Unternehmensnachfolge

Investitionschance in regionale Premium-Brauerei

Unternehmen: BrauSchneider (www.brauschneider.at)

- Standort: 3553 Schiltern bei Langenlois, Niederösterreich
- Gründungsjahr: 2013, 2017 neue Betriebsstätte in Schiltern - Niederösterreich

BrauSchneider (www.brauschneider.at) ist eine familiengeführte, flexible, gewerbliche, österreichische Brauerei mit Fokus auf qualitativ hochwertigste Biere und Sortenvielfalt.
Das Unternehmen produziert und vertreibt vegane BIO Biere ohne chemische Zusatzstoffe und liefert an Gastronomie, Handel & LEH, Großhandel, Endkunden und Firmenkunden und bietet darüber hinaus Sudhaus-Kapazitäten, Abfüll- und Beratungsleistungen für Gastbrauer an.

Vision & Mission

- Vision: Regionale Braukultur stärken und als präferierter Partner für Gastronomie, Unternehmen und junge Brauer in der Region anerkannt sein.

- Mission: Handwerkliche Braukunst mit modernen Produktions- und Serviceleistungen verbinden, um Qualität, Verfügbarkeit und Wachstum für Kunden und Partner sicherzustellen.

Kernkompetenzen

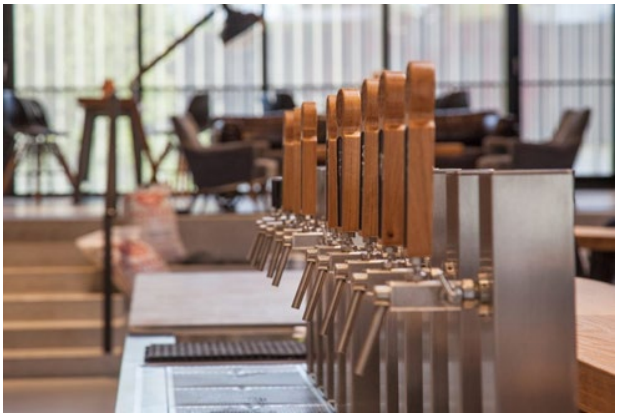
- Handwerkliche Bierherstellung mit Fokus auf Qualität, Regionalität und saisonale Innovationen.
- Lohnbrauen / Co-Brewing: Bereitstellung von Sudhaus- sowie Gär- und Lagerkeller Kapazität, Abfüllung und Logistik für Gastbrauer.
- Vertriebs- und Servicenetz für Gastronomie-Kunden sowie B2C-Vertrieb über Brauerei-Shop und Online-Kanäle.
- Individuelle B2B-Biere (Event-Chargen, Corporate Branding, Give-aways).

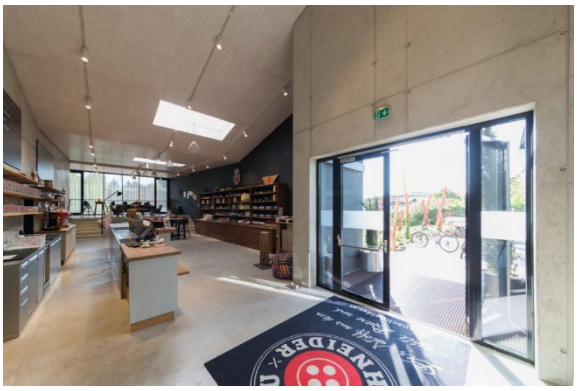
Geschäftsmodell:
Die Brauerei produziert Bier, derzeit 16 Sorten und vertreibt diese über vier Hauptkanäle: Gastronomie, Großhandel/Handel, Endkunden direkt, Firmenkunden direkt (z. B. Events/Geschenke).

Weitere Einnahmen entstehen durch

- Service über die Produktionsinfrastruktur an Gastbrauer
- eine eigene Schank und den Biergarten
- ein angeschlossener Shop
- Veranstaltungen und Führungen in der Brauerei mit Verkostung

Kombination aus produzierendem Kernbetrieb und Plattform-/Serviceangebot für externe Brauer schafft multiple Ertragsströme und Skaleneffekte.





Produkte & Dienstleistungen

- Sortiment:

  Kernsortiment: Pils, Helles, Zwickl, Weißbier, IndiaPA, SessionPA, Hanfbier, Urkorn, Dark Mild
  Saisonales: Marille Sour, Powidl Porter, Wildberry Sour
  Limited Editions: Mielo Ale (Honig-Bock), Imperial Stout
  Sondersude: Grape Ales, Raw Ales, Farmhouse Ales

Verpackungsformen: Fass, Flasche 0,33l, 0,5l, 0,75l (in Kartons und Trays

- Dienstleistungen:

  Rezeptentwicklung, Lohnbrauen, Abfüllung & Etikettierung, Qualitätskontrolle, Logistik

Kundensegmente & Angebot

- Gastronomie (Restaurants, Bars, Hotels): Lieferung von Fass- und Flaschenbier, saisonalen Spezialitäten, exklusiven Bieren auf Abruf; zusätzlich Serviceleistungen wie Schulungen, Verkostungen und Marketingmaterial.

- Handel: Verkauf über Listungen im LEH bei Billa (Rewe), Spar, Denns sowie Direktbelieferung von privaten Einzelhandels- und Bierfachgeschäften

- Großhandel: Ammersin, Transgourmet, Denns

- Endkunden (Privatkunden): Direktverkauf über Brauerei-Shop, Online-Shop, Abonnementboxen, Verkostungen & Brauereiführungen

- Firmenkunden (Events, Messen, Werbegeschenke, Kundengeschenke): individuelle Auftragssude, Bulk-Lieferungen für Veranstaltungen, individuell gebrandete Flaschen/Etiketten, auch für geringere Auflagen (500 Flaschen), Firmengeschenke.

- Gastbrauer / Kooperationspartner: Sorten- und Rezepturentwicklung, Lohnsude und -Abfüllungen, Qualitätssicherung, Logistik- und Abfüllservices, ggf. Co-Branding/Vertriebspartnerschaften.

Wertversprechen (Value Proposition)

- Gastronomie: verlässliche Lieferkette, konstante Qualität, sortimentsangepasste Angebote, saisonale Bierstile

- Endkunden: regionale, handwerkliche Qualität, Erlebnis Brauerei – verkosten und einkaufen wo das Bier gebraut wird, einfache Bestellung & Abo-Optionen.

- Firmen: maßgeschneiderte Lösungen, termingenaue Lieferung, attraktive Corporate-Branding-Optionen (White Labeling).

- Gastbrauer: kosteneffiziente Produktionskapazität ohne Investitionsaufwand, Zugang zu Erfahrung, Laborausstattung und Vertriebskanälen.

Erlösquellen

- Verkauf von Bier (Fass, Flasche) an Gastronomie & Endkunden

- B2B-Verträge und Rahmenvereinbarungen (regelmäßige Lieferung)

- Event- und Sonderproduktionen für Firmen (höhere Margen)

- Produktionskapazitäten für Gastbrauer

- Service- und Beratung (Rezeptentwicklung, Qualitätssicherung, Abfüllung)

- Zusatzeinnahmen: Verkostungen, Shop-Verkäufe, Merchandise, Touren

Vertriebskanäle & Kundenansprache

- Direktvertrieb an Gastronomie durch Außendienst/Key-Account-Management

- Handelsketten mit Listung

- Online-Shop mit Lieferung, Social Media, Newsletter, lokale PR

- Teilnahme an Messen, Bierfestivals und B2B-Netzwerkveranstaltungen

- Kooperationen mit Eventagenturen

Kernprozesse & Ressourcen

- Produktion: Sudhaus, Gär- und Lagerkapazitäten, Abfüllung/Etikettierung

- Rezeptentwicklung, Sortenentwicklung, Produktentwicklung

- Qualitätssicherung, Logistik

- Sales & Marketing, Kundenservice
- Know-how und Personal für technische Unterstützung von Gastbrauern

Wettbewerbsvorteile / Skaleneffekte

- Verbesserte Auslastung der Anlagen durch Kombination eigener Produktion und Gastbrauer Kapazitäten
- Zusätzliche Umsätze aus Services erhöhen Auslastungsdynamik

Produktionskapazität

- Kapazität 3.000 - 3.300 hl mit vorhandener Infrastruktur
- Offene Ressourcen 1.000 - 1.500 hl abhängig vom Bierstil. , UnterschiedlicheGär- und Lagerzeiten bestimmen die Kapazität
- Mit Investitionen in Gär- und Lagerkapazität sind bis 5.000 hl erreichbar, mit weiteren Investitionen bis zu 10.000 hl pro Jahr auf dem vorhandenen Grundstück

Brauanlage

Alter: Bj 2016/2017, 1. Sud Februar 2017
Hersteller: Mitterhofer Automatisierungstechnik Ges.m.b.H.
Dreistetten 45, A-2753 Markt Piesting

Technische Beschreibung

Die BRAUANLAGE besteht aus den Teilen Schroterei, 20 hl Sudhaus, Gär-und Lagerkeller, Filtration und Abfüllanlage. Dazu gibt es noch diverse Versorgungs-

anlagen für Kälte, Druckluft, CO2, usw.
Das Sudhaus besteht aus der Schroterei und 2 Sudgefäßen, dem Maisch-Läuterbottich und der Würze- Whirlpoolpfanne. Der Maisch- Läuterbottich ist ein zylinderkonischer Behälter und hat an der Zarge und am Konus einen Heizmantel. Die Würzepfanne wird über einen eigenen Wärmetauscher im Kreislauf erhitzt; hier wird gekocht und die Heißtrubabscheidung durchgeführt. Beide Gefäße sind untereinander durch ein Rohrleitungssystem mit Ventilen, Pumpen und Messinstrumenten verbunden. Die fertige Würze wird über einen Plattenwärmetauscher gekühlt und in einen ZKT zur Gärung und Lagerung umgepumpt. Das während des Kochvorganges und der Kühlung anfallende Warmwasser wird gespeichert und für den nächsten Einmaischvorgang verwendet. Das Tanklager besteht aus mehreren zylindrokonischen Tanks (ZKT). Diese dienen zur Gärung und Reifung, sowie auch als Lagertanks für fertiges Bier. Zusätzlich stehen transportable Druck-Lagertanks für sequentielle Abfüllung zur Verfügung. Die Filtration erfolgt entweder über einen Plattenfilter oder einen zweistufigen Membranfilter. Das fertige Bier wird dann in Container, Einwegfässern oder Flaschen abgefüllt.

Energie
400m² Photovoltaik, Wärmepumpen und -Tauscher decken einen großen Teil, der für den Produktionsprozess und das Gebäude benötigten Energie ab.

Technische Vorzüge
- Thermisch und mechanisch *besonders schonende* Behandlung von Maische und Würze
- geringe Abläuterzeiten ohne Aufhackprozess
- hohe Verdampfungsrate durch Fallstromverdampfer
- Wärmerückgewinnung zur Deckung des Warmwasserbedarfes i.d.B bei Verdampfung und Würzekühlung

Grundstück Größe: ca.3500m²**Gebäude:** 903m² Nutzfläche, errichtet 2016

Verkaufsgrund: Altersbedingte Betriebsnachfolge

Übernahme

- Variante 1: Going Concern, Gesamtverkauf
    - Übernahme der Brauerei samt Liegenschaft und Fahrnissen, Marke, Rezepturen, Lagerbestände und Kunden
- Variante 2: Asset-Verkauf, getrennte Veräußerung
    - Komplette Brau- und Abfüllanlage
    - Liegenschaft und Gebäude
    - Marke, Rezepturen, Lagerbestände und Kunden

Kaufpreis
Nach Vereinbarung

Kontakt: BrauSchneider, Burkhard Neumayer
M +43 664 10 28 113, E investment@risma.at