

Interview

Alles für den Hobbybrauer

Ein Interview mit Christian Herkommer

Die Firma „Hopfen und mehr Christian Herkommer e. K.“ besteht seit 2003 und ist mittlerweile einer der deutschlandweit führenden Anbieter für Hobbybrauartikel, auch mit wachsendem Anteil im naheliegenden Ausland. Die Idee, einen Onlineversandhandel für Hobbybrauartikel zu gründen, entstand aus dem persönlichen Hobby, selbst Bier zu brauen. Ursprünglich gegründet in Tettng-Rudenweiler erfolgte 2016 aufgrund von räumlichen Kapazitätserweiterungen der Umzug an einen neuen Standort, ins nahegelegene Neukirch.

Herr Herkommer, bereits vor 15 Jahren haben Sie einen Onlineversandhandel für Hobbybrauartikel gegründet. Was waren die Gründe und gelten Sie damit als Pionier in diesem Geschäftsfeld?

Wir waren nicht die Ersten in diesem Bereich, aber die Auswahl an Shops und Rohstoffen war damals doch sehr begrenzt. Ich hatte damals selber mit dem Hobbybrauen begonnen. Mich störte die Auswahl an Rohstoffen beim damaligen Handel. Oft gab es nur Aromahopfen und Bitterhopfen ohne Angabe der Sorte, oft sogar ohne Angabe des Alphasäuregehalts. Daraus entstand die Idee, Abhilfe zu schaffen und den Kunden eine Auswahl an verschiedenen Hopfensorten mit Angabe des Alphaanteils zu bieten. Schnell erkannten wir, dass Hopfen alleine nicht ausreicht, und erweiterten unser Sortiment zuerst um Malz, dann um Hefe und nach und nach um weitere Rohstoffe, Gerätschaften und Zubehör, sodass wir heute ein komplettes Programm für Haus- und Hobbybrauer im Sortiment haben.

Wie hat sich dieser Versandhandel in den letzten 15 Jahren entwickelt?

Wir wachsen seit der Gründung stetig. Der Markt bei den Hobbybauern wächst ebenfalls stetig und wurde in den letzten Jahren immer professioneller. Wo der Hobbybrauer früher Bastellösungen mit den unterschiedlichsten Hilfsmitteln improvisieren musste, gibt es heute eine Vielzahl an Herstellern, die hier professionelle Ausrüstungen bis zur vollautomatischen Mini-brauerei entwickeln und produzieren.



Everything for the Homebrewer

An Interview with Christian Herkommer

The "Hopfen und mehr Christian Herkommer e. K." company (Hops and More Christian Herkommer) has been going since 2003 and in the meantime has become one of the leading suppliers of homebrewing items throughout Germany and is also growing in neighboring countries. The idea of founding an online mail order company for homebrew items came from the personal hobby of brewing beer at home. Christian originally founded the company in Tettng-Rudenweiler, but relocated in 2016 to a new and larger site close by in Neukirch.

Mr. Herkommer, 15 years ago you founded an online mail order company for homebrewing items. What were the reasons for this and are you a pioneer in this line of business?

We were not the first in this field, but the choice of shops and raw materials was very limited at that time. I had already started to brew beer at home and I was not happy with the raw materials then supplied by the trade. Often there were only aroma hops or bitter hops without any information about the variety, often not even any information about the alpha acid content. Then came the idea to solve the problem and offer customers a selection of different hop varieties with information about the alpha acid content. We quickly realized that hops alone were not enough. So we expanded our range first of all with malt, then yeast and gradually we added more raw materials, equipment and accessories until today. Now we provide a complete spectrum of everything a homebrewer could wish for.

How has the mail order business developed in the last 15 years?

Since founding the company we have been growing steadily. The market for homebrewers is likewise growing steadily and over the past few years has become increasingly

Tettng

Wie viele verschiedene Artikel halten Sie für Ihre Kunden bereit und mit wie vielen Mitarbeitern bewältigen Sie aktuell die tägliche Nachfrage?

Mittlerweile haben wir über 2.000 Artikel in unserem Sortiment, das aber ständig erweitert wird. Insgesamt beschäftigen wir inzwischen 23 Kolleginnen und Kollegen.

Wer sind Ihre Kunden und woher kommen diese?

Unser Hauptmarkt ist Deutschland und Österreich. Vereinzelt bekommen wir aber Anfragen aus der ganzen Welt, die wir – soweit möglich – auch gerne bedienen. Der größte Anteil unserer Kunden sind Haus- und Hobbybrauer, aber auch kleinere Brauereien zählen wir zu unseren Kunden.

Welche Bedeutung hat der Hopfen in Ihrem Sortiment?

Hopfen ist ja Bestandteil unseres Firmennamens, daher hat Hopfen eine sehr große Bedeutung. Mit Hopfen hat alles angefangen. Inzwischen haben wir fast 100 verschiedene Hopfensorten im Sortiment.

... und bei Ihren Kunden?

In den letzten Jahren hat die Bedeutung des Hopfens sehr stark zugenommen. Die Hobbybrauer sind experimentierfreudiger geworden und testen auch gerne die unterschiedlichen Hopfensorten.

Beziehen Sie deutsche Hopfenprodukte (auch aus dem Anbaugebiet Tettng)?

Wir beziehen die Hopfensorten, die wir im Anbaugebiet Tettng bekommen können, auch direkt aus Tettng. Auch die Hopfendolden, die wir im Sortiment haben, bekommen wir überwiegend direkt vom Erzeuger aus Tettng.

Wie sehen Sie die Entwicklung in diesem Segment in den nächsten Jahren?

Meine persönliche Meinung ist, dass sich die Nachfrage nach immer mehr und ausgefallenen Hopfensorten langsam abschwächen wird. Einige Kunden fragen mich inzwischen auch schon, wozu man über 100 verschiedene Hopfensorten benötigt. Wir beobachten auf jeden Fall die Nachfrage, um auch in Zukunft den Wünschen unserer Kunden gerecht zu werden.

www.hobbybrauerversand.de

professional. Whereas earlier, homebrewers had to improvise with all sorts of makeshift tools and equipment, today there are numerous manufacturers that are developing and producing a wide range of professional equipment through to a fully automatic mini brewery.

How many different items do you have in stock for your customers and how big is your workforce to cope with the daily demand?

We now have over 2,000 items in our range, but we are constantly expanding. We currently have 23 employees.

Who are the customers and where do they come from?

Our principal market is Germany and Austria. However, we do occasionally get requests from all around the world, which of course we try to fulfill as far as possible. Most of our customers are homebrewers, but we do also have one or two small breweries on our books.

What place do hops have in your product line?

Hops are part of our company name thus reflecting the great importance they have for us. It all started with hops. Now we provide almost 100 different hop varieties.

... and for your customers?

The importance of hops has increased enormously in the last few years. Homebrewers have discovered their love for experimenting and are more than glad to try out different hop varieties.

Do you have German hop products (also from the Tettng growing region)?

We procure the hop varieties that we can get from the Tettng growing region, also directly from Tettng. The hop cones that we offer in our range we also mainly purchase directly from producers from Tettng.

How do you see the development in this branch in the years to come?

My personal opinion is that the demand for ever more and exotic hop varieties will gradually ease off. Some customers have also already asked whether it is really necessary to have over 100 different hop varieties. In any case we are monitoring the demand so that we can continue to satisfy our customers in the future.

Interview: Jürgen Weishaupt, HPV Tettng
