Luchs Professional platziert Unternehmensanleihe

Investition in Multichannel-Strategie sichert weiter zweistelliges Wachstum Kunden sollen auch finanziell am Expansionskurs teilhaben Ausbau des Dienstleistungsangebots über bundesweite Kompetenzzentren für Gastronomie

(ddp direct) Bochum, 13. September 2011. Zur Finanzierung ihrer Wachstumspläne hat die Luchs GmbH jetzt eine Inhaber-Teilschuldverschreibung im Volumen von fünf Millionen Euro begeben. Den Nettoerlös der Emission investiert der Bochumer Versandhändler für Gastronomie-Equipment in den Ausbau seiner Multichannel-Strategie. Die Verzinsung beträgt bei einer Laufzeit von fünf Jahren zwischen 6,25 und 7,25 Prozent. Über den Direktvertrieb der Anleihe will das Unternehmen vor allem seine Kunden als Investoren gewinnen.

Unter der Marke Luchs Professional bietet das Bochumer Unternehmen ein umfassendes Non-Food-Sortiment für Caterer, Gastronomen und Ho-teliers, Gemeinschaftsverpflegung sowie Bäckereien und Fleischereien. Dabei erzielt es seit 2005 durchschnittlich ein jährliches Wachstum von 20 bis 30 Prozent. 2010 lag der Umsatz bei 12,7 Millionen Euro. Auch 2011 rechnet der Geschäftsführer Christoph Koppik mit einem erneuten Anstieg auf 15,1 Mio. Euro. Diese erfolgreiche Entwicklung sieht er maßgeblich darin begründet, dass Luchs Professional neben einem breiten und hochwertigen Angebot einen umfangreichen Service liefert. Die Grundlage dafür ist ein Multichannel-Konzept, bei dem der Kunde selbst entscheiden kann, über welchen Kanal er seine Produkte bezieht.

Kein anderer Händler bietet seinen Kunden die Möglichkeit, die Ware sowohl über Kataloge, einen Onlineshop, einen Großkunden-Außendienst als auch im Gastro-Fachmarkt zu erhalten. Diese Philosophie will Luchs mit einem stationären Handelsnetz für Profi-Gastronomiebedarf bundesweit ausweiten. Wir investieren das Kapital dabei nicht nur in einen reinen Vertriebskanal, sondern werden unsere Fachmärkte zu Gastronomie-Kompetenzzentren ausbauen", so Christoph Koppik. Unter der Marke Luchs Gastro Shop werden neben dem eigenen Produktportfolio Dienstleistungen wie Beratung, Küchenplanung oder Kochschulen angeboten. Als erstes Kompetenzzentrum wird Anfang 2012 ein Luchs Gastro Shop in Bochum auf über 3.000 Quadratmetern eröffnet. Es ist der erste von insgesamt zehn bundesweit geplanten Standorten.

Geplant ist, den Umsatz in den kommenden fünf Jahren zu verdoppeln. Den Verkauf der Unternehmensanleihen übernimmt Luchs in Eigenregie. Die Auflage der Anleihe ist auf 5.000 Exemplare à 1.000 Euro limitiert. Die Anleger erhalten die Zinsen jährlich ausgezahlt und am Ende der Laufzeit von fünf Jahren die 100-prozentige Rückzahlung. Um den Anlegern einen Inflationsausgleich zu gewährleisten, ist der Zinssatz jährlich gestaffelt von 6,25 bis 7,25 Prozent.

Die Inhaber-Teilschuldverschreibungen und weitere Informationen sind erhältlich unter der telefonischen Info-Hotline 0234 / 89 130 611 oder unter http://www.luchs-anleihe.de

Pressekontakt:
Public Relations v. Hoyningen-Huene
Heimhuder Straße 79
D-20148 Hamburg
Ansprechpartner: Kirsten Grundmann
Telefon: +49 (0)40 41 62 08-16
E-Mail: kg@prvhh.de

Shortlink zu dieser Pressemitteilung:
http://shortpr.com/443l7k

Permanentlink zu dieser Pressemitteilung:
http://www.themenportal.de/wirtschaft-finanzen/luchs-professional-platziert-unternehmensanleihe-60180

Pressekontakt

Public Relations v. Hoyningen-Huene

Frau Kirsten Grundmann
Heimhuder Str. 79
20148 Hamburg

kg@prvhh.de

Firmenkontakt

Public Relations v. Hoyningen-Huene

Frau Kirsten Grundmann
Heimhuder Str. 79
20148 Hamburg

http:prvhh.de
kg@prvhh.de

=== Luchs GmbH in Stichworten ===

Unternehmen: Luchs GmbH

Gesellschafter Zimax GmbH & Co. KG

Sitz: Josef-Baumann-Straße 13, 44805 Bochum

Gründung: 1997

Geschäftsführer: Christoph Koppik

Angebot: Über 10.000 Non-Food-Profi-Artikel für den Außer-Haus-Markt

Kunden: 50.000 Kunden aus Gastronomie, Hotellerie, Catering, Gemeinschaftsverpflegung (wie Schulen, Kindergärten, Krankenhäuser, Altenheime), Metzgereien, Bäckereien

Eigenmarken:
- Arundo
- Einhorn
- Parkers Choice
- Ana
- bergman

Vertriebskanäle
- Printkatalog
- Online-Shop
- Großkunden-Außendienst
- Gastronomie-Fachmarkt

Umsatz:
2008: 9,56 Mio. Euro
2009: 11,33 Mio. Euro
2010: 12,65 Mio. Euro
2011 (Plan): 15,1 Mio. Euro