**Protokoll der 2. ordentlichen Generalversammlung der Zeltner Destillerie AG**

*27. Mai 2019, 19.00 Uhr Theater Dornach*

Anwesend waren: 97 Aktionärinnen und Aktionäre, die 851 Aktien auf sich vereinten.

554 Stimmen wurden dem Verwaltungsrat anvertraut. Zusammen mit den Stimmen des Verwaltungsrates waren von den 2000 Aktien deren 1560 vertreten.

**1. Begrüssung**

VR Präsident Istvan Akos begrüsst die anwesenden Aktionäre. Er stellt fest, dass die Generalversammlung gesetzes- und statutenkonform einberufen worden ist.

**2. Präsentation Jahresbericht und Jahresrechnung**

**Präsentation des Jahresberichtes durch Sonja Arnold**

Sie erwähnt wunderbare Begegnungen mit Menschen, welche im Laden der Brennerei stattgefunden haben – der Unterschied einer lokalen Brennerei zu einem Grossverteiler. Es zeigt die Verbundenheit unserer Kunden mit der Region, die Liebe zur Natur.

Zeltner weist eine Rekordernte 2018 auf. Weniger Zucker der Früchte und die grosse Trockenheit haben zu einer weniger grossen Ausbeute geführt. Ginkurse kommen sehr gut an. Auch die bereits sechs verschiedenen Gins finden guten Absatz. Der einzigartige Recycling Gin kommt ebenfalls sehr gut an. Erst kürzlich wurde zusätzlich ein Aperitif entwickelt – die Innovationen gehen also weiter.

Danke an unsere Brenner sowie an alle Aktionäre, welche auch immer wieder unseren Laden besuchen und dort einkaufen.

**Vorstellung Fabien Rehmann**

Stefan Akos stellt Fabien Rehmann, unseren zweiten Brenner vor. Fabien gibt dann unseren Aktionären einen Einblick in den Alltag eines Brenners.

Beginn 6:00 bis 15:00, mit Antonio, welcher um 9:00 beginnt. Brennhäfen sind somit 9h ununterbrochen in Betrieb. Ein Brenner überwacht die Brennvorgänge, der zweite agiert als Springer und bringt oder entsorgt die Maische. Sie kann 4.5 bis 5t Ware am Tag gebrannt werden, bei Kleinchargen sind es max 2t, besonders hinderlich sind hierbei die administrativen Arbeiten. Auch die beengte Situation mi

Die Brenner sind mit Freude bei der Arbeit und erwarten gerne die kommende Brennsaison.

In der begründeten Annahme, dass der Jahresbericht von allen gelesen worden sei, erwähnte Istvan Akos nur noch diese Zahlen: 2018 wurden 122,5 Tonnen Früchte gebrannt, 71 t für den Lohnbrand, 31 t für den gewerblichen Lohnbrand und 20 t für den Eigenbrand. 592 Kunden haben 684 Chargen Früchte gebracht. 2018 sind 112.5T Früchte gebrannt worden.

**Jahresrechnung durch Hansheiri Meili**

Hansheiri Meili präsentiert die Zahlen.

Der Nettoerlös betrug Fr. 338‘498.00, davon kam 40 % vom Lohnbrand. Der erhoffte Lohnbrandumsatz für 2017 wurde nun im 2018 erreicht. Wobei der hier vorliegende Umsatz auch erst in der zweiten Jahreshälfte erreicht wurde, da die Früchte vom 2018 zuerst reifen und vergoren sein mussten.

Rund 26% stammt aus der Gin Herstellung und 74% vom klassischen Lohnbrand, d.h. aus der Destillation der Früchte.

Der Nettoerlös konnte um 66% oder Fr.134‘024 gesteigert werden, der Bruttogewinn sogar um 322% oder Fr. 178‘238.

Der Betriebsaufwand konnte stabil gehalten werden, hingegen sind die Lohnkosten massiv gestiegen. Neu hinzugekommen ist ein zusätzlicher Brenner.

Der Verwaltungsrat arbeitet ehrenamtlich.

Der Raumaufwand bleibt für die aktuelle Grösse des Geschäfts ein spürbarer Kostenfaktor.

Das Reparatur-Budget 2018 konnte dank des Crowdfundings und Versicherungsleistungen eingehalten werden. Das Jahresergebnis vor den Einnahmen aus Aktienverkäufen war nur noch leicht negativ. Dank der Aktien Verkäufe haben wir es ins Plus geschafft.

In der Bilanz hat sich nicht viel verändert. Die flüssigen Mittel haben aber um 37% abgenommen, vor allem durch Fruchteinkäufe für das Lager. Ohne die Steuerrückstellung hat das Nettoumlaufvermögen um Fr. 45‘838 abgenommen.

Die Jahresrechnung erweist einen Gewinn von 9560.- aus. Cashflow von Fr. 21‘096.-

Es gibt keine Fragen zur Jahresrechnung.

*-> Dem Antrag des Verwaltungsrates auf Genehmigung des Jahresberichtes und der Jahresrechnung mit Vortrag auf neue Rechnung hat die Generalversammlung einstimmig (ohne Gegenstimmen und ohne Enthaltungen) zugestimmt.*

**3. Décharge Verwaltungsrat**

*-> Die Entlastung der Mitglieder des Verwaltungsrates wurde ebenfalls ohne Gegenstimmen und Enthaltungen einstimmig erteilt.*

**4. Künftige Entwicklung Zeltner Destillerie AG**

Vorstellung und Diskussion über die 3 möglichen Geschäftsszenarien

Max Buser stellt die 3 Szenarien im Detail vor.

Die Präsentation der drei Szenarien für die künftige Entwicklung der Zeltner Destillerie AG wurde mit einem zehnminütigen Film eingeleitet, der die aktuelle Situation der Brennerei schildert und insbesondere darauf hinweist, dass die Ausgaben tendenziell höher sind als die Einnahmen und dass das früher oder später zur Einstellung des Betriebes führen würde.

Die drei Szenarien stellte Max Buser vor:

Szenario 1: weiter wie bis jetzt

1. Ausgaben weiterhin tendenziell höher als Einnahmen.

2. Beim Lohnbrand mit kleinen Mengen grosser Aufwand mit kleinem Ertrag.

3. Früher oder später Einstellung des Betriebes.

4. Aktionärsrendite aktuell bei geordnetem Rückzug: 45% (Ende 2018)

5. Investition in hochwertige Qualität und hohe Effizienz in der Produktion

6. Stärkung Verkauf (Aussendienst, Verkauf durch Freiwillige)

Szenario 2: Optimierung Lohnbrand

1. Lohnbrand für Kleinstmengen nur gegen volle Vergütung der Kosten.

2. Kleinstmengen werden mit anderen Kleinstmengen gebrannt.

3. Degressive Anhebung der Lohnbrandpreise.

4. Pauschale für administrative Umtriebe, mit zunehmenden Mengen degressiv.

5. Investition in hochwertige Qualität und hohe Effizienz in der Produktion

6. Stärkung Verkauf

Szenario 3:

1. Optimierung des Lohnbrands (Preiserhöhung, Auftragspauschale...).

2. Optimierung des Lohnbrands schafft Raum für Innovation.

3. Bereitstellung Kapital für Erhöhung der Aktionsfähigkeit.

4. Investition in hochwertige Qualität und hohe Effizienz in der Produktion

5. Forcierte Marktbearbeitung für massive Erhöhung des Absatzes

6. Stärkung des Verkaufs

Die anwesenden Aktionärinnen und Aktionäre nutzten die Möglichkeit zur Diskussion über die drei Szenarien. Sie stellten Fragen und brachten Einwände, wie zum Beispiel

- Woher das Geld nehmen für eine forcierte Vorwärtsstrategie?

- Warum wurden nicht Unterlagen verschickt, die eine Vorbereitung ermöglicht hätten.

Der Verwaltungsrat betonte, dass er noch keine Zeit gehabt habe, sich im Detail mit den Vorschlägen zu befassen. Das würde er jetzt aber machen und im Falle einer Kapitalerhöhung zu einer ausserordentlichen Generalversammlung einladen.

Dann wird die Diskussion mit den anwesenden Aktionären und dem Verwaltungsrat lanciert.

Folgende Aktionäre haben sich geäussert:

Peter Voggensperger, Aktionär eröffnet die Diskussion mit der Bemerkung, dass Szenario 1 nichts bringen kann, dass er sich Szenario 2 vorstellen kann.

Christoph Isler stellt die Frage, woher das Geld kommen soll für Option #3. Akos antwortet mit möglichen Optionen wir Kapitalerhöhung, Aktionärsdarlehen, CS Entrepreneurship Capital Fonds usw. …

Kurt Flury moniert, dass die 3 Szenarien nicht schon vor der Aktionärsversammlung bekannt waren. Und wieso der VR nicht schon vor einem Jahr diese Szenarien vorgebracht hat. Stefan Akos erklärt, dass dies ein Erfahrungsprozess ist - zuerst nach einem Jahr ohne Früchte, und danach nach einem Jahr mit zu vielen Früchten.

Peter Voggensperger aus Schönenbuch erwartet anhand seiner Bäume ein gutes Jahr 2019.

Claude Pfau fragt, ob wir überhaupt die Kapazitäten für grössere Bestellungen hätten mit den vorliegenden Räumlichkeiten und personellen Ressourcen. Stefan Akos erklärt: Bei Gin kann sofort verkauft und konsumiert werden. Whiskey hingegen muss Jahre lagern.

Dieter Bloch stellt die Frage zur Preisgestaltung, wie diese aussehen wird. Max Buser: Degressiver Ansatz, dh. je mehr Menge, desto weniger Mindestzuschlag. Akos: Brenner haben keine Zeit für Innovationen

Philipp Hauser zu #3: Von welcher Summe sprechen wir? Akos: Wir rechnen, dass es um eine Summe von 300’000.- Franken gehen wird. Ohne weitere Investitionen würden wir im Kreis drehen mit alten Geräten und administrativem Aufwand.

Christian Hänggi fragt, was wir für eine Verkaufsstrategie führen werden. Akos: Wir gehen in alle Kanäle, die noch zu bestimmen sind. Grundsätzlich in allen Kanälen. Aber es muss auch in Marketing investiert werden.

Bruno Holzer aus Arlesheim zu #3: Muss auch in Brennhäfen investiert werden, oder geht es mehr um Admin und Verkauf? Akos: Brennkapazität ist vorhanden, aber immer wieder fallen Geräte aus. Es braucht Investitionen in vielen Bereichen.

Max Buser stellt im Anschluss an die Diskussionen die 3 Szenarien nochmals vor.

Konsultativabstimmung über die drei Szenarien

Szenario #1: Stimmen dafür: 0.

Szenario #2: Dafür: 20.

Szenario #3: Dafür: grosses Mehr.

Der VR dankt der GV für die Unterstützung für Szenario #3.

Max Buser forderte zum Abschluss die Anwesenden dazu auf, Aussendienstmitarbeiter ihrer Destillerie zu werden und sich in ihrem Freundes und Bekanntenkreis für den Verkauf der Zeltner-Produkte einzusetzen.

Schliessen der Generalversammlung

Stefan Akos dankt den anwesenden Aktionären für die Anwesenheit und lädt alle zu einem (schäumenden) Bier im Theater Dornach/Arlesheim ein.

Die Generalversammlung wird um 20.35 geschlossen.

Im Anschluss an den offiziellen Teil der Generalversammlung hatten die Aktionärinnen und Aktionäre Gelegenheit, verschieden Zeltner Produkte zu degustieren und zu kaufen.