

Browar Brodacz: Sprawna dystrybucja jest dziś ważniejsza od własnej linii produkcyjnej

Niewystarczająca ilość mocy produkcyjnych? Najbliższa warzelnia oddalona o setki kilometrów? Te problemy nie dręczą już browarów rzemieślniczych. W 2019 roku kluczowe będzie dla nich rozbudowanie sieci dystrybucji i dotarcie do nowych klientów.

PÓŁ MILIONA ZŁOTYCH od ponad 390 inwestorów pozyskał dotychczas Browar Brodacz podczas trwającej właśnie #AkcjaBroda. Na co przeznaczy te pieniądze? Jednym z działań prowadzących w przyszłości do uruchomienia własnej linii produkcyjnej jest poszerzenie sieci dystrybucji. Spółka Brodacz S.A. przymierza się właśnie do zakupu hurtowni. Cemu zdecydowała się na ten krok?

Jeszcze dwa lata temu rzeczywiście dążyło się do w miarę szybkiego wybudowania fizycznego browaru i tzw. przejścia na własne garnki. – opowiada Tomasz Brzostowski, prezes i założyciel Browaru Brodacz – Wynikało to z faktu, że licznie powstające browary kontraktowe, takie jak Brodacz, miały ograniczoną możliwość wynajmowania linii produkcyjnych od innych browarów. Tym po prostu brakowało mocy by przyjąć wszystkie zamówienia od zewnętrznych firm. Odwrócenie tendencji w roku 2017, tj. powstawanie większej ilości browarów fizycznych niż kontraktowych w znacznej mierze rozwiązało ten problem.

Browary rzemieślnicze nie muszą więc martwić się obecnie o dostęp do warzelni i mogą systematycznie zwiększać produkcję. Ale wyprodukowane piwo trzeba jeszcze sprzedać! Kluczem do osiągnięcia sukcesu będzie więc sprawna dystrybucja produktów na rynku, obecność na półkach sklepowych, w lokalach, a co za tym idzie dotarcie do potencjalnych klientów. Dzięki nowym funduszom zapewnianym przez emisję akcji spółki (więcej na akcjabroda.pl) Brodacz już w grudniu ogłosił pierwszą rekrutację na stanowisko przedstawiciela handlowego, a obecnie firma **przygotowuje się do przejęcia hurtowni specjalizującej się w dystrybucji piwa właśnie**. Usprawni to przyjmowanie i obsługę zamówień, transport i pozwoli browarowi dostarczyć swoje piwa do kolejnych lokalizacji. W planach jest również kolejna rekrutacja, tym razem na terenie województwa mazowieckiego.

*To nie jedyny projekt, który przyczyni się do rozwoju Browaru Brodacz w tym roku, ale pierwszy, o którym zdecydowaliśmy się poinformować ze względu na jego priorytetowy charakter. Jest on integralną częścią planów, które przedstawiliśmy naszym inwestorom. – mówi Tomasz Brzostowski – Na podstawie przedstawionych nam dokumentów oraz własnych analiz zdecydowaliśmy, że zakup hurtowni leży w interesie spółki i naszych inwestorów. Trwają też rozmowy dot. wyłączności w bardzo obiecującym miejscu powstającym na mapie Gdyni oraz **powstania lokalu franczyzowego w Warszawie**.*

Czy to dobra wiadomość dla osób, które zdecydowały się powierzyć swoje pieniądze Browarowi Brodacz podczas trwającej do 26 lutego emisji akcji? Potencjał tej inwestycji jest bardzo duży, ponieważ sprawnie działająca hurtownia może w stosunkowo krótkim czasie podnieść przychody firmy, przyspieszyć kolejne kroki rozwojowe, a co za tym idzie przełożyć się na wzrost całej spółki. Firma, którą planuje przejąć browar oferuje m.in dostęp do kolejnych 60 aktywnych punktów handlowych, umowy na obsługę kolejnych 70, możliwość dystrybuowania lokalnego do takich sklepów jak Żabka, Fresh Market, Carrefour Express, czy stacje Lotos. Ten krok korzystnie wpływa również na planowaną w przyszłości budowę browaru fizycznego. Uruchomienie go bez sprawnego mechanizmu sprzedaży byłoby bardzo ryzykowne.

Osoby, które dotychczas nie wiedziały o emisji lub wstrzymały z zakupem akcji Brodac S.A mają więc jeszcze możliwość włączenia się do tej inicjatywy z nadzieją na zyski. Jak to zrobić? Odwiedzając stronę akcjabroda.pl można zapoznać się z przygotowanymi przez Browar Brodac informacjami o rynku piw rzemieślniczych w Polsce i za granicą, poznać cele rozwojowe, które wytyczyła sobie firma, zapoznać się z obecnym i oczekiwanym profilem działalności oraz wynikami finansowymi, a także nagrodami, które oferuje za udział w emisji akcji. Nagrodami? Tak, na nowych inwestorów czekają pakiety nagród, które stanowią dodatek do otrzymywanych w wyniku zakupu papierów wartościowych firmy. Wśród korzyści znajdują się m.in. udział w regatach, dożywotnia zniżka na piwo, czy też forma profit-sharingu, tzw. beczka sztosu.

Staraliśmy się w sposób jasny, ale wyczerpujący, przedstawić informacje przydatne przy podejmowaniu decyzji o zainwestowaniu w browar rzemieślniczy. Wiele ważnych aspektów wskazały nam również pytania zainteresowanych, dlatego regularnie dodajemy nowe dane. W razie wątpliwości można się z nami kontaktować mailowo lub wziąć udział w jednym z webinarów albo spotkań na terenie Polski. – komentuje prezes Brodac S.A. – Nagrody również nie zostały wybrane przypadkiem. Jako odpowiedzialna firma musieliśmy zadbać, żeby były atrakcyjne, a jednocześnie nie przekraczały wartości wpływów ze zbiórki!

Zainteresowanym inwestycją w browar rzemieślniczy nie pozostaje zatem nic innego jak odwiedzić stronę akcjabroda.pl, samodzielnie zapoznać się z przedstawionymi tam informacjami i podjąć decyzję. Inwestorem można stać się już od 60 złotych, a zakup akcji poświadczony jest imiennym certyfikatem. Nad poprawnym przebiegiem całej akcji czuwa posiadający imponujące portfolio w tym zakresie portal beesfund.com oraz Komisja Nadzoru Finansowego.

Niniejszy materiał ma wyłącznie charakter promocyjny i reklamowy, a rodzaj oferty publicznej nie wymaga udostępnienia prospektu emisyjnego, ani memorandum informacyjnego.