BRANCHENSTUDIE WEINBAU

Aus der Strukturkrise im Weinbau gestärkt hervorgehen

Aktuelle Marktlage im Weinbau: Vom Nachfrageknick zur Strukturkrise

Die Branche steht vor großen Herausforderungen:

Weinverbrauch sinkt seit Jahren; jüngere Generationen konsumieren deutlich weniger Wein als ältere. → **NACHFRAGEPROBLEM**

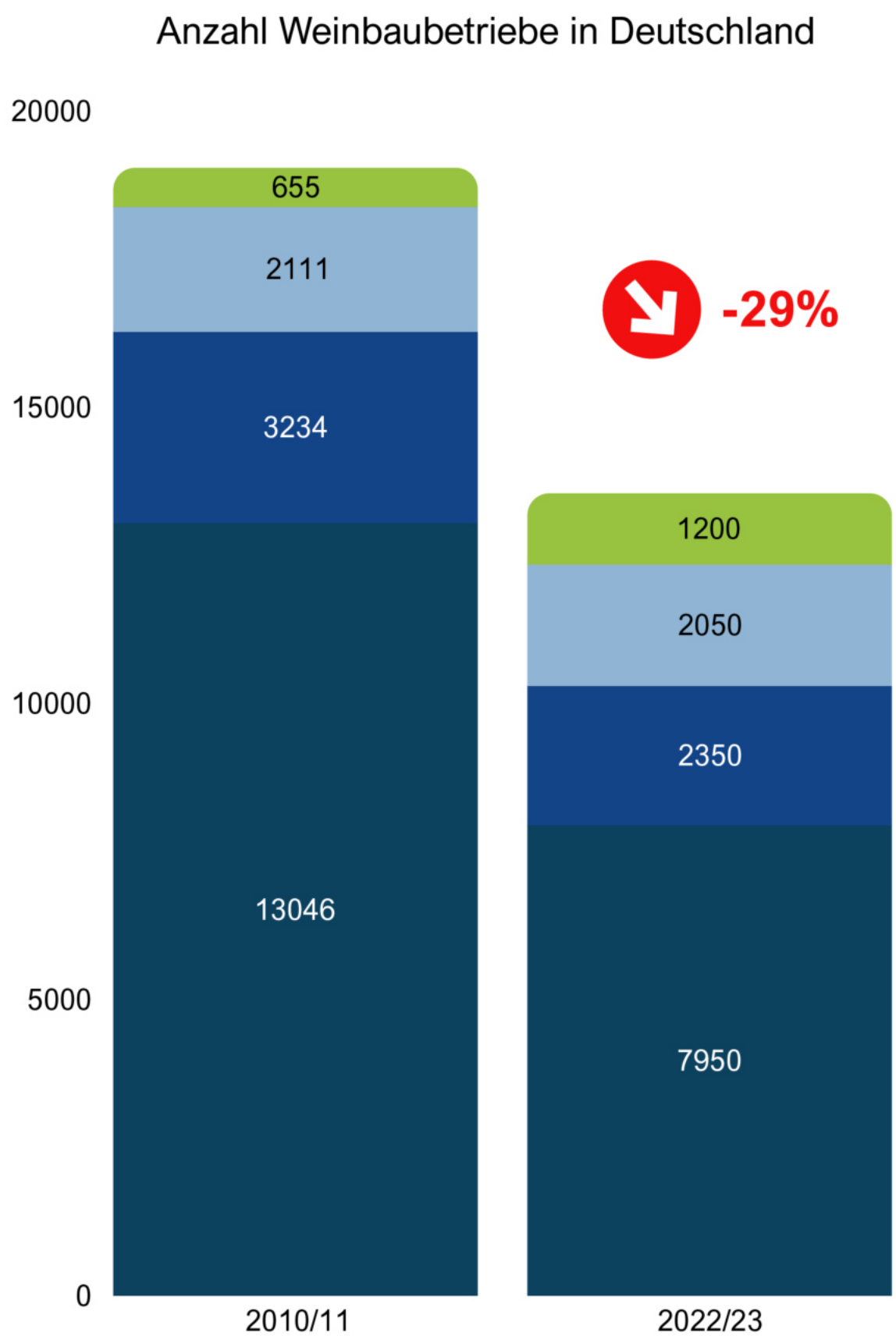
Marktanteil deutscher Weine fällt auf **historisch niedrige 42 %,** Konsumenten weichen auf günstigere Importe aus. → **WETTBEWERBS- & PREISDRUCK**

Gleichzeitig: **Kosteninflation** durch gestiegene Energie-, Personal- und Materialkosten. → **PROFITABILITÄTSDRUCK**

Unklarheit in Bezug auf politische und regulatorische **Perspektiven** erschweren Investitions- und Zukunftsentscheidungen. → **PLANUNGSUNSICHERHEIT**

Die Entwicklungen sind kein kurzfristiger Trend, sondern Ausdruck eines dauerhaften Strukturwandels, der Unternehmen zu Anpassungen zwingt.

Branchenstruktur im Umbruch mit signifikanter Marktkonsolidierung



Was die Daten zeigen

- Gesamtzahl der Betriebe seit 2010/11 um 29 % gesunken.
- Klein- und Mikrobetriebe sind besonders betroffen (–39 %).
- Größere Betriebe (>20 ha) wachsen signifikant (+83 %).

Der Markt konsolidiert sich; kleine Betriebe verlieren, große Betriebe wachsen und erobern Marktanteile.

- Mikrobetriebe (0,5 - 5,0 ha)
- Kleinbetriebe (5,0 - 10,0 ha)
- Mittelgroße Betriebe (10,0 - 20,0 ha)
- Große Betreibe (größer als 20 ha)

Deutsches Weininstitut (DWI) (2025)., Deutscher Wein Statistik 24/25

Wenn sich nichts grundlegend ändert, werden 50%-60% aller deutschen Winzerfamilien in den Bankrott rutschen!

Zukunftsinitiative Deutscher Weinbau e.V., 2025

Konkrete Problemlagen im Weinbau: Positionierung, Marketing & Vertrieb

1 **Positionierung unscharf**
Ohne klare Marke & Konsistenz in der Kommunikation sind stabile Preise kaum durchsetzbar.

2 **Qualität alleine reicht nicht**
Langfristiger Unternehmenserfolg erfordert neben guter Arbeit im Weinberg & Weinkeller zunehmend Kompetenz in Marketing & Vertrieb.

3 **Vertrieb wird komplexer**
Diverisifikation der Absatzwege und Auswahl der zum Produkt passenden Vertriebskanäle gewinnt an Bedeutung.

Zentrale Fragen für das Management

„Sind unsere Absatzwege & Zielkunden wirklich passend zur Positionierung?“

„Welcher Kanal bringt Ertrag – welcher nur Umsatz?“

„Wie stark ist unsere Marke – und ist sie für Kunden klar erkennbar?“

Ohne klare Positionierung und kanalstrategische Disziplin lässt sich kein profitables Geschäftsmodell aufbauen.

49% der Betriebe gaben an, in den letzten 10 Jahren keine Kostenanalyse durchgeführt zu haben.

Damit steuert knapp die Hälfte der Weinbaubetriebe ohne belastbare Datenbasis!

Unklar ist: Wo wird Geld verdient und wo Geld verbrannt?

Kurth, A. & Mengel, F. (2023). Kostenstrukturen und Margen von Weingütern. Hochschule Geisenheim University, Geisenheim

Betriebswirtschaftliche Realität: Viele Betriebe steuern im Blindflug

1 **Fehlende Kostentransparenz**
Rund die Hälfte der Betriebe steuert ohne belastbare Kostenanalyse und trifft Entscheidungen ohne Kenntnis der tatsächlichen Kostenstruktur.

2 **Margen unter Druck**
Kostensteigerungen werden durch Preise nicht kompensiert, die Margen sinken spürbar und gefährden die wirtschaftliche Stabilität.

3 **Wirtschaftlichkeit unklar**
Die Profitabilität einzelner Flächen, Weine und Vertriebskanäle ist unklar, wodurch Potenziale und Verlusttreiber unentdeckt bleiben.

Fragen für das Management

„Nutzen wir das volle Preispotenzial unserer Weine und Angebote?“

„Welche Lagen, Weine und Vertriebskanäle verdienen Geld – und welche nicht?“

„Wo können wir Kosten entlang der Wertschöpfungskette reduzieren?”

Ohne belastbare Zahlen zu Kosten und Profitabilität ist eine strategische Neuausrichtung nicht möglich.

„Strategische Archetypen": Wer überlebt und wer nicht?

STRATEGIE	ERFOLGSHEBEL	FOKUS
SKALIERTER EFFIZIENZ-FÜHRER	Mechanisierung & Flächenschnitt Prozessstandardisierung Konsequentes Kostencontrolling	Fasswein B2B & Export große Volumina
MARKEN- & ERLEBNIS-FÜHRER	Marke, Story & Community Direktkunden & Events Konsequente Preispolitik	Premium-Weine Direktkunden Gastronomie & Tourismus
NISCHEN- & INNOVATIONS FÜHRER	Innovationskraft Kooperationen gezielter Export & digitale Kanäle	No/Low-Alkohol Bio/Naturwein besondere Terroirs
GEORDNETE BETRIEBS-AUFGABE	Mischbetriebe ohne klaren Fokus → fehlende Perspektive Vermögenssicherung und Schadensbegrenzung durch geordnete und rechtzeitige Betriebsaufgabe	

Fahrplan für Betriebe: Von der Bestandsaufnahme zur Neupositionierung

In fünf Schritten zu einem zukunftsfähigen Geschäftsmodell

1 STATUS-CHECK
Kosten, Liquidität, Cash-Burn, Verschuldung

2 PROFITABILITÄTS-SCAN
DB je Weinlinie / ha / Kanal; Eliminierung negativer Positionen

3 ARCHETYP WÄHLEN
Effizienz-, Marken- oder Nischenführer (oder geordneter Auslaufbetrieb)

4 GESCHÄFTSMODELL SCHÄRFEN
Kanäle, Preispunkte, Zielkunden, Investitionen

5 BANKEN- & INVESTORENSTORY
Umsetzung in Planungsrechnungen und Finanzierungskonzept

S+V unterstützt Weinbaubetriebe dabei, diesen Fahrplan konsequent umzusetzen und damit die Basis für klare Entscheidungen, höhere Profitabilität und eine nachhaltige Zukunft Ihres Betriebs zu legen.

Wie S+V sie unterstützt

- Wir schaffen Transparenz über Status und Potenziale Ihres Weinbaubetriebs.
- Gemeinsam entwickeln wir einen finanziell tragfähigen Zukunftsplan.
- In der Umsetzung bleiben wir an Ihrer Seite, bis Ergebnisse sichtbar werden.

Wir helfen Weinbaubetrieben, ein zukunftsfähiges Geschäftsmodell aufzubauen.

Eine Branche befindet sich im Wandel – Zeit zu handeln.

Welchen Kurs nimmt Ihr Betrieb in einem Markt, der sich neu sortiert?

Jetzt Kontakt aufnehmen und beraten lassen!

DR. KLAUS BUCHHOLTZ
Partner
k.buchholtz@splusv.de

TIMO FEY
Principal
t.fey@splusv.de