

Generalversammlung Falken zahlt erneut Dividende von 10 Prozent



Die Schaffhauser Brauerei Falken verzichtet vorerst darauf, ihre Inhaberaktien in Namenaktien umzuwandeln, und führt stattdessen ein Aktionärsregister ein. Dies gab Verwaltungsratspräsident Philipp Moersen gestern an der Generalversammlung der Brauerei bekannt. Aufgrund neuer gesetzlicher Bestimmungen zur Bekämpfung von Geldwäscherei und Terro-

rismusfinanzierung müssen sich alle Falken-Aktionäre bis Ende Jahr registrieren lassen. Die Versammlung genehmigte alle statutarischen Geschäfte einstimmig und diskussionslos (Bild). Sie beschloss, eine gegenüber dem Vorjahr unveränderte Dividende von 10 Prozent auszuzahlen (50 Franken pro Aktie).

Bild Michael Kessler

Bericht und Interview auf **Seite 13**

Interview Philipp Moersen, Präsident des Verwaltungsrates der Brauerei Falken

«Der 15. Januar hat dieses Jahr geprägt»

Preisdruck im Detailhandel, Rückgang in der Gastronomie – aber auch weitere Erfolge mit vielversprechenden Spezialitäten: Das Bierjahr 2014/15 hat Falken ganz schön gefordert.

VON ROLF FEHLMANN

Was bleibt in der Rückschau vom Bierjahr 2014/2015?

Philipp Moersen: Im abgelaufenen Braujahr hatten wir grosse Herausforderungen zu bewältigen. Dennoch hatten wir aufgrund der mittlerweile eingespielten Abläufe in unserem Dosenkompetenzzentrum (die Abfüllanlage, Red.) die Möglichkeit, uns wieder vermehrt um die Entwicklung neuer Produkte und Verpackungen zu kümmern. Ich denke, das ist uns sehr gut gelungen.

Wie hat sich die Aufgabe des Euro-Mindestkurses ausgewirkt?

Moersen: Der Nationalbankentscheid vom 15. Januar hat das Jahr geprägt. Der Einkaufstourismus nahm noch einmal neue Dimensionen an, und der Preisdruck des Detailhandels war äusserst intensiv, weil dieser sehr stark preisgesteuert ist. Der Handel hat Preisforderungen an uns gestellt, denen wir aber nicht nachgegeben haben. Darauf sind wir stolz. Wir haben vielmehr unsere Strategie weiterverfolgt, die wir bereits im Vorjahr mit unseren Bügelflaschen eingeleitet hatten, nämlich uns von der Masse abzuheben. Das war auch in der Rückschau der einzig richtige Weg.

Weshalb?

Moersen: Wenn im Detailhandel der Wettbewerb ausschliesslich über den Preis läuft, haben Sie als kleine Brau-



Peter Marchi (r.) erläutert Philipp Moersen die Baufortschritte beim Tanklager. Bild: rf.

rei kaum eine Chance, preislich mit den Grossen der Branche gleichzuziehen. Entsprechend muss unser Fokus auch weiterhin auf Spezialitäten liegen. Auch wenn der aktuelle Anteil noch klein ist – 80 Prozent unserer Produktion sind nach wie vor Lagerbier – sind wir vom Potenzial der Spezialitäten überzeugt.

Wie steht es mit der Präsenz von Falken in der Gastronomie?

Moersen: Dort ist Falken traditionell sehr stark, weil wir dort schon in der Vergangenheit Wachstum generieren konnten. Leider ist die Gastronomie zugunsten des Detailhandels weiter stark rückläufig.

In der Schweiz schiessen kleine Brauereien wie Pilze aus dem Boden, und alle kommen mit Spezialitäten.

Moersen: Diese kleinen Brauereien mit ihren Spezialitäten tun der Schweizer Bierlandschaft enorm gut. Spezialitäten helfen, die Einstellungen der Konsumenten gegenüber dem Bier zu ändern, und das ist gut so. Die Schweiz hat einen grossen Nachholbedarf, wenn es um Bierkultur geht.

Es gibt Restaurants wie den «Güterhof», für den Sie ein eigenes Bier herstellen. Dort wird dem Gast als Erstes ein Güterhofbier angeboten, wenn er ein Bier bestellt. Warum machen das

andere Restaurants mit Falkenspezialitäten nicht ebenso?

Moersen: Im «Güterhof» bestellen die Gäste mittlerweile nicht «eine Stange», sondern «ein Güterhofbier». Wir sind dabei, unsere Gastronomen zu sensibilisieren – auch wenn es darum geht, ausländische Gäste zu bedienen. Diese bevorzugen meistens ein «local beer». Hinzu kommt, dass Spezialitäten nicht über den Preis verkauft werden und somit auch nicht dem direkten Vergleich mit dem Detailhandel ausgesetzt sind.

«Adam & Eva» ist Ihre neuste Spezialität. Können Sie diese über unsere Region hinaus verkaufen?

Moersen: Ja. Wir hatten «Adam & Eva» erst im Frühjahr 2015 auf den Markt gebracht, weil wir Neu- und Weiterentwicklungen parallel zu unserem Tagesgeschäft bewältigen müssen. April 2015 war aber definitiv zu spät, um eine flächendeckende Distribution noch in diesem Jahr zu erreichen.

Wie sind Sie mit «Adam & Eva» für 2016 unterwegs?

Moersen: In der Schweiz setzen wir mit dem Produkt voll auf Swissness. In den Gesprächen mit dem Detailhandel zeigen sich sehr positive Signale. Äusserst erfreulich ist auch die Nachfrage aus dem Ausland. Wir werden Anfang 2016 die ersten Gespräche mit potenziellen Partnern führen. Darum haben wir die Wort-Bild-Marke «Adam & Eva» als Biermischgetränk für die Schweiz, für Deutschland und Österreich urheberrechtlich schützen lassen.

Sie wollen ein Biermischgetränk aus dem Hochpreisland Schweiz in die Eurozone exportieren?

Moersen: Ja – wenn wir den Preis bekommen, den wir haben müssen. Der Konsument ist durchaus bereit, diesen zu zahlen, weil «Adam & Eva» eine Spezialität ist, die er sonst nirgends findet. Und gerade der deutsche Konsument liebt Biermischgetränke.

Wie sieht die Bilanz Ihres Dosenkompetenzzentrums aus, das Sie vor drei Jahren in Betrieb genommen haben?

Moersen: Niemand hat diesen Erfolg erwartet. Das erste Jahr war aber ein Lehrjahr, das unseren Mitarbeitenden enorm viel abverlangt hat. 2015 sind wir bei einer Kapazität von gut zehn Millionen Dosen im Jahr – zum Vergleich: 2014 hatten wir 14,8 Millionen Dosen. Die Differenz entspricht ungefähr der Kapazität der Abfüllanlage der Appenzeller Brauerei Locher, welche dieses Jahr in Betrieb ging. Zehn Millionen Dosen pro Jahr können wir im Normalbetrieb sehr gut bewältigen. Das gibt uns wieder Luft für die Entwicklung von Spezialitäten und lässt uns Raum für zusätzliche Projekte.

«Diese Investition zeugt auch von unserem Willen, unsere Selbstständigkeit hier in Schaffhausen weiterzuführen.»

Für Ihr neuestes Projekt, das Tanklager, sind die Investitionen ja noch grösser als für das Dosenkompetenzzentrum.

Moersen: Das ist so. Wir investieren fünf Millionen Franken in neue Gär- und Lagertanks und sind so wieder auf dem aktuellsten Stand der Technik. Diese Investition zeugt auch von unserem Willen, unsere Selbstständigkeit hier in Schaffhausen weiterzuführen. Bei der Vergabe der Aufträge haben wir übrigens ausschliesslich auf Unternehmen aus Schaffhausen gesetzt. Wir sehen es als unsere Pflicht an, das verdiente Geld wieder in unserer Region zu investieren.

Trotz schwierigem Umfeld mit Jahresergebnis zufrieden

Die Brauerei Falken habe ein ansprechendes Jahresergebnis erzielt und könne darum ihre 2014/15 getätigten Investitionen voll abschreiben. Das sagte ihr Verwaltungsratspräsident Philipp Moersen gestern an der Generalversammlung.

VON ROLF FEHLMANN

SCHAFFHAUSEN 369 Falken-Aktionäre fanden gestern Abend den Weg an die ordentliche Generalversammlung der Schaffhauser Traditionsbrauerei im «Park Casino». Unter den geschätzt gut 400 Anwesenden befanden sich Vertreter der nationalen, kantonalen und städtischen Politik sowie Spitzenvertreter der Schaffhauser Wirtschaft.

Philipp Moersen, Präsident des Verwaltungsrates der Brauerei, machte in seiner Begrüssung keinen Hehl daraus, dass die Bremsspur des Frankenschocks noch längere Zeit nachwirken werden. Zusammen mit der Unsicherheit auf politischer Ebene – Stichworte Masseneinwanderungs-Initiative und bilaterale Verträge – und dem Einkaufstourismus ennet der Grenze treffe dies den Grenzkanton Schaffhausen noch stärker als andere Regionen. Moersen stellte in diesem Zusammenhang «einen Schwund an Loyalität» fest, «der einen mit Sorge



Viktor Giacobbos Kultfigur Fredi Hinz brachte die Falken-Aktionäre mit seinen bissigen Pointen in Bestlaune. Bild: Michael Kessler

und Unverständnis» erfülle. Falken ihrerseits bekenne sich zu Schaffhausen, versicherte Moersen: «Wir verdienen unser Geld in dieser Region, und entsprechend werden wir es auch in dieser Region und in der Schweiz wieder ausgeben.» Als aktuelles Beispiel für diese Haltung erwähnte Moersen das im Bau befindliche Gär- und Tanklager, in welches Falken fünf Millionen Franken in-

vestiert: «Alle den Bau betreffenden Aufträge haben wir an Schaffhauser Unternehmen vergeben.» Die Brauerei Falken habe im abgelaufenen Braujahr 2014/15 ein «ansprechendes Jahresergebnis» erwirtschaftet, so Moersen: «Das lässt es zu, die im Berichtsjahr getätigten Investitionen voll abzuschreiben.» Dass die Brauerei Falken «ein glaubwürdiger und verlässlicher Par-

ter» und «ein sicherer Wert in der Wirtschaftsregion Schaffhausen» sei, habe sie auch «dem Durst und der Markentreue» ihrer Aktionäre zu verdanken.

Nachdem Falken-CEO Markus Höfler das abgelaufene Braujahr hatte Revue passieren lassen, arbeitete die Generalversammlung die statutarischen Geschäfte zügig und ohne Diskussion ab: So wurden Jahresbericht

Brauerei Falken Zahlen und Fakten für 2014/15

Gesamtertrag	23 131 189 Fr.
Totalaufwand	22 800 760 Fr.
Sachaufwand	14 740 205 Fr.
Personalaufwand	5 234 319 Fr.
Reingewinn	330 429 Fr.
Dividende je Aktie (brutto)	50 Fr.
Anzahl Mitarbeitende	59
Verwaltungsrat	Philipp Moersen (Präsident), Ronald Forster (Vize), Markus Höfler (Delegierter), René Zeier (Mitglied)

und -rechnung genehmigt, den Mitgliedern des Verwaltungsrates Entlastung erteilt und über die Verwendung des Bilanzgewinns von 0,337 Mio. Franken entschieden: 0,337 Mio. werden auf die neue Rechnung vorgetragen, 0,15 Mio. der freien Reserve zugewiesen und 0,15 Mio. als Dividende ausgeschüttet. Die BDO AG in St. Gallen erhielt für ein weiteres Jahr das Mandat als Revisionsstelle.

Den krönenden Schlusspunkt des offiziellen Teils setzte der Kiffer Fredi Hinz, die Kultfigur des Schweizer Komikers Viktor Giacobbo. «Weisst du, es ist einfach immer wichtig, was du nimmst», lautete die Botschaft des Drögelers, der sich als «Unternehmer im Betäubungsmittelbereich» versteht und sich somit auf Augenhöhe sieht mit nationalen und Schaffhauser Wirtschafts- und Politgrössen – an denen es gestern Abend im «Park Casino» wahrlich nicht mangelte ...