

Wer sein Weingut verkaufen will, ist auf Diskretion angewiesen.

Denn schnell entstehen Gerüchte, Mitarbeiter werden verunsichert, ein guter Verkaufspreis ist gefährdet. Mit der Agentur Wine-Land gibt es jetzt einen kompetenten Dienstleister, der die richtigen Partner zusammenbringt.

Wine-Land: bringt Käufer und Verkäufer zusammen



Sie stehen bei wichtigen Entscheidungen bei und bereiten alles für die Übergabe eines Betriebes vor (v.l.n.r.): Erhard Georg Heitlinger, Margret Eiken und Valentin Brodbeck

Sie suchen Nachfolger für Weingüter, die zum Verkauf stehen. »Wine-Land« ist der Name der Agentur, die im April 2013 von Valentin Brodbeck, Erhard Heitlinger und Margret Eiken in Mainz gegründet wurde.

Ein »Weingut für Starter« an der Nahe mit 8,5 Hektar und einem Kaufpreis von 950.000 € sucht bei Wine-Land einen Käufer, ebenso ein Württemberger Weingut mit 12 Hektar und »einer sehr gefragten Besenwirtschaft« zu 1,7 Millionen € sowie ein »Gipfelstürmer-Weingut« in Baden mit 48 Hektar für 15 Mio. €. In Deutschland hat die Agentur derzeit 15 Betriebe im Angebot, acht weitere in Portugal, Frankreich und Rumänien.

Im Portfolio von Wine-Land spiegelt sich die Entwicklung wieder, die schon seit mehr als zehn Jahren anhält: Weingüter werden auch in Deutschland zu begehrten Anlagen für Investoren. Mit der Geldanlage verbunden ist oft der Wunsch des Investors, ein eigenes Gut zu bewirtschaften. Auf der anderen Seite stehen die Weingutsbesitzer, die nach einer geeigneten Nachfolge suchen. Die Wine-Land-Agenten verstehen sich dabei als Headhunter.

Hinter Wine-Land verbirgt sich ein Trio aus Wein- und Finanzexperten: Diplomvolks-

wirt Valentin Brodbeck beschäftigt sich seit fast 30 Jahren mit Geldanlagen, ist profunder Weinkenner und Autor des Buches »Wein als Investment, eine genussvolle Rendite«. Seine Stärke ist es, die komplexen Zusammenhänge einer Weinguts-Investition darzustellen und

Das bietet Wine-Land

- Bei Interesse Vertraulichkeitserklärung des Investors, erste Sondierungsgespräche und weitere Informationen
- Umfassende betriebswirtschaftliche Aufbereitung des Objekt-Dossiers für Verkäufer und Investor
- Vision für den Käufer, wie das Weingut künftig arbeiten kann
- Wahl der passenden Partner
- Unterstützung bei Finanzierungsplänen und Bankgesprächen
- Bonitätsnachweis der Käufer
- Vermittlung von Fachkräften wie Kellermeister oder Marketing-Spezialisten

Überblick über das aktuelle Angebot unter: www.wine-land.de

Visionen zur Entwicklung der Objekte aufzuzeigen. Darüber hinaus hat er gute Kontakte zu Investoren und Banken.

Erhard Heitlinger kennt die Weinbranche: er war selbst über 30 Jahre lang Winzer und Eigentümer eines großen badischen Weingutes. Er weiß: »Nicht nur die Zahlen müssen passen, das Emotionale ist auch entscheidend. Schließlich geht es um das Lebenswerk des Winzers.« Die Erfahrung und sein Gespür für die passenden Partner setzt er ein, um Nachfolger für die Betriebe seiner Kollegen zu finden.

Diplom-Kauffrau Margret Eiken ist Unternehmensberaterin und Finanzexpertin. Als norddeutsche Bauerntochter ist sie mit den Themen und Problemen der Landwirtschaft vertraut. Bei Wine-Land bereitet sie die Zahlen und Fakten für die Umsetzung des Verkaufes eines Objektes auf. Für ein Weingut sind die Zahlen nicht so pauschalisierbar wie zum Beispiel bei einem Unternehmen der Maschinenproduktion. Ein gut verständlich aufbereitetes Dossier ist insbesondere deshalb nötig, um Investoren zu überzeugen und Winzern realistische Einschätzungen geben zu können.

Die Nachfolgesuche für ein Weingut kann viele Ursachen haben: Krankheit, Scheidung, wirtschaftliche Probleme oder die Kinder der Winzer haben andere berufliche Pläne. »Viele kleinere Betriebe geben auf, weil sie keine Perspektive sehen, dass das Weingut verkauft werden kann«, erzählt Erhard Heitlinger. »Wenn erstmal die Flächen an die Nachbarn vergeben sind und nur noch die Wohn- und Betriebsgebäude als Immobilie übrig bleiben, wird es schwierig, einen Investor zu suchen.« Mit Wine-Land besteht jedoch die Chance, das Weingut zu erhalten und einen Käufer zu finden, der mit einem kleinen Betrieb beginnen und sich weiterentwickeln will.

Manche potenziellen Verkäufer zögern noch und hoffen, mit kleinen Investitionen den Wert ihres Weingutes zu erhöhen. »Das ist nicht immer sinnvoll«, meint Valentin Brodbeck. Wine-Land könne die notwendigen Investitionen benennen und die Potenziale für den Käufer, etwas Eigenes zu gestalten.

Der erste große Verkauf war der des Weingutes Hans Lang im Rheingau gewesen. Neuer Besitzer ist der Schweizer Käsespezialist und Weinliebhaber Urban Kaufmann, der sich den Traum vom eigenen Weingut erfüllt hat.

Die Empfehlung des Wine-Land-Trios: Wer auf eine erfolgreiche Betriebsnachfolge hinarbeiten will, sollte sich schon fünf bis zehn Jahre vorher beraten lassen und die richtigen Weichen stellen.

Britta Lehna