

Hopfenhandel (fast) unter dem Radar

HOPFENHANDEL MIT BERATUNG | Die Firma Lupex zählt zu den kleineren, aber alteingesessenen Hopfenhandelshäusern. Kurz nach ihrem 100-jährigen Geschäftsjubiläum bereitet sich das Unternehmen aktuell auf einen Generationswechsel vor und stellt sich gleichzeitig im Vertrieb mit erweiterter Mannschaft neu auf. Die BRAUWELT sprach mit Fritz Briem senior, Dr. Fritz Briem und Fritz Briem junior über die anstehenden Veränderungen.

UM KEINE NAMENTLICHE Verwirrung aufkommen zu lassen, gab es bei der Begrüßung zunächst eine einfache Einordnung: „Ich bin der Senior, das ist der Junior und das hier ist der Doktor“, machte Fritz Briem sen. deutlich. Und dieser Einordnung folgen wir auch im Verlauf dieses Interviews.

Bitte erzählen Sie uns kurz etwas zur Geschichte der Firma Lupex.

Fritz Briem sen.: Lupex wurde vor knapp über 100 Jahren in Saaz, Tschechien, gegründet. Damals bestanden noch Nie-

derlassungen in Städten in Tschechien und Österreich. Leider haben wir keine Gründungsunterlagen mehr, die gingen im Zweiten Weltkrieg verloren.

Die Firma wurde im Dritten Reich verboten, da die Gründer nicht arischer Herkunft waren. Wir haben alte, dramatische Schreiben gefunden, in denen sich die Gesellschafter von ihren Kunden verabschieden mussten.

Unsere Familie kommt mit meiner Person im Jahr 1959 in Verbindung mit Lupex, als ich als Lehrling im Hause anfang. Das Unternehmen habe ich im Jahr 1982 über-

nommen. Zur 100-Jahr-Feier auf der Brau-Beviale haben wir eine kleine Standparty veranstaltet – für uns ein ungewöhnlich öffentliches Auftreten.

War Lupex von Beginn an auf Hopfen spezialisiert?

Briem sen.: Ja, das war stets der wirtschaftliche Kern des Unternehmens. Unsere Familie verbindet eine lange Tradition mit dem Hopfen. Bereits mein Großvater betrieb einen kleinen Hopfenhandel. Mein Vater führte dies fort, er war sehr technisch orientiert in seinem Handeln und betrieb eine eigene Hopfenverarbeitung. Er war ein richtiggehender technischer Tüftler und hatte z. B. ein Patent zur Erhöhung der Hopfenausbeute mittels Bentonit stabilerer Hopfenpellets angemeldet. Die eigene Hopfenverarbeitung haben wir aber schon seit langer Zeit geschlossen. Im Verarbeitungsbereich besteht Überkapazität, damit lohnt sich eine eigene Verarbeitung wirtschaftlich nicht mehr.

Heute spielt für Sie die Beratung eine besondere Rolle?

Dr. Fritz Briem: Absolut, das ist neben dem Hopfenhandel unser zweites Standbein, unser USP. Ich selbst habe in Weihenstephan promoviert, und aus den guten Kontakten zum Lehrstuhl hatte sich die Gelegenheit ergeben, die Hefebank Weihenstephan zu übernehmen, die dann im Jahr 2010 zu Lupex kam.

Unsere Kunden können davon stark profitieren. Besonders in frühen Projektphasen, wenn Brauereien im Aufbau befindlich sind. Und besonders international, wo sehr oft Quereinsteiger involviert sind, die technologische Beratung benötigen und diese auch sehr schätzen.

Ich kann sagen: Je kleiner die Brauerei, desto größer fällt die Synergie mit der Hefebank aus, denn dann ist sehr oft der Bedarf an technologischer Beratung auch höher.



Fritz Briem jun. (li.), Fritz Briem sen. (2.v.li.) und Dr. Fritz Briem (re.) mit einem der neuen Mitarbeiter Mark Wilken



Stephan Räker (li.) und Mark Wilken sind seit Juni 2026 für Lupex tätig

Wer sind Ihre Kunden?

Dr. Briem: Wir haben ein relativ breites Spektrum. Vom Gasthausbrauer bis zur Konzernbrauerei decken wir alles ab. Sogar Hobbybrauer klopfen gelegentlich bei uns an.

Was die Beratung angeht, behandeln wir prinzipiell alle unsere Kunden gleich. Über die Hefebank kommt viel Beratung ins Spiel. Unser Mitarbeiter hier ist immer absolut glücklich, wenn er helfen kann, sobald es um Hefe und Bierproduktion geht. Wir verstehen das als kostenlosen Service, den wir gar nicht in Rechnung stellen wollen, solange es nicht zur Daueraufgabe wird.

Wieviele Mitarbeiter sind bei Lupex und Hefebank beschäftigt?

Briem sen.: In der Neuaufstellung werden wir insgesamt zehn festangestellte Mitarbeiter beschäftigen. Dazu kommen – wenigstens bisher – im Einkauf die sogenann-

ten Hopfenschmuser. Das sind oft selbst Landwirte, die zu den Hopfenpflanzern fahren und in unserem Namen gegen Provision Hopfen einkaufen. Man müsste sagen „hatten“, denn der Hopfenschmuser gehört zu den aussterbenden Berufen. Da gibt es kaum noch Nachwuchs.

Das heißt, Sie organisieren auch den Einkauf künftig direkter?

Fritz Briem jun.: Das ist unser Ziel. Der persönliche Einkauf ist wichtig, und Hopfenpflanzler sind, wie alle Landwirte, sehr eigenständige Persönlichkeiten. Die Verträge müssen mit viel Fingerspitzengefühl und Vertrauen abgeschlossen werden.

Briem sen.: Da möchte ich noch hinzufügen – und das ist ein bisschen spezifisch für Lupex, dass wir uns immer dagegen verwahrt haben, übertrieben lange Vorverträge auszuhandeln. Ich glaube, dass das für alle Beteiligten, sowohl für den Pflanzler als auch für den Händler, mit großem Risiko behaftet ist. Uns ist es lieber, dass wir eine

Vertragsdauer von drei bis fünf Jahren vereinbaren. Zwei Jahre vor Ablauf kann man dann mit dem Pflanzler einen neuen Vertrag auf Grundlage der aktuellen Situation aushandeln. Eine Art rotierendes System, wenn man so will, das für alle Beteiligten das Risiko minimiert.

Was passiert nach dem Einkauf?

Briem jun.: Bevor wir den Hopfen nach dem Einkauf in die Lohnverarbeitung geben können, kommt die eigentliche Verkaufsseite zu tragen. Welche Kunden benötigen welche Produkte? Welche Sorten stehen in welchen Mengen zur Verfügung? Basierend auf den entsprechenden Antworten organisieren wir dann die Verarbeitungen. Die Verarbeitungskapazitäten sind durch langfristige Partnerschaften gesichert.

Zusätzlich kaufen wir auch Fertigprodukte, etwa Spezialsorten aus Übersee, von anderen Händlern ein. Die Branche ist klein, da sind die Handelsverflechtungen entsprechend groß.

Lupex spielt in der Branche in einer Größenordnung, die es uns einerseits noch erlaubt, sehr flexibel zu agieren. Man muss im Gespräch mit den Landwirten und Kunden ernst genommen werden und Kompetenz vermitteln. Andererseits sind wir aber klein genug, dass wir mit allen Beteiligten gut auskommen.

Wie läuft die Verarbeitung dann weiter logistisch ab?

Briem jun.: Hopfen wird in einem relativ engen Zeitfenster geerntet. Sind nach der Ernte die Hopfen abgewogen und zertifiziert – das dauert rund eine Woche – können wir den Landwirt auszahlen. Als nächstes sehen wir uns an, was wir von dieser und jener Sorte in Form welchen Produkts bereits verkauft haben und welche Qualitäten der aktuellen Ernte zur Verfügung stehen. Das ist das eigentlich Komplexe am gesamten Prozess: Welche Gesamtmenge an Typ 45 benötigen wir? Wieviel Alpha haben die Partien? Um solche Fragen zu beantworten, vergeht ein bisschen Zeit. Unsere Erfahrung ist, dass in den ersten Wochen nach Erntebeginn noch viel Kapazität auf Seiten der Verarbeitung abrufbar ist. Wenn die Verarbeitung dann so richtig anläuft, entstehen aber schnell Engpässe.

Kommen wir auf den anstehenden Generationswechsel zu sprechen ...

Briem sen.: Ich werde mich in absehbarer Zeit aus der Geschäftsführung zurückziehen.

Dr. Briem: Ich werde ebenfalls aus der Geschäftsführung ausscheiden, aber weiterhin für Lupex tätig sein. Meine Interessen beziehen sich hauptsächlich auf die technologische Beratung, auf die ich mich damit zukünftig noch stärker konzentrieren kann.

Ich finde, dass man heutzutage vielleicht auch einmal etwas provokante Fragen stellen muss. Ob es vielleicht nicht sinnvoll ist, Hopfenextrakte einzusetzen? Dazu ist ein Gesprächspartner nötig, der dafür ein Verständnis hat. Immer mehr Brauereien loben den CO₂-Footprint ihres Produkts aus und bekommen in dieser Richtung immer mehr Druck.

Briem jun.: Und ich übernehme einen Teil der Geschäftsführung. Ich bin seit dem Jahr 2008 in der Firma aktiv und von Anfang an durch alle Abteilungen gewandert, vom Einkauf bis zum Verkauf. Aktuell verantworte ich die Buchhaltung und den Einkauf, halte Kontakt zu den Hopfenpflanzern und übernehme auch einen Teil des Verkaufs. Der Umbau der Geschäftsführung ist bereits seit Mai 2025 notariell vollzogen.

Dr. Briem: Und an dieser Stelle ist noch meine Schwester Rita zu erwähnen, die ebenfalls für Lupex tätig ist. Wir haben



Ab dem 1. Januar 2026 wird Joachim Gehde das Team bei Lupex unterstützen

einen sehr hohen Exportanteil und meine Schwester wickelt diesen Teil des Geschäfts ab, der sich zunehmend komplexer entwickelt.

Der Generationswechsel verläuft bei Ihnen parallel zu einer personellen Verstärkung.

Briem jun.: Wir haben schon über die technologische Beratung gesprochen. In Zukunft wollen (und können) wir uns aber nicht allein auf Kunden fokussieren, die zusätzliche Beratung benötigen. An solche Kunden kommen wir relativ einfach

heran. Die meisten Brauereien haben ja gar kein akutes technologisches Problem. Im Verkauf muss man ein Netzwerk nutzen, um an solche Kunden herantreten zu können. Hier setzen wir mit unserer Neuaufstellung an und werden uns zukünftig auch an Kunden wenden, die uns so bisher nicht auf dem Schirm hatten oder die einfach eine andere Form der Ansprache wünschen.

Briem sen.: Mit Stephan Räker und Mark Wilken konnten wir zwei Personen mit hervorragendem Renommee in der Branche und jahrzehntelanger Erfahrung ins Haus holen. Und die vor allem auch von Seiten der Brauereien ebenso wie von Seiten der Pflanzern großes Vertrauen genießen. Zusätzlich zu diesen beiden, die seit 1. Juni bei uns sind, wird uns ab 1. Januar 2026 Joachim Gehde unterstützen.

Briem jun.: Wir freuen uns sehr auf die Zusammenarbeit, denn der eigentlich wichtigste Punkt ist, dass diese drei neuen Mitarbeiter auch menschlich hervorragend ins Team passen.

Briem sen.: Damit wächst unser Mitarbeiterstamm tatsächlich massiv. Für uns ein Glücksfall, dass der Generationenwechsel mit dieser strategischen Entscheidung zusammenfällt. Für uns eine Investition in die Zukunft.

Vielen Dank für das Gespräch und Ihnen weiterhin viel Erfolg!

Das Gespräch führte BRAUWELT-Redakteur Dr. Christian Dekant.