

Årsberetning "Bryghuset Vendias" generalforsamling d.28.juni 2009.

Kære anpartshavere.

Endnu engang velkommen til vores generalforsamling, med forventning om, at alle sidder rimeligt, og har fået et glas velskænket og velbrygget øl, så vil jeg inden jeg tager hul på selve beretningen sige SKÅL

Sidste år indledte jeg med at sige, at jeg havde glædet mig til, at skulle aflægge bestyrelsens beretning, i år vil jeg begrænse mig til, at sige, at jeg har set frem til at skulle aflægge beretning, for det forløbne år,(skrifte om man vil).

Vi har som de fleste andre virksomheder, måttet se i øjnene, at finanskrisen også har ramt vores virksomhed "Bryghuset", når det så er sagt, så har alt ikke været i krisens tegn.

Jeg vil indledningsvis, sige lidt om nogle af de mange succeser, som glædeligvis, har været kendetegnende, for bryghuset i året der er gået. I kølvandet på de flotte anmeldelser bryghuset fik forrige år, vil jeg bl.a. nævne, at i november måned i år blev bryghuset bedømt, som en af landets suverænt bedste restauranter, af " Den danske spise guide", kun to andre restauranter i hele Jylland opnåede samme hæder (tre stjerner og en sol) det højeste der kan opnås.

Seneste skud på stammen er fra maj måned, hvor Kristian Rise er indstillet som årets kok, blandt i alt syv kandidater, i indstillingen får han meget ros, kåringen af årets kok finder sted i november i år. Ydermere er Bryghusets brasseri, præ nomineret til årets brasseri, kun tre i hele Danmark er med i slutspurten.

Set i lyset af ovennævnte synes jeg, at vi har levet op til de kriterier, vi havde som mål, da vi startede bryghuset, at skabe et samlingssted, af høj kvalitet for Hjørring by og opland. som i høj grad også i år har været med til, at sætte Hjørring på landkortet.

Vi kan, da også, glædelig vis konstatere, at restauranten er blevet godt modtaget i Hjørring og omegn. Stueetagen der består af barområdet, brasseri og gourmet, har en meget høj belægnings procent.

1. salen har haltet lidt bagefter, men efter vi er begyndt, at markedsføre, møde-og selskabslokalerne, er der stigende omsætning, et område der også har et ret godt dækningsbedrag, så det forventer vi os meget af i indeværende år

Ser vi på bryggeri delen, kan vi glæde os over, at vi har en dygtig brygger, der virkelig brygger godt øl, når det så er sagt, så må vi erkende, at vi sælger for lidt øl,

Selv om der er gjort meget for at markedsføre vores øl, må vi nok se i øjnene, at finanskrisen har gjort det svært os, og for mikrobryggerierne dyrere kvalitets øl, i det hele taget.

Hvis man følger lidt med i dagspressen, kan man konstatere, at det virkelig har været et hårdt år, for danske Mikrobryggerierne, lad mig kun nævne enkelte i flæng for hvem det er gået skævt:

Skagen bryghus har haft underskud på ca. en million, og har måttet fyre deres direktør,(årsag finanskrisen), Holstebro bryggeri vælger, at gå konkurs, Råsted bryghus er gået konkurs, Fanø bryghus vælger at gå konkurs, Fredericia bryghus tæt på konkurs, Nørrebro bryghus, der er sammenlignelig med vores, med eget bryggeri og restaurant, overlever kun på aktionærers nåde, sidste års underskud 7,3 millioner,

For ikke at glemme Gourmet bryggeriet, som var Danmarks førende Microbryggeri, som jo er vores nære samarbejdspartner, og vores konsulenter, og som tapper vores flaskeøl, har for nylig gået i pressen med et underskud på godt 7 mill. Som en følge der af er de opkøbt af Harbo bryggeriet. De meget vanskelige markedsvilkår har da også gjort, at vi har måttet tænke i helt nye baner, og som et resultat deraf, har vi valgt at investere i vores eget håndtapperi, en investering på knap 100 tusind kr.

En nytænkning, som vi forventer os meget af, og som vi tror på vil være medvirkende til, et væsentlig større øl salg, da vi kan øge vores sortiment væsentlig, og dermed henvende os til et bredere publikum, bl.a. ved at satse på et øget salg til erhvervslivet, i form af "privat labels", og vores øl vil fremover komme på ½ liters flasker, en mere populær størrelse, som dog rent psykologisk vil være mere konkurrence dygtig i forhold til andre specialøl, der alle kommer på ½ liters flaske.

Det betyder også, at det bliver en 100 % "Vendia" øl, brygget i eget hus af vores egen Morten brygger, præsentationen vil ske i august, vi forventer, at markedsføre 5 forskellige øltyper i første omgang. Da vi nu får mulighed for lave små bryg, som med speciel etikette, vil være meget vel egnet til receptioner, og runde dage m.m."Morten brygger" ligger inde med idemappe til private etiketter, som han gerne vil vise frem, vi har allerede pt. leveret øl med specielle etiketter, til Grenen camping, til Tversted- til Lønstrup og Hirtshals.

Så vi forventer næsten kødannelse, fra virksomheder, der fremover også ønsker at købe Vendia øl med eget firma logo, som gaver m.m.

Vi kan på nuværende tidspunkt allerede glæde os over, at to udskænkingssteder i byen, har valg at sælge ”Vendia” fadøl. I den forbindelse kan jeg undre mig meget over, at ikke mange flere lokale udskænkingssteder, vælger at have de lokale øl på hannerne, for også derved, at være med til at støtte, det lokale bryggeri, til gavn for byen og egnen, bryghuset er trods alt en virksomhed med 10-12 ansatte.

Selv om næste punkt på dags ordenen, er fremlæggelse af regnskab, ved revisor Jan Mikkelsen BDO, så vi jeg ikke undlade, at komme lidt ind på nogle af hovedtallene, som jeg synes bør have et par bestyrelses ord med på vejen.

På vores sidste generalforsamling, fremlagde vi et budget for kommende år, hvor vi havde forventninger om en samlet omsætning på ca.10 mill. kr., det må vi erkende at vi ikke nåede, omsætningen blev på 8 mill. kr. hvoraf restauranten omsatte de 7 mill., og ølsalget 1 mill. det er klart en lavere omsætning, som også helt selvfølgelig giver dårligere resultater,

Resultatet før renter og afskrivninger blev et underskud på ca.162,000 kr., vi har afskrevet ca. 530,000 kr. dertil kommer finansielle udgifter ca.600,000 kr. det betyder et samlet underskud på 1,2 mill.kr. Efter regulering for skat bliver årets resultat, et negativt resultat på ca. 780,000 kr., det er helt klart utilfredsstillende, der kan være flere gode grunde til det dårlige resultat, den væsentligste er helt klart finanskrisen, vi ligger jo helt klart i den dyre ende med såvel øl som mad, det er et bevidst valg vi har gjort, helt fra start.

Set i relation til som jeg før refererede, så har de fleste af vore kollegaer/konkurrenter haft det, om ikke endnu sværere, selv om det kun er en dårlig undskyldning, så giver det dog et billede af situationen i branchen.

Hvad så med fremtiden, ved ikke kun at se i krystalkuglen, men ved at kigge på de to seneste måneder, så har restauranten haft en stigende omsætning, og et pænt overskud,

Den øgede omsætning skyldes nok især 3 ting, først og fremmest er restauranten blevet, mere kendt og anerkendt, for sin høje kvalitet, men i høj grad også, at direktøren virkelig har skåret ned på omkostninger, samtidig med at vi har øget markedsføring af selskabs- og mødelokaler på 1.sal.

Og med hensyn til at få øget omsætningen på ølsiden, så tror vi at det nye initiativ, med eget brygget øl, tappet i eget hus, med de mange muligheder det giver, helt afgjort vil give et mersalg, og dermed et større dækningsbidrag.

Her på faldrebet af min beretning synes jeg der er god grund til, at rette en tak for den store opbakning store dele af erhvervslivet, og for den sags skyld også til de mange private kunder, der trofast benytter sig af bryghuset, og på den måde er med til at bakke op om en lokal virksomhed.

Skulle jeg endelig komme lidt malurt i bægeret, så må jeg erkende, at jeg føler en for ringe opbakning fra vore anpartshavere, vi ser mange af jer alt for sjældent, vi synes det var flot, at I investerede i bryghuset, og dermed var med til at få virksomheden op at stå, men det er jo i sig selv ikke nok, man er også nød til at pleje sine investeringer, ved at bakke op om den investering, man har lavet, især hvis man forventer et fremtidigt afkast. Måske har vi været for naive og troet når man tegnede anparter i bryghuset så var det p.g.a. en vis interesse, Vi troede nok at folk tegnede anparter med hjertet og ikke med hjernen, og måske også fordi man syntes vi manglede et sådant sted i byen

Jeg har for sjov lavet et lille regnestykke, vi er ca.2500 anpartshavere, hvis nu vi alle bare kom på bryghuset to gange om året med sin partner, og spiste en 3 retters teatermenu, inkl. en stor fadøl, 700 kr. pr. besøg, eller for eksempel en gang om måneden sammen med sin partner spiste frokost +en øl til 110 kr. eller evt. sammen med sin partner en gang om måneden købte en stor fadøl. Eller hvis alle anpartshavere køber 3 flasker øl mere om måneden.

Hvis alle anpartshavere gjorde en af delene, eller miksede det lidt, så ville bryghuset komme ud med et million overskud

Sluttelig vil jeg sige til jer, at vores intentioner for fremtiden er fortsat, at drive en sund virksomhed, med en forventelig sund økonomi, vi forventer positive resultater i indeværende år, vores budgetter viser positive tal, så vi forventer, at vores direktør og hans dygtige personale vil gøre deres til, at vi til næste generalforsamling kan fremvise pæne resultater.

Sluttelig vil jeg rette en stor og velment tak til vores direktør Kristian Rise og han dygtige medarbejderstab, tak for jeres entusiasme og aldrig svigtende energi, i har i skøn forening været med til, også i dette år at sætte Hjørring på Danmarkskortet.

Også en stor tak til alle vore samarbejdspartnere, for et godt og tillidsfuldt samarbejde.

Sidst men ikke mindst en stor og velment tak til alle i bestyrelsen, for et utrolig godt, slidsomt og hyggeligt samarbejde i bestyrelsen, i har ydet en kæmpe indsats, i er i besiddelse af den ildhu der skal til, for at det hele skal lykkes, i har fået det sædvanlige honorar en stor øl til hver bestyrelsesmøde, jeg ser frem til et forhåbentlig godt samarbejde med såvel bestyrelse som direktion, i det kommende år.