

Weinbranche am Wendepunkt

Restrukturierung als Chance und Herausforderung - Teil 1

Nach drei Jahren anhaltender Belastung ist die Krise im Bewusstsein der Branche angekommen. Die zentrale Debatte hat sich damit verschoben: Nicht mehr die Frage, ob es eine Krise gibt, steht im Mittelpunkt, sondern welche Wege es aus ihr heraus gibt, wie sich die Weinbranche anpassen kann und welche Strukturen in einem dauerhaft veränderten Marktumfeld tragfähig bleiben. Prof. Dr. Simone Loose, Hochschule Geisenheim University, zeigt auf, welche möglichen Wege und Konzepte es gibt.

Die Jahre 2021 und 2022 haben in den meisten Anbaugebieten noch einmal die höchsten Absätze seit der Corona-Krise gebracht und damit ein kurzes Hoch markiert, das sich im Rückblick als letzte Welle eines viel längeren Strukturwandels erweist. Seitdem haben Weingüter, Genossenschaften und Kellereien der deutschen Anbaugebiete zwischen 15 und 35 % ihrer Absatzmenge verloren; an eine baldige Trendwende glaubt kaum noch jemand.

Die Einsicht wächst, dass die aktuell angebaute Menge in dieser Form nicht mehr vermarktet werden kann: Das Überangebot erzeugt Preisdruck, führt zu hohen Beständen und bindet Liquidität, ohne dass sich eine nachhaltige Gegenbewegung auf der Nachfrageseite abzeichnet. Folgerichtig rücken Fragen in den Vordergrund, die lange aufgeschoben wurden:

- Wie lässt sich die Anbaufläche sinnvoll reduzieren, ohne die Substanz erfolgreicher Betriebe zu beschädigen?
- Welche Branchenstruktur – geografisch, organisatorisch und wirtschaftlich – bleibt übrig, wenn der Rückgang unkoordiniert weiterläuft?
- Und wie erreicht die Weinbranche die bestmögliche, also wirtschaftlich robuste und qualitätsorientierte Konstellation?

Der Artikel, der in zwei Teilen in DAS DEUTSCHE WEINMAGAZIN erscheint, erhebt nicht den Anspruch, endgültige Antworten zu liefern – solche wären in der aktuellen Phase weder möglich noch seriös. Ziel ist es vielmehr, die bestehenden

Überlegungen und Vorschläge zu strukturieren und so darzustellen, dass sie als Grundlage für die weitere Arbeit in der Branche dienen können. Der Fokus liegt dabei bewusst auf den Produzenten von Rohwaren sowie auf der Vermarktung durch Kellereien und Genossenschaften, die bundesweit rund drei Viertel der Qualitätsweinmenge repräsentieren. Die beschriebenen Veränderungen betreffen jedoch ebenso die selbstvermarktenden Weingüter.

Wege der Anpassung

Aus einer reinen Effizienzperspektive wäre es am einfachsten, wenn wenige große Akteure eine koordinierte Mengenreduktion organisieren könnten – so, wie es in der Champagne über syndikatsähnliche Strukturen oder in der Bierbranche über den gezielten Rückbau von Brau- und Abfüllkapazitäten praktiziert wird. Der Vorteil solcher Systeme liegt in der Geschwindigkeit der Anpassung, in der Planbarkeit und in der Möglichkeit, Kapazitäten dort zu konzentrieren, wo sie wettbewerbsfähig sind. Dass Konsolidierung prinzipiell funktionieren kann, zeigt die Entwicklung bei großen Kellereien in Rheinland-Pfalz seit 2023, wo Übernahmen und Stilllegungen in kurzer Zeit zu einer ersten spürbaren Neuordnung geführt haben. Gleichwohl ist klar: Der Weinbau unterscheidet sich strukturell erheblich, und genau diese Unterschiede bestimmen die Spielräume der Anpassung.



Zukunftsunternehmen, die effizient arbeiten und über mechanisierbare Flächen mit Rebsorten verfügen, die auch zukünftig noch marktfähig sind, haben trotz der derzeitigen Krise, gute Chancen zu bestehen.

Foto: Bernhard Schandlmaier

Optionen der Abnehmer von Wein

Bei zukaufenden Vermarktern auf der einen Seite und Genossenschaften auf der anderen ergeben sich aufgrund ihrer unterschiedlichen Rechts- und Organisationsformen sehr verschiedene Handlungsoptionen und Zwänge.

Zukaufende Vermarkter wie Kellereien und Weingüter können Abnahmeverträge beenden, sich geographisch stärker auf ihr unmittelbares Umfeld konzentrieren, Transportwege verkürzen und damit Kosten senken. Dieses Vorgehen ist nachvollziehbar und kurzfristig effizient, solange die Rohstoffsicherung auch mittelfristig gewährleistet bleibt. Genau hier entstehen jedoch neue Risiken: Eine zu starke Fokussierung auf wenige Lieferanten kann die Versorgung in zehn oder 20 Jahren gefährden, wenn parallel ein unkoordinierter Rückzug von Rebflächen stattfindet.

Genossenschaften hingegen unterliegen einer Annahmepflicht gegenüber ihren Mitgliedern und können die Erzeugerungen daher nur sehr eingeschränkt steuern. Wenn der Absatz stockt, sinkt das Traubengeld – und der wirtschaftliche Druck im System nimmt weiter zu. Hinzu kommt, dass Genossenschaften ihren Mitgliedern keine Stilllegung empfehlen dürfen. So wird der ohnehin komplexe Anpassungsprozess zusätzlich erschwert: Wer stellt wann die Bewirtschaftung ein, mit welchen Mengen kann mittelfristig gerechnet werden, welche Rebsorten bleiben im Anbau, und wie lässt sich der Betrieb im Verbund langfristig kosteneffizient organisieren?

Konkrete Ansatzpunkte für Genossenschaften liegen in der Überprüfung und gegebenenfalls Reduktion von Annahmestellen, in Kooperationen oder Fusionen zur Senkung von Fixkosten sowie in einer engeren Zusammenarbeit bei Beschaffung, Technik, Logistik und Vermarktung, um Skaleneffekte gezielt zu nutzen.

Unkoordinierter Strukturwandel im Weinbau

Die Konsolidierung im Weinbau verläuft im Kern deutlich langsamer als in anderen Branchen. Dafür sind zwei strukturelle Besonderheiten verantwortlich: die extreme Kleinteiligkeit der Betriebe und die enge Bindung an den Boden. Rebanlagen werden für 30 bis 40 Jahre angelegt – die Investition ist versunken. Selbst wenn der ursprüngliche Wert der Fläche nicht mehr realisierbar ist, kann sie oft weiterbewirtschaftet werden, solange die variablen Kosten unterhalb der Erlöse liegen. Das erklärt die große Zahl von Auslaufbetrieben, die über Jahre fortbestehen, obwohl sie betriebswirtschaftlich keine Perspektive mehr haben.

In der aktuellen Lage ist diese Bedingung zunehmend nicht mehr erfüllt. Damit gewinnen vier Pfade des Rückzugs an Bedeutung, die gleichzeitig, unkoordiniert und mit sehr unterschiedlicher Dynamik ablaufen:

1. Kontrollierte Flächenreduktion: Viele Betriebe reduzieren ihre Rebfläche gezielt durch die Kündigung von Pachtverträgen oder die Stilllegung von Grenzertragsflächen. Damit lassen sich Kosten senken und unverkaufbare Mengen vermeiden. Zugleich gibt es Betriebe, die bewusst auf eine Größe zurückgehen, die sich mit Familienarbeit ohne Fremdpersonal bewältigen lässt. Kurzfristig reduziert dies die externen Kosten, langfristig aber werden diese Kleinstbetriebe häufig zu Auslaufbetrieben, da Professionalisierung und Nachfolge zunehmend erschwert werden.

2. Insolvenzen der Wachstumspioniere: Besonders betroffen sind Betriebe, die in den vergangenen Jahren stark investiert haben und nun mit hohen Kapitalkosten, steigendem Personalaufwand und niedrigen Fassweinpreisen konfrontiert sind. Steigende Zinsen – teils im zweistelligen Bereich – spiegeln das wachsende Risiko wider und beschleunigen die Dynamik. Noch ist die Zahl der Insolvenzen gering, doch sie nimmt zu und dürfte weiter steigen. Der Strukturwandel frisst seine Kinder.

3. Verzögerte Altersaufgabe: Früher konnten Betriebe ohne Nachfolge häufig durch den Verkauf von Land oder Anlagevermögen aussteigen. Heute fehlt vielerorts die Nachfrage nach Flächen, die Erträge sind gesunken, und Altersrücklagen außerhalb des Betriebs sind oft unzureichend. Dadurch zieht sich der Übergang hin und blockiert notwendige Anpassungen. Im Nebenerwerb erfolgt dieser Prozess meist schneller.

4. Weniger externe Investoren: Investoren, die früher Betriebe sanierten oder neu aufstellten, agieren derzeit deutlich zurückhaltender. Rückläufige Nachfrage, hohe Zinsen, steigende Risiken und gesunkene Ertragswerte machen den Markt unattraktiv. Damit fehlt ein wichtiger Katalysator, der in anderen Branchen Konsolidierung beschleunigt.

Der Strukturwandel im Weinbau vollzieht sich längst – nur leise. Erhebungen bei den Qualitätsweinprüfstellen (QWP) im Rahmen der Geisenheimer Absatzanalyse zeigen: Die Zahl der anstellenden Weingüter ist in den sieben Jahren zwischen 2016 und 2023 von knapp 7.000 auf unter 6.000 zurückgegangen. Zur Zahl der aktiven Mitglieder der Genossenschaftsmitglieder, Mischbetrieben und reinen Fassweinproduzenten fehlen bislang belastbare statistische Grundlagen, um den Wandel im gleichen Detailgrad zu quantifizieren.

Insgesamt entsteht kein koordinierter Rückgang, sondern ein Mosaik aus individuellen Entscheidungen – jede für sich rational, in der Summe aber schwer steuerbar. Die zentrale strategische Frage lautet daher: Welche Betriebe werden unter

diesen Bedingungen künftig bestehen, welche Folgen hat das für die Struktur der regionalen Rebflächen, und wie können Vermarkter und Abnehmer ihre Rohstoffbasis langfristig sichern?

Taktgeber des Wandels – Verantwortung der Vermarkter

Im wirtschaftlichen Idealfall verbleiben jene Weinbaubetriebe, die effizient arbeiten, über mechanisierbare Flächen verfügen und Rebsorten anbauen, die auch in den kommenden Jahren marktfähig sind. Diese Zukunftsbetriebe bilden die tragende Säule einer resilienteren Lieferkette.

Dieses Zielbild entsteht jedoch nicht von selbst. Pfadabhängigkeiten, versunkene Kosten und institutionelle Zwänge führen dazu, dass viele Einzelentscheidungen rational, in der Summe aber nicht optimal sind. Hier sind auch die Vermarkter gefordert: Sie müssen die Struktur ihrer Lieferanten und die langfristige Rohstoffsicherung aktiv mitgestalten, statt passiv auf Marktentwicklungen zu reagieren.

Für Genossenschaften, Kellereien und größere zukaufende Weingüter bedeutet das, Taktgeber eines Transformationsprozesses zu sein, der sonst zu langsam und zu teuer verlaufen würde. Zukunft entsteht nur durch gemeinsames Handeln.

Zukunftsbetriebe und Zukunftsflächen halten – Konzepte gesucht

Wer die Zukunftsbasis sichern will, muss in fünf Handlungsfeldern gleichzeitig arbeiten; es gibt kein Entweder-oder, sondern nur das produktive Sowohl-als-auch, damit aus vielen kleinen Stellschrauben ein wirksamer Anpassungspfad wird (Grafik 1).

Grafik 1



Bestandsanalyse und wirtschaftliche Beratung

Am Anfang steht Transparenz: Welche Betriebe haben wirtschaftliches Potenzial, sollten weiter investieren und wollen tatsächlich fortführen? Diese Frage lässt sich nicht gefühlt, sondern nur datenbasiert beantworten. Neben betriebswirtschaftlichen Kennzahlen gehören dazu die Analyse der Flächenstruktur (Schlaggröße, Erschließung, maschinelle Bewirtschaftbarkeit), die Altersstruktur der Reben und die aktuelle Rebsortenverteilung. Für Abnehmer entsteht daraus eine Lieferfähigkeitsprognose über fünf, zehn und 15 Jahre.

Abnehmer können hier die Erzeuger unterstützen, Beratung vermitteln, Informationen bündeln, frühzeitig Signale senden – nicht nur Preise setzen, sondern Perspektiven aufzeigen. Ziel dabei ist, Engpässe frühzeitig zu erkennen, Investitionsentscheidungen zu schärfen und Betriebe mit Potenzial gezielt zu stabilisieren.

Zukunftsbetriebe

als Zulieferer sichern

Die Hebel liegen bei Auszahlpreisen, Anreizsystemen und Investitionssicherheit. Boni auf qualitäts- und nachhaltigkeitsbezogene Maßnahmen (wie Herbizidverzicht oder Zertifizierungen) haben sich bewährt und bleiben relevant; ergänzend können Abnehmer über organisierte Dienstleistungen Größenvorteile in die Fläche tragen, etwa bei Pflanzenschutz, Dokumentation oder Sammeloogistik, und damit kleinteilige, ineffiziente Tätigkeiten professionalisieren.

Das Vertragswesen spielt eine besondere Rolle in der Zukunft: Hier geht es weniger um starre Bindung als um klare, nachvollziehbare Qualitäts- und Prozessanforderungen, um verlässliche Information und um ein Stufenmodell der Zusammenarbeit – von loser Kooperation bis hin zu enger vertraglicher Integration dort, wo beide Seiten profitieren. Die Krise ist dabei keine Blockade, sondern die seltene Gelegenheit, seit langem diskutierte Konzepte umzusetzen. Die Erfahrungen erfolgreicher Genossenschaften in Südtirol zeigen, dass Professionalität in der Lieferkette kein Gegensatz zur mitgliedsbasierten Organisation ist.

Anpassung der Rebsortenstruktur

Die Nachfrage nach roten Rebsorten geht deutlich zurück, eine Erholung ist derzeit nicht absehbar. Gleichzeitig gewinnen in vielen Märkten weiße Rebsorten und frischere Stilistiken an Bedeutung. Jede Neu-

anlage bindet aber Kapital und legt betriebliche Entscheidungen für die kommenden drei bis vier Jahrzehnte fest – in einem Markt, der fortlaufend weiter schrumpft.

Die Grünveredelung kann hier ein wichtiger Beschleunigungshebel sein, bleibt bislang jedoch auf einige wenige Leuchtturmbetriebe beschränkt. Damit daraus eine breitere Bewegung entsteht, braucht es klare Signale der Abnehmer, Planungssicherheit durch mehrjährige Abnahmzusagen und eine Kommunikation der gewünschten Stil- und Sortenprofile, die nicht nur auf die nächste Lese, sondern auf einen langfristigen Entwicklungspfad ausgerichtet ist.

Strukturen, Landschaften und Gebiete strategisch erhalten

Mengenpolitik ohne Raumordnung bleibt Stückwerk. Entscheidend ist, zusammenhängende, effizient bewirtschaftbare Gebiete zu sichern und gezielt jene Lagen zu erhalten, die als Qualitäts- und Imageanker wirken. Politische Instrumente liegen auf dem Tisch:

- kurzfristiger bestockter Flächentausch, wie er in Rheinhessen bereits praktiziert wird
- die explizite Definition von Kernzonen, die langfristig erhalten bleiben sollen – erste Konzepte existieren in Baden-Württemberg
- Rotationsbrachen, die temporäre Stilllegung von Rebanlagen, die Umgestaltung erleichtern, ohne eine teure Neupflanzung zu erfordern

Wichtig: Brachen mit temporärer Stilllegung der Rebanlage sind für Tauschprozesse oft besser als Rodungen. Rodungen führen sonst dazu, dass ausgerechnet Flächen verschwinden, die erhalten bleiben sollten und nur unter hohen Kosten wieder hergestellt werden können. Deshalb frühzeitig planen: Welche Lagen bleiben dauerhaft und sind auch bei fortschreitendem Klimawandel noch geeignet? Wo sind Rückbau und Renaturierung gesamtwirtschaftlich sinnvoller?

Weil diese Eingriffe Eigentumsrechte, Gemeinwohlinteressen und Standortpolitik berühren, sind öffentliche Moderation, transparente Kriterien und Tempo gleichermaßen erforderlich; fünf bis zehn Jahre Abwarten sind verlorene Zeit – wir brauchen die Konzepte jetzt sofort.

Regionale Plattformen und Transformationsprojekte können Daten, Interessen und Instrumente bündeln, Kommunen und Länder moderieren Flächentausch, Kernzonen und landschaftsplanerische

Leitbilder, während Forschung, Verbände und Kammern Standards, Benchmarks und Best Practices bereitstellen. Dieser Prozess darf hier nicht in zusätzlicher Bürokratie ersticken, sondern muss Ressourcen bündeln, Entscheidungswege verkürzen und eine schnelle Umsetzung ermöglichen. Erfolgsfaktoren sind transparente Kriterien, verlässliche Daten und sichtbare Pilotprojekte, die Nachahmung auslösen.

Ständig aktualisierte Prognosen zur Nachfrage

Der demografische Wandel und das sich beschleunigende Konsumverhalten jüngerer Verbrauchergruppen führen dazu, dass die WeinNachfrage auch in den kommenden Jahren weiter sinken wird – der Anpassungsprozess wird die Branche noch lange begleiten. Wir steuern auf eine Zielmenge zu, deren Höhe heute niemand verlässlich beifallen kann.

Es genügt daher nicht, die Rebfläche lediglich an den jüngsten Konsumrückgang anzupassen – bis entsprechende Maßnahmen Wirkung zeigen, ist die Nachfrage bereits erneut gesunken. Notwendig sind laufend aktualisierte, regional differenzierte Prognosen zu Absatzmengen, Rebsorten und Weinstilen, die den Betrieben Planungssicherheit für Sortentscheidungen, Ausbaukapazitäten und Vermarktungsstrategien geben.

Ein Beispiel in diese Richtung ist das geplante Gemeinschaftsprojekt der Hochschule Geisenheim mit dem Deutschen Weininstitut (DWI), das soziodemografische Daten mit den Ergebnissen der Geisenheimer Absatzanalyse verknüpft. Ziel ist ein vorausschauendes Kapazitäts- und Sortenmanagement, das Marktveränderungen antizipiert, statt im Rückspiegel auf sie zu reagieren. Denn ein dauerhaftes Überangebot führt dazu, dass die Preise für Trauben und Fasswein langfristig unter den Produktionskosten bleiben – während ein zu knappes Angebot an deutschen Weinen zwangsläufig zu einer stärkeren Verdrängung durch Importe führt. ●

Teil 2 folgt

Der 2. Teil in der kommenden Ausgabe skizziert fünf Schritte, wie die Branche gemeinsam mit ihren vielfältigen Akteuren Lösungen entwickeln und den Anpassungsprozess aktiv gestalten kann.