

Damit der Traum vom Weingut kein Albtraum wird

Eigenen Wein herzustellen, das reizt viele. Doch die meisten, die sich ein Gut wünschen, wissen nicht, was sie erwartet - und kaufen nach der Beratung doch lieber eine Jacht.

Von Oliver Bock

GEISENHEIM/BOPPARD. Die Unterschrift ist trocken, es gibt kein Zurück mehr. Christos und Kristina Theodoropoulos haben gestern beim Notar den Kaufvertrag unterzeichnet. Am 1. Juli übernehmen sie das Weingut Lahnert in Weiler-Boppard über Oberwesel im Rhein-Hunsrück-Kreis. Es ist der ersehnte Schritt in die Selbständigkeit. Der 35 Jahre alte Winzer weiß, worauf er sich gemeinsam mit seiner hochschwangeren Frau einlässt. Er hat eine Ausbildung zum Weinbautechniker in Bad Kreuznach hinter sich, hat als Kellermeister gearbeitet und schon eigenen Wein produziert. "Ich wollte immer gezielt in die Produktion", sagt der angehende Vater, weshalb für ihn eine Karriere als Weinbauberater, Sommelier oder Angestellter eines Weinguts nicht in Frage kommt. Theodoropoulos will seine eigenen Entscheidungen treffen und den Wein so erzeugen, "wie ich es will". Diese Chance hat er jetzt, aber der Weg dahin war nicht leicht.

Den "Traum vom eigenen Weingut" wollen viele verwirklichen, wie Erhard Heitlinger und Natascha Popp wissen. Sie haben im vergangenen Jahr im Rheingau das Unternehmen "Wein & Rat" gegründet, das auf Verkauf und Unternehmensnachfolge von deutschen Weingütern spezialisiert ist. Weingüter sind zwar bisweilen auch im Angebot großer Immobilienmakler, doch ein Weingut im Rheingau, in Rheinhessen oder im Mittelrheintal ist etwas anderes als eine Eigentumswohnung in Wiesbaden oder Mainz.

"Das sind Spezialimmobilien", sagt Popp, und es dauere manchmal Jahre, um Käufer und Verkäufer zueinander zu bringen. Vor allem ist ein Weingut immer ein Paket, das aus Weinbergen und Weinkeller, Wohnhaus und Büro, Kellereitechnik und Maschinenpark, Warenlager und Kundenkartei besteht. Das alles will gerecht bewertet werden.

Geht es nur um Weinberge in renommierten Anbaugebieten wie dem Rheingau, muss erst gar kein Makler eingeschaltet werden. Denn Weinberge sind rar und unter Winzern begehrt. Sie werden in besseren Lagen inzwischen 20 und 30 Euro je Quadratmeter gehandelt. Selbst in rheinhessischen Flachlagen werden laut Popp inzwischen zwischen fünf und zwölf Euro gezahlt.

Ein Weingut samt Immobilie hingegen ist schwer zu veräußern. Am Weingut Schloss Reinhartshausen klebte jahrelang ein Verkaufsschild, ehe die Pfälzer Winzerfamilie Lergenmüller das Erbacher Gut samt Mariannaue erwarb. Um das Hattenheimer Weingut Georg-Müller-Stiftung der Stadt Eltville hatte es hingegen einen öffentlichen Bieterwettkampf gegeben. Es werden aber nicht nur bestehende Weingüter übernommen, sondern auch immer wieder neue gegründet. Die beiden Güter Chat Sauvage in Johannisberg und Bibo & Runge in Hallgarten sind dafür nur zwei einer Reihe von Beispielen.

Das Kaufinteresse an etablierten Betrieben hängt entscheidend von der Größe des Weinguts und damit dem Kapital- und Finanzierungsbedarf zusammen. Kleinere Betriebe wie Lahnert im Mittelrheintal sind ideal für Existenzgründer wie die Familie Theodoropoulos. Größere Weingüter, für deren Betrieb zusätzliches Personal notwendig ist, setzten dagegen finanzkräftigere Investoren voraus.

Heitlinger hat im Rheingau auch den Verkauf des acht Hektar großen Lorcher Weinguts Ottes an den Frankfurter Manager Robert Wurm und des 20 Hektar großen Weinguts Hans Lang an den Schweizer Käserei-Eigentümer Urban Kaufmann und seine Lebensgefährtin Eva Raps eingefädelt. Beides Quereinsteiger, die sich mit großem Engagement in die Materie eingearbeitet und zusätzlich Fachleute als Kellermeister engagiert haben.

Damit Interessenten den Traum eines eigenen Weinguts verwirklichen können, sieht Heitlinger es als seine Aufgabe an, nicht nur den passenden Betrieb zu finden, sondern die Investoren auch auf den Boden der Tatsachen zu holen. "Viele naive Vorstellungen sind weit weg von der Realität", sagt der ehemalige Leiter eines Weinguts im Badischen. Er muss nach den ersten Gesprächen häufig sagen: "Das Weingut, das Sie sich wünschen, gibt es nicht."

Knackpunkt ist nicht selten der Vertrieb. Denn es ist vergleichsweise einfach, mit einem guten Betriebsleiter gute Weine zu erzeugen. Die 8000 bis 10 000 Flaschen, die jährlich auf einem Hektar Weinberg erzeugt werden, möglichst vor der nächsten Ernte auch zu angemessenen Preisen zu verkaufen, das ist die eigentliche Schwierigkeit. Mancher verliert mit diesen Aussichten schnell die Lust an dem Projekt und kauft sich lieber ein Segelboot, so die Erfahrung von Heitlinger.

Theodoropoulos hingegen hat ziemlich klare Vorstellungen. Anders als Wurm und Urban, die ihre überregional bekannten Rheingauer Weingüter unter dem bisherigen Namen weiterführen, wird der junge Winzer einen klaren Schnitt machen. Das nur wenig mehr als zwei Hektar große Weingut soll unter dem Namen Lithos neu entstehen. Der Name ist eine Reverenz an die griechischen Wurzeln des Winzers und steht für Fels und Gestein. Das passt seiner Ansicht nach gut zu den steinigen Böden des Mittelrheintals und seinen Lagen wie Engehöller Bernstein und Goldemund. Dort sollen "geradlinige, kantige Weine" wachsen, die Theodoropoulos zu höheren Preisen vermarkten will, als sie das Weingut bislang erzielen konnte.

Das wird ohne Zweifel einige Stammkunden kosten, doch der neue Eigentümer setzt auf eine jüngere Klientel, die er ansprechen will. Statt die Tropfen auf Weinfesten oder in der eigenen Gastronomie auszuschenken, will er die Direktvermarktung stärken. Mit den angegliederten Ferienwohnungen und der Schenke, die nur noch für Veranstaltungen genutzt werden soll, sieht Theodoropoulos die Basis für ein erfolgreiches Wirtschaften gelegt und will zu einem Geheimtipp im Mittelrheintal werden. "Entweder man ist Winzer aus Berufung, oder man lässt es sein", sagt Heitlinger und sieht für Theodoropoulos eine gute Zukunft, denn das Weingut sei ausbaufähig. Es habe großes Potential, und die Rebfläche könne jederzeit erweitert werden.

Angesichts der demographischen Entwicklung in der Winzerschaft und der Unlust vieler Winzerkinder, den elterlichen Betrieb zu übernehmen, sehen Heitlinger und Popp in den nächsten Jahren ein wachsendes Geschäftsfeld für Betriebsübernahmen. Derzeit haben sie rund 50 Interessenten und 20 Weingüter zur Vermittlung an der Hand. Beide wollen dazu beitragen, solche Betriebe mit teils langer Tradition zu erhalten, denn sonst gehe der damit verbundene Wert einfach verloren. Viele Betriebe lösten sich auf, ohne die Chance zu nutzen, einen Nachfolger zu suchen und zu finden, bedauern sie. Zumindest unter dem Namen Lithos hat Lahnert im Mittelrheintal jetzt eine neue Zukunft.

© Alle Rechte vorbehalten. Frankfurter Allgemeine Zeitung GmbH, Frankfurt. Zur Verfügung gestellt vom Frankfurter Allgemeine Archiv.