

# Regionales ist wieder «in»

**GESPRÄCH** mit David Schurtenberger, Geschäftsführer Brauerei Luzern AG

Vor wenigen Wochen haben David Schurtenberger und Stefan Süess die Brauerei Luzern AG gegründet. Die Brauerei wird ab 2010 ein echtes Regionalbier anbieten. In Luzern wird es als für Bierliebhaber schon bald eine grössere Biervielfalt geben. Zur Zeit läuft die Aktienkapitalerhöhung, um das Projekt realisieren zu können. Interessenten finden weitere Informationen auf [www.brauerei.lu](http://www.brauerei.lu)

**Momentan stehen wir vor wirtschaftlich schwierigen Zeiten. Woher nehmen Sie die Zuversicht, dass man auf eine neue Biermarke wartet?**

Der Wunsch nach Produkten aus der Region nimmt allgemein weiter zu und erleidet durch die Krise keinen Abbruch, ganz im Gegenteil! Die globalisierte Welt wird wieder kritischer betrachtet und die Besinnung auf Erzeugnisse aus der unmittelbaren Umgebung ist eine Folge davon. Dieser Trend ist beim Bier nicht anders: die lokalen Kleinbrauereien erfreuen sich zunehmender Beliebtheit.

**Sie propagieren Ihre Idee unter dem Motto: «ein Luzerner Bier für Luzern». Was soll man darunter verstehen?**

Die Brauerei Luzern AG will in der Stadt brauen und in Luzern und der Agglomeration ein echtes, naturbelassenes Bier anbieten. Durch die laufende Aktienkapitalerhöhung können alle Interessierten Mitbesitzerin oder Mitbesitzer der Brauerei werden. Eine Brauerei also, die auch den Konsumierenden gehört.

**Vor kurzem traten Sie erstmals an die Öffentlichkeit. Wie waren die Reaktionen?**

Überwältigend! Das Telefon klingelte schon am Sonntag früh und viele Begeisterte haben sich über das Kontaktformular auf unserer Webseite gemeldet. Es waren durchwegs positive Reaktionen. Viele haben uns gratuliert und ihre Unterstützung zugesagt.

**Die Investitionen für eine Brauerei sind nicht zu unterschätzen. Mit welchen finanziellen Aufwendungen rechnen Sie?**

Ein komplettes Sudhaus mit den Gär- und Lagertanks kommt auf rund 700'000 Franken zu stehen. Dazu fallen noch weitere Investitionen in das Gebinde, die Abfüllung, Etikettierung usw. an, was je nach Ausbaustandard und Automatisierungsgrad Gesamtaufwen-



Bild: z.V.g.

**Die beiden Gründer (v.l.) Stefan Süess und David Schurtenberger**

dungen von rund einer Million Franken ergibt.

**Wie wollen Sie zu diesem Geld kommen?**

In erster Linie durch die Aktienkapitalerhöhung. Wenn 1'800 Personen eine einzelne Aktie für 500 Franken erwerben, können wir definitiv loslegen und die Brauanlage bestellen. Unter Umständen werden wir aber auch Darlehen aufnehmen müssen.

**Ist es denn auch möglich mehr als eine Aktie zu zeichnen?**

Selbstverständlich! Grössere Pakete sind sogar sehr willkommen, die Chancen steigen damit erheblich, die Aktienkapitalerhöhung bis Ende August tatsächlich zu schaffen. Viele Personen haben bereits mehrere Aktien gezeichnet und dadurch auch ihre Sympathie für unser Projekt und für ein künftiges Luzerner Bier unter Beweis gestellt.

**Ein Luzerner Bier muss in Luzern gebraut werden. Wo wird die Brauerei zu stehen kommen?**

Wir haben bereits ein geeignetes Objekt an guter Stadt-Lage gefunden. Es liegen auch schon erste Projektzeichnungen für die Einrichtung der Brauerei vor. Bis alle Details geklärt und die Verträge unterschrieben sind, möchten wir den genauen Standort aber noch nicht verraten.

**Welche Biersorten beabsichtigen Sie zu brauen?**

Wir wollen uns zu Beginn auf eine einzige Sorte konzentrieren, ein Lager-Bier aus biologischen Rohstoffen. Bald sollen aber Spezial- und Saisonbiere dazukommen,

vielleicht auch in Lizenz gebraute Fremdbiere.

**Wie hoch soll der jährliche Bierausstoss sein?**

Im ersten Jahr rechnen wir mit rund 1'000 Hektolitern. Diese Menge möchten wir natürlich in den kommenden Jahren kontinuierlich steigern, bis wir einen Maximalausstoss von etwa 4'000 hl erreicht haben.

**Und über welche Distributionskanäle wollen Sie an die Kundschaft gelangen?**

Das Bier soll im Offenausschank und in der Flasche in Luzerner Gaststätten erhältlich sein. Über Getränkelieferanten wird das Flaschenbier an die privaten Haushalte geliefert, zudem wird es möglich sein, das Bier direkt ab Brauerei-Rampe und im ausgewählten Detailhandel zu kaufen.

**Bis wann rechnen Sie damit den Break-of-even-Point erreicht zu haben?**

Unsere Finanzplanung sieht vor, dass wir bereits nach dem ersten Betriebsjahr diesen Punkt erreichen. Voraussetzung ist natürlich, dass erstens die Aktienkapitalerhöhung zustande kommt und zweitens die Luzernerinnen und Luzerner unser Bier in ihr Herz schliessen und in ihren Kühlschrank stellen...

**Auf wann darf ich erstmals damit rechnen mit dem neuen Bier anstossen zu können?**

Wir hoffen, dass es an der Fasnacht 2009 soweit sein wird und damit die närrischen Tage damit gefeiert werden können.

*Interview: Rudenz Stoll*