

Gründung einer Gasthausbrauerei, Erfolg oder Misserfolg?

Einführung:

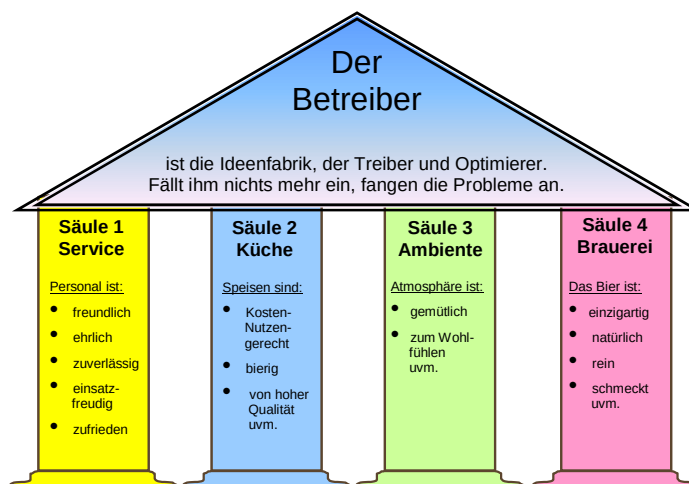
Viele Besucher einer Gasthausbrauerei die in gemütlicher Runde in einem schönen Ambiente ein leckeres Bier getrunken haben, träumen von der Gründung einer eigenen Gasthausbrauerei. Es sind der hohe Wohlfühlfaktor, die Geselligkeit und der Brauprozess zum Anfassen, die einen intensiven Eindruck bei jedem Besucher hinterlassen.

Ob Quereinsteiger, Koch, Restaurantfachleute, Biersommelier oder Brauer (vom gelernten Brauer, Braumeister oder studierten Brauer), überwiegend ist es die Liebe zum Bier, die viele dazu bringt, eine eigene Gasthausbrauerei zu gründen.

Dies gilt für alle Gründer in Österreich und der Schweiz im Allgemeinen und in Deutschland im Speziellen. Das selbstgebraute Bier ist heute kein alleiniger Faktor mehr für den Erfolg in einer Gasthausbrauerei.

Wie in jeder erfolgreichen Erlebnisgastronomie sind die Professionalität des Betreibers gepaart mit dem guten Service, der bierigen Küche und des zum hohen Wohlfühlfaktor erzeugenden Ambientes weitere wichtige Faktoren. Die gute Bierqualität wird in der Regel als gegeben vorausgesetzt.

Die 4-Säulen-Philosophie der Gasthausbrauerei soll das oben beschriebene verdeutlichen.



Es geht in diesem Artikel nicht nur darum aufzuzeigen, dass Bier aus einer GHB ein hochwertiges Genussmittel und ein Sinnesgenuss ist, sondern es geht in der Regel für den Betreiber um eine Existenzgründung und erfolgreiche Existenzhaltung.

Es geht auch nicht darum, welche Brauanlage die beste Einrichtung, ist sondern darum, Fehler zu vermeiden damit am Jahresende Umsatz und Ertrag zufrieden stellend sind.

Eine persönliche Befragung unter verschiedenen Betreibern ergab, dass auf die Frage:

würden Sie nochmals eine GHB gründen?

ca. 85% sagten, ich würde es wieder machen, aber dann die gemachten Fehler vermeiden.

Es sollen mögliche Erfolgs- und Misserfolgsfaktoren aufgezeigt werden, damit noch mehr Gründer von Gasthausbrauereien erfolgreich sind und später weit über 90% sagen, ich würde es wieder machen.

Die ersten Gasthausbrauereien wurden zeitgleich in Groß-Umstadt und Eltville 1984 gegründet.

1985 wurde von Rudi Vogel der Vogelbräu in Karlsruhe eröffnet, der inzwischen Kultstatus besitzt und von Gründungsinteressenten aus Nah und Fern als Ideengeber besucht wurde.

Es genügt nicht von einer Gasthausbrauerei zu träumen, gerne Bier in einer Gasthausbrauerei zu trinken und es zu lieben mit Menschen in einer Gasthausbrauerei zu diskutieren. Deshalb sollte der interessierte Gründer einer Gasthausbrauerei die Fragen einer kleinen Checkliste für sich beantworten:

- weiß ich schon einen passenden Standort?
ja oder nein.
- weiß ich wie viel Eigenkapital ich habe?
ja oder nein.
- weiß ich wie viel Gesamtkapital ich ca. brauche?
ja oder nein.
- weiß ich, wie viel Bier ich ca. verkaufen kann?
ja oder nein.
- weiß ich, welche Lösung Brauanlage es sein soll?
ja oder nein.

Auswertung der Fragen:

0 Fragen mit ja beantwortet:

Der Interessent sollte sich eine Gasthausbrauerei seines Vertrauens suchen und in gemütlicher Runde eins oder mehrere Biere genießen und weiterhin von einer Gasthausbrauerei träumen.

1 bis 3 Fragen mit ja beantwortet:

Der Interessent sollte sich verschiedene Gasthausbrauereien seines Vertrauens suchen und die Betreiber nach der Gründungsphase sowie positive und negative Erlebnisse fragen.

(siehe auch unter www.hausbrauerei.de von Bier, Behörden und Banken Ralf Störzbach)

5 Fragen mit ja beantwortet:

Der Interessent hat gute Voraussetzungen für die Planung einer Gasthausbrauerei.

Orientierung:

Ist der Markt für Gasthausbrauereien in A, CH und D gesättigt?

Antwort nein! Aber warum nein?

Markt Brauereien:

Das NEIN soll am Beispiel Deutschland veranschaulicht werden:

Mit 1284 Braustätten ist Deutschland das Land mit den meisten Braustätten weltweit.

Dabei ist seit der Jahrtausendwende in 88 Braustätten (über 90% Betriebe von 10.000 hl bis 100.000 hl Jahresausstoß) der Braubetrieb eingestellt worden.

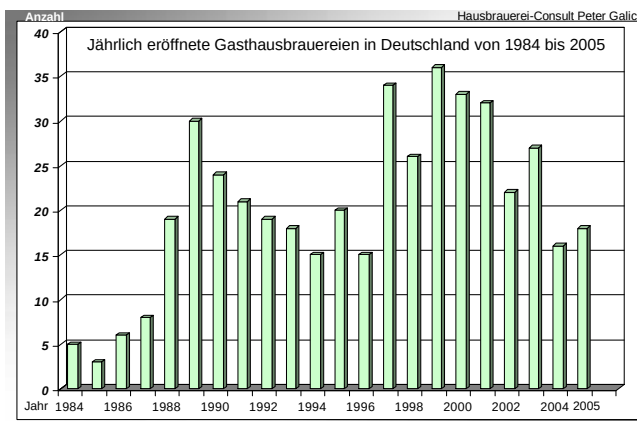
Erfreulicherweise sind in diesem Zeitraum fast 100 Gasthausbrauereien neu eröffnet worden.

Allerdings muss erwähnt werden, dass der Betrieb in 2 - 4 Betrieben pro Jahr auch wieder eingestellt wird.

Seit der Eröffnung der ersten Gasthausbrauereien im Jahre 1984 wird zur Zeit in ca. 400 Gasthausbrauereien in Deutschland Bier gebraut und verkauft.

Gründung einer Gasthausbrauerei, Erfolg oder Misserfolg?

Dieser Trend hält erkennbar weiter an wie in der Grafik unten ersichtlich.



Seit dem Jahr 2000 wurden in den USA annähernd 1400 Gasthaus- und so genannte „Craft-Brauereien“ gezählt.

In Österreich wird zur Zeit in ca. 50 und in der Schweiz in ca. 30 Gasthausbrauereien Bier gebraut.

Auch in diesen Ländern hält der Trend weiter an.

Markt Gastronomie:

Durch veränderte Gastgewohnheiten hält das anhaltende Gastronomiesterben der Traditions-gastronomie an.

Im Jahre 2006 waren bei der BGN 280.000 gastronomische Betriebe versichert. Nach Expertenmeinung soll ein großer Teil davon die nächsten Jahre nicht überstehen.

Das gilt ähnlich auch für Österreich und die Schweiz.

Chance für neue Gasthausbrauereien:

Durch Reduzierung von Braubetrieben und gastro-nomischen Betrieben in den nächsten Jahren steigen die Chancen für neue Gasthausbrauereien. Eine bierorientierte zeitlose Erlebnisgastronomie wie die Gasthausbrauerei, hat weiterhin Zukunft. Denn es ist auch festzustellen, dass die Fernsehbiere die Bierkultur vermissen lassen.

Der Biertrinker findet Bierkultur und besonders Fassbierkultur gerade in Gasthausbrauereien. Die Gasthausbrauerei verbindet die Gemütlichkeit des traditionellen Gasthauses mit dem besonderen Flair einer Handwerksbrauerei.

Das Bier vor den Augen der Gäste gebraut, kellerfrisch serviert und in uriger Atmosphäre getrunken, ist ein Erlebnis und Hochgenuss für Gaumen und Gemüt. Die andere Qualität des Bieres aus der GHB und die Verwöhnung der Gäste durch eine bierige Küche von hoher Qualität schafft Vertrauen und gewinnt schnell viele Stammgäste.

Erlebnisarackter der Gasthausbrauerei:

Durch Einblick der Gäste in den Prozess der Bierherstellung, heben sich Gasthausbrauereien vom Wettbewerb der vielen Gastronomiebetriebe ab und dem Gast wird ermöglicht den Erlebnisarackter hautnah zu spüren.

Allerdings reicht heute das Bierbrauen vor Ort als alleiniger Attraktionsmoment nicht mehr aus.

Was früher fast ein Selbstläufer war, funktioniert nur noch, wenn die gastronomische Gesamtleistung stimmt. Deshalb ist der Erfolgsschlüssel die Professionalität des Betreibers. Wichtigster Erfolgsbaustein vor der Gründung ist dabei ein durchdachtes Unternehmenskonzept oder Businessplan. Im Businessplan wird von der Gründungsidee ausgehend Schritt für Schritt das Konzept entwickelt und anschließend werden die finanziellen Notwendigkeiten und Auswirkungen im Finanzplan dargestellt.

Das gilt natürlich auch für die Idee Gasthausbrauerei.

Wie ist eigentlich die Definition einer Gasthausbrauerei:

„Das sind Betriebe, die das im Haus selbst gebraute Bier in der im Hause integrierten Gastronomie ausschenken“

Lösungen Gasthausbrauerei in der Praxis?

Dieser Artikel soll nicht Hobbybrauer oder Grossinvestoren ansprechen, sondern Existenzgründer oder Betreiber von bestehenden Objekten, die für das eigene Objekt eine zukunftssichernde Lösung suchen. In der Praxis haben sich folgende Lösungen etabliert:

Lösung 1:

Bestehendes Objekt mit Kleinbrauanlage ergänzt:

Um sich vom Wettbewerb abzuheben und Marktanteile zu erobern suchen viele Hotels, Pubs, Cafes oder andere gastronomische Betriebe neue Lösungen.

Eine der Lösungen ist die eigene Biererzeugung.

Mit der eigenen Kleinbrauanlage KBA mit einer Sudgröße von z.B. 250l soll ein Großteil des verkauften Bieres im eigenen Betrieb hergestellt werden. Die eigene Brauerei ist eine Besonderheit und Attraktion, die neue Gäste ansprechen wird und allen Gästen Gemütlichkeit, Qualität und Zeitgeist vermittelt.

Die Steigerung des Bierabsatzes durch die neue Attraktion liegt in der Regel bei ca. 30% und bedeutet kurze Amortisationszeiten.

Beispiel vor und nach der Ergänzung mit einer KBA:

Vor und nach einer Ergänzung durch eine Kleinbrauanlage:	
Vor Ergänzung:	
Verkaufsmenge l Bier/a:	15.000
Einkaufspreis €/l:	2,50
Einkaufspreis Gesamt €:	37.500,00
Verkaufspreis €/l:	8,00
Deckungsbeitrag DB €/l:	5,50
DB bei 15.000l/a €:	82.500,00
Ertrag vor Steuern	45.000,00
Nach Ergänzung:	
Verkaufsmenge l Bier/a plus 30%	19.500
Herstellkosten €/l:	0,75
Herstellkosten Gesamt €:	14.625,00
Verkaufspreis €/l:	8,00
Deckungsbeitrag DB €/l:	7,25
DB bei 15.000l/a €:	141.375,00
Ertrag vor Steuern	126.750,00
Vorteil Ertrag vor Steuern mit KBA	81.750,00

Gründung einer Gasthausbrauerei, Erfolg oder Misserfolg?

Die Investitionen für eine Kleinbrauanlage bestehend aus dem kompletten Sudhaus, Gär- und Lagerkeller sowie der Montage und Inbetriebnahme beträgt zwischen 90.000 und 125.000 EUR. Nach einer groben Amortisationsrechnung kann eine Kleinbrauanlage nach 1,5 Jahren amortisiert sein. Der Platzbedarf für das komplette Sudhaus beträgt ca. 12 m² und für den kompletten Gär- und Lagerkeller ca. 28 m².

Lösung 2:

Gasthausbrauerei in Neubau oder Altbau integriert:

Diese Lösung wird in der Praxis am häufigsten angetroffen. Mit der Gasthausbrauerei wurde eine Marktlücke entdeckt. Das individuelle Bier wird vor den Augen der Gäste gebraut. Dieses Bier gibt es nur in der Brauerei-Gaststätte der Gasthausbrauerei und wird an Ort und Stelle in biertypischer und meist origineller Umgebung getrunken. Die Gründungsidee ist oft bei Braumeistern, Köchen oder Restaurantfachkräften vorhanden. Aber weit über 50% der Gründer sind Quereinsteiger mit mehr oder weniger großer Liebe zum Bier.

Durchdachter Businessplan:

Jedoch genügt die Idee und die Liebe zum Bier nicht allein um erfolgreich zu sein. Ohne einen durchdachten Businessplan sind die Erfolgsaussichten sehr gering. Es beginnt mit der Kapitalbeschaffung. Jedes Geldinstitut setzt einen Businessplan voraus. Auch eventuelle Fördermittel sind nur über Geldinstitute zu erhalten.

Der Kapitalbedarf setzt sich abhängig vom Gebäude grob zusammen aus:

1/3 der Mittel für die Brautechnik

1/3 der Mittel für Gebäudetechnik und Ambiente sowie

1/3 der Mittel für sonstige Einrichtung.

Die Planung kann neutral mit einem erfahrenen Berater durchgeführt werden oder mit Unterstützung eines gut eingeführten Anlagenlieferanten.

Gut eingeführte Planer und Anlagenlieferanten:

(entnommen der Plattform www.hausbrauerei.de)

Nr.	Planer, Hersteller Brauanlagen	Land/Ort
1.	KASPAR SCHULZ Brauereimaschinenfabrik	D-96052 Bamberg
2.	BdB Bier-Know How GmbH	D-93336 Altmannstein
3.	CASPARY GmbH	D-83339 CHIEMING
4.	RABEK ENGINEERING GmbH	D-22587 Hamburg
5.	JBT GmbH	D-81829 München
6.	BECA® BRAUANLAGEN GmbH	D-56566 Neuwied
7.	BrauKon GmbH	D-83376 Truchtlaching
8.	MBT Mini Brau Technik LTD	D-97318 Kitzingen
9.	HAMAX-Unternehmensbetreuung	D-01237 Dresden
10.	WBS Brautechnik GmbH	D-89134 Blaustein
11.	BrewConTec	D-56653 Wehr
12.	FLECK'S BRAUHAUS TECHNIK Austria	A-8130 Frohnleiten
13.	O. SALM & Co GmbH	A-1072 Wien
14.	LABOR BUCHRUCKER Gesellschaft m.b.H.	A-4100 Ottensheim
15.	MBA 21 Trading s.r.o.	CZ-37006 Budweis

Quelle: www.hausbrauerei.de

Kosten Brauanlagen:

Ein Vergleich von Anlagen verschiedener Lieferanten ist sehr aufwendig. Deshalb wurde die unten aufgeführte einfache Kurz-Spezifikation für betriebsfertige Anlagen mit 3 Hauptmodulen erstellt und Kosten aufgeführt.

Modul 1:

Komplettes Sudhaus Edelstahl 3 bzw. 4 Geräte-Sudhaus mit Malzmühle, elektr. Heizung sowie Steuerung/Automatik.

Modul 2:

Kompletter Gär/Lagerkeller Tanks mit Kühlung, gültig für bis zu 3 Biersorten.

Modul 3:

Komplette Montage/Inbetriebnahme/Einschulung/Bier Rezepte, Edelstahlverrohrung, Leitmontage für Wasser/Abwasser und Elektrik. Vor-Ort-Brauschulung.

Nicht enthalten sind:

Kosten für Keg- und Flaschenfüllung, Filtration, Schankanlage sowie Transportkosten.

Beschreibung	Modul 1	Modul 2	Modul 3	MehrpPreis	Gesamt
250l/Sud	EUR	EUR	EUR	Kupfer €	
Brauanlage 250	55.000	30.000	15.000	(6.000)	100.000 €
Platzbedarf m²	12	28			40
hl Bier/Jahr bei					
2 Suden/Woche					250
4 Suden/Woche					500

Beschreibung	Modul 1	Modul 2	Modul 3	MehrpPreis	Gesamt
500l/Sud	EUR	EUR	EUR	Kupfer €	
Brauanlage 500	100.000	80.000	25.000	(13.000)	205.000 €
Platzbedarf m²	18	37			55
hl Bier/Jahr bei					
2 Suden/Woche					500
4 Suden/Woche					1000

Beschreibung	Modul 1	Modul 2	Modul 3	MehrpPreis	Gesamt
1000l/Sud	EUR	EUR	EUR	Kupfer €	
Brauanlage 1000	140.000	180.000	25.000	(20.000)	345.000 €
Platzbedarf m²	25	75			100
hl Bier/Jahr bei					
2 Suden/Woche					1000
4 Suden/Woche					2000

Das Ergebnis sind professionelle, schlüsselfertige Anlagen, die für den zukünftigen Betreiber eine grobe Übersicht über die zu erwartenden Investitionen darstellen sollen.

Die Anlagen sind ausgelegt für untergärige Biere.

Bei obergärigen Bieren oder Mischvarianten sind höhere Biermengen möglich.

Objektorientierte individuelle Anlagenspezifikationen und Preise sind von den Lieferanten persönlich zu erfragen. Ich wiederhole nochmals, es geht bei dieser Aktion um Standardpreise. Individuelle Preise sind beim Lieferanten direkt anzufragen.

Lösung 3:

Nutzung der Brauanlage als kleine Industriebrauerei:

Im deutschen Sprachgebrauch spricht man grundsätzlich von „Kleinbrauereien“, wenn die Sudhauskapazität unterhalb von ca. 100 hl pro Sud liegt. Die übliche Größe

Gründung einer Gasthausbrauerei, Erfolg oder Misserfolg?

von Gasthausbrauereien bewegt sich in der Regel bei Sudhausgrößen von 2,5 und 20 hl.

Aber viele Industrie- bzw. Großbrauereien haben als Gasthausbrauereien angefangen.

So steht z.B. auf der website der Veltins Brauerei:

Die Geschichte der Privatbrauerei C. & A. VELTINS reicht 180 Jahre zurück. Sie begann 1824 als kleine Gasthausbrauerei und zählt heute zu den fünf größten Premium-Brauereien in Deutschland.

Diese Entwicklung ist wahrscheinlich nicht mehr möglich.

Aber der Zweck der kleinen Industriebrauereien ist heute der gleiche. Es wird im kleinen Rahmen Bier für interessierte Gastronomen und Händler produziert. Die Kleinbrauerei unterscheidet sich technisch nicht von der Gasthausbrauerei.

Die Unterschiede liegen:

- in der zusätzlichen Filtration (wegen der Haltbarkeit)
- in der umfangreicheren Abfüllung und
- meistens in einer weitergehenden Automatisierung.

Oft sind der kleinen Industriebrauerei Probierstuben angeschlossen aber selten große Gasträume.

Die Mehrinvestitionen sind sehr stark abhängig von der Filtrations- und Abfüllleistung sowie vom Automatisierungsgrad. Sie liegen in der Regel über 150.000 EUR.

Planung und Realisierung der Gasthausbrauerei:

Die Brautechnik in Gasthausbrauereien ist für den Gründer meistens der einfachere Bereich.

Ein guter Planer oder Anlagenbauer wird die richtige Anlage mit der richtigen Kapazität und den richtigen Maßen für den richtigen Aufstellungsort anbieten.

Das Bier brauen ist einfach, wenn der Gründer auch Brauen gelernt oder studiert hat. Selbst für Quereinsteiger ist das Bier brauen nach einer guten Schulung durch den ausgesuchten Lieferanten (meist sind Braumeister angestellt) möglich. Aber ob gutes Bier brauen einfach ist, zeigt immer die Zukunft.

Der Gesetzgeber hat seit 2004 den Wegfall des Meisterzwanges beschlossen. Seither gilt der Meisterzwang statt für 94 nur noch für 41 Berufe.

Vom Wegfall betroffen ist auch der Braumeister.

Wie schon am Anfang beschrieben, ist der wichtigste Erfolgsbaustein ein durchdachtes Unternehmenskonzept. Entweder liegen eigene Erfahrungen vor oder ein erfahrener Berater kann helfen bei der

Vorfeldanalyse mit:

- Standortbewertung
- Besuchsfrequenzanalyse
- Wettbewerbsanalyse
- Ermittlung der Verkaufsmengen für das Planungsgerüst
- Investitionsplan
- Kapitalbedarfsplan
- Rentabilitätsvorschau
- Bewertung der Zukunftsaussichten

Es gibt verschiedene Möglichkeiten, die Umsatzaussichten zu ermitteln.

Hier eine Möglichkeit zur groben Ermittlung der Verkaufsmengen sowie Besuchsfrequenz:

Grundlagen (Grobplanung 1. Planjahr):	Zahlen
Einzugsgebiet Wunsch-Standort Einwohner	100.000
Außer-Haus-Verzehr pro Kopf Deutschland €/a:	750
Restaurant-Verzehr pro Kopf Deutschland €/a:	460
Marktpotential Einzugsgebiet €/a:	46.000.000
Ziel Marktanteil in %:	2,5
Ziel Marktanteil bzw. Umsatz netto €/a:	1.150.000
Umsatzanteil Bier 45%:	517.500
Umsatzanteil Speisen 45%:	517.500
Umsatzanteil sonstige Getränke 10%:	115.000
Verkaufspreis pro Liter Bier €/l:	6,00
Umsatz Bier im 1. Planjahr Liter/a:	86.250
Plan Anzahl der Sitzplätze innen Stück:	200
Plan Anzahl der Sitzplätze Biergarten Stück:	200
Öffnungstage pro Jahr:	360

Für jeden Gründer ist immer die wichtigste Frage:

RECHNET SICH DAS?

Ist die Existenzsicherung ohne großes Risiko möglich?

Auch die Geldinstitute stellen dem Gründer diese Fragen. Hat der Gründer die richtigen Antworten in seinem Unternehmenskonzept, dann ist das wichtige Thema der Kapitalbeschaffung geklärt und die Gründung kann eingeleitet werden. Von Anfang an sollte ein Steuerberater das Projekt begleiten und seine Erfahrungen einbringen.

Objekteinrichter/Architekten:

Es gibt viele gute Objekteinrichter/Architekten für die Gastronomie aber leider nur wenige für Gasthausbrauereien. Daher ist es wichtig durch Referenzen und Angebotsvergleiche einen guten Objekteinrichter bzw. Architekten zu finden.

Die Phase Einholung von Angeboten ist mit die wichtigste, weil dabei das meiste Geld gespart werden kann. Für das Geld was man nicht braucht, braucht man auch keinen Kapitaldienst bedienen.

An dieser Stelle soll nochmals darauf hingewiesen werden, wer bei der Gründung die Ausgaben klein hält, den bringt eine kleine Umsatzflaute auch nicht so schnell in Bedrängnis. Zu hohe Fixkosten erhöhen das Risiko zu scheitern erheblich wie die Praxis immer wieder zeigt.

Gründung einer Gasthausbrauerei, Erfolg oder Misserfolg?

Grobe Wirtschaftlichkeitsbetrachtung einer Gasthausbrauerei mit einer Brauanlage 10 hl/Sud:

Grobe Wirtschaftlichkeitsbetrachtung 1. Planjahr	
Jährliche Bierproduktion in Hektolitern	862
Voraussetzungen für diese Berechnung:	
* Eine Gaststätte oder Räume bestehen bereits	
* Technische Einrichtung kann eingebaut werden	
* Umbau des Gebäudes ohne großen Aufwand	
* Modernisierung der Gasträume	
Investitionssumme Gesamt	725.000
Abschreibung der Anlagenteile €/a:	96.700
Kosten der Bierherstellung (einschl. Biersteuer) €/a:	81.993
Jahresumsatz	
Bierproduktion hl/a (bei 600,00 EUR/hl Verkaufspreis)	862
Umsatz Bier (45% des Umsatzes)	517.500
Umsatz Speisen (45% des Umsatzes)	517.500
Umsatz AFG/Spirituosen (10% des Umsatzes)	115.000
Gesamtjahresumsatz	1.150.000
Betriebskosten (incl AfA) pro Jahr	915.000
Erlös vor Steuern €	235.000
Erlös vor Steuern %	20,43%

Eine durchgeführte Wirtschaftlichkeitsbetrachtung sollte in einem Gespräch mit einem Steuerberater (der wird in Zukunft auf jeden Fall nötig) bewertet werden. Sind Eigenkapital, Gesamtinvestitionen und Wirtschaftlichkeit positiv, können die nächsten Schritte eingeleitet werden. Das Einholen und Vergleichen von Angeboten ist sehr aufwendig aber sehr wichtig.

Exemplarisch als Beispielliste aufgeführt:

Pos.	Anlagen / Elemente	Leistung	Einheit	Menge	Einzelpreis	Gesamtpreis
					€	€
1.	Bautechnik					
2.	Einrichtung					
3.	Brautechnik					
4.	Haustechnik					
5.	Kühltechnik					
6.	Küchentechnik					
7.	Elektrotechnik					
8.	Schanktechnik					
9.	Sanitärtechnik					
10.	usw.					
11.	usw.					
12.	usw.					

Eine gute Partnerschaft der Anbieter/Lieferanten ist ein großer Vorteil, der viel Ärger und Geld spart. Da bei manchen Anlagen Lieferzeiten bis zu 6 Monaten möglich sind, sind abhängig vom Eröffnungsdatum die Bestellungen einzuleiten.

Kapitalbedarf reduzieren:

Aber vor jeder Bestellung sollte nochmals überprüft werden, ob für die Einrichtung, die Brautechnik, die Küchentechnik usw. gebrauchte Anlagen oder Komponenten zu erhalten sind. Weshalb?

Man kann es nicht oft genug sagen:
Kapital das man nicht braucht, braucht man auch nicht zurückzuzahlen.

Auf jeden Fall muss die Frage erlaubt sein, ob und wie der Angebotspreis noch verändert werden kann.

Neben der Finanz- und Anlagenplanung ist auch rechtzeitig an die Personal- und Produktplanung zu denken. Ein Vorteil der Branche ist die Offenheit der Inhaber und Braumeister von bestehenden Gasthausbrauereien. In der Regel bekommt man in ganz Deutschland auf fast jede Frage eine Antwort zu fast allen Themen. Es ist wichtig sich viele Gasthausbrauereien anzuschauen und den Betrieb zu beobachten. Gerade in Fragen des Personals ist es wichtig zu wissen, dass in den meisten Betrieben das Anfangspersonal nach 12 Monaten ausgetauscht ist.

Behördengänge sind wichtige Punkte bei der Realisierung:

Einige Beispiele was bei welcher Behörde anzumelden und was bei der Errichtung einer Brauerei zu beachten ist. Nach dem Motto „Verbindungen schaden nur dem, der sie nicht hat,“ ist es sicher wertvoll, wenn Oberbürgermeister, Bürgermeister oder andere wichtige Personen aus dem Rathaus helfen (in der Hoffnung, weniger Barrieren zu haben).

Gewerbeaufsichtsamt

- wegen des Gewerbes Bierherstellung und
- wegen der Schankerlaubnis

Bauamt

- wegen Bau- Umbau- und Veränderungen
- Brauereien mit einem Jahresausstoß bis zu 5.000 hl Bier sind seit dem 1. September 1988 von der Genehmigungspflicht laut 4. BImSchV befreit.

Hauptzollamt

- spätestens 6 Wochen vor Eröffnung des Betriebes die Zollstelle verständigen

In der erfolgreichen Gasthausbrauerei wird vom Berater, Planer oder Betreiber eine Checkliste mit allen zu erledigenden Punkten erstellt, die nach und nach abgearbeitet werden sollte. Eine vollständige Liste würde den Rahmen dieses Artikels sprengen.

Es ist wichtig nach Überschaubarkeit der Abläufe sich auf ein Fixdatum als Eröffnungstermin festzulegen, weil dadurch die Arbeitsmotivation ungemein erhöht wird. Betroffene berichten, dass bis zur Eröffnung noch sehr viele Überraschungen passieren können, dass die Zeit wie im Flug vergeht. Nachdem viel Geld investiert wurde, wird es auch endlich Zeit, das Geld verdient wird.

Die ersten Monate nach der Eröffnung hat man in der Regel ein volles Haus, weil sich eine Gästestruktur aus Stammgästen, Gelegenheitsgästen und Neugierigen einstellt. Danach wird sich zeigen ob der Service, die Küche, das Ambiente und vor allem der Betreiber für nachhaltigen Erfolg sorgen können.

Gründung einer Gasthausbrauerei, Erfolg oder Misserfolg?

Einige Faktoren für Erfolg oder Misserfolg:

- Eigenkapitalquote. Je höher desto besser. Möglichst nicht unter 20%
- Gute Lebenspartnerschaft (wenn der Lebenspartner nicht mitzieht, kann es schneller scheitern)
- Alleiniger Chef. Falls nicht alleine möglich, eine gute Geschäftspartnerschaft. Dann aber niemals einen 50%-50% Vertrag machen. Einer muss die Mehrheit haben, sonst ist der Streit vorprogrammiert.
- Biergarten am Haus. Betriebe ohne Biergarten können bis zu 30% weniger Umsatz erwirtschaften.
- Biersortenflexibilität. Der Gast soll die Chance erhalten Bierkreationen zu bekommen.
- Viele Standortvorteile. Gute Verkehrsanbindung, viele Parkplätze, großer Publikumsverkehr können das Geschäft erleichtern.
- Hohes Engagement mit Sach- und Fachkenntnis Ideenreichtum sowie erfolgsorientiertes Handeln.
- Gute Partnerschaft mit Lieferanten.
- Keine Sach- und Finanzzwänge.
- Eigenes systematisches Controlling sowie
- Liebe zum Bier.

Wenn viele Faktoren dieser (sicher unvollständigen) Aufstellung zutreffen, dann wird sich der Erfolg einstellen und die Gäste werden sagen „da fühle ich mich wohl, da schmecken Bier und Speisen, da ist der Betreiber nett und flott, da gehe ich wieder hin und gebe mein gutes Geld aus“.

Zusammenfassung:

Dieser Artikel soll nicht Hobbybrauer oder Grossinvestoren ansprechen, sondern Existenzgründer oder Betreiber von bestehenden Objekten, die für das eigene Objekt eine zukunftsichernde Lösung suchen. Seit der Eröffnung der ersten Gasthausbrauereien im Jahre 1984 wird z.Z. in ca. 400 Gasthausbrauereien in Deutschland Bier gebraut und verkauft.

Durch Reduzierung von Braubetrieben und gastronomischen Betrieben in den nächsten Jahren steigen die Chancen für neue professionell betriebene Gasthausbrauereien.

Was früher fast ein Selbstläufer war, funktioniert nur noch, wenn die gastronomische Gesamtleistung stimmt. Deshalb ist der Haupt-Erfolgsschlüssel die Professionalität des Betreibers.

Der Kapitalbedarf setzt sich abhängig vom Gebäude grob zusammen aus:

1/3 der Mittel für die Brautechnik

1/3 der Mittel für Gebäudetechnik und Ambiente sowie

1/3 der Mittel für sonstige Einrichtung.

In jeder Phase der Planung muß daran gedacht werden, Kapital das man nicht braucht, braucht man auch nicht zurückzuzahlen.

Die Brautechnik in Gasthausbrauereien ist für den Gründer meistens der einfachere Bereich. Die Planung der Brautechnik kann neutral mit einem erfahrenen Berater durchgeführt werden oder mit Unterstützung eines gut eingeführten Anlagenlieferanten.

Es ist wichtig einen guten Objekteinrichter/Architekten für die Gebäudetechnik und Einrichtung zu finden.

Von Anfang an sollte ein Steuerberater das Projekt begleiten und seine Erfahrungen einbringen.

Eine grobe Wirtschaftlichkeitsbetrachtung einer Gasthausbrauerei mit einer Brauanlage 10 hl/Sud als Beispiel zeigt den Kapitalbedarf und die Ertragsmöglichkeiten.

Es werden praxisorientierte Erfolgsfaktoren aufgezeigt. Bei Berücksichtigung der Faktoren sollte der Gründer der Gasthausbrauerei erfolgreich sein, die Existenz sichern können und später sagen, ich würde es wieder machen.

Hausbrauerei-Consult Peter Galic

Braumeister und Techn. Betriebswirt IHK

Adersbacher Str. 42, 74889 Sinsheim

Tel: 07261/913655, Fax: 07261/913656

E-mail: info@hausbrauerei-consult.de

<http://www.hausbrauerei-consult.de>