

TEASER

REF 258250020

Dieses Dokument wurde ausschließlich für potenzielle Käufer und strategische Investoren erstellt. Sämtliche Inhalte sind streng vertraulich. Name, Adresse und weitere identifizierende Merkmale des Unternehmens wurden auf Wunsch des Mandanten anonymisiert. Die Weitergabe an Dritte bedarf der ausdrücklichen schriftlichen Zustimmung des beratenden M&A-Beraters.

Vertraulich – nur für autorisierte Empfänger



Das Unternehmen

Restaurant | Vollgastronomie | in Berlin mit West-Berliner Stammkundschaft aus Kunst & Kultur

Das Unternehmen betreibt ein etabliertes Vollgastronomie-Konzept, das Frühstück, Mittags- und Abendgeschäft an sieben Tagen die Woche unter einem Dach vereint. Das Restaurant positioniert sich im gehobenen mittleren Preissegment und spricht eine anspruchsvolle, urbane Stammgästeklientel an. Das Betriebsmodell kombiniert klassisches À-la-carte-Restaurantgeschäft mit täglich wechselnden Tagesgerichten sowie einer durchgängig angebotenen, umfassenden Frühstücks- und Kaffeehauskultur – ein für Berlin seltenes Vollsortimentkonzept. Das Unternehmen beschäftigt nach eigenen Angaben rund 20 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, darunter einen Küchenchef sowie langjährig im Haus tätige Servicekräfte. Die Geschäftsleitung ist operativ eingebunden, was für Qualitätssicherung und Gästebindung sorgt.

Leistungsportfolio und Alleinstellungsmerkmal

Das Unternehmen bietet seinen Gästen ein tägliches Mittagsgeschäft mit wechselnden Tagesgerichten, À-la-carte-Abendgastronomie mit internationaler Küche sowie eine umfangreiche Getränkekarte mit ausgewählten Weinen europäischer und internationaler Winzer.

Es handelt sich um ein etabliertes Berliner Kaffeehaus- und Bistro-Konzept mit rund 30-jähriger Geschichte, ausgeprägter Markenidentität und einer treuen, überregional bekannten Stammgästestruktur aus Kultur, Wirtschaft und Politik.

Erstklassige Lage im Herzen des Berliner Westens, einem der kaufkraftstärksten und bevölkerungsreichsten innerstädtischen Lagen Deutschlands mit hohem Anwohner-, Büro- und Touristenpotenzial. Mehrfach ausgezeichnet durch renommierte Gastro-Publikationen.

Geschäftsmodell & Operative Stärken

Das Unternehmen verfolgt eine Strategie der konsequenten Qualitätssicherung und Positionierungsstärke im gehobenen Mittelpreissegment. Im Zentrum stehen der Einsatz ausschließlich hochwertiger, saisonal ausgewählter Lebensmittel sowie die Pflege einer unverwechselbaren Hauskultur, die über Jahrzehnte gewachsen ist. Durch das breite Tageszeiten-Konzept – von der Frühstückskultur über den Business-Lunch bis zum Abendessen – wird eine maximale Auslastung der Infrastruktur erreicht. Eine regelmäßig wechselnde Wochenkarte ergänzt das Standardangebot und sichert die Relevanz für Stammgäste. Die Bindung des erfahrenen Serviceteams, das eigene Fangemeinden pflegt, ist ein wesentlicher Bestandteil der Kundenbindungsstrategie.

Stärken

- Etablierte Marke mit ~30-jähriger Geschichte
- Treue, kaufkraftstarke Stammkundschaft
- Breites Tageszeiten-Konzept (Frühstück bis late night)
- Erfahrenes, loyales Team
- Mehrfach ausgezeichnete Qualität

Markt & Wettbewerb

Der Berliner Gastronomiemarkt ist ein fragmentierter, hochkompetitiver Markt mit über 10.000 Betriebseinheiten, in dem das Unternehmen ein klar definiertes Nischensegment belegt: etablierte, literarischkulturell konnotierte Café-Restaurant-Gastronomie im bürgerlichen Westteil der Stadt.

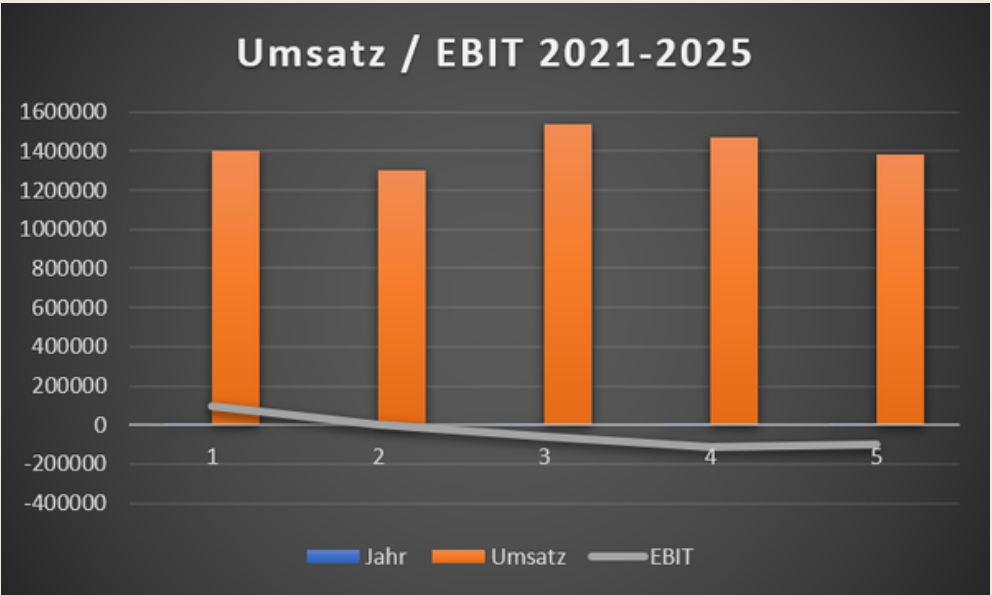
Das Unternehmen ist in einem Teilmarkt positioniert, der durch hohe Markteintrittshürden (historische Markenbildung, gewachsene Stammkundschaft, physische Lage) charakterisiert ist. Der relevante Wettbewerb ist mit etablierten, nicht-kettengebundenen Café-Restaurant-Institutionen strukturell begrenzt.

Marktstruktur Berlin 2024/2025	
KENNZAHL	WERT
Gesamtzahl Gastronomiebetriebe Berlin	> 10.000 Einheiten
Davon: Dedizierte Restaurantbetriebe	ca. 4.100 – 4.200
Nominales Umsatzwachstum 2025	+1,0 %
Reales Umsatzwachstum 2025 (preisbereinigt)	-2,8 %

Quelle: DEHOGA Berlin / Statistikam, Amt für Statistik Berlin-Brandenburg, Branchenstatistiken Berlin 2024/2025

Finanzen

- Kassenbestand 2023 wieder erholt (+92,4 % auf 116,96 Tsd. €): Trotz Verlustjahr hat das Unternehmen seinen Kassenbestand fast verdoppelt .
- Forderungen stark gestiegen (2022: +374,3 %; 2023: +28,8 % auf 134,61 Tsd. €): gewachsenes Geschäftsvolumen (z. B. Catering, Events)
- Anlagevermögen stabil (30,25 Tsd. € in 2023): Geringe Investitionslast
- Umlaufvermögen 2023 erholt (+47,2 % auf 264,29 Tsd. €): Verbesserte kurzfristige Vermögenssituation.



Transaktionshintergrund

Der Verkäufer bietet 100 % der Anteile im Rahmen eines Share Deals zum Erwerb an. Um eine reibungslose Übergabe und Kontinuität in Stammkundenbeziehungen zu gewährleisten, steht der Inhaber dem Erwerber für eine Übergangsphase von 6 bis 12 Monaten zur Verfügung.

Anlass der Transaktion sind strategische Überlegungen des Eigentümers. Die Berliner Gastronomie hat eine Phase der Marktbereinigung durchlaufen, die etablierte Institutionen mit gewachsener Stammkundschaft relativ gestärkt hat. Gleichzeitig erfordert die zunehmende Anforderungsdichte (Digitalisierung, Regulatorik, Kostenstruktur) einen Erwerber mit operativer Infrastruktur oder Kapitalausstattung, der die nächste Wachstumsphase aktiv gestalten kann. Das Unternehmen ist kein Turnaround-Case, sondern ein Stabilisierungs- und Wachstumsmandat in einem klar definierten Premiumsegment.

Für Rückfragen, die Unterzeichnung einer Vertraulichkeitsvereinbarung (NDA) sowie die Übermittlung weiterer Unterlagen (vollständiges Information Memorandum, Finanzdaten) wenden Sie sich bitte ausschließlich an den exklusiv beauftragten M&A-Berater:



Jana Jabs
Lizenzpartnerin m+a expert

Iserstraße 8-10
in der Biomalzfabrik, Haus 1
14513 Teltow

Mobil: +49 (0)173 277 63 88
Email: jana.jabs@ma.expert

m+a expert – Ansprechpartnerin und Kontakt

Vertraulich – nur für autorisierte Empfänger

