



BRAU CONSULT



DR. WEIDENER



*„Brauhaus
Weideneder“*

DIE GASTHAUSBRAUEREI

—

International erfolgreiches Beispiel für die Event- und
Szene-Gastronomie

THEMEN

BRAU CONSULT



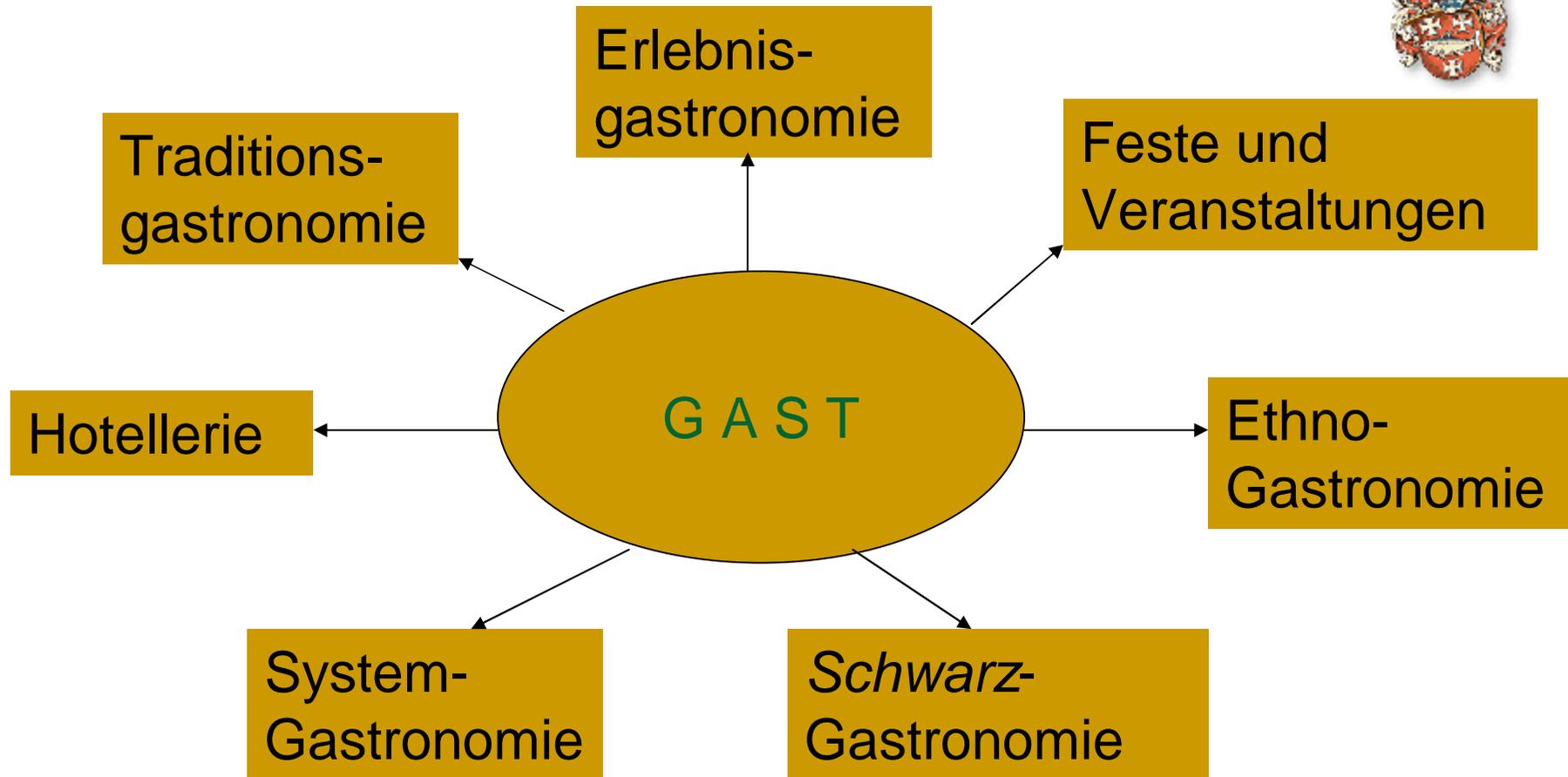
DR. WEIDENEDER

- n **Marktsituation**
- n **Szenario der Gastronomie bzw. Brauerei in Deutschland**
- n **Idee und Konzeption einer „Gasthausbrauerei“** 
- n **Erfolgsfaktoren, Rahmenbedingungen**
- n **Design und Technik**
- n **Finanzierung, Wirtschaftlichkeit, ROI**
- n **Zusammenfassung**



Der „Markt“

BRAU CONSULT



Eventgastronomie- Vom reinen Besuch zum wahren Erlebnis

BRAU CONSULT



DR. WEIDENER



SZENARIO

(Ernst & Young 2003)

BRAU CONSULT



DR. WEIDENER

2003

- n 850 Brauereien
250 GH-Brauereien

- n Klassische
Gastronomie verliert an
Bedeutung

- n Verbraucher wird noch
preis- und
genußorientierter

-

2015

- n 200 Brauereien

900 GH-Brauereien

**4 Konzerne beherrschen 75 % des
Marktes => Biervielfalt sinkt drastisch**

- n System- und
Erlebnisgastronomie
als Gewinner auf Kosten
tradition. G.

- n Preis-, Spaß- und
Abenteurerorientierter
Verbraucher

IDEE UND KONZEPTION

BRÄU CONSULT



DR. WEIDENEDER

- n Wettbewerb in Gastronomie zwingt zu mehr Attraktivität: „nur“ Essen/Trinken reicht nicht mehr aus; => **Eventgastronomie**
- n Basis: **THEMA** der GHB (Keine Kette in D, sondern Einzelthemen)
- n **Philosophie:** GHB als Theaterbühne; Gast als Besucher/Beobachter
- n Markt ruft zu individuellem Bier, Gast sucht nach Identität =>Definition d. **Nischenfunktion**
- n Biernähe = Bierfrische = Biergefühl = **Bierheimat**
- n Bier braucht Heimat; „Gutes Bier kauft man beim Brauer“
- n **Personengebundener Erfolg:** Wirt und Braumeister als „Zeremonienmeister“
- n Vorteil: Wohlbefinden und Kommunikation der Gäste **aller** Schichten und Berufe

ERFOLGSFAKTOREN UND RAHMENBEDINGUNGEN

BRAU CONSULT



DR. WEIDENER

1. Konzept, Design
2. Standort
3. Betreiber/Braumeister,
4. Service, Personal
5. Produktqualität (Speisen und Getränke)
6. Qualität der Anlagen/Einrichtungen
7. Aktionen, Atmosphäre Brauereianlage als *Requisite* auf der *Bühne*; „Tanz um die Braupfanne“
8. Erlebnis Bierbrauen; Gästesude, Brauseminare; Biersomelier; „Gassenhalbe“
9. Evtl. vorhandene Historie, Ruf

DESIGN UND TECHNIK

BRAU CONSULT



DR. WEIDENEDER

- n Brauereianlage für < 3000 hl/a: 100 (-150) m²
- n 150 – 300 (500) Sitzplätze,
Gesamt 300 – 500 (800) m²
- n Kapazität 10/15/20/25 hl pro Sud; modulare Erweiterbarkeit 1200 → 4500 hl/a
- n 2 Geräte Sudwerk (Kupfer oder Edelstahl)
- n Gärung/Lagerung konventionell oder zylindrokonisch
- n Kompletter Wärmehaushalt optional integrierbar
- n Strom: ab 20 kVA aufwärts, Wasser 5 hl/hl Bier
- n Automatisationsgrad variabel; Grundausstattung empfohlen
- n Keganlage, Siphonabfüllug, Flaschenabf. (halbautom.)
- n Soviel wie möglich an Brautechnik sichtbar halten; Utilities in Nebenräume verbannen
- n Planung, Konzeption, Finanzierung, Projektmanagement, Technologie-Transfer (Lizenz) und operative Betreuung
- n Break Even Point ca. 500 hl/a oder 150 SP, Bierumsatz mind. 150 TEUR/a
- n 1,3 – 1,5 m²/Sitzplatz; 1,3 l/d x SP; 7,5 hl/SP x a: =>500 hl/a bei 150 SP und 300 d/a
- n ROI einer Neuanlage nach ca. 3,5 operativen Jahren bei ca. 1200 hl/a

INVESTMENT für 1200->2500 hl/a

Aufwandsart

BRAU CONSULT



Investition
DR. WEIDENEIDER
EUR netto

Kaufpreis	300.000
Umbau-/Erweiterungskosten incl. Baunebenkosten	200.000
Maschinelle Anlagen und Einrichtungen	350.000
Gastronomieeinrichtung (Küche, Klima, Einrichtung)	300.000
Betriebsmittel (f. 3 Monate)	10.000
Marketing Einführung 1. Jahr	50.000
Consulting, Verwaltungskosten	150.000
Finanzierungskosten (Pre-Operative Phase)	40.000
Summe	1.400.000

WIRTSCHAFTLICHKEIT

BRÄU CONSULT



DR. WEIDENECKER

TEUR/Planjahr	1	2	3	4
Bierumsatz hl/a	250	500	800	1200
Umsatzerlöse Getränke (5,0 EUR/l Bier + 30 % andere Getränke)	160	320	520	780
Umsatzerlöse Speisen (50 % von Getr.)	80	160	260	390
Wareneinsatz (Speisen + Getränke) 25 % d. GU	60	120	195	290
Betriebsmittel, Instandh., Bierst., Vers., Energie	20	30	35	40
Abschreibungen	40	40	40	40
Personalkosten	100	180	250	300
FK-Kosten	42	42	30	25
Gebühren etc., 5 % v. GU	12	16	40	58
Marketing	30	50	60	70
Gesamtkosten	304	478	650	823
Gewinn/Verlust (-) vor Steuer	-64	2	130	347
Umsatzrentabilität %	-26,7	0,4	16,7	29,6
Gesamtkapitalrentabilität %	-1,6	3,3	12,7	27,5

Vergleich Eigenherstellung – Fremdbezug

I



- n Vollkosten der Eigenherstellung in GHB:
40 - 65 EUR/ hl (je nach Anlagenqualität)
 - n Fremdbezug 80-100 EUR/hl
 - ⇒ Differenz: ca. 40-60 EUR/hl; bei 1000 hl/h ca.
40-60 TEUR/a
 - ⇒ Zus. berechtigter höherer VK bei
Eigenherstellung 50-100 EUR/hl (0,50 – 1,0
EUR pro 0,5 l an Gast)
- ROI bei 300.000 EUR Anlage: max. 3 Jahre

Vergleich Eigenherstellung – Fremdbezug II

BRAU CONSULT



Beispiel: Vorhandene Gastronomie mit neuem GHB-Konzept

	Gesamtumsatz EUR	Bierverkauf hl
Gasthausbrauerei	600.000	750
Konventionelle Gaststätte	200.000	250
Differenz	400.000	500
EBIT-Differenz	120.000	
Brauereianlageninvestment	300.000	

=> ROI der Anlageninvestition ca. 2,5 a

Zusammenfassung

BRAU CONSULT



DR. WEIDENEDER

- n GHB an sich garantiert noch keinen Erfolg bei schlechtem Wirt/Service
- n Notwendigkeit aus gestiegenem Anspruchsniveau der Gäste; verschärfter Wettbewerb zwingt zu neuen Konzepten
- n Keine Selbstläufergarantie: GHB ist 95 % Gastronomie
- n Mindestumsatz 500 hl/a Bier
- n Atmosphäre, Showeffekt, Produktvielfalt, Anlagenvariabilität (Eigenerzeugung von Bier und AFG!) nützen
- n Äußerst rentable Geschäftsidee (IRR ca. 50 %) bei optimalen Rahmenbedingungen
- n Verbesserung der Wettbewerbssituation vorhandener Gastronomieobjekte, da dem allgemein gestiegenen Konsumentenanspruch Rechnung getragen wird

Copy Right

n Brau Consult Dr. Andreas Weideneder
Rehbach 7, 85408 Gammelsdorf
Tel. 08766-9399922
bcw@brauconsult.de

BRAU CONSULT



DR. WEIDENER