



G&G investiert ausschließlich aus der Sicht eines Unternehmenskäufers. Ob eine langfristige Investition erfolgreich sein kann, bewerten wir dabei an Hand unserer Drei – Punkte – Strategie, die auf folgenden Faktoren beruht:

1. Es handelt sich um ein herausragendes Geschäftsmodell.
2. Das Unternehmen verfügt über ein integriertes und talentiertes Management.
3. Die Investition ist zu einem attraktiven Preis zu tätigen.

Investmentbericht Juni 2019

Aschaffenburg, 10.07.2019

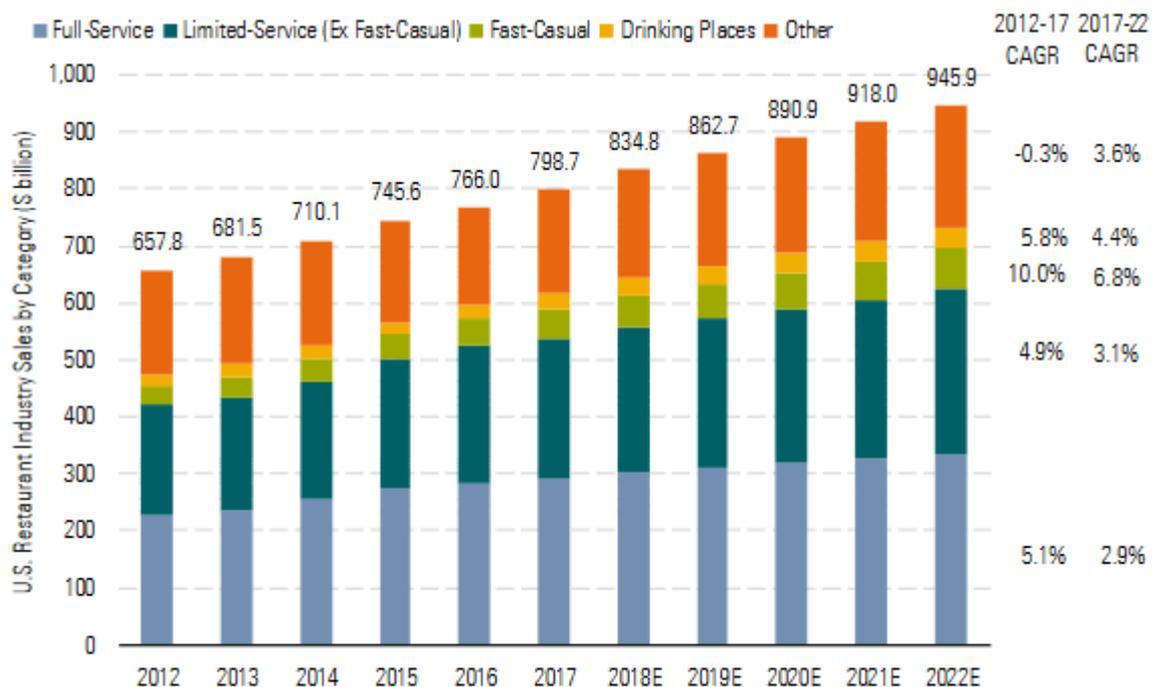
## Das Erfolgsrezept der Burgerkette Shake Shack

### Trend zu Fast-Casual-Dining und das Erfolgsgeheimnis von Shake-Shack

#### Ein neuer gesellschaftlicher Trend zu Fast-Casual-Dining verändert die Gastronomiebranche

Immer mehr Menschen tendieren zu einem bewussteren Lebensmittelkonsum. Fast-Casual-Dining verbindet dabei eine relativ hohe Produktqualität, wie bei einem guten Restaurant, sowie einen schnellen reduzierten Service einer Fast-Food-Kette. Dadurch wird insgesamt ein höherer Preis gegenüber Fastfood-Ketten gerechtfertigt, während die Servicekosten niedrig bleiben. Eine interessante Konstellation, wie wir finden.

Fast-Casual hat in den USA die höchsten Wachstumsraten (10% CAGR, 2012-2017) ausgewiesen und besitzt das höchste Wachstumspotenzial (6.8% CAGR, 2017-2022).



Source: National Restaurant Association, U.S. Census Bureau, Technomic, Morningstar estimates

Der Bereich Fast-Casual ist insgesamt noch klein und bietet noch ausreichend Wachstumspotenzial.



## Das Erfolgsrezept von Shake-Shack

Shake Shack ist eine Burger-Kette die 2004 von Danny Meyer in der Trendmetropole New York gegründet wurde. Die Burger Patties bestehen zu 100 Prozent aus Angus-Rind, sind frei von Hormonen und Antibiotika und die Brötchen sind ohne Gentechnik (non-GMO). Letztlich besteht das Erfolgsrezept von Shake Shack zum einen aus den hervorragenden Standorten in den Top-Lagen und der nachhaltigen Qualität der Produkte. Damit befriedigt Danny Meyer die Nachfrage exzellent nach Fast-Casual-Dining. Als Beweis lassen sich zu den Hauptzeiten die regelmäßig langen Warteschlangen beobachten, um einen der leckeren Burger zu bekommen. Siehe Link zur „Shack Cam“ im Madison Square Park, in Manhattan/New York.

Link: <https://www.shakeshack.com/location/madison-square-park/#shack-cam>

Für anspruchsvolle Burger Fans hat Shake Shack mittlerweile die gleiche Relevanz, wie Starbucks für Kaffeegenießer mit hohem Qualitätsbewusstsein.

Die Burger Kette hat durch kluges Marketing eine messbar starke Beliebtheit geschaffen. Das Umsatzwachstum wird von 2012 bis 2019e eine Wachstumsrate von 43% CAGR erreichen können.

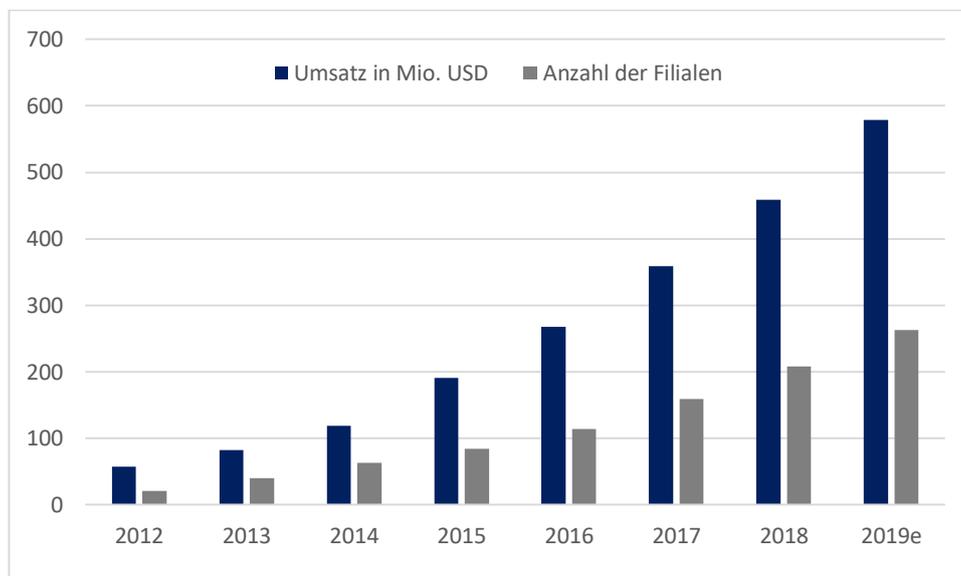


Abb. 1 Quelle: G&G, Shake Shack

Mit diesem Erfolgsrezept wollen wir nachfolgend auch noch einmal auf das Geheimnis dieses hohen Wachstums eingehen, das insbesondere durch die folgenden zwei herausragenden Kennzahlen aus dem operativen Geschäft erwirtschaftet wird.

**Das Geheimnis des Wachstums von Shake-Shack**

Der Umsatz je Nutzfläche (siehe Abb. 2) und Filiale ist deutlich größer im Vergleich zur Konkurrenz im Fast Casual - Bereich und anderen Restaurant-Ketten.



Abb. 2 Quellen: G&G, Company Filings, franchise disclosure doc., Nations's Restaurant News, Morningstar, Zahlen p.a. 2013-17

Die Profitabilität je Nutzfläche weist dabei eine noch höhere Differenz zur Konkurrenz aus.

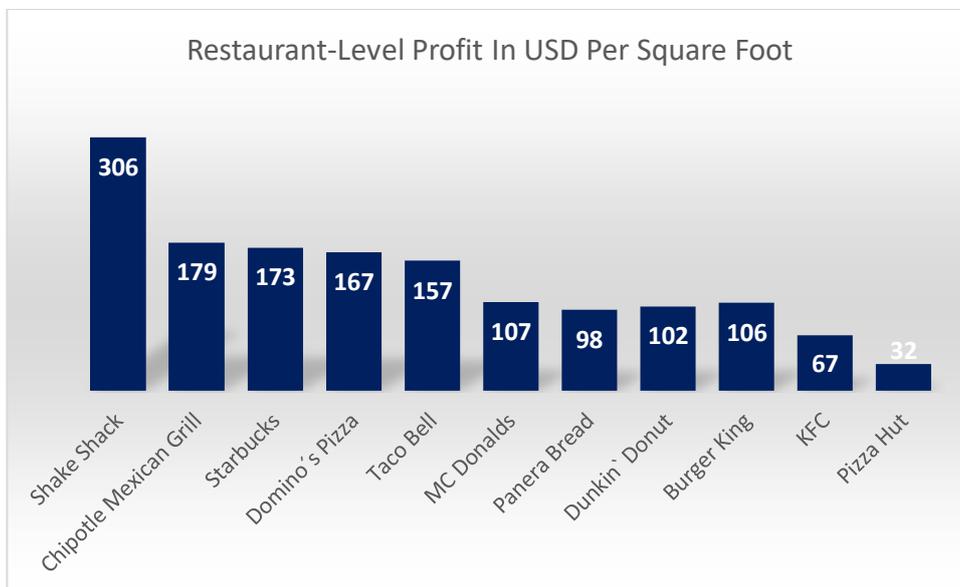


Abb. 3 Quellen: G&G, Company Filings, franchise disclosure doc., Nations's Restaurant News, Morningstar, Zahlen p.a. 2013-17

Das hohe Wachstum von Shake Shack ist durch die hohe Skalierbarkeit dank der hohen Umsätze je Quadratmeter Geschäftsfläche und der hohen Profitabilität je Filiale möglich. Im Vergleich zur Konkurrenz ist die höhere Innenfinanzierungsstärke (Abb. 3) ein klarer Wettbewerbsvorteil um ein deutlich höheres Wachstum zu erreichen.



Solange immer wieder attraktive Standorte für die Expansion gefunden werden, kann das hohe Wachstum (>25%) auch in Zukunft erfolgen. Dabei ist die internationale Expansion nach China/Festland, Singapore und Manila erst in Q1 2019 erfolgt und bietet Möglichkeiten zur Expansion in weitere neue Märkte. Länder wie z.B.: Mexico werden in den nächsten 12 Monaten folgen.

**Gastfreundschaft im digitalen Zeitalter**

„Die Shack-App ist ein wesentlicher Bestandteil der digitalen Strategie von Shake Shack“

Quelle: Geschäftsbericht 2018

Mit der App von Shake Shack soll der tägliche Betrieb mit den folgenden Zielen verbessert werden:

- Kürzere Abholzeiten und eine bequeme mobile Bestellung
- Telefonische Bestellung mit Ankunftszeit terminiert
- Information über neue Ereignisse und Promotions
- Schnelleres Feedback durch Anschluss an Social-Media-Kanäle

Die Wichtigkeit des Kultivierens einer loyalen und vernetzten Community ist nicht zu unterschätzen, wie folgenden Darstellung zeigt.

	Panera	Starbucks U.S.	Dunkin' U.S.	KFC China	Pizza Hut China
Transaktionshäufigkeit ohne Treuemitgliedschaft	2.5	31.7	16.7	2.7	1.4
Transaktionshäufigkeit mit Treuemitgliedschaft	10	90.1	33.8	5.2	2.6
Anstieg bei Treuemitgliedschaft mit Faktor	4.0	2.8	2.0	1.9	1.9

Abb. 4 Quellen: G&G, Company Filings, franchise disclosure documents, Nations' s Restaurant News, Morningstar, Stand 2017

Die Digitalisierung kann das Einkaufserlebnis und die Kundenbeziehung steigern. Als Resultat kann das zu einen höheren Umsatz um den Faktor 1.9-4 pro Kunde führen.

**Unser Fazit:**

Danny Meyer hat in seinem Buch (Setting the Table) erläutert, wie sein Vater mit seinen Geschäftsideen in der Vergangenheit zu schnell expandiert hat und mit seinen Vorhaben immer wieder gescheitert ist. Durch diese persönliche Erfahrung ist Danny Meyer darauf sensibilisiert, den Fokus bei dem hohen Wachstum von Shake Shack auch auf die Profitabilität der Filialen zu legen.

Die Schaffung einer starken Marke, Differenzierung zur Konkurrenz mit nachhaltigen Produkten und der höchsten Innenfinanzierungsstärke sind klare Wettbewerbsvorteile.

Shack Shack befindet sich in einem sehr frühen Zyklus (208 Filialen in 2018) eines langfristig wachsenden Fast-Casual-Dining Trends, ähnlich wie Starbucks Anfang der 90er Jahre (ca. 200 Filialen) mit frisch gebrühtem Kaffee.

Die Erfolgsgeschichte von Starbucks wollen wir mit Shake Shack gerne wiederholen.

Wir haben eine Erstinvestition im Oct.2017 zu 35,- USD getätigt und im Jan.2019 zu 50,- USD aufgestockt. Shake Shack ist eins unserer großen Investments (9% Depotanteil), dass langfristig das Potenzial hat von >15% p.a. bis zum inneren Wert in 2029 zu wachsen.



## Disclaimer/Impressum

Bei diesem Dokument handelt es sich um eine Werbemittelung („WM“) im Sinne des Wertpapierhandelsgesetzes. Für den Inhalt ist ausschließlich der unten genannte vertraglich gebundene Vermittler als Verfasser verantwortlich. Diese „WM“ wird ausschließlich zu Informationszwecken eingesetzt und kann eine individuelle anlage- und anlegergerechte Beratung nicht ersetzen. Diese „WM“ begründet weder einen Vertrag noch irgendeine anderweitige Verpflichtung oder stellt ein irgendwie geartetes Vertragsangebot dar. Ferner stellen die Inhalte weder eine Anlageberatung, eine individuelle Anlageempfehlung, eine Einladung zur Zeichnung von Wertpapieren oder eine Willenserklärung oder Aufforderung zum Vertragsschluss über ein Geschäft in Finanzinstrumenten dar.

Diese „WM“ ist nur für natürliche und juristische Personen mit gewöhnlichem Aufenthalt bzw. Sitz in Deutschland bestimmt und wurde nicht mit der Absicht verfasst, einen rechtlichen oder steuerlichen Rat zu geben. Die steuerliche Behandlung von Transaktionen ist von den persönlichen Verhältnissen des jeweiligen Kunden abhängig und evtl. künftigen Änderungen unterworfen. Die individuellen Verhältnisse des Empfängers u.a. die wirtschaftliche und finanzielle Situation) wurden im Rahmen der Erstellung der „WM“ nicht berücksichtigt.

Wertentwicklungen in der Vergangenheit sind kein zuverlässiger Indikator für zukünftige Wertentwicklungen. Eine Anlage in erwähnte Finanzinstrumente beinhaltet gewisse produktspezifische Risiken – z.B. neben Markt- oder Branchenrisiken, das Währungs-, Ausfall-, Liquiditäts-, Zins- und Bonitätsrisiko – und ist nicht für alle Anleger geeignet. Daher sollten mögliche Interessenten, den veröffentlichten Wertpapierprospekt samt der Risikoangaben sorgfältig prüfen oder eine Investitionsentscheidung erst nach einem ausführlichen Anlageberatungsgespräch durch einen registrierten Anlageberater treffen.

Empfehlungen und Prognosen stellen unverbindliche Werturteile über zukünftiges Geschehen dar, sie können sich daher bzgl. der zukünftigen Entwicklung eines Produkts als unzutreffend erweisen. Die aufgeführten Informationen beziehen sich ausschließlich auf den Zeitpunkt der Erstellung dieser „WM“, eine Garantie für die Aktualität und fortgeltende Richtigkeit kann nicht übernommen werden.

Die vorliegende „WM“ ist urheberrechtlich geschützt, jede Vervielfältigung und die gewerbliche Verwendung sind nicht gestattet. Datum: 10.07.2019

Herausgeber: Golombek, Adam – Giesbrecht & Golombek Vermögensmanagement GmbH, Weißenburger Straße 36, 63739 Aschaffenburg handelnd als vertraglich gebundener Vermittler (§ 2 Abs. 10 KWG) im Auftrag, im Namen, für Rechnung und unter der Haftung des verantwortlichen Haftungsträgers BN & Partners Capital AG, Steinstraße 33, 50374 Erfstadt. BN & Partners Capital AG besitzt für die die Erbringung der Anlageberatung gemäß § 1 Abs. 1a Nr. 1a KWG und der Anlagevermittlung gemäß § 1 Abs. 1a Nr. 1 KWG eine entsprechende Erlaubnis der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht gemäß § 32 KWG.

Der vorstehende Inhalt gibt ausschließlich die Meinungen des Verfassers wider, die von denen der BN & Partners Capital AG abweichen können. Eine Änderung dieser Meinung ist jederzeit möglich, ohne dass es publiziert wird. Die BN & Partners Capital AG übernimmt für den Inhalt, die Richtigkeit und die Aktualität der enthaltenen Informationen keine Gewähr und haftet nicht für Schäden, die durch die Verwendung der „WM“ oder Teilen hiervon entstehen.