



### **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](mailto: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](mailto:kg@prvhh.de)

### **Firmenkontakt**

Public Relations v. Hoyningen-Huene

Frau Kirsten Grundmann  
Heimhuder Str. 79  
20148 Hamburg

<http://prvhh.de>  
[kg@prvhh.de](mailto: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