BUSINESSPLAN

Genussrecht-Emission

7.500.000 EUR

Lehmann Hotel und Gaststätten Holding GmbH

www.lhg-holding.de

Security Token Offering (STO)

unter WIB-Regulierung mit BaFin-Genehmigung

Stand: Dezember 2025 | Version 1.0 | Vertraulich

Inhaltsverzeichnis

Inhaltsverzeichnis 2
1. Executive Summary 4
1.1 Investitionshighlights 4
1.2 Mittelverwendung (Use of Proceeds) 4
1.3 Finanzielle Kennzahlen im Überblick 4
2. Unternehmensprofil 5
2.1 Die Lehmann Hotel und Gaststätten Holding GmbH 5
Unternehmensstruktur 5
2.2 Das Wachstumskonzept: Mmaah – Korean BBQ Express 5
Das Mmaah-Konzept 5
Aktuelle Marktposition und Expansion 6
2.3 Geschäftsmodell und Erlösströme 6
3. Markt- und Branchenanalyse 7
3.1 Der deutsche Foodservice-Markt 7
Wesentliche Markttrends 7
3.2 Der deutsche Hotelmarkt 7
Standortvorteile München und Umgebung 7
3.3 Der Markt für koreanische Küche 7
3.4 Das Catering- und Gemeinschaftsverpflegungssegment 7
4. SWOT-Analyse 8
4.1 Stärken (Strengths) 8
4.2 Schwächen (Weaknesses) 8
4.3 Chancen (Opportunities) 8
4.4 Risiken (Threats) 8
4.5 SWOT-Matrix Übersicht 9
5. Geschäftsstrategie und Wachstumsvorhaben 10
5.1 Strategische Zielsetzung 10
5.2 Mmaah-Expansionsstrategie 10
Standortauswahlkriterien 10
Investitionsplanung pro Standort 10
5.3 Modernisierung der Hotelinfrastruktur 10
5.4 Stärkung des Catering-Geschäfts 10
5.5 Optionaler Wachstumsbereich: Taco Bell 11
6. Finanzplanung und 5-Jahres-Prognosen 12
6.1 Basisannahmen 12
6.2 Umsatz- und Ergebnisentwicklung (5-Jahres-Plan) 12
6.3 Kapitalstruktur und Mittelverwendung 12
6.4 Renditeberechnung für Anleger 12

7. Risikoanalyse und Risikomanagement 13
7.1 Identifizierte Risiken 13
7.2 Risikobegrenzende Maßnahmen 13
8. Governance und Compliance 14
8.1 Unternehmensführung 14
8.2 Compliance-Struktur 14
8.3 Berichtswesen 14
9. Fazit und Investitionsempfehlung 15

1. Executive Summary

Die Lehmann Hotel und Gaststätten Holding GmbH ist eine etablierte strategische Dachgesellschaft, die seit über einem Jahrzehnt erfolgreich mehrere operativ tätige Hotel- und Gastronomie-Betriebe im Großraum München und darüber hinaus steuert. Das Unternehmen plant die Emission von Genussrechten im Gesamtvolumen von 8.000.000 EUR, um die Eigenkapitalbasis nachhaltig zu stärken und das organische sowie anorganische Wachstum der Unternehmensgruppe zu finanzieren.

1.1 Investitionshighlights

- Etablierte Unternehmensgruppe mit diversifiziertem Portfolio aus Hotels, Gastronomie und institutionellem Catering
- Wachstumsstarke Mmaah-Filialen mit bewährtem Korean-BBQ-Konzept und hoher Kundennachfrage
- Stabiles Fundament durch langfristige B2B-Catering-Verträge mit Universitäten und öffentlichen Einrichtungen
- Geplante Zielrendite von 10–13% p.a. für Anleger über den Investitionszeitraum
- BaFin-reguliertes Security Token Offering mit maximaler Transparenz und Anlegerschutz

1.2 Mittelverwendung (Use of Proceeds)

Das eingeworbene Kapital wird strategisch eingesetzt für die Expansion des Mmaah-Filialnetzes (ca. 400.000 EUR pro Standort), die Modernisierung und Kapazitätserweiterung der bestehenden Hotels Hölzer Bräu und Parkhotel Obermenzing, die Stärkung des institutionellen Catering-Geschäfts sowie die Digitalisierung der Unternehmensgruppe durch moderne Buchungs- und CRM-Systeme.

1.3 Finanzielle Kennzahlen im Überblick

Kennzahl	Jahr 1	Jahr 5
Konzernumsatz	15,0 Mio. EUR	24,8 Mio. EUR
EBITDA	2,1 Mio. EUR	4,3 Mio. EUR
EBITDA-Marge	14,0%	17,3%
Jahresüberschuss	1,2 Mio. EUR	2,8 Mio. EUR
Geplante Anlegerrendite	**10–13% p.a.**	**10–13% p.a.**

2. Unternehmensprofil

2.1 Die Lehmann Hotel und Gaststätten Holding GmbH

Die Lehmann Hotel und Gaststätten Holding GmbH fungiert als strategische Dachgesellschaft und steuert ein diversifiziertes Portfolio aus operativen Gesellschaften in den Bereichen Hotellerie, Gastronomie und institutionellem Catering. Die Holding übernimmt zentrale Funktionen wie strategische Unternehmensführung, Konzern-Reporting, Finanzmanagement und die koordinierte Marktentwicklung aller Tochtergesellschaften.

Unternehmensstruktur

Die Unternehmensgruppe umfasst folgende operative Gesellschaften, die jeweils eigenständige Geschäftsbereiche abdecken:

Hölzer Bräu Hotel Betriebs GmbH

Das familiengeführte 3-Sterne-Hotel in Ebersberg bei München verfügt über 50 stilvolle Zimmer im alpenländischen Stil und bietet einen eigenen Wellnessbereich mit Sauna und Dampfbad. Die S-Bahn-Anbindung nach München beträgt etwa 35 Minuten, was das Hotel sowohl für Geschäftsreisende als auch Touristen attraktiv macht.

L & H Hotel Betriebs GmbH

Diese Gesellschaft ergänzt das Hotelportfolio und trägt zur Kapazitätserweiterung der Gruppe bei. Die Betriebsstruktur ermöglicht flexible Reaktionen auf Marktanforderungen und saisonale Schwankungen.

Wilhelm & Lehmann Gastronomie Betriebs GmbH

Das Herzstück des institutionellen Catering-Geschäfts: Die Gesellschaft betreibt das FMI Bistro in der TU München in Garching und versorgt dort täglich bis zu 1.000 Gäste mit frischen Speisen. Das Leistungsspektrum umfasst Universitätsgastronomie, Firmencatering, Messeservice und Event-Catering. Die langjährigen Beziehungen zu öffentlichen Auftraggebern wie Universitäten und Landkreisen bilden ein stabiles Fundament mit planbaren Umsätzen.

Wilhelm Konzeptgastronomie GmbH / Christian Lehmann Gastronomie GmbH / AK & AG GmbH

Diese Gesellschaften fokussieren sich auf innovative Gastronomiekonzepte, die Entwicklung neuer Geschäftsfelder und ermöglichen die flexible Expansion in neue Marktsegmente.

2.2 Das Wachstumskonzept: Mmaah – Korean BBQ Express

Ein strategisch entscheidender Wachstumstreiber der Unternehmensgruppe ist die Partnerschaft mit Mmaah – Korean BBQ Express, einem der erfolgreichsten koreanischen Streetfood-Konzepte in Deutschland. Das Franchise-Unternehmen wurde 2013 von den Brüdern Andreas J. Young und Sebastian Sung Chu Lechle gegründet und hat sich seither zu einem Pionier des koreanischen Streetfoods in Deutschland entwickelt.

Das Mmaah-Konzept

Mmaah verbindet authentische koreanische Aromen mit dem Fast-Casual-Dining-Konzept und spricht damit eine breite, qualitätsbewusste Zielgruppe an. Das Angebot umfasst klassische koreanische Gerichte wie Bulgogi Beef, Korean Fried Chicken, hausgemachte Mandu (Teigtaschen) und verschiedene Bowl-Variationen. Die Gründer legen besonderen Wert auf hochwertige Zutaten, traditionelle Familienrezepte für die charakteristischen Saucen und eine schnelle, unkomplizierte Servicegestaltung.

Aktuelle Marktposition und Expansion

Mmaah betreibt aktuell deutschlandweit mehrere Filialen, davon bereits etablierte Standorte in München (Maxvorstadt, Schwabing, Menzinger Straße und weitere). Im November 2024 wurde eine strategische Partnerschaft mit Lieferando vereinbart, die die nationale Expansion beschleunigen soll. Die Nachfrage nach koreanischem Streetfood ist in urbanen Zentren wie Berlin und München im vergangenen Jahr um über 30% gestiegen – ein Trend, von dem die Lehmann-Gruppe profitieren wird. Die Investitionssumme pro neuer Filiale beträgt ca. 250.000–400.000 EUR mit einer typischen Amortisationszeit von 24–36 Monaten.

2.3 Geschäftsmodell und Erlösströme

Die Unternehmensgruppe generiert Erlöse aus vier strategischen Säulen, die eine Risikodiversifizierung gewährleisten:

Segment	Beschreibung	Charakteristik
Hotellerie	Zimmervermietung, Übernachtungen, Frühstück, Wellness	Stabiler Basisumsatz, höhere Margen
Catering B2B	Universitäten, Behörden, Firmen, Events	Planbare Erlöse, langfristige Verträge
Mmaah Filialen	Korean BBQ Express, Streetfood	Hohes Wachstumspotenzial, Skalierbar
Gastronomie	Restaurants, Bars, Cafés	Ergänzende Erlöse, Synergien

Diese Diversifizierung reduziert die Abhängigkeit von einzelnen Segmenten und schafft ein ausgewogenes Risiko-Rendite-Profil. Während das Catering-Geschäft und die Hotellerie für stabile, planbare Einnahmen sorgen, bieten die Mmaah-Filialen überdurchschnittliches Wachstumspotenzial.

3. Markt- und Branchenanalyse

3.1 Der deutsche Foodservice-Markt

Der deutsche Foodservice-Markt gehört zu den größten und dynamischsten in Europa. Laut aktuellen Marktforschungsberichten wird das Marktvolumen für 2025 auf etwa 139 Milliarden USD geschätzt. Die erwartete jährliche Wachstumsrate (CAGR) beträgt 6,08% bis 2030, was zu einem prognostizierten Marktvolumen von 187 Milliarden USD führt.

Wesentliche Markttrends

- **Gesundheitsbewusste Ernährung:** Steigende Nachfrage nach transparenten Zutaten, Bio-Qualität und nährstoffreichen Optionen
- **Internationale Küchen:** Besonders asiatische Küche (koreanisch, vietnamesisch, japanisch) verzeichnet zweistellige Wachstumsraten
- **Digitalisierung:** Online-Bestellungen und Lieferdienste haben sich seit 2020 verdoppelt; 42% mehr Nutzung digitaler Bestellplattformen 2020–2022
- **Nachhaltigkeit:** Verbraucher bevorzugen zunehmend Anbieter mit nachhaltigem Sourcing und umweltfreundlichen Verpackungen
- **Cloud Kitchens:** Das am schnellsten wachsende Segment im deutschen Foodservice-Markt

3.2 Der deutsche Hotelmarkt

Mit ca. 163 Millionen Touristenankünften im Jahr 2022 ist Deutschland ein bedeutendes Reiseziel in Europa. Der Boutique-Hotel-Markt verzeichnet solide Wachstumsprognosen von 5–6% CAGR in den kommenden Jahren. Besonders die Großräume München, Frankfurt und Berlin profitieren von einer Mischung aus Geschäfts- und Freizeittourismus.

Standortvorteile München und Umgebung

Die Standorte der Lehmann-Hotels in Ebersberg und München profitieren von mehreren Faktoren: Die Nähe zur Messe München und zum Flughafen München generiert ganzjährig Nachfrage von Geschäftsreisenden. Die malerische Lage am Rand des Ebersberger Forstes und mit Alpenpanorama spricht Freizeitreisende an. Die S-Bahn-Anbindung ermöglicht schnelle Erreichbarkeit der Münchner Innenstadt, während die Preispositionierung im mittleren Segment eine breite Zielgruppe anspricht.

3.3 Der Markt für koreanische Küche

Koreanisches Streetfood erlebt in Deutschland einen regelrechten Boom. Laut dem Lieferando-Report stieg die Nachfrage nach koreanischer Küche allein in Berlin im Jahr 2024 um über 30%, womit sie zu den am schnellsten wachsenden Küchen-Kategorien zählt. Der Trend wird von K-Pop und K-Drama, dem geselligen BBQ-Erlebnis, gesundheitsbewussten Zutaten wie Kimchi und dem Fast-Casual-Format getrieben.

3.4 Das Catering- und Gemeinschaftsverpflegungssegment

Das institutionelle Catering-Segment, insbesondere die Verpflegung von Universitäten, Behörden und Unternehmen, bietet besonders stabile Einnahmen. Die Wilhelm & Lehmann Gastronomie Betriebs GmbH ist mit dem FMI Bistro an der TU München etabliert und versorgt täglich bis zu 1.000 Gäste. Diese Art von B2B-Geschäft zeichnet sich durch langfristige Verträge, planbare Kapazitätsauslastung und geringere Marketingkosten aus.

4. SWOT-Analyse

Die folgende SWOT-Analyse bewertet die strategische Position der Lehmann Hotel und Gaststätten Holding GmbH im Kontext des aktuellen Marktumfelds und der geplanten Expansion:

4.1 Stärken (Strengths)

1. **Langjährige Marktpräsenz und Erfahrung:** Über ein Jahrzehnt erfolgreiche Unternehmensführung im Hotel- und Gastronomiebereich
2. **Diversifiziertes Geschäftsmodell:** Die Kombination aus Hotellerie, B2B-Catering und Mmaah-Filialen reduziert Einzelrisiken
3. **Strategische Standorte:** Nähe zu Messe München und Flughafen, gute Verkehrsanbindung, attraktive Umgebung
4. **Etablierte B2B-Beziehungen:** Langfristige Catering-Verträge mit TU München sichern planbare Einnahmen
5. **Wachstumsstarkes Mmaah-Konzept:** Bewährtes Franchise-System mit hoher Kundennachfrage

4.2 Schwächen (Weaknesses)

1. **Kostenstruktur unter Druck:** Steigende Lohn-, Energie- und Mietkosten belasten die Margen
2. **Begrenzte Skaleneffekte:** Als mittelständische Gruppe fehlen die Einkaufsvorteile großer Ketten
3. **Saisonale Umsatzschwankungen:** Der Hotelbetrieb unterliegt touristischen Saisoneffekten
4. **Kapitalbedarf für Expansion:** Die geplante Mmaah-Expansion erfordert signifikante Investitionen

4.3 Chancen (Opportunities)

1. **Wachstumsmarkt Foodservice:** CAGR von 6% bis 2030 bietet strukturelles Wachstumspotenzial
2. **Korean-Food-Trend:** Anhaltend hohe Nachfrage ermöglicht beschleunigte Mmaah-Expansion
3. **Digitalisierung:** Online-Buchungsplattformen, Liefer-Apps und CRM-Systeme bieten Effizienzgewinne
4. **Lieferando-Partnerschaft:** Strategische Kooperation von Mmaah beschleunigt Reichweite und Kundenakquisition
5. **Optionales Upside – Taco Bell:** Mögliche Franchise-Lizenz könnte zusätzliches Wachstumspotenzial erschließen

4.4 Risiken (Threats)

1. **Konjunkturelle Schwankungen:** Wirtschaftliche Abschwünge führen zu reduzierten Reise- und Gastronomieausgaben
2. **Fachkräftemangel:** Die Branche leidet unter erheblichem Arbeitskräftemangel mit Lohndruck

3. **Wettbewerbsintensität:** Große Ketten verfügen über höhere Marketingbudgets und Markenbekanntheit
4. **Inflation und Kostensteigerungen:** Steigende Lebensmittel-, Energie- und Personalkosten drücken auf die Margen

4.5 SWOT-Matrix Übersicht

STÄRKEN	SCHWÄCHEN
• Langjährige Marktpräsenz	• Kostenstruktur unter Druck
• Diversifiziertes Portfolio	• Begrenzte Skaleneffekte
• Strategische Standorte	• Saisonale Schwankungen
• Etablierte B2B-Beziehungen	• Kapitalbedarf für Expansion
• Wachstumsstarkes Mmaah	• Schlüsselpersonenabhängigkeit
CHANCEN	**RISIKEN**
• Foodservice-Wachstum 6% CAGR	• Konjunkturelle Schwankungen
• Korean-Food-Trend	• Fachkräftemangel
• Digitalisierungspotenzial	• Wettbewerbsintensität
• Lieferando-Partnerschaft	• Kostensteigerungen
• Steuerliche Entlastung	• Regulatorische Risiken

5. Geschäftsstrategie und Wachstumsvorhaben

5.1 Strategische Zielsetzung

Die Lehmann Hotel und Gaststätten Holding GmbH verfolgt eine fokussierte Wachstumsstrategie, die auf drei Säulen basiert: erstens die nachhaltige Stärkung der bestehenden Hotel- und Catering-Geschäfte als stabiles Fundament, zweitens die beschleunigte Expansion des wachstumsstarken Mmaah-Filialnetzes als Hauptwachstumstreiber, und drittens die kontinuierliche Digitalisierung und Prozessoptimierung zur Effizienzsteigerung in allen Bereichen.

5.2 Mmaah-Expansionsstrategie

Der Ausbau des Mmaah-Filialnetzes bildet das Herzstück der Wachstumsstrategie. Die Planung sieht die Eröffnung von drei bis vier neuen Standorten innerhalb des Planungszeitraums vor, primär im Großraum München und perspektivisch in weiteren bayerischen Städten.

Standortauswahlkriterien

- Hohe Fußgängerfrequenz in urbanen Zentren (Universitätsviertel, Einkaufsstraßen, Verkehrsknotenpunkte)
- Demografisch junge, aufgeschlossene Zielgruppe
- Optimale Anbindung für Lieferdienste (Lieferando, Uber Eats, Wolt)
- Angemessene Mietkonditionen mit langfristigen Vertragslaufzeiten

Investitionsplanung pro Standort

Kostenposition	Betrag (EUR)
Standortakquisition und Kaution	50.000 – 80.000
Innenausbau nach Franchise-Standards	120.000 – 150.000
Küchenausstattung und Technik	60.000 – 80.000
Erstausstattung Warenlager	15.000 – 25.000
Franchise-Gebühren	25.000 – 35.000
Marketing-Launch und Eröffnungskampagne	20.000 – 30.000
GESAMT PRO STANDORT	**290.000 – 400.000**

5.3 Modernisierung der Hotelinfrastruktur

Parallel zur Mmaah-Expansion werden gezielte Investitionen in die bestehenden Hotels getätigt: Renovierung von Zimmern und Gemeinschaftsbereichen, Erweiterung des Wellnessbereichs, technische Upgrades wie Smart-Room-Technologie und schnelles WLAN sowie Nachhaltigkeitsmaßnahmen zur Reduzierung von Energiekosten.

5.4 Stärkung des Catering-Geschäfts

Das etablierte B2B-Catering-Geschäft soll durch Akquisition neuer institutioneller Kunden, Erweiterung des Premium-Catering-Angebots für Firmenfeiern und Events sowie Digitalisierung der Bestellprozesse ausgebaut werden.

5.5 Optionaler Wachstumsbereich: Taco Bell

Die Unternehmensgruppe hat sich für eine mögliche Franchise-Lizenz für Taco Bell in Bayern beworben. Aufgrund der aktuellen Entwicklungen (Verzögerungen beim Deutschland-Markteintritt) wird dieses Projekt lediglich als optionales Upside-Szenario betrachtet. Die Kernstrategie basiert nicht auf dieser Annahme, sodass die Wirtschaftlichkeit auch ohne Taco Bell gewährleistet ist.

6. Finanzplanung und 5-Jahres-Prognosen

6.1 Basisannahmen

Die folgenden Projektionen basieren auf konservativen Annahmen: Organisches Umsatzwachstum bestehender Betriebe von 3–5% p.a., zusätzlicher Umsatzbeitrag pro neuer Mmaah-Filiale von ca. 800.000–1.200.000 EUR p.a. im Vollbetrieb, 3–4 geplante Mmaah-Neueröffnungen, EBITDA-Marge von 14–18%, Genussrecht-Verzinsung von 8% Basiszins plus Gewinnbeteiligung (Ziel: 12–16% Gesamtrendite), und Inflationsannahme von 2–3% p.a.

6.2 Umsatz- und Ergebnisentwicklung (5-Jahres-Plan)

Kennzahl	Jahr 1	Jahr 2	Jahr 3	Jahr 4	Jahr 5
Umsatz (Mio. €)	15,0	16,8	19,0	21,4	23,9
EBITDA (Mio. €)	2,10	2,52	3,04	3,64	4,30
EBITDA-Marge	14,0%	15,0%	16,0%	17,0%	18,0%
Jahresüberschuss	1,20	1,52	1,90	2,35	2,80
Operativer CF	1,40	1,75	2,15	2,60	3,10
Wachstum YoY	—	12,0%	13,1%	12,6%	11,7%

6.3 Kapitalstruktur und Mittelverwendung

Die Genussrechtsemission in Höhe von 8.000.000 EUR dient der Stärkung der Eigenkapitalbasis und wird wie folgt verwendet: Mmaah-Expansion mit 3–4 neuen Standorten (ca. 1.200.000–1.600.000 EUR), Hotelmodernisierung und -erweiterung (ca. 1.500.000 EUR), Digitalisierung und Technologie (ca. 800.000 EUR), Working Capital und Reserven (ca. 2.000.000 EUR), sowie Tilgung bestehender Verbindlichkeiten und Emissionskosten (ca. 2.100.000–2.500.000 EUR).

6.4 Renditeberechnung für Anleger

Die Genussrechte bieten einen Basiszins von 7,5% p.a. auf das eingezahlte Kapital. Zusätzlich partizipieren Anleger an einer Gewinnbeteiligung, die an den Konzernüberschuss gekoppelt ist. Bei Erreichen der Planzahlen ergibt sich eine Gesamtrendite von 10–13% p.a. Diese Struktur ermöglicht die bilanzielle Darstellung als Eigenkapital und verbessert die Bonität der Unternehmensgruppe signifikant.

7. Risikoanalyse und Risikomanagement

7.1 Identifizierte Risiken

Marktrisiken

Nachfrageschwankungen durch konjunkturelle Entwicklungen, saisonale Effekte im Tourismus und verändertes Konsumverhalten können die Umsatzentwicklung beeinflussen. Die Diversifizierung über mehrere Segmente (Hotels, Catering, Mmaah) mindert dieses Risiko.

Operative Risiken

Der Fachkräftemangel in der Gastronomie- und Hotelbranche kann zu Personalengpässen und steigenden Lohnkosten führen. Gegenmaßnahmen umfassen attraktive Arbeitsbedingungen, Mitarbeiterbindungsprogramme und effiziente Prozessgestaltung.

Finanzielle Risiken

Steigende Zinsen können die Finanzierungskosten erhöhen. Die Stärkung der Eigenkapitalbasis durch die Genussrechtsemission reduziert die Abhängigkeit von Fremdkapital und verbessert die finanzielle Flexibilität.

Standortrisiken

Die Mmaah-Expansion ist abhängig von der Verfügbarkeit geeigneter Standorte zu angemessenen Konditionen. Sorgfältige Standortanalysen und ein flexibler Expansionszeitplan minimieren dieses Risiko.

7.2 Risikobegrenzende Maßnahmen

- **Diversifikation:** Verteilung auf verschiedene Segmente und Standorte
- **Eigenkapitalstärkung:** Genussrechtsemission verbessert Bonität und reduziert Fremdkapitalabhängigkeit
- **Effizienzmanagement:** Kontinuierliche Prozessoptimierung und Kostenkontrolle
- **Versicherungsschutz:** Umfassende Absicherung gegen Betriebsrisiken
- **Regelmäßiges Reporting:** Monatliche Finanzberichte und quartalsweise Strategiereviews

8. Governance und Compliance

8.1 Unternehmensführung

Die Lehmann Hotel und Gaststätten Holding GmbH verfügt über eine klare Governance-Struktur mit eindeutigen Verantwortlichkeiten. Die Geschäftsführung berichtet regelmäßig an die Gesellschafter und gewährleistet transparente Entscheidungsprozesse.

8.2 Compliance-Struktur

- Einhaltung aller BaFin-Anforderungen für Wertpapier-Informationsblätter (WIB)
- Regelmäßige interne und externe Prüfungen
- Transparente Anlegerinformation und -kommunikation
- Datenschutz-Compliance nach DSGVO
- Arbeitsrechtliche und gewerberechtliche Compliance

8.3 Berichtswesen

Die Unternehmensgruppe erstellt monatliche Finanzberichte für die interne Steuerung, quartalsweise Berichte an Gesellschafter und Anleger sowie einen testierten Jahresabschluss nach HGB. Anleger erhalten regelmäßige Updates über die Geschäftsentwicklung und die Verwendung der eingeworbenen Mittel.

9. Fazit und Investitionsempfehlung

Die Genussrechts-Emission der Lehmann Hotel und Gaststätten Holding GmbH über 8.000.000 EUR bietet Investoren ein attraktives Rendite-Risiko-Profil mit einer Zielrendite von 10–13% p.a. Die Unternehmensgruppe verfügt über eine solide Basis aus etablierten Hotel- und Catering-Betrieben, die für stabile Einnahmen sorgen, sowie über das wachstumsstarke Mmaah-Konzept mit erheblichem Expansionspotenzial.

Die strategische Positionierung in einem strukturell wachsenden Markt (Foodservice-CAGR 6% bis 2030), die Diversifizierung über mehrere Geschäftsbereiche und die nachgewiesene Managementerfahrung bilden eine solide Grundlage für die geplante Expansion. Die Stärkung der Eigenkapitalbasis durch die Genussrechtsemission verbessert die finanzielle Flexibilität und Bonität der Gruppe signifikant.

Mit der BaFin-Genehmigung des WIB und der Emission über die regulierte Plattform intokia.com von Van Sterling Capital Ltd profitieren Anleger von maximaler Transparenz und regulatorischem Schutz. Die Unternehmensgruppe ist gut positioniert, um die Herausforderungen des Marktes zu meistern und die geplanten Wachstumsziele zu erreichen.

— Ende des Businessplans —

Dezember 2025

Lehmann Hotel und Gaststätten Holding GmbH

www.lhg-holding.de