

Schritt für Schritt: So geht Weingut

Beratungsfirma „Wein & Rat“ startet neue Seminarreihe Profis zeigen Quereinsteigern die Weinbranche

Sie sind Individualisten, Investoren, Aus- und Umsteiger: Die Idee im eigenen Gut Wein zu machen, treibt die verschiedensten Menschen um. Mit einer neuen Seminarreihe bietet die Geisenheimer Beratungsfirma „Wein & Rat“ jetzt potenziellen Kauf-Interessenten von Weingütern oder Investoren wertvolle Unterstützung an – es geht um die Weitergabe von Erfahrungen und Wissen, das die Käufer vor Fehlentscheidungen schützen kann. Die fünf aufeinander aufbauenden Module ersetzen keine weinbauliche Ausbildung. Sie bieten jedoch aus unterschiedlichen Perspektiven tiefe Einblicke in die Welt der Weingüter.

GEISENHEIM, 2. Oktober 2015. Wein lieben viele, doch nur wenige wissen, was ein Weingut wirklich ausmacht. Der Blick „hinter die Flasche“ beantwortet Fragen: von der Organisation und der Administration eines Weinguts bis zu dem Unterschied zwischen Qualität und Weinstil. Aber auch die Frage, warum das eine Weingut sein Geld verdient, und ein anderes, vergleichbares nicht. Mit der neuen Seminarreihe gibt *Wein & Rat* Neulingen wertvolles Rüstzeug mit auf den Weg. „Die Seminare stellen Realität und Winzer-Alltag dar und beantworten die Frage: **Wie geht Weingut?**“, beschreibt **Natascha Popp** das neue Angebot. Die geschäftsführende Gesellschafterin von *Wein & Rat* stellt klar: „Es geht nicht um einen Crashkurs zum Winzer, das kann man nicht an fünf Samstagen lernen.“

In fünf Modulen, die aufeinander aufbauen, führen Natascha Popp sowie weitere Fachreferenten aus dem *Wein & Rat*-Netzwerk die Teilnehmer systematisch an die schwierige Materie heran. Die Reihe startet am Samstag, 14.11.2015 mit MODUL 1:

Wie geht Weingut? „Wir werden zunächst anhand konkreter Beispiele aus realen, erfolgreichen Weingütern deren Geschäftsmodelle und Erfolgsfaktoren analysieren“, erläutert Popp. „Nicht um deren Konzepte abzukupfern, sondern um den Teilnehmern Denkanstöße für ihr eigenes Konzept zu geben.“ Praktische Fragen zu Organisation und Betriebsführung runden den ersten Seminartag ab.

Die nachfolgenden Module beschäftigen sich intensiv mit den Erfolgsfaktoren von Weingütern:

MODUL 2: **Erfolgsfaktor Vermarktung** am Samstag, 16.01.2016 diskutiert die Frage: Wie kann ich mit Wein Geld verdienen? Dabei werden die verschiedenen Vertriebskanäle vom Online-Handel bis zur Gastronomie erklärt und in Zusammenhang mit der Sortimentsgestaltung gebracht. Bei der Analyse verschiedener Preislisten werden an praktischen Beispielen Kosten berechnet und Margen kalkuliert. Weitere Themen sind Marketing-Tools zur Verkaufssteuerung.

MODUL 3: **Erfolgsfaktor Weinberg** am Samstag, 20.02.2016 gibt einen Überblick über die Stellschrauben und Qualitätskomponenten bei Weinbautechnik, Außenbetrieb und Terroir. Technische Neuerungen werden hierbei ebenso besprochen wie der ganz normale Jahresablauf im Weinberg - mit allen anfallenden Arbeiten und Entscheidungen.

/.Seite 2

MODUL 4: **Erfolgsfaktor Keller** am Samstag, 12.03.2016 bespricht die beiden großen Themen Vinifizierung und Weinstilistik. Zu Beginn gibt es einen Überblick über Hefen, Rebsorten, önologische Verfahren und die gängigen Weinbehandlungsmittel. Danach werden die Fragen beantwortet, wie Weinqualität, Weinmenge und Stilistik geplant und beeinflusst werden können.

MODUL 5: **Erfolgsfaktor Geschäftsmodell** am Samstag, 14.04.2016 bündelt die bisherigen Erkenntnisse und bringt sie mit möglichen Konzepten in Einklang. Neben der betriebswirtschaftlichen Blickweise wird hier auch die persönliche Zukunftsplanung der Teilnehmer mit einbezogen.

Alle Seminare finden in den Büros von *Wein & Rat* in Geisenheim statt und kosten jeweils 390 Euro (plus gesetzl. MwSt.), inkl. Unterlagen und Verpflegung. Wer alle fünf Kernmodule des Seminarprogramms bucht, erhält einen Nachlass von netto 150 Euro.

„Oft kommen Interessenten mit romantischen Vorstellungen über das Winzer-Dasein zu uns“, erklärt **Erhard Georg Heitlinger**. Der geschäftsführende Gesellschafter bei *Wein & Rat* erläutert weiter, dass „auch während den Vorgesprächen und Besichtigungen mit Quereinsteigern sich immer wieder die gleichen Fragen und Wissenslücken ergaben. Diese fehlenden Informationen sind Grundlage, um eine Kaufentscheidung zu treffen. Für die Interessenten gab es bisher keine passenden Kurse zur Informationsbeschaffung, außer einem kompletten Studium oder einer Winzerlehre. Diese Lücke haben wir mit unserem neuen Seminarangebot nun geschlossen.“

„Wer mit dem Gedanken spielt, ein Weingut zu übernehmen, sollte die Chance nutzen und von unserer Erfahrung profitieren“, betont die Önologin und Diplom-Betriebswirtin Natascha Popp. Für nächstes Jahr sind weitere Seminare geplant, die das Angebot abrunden. Diese sind nicht nur für Neulinge interessant, sondern auch für erfahrene Winzer und Betriebsleiter. Es geht darin

- um den „**Erfolgsfaktor Betriebswirtschaft – Zahlen, Daten, Fakten**“ (Umsatz- und Kostenplanung, Preiskalkulation und Sortiments-Aufbau, Investitionen und Finanzierung),
- um den „**Erfolgsfaktor Nachhaltigkeit und Bio-Weinbau**“ (Umstellung von Weinbergen auf Öko-Wirtschaftsweise, Chancen und Risiken des Bio-Landbaus) sowie
- um den „**Erfolgsfaktor Öffentlichkeitsarbeit: Der Weg zur guten Wein-PR**“ (Wie bringe ich mich ins Gespräch? Welche Möglichkeiten der Kundenkommunikation habe ich? Wie texte ich richtig - auch meine Preisliste?).

Wem die Theorie aus den Modulen nicht ausreicht, und wer einen tieferen Einblick in die Praxis bekommen will, für den gibt es ein zusätzliches Angebot aus dem *Wein & Rat*-Netzwerk: „**Winzer für ein Jahr**“. Das Weingut Sturm in Leutesdorf am nördlichen Mittelrhein (zwischen Koblenz und Bonn) bietet die Möglichkeit, im Laufe eines Jahres alle Weinbergs- und Kellerarbeiten gezeigt zu bekommen und auch selbst Hand anzulegen – bis zum fertigen Wein.

Kontakt

Natascha Popp, Geschäftsführerin Wein & Rat
Telefon 0 67 22 / 90 85 12, Email: natascha.popp@weinundrat.de

Martin Sturm, Presse Wein & Rat sowie Ansprechpartner „Winzer für ein Jahr“
Telefon: 01 78 / 6 88 63 21, E-Mail: presse@weinundrat.de