
Pressegespräch Hopfenrundfahrt August 2026

Pascal Piroué

1. Vorsitzender Deutscher Hopfenwirtschaftsverband e.V.

*Sperrfrist: 26.08.2026, 13.00 Uhr Beginn des Pressegesprächs
Es gilt das gesprochene Wort!*

Sehr geehrte Damen und Herren,

liebe Freunde des Hopfens,

sehr geehrte Vertreterinnen und Vertreter aus Politik, Wirtschaft und Landwirtschaft,

liebe Hopfenhoheiten,

wir begegnen uns heute zur alljährlichen Hopfenrundfahrt in der Hallertau in einer Zeit, in der die Hopfenwirtschaft sich inmitten einer Bewährungsprobe befindet. Im vergangenen Jahr haben wir hier über globale Umbrüche gesprochen, über geopolitische Unsicherheiten, über Überversorgung, über stagnierende Biermärkte und über die Notwendigkeit, unsere Branche widerstandsfähiger aufzustellen. Ein Jahr später müssen wir feststellen: Die Grundfragen bestehen nach wie vor. Sie sind allerdings noch drängender und für viele Betriebe und Vermarkter noch existenzieller geworden.

Die Hopfenwirtschaft ist eingebettet in eine Welt, in der sich Nachfrage, Kosten, Klima und politische Rahmenbedingungen gleichzeitig verändern. Unser Produkt steht als unersetzbarer Rohstoff am Anfang einer globalen Wertschöpfungskette zur Herstellung von Bier, eines der meistkonsumierten alkoholischen Getränke der Welt. Wenn sich am Ende dieser Kette der Bierkonsum verschiebt, wenn Brauereien ihre Sortimente verändern, wenn Verbraucherinnen und Verbraucher anders trinken oder weniger Alkohol konsumieren, dann spüren wir das unmittelbar in unseren Hopfengärten, in unseren Lieferketten und Lagerhäusern und in unseren Finanzierungen.

Seit der Pandemie ist der klassische Bierkonsum in vielen traditionellen Märkten allerdings massiv unter Druck. Mein Marktbericht für das IHGC, den ich vor einem Monat in Ingolstadt gehalten habe, beschreibt genau diese Entwicklung: zu große Anbauflächen treffen auf einen Bierausstoß, der aus vielfältigen Gründen weiter unter

Druck steht, insbesondere in Europa, Nordamerika und Japan. Ursachen sind unter anderem veränderte Konsumgewohnheiten, eine alternde Bevölkerung und eine stärkere Orientierung an Gesundheit. Vielfältige Marktdaten bestätigen diese Richtung: Bier bleibt zwar eine führende Kategorie, aber vor allem die Gen-Z-Präferenzen, RTDs und alkoholfreie Alternativen verändern die Nachfrage spürbar. Für 2026 wird der weltweite Biermarkt zwar weiterhin ein hohes Marktvolumen haben, zugleich zeigen die Prognosen für die kommenden Jahre ein weiter negatives Mengenwachstum.

Das bedeutet: Wir dürfen uns nicht von nominalen Marktgrößen täuschen lassen. Entscheidend ist, wie viele Hektoliter Bier gebraut werden, welche Bierstile wachsen, wie hoch die Hopfengaben sind, welche Produkte eingesetzt werden und ob Nachfrage verlässlich kontrahiert wird. Genau hier liegt die Herausforderung: Die Brauwirtschaft erneuert sich, aber sie wächst in den traditionellen Segmenten nicht mehr selbstverständlich in die alten Mengen hinein.

Die globale Hopfenanbaufläche wird für die Ernte 2026 auf rund 51.500 Hektar geschätzt. Das sind rund 2,5 % weniger als im Vorjahr. Diese Korrektur ist richtig, aber sie reicht als solche noch nicht aus, um den Markt nachhaltig zu stabilisieren. Der notwendige Anpassungsprozess ist angekommen, aber er folgt noch nicht überall konsequent der Marktrealität.

Soweit die nüchterne Zahlenbetrachtung. Die vorläufige Ernteschätzung vom Juli 2026 weist für die deutschen Anbauggebiete eine erwartete Erntemenge von 35.500 Tonnen aus. Gegenüber einer Durchschnittsernte bedeutet das ein Minus von rund 13,4 %, gegenüber 2025 ein Minus von rund 17,7 %. Diese Zahlen zeigen zweierlei: Zum einen wirkt die Flächenkorrektur. Zum anderen ist die Ernte 2026 zusätzlich von einer Vegetationsperiode geprägt, die den Pflanzen viel abverlangt hat.

Problem der Überversorgung gelöst? Sicherlich nicht.

Die Witterung zwischen Mai und August 2026 war in den mitteleuropäischen Anbaugebieten von Hitze und Trockenheit geprägt. Trockenstress in Süddeutschland, Tschechien, Slowenien und Polen führt zu einer außergewöhnlich anspruchsvollen Vegetationsperiode, sodass Ertrags- und Qualitätsaussichten eher verhalten sind.

Auch die regionalen Daten aus Hüll zeigen, dass am Ende der Wachstumsperiode 45 Hitzetage stehen werden. Mehr als je zuvor seit Beginn der Aufzeichnungen. Die Wasserbilanz lag im Juli bei minus 85 mm und die kumulierte Belastung des Jahres bis einschließlich Juli bei minus 179 mm. Das ist keine Lösung des Problems der Überversorgung, sondern eine massive Herausforderung on top.

Deutlich niedrigere Hektarerträge und Alphawerte, die nach unserer Prognose bei manchen Sorten bis zu 40 % unter einer Normalernte liegen können.

In Summe werden Stand heute im Vergleich zu einer Normalernte 27 % oder 1.400 Tonnen Alpha weniger geerntet. Ein massiver wirtschaftlicher Schaden vor allem für die Betriebe.

Das ist Stress für die Pflanze, aber auch Stress für die Vermarkter und Verarbeiter und nicht zuletzt für die Planungssicherheit der gesamten Lieferkette.

Vordergründig betrachtet repariert es einen Teil der bestehenden Überversorgung und wird im Laufe des Kalenderjahres 2027 Lagermengen in den Markt abfließen lassen, für die vor drei Monaten noch keine Chance gesehen wurde. Das ist aber Teil des Problems und täuscht über die wahre Marktsituation hinweg. Jo-Jo Ernten führen zu mangelnder Planbarkeit, finanziellen Ausfällen und Unsicherheiten über die ganze Wertschöpfungskette hinweg und verwischen die Notwendigkeit der Flächenreduzierung.

Als Vermarkter und Verarbeiter liegt nun ein Berg Arbeit vor uns:

Bei Kontrakten über Bitterhopfen müssen Erntejahre getauscht und Mengen angepasst werden.

Im Aromabereich müssen jedoch hunderte Einzellösungen zwischen Vermarkter und den betroffenen Brauereien gefunden werden, um die Versorgung aus der Ernte 2026 sicherzustellen, aber auch um eine wirtschaftlich tragbare Lösung für die Vermarkter zu finden, die gerade bei Verkäufen auf der Basis von Alphasäure Gefahr laufen, massive wirtschaftliche Schäden zu erleiden.

Dies, da starke Schwankungen in der Erntemenge durch den Klima- und Witterungseinfluss die Planungssicherheit für Hopfenverarbeitungswerke erheblich erschweren. Mögliche Ernteauffälle bis zu 20 % werden den Zeitraum für die Verarbeitung der Rohhopfen zu den von den Brauereien angeforderten Produkten erheblich verkürzen. Dennoch müssen Personal und Anlagentechnik vorgehalten werden für Normalernten. Geringe Ernten erhöhen die Kosten für die Verarbeitungs- und Hopfenvermarktungsbetriebe erheblich und bringen diese noch weiter finanziell unter Druck.

Diese Muster wiederholen sich in immer engeren Zeitabschnitten und sind nicht mehr berechenbar.

Vor diesem Hintergrund ist die flächendeckende Bewässerung in der Hallertau und in Spalt weiterhin keine Komfortfrage. Sie ist eine unerlässliche und eine komplementäre Maßnahme zur Zukunftssicherung.

Gleichzeitig reicht Bewässerung allein nicht aus. Neue, hitze- und krankheitsresistente Sorten sind Teil der Lösung. Erfreulich ist, dass die lange erhoffte Umstellung auf neue Sorten langsam in Gang kommt. Damit können Ernteergebnisse berechenbarer werden, Pflanzenschutz reduziert und ein Beitrag zum Klimaschutz geleistet werden.

Diesen Weg müssen wir konsequent weitergehen. Neue Sorten brauchen aber nicht nur Züchtungserfolg. Sie brauchen Akzeptanz in den Rezepturen großer Marken, klare Beschaffungssignale und faire Vertragsmodelle. Hier sehen wir erfreulicherweise sichtbare Fortschritte in der Brauindustrie, neue Sorten zu testen und in die Rezepturen aufzunehmen.

Machen wir einen kurzen Blick über den Atlantik, der unseren Markt mit beeinflusst: Der US-Hopfenmarkt befindet sich hingegen nach mehreren Jahren erheblicher Überproduktion bereits in einer Phase der Normalisierung. Die Lagerbestände sind im März 2026 auf 66.700 Tonnen gesunken und liegen damit 13 % unter dem Vorjahr sowie rund 24 % unter dem Höchststand von 2022. Dennoch entsprechen die Bestände noch etwa dem 1,7-fachen einer Jahresproduktion, weshalb der Markt zwar deutlich gesünder, aber noch nicht vollständig ausbalanciert ist.

Auf der Angebotsseite ist der starke Flächenabbau der vergangenen Jahre praktisch zum Stillstand gekommen. Die US-Anbaufläche liegt 2026 bei 17.100 Hektar und damit fast unverändert zum Vorjahr, nachdem sie seit dem Höchststand 2021 bereits um 33 % reduziert wurde. Gleichzeitig findet eine deutliche Verschiebung innerhalb des Sortenspektrums statt: Gefragt sind vor allem etablierte Aromasorten, während klassische Bitter- und einige Spezialsorten weiter an Fläche verlieren.

Wir erwarten für 2026 eine US-Ernte von rund 35.300 Tonnen, etwa 6,5 % weniger als im Vorjahr.

Für Brauer bedeutet dies, dass die allgemeine Verfügbarkeit von Hopfen global gesehen weiterhin hoch bleibt, die Verfügbarkeit einzelner Sorten jedoch zunehmend unterschiedlich ist.

Denn der Markt bleibt angespannt. Unverkaufte und nicht ausgelieferte Bestände wird es nach wie vor geben; sie liegen weiterhin bei Händlern und Brauereien. Die Bestandssituation wird trotz der voraussichtlich schwachen Ernte 2026 mindestens bis in das Braujahr 2028 anhalten und die Liquidität der Vermarkter erheblich belasten. Nur einzelne Aroma- und Feinaromasorten des Saazer Formenkreises bleiben knapp versorgt; hier ist mit Engpässen zu rechnen. Das zeigt: Wir haben keinen einheitlichen Markt. Wir haben einen Markt mit Überhängen in bestimmten Sorten und Knappheitsrisiken in anderen Segmenten.

Besonders kritisch ist die Vorkontraktsituation. In Deutschland liegt die Vorkontraktquote für 2026 noch bei 80 %, fällt aber bereits 2027 auf 70 %, 2028 auf 50 % und 2029 auf 35 %. Damit rückt ein freier, nicht abgesicherter Anbau in den kommenden Jahren stärker in den Vordergrund.

Deshalb muss unser Appell klar sein: Pflanze, Vermarkter, Verarbeiter, Händler und Brauereien sind aufeinander angewiesen. Die Brauwirtschaft wird nicht durch billigen Hopfen saniert. Sie wird stabilisiert durch verlässliche Partnerschaften, realistische

Beschaffungspolitik und einen fairen Ausgleich zwischen Kosten, Risiko und Qualität. Wer Preise unterhalb der Wertschöpfungskette ermöglicht oder erzwingt, verschiebt Probleme nur zeitlich und verschärft den nächsten Zyklus.

Der wichtigste langfristige Trend ist die zunehmende Fragmentierung des globalen Getränkesortiments. Bier konkurriert heute nicht mehr nur mit Wein und Spirituosen, sondern auch mit RTDs, Energy Drinks, Cannabis-Getränken und alkoholfreien Alternativen. Wir brauchen deshalb Wertschöpfung statt kurzfristiger Spekulation. Wir brauchen Verträge, die Versorgung sichern und Investitionen ermöglichen. Wir brauchen eine Sortenpolitik, die sich an realer Nachfrage orientiert. Und wir brauchen die Bereitschaft, Flächen dort konsequent anzupassen, wo keine Anschlussverträge und keine belastbaren Absatzperspektiven bestehen. Für 2026 galt dieser Appell unverändert und mit Blick auf 2027 noch dringlicher.

Auch an die Politik richtet sich unser Appell. Die europäische Hopfenwirtschaft braucht verlässliche Rahmenbedingungen, keine immer neuen regulatorischen Belastungen. Angesichts einer weiter sinkenden Nachfrage und hoher Kosten sind viele Marktteilnehmer vor kaum noch lösbare Herausforderungen gestellt. Wir brauchen Pflanzenschutzverfügbarkeit, praktikable Rückstandsregelungen, Planungssicherheit bei Änderungen von Grenzwerten und einen Rückbau bürokratischer Auswüchse. Diese Punkte waren bereits 2025 zentrale Forderungen unseres Verbandes.

Trotz aller Herausforderungen gibt es auch positive Signale. Der Absatz alkoholfreier Biere wächst sichtbar, und Hopfenprodukte finden zunehmend auch Anwendung in alkoholfreien Nicht-Bier-Getränken. Der internationale Markttrend bestätigt, dass alkoholfreie Alternativen und neue Getränkekategorien eine immer größere Rolle spielen. Für den Hopfen ist das mehr als eine Randnotiz. Es ist eine Chance. Denn Hopfen steht nicht nur für Bittere. Hopfen steht für Aroma, Natürlichkeit, Differenzierung und emotionale Wiedererkennbarkeit. Gerade in alkoholfreien und alkoholfreien nahen Segmenten kann Hopfen helfen, Geschmack und Identität zu schaffen.

Die Hallertau ist dafür gut aufgestellt. Sie ist und bleibt das größte zusammenhängende Hopfenanbaugebiet der Welt, ein Innovationsstandort und Kulturgut zugleich. Aber sie kann nur bestehen, wenn die wirtschaftliche Grundlage stimmt. Qualität, Leidenschaft, Ausdauer und Innovationskraft sind unsere Stärken. Doch diese Stärken brauchen stabile Erträge, moderne Bewässerung, neue robuste Sorten, funktionierende Märkte, ausreichenden Cashflow und faire Partnerschaften entlang der gesamten Kette.

Die kommenden 18 Monate werden entscheidend. Mein auf dem IHGC vorgetragener Marktbericht formuliert es deutlich: Die Hopfenwirtschaft steht vor ihrer letzten realistischen Chance, das Gleichgewicht aus eigener Kraft wiederherzustellen. Wenn in der kommenden Ernte 2027 die Flächen nicht nachhaltig und sortenspezifisch

angepasst werden, drohen weitere Preisverwerfungen, eine erzwungene Bereinigung und ein Verlust an Vertrauen zwischen den Marktpartnern.

Lassen Sie uns diesen Punkt ernst nehmen. Nicht aus Angst, sondern aus Verantwortung. Verantwortung für Sie als Hopfenpflanzer, die ihre Betriebe über Generationen aufgebaut haben. Verantwortung für uns als Vermarkter und Verarbeiter, deren Aufgabe es ist, Versorgungssicherheit und Qualität weltweit zu gewährleisten. Verantwortung für Brauereien, die auch morgen verlässlichen Hopfen brauchen. Und Verantwortung für eine Region, die mehr ist als ein Produktionsstandort.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit

Rückfragen an:

RA Korbinian Meier, Geschäftsführer
Deutscher Hopfenwirtschaftsverband e.V.

Ledererstraße 2, 85276 Pfaffenhofen

Telefon: 08441 6035

E-Mail: meier@hopfen.de

Der Deutsche Hopfenwirtschaftsverband e.V. (DHWV) ist die Berufsorganisation der überwiegend international operierenden Vermarktungsfirmen für Rohhopfen und Hopfenerzeugnisse in Deutschland. Zu den wichtigsten Aufgaben dieser zumeist mittelständisch strukturierten Unternehmen zählen die Übernahme der Rohhopfen von den einzelnen Hopfenerzeugern, deren Verarbeitung zu Hopfenprodukten und eine dauerhafte und zuverlässige Belieferung der weltweiten Brauindustrie.
--