

Sonntag, 27. Oktober 2013 17:14 Uhr

URL: <http://www.allgemeine-zeitung.de/nachrichten/politik/rheinland-pfalz/13560196.htm>

Allgemeine Zeitung

RHEINLAND-PFALZ

Erfolgsbetriebe und Güter zum Wachküssen

26.10.2013 - MAINZ

Von Stefanie Widmann

WINE-LAND Drei Finanz- und Weinexperten wollen Winzer ohne Nachfolger und potenzielle Käufer zusammenbringen

„Rheinhessen – Weingut mit 15 Hektar. Hinter den sieben Bergen, gleich neben den Zwergen, liegt dieses schöne und liebevoll gepflegte Weingut am Rande eines kleinen Dorfes...“ Dieses Kleinod für 1,82 Millionen Euro ist eines von 18 Weinbaubetrieben, die Wine-Land derzeit im Angebot hat. Darunter zwei in Rheinhessen, drei an der Nahe, zwei in der Pfalz, aber auch zwei Domainen in Frankreich und ein Gut in Rumänien stehen zur Wahl – Immobilien und Rebflächen zum Kauf, darunter gut gehende Betriebe aber auch Weingüter zum Wachküssen.

Weinfans und Finanzexperten

Hinter dem in Mainz ansässigen Weingutsmaklerunternehmen Wine-Land verbirgt sich ein Team von drei Wein- und Finanzexperten, die sich Anfang des Jahres zusammengetan haben, um Winzer, die keinen Nachfolger haben und ihren Betrieb abgeben wollen, zusammenzubringen mit jenen, die ein Weingut suchen und vielleicht wenig Kontakte und Erfahrungen haben. Der Markt ist da: Der Verkauf des renommierten Weinguts Hans Lang in Hattenheim, der jüngst durch die Fachpresse ging, war der erste erfolgreiche Coup des Trios, drei weitere Betriebe dürften laut Heitlinger noch in diesem Jahr mit ihrer Hilfe den Besitzer wechseln.

Es sind drei Experten, die sich gesucht und gefunden haben: Valentin Brodbeckler beschäftigt sich als Diplomvolkswirt seit fast drei Jahrzehnten mit finanziellen Themen aller Art und wurde 2006 zum „Weinkenner des Jahres“ der Zeitschrift Wein-Gourmet gekürt; in seinem Buch „Wein als Investment, eine genussvolle Rendite“ brachte er Beruf und Hobby bereits in Einklang. Erhard Georg Heitlinger war selbst 31 Jahre lang Winzer und Eigentümer eines sehr bekannten badischen Weinguts, ehe ein teurer Gesellschafterstreit ihn zur Aufgabe zwang. Die Diplomkauffrau Margret Eiken verfügt einerseits über eine mehrjährige Berufserfahrung bei der Finanzbetreuung von Unternehmen und ist andererseits als norddeutsche Bauerntochter mit den Themen und Problemen der Landwirtschaft vertraut. Auf der internationalen Weinmesse ProWein in Düsseldorf fanden Brodbeckler und Heitlinger zusammen und besiegelten den Bund per Handschlag, wenig später kam Eiken dazu, die schon mehrere Agrarbetriebe saniert hatte. „Was wir bieten, ist mehr als ein Maklerbüro“, betont Brodbeckler. „Wir machen eine betriebswirtschaftliche



Valentin Brodbeckler, Margret Eiken und Erhard Heitlinger stoßen mit Hans Lang (von links) in Hattenheim auf den erfolgreichen Verkauf seines Weingutes an. Das Trio von Wine-Land vermittelt Betriebe nicht nur in Deutschland.

Foto: Harald Kaster

WINE-LAND

www.wine-land.de heißt die Internetseite, auf der sich vinophile Investoren nach einem Betrieb ihrer Wahl umschaun können.

Derzeit im Angebot: 18 Betriebe im In- und Ausland.

Auswertung und Dokumentation. Wir müssen transportieren, was sich tatsächlich hinter den Zahlen verbirgt.“ Dazu gehören etwa das Potenzial der Böden und die betriebswirtschaftliche Struktur. Denn Ziel sei, dass das Lebenswerk eines Winzers nicht einfach zerschlagen und ausgeschlachtet wird, sondern möglichst in Hände kommt, die es erhalten oder neu erblühen lassen.

Die Nachfolgesuche kann vielerlei Ursachen haben: Da sind die Kinder aus dem Haus und in anderen Berufen erfolgreich, gibt es Krankheiten und Unfälle, die verhindern, dass der Betrieb weitergeführt wird, oder es droht schlicht und ergreifend die Insolvenz, weil schlecht gewirtschaftet und nicht rechtzeitig die Notbremse gezogen wurde. „Manchmal sind schon fast alle Weinberge abgegeben worden und nur die alten Gebäude sind nach da – das ist dann aber kein Weingut mehr“, sagt Heitlinger.

Aber auch auf Seiten der Käufer herrschen manchmal sehr verklärte Vorstellungen bei der Suche nach einem Weingut. „Die einen schauen in die Bücher und sehen schlechte Zahlen, ohne die Chancen zu erkennen, die bei richtiger Bewirtschaftung in den vielleicht hervorragenden Lagen liegt“, erläutert Brodbeck. Anderer wiederum interessiert eigentlich nur der Gewinn, den sie sich durch den Kultstatus des Weins erhoffen, sie glauben, dass sich die Investition innerhalb von wenigen Jahren amortisieren.

Viele Quereinsteiger

Viele der Interessenten seien Quereinsteiger, die keine Ahnung hätten, was sie wirklich erwartet. „Die machen dann in der Regel schnell einen Rückzieher“, weiß er. Denn selbst wenn man nicht selbst als Winzer oder Kellermeister im Weingut arbeiten wolle, müsse man sich doch zumindest für die Führung in das Thema reinhängen. Wine-Land gibt dank seines großen Netzwerkes gegebenenfalls auch hier Hilfestellung und vermittelt etwa einen Winemaker oder einen Spezialisten für Marketing.

© Verlagsgruppe Rhein-Main 2013

Alle Rechte vorbehalten | Vervielfältigung nur mit Genehmigung der Verlagsgruppe Rhein-Main