

Der Traum vom eigenen Weingut

Chancen für Existenzgründer und Quereinsteiger / Experten erläutern Übergabemodelle, Finanzierung und Praxis-Beispiele

Jeder vierte Winzer in Deutschland sucht einen Nachfolger in seinem Betrieb. Für gut ausgebildete Existenzgründer und kreative Quereinsteiger ist das eigentlich eine gute Nachricht. Doch der Weg zum eigenen Weingut ist steinig, birgt Risiken und schreckt viele Interessenten ab. Wie sie dennoch ihr Ziel erreichen können – damit beschäftigt sich eine Expertenrunde in der Hochschule Geisenheim University.

GEISENHEIM, 12. Dezember 2014. Hoher Kapitalbedarf, schlecht vorbereitete Junior-Betriebsleiter, eigenwillige Alt-Winzer: Es gibt viele Gründe, warum die Übernahme eines Weinguts scheitern kann. Dass es sehr wohl auch anders geht, wie man Fehler vermeidet und Chancen nutzt – das im steht im Mittelpunkt eines Informationsabends in der Hochschule Geisenheim University. „Der Traum vom eigenen Weingut“ ist eine gemeinsame Veranstaltung des Instituts für Weiterbildung und der – ebenfalls in Geisenheim ansässigen – Beratungsplattform *Wein & Rat*. Beginn ist am **Dienstag, 20. Januar 2015**, um 18 Uhr (Gerd-Erbslöh-Hörsaal, Von-Lade-Straße 1, 65366 Geisenheim). Die Einführung hält der Studiengangsleiter für Internationale Weinwirtschaft in Geisenheim, **Prof. Dr. Jon Hanf**.

Neben Jungwinzern, Geisenheimer Studenten und Absolventen sind weitere Gruppen potenzieller Weingutskäufer angesprochen: Anleger und Investoren, die angesichts niedriger bis negativer Zinsen auf der Suche nach einer soliden und rentableren Form der Geldanlage sind. Oder auch Aussteiger, die in einer anderen Branche bereits erfolgreich gearbeitet haben und nun einen neuen Lebensstil entdecken wollen. Dabei geht es unter anderem um Fragen wie: Welche Qualifikation benötige ich für den Schritt in die Existenzgründung? Wie finde ich das für mich passende Weingut? Wieviel Zeit muss ich einplanen? Wo finde ich Unterstützung? Und nicht zuletzt: Wieviel Eigenkapital benötige ich, und wie stelle ich eine solide Finanzierung auf die Beine?

Zu Wort kommen Praktiker, die eine in der Branche besonders beachtete Übergabe soeben erfolgreich bewältigt haben: der Rheingauer VDP-Winzer **Hans Lang**, der seinen Betrieb verkauft hat, sowie **Urban Kaufmann** und **Eva Raps**, die das Hattenheimer Traditions-Weingut nun fortführen. Begleitet und möglich gemacht hat diesen Verkauf **Erhard Heitlinger**, Gründer der Beratungsplattform *Wein & Rat*. Aus Heitlingers Sicht ist die Gelegenheit derzeit ausgesprochen günstig, den Traum vom eigenen Weingut wahr zu machen: „Bei der Veranstaltung in Geisenheim stellen wir praxistaugliche Übergabemodelle und deren Realisierung vor – für größere ebenso wie für kleinere Betriebe. Angesichts niedriger Zinsen und oftmals fehlender Nachfolger in Winzerfamilien gibt es viele gute Gelegenheiten, jetzt ein Lebenswerk zu übernehmen.“

Pressemitteilung vom 12. Dezember 2014, Seite 2

Denn die wirtschaftliche Großwetterlage für Existenzgründer in Deutschland ist derzeit ausgesprochen freundlich: Offenbar wird es für Senior-Unternehmer immer schwieriger, einen Nachfolger zu finden. So meldete im November 2014 der Deutsche Industrie- und Handelskammertag, dass mehr als 40 Prozent der mittelständischen Unternehmer keine Nachfolgelösung fänden. Im Weinbau sieht es nicht viel besser aus: Verschiedene Experten warnen: Etwa jeder vierte deutsche Winzer sucht nach einer Lösung, wie sein Betrieb fortgeführt werden kann.

Interessenten haben also die Wahl. Und eine gute Ausgangsposition in Verhandlungen. Gleichwohl müssen sie auf ihrem Weg zum eigenen Betrieb vieles bedenken, um Fehler zu vermeiden. Das Team von *Wein & Rat* will dabei helfen, indem es sein Know-How und Branchenwissen insbesondere jungen Leuten zur Verfügung stellt. Angesprochen sind jedoch ebenso auch branchenfremde, berufserfahrene Quereinsteiger in den Weinbau. Ziel ist es, gemeinsam auszuloten, welche Möglichkeiten eine Einsteigerin oder ein Einsteiger haben.

„Einer der größten Knackpunkte dabei ist nach unserer Erfahrung meist die Finanzierung einer Übernahme, insbesondere in einer so kapitalintensiven Branche wie dem Weinbau“, betont **Natascha Popp**, die *Wein & Rat* gemeinsam mit Heitlinger leitet. „Die meisten Gründer im Weinbau benötigen einen Finanzier, der an sie glaubt.“ Welche Lösungen es im jeweiligen Einzelfall gibt, ist daher naturgemäß ein zentrales Thema der Veranstaltung in Geisenheim. Im Detail wird die **Bank-Finanzierung** vorgestellt und als Alternative dazu einer **Beteiligungs-Finanzierung** gegenübergestellt. Weitere Varianten, die zur Sprache kommen, sind **Rentenmodelle** und **Pachtverträge**.

Ab 20 Uhr Ausklang bei Gesprächen und Wein im Foyer.

Weitere Informationen unter info@weinundrat.de