



EUROPÄISCHE UNION:  
Investition in Ihre Zukunft  
Europäischer Fonds für regionale Entwicklung



Hochschule  
**Geisenheim**  
University

# AUSWERTUNG FÜR BADEN

## GEISENHEIMER ABSATZANALYSE – JAHR 2022

Prof. Dr. Simone Loose, David Emmert, Antoine Wetzler, Anthony Bennett  
Institut für Wein- und Getränkewirtschaft, Hochschule Geisenheim

Stand 16.01.2023

## Umsatzentwicklung 2022

### Datenbasis

Aktuelle Auswertung für BADEN basiert auf 16 Weingütern aus BADEN mit Durchschnittsumsatz Flaschenwein von 530 T€ und mittlerem Umsatz von 332 T€. Ein Viertel der Betriebe hat Umsatz von über 534 T€. Betriebe sind noch nicht repräsentativ gewichtet.

### Gesamtentwicklung

Gesamtumsatz im Mittel um 8% gestiegen, Absatz +6%. Mittlerer Erlös netto bei 5,27€ pro 0,75L.

### Absatzkanäle

Für bisher teilnehmende Betriebe aus Baden sind Direktvermarktung (28%), Export (28%) und Fachhandel (15%) umsatzstärkste Absatzkanäle gefolgt von Gastro (13%).

### Direktvermarktung

Verluste in Q1/22 im Vergleich zum pandemiebedingt umsatzstarken Vorjahr 2021. Ab Q4 negative Folgen der ökonomischen Krise. Betriebe aus Baden entwickeln sich in Q2 und Q3 im Umsatz besser als Weingüter aller Anbaugebiete.

Erlöse im Mittel bei 6,31 € pro 0,75L, die in 2022 im Mittel um 7% gestiegen sind, höher als der Durchschnitt über alle Anbaugebiete.

### Fachhandel

BADENER Betriebe entwickeln sich in Q1 deutlich besser als Weingüter insgesamt. Ab Q4 Verluste im Vergleich zum Vorjahr. Erlöse pro Flasche im Mittel bei 5,23 €/0,75L, im Mittel in 2022 um 5% gestiegen.

### Gastronomie

Nach sehr schwachem Jahr 2021 deutliche Erholung über alle Quartale, am stärksten in Q1 und Q2. Erlöse pro Flasche im Mittel bei 6,18 €/0,75L, im Mittel in 2022 um 5% gestiegen. Das sind die höchsten Erlöse in der Gastronomie aller Anbaugebiete.

### Export

In Q1 und Q2 Umsatzsteigerung in BADEN, leicht unter Weingütern aus allen Anbaugebieten insgesamt. In Q3 und Q4 Umsatzverluste.

Im Kanal Export erzielen dort tätige Weingüter hohe Erlöse pro Flasche von 6,95 €/0,75L, die in 2022 im Mittel um -5% gefallen sind.

## Umsatz und Absatz der Regionen

Anbaugebiet	Betriebe	Umsatz Gesamt (€, netto)	Absatz Gesamt (Tsd. L)	Mittlerer Betrieb			
				Umsatz Median (€, netto)	Veränderung in %*	Absatz Median (Tsd. L)	Veränderung in %*
Pfalz	42	36.750.000	6.294	412.000	+ 5	87	+ 5
Rheingau	20	21.549.000	3.197	346.000	+ 9	39	- 1
Rhein Hessen	43	20.516.000	2.742	328.000	+ 5	47	+ 3
Mosel	47	17.732.000	2.174	247.000	+ 2	31	- 2
Franken	25	13.244.000	1.880	255.000	+ 5	34	+ 3
Württemberg	18	9.464.000	1.122	394.000	+ 5	52	+ 2
Baden	16	8.489.000	1.057	332.000	+ 8	39	+ 6
Alle Weingüter	226	134.863.000	19.276	326.000	+ 5	42	+ 0,6

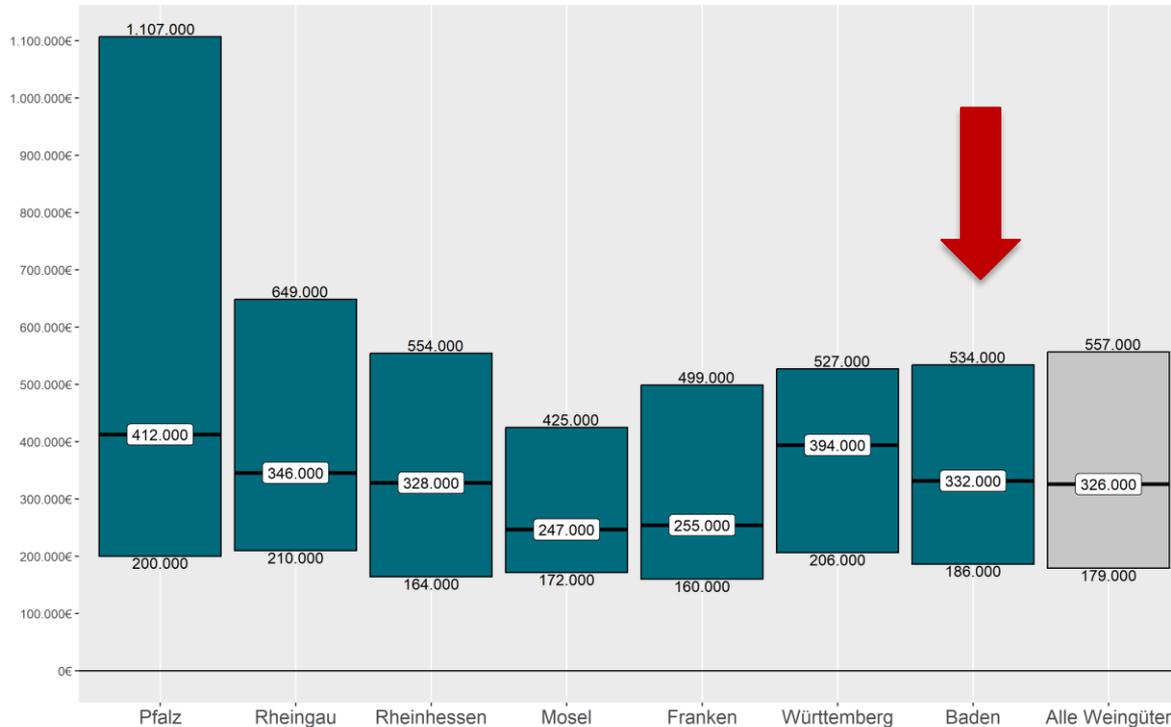
### Datenbasis BADEN

16 Weingüter mit mittlerem Umsatz 2022 aus Flaschenweinvermarktung von 332.000 €

Veränderung mittlerer Betrieb: +8% Umsatzwachstum und +6% Absatzwachstum gegenüber 2021

Durchschnittlicher Nettopreis Gesamtabsatz: 8,03 €/Liter = 6,02 €/075 Liter – Achtung der Durchschnittspreis liegt durch positive Ausreißer höher als der mittlere Preis (Seite 12).

Umsatz der Betriebe in € im Zeitraum Q1-22 - Q4-22



Stichprobengröße:  
Pfalz: 42, Rheingau: 20, Rheinhessen: 43, Mosel: 47, Franken: 25, Württemberg: 18, Baden: 16, Alle Weingüter: 226

## Betriebsgröße Baden

Umsatz 2022 aus Flaschenwein

Obere 25%	534 T€
<b>Mittlerer Betrieb</b>	<b>332 T€</b>
Untere 25%	186 T€

25% der Betriebe mit Umsatz > 534 T€

25% der Betriebe mit Umsatz < 186 T€

Die grüne Box zeigt die mittleren 50% der Betriebe: unterer Begrenzung = die unteren 25%, mittlerer Strich = der mittlere Betrieb, obere Begrenzung = und die oberen 25%. Die 25% größten Betriebe liegen oberhalb der Box, die 25% kleinsten Betriebe liegen unterhalb der Box.

## Umsatzanteile der Kanäle im Zeitraum Q1-22 - Q4-22

Anbauggebiet	Endverbraucher (%)	Fachhandel (%)	Gastronomie (%)	Export (%)	Großhändler (%)	LEH (%)	Onlinehandel (%)
Pfalz	33	37	9	6	6	4	1
Rheingau	16	15	6	41	18	2	0
Rheinhessen	44	28	10	9	0	3	0
Mosel	52	25	9	5	0	6	0
Franken	41	26	18	2	0	3	6
Württemberg	45	30	15	1	0	3	0
<b>Baden</b>	<b>28</b>	<b>15</b>	<b>13</b>	<b>28</b>	<b>0</b>	<b>4</b>	<b>0</b>
Alle Weingüter	37	26	11	12	5	4	1

Umsatzanteil addiert sich nicht zu 100% durch fehlende Angaben und sonstige Absatzkanäle (Duty-Free, etc).

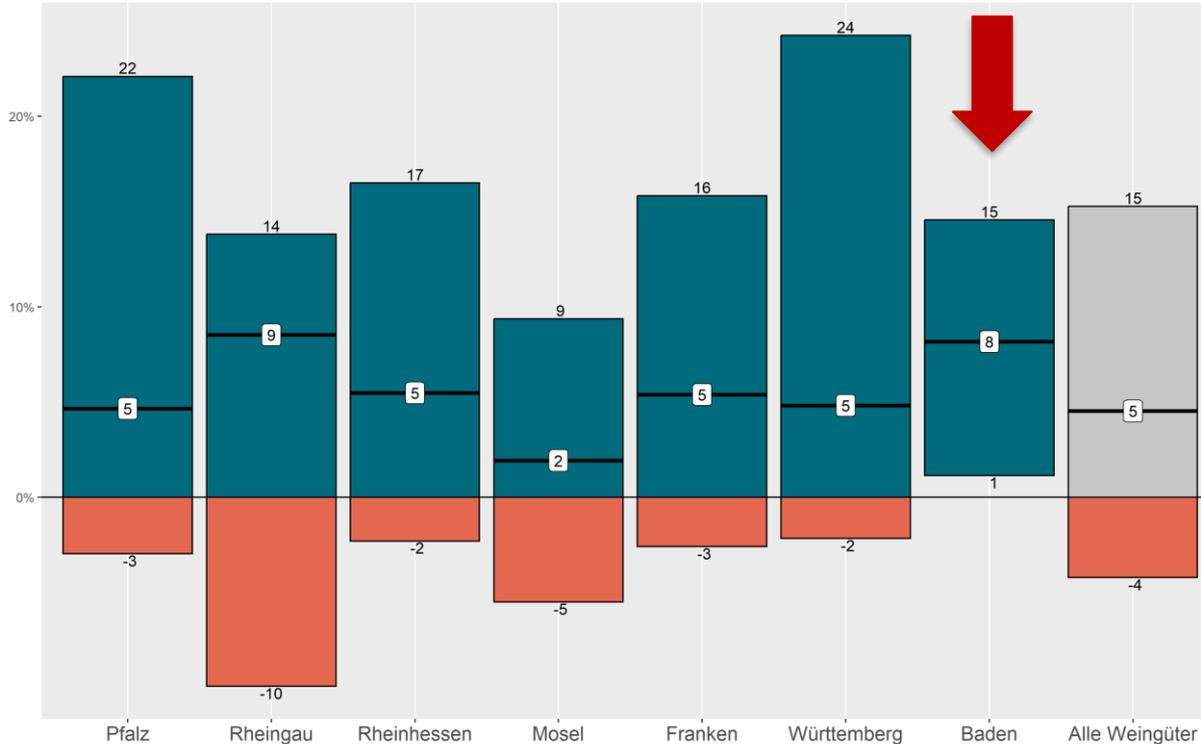
### Umsatzanteil über alle Absatzkanäle BADEN

Schwerpunkte der bisher teilnehmenden Betriebe (noch geringe Datenbasis):

Endverbraucher, Export, Fachhandel und Gastro.

# UMSATZENTWICKLUNG 2022

Umsatzveränderung Q1-22 - Q4-22 im Vergleich zum Vorjahreszeitraum in %



Stichprobengröße:  
Pfalz: 42, Rheingau: 20, Rheinhessen: 43, Mosel: 47, Franken: 25, Württemberg: 18, Baden: 16, Alle Weingüter: 226

## Umsatzveränderung 2022

Nur Umsatz aus Flaschenwein  
im Vergleich zu 2021

Obere 25%	+15%
<b>Mittlerer Betrieb</b>	<b>+8%</b>
Untere 25%	+1%

25% haben Umsatz um mehr als 15% gesteigert  
25% haben um weniger als 1% gesteigert.

Die mittlere Umsatzveränderung in BADEN liegt  
über dem mittleren Wert über alle Weingüter.

Die grüne Box zeigt die mittleren 50% der Betriebe: untere Begrenzung = die unteren 25%, mittlerer Strich = der mittlere Betrieb, obere Begrenzung = die oberen 25%.  
Die 25% Betriebe mit höchster Umsatzsteigerung liegen oberhalb der Box, die 25% Betriebe mit stärksten Umsatzverlusten liegen unterhalb der Box.

## Gesamtumsatzentwicklung im Kanal Endverbraucher in %

Anbaugebiet	Q1-22	Q2-22	Q3-22	Q4-22
Pfalz	- 11	+ 8	- 3	+ 1
Rheingau	- 23	+ 10	- 6	- 9
Rheinhessen	- 16	+ 10	+ 8	- 7
Mosel	- 20	+ 2	- 10	- 11
Franken	- 28	+ 7	- 5	- 6
Württemberg	- 5	+ 16	- 3	+ 0,7
<b>Baden</b>	<b>- 22</b>	<b>+ 35</b>	<b>+ 12</b>	<b>- 8</b>
Alle Weingüter	- 16	+ 9	- 4	- 6

### Umsatzentwicklung Direktvermarktung nach Quartalen im Vergleich zu 2021

Gesamtumsatz BADEN aus Flaschenwein in die  
Direktvermarktung

Q1: durch starke Pandemiegewinne in 2021  
Rückgang und Normalisierung in 2022

Q2: positive Umsatzentwicklung

Q3: Baden schneidet besser ab als Durchschnitt

Q4: hohes Niveau des Weihnachtsgeschäftes  
aus dem Vorjahr nicht erreicht.

## Gesamtumsatzentwicklung im Kanal Fachhandel in %

Anbaugebiet	Q1-22	Q2-22	Q3-22	Q4-22
Pfalz	+ 22	+ 21	+ 17	+ 4
Rheingau	- 63	- 56	- 49	- 24
Rheinhessen	+ 26	+ 10	- 5	- 9
Mosel	- 5	+ 8	+ 45	- 6
Franken	+ 12	+ 55	+ 73	- 0,8
Württemberg	+ 30	+ 38	- 3	- 20
Baden	+ 21	- 6	+ 6	- 23
Alle Weingüter	- 4	+ 5	+ 5	- 6

### Umsatzentwicklung Fachhandel nach Quartalen im Vergleich zu 2021

Gesamtumsatz BADEN aus Flaschenwein in den  
Fachhandel

Q1: deutlicher Zuwachs und deutlich besser als  
Gesamtdurchschnitt

Q2: leichter Verlust

Q3: leichter Zuwachs, wie Durchschnitt

Q4: deutlicher Rückgang

## Gesamtumsatzentwicklung im Kanal Gastronomie in %

Anbaugebiet	Q1-22	Q2-22	Q3-22	Q4-22
Pfalz	+ 89	+ 74	+ 11	- 6
Rheingau	+ 199	+ 128	+ 9	+ 12
Rheinhessen	+ 184	+ 45	+ 12	+ 25
Mosel	+ 109	+ 65	+ 7	+ 7
Franken	+ 174	+ 124	+ 8	+ 37
Württemberg	+ 239	+ 114	+ 33	+ 31
<b>Baden</b>	<b>+ 217</b>	<b>+ 111</b>	<b>- 9</b>	<b>+ 10</b>
Alle Weingüter	+ 129	+ 86	+ 6	+ 20

### Umsatzentwicklung Gastronomie nach Quartalen im Vergleich zu 2021

Gesamtumsatz BADEN aus Flaschenwein in die Gastronomie

Q1 und Q2: deutliche Erholung im Vergleich zum sehr schwachen Vorjahr, besser als Durchschnitt

Q3: Rückgang

Q4: leichtes Wachstum

## Gesamtumsatzentwicklung im Kanal Export in %

Anbaugebiet	Q1-22	Q2-22	Q3-22	Q4-22
Pfalz	+ 27	+ 20	- 19	+ 12
Rheingau	+ 53	+ 45	+ 1	+ 10
Rheinessen	+ 139	+ 19	+ 40	+ 52
Mosel	- 5	+ 14	- 9	+ 100
Franken	+ 24	+ 93	- 34	+ 9
Württemberg	- 87	+ 1	+ 183	- 87
Baden	+ 26	+ 17	- 8	- 7
Alle Weingüter	+ 40	+ 33	- 0,7	+ 13

## Umsatzentwicklung Export nach Quartalen im Vergleich zu 2021

Gesamtumsatz BADEN aus Flaschenwein in den Export

Entwicklung ähnlich zum Gesamtdurchschnitt

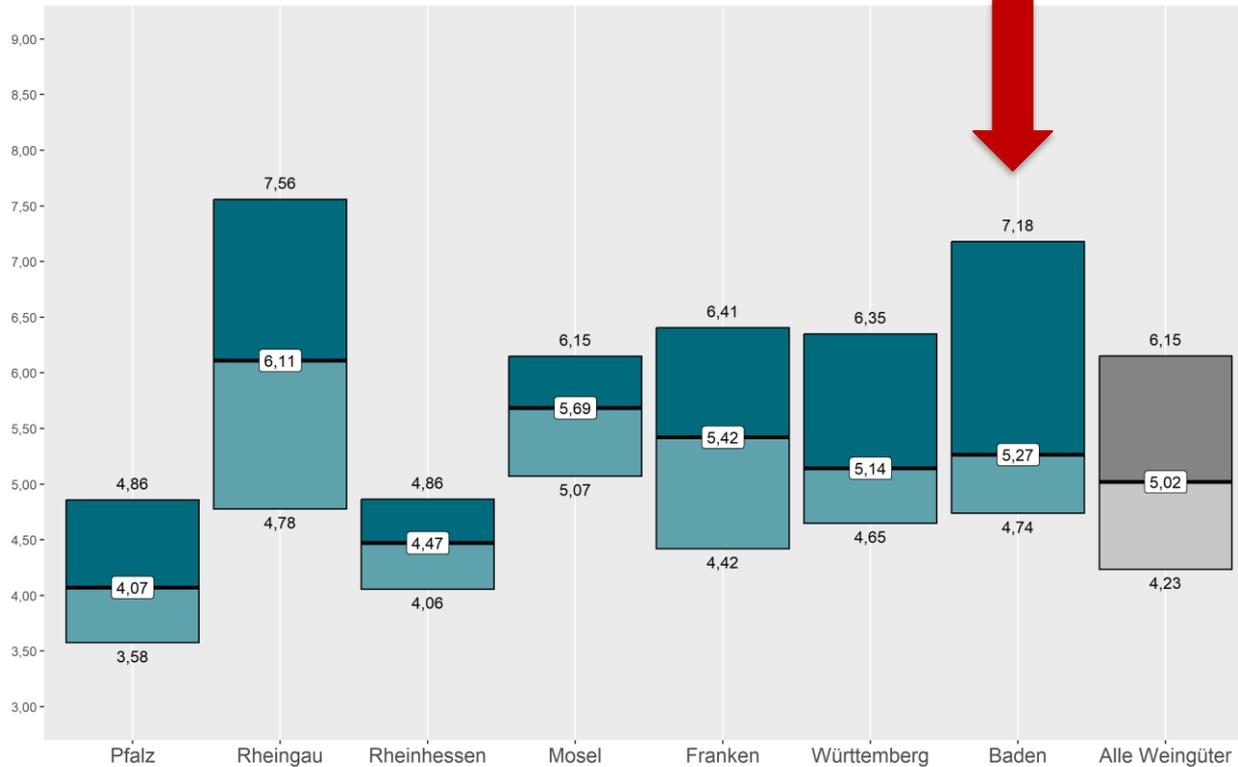
Q1 und Q2 deutliches Wachstum  
Q3 und Q4 rückläufig

# ERLÖSE PRO FLASCHE

(NETTO PRO 0,75L)

# Durchschnittserlöse pro Flasche Gesamtumsatz

Durchschnittserlöse der Betriebe in € / 750 ml (netto) im Zeitraum Q1-22 - Q4-22



Stichprobengröße:  
Pfalz: 42, Rheingau: 20, Rheinhessen: 43, Mosel: 47, Franken: 25, Württemberg: 18, Baden: 16, Alle Weingüter: 226

Durchschnittserlös Netto pro  
Flasche über alle Umsätze eines  
Betriebes liegt im Mittel in BADEN  
bei 5,27 € pro 0,75L

Die grüne Box zeigt die mittleren 50% der Betriebe: untere Begrenzung = die unteren 25%, mittlerer Strich = der mittlere Betrieb, obere Begrenzung = die oberen 25%.  
Die 25% Betriebe mit höchstem Erlös pro Flasche liegen oberhalb der Box, die 25% Betriebe mit geringsten Durchschnittserlösen liegen unterhalb der Box.

## Netto-Erlöse in den Kanälen im Zeitraum Q1-22 - Q4-22

Anbaugebiet	Endverbraucher € (netto)	Fachhandel € (netto)	Gastronomie € (netto)	Export € (netto)	Großhändler € (netto)	LEH € (netto)	Onlinehandel € (netto)
Pfalz	5,20	3,30	4,10	4,75	4,65	4,04	5,24
Rheingau	8,32	5,69	5,82	6,01	5,45	5,89	7,47
Rheinhessen	5,06	3,98	4,40	6,14	4,72	4,02	3,85
Mosel	6,09	5,05	5,06	6,61	6,31	5,27	7,14
Franken	6,07	4,78	4,83	6,61	1,16	4,83	6,08
Württemberg	6,16	4,65	5,02	6,02	0	4,98	0
Baden	6,31	5,23	6,18	6,95	0	5,30	0
Alle Weingüter	6,37	5,12	5,12	6,44	4,65	5,21	6,42

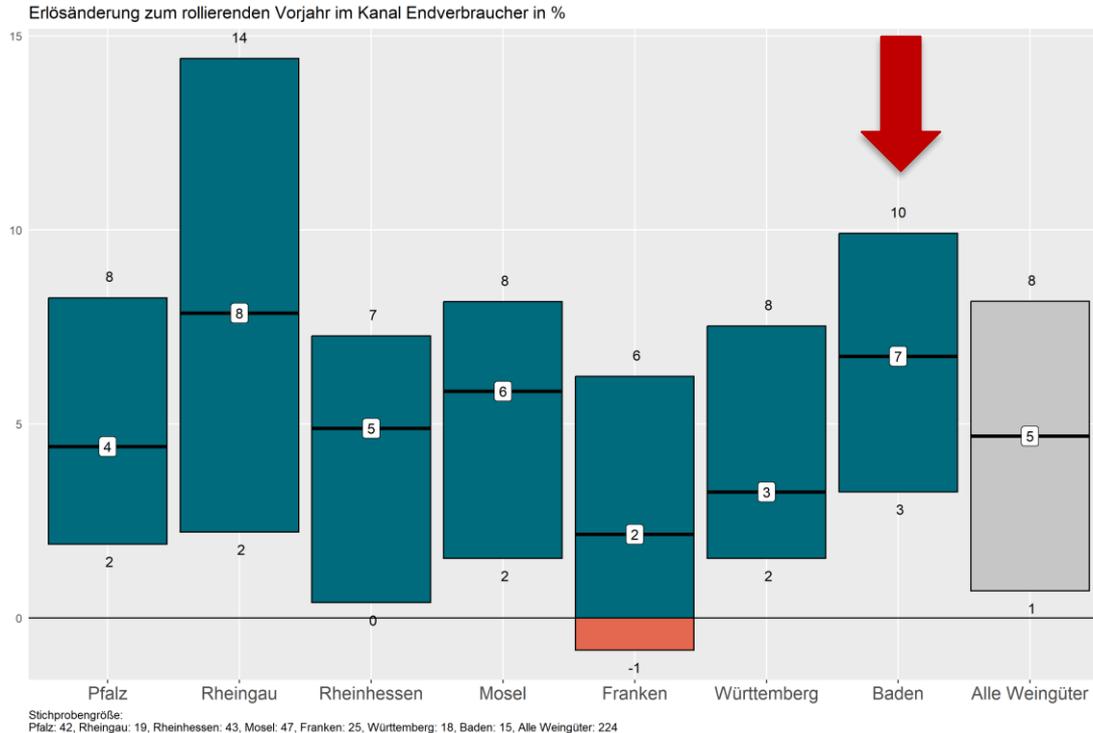
Durchschnittswert aller Verkäufe in den Absatzkanal.

Gelbe Werte – wenige Beobachtungen

Rote Werte – keine Beobachtungen

### Mittlere Erlöse netto pro 0,75L pro Absatzkanal

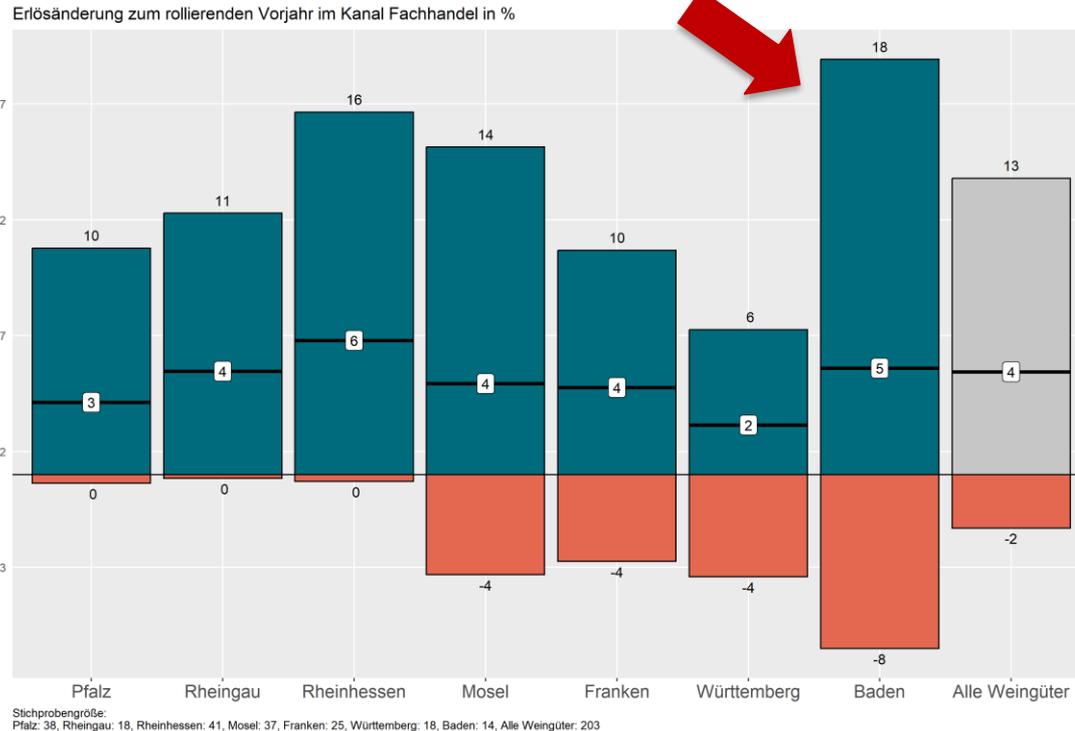
- Endverbraucher und Gastro geringste Erlöse aller Anbaugebiete in **BADEN** FH – zweitgeringste Durchschnittserlöse nach Pfalz
- Betriebe aus **BADEN**, die exportieren erzielen dort hohen Erlös



Der mittlere Betrieb in **BADEN** konnte Nettoerlös pro Flasche in der Direktvermarktung um 5% steigern.

25% der Betriebe konnten über 7% steigern  
25% der Betriebe konnten Nettoerlös pro Flasche nicht steigern bzw. sank er.

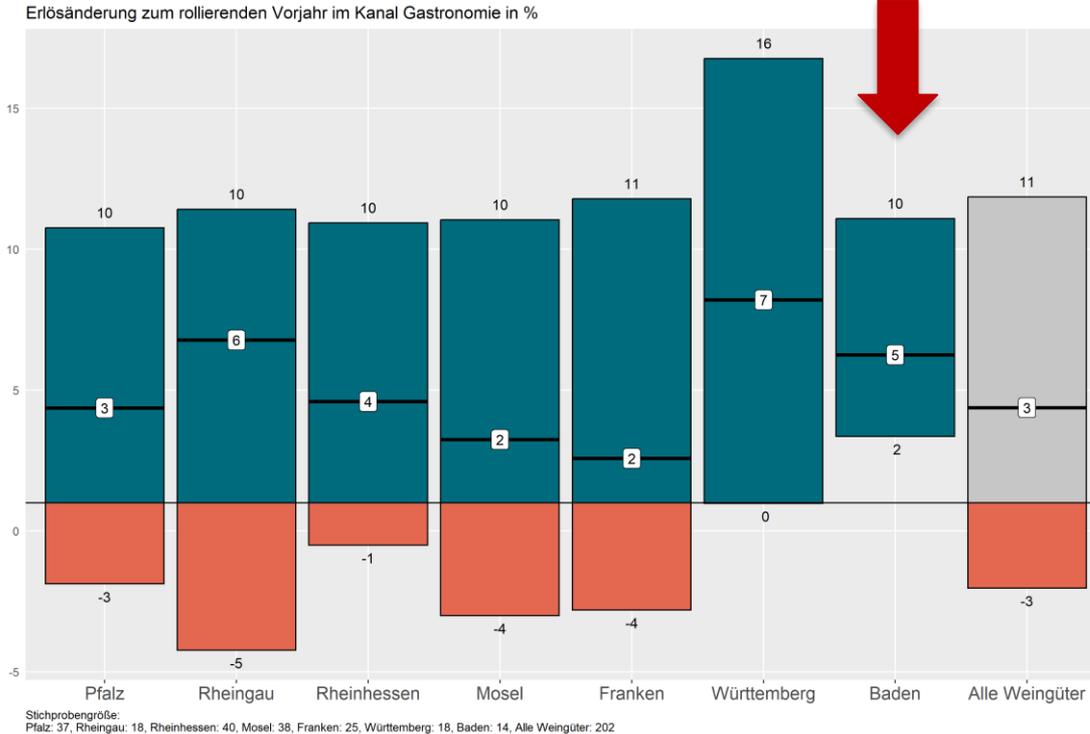
Die grüne Box zeigt die mittleren 50% der Betriebe: untere Begrenzung = die unteren 25%, mittlerer Strich = der mittlere Betrieb, obere Begrenzung = die oberen 25%. Die 25% Betriebe mit höchster Erlössteigerung liegen oberhalb der Box, die 25% Betriebe mit der geringsten Erlössteigerung liegen unterhalb der Box.



Der mittlere Betrieb in **BADEN** konnte Nettoerlös pro Flasche in den Fachhandel um 6% steigern.

25% der Betriebe konnten ihn über 16% steigern  
25% der Betriebe Nettoerlös pro Flasche sank

Die grüne Box zeigt die mittleren 50% der Betriebe: untere Begrenzung = die unteren 25%, mittlerer Strich = der mittlere Betrieb, obere Begrenzung = die oberen 25%.  
Die 25% Betriebe mit höchster Erlössteigerung liegen oberhalb der Box, die 25% Betriebe mit der geringsten Erlössteigerung liegen unterhalb der Box.

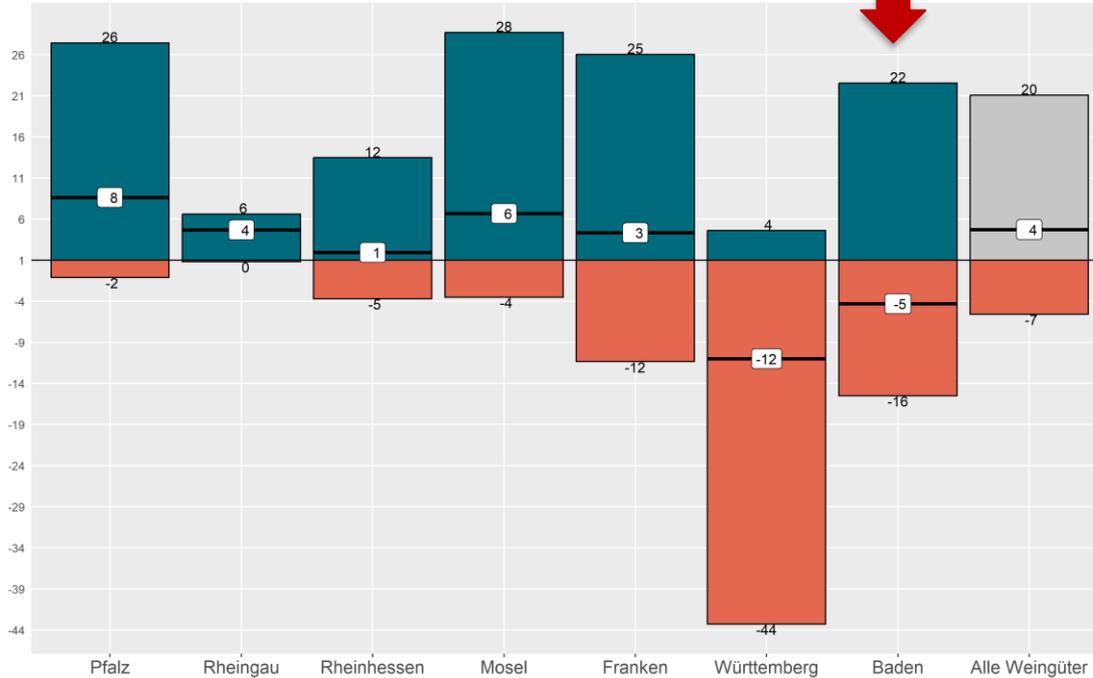


Der mittlere Betrieb in **BADEN** konnte Nettoerlös pro Flasche in die Gastronomie um 4% steigern.

25% der Betriebe konnten ihn über 10% steigern  
25% der Betriebe Nettoerlös pro Flasche sank stärker als -1%

Die grüne Box zeigt die mittleren 50% der Betriebe: untere Begrenzung = die unteren 25%, mittlerer Strich = der mittlere Betrieb, obere Begrenzung = die oberen 25%. Die 25% Betriebe mit höchster Erlössteigerung liegen oberhalb der Box, die 25% Betriebe mit der geringsten Erlössteigerung liegen unterhalb der Box.

Erlösänderung zum rollierenden Vorjahr im Kanal Export in %



Stichprobengröße:  
Pfalz: 18, Rheingau: 14, Rheinhessen: 19, Mosel: 24, Franken: 9, Württemberg: 6, Baden: 9, Alle Weingüter: 105

Der mittlere Betrieb in **BADEN** konnte Nettoerlös pro Flasche aus dem Export um 1% steigern.

25% der Betriebe konnten ihn über 18% steigern  
25% der Betriebe Nettoerlös pro Flasche sank stärker als -4%

Die grüne Box zeigt die mittleren 50% der Betriebe: untere Begrenzung = die unteren 25%, mittlerer Strich = der mittlere Betrieb, obere Begrenzung = die oberen 25%.  
Die 25% Betriebe mit höchster Erlössteigerung liegen oberhalb der Box, die 25% Betriebe mit der geringsten Erlössteigerung liegen unterhalb der Box.



EUROPÄISCHE UNION:  
Investition in Ihre Zukunft  
Europäischer Fonds für regionale Entwicklung



Hochschule  
**Geisenheim**  
University

Prof. Dr. Simone Loose

Institut für Wein- und Getränkewirtschaft  
Hochschule Geisenheim  
Tel. +49 6722 – 502 382  
[Simone.Loose@hs-gm.de](mailto:Simone.Loose@hs-gm.de)