

# Name mit Zugkraft

## Die Hefebank Weihenstephan – im Gespräch mit Dr. Fritz Briem

*Der Sinn und Zweck einer Hefebank ist nicht die Neuentwicklung von Hefen, sondern bestehende und sich im Brauereieinsatz etablierte Hefen weiter zu kultivieren und diese der Brauerei, dem Lebensmittel- oder dem Getränkebetrieb anzubieten. Unterschiedlichste Hefestämme sind bei der Hefebank Weihenstephan bereits durch Einsatz neuzeitlicher Untersuchungsmethoden genetisch und technologisch identifiziert.*

*Der Name Hefebank Weihenstephan steht in enger Verbindung mit der universitären Einrichtung der TU München-Weihenstephan. Die Namensrechte an der Hefebank Weihenstephan, die Ursprungsisolate der Hefen und die Markenrechte der Ursprungsisolate der Hefestämme wurden aber nun zum 1. März 2010 veräußert. Die BRAUINDUSTRIE schildert hierzu die Hintergründe in einem Gespräch mit Dr. Fritz Briem.*

**BRAUINDUSTRIE:** Herr Dr. Briem, stellen Sie doch bitte die wesentlichen Fakten zur Hefebank Weihenstephan vor.

**Dr. Fritz Briem:** Die Hefebank Weihenstephan war und ist ein Privatunternehmen, das im Sinne der Brauwirtschaft Hefeforschung betreibt und etablierte Hefestämme vertreibt. Das resultiert aus einer Nebentätigkeitsgenehmigung, die früher Professoren oder Lehrstuhlinhaber an der Technischen Universität München-Weihenstephan erhielten. Nach Ausscheiden der Lehrstuhlinhaber wurde die Hefebank Weihenstephan an deren Nachfolger verkauft. Das Geschäftsfeld wurde dabei tatsächlich veräußert.

**BI:** Nur beim letzten Mal war dies nicht der Fall.

**Dr. Briem:** Richtig. Der letzte Eigentümer der Hefebank Weihenstephan war Prof. Donhauser, der diese an seinen Nachfolger Prof. Geiger verpachtete, aber nicht verkaufte. Prof. Geiger ist aber schon über ein Jahr im Ruhestand, sodass die Zukunft der Hefebank Weihenstephan ungewiss war.

Und genau an diesem Punkt wird es schwierig. Der einzige, der über einen Verkauf der Hefebank Weihenstephan bestimmen

konnte, war der Eigentümer Prof. Donhauser. Er bot diese der TU München-Weihenstephan, vertreten durch Herrn Prof. Dr. Hermann, zum Kauf an. Die Bewertung des Unternehmens wurde vorab durch einen Wirtschaftsprüfer erstellt.

**BI:** Das heißt, den hierbei errechneten Kaufpreis musste man für den Kauf der Namens- und Markenrechte und der Stammkulturen entrichten?

**Dr. Briem:** So ist es. Die Hefestämme wurden Ende der 1940er-Jahre vom ersten Inhaber der Hefebank, Prof. Weinfurter, nach Charakter isoliert und beispielsweise mit den Namen W 34/70 oder W 34/78 bestimmt.

Als Privatgeschäft konnten diese Hefestämme der Brauwirtschaft angeboten werden. Der TU München-Weihenstephan wurden diese Hefestämme zudem zu Forschungszwecken bereitgestellt.



*Die Weihenstephaner Hefebank wird als Dienstleister die original Weihenstephaner Hefestämme mit den Markenbezeichnungen anbieten. Dr. Fritz Briem (mi.) wird zusammen mit seiner Schwester Rita Briem als Geschäftsführer fungieren. Dies erläuterte Dr. Briem im Gespräch mit Wolfgang Burkart (li.), Verlagsleiter Verlag W. Sachon, und Andreas Hofbauer, Redakteur BRAUINDUSTRIE.*

**Bl:** *Schlussendlich konnte keine Einigung mit der TU München-Weihenstephan und allen an den Verhandlungen beteiligten Personen bzw. Institutionen getroffen werden.*

**Dr. Briem:** Genau. Anscheinend hatte die TU München kein Interesse an der Hefebank, zumindest nicht zu den errechneten Konditionen. Daher wurden auch die angemieteten Räumlichkeiten kurzfristig durch die Verwaltung der TU gekündigt. An dieser Stelle komme ich nun ins Spiel. Ich habe die Namensrechte an der Hefebank Weihenstephan und die Ursprungsisolat der Hefestämme gekauft und auf die Hefebank Weihenstephan GmbH übertragen lassen.

Im Nachhinein hat sich nun herausgestellt, dass die TU München sehr wohl an der Hefebank interessiert gewesen wäre, jedoch nicht zu den Konditionen, die in der Wirtschaft üblich sind. Dies geht soweit, dass das Forschungszentrum Weihenstephan nun Hefestämme anbietet und als Konkurrenz zur Hefebank Weihenstephan auftritt. Das ist gelebte „Life science“.

**Bl:** *Nennen Sie doch den Grund für den Kauf.*

**Dr. Briem:** Dies hat in erster Linie emotionale Hintergründe. Dazu sollte gesagt werden, dass das ganze Hickhack um die Rechte der Hefebank Weihenstephan nicht mit fairen Mitteln ausgetragen wurde, näher möchte ich aber darauf nicht eingehen.

Mit dem Kauf wollte ich meinem Doktorvater Prof. Donhauser, zu dem ich immer noch enge Kontakte pflege, helfen, die große menschliche Enttäuschung, die durch das Verhalten einiger Kollegen hervorgerufen wurde, zu meistern. Ich möchte die Hefebank Weihenstephan in seinem Sinne weiterführen – auch im Sinne der Erhaltung der Brauereikultur.

Drei Generationen lang waren am Lehrstuhl, der damals noch Lehrstuhl für technische Mikrobiologie und Technologie der Brauerei II genannt und in Personalunion mit der technischen Prüfanstalt geführt wurde, Professoren tätig, die sich Gedanken im Sinne der Brauwirtschaft machten, Hefen zu identifizieren zu und differenzieren; und genau dies will ich weiterführen.

Selbstverständlich muss sich das Unternehmen langfristig auch wirtschaftlich rechnen.

**Bl:** *Wäre denn der Bestand der Hefebank Weihenstephan gefährdet gewesen, wenn Sie sie nicht gekauft hätten?*

**Dr. Briem:** Ich glaube ja und zwar aus dem einfachen Grund: es hätte sich erst einmal niemand darum gekümmert, vor allem nachdem die Räumlichkeiten so kurzfristig freizugeben waren und keine Alternative zur Verfügung stand. In meinen Augen war sie sogar schon in Gefahr, da Prof. Geiger, vor allem aufgrund seiner angeschlagenen Gesundheit, nur noch sporadisch am Lehrstuhl präsent

war und so der Verantwortliche fehlte, der dem Ganzen eine gesunde Organisations- und Finanzstruktur gegeben hätte. Es klingt grotesk, aber erst aufgrund des Ekklats um die Hefebank Weihenstephan wurde der Bestand gerettet.

” *Wir wollen angewandte Hefeforschung betreiben, das heißt vorhandene Hefestämme näher charakterisieren und Informationen gewinnen, wie man diese optimaler nutzen kann.“*

**Bl:** *In welcher Funktion führen Sie die Hefebank Weihenstephan weiter?*

**Dr. Briem:** Wir wollen jetzt als Dienstleister die original Weihenstephaner Hefestämme mit den Markenbezeichnungen (von den Originalkulturen abgeimpft) anbieten und uns in der Hefebank Weihenstephan voll auf die Hefe konzentrieren, was übrigens auch in der Vergangenheit immer die Grundidee der Hefebank war.

**Bl:** *Und Beratung?*

**Dr. Briem:** Wir werden keine Hefe- oder Brauereiberatung anbieten. Die Angebote Verkauf und Beratung müssen strikt getrennt betrachtet werden, ansonsten entsteht ein Interessenskonflikt. In der Funktion als Hefebank- oder Hefelieferant tritt man als Rohstofflieferant auf, der seine Produkte am besten kennen und dazu auch Rede und Antwort stehen muss. Man sieht daher jede Brauerei als potenziellen Kunden für seine Produkte was eine neutrale Beratung im Sinne einer technologischen unabhängigen Hilfestellung sehr erschweren kann.

Das Interesse eines Rohstofflieferanten unterscheidet sich aber immer von dem eines Betriebsberaters. Das sind zwei verschiedene Business-Units: der Vertrieb einerseits, die Beratung andererseits. Es gibt verschiedene Ansatzpunkte, wie ich mit der Business-Unit-Beratung verfahren werde, weil mir klar ist, dass es bei Hefe immer Beratungsbedarf geben wird. Eine Entscheidung steht aber noch aus.

**Bl:** *Können Sie in Ihrer Position überhaupt zwischen diesen beiden Business-Units unterscheiden?*



„Mit dem Kauf der Hefebank Weihenstephan wollte ich einerseits Prof. Donhauser helfen – emotional im Sinne von Prof. Donhauser. Aber auch emotional im Sinne zur Erhaltung der Brauereikultur“, betonte Dr. Fritz Briem.



**Dr. Briem:** Das ist nicht ganz einfach, da ich in der Vergangenheit aktiv im Bereich Beratung tätig war. Aus dieser Überlegung heraus habe ich mich entschlossen, einen Mitarbeiter ohne Beratervergangenheit einzustellen.

Seit Ende Februar verantwortet Josef Schraml, ein Diplom-Brauingenieur mit vielfältiger und langjähriger Berufserfahrung, als technischer Leiter die Hefebank Weihenstephan. Er kann qualifiziert zu allen Belangen im Hefebereich Rede und Antwort stehen. Mit dieser Personalie möchte ich den Geschäftszweig Hefebank Weihenstephan auf gesunde Beine stellen.

**BI:** *Neben dem Laborleiter ...*

**Dr. Briem:** ... setzt sich das Team aus einer Laborkraft, die vorher schon an der Hefebank Weihenstephan tätig war und von uns übernommen wurde, einer Laborhilfe und einer Mitarbeiterin für die Disposition zusammen. Durch diese personelle Besetzung wollen wir eine bessere Verfügbarkeit erreichen. Meine Schwester Rita Briem und ich fungieren lediglich als Geschäftsführer/-in. Wir wollen aber so wenig wie möglich in das operative Geschäft eingreifen.

” *Die Weihenstephaner Hefestämme können nur wir unter diesen Namen verkaufen.“*

**BI:** *Und die Rolle von Prof. Donhauser?*

**Dr. Briem:** Gesellschaftsrechtlich ist Prof. Donhauser nicht mehr involviert, aber er wird einen Platz im wissenschaftlichen Beirat, den wir natürlich weiter ausbauen wollen, einnehmen. Dieser Beirat soll dann in einer Art Stiftung Themen festlegen, an denen junge Wissenschaftler, zum Beispiel in Form einer Promotion, arbeiten können, die wir dann finanziell unterstützen. Erstaunlicherweise bin ich mit diesem Vorschlag bei der TU München auf wenig Interesse gestoßen.

**BI:** *Welche Tätigkeiten umfasst das Dienstleistungsangebot der Hefebank Weihenstephan?*

**Dr. Briem:** Die Hefebank Weihenstephan fokussiert sich aus betrieblicher Sicht zu 100 Prozent auf Hefe und der damit verbundenen Hefeproblematik. Als Leistungsmerkmale können unter anderem

## Kundenbindung ganz persönlich.

Bleiben Sie auf originelle Art bei Ihren Kunden im Gedächtnis: Lösen Sie z.B. gemeinsam den Fall im eigenen *Sherlock Holmes*-Krimi!

Individuelle, exklusiv gefertigte Buchunikate auf

[www.einswiekeins.de](http://www.einswiekeins.de)



Berühmte Romanklassiker mit den Namen von Ihnen und Ihren Kunden in den Hauptrollen.

Auch Bilderbuch-Unikate für die „kleinen Kunden“.

Auf [www.einswiekeins.de](http://www.einswiekeins.de)



die direkte Hinterlegung der Hefestämme sowie die technologische Charakterisierung und Parametrisierung der angebotenen Hefestämme genannt werden.

Wir wollen keine Grundlagenforschung betreiben, beispielsweise im Bezug auf genetische und molekularbiologische Differenzierung, da diese bereits in den 1970er und 1980er Jahren durch Prof. Donhauser an allen vorhandenen Hefestämmen der Hefebank Weihenstephan durchgeführt wurden, sondern angewandte Hefeforschung. Das heißt, vorhandene Hefestämme näher charakterisieren und Informationen gewinnen, wie man diese optimaler nutzen kann.

**BI:** Zum Beispiel?

**Dr. Briem:** Es sind Themen, die in meinen Augen bis dato wenig Beachtung fanden:

- Wie muss welcher Hefestamm propagiert werden?
- Sind einzelne Hefestämme überhaupt für bestimmte Gefäßgrößen und unterschiedliche Drücke, Temperaturen etc. geeignet?
- Wie verändern sich in diesem Zusammenhang die Aromenspektren usw.?



Das Team der Hefebank Weihenstephan GmbH: Josef Schraml, Technischer Leiter, Gabriele Knäbl (li.), Chemielaborantin, und Melanie Geppert, Laborhilfe

**BI:** Ist diese angewandte Forschung aus reiner Hefesicht überhaupt möglich?

**Dr. Briem:** Ja, es ist insofern möglich, wenn man sich der Illusion entbindet, die anderen technologischen Parameter, die ja auch eine Rolle spielen, gleichzeitig mit aufklären zu können. Wir werden unsere gesamten Tätigkeiten auf ein standardisiertes Nährmedium beziehen. Das bedeutet eine 100-prozentige Katalogisierung und Charakterisierung auf den Rohstoff Hefe, losgelöst vom Substrat.

” Das Branding der Hefebank Weihenstephan steht für Qualität und das werde ich nutzen und pushen – auch ohne Professor bzw. Universität.“

**BI:** Wie viele Hefestämme sind eigentlich im Angebot?

**Dr. Briem:** Diese Frage ist aufgrund der komplexen Unterscheidbarkeit der Hefestämme schwierig zu beantworten. In welchem Stadium wird ein Unterschied zwischen einer Hefe definiert – ist es eher ein genetischer Unterschied? Wir haben einige Hefestämme in der Sammlung, die genetisch fast identisch sind und sich trotzdem in der Gärung unterschiedlich verhalten.

Wir legen auch Hefen zurück, die von Brauereien eingeschickt werden, die wir dann isolieren und weiterführen. Die Zahl der tatsächlich unterschiedlichen unter- und obergärigen Hefestämme beziffere ich grob geschätzt auf 100.

**BI:** Welche Hefestämme werden aktuell besonders nachgefragt?

**Dr. Briem:** Drei Hefestämme, nämlich W 34/70, W 34/78 und W 68, machen 90 Prozent des Hefevertriebs aus. Insgesamt beläuft sich der im Inland verkaufte Anteil auf 40 Prozent, der im Ausland verkaufte auf 60 Prozent, mit steigender Tendenz des Auslandsgeschäfts. Diese Hefestämme können nur wir unter diesem Namen verkaufen.

Weiterhin ist ein leichter Trend hinsichtlich Alternativen festzustellen. Auch im Bereich der nicht alkoholproduzierenden Vergärer verzeichnen wir eine verstärkte Nachfrage.

**BI:** Ihr Ziel ist es, auf die Zugkraft des Namens Hefebank Weihenstephan zu setzen?

**Dr. Briem:** Nicht nur. Ich sehe die Aufgabe auch darin, den Ruf der Hefebank Weihenstephan, der traditionell auch für die Wertigkeit des deutschen Braugewerbes steht, zu erhalten und ihn nicht in der Komplexität der universitären Umstrukturierungsmaßnahmen untergehen zu lassen.

Das Branding der Hefebank Weihenstephan steht für Qualität und das werde ich nutzen und pushen – auch ohne Professor bzw. Universität. Das gelingt durch guten Kundenservice, durch Erhaltung der alten Kulturen und natürlich durch angewandte Forschung.

**BI:** Welche Aktivitäten stehen demnächst an?

**Dr. Briem:** Da ist zum einen die Zertifizierung nach ISO 9001:2008 zu nennen. Diese ist unbedingt notwendig, da sich herausgestellt hat, dass die Zertifizierung der Hefebank Weihenstephan an der TU bereits 2002 abgelaufen war. Weiterhin werden wir einen Online-Shop implementieren und die Distribution optimieren.

Produktseitig werden wir in Kürze eine Kombination aus Reinzuchthefe und Nährmedium anbieten, sodass vor allem kleinere Betriebe ihre eigene Propagation einfacher starten können. Auch ein Glossar für ausländische Interessierte streben wir an, außerdem Online-Videoclips und Fotosequenzen. Damit wollen wir Transparenz schaffen und die Kundenfreundlichkeit erhöhen.

**BI:** Herr Dr. Briem, vielen Dank für das Gespräch. □

### Dr. Fritz Briem

Dr. Fritz Briem studierte Brauwesen und Getränketechnologie an der TU München-Weihenstephan. Nach seiner Assistenz- und Promotionszeit am Lehrstuhl für Technologie der Brauerei II gründete er die Scarabaeus GmbH (nicht alkoholische fermentierte Getränke) und war als Lehrbeauftragter am Siebel Institut, Chicago, USA, und als Geschäftsführer bei Doemens e.V. tätig. Zur Zeit ist er Geschäftsführer der Lupex GmbH und fungiert als Verantwortlicher für Technologie und Produktentwicklung bei der Boon Rawd-Brauerei, Thailand.