Ganz besonders lecker!

maconda unterstützt die Gustoso Gruppe beim Einstieg in die niederländische Restaurantkette ‘t Zusje

maconda-News Juli 2024

Die Kölner Experten für Marktanalysen und Commercial Due Diligences maconda haben für die erfolgreich wachsende deutsche Gastronomie-Plattform Gustoso im Vorfeld der Akquisition der Restaurantkette 't Zusje den niederländischen Gastronomie-Markt durchleuchtet. Mit 36 Standorten ist 't Zusje die viertgrößte Restaurantkette in den Niederlanden und hier vor allem als erfolgreiches Franchisesystem aktiv.

Mit mehr als 170 Restaurants zählt die in München ansässige Gustoso Gruppe zu den am schnellsten wachsenden Systemgastronomen in der DACH-Region. Durch den Erwerb von 't Zusje – zu Deutsch „kleine Schwester“ – erhöht sich der Systemumsatz nicht nur auf gut 200 Mio. Euro; Gustoso wird gleichzeitig auf einen Schlag der viertgrößte Restaurantbetreiber im attraktiven niederländischen Markt. 't Zusje steht für ein innovatives, modernes Erlebnis-Gastro-Konzept, bei dem die Gäste in gemütlicher, gehobener Atmosphäre in mehreren Bestellrunden frisch zubereitete kleine Speisen genießen und dabei den ganzen Abend zusammensitzen und es sich gut gehen lassen.

Um den niederländischen Markt besser einschätzen und eventuelle Besonderheiten erkennen zu können, mandatierte Gustoso die Kölner Beratungsmanufaktur maconda. Die auf Marktanalysen und Commercial Diligences spezialisierten Experten haben umfassende Erfahrung bei filialisierten Unternehmen jeglicher Art, mit Franchise-Systemen, im Gastronomie- und Catering-Markt und mit Lebensmitteln generell. Ein wesentlicher Aspekt war auch die große Erfahrung von maconda in den Niederlanden mit Beratern vor Ort.

Für die Marktanalyse wurde vielfältige lokale Quellen ausgewertet, natürlich alle in niederländischer Sprache, und u.a. mit Daten zum deutschen Markt verglichen. Ergänzt und validiert wurden die lokalen Informationen durch Gespräche mit niederländischen Experten und verschiedenen Restaurantbesuchen bei 't Zusje und anderen Ketten. Damit gelang es, ein gutes Bild über Marktstruktur, Trends & Treiber, Kundenverhalten, Wettbewerber und Expansionspotenzial zu erzeugen erstellen.

Über 't Zusje

't Zusje wurde 1998 von Peter Smits in Uden, in Nordbrabant im Südosten der Niederlande gegründet. Er entwickelte ein erfolgreiches Franchisekonzept, das er über die Jahre auf das ganze Land ausrollen konnte. Aktuell gibt es 't Zusje an 36 Standorten, meist an attraktiven Standorten. Besonderen Wert legt man darauf, dass die Restaurants in schönen Gebäuden untergebracht sind. Das Konzept des gemeinschaftlichen Essens und Zeitverbringes in einem gemütlichen und luxuriösen Ambiente ist bei Niederländern sehr beliebt und dort unter „burgundisch genießen“ bekannt. Gerade an Wochenenden

maconda Corporate Development

sind viele der Restaurants ausgebucht. 2023 besuchten über 1,5 Millionen Menschen die Restaurantkette. Für das Jahr 2024 werden sogar mehr als 1,7 Millionen erwartet. Der Systemumsatz beträgt knapp 70 Mio. Euro.

Über Gustoso

Die Gustoso Gruppe zählt zu den am schnellsten wachsenden Restaurantgruppen – mit nun mehr als 170 Restaurants in Deutschland, Österreich, der Schweiz und durch die Mehrheitsbeteiligung an 't Zusje nun auch den Niederlanden. Dadurch verzeichnet Gustoso einen Systemumsatz von rund 200 Mio. Euro. Die in Deutschland gegründete Gruppe erweitert damit ihr Portfolio auf insgesamt acht wachsende Gastronomiemarken. Neben 't Zusje zählen dazu auch Cotidiano, Ciao Bella, Otto‘s Burger, 60 seconds to napoli, Ruff’s Burger, Burgermeister und Cucina in der Schweiz. Die Mission von Gustoso ist es, Gründer vielversprechender gastronomischer Konzepte auf ihrem Weg zur Marktführerschaft zu unterstützen.

maconda - viel Expertise in der Systemgastronomie und bei Lebensmitteln

Das maconda-Team verfügt über eine sehr umfassende Expertise in der Systemgastronomie, der Lebensmittelbranche sowie im Einzelhandel und hat hier erfolgreich etliche Projekte durchgeführt und gehört hier zweifellos zu den erfahrensten Beratern im deutschen wie auch im niederländischen Sprachraum. Dazu zählten viele Commercial Due Diligences, Mandate zur strategischen Neu-ausrichtung und Geschäftsmodell-Optimierung sowie Projekte zur Verbesserung der operativen Performance.

Intensive Branchen-Erfahrung: Systemgastronomie | Franchise-Systeme | Filialisierte System jeder Art | Bäckerei- und Metzgereiketten | Tiefkühlkost | Convenience Food | Backwaren | Süßwaren | Fleisch | Getränke | Bio | Vegan | Sportnahrung | Nahrungsergänzungsmittel | Ethnofood | Heimtiernahrung | Lebensmittel-Einzelhandel | Großhandel | Konsumgüter jeglicher Art und vieles mehr

Über maconda

Seit mehr als 20 Jahren unterstützt maconda bei der Übernahme von Unternehmen, bei Performance-Optimierung sowie bei der Restrukturierung. Mit über 800 Beratungs- und Umsetzungsprojekten und mehr als 450 transaktionsbezogenen Mandaten hat maconda umfassende Erfahrung, um auch anspruchsvolle Projekte pragmatisch zu begleiten. Zu den Mandanten gehören mittelständische Unternehmen, Geschäftsbereiche von Großunternehmen sowie internationale Private-Equity-Investoren und Family Offices.

maconda-Branchenkompetenzen: Konsumgüter | Lebensmittel | Handel & eCommerce | Verpackungen | Produzierende Industrie | Zukunftstechnologien & Software | B2B Services (inkl. Business Process Outsourcing) | B2C Services | Gesundheitswesen & MedTech

maconda-Kernthemen: Commercial Transaction Services | Performance-Management | Geschäfts-modell-Optimierung

maconda. Corporate Development