warum eine Steakhouse-Kette?

Seit Jahren wächst die Systemgastronomie stärker als der Rest der Branche. Doch für die Mezzanine-Finanzierung von The ASH hatte VR Equitypartner auch ganz persönliche Gründe. Nein, nicht das gute Essen. Obwohl das auch eine Rolle spielte.

Das neu eröffnete The ASH Frankfurt ist nur einen Steinwurf vom Sitz von VR Equitypartner entfernt. Aber das ist purer Zufall. ***„Natürlich haben wir vor der Finanzierung bei The ASH auch Probe gegessen“,*** sagt Astrid Binder. Sie hat bei VR Equitypartner die Entscheidung für die Mezzanine-Finanzierung in einstelliger Millionenhöhe vorangetrieben. ***„Doch das war nur die letzte Bestätigung; die finanziellen Fakten waren die Basis unserer Entscheidung, die Menschen hinter dem Konzept ausschlaggebend.“***

Die Systemgastronomie wächst seit Jahren überdurchschnittlich, 2018 beispielsweise deutlich über 5 Prozent. Dabei besteht die Systemgastronomie längst nicht mehr nur aus den dominanten Quickservice-Anbietern wie McDonald’s oder KFC. Frische Konzepte gerade im Fullservice-Bereich wie The ASH machen den etablierten Steakhouse-Ketten Konkurrenz und zeigen ein bemerkenswertes Wachstum. Zwar ist das Fullservice-Segment verhältnismäßig klein – gerade im Vergleich zu Fastfood. Doch laut einer Dehoga-Untersuchung der 100 größten (System-)Gastronomieunternehmen legte Fullservice 2018 mit 6,0 Prozent Umsatzwachstum im Vergleich der unterschiedlichen Konzepte am stärksten zu.

Allerdings kann es für Einzelne auch schnell wieder abwärtsgehen, wie aktuelle Insolvenzen zeigen. Binder kam es darum auch nicht so sehr auf imposante Wachstumswerte an, sondern auf die Köpfe hinter dem Konzept von The ASH. Denn um ein Konzept dauerhaft erfolgreich zu managen, braucht es nicht zuletzt Erfahrung. ***„Kent Hahne ist eine bekannte Größe und Persönlichkeit in seiner Branche“,*** hat Binder schnell gelernt. Seine jahrelange Erfahrung mit McDonald’s, der Erfolg, aber auch frühzeitige Ausstieg bei Vapiano und vor allem sein exzellentes Netzwerk sorgten schnell für Vertrauen in Kent Hahne und sein Team. Hinzu kam eine große Zahlenaffinität, die eine wichtige Voraussetzung auch für eine gemeinsame Sprache mit einem Investor wie VR Equitypartner ist. ***„The ASH geht sehr fokussiert beispielsweise an die Auswahl neuer Standorte. Auch wenn das bedeutet, dass es länger dauert, bis die richtige Immobilie gefunden ist. Hier geht es nicht um Wachstum um jeden Preis.“*** Beide Seiten teilen offensichtlich die Vorstellung, dass Wachstum nachhaltig sein sollte. Entsprechend konservativ ist daher auch die Finanzierung gerechnet. Dadurch bleibt Spielraum, auch wenn es wie aktuell unerwartet zu Pandemie-bedingten Restaurantschließungen kommt. Nun sind die The ASH Restaurants wieder geöffnet, doch von einem normalen Betrieb weit entfernt. Astrid Binder ist aber überzeugt: ***„Der Trend zu höherwertigem Essen außer Haus und vor allem die Kreativität und das Herzblut des Managements sind eine sehr gute Grundlage, diese Krise zu überstehen.“***

THE ASH AMERICAN GRILL & BAR

Beginn **2019**

Anlass **Wachstum**

Instrument **Mezzanine-Finanzierung**

Mitarbeiter **428**

Umsatz **14 Mio.**

KENT HAHNE

Gastrounternehmer Kent Hahne war der jüngste McDonald’s-Filialbetreiber, gründete 2003 Vapiano mit und ist nun seit vielen Jahren CEO der Apeiron AG, die unterschiedliche Systemgastronomie-Konzepte entwickelt und managt, darunter auch das erfolgreiche L’Osteria-Franchise.
Dazu gehört auch die Steakhouse-Kette The ASH, deren Expansion VR Equitypartner seit Dezember 2019 mit einer Mezzanine-Finanzierung unterstützt.

„DER MARKT HAT SICH UM 180 GRAD GEDREHT“

Kent Hahne und Sohn Tyler im Frankfurter The ASH.

facts sprach mit dem Kopf hinter The ASH, Kent Hahne, über die Auswirkungen von Corona und Gegenmaßnahmen, hohe Anlaufinvestitionen und Finanzpolster, Kriterien für die Standortwahl und den menschlichen Faktor.

FACTS: Herr Hahne, bei unserem ersten Gespräch vor wenigen Wochen saßen wir noch im Frankfurter The ASH, dem neunten und neusten Standort Ihrer American-Steakhouse-Kette. Seitdem ist viel passiert. Was hat sich für Sie und The ASH in den vergangenen Wochen durch Corona verändert?

HAHNE: Alles. Wir haben bei The ASH mit unserem „Supper Club“-Ansatz eine amerikanische Gastro-Tradition der 1920er Jahre erfolgreich wiederaufleben zu lassen: Essen und Trinken als gemeinsames Erlebnis. Das kam auch in Frankfurt gut an. Doch nun ist das in einem Restaurant wochenlang gar nicht und wohl auf absehbare Zeit nur unter strengen Auflagen möglich. Das hat uns vor ganz neue Herausforderungen gestellt, und wir haben ganz neue Antworten finden müssen.

FACTS: Was waren die wichtigsten Maßnahmen?

HAHNE: Es war im März absehbar, dass alle Restaurants schließen würden. Zu Anfang haben wir den Betrieb komplett geschlossen, auch keine Abholung oder Auslieferung angeboten. Der Umsatz lag bei null. Es waren dann tatsächlich die Mitarbeiter, die gesagt haben, dass wir etwas machen müssen. So haben wir in gefühlt 48 Stunden ein Pick-up- und Delivery-Serviceangebot aus dem Boden gestampft. Nicht perfekt, aber schnell.

FACTS: Wie wird das angenommen?

HAHNE: Gut, je nach Standort auch sehr gut. Aber es kann natürlich nur einen Bruchteil unserer vorherigen Umsätze ersetzen. Momentan sind es so 8 bis 10 Prozent. Das reicht nicht. Allerdings ging es uns dabei auch weniger um die finanziellen Aspekte. Viel wichtiger ist, dass wir im Gespräch bleiben, den Draht zu unseren Kunden halten.

FACTS: Was bedeutet das für den jungen Standort Frankfurt?

HAHNE: Typischerweise braucht es sechs bis zwölf Monate, damit sich ein neues Restaurant vor Ort erst einmal etabliert. Das gilt besonders für Innenstadtlagen. Wirklich entscheidend ist aber normalerweise das zweite vollständige Jahr. Dann wissen wir in etwa, wie viel Umsatz am Standort zu erzielen ist. Damit wir von Erfolg sprechen, sollte der Jahresumsatz etwa beim Doppelten unserer Investition liegen. Corona wirft unsere Berechnungen natürlich jetzt über den Haufen.

FACTS: Wie viel investieren Sie denn in ein Restaurant?

HAHNE: Hier in Frankfurt sind es mehr als 3 Millionen Euro gewesen. Diese Investitionen möchten wir normalerweise, auf EBITDA-Basis gerechnet, nach vier Jahren möglichst wieder eingespielt haben.

FACTS: Wie sieht es aktuell finanziell aus?

HAHNE: Grundsätzlich gilt, dass wir auf einer finanziell soliden Basis stehen. Wir haben auch vor Corona einkalkuliert, dass nicht alles immer so läuft wie geplant. Mit der Mezzanine-Finanzierung durch VR Equitypartner im vergangenen Jahr haben wir Bankverbindlichkeiten zurückfahren und dadurch mehr Spielraum für meine Pläne und bisherigen Investitionen bekommen können. VR Equitypartner tickt da so wie ich: besser nachhaltig wachsen als übereilt handeln. Es gibt ein großes gegenseitiges Vertrauen. Denn die meisten The ASH-Restaurants sind sehr schnell erfolgreich gewesen. Aber der Markt hat sich um 180 Grad gedreht. Darum haben wir alle finanziellen Möglichkeiten wie Mietstundung, Kurzarbeit und auch KfW-Mittel ausgenutzt.

„VR Equityparatner tickt da so wie ich: besser nachhaltig wachsen als übereilt handeln.“

FACTS: Wie geht es jetzt weiter?

HAHNE: Restaurants können ja jetzt wieder öffnen, unter strengen Abstands- und Hygieneauflagen. Dann würden wir wahrscheinlich 40 Prozent des früheren Umsatzes wieder im Restaurant machen können. Hinzu kommen noch 10 Prozent durch Terrassen-Geschäft und weitere je 10 Prozent durch Abholung und Lieferung. Vielleicht kommt auch noch ein bisschen etwas hinzu durch Verkauf von Waren, Rezepten und entsprechenden „Kochboxen“ für diejenigen, die zu Hause kochen wollen. Dann hätten wir 60 bis 70 Prozent des früheren Umsatzes. Das ist nichts, was Spaß macht, aber es trägt unsere angepassten Kosten. Wir haben das finanzielle Polster, das durchzustehen, und die Partner, die uns dabei unterstützen. Die Zeiten werden auch wieder besser – und dann setzen wir auch unsere Expansionspläne fort. Unser Liefer- und Abholangebot werden wir übrigens auch in der Zeit nach Corona fortführen.

NEUIGKEITEN UNSERER BETEILIGUNGEN

Bewerbertool für VREP-Beteiligungen

GRUNDIG Business Systems

ECF European Convenience Food

Trotz Corona-Krise wird die Suche nach den richtigen Mitarbeitern weiterhin ein Schlüssel zum nachhaltigen Unternehmenserfolg sein. Voraussetzung für die erfolgreiche Stellenbesetzung ist ein professionelles Bewerbermanagement. VR Equitypartner bietet daher allen Portfoliounternehmen die Implementierung und Nutzung des effizienten Bewerbermanagementsystems „Umantis" von Haufe an. Vom Antrag bis zur Besetzung einer Stelle können alle Schritte im System papierlos dargestellt werden. Bewerber können sich innerhalb weniger Minuten aussagekräftig bewerben und das Unternehmen kann auf Top-Kandidaten schnell reagieren. Durch die Bündelung aller Bewerbungen im Bewerbermanagement geht keine Bewerbung mehr verloren oder bleibt unbeantwortet und erfüllt zudem gesetzliche Vorgaben. Besonders interessant: Es kann ein gruppenweiter Bewerberpool gebildet werden, sodass die Portfoliounternehmen untereinander von herausragenden Bewerbern profitieren können.

Schon in der Implementierungsphase hatten sich Grundig Business Systems (GBS) und European Convenience Foods (ECF) entschieden, den Prozess mitzugehen.

„Das Bewerbertool ermöglicht uns einen reibungslosen Abstimmungsprozess von der Stellenausschreibung bis zur Freigabe eines Vertragsangebots durch die Entscheider. Nach dem nun erfolgten Go Live werden wir weiter von den Erfahrungen berichten, insbesondere von den Erfahrungen der Portfoliounternehmen in der operativen Praxis mit dem neuen Tool", kündigt Wiebke Langhans von VR Equitypartner an.

Wenn Sie sich dafür interessieren, das System in Ihrem Unternehmen zu implementieren, schreiben Sie Wiebke Langhans: ***wiebke.langhans@vrep.de.***

Bookwire

Bookwire profitiert vom Hörbuch-Streaming-Trend

Um stolze 140 Prozent hat Bookwire, das Frankfurter Unternehmen für digitale Distribution, 2019 seinen Umsatz im Bereich Audiobook gesteigert und damit auch vom Trend zum Hörbuch-Streaming stark profitiert. Im E-Book-Geschäft legte Bookwire gegenüber dem Vorjahr um 24 Prozent zu. Mehr als 60.000 Hörbuchtitel vertreibt Bookwire mittlerweile. Hörbuch- und Hörspiel-Audiodateien wurden 2019 mehr als 800 Millionen Mal gestreamt – mehr als dreimal so häufig wie 2018. Bookwire vertreibt unter anderem E-Books der Töchter von Bonnier Media Deutschland wie Carlsen, Piper und Ullstein.

VR Equitypartner ist seit Ende 2019 an Bookwire beteiligt, um das weitere Wachstum zu unterstützen.

KÄLTE ECKERT

Kälte Eckert erwirbt weiteres Unternehmen

Der nächste Schritt in der Plattformstrategie bei Kälte Eckert ist getan: Der Kälteanlagen-Spezialist aus Markgröningen hat im April die Gartner, Keil & Co Klima- und Kältetechnik GmbH aus Neulußheim nahe Speyer übernommen. Verkäufer der Anteile ist der bisher alleinige Gesellschafter und Geschäftsführer Frank Keil, der das Unternehmen weiterhin operativ leiten wird. Ziele der Partnerschaft sind der Ausbau des Servicenetzwerks und des qualifizierten Mitarbeiterstamms sowie die Bündelung von Know-how. Für Kälte Eckert ist es die zweite Add-on-Akquisition binnen weniger Monate: Erst im November 2019 war durch den Zusammenschluss mit Günther Kältetechnik das Fundament für eine erfolgreiche Plattformstrategie gelegt worden.

ANSPRECHPARTNER

Christian Futterlieb
Geschäftsführer
christian.futterlieb@vrep.de

Peter Sachse
Geschäftsführer
peter.sachse@vrep.de

Jan Markus Drees
Leiter Team Frankfurt
jan.drees@vrep.de

Tim Feld
Leiter Team West
tim.feld@vrep.de

Michael Vogt
Leiter Team Bayern
michael.vogt@vrep.de

Kerstin Murmann
Redaktion
kerstin.murmann@vrep.de

VERANTWORTLICHER HERAUSGEBER:
Christian Futterlieb, Peter Sachse

VR Equitypartner GmbH
Platz der Republik
60265 Frankfurt am Main

Telefon: +49 69 710 476-0
Telefax: +49 69 710 476-161
E-Mail: mail@vrep.de
Internet: www.vrep.de

GESCHÄFTSFÜHRER:
Christian Futterlieb, Peter Sachse
Sitz: Frankfurt am Main
Amtsgericht Frankfurt am Main
Handelsregister HRB 35245

IMPRESSUM
Die Inhalte dieses Newsletters wurden mit größtmöglicher Sorgfalt zusammengestellt, VR Equitypartner übernimmt aber keine Garantie für Vollständigkeit und Richtigkeit. VR Equitypartner haftet nicht für Folgen, die sich aus der Nutzung des Newsletters oder der Verwendung seiner Inhalte ergeben. Information, Redaktion, Gestaltung, Illustrationen und Fotos sind urheberrechtlich geschützt. Vervielfältigung, Reproduktion oder Verbreitung dieser Inhalte in Druck- oder elektronischer Form sind ohne vorherige schriftliche Genehmigung durch VR Equitypartner untersagt, Ausnahme ist der persönliche Gebrauch.

VR Equitypartner