

# WIESBADENER KURIER

RHEIN MAIN PRESSE

[Wiesbadener Kurier](#) / [Lokales](#) / [Rheingau](#) / [Geisenheim](#)

Geisenheim 22.01.2015

## Loslassen tut Altwinzern oft weh



Eva Raps und Urban Kaufmann haben vor knapp zwei Jahren das Weingut Hans Lang in Hattenheim übernommen. Hans Lang hatte sich frühzeitig um eine Fortführung des Betriebs gekümmert.

Archivfoto: Hermann Heibel

Von Thorsten Stötzer

### ÖKONOMIE Beteiligungen an Weingütern bis hin zur kompletten Übernahme liegen sehr im Trend

GEISENHEIM - Die Rebstock-Pacht ist die unterste Stufe des Einstiegs in die Weinwirtschaft und für Natascha Popp ein „witziger Gag“. Doch auch auf anderem Niveau bis hin zum Kauf eines Anwesens interessieren sich zunehmend Menschen für die renommierte Branche und den „Traum vom eigenen Weingut“. Das ist zugleich der Titel einer Informationsveranstaltung in der Hochschule Geisenheim.

Das Interesse am Thema ist hoch. Die Leute sitzen so eng gedrängt im großen Gerd-Erbslöh-Hörsaal wie die Rieslingtrauben im Oktober in der Kelter. Selbst die Treppen sind bevölkert bei der Veranstaltung, die das Geisenheimer Institut für Weiterbildung in Kooperation mit Wein & Rat organisiert hat. „Deutscher Wein ist sehr gefragt und deutsche Weingüter auch“, erklärt Erhard Heitlinger.

Zahlreiche Modelle

Andererseits sucht nach seinen Angaben jeder vierte Winzer im Land einen Nachfolger. Folglich besteht ein Markt, auf dem Heitlinger und Popp von Wein & Rat Verkäufer und Käufer zusammenbringen. Die Formen sind dabei vielfältig. Allerlei ist denkbar an Pachtmodellen, Beteiligungen, Geldanlagen, operativen Partnerschaften bis hin zur kompletten Übernahme eines Weinbaubetriebes.

Ein Beispiel: Vollzogen wurde bereits 2013 der Verkauf des Weinguts Hans Lang in Hattenheim. Die neuen Eigentümer Urban Kaufmann aus der Schweiz und seine Frau Eva Raps berichten davon, wie wichtig Beratung für sie bei diesem Schritt war. „Ich war als Quereinsteiger mit gewissen Dingen überfordert und konnte zum Beispiel Weinberge nicht bewerten“, sagt der Unternehmer, der zuvor eine Käserei besaß.

Aufseiten der alten Inhaber falle wiederum das Loslassen sehr schwer, erläutert Heitlinger. Da habe mancher schon kurz vor dem entscheidenden Notartermin einen Rückzieher gemacht, denn „im Weinbau ist man mit der Erde verwurzelt“, die werde zu „einem Teil vom Winzer“. Hans Lang erzählt selbst, dass er den Verkauf als Option lange „sehr weit weggeschoben“ hatte.

Nun hat der 65-Jährige aber die Übergabe abgewickelt und mit seiner Frau Gabriele eine neue Wohnung bezogen.

Die Tochter hatte sich beruflich anders orientiert, Nachfolger aus der Familie waren nicht in Sicht. Soweit griff der demografische Wandel in typischer Weise.

Hohe Preisspannen

Differenzierter scheinen die Käufertypen zu sein, die Popp in Anleger, Aussteiger, Jungwinzer und expansionswillige Winzer unterscheidet. Fachwissen und Eigenkapital sind zwischen diesen Gruppen naturgemäß sehr ungleichmäßig verteilt. Mit welchen Preisen beim Weingutskauf zu rechnen ist, bringt Popp ebenfalls näher. Das Spektrum reicht von einem 3,3-Hektar-Betrieb in Rheinhessen für 590 000 Euro bis zum 3,5 Millionen Euro teuren Gut mit zehn Hektar Rebfläche und wertvollem Gebäudebestand in der Pfalz.

[Sie möchten noch mehr interessante Nachrichten aus der Region lesen? Dann testen Sie jetzt 14 Tage kostenlos & unverbindlich das Komplettpaket "Print & Web plus"!](#)

## Video-Empfehlungen

powered by 

---

**Bobic favorisiert Dutt als Nachfolger beim VfB**

**Fahrende Schnapsbrenner im Armagnac**

**12 Kilo in nur 30 Tagen?**

ANZEIGE

**Hattenheim: Steinberger Tafelrunde 2014**

© Verlagsgruppe Rhein Main GmbH & Co. KG - Alle Rechte vorbehalten