



Aus Liebe zur Traube

Wein in der MRN Im kleinsten Weinanbaugebiet Deutschlands wird Handarbeit großgeschrieben. Die Rede ist von der hessischen Bergstraße, wo viele Hobbywinzer aktiv sind. Die Region ist an der Spitze dabei, wenn es um Innovationen im Weinanbau geht, etwa bei neuen „Piwis“, den pilzwiderstandsfähigen Rebsorten. Hier der zweite und letzte Teil unserer Serie „Wein in der MRN“.

VON JOHANNA WIES



Hier fängt Deutschland an, Italien zu werden“, soll sich Kaiser Joseph II. gefreut haben, als er von Frankfurt über die Bergstraße reiste. Wenn der Frühling früher als an anderen Orten startet, verwandelt sich die Region in eine strahlende Blütenpracht. Geschützt durch die Odenwald-Berge vor kalten Winden aus Norden und Osten, profitiert die Region von der Wärme, gespeichert von Rhein, Main und Neckar. Rund 1600 Sonnenstunden pro Jahr, durchschnittlich 10 Grad Celsius sowie genügend Niederschlag bieten ideale Anbaubedingungen.

„Die Weinberglandschaft an den Hängen des Odenwaldes ist unser ‚eigentlicher‘ Star“, sagt Otto Guthier, Vorstands-

vorsitzender (Weinbauverband Hessische Bergstraße). Die Weinberge wurden fast ausschließlich in Hanglagen und steilen Hängen angelegt. Typisch für das kleine Weinbaugebiet ist der Riesling, ergänzt wird er durch Rivaner, Grauburgunder, Silvaner, Kerner und Weißburgunder. Eine Rarität ist der Rote Riesling, daher wird die Hessische Bergstraße auch häufig als „Land des Roten Rieslings“ bezeichnet.

1971 trennte das Weingesetz die „Bergstraße“ in einen hessischen und badischen Teil. Seitdem ist die Hessische Bergstraße das kleinste der 13 Weinanbaugebiete in Deutschland (Deutsches Weininstitut). Die 470 Hektar Rebfläche verteilen sich auf die Re-

gionen „Starkenburg“ südlich von Darmstadt und die „Odenwälder Weininsel“ um Groß-Umstadt. Charakteristisch seien laut Otto Guthier individuell gestaltete Weinberghäuschen sowie die klein parzellierten Weinberge, die von Mandel- und Pflirsichbäumen umgeben sind. Die Rebflächen werden neben professionellen Weingütern auch – mit viel Idealismus – von zahlreichen Hobbywinzern bewirtschaftet.

Höhere Qualität durch Ertragsreduktion

Über 600 Winzer haben sich in zwei Genossenschaften zusammengeschlossen: Die Odenwälder Winzergenossenschaft in Groß-Umstadt und die Bergsträsser Winzer in Heppenheim vermarkten ▶

► rund 70 Prozent der Weine im Anbaubereich. Seit ihrer Gründung 1904 sind die Bergsträsser Winzer eng mit der Stadt und der gesamten Region verbunden. Die 350 Mitglieder der Genossenschaft bewirtschaften 260 Hektar Weinbaufläche – 220 Hektar an der Hessischen Bergstraße, sowie 40 Hektar an der Badischen Bergstraße. Geschäftsführer Patrick Staub erklärt: „Wir sind klein, aber fein. Durch unsere vielen Nebenerwerbsbetriebe setzen wir weniger auf Mechanisierung, sondern mehr auf Handarbeit.“

Im „Terra Starkenburg Programm“ vereinbart die Genossenschaft mit ihren Winzer Ertragsreduktionen, um qualitativ hochwertigere Weine zu erzeugen. Unabhängige Bonitöre bewerten die Ergebnisse, und die Winzer erhalten entsprechende Zusatzzahlungen. Pro Jahr füllen die Bergsträsser Winzer rund zwei Millionen Flaschen ab, das sind insgesamt 1,6 Millionen Liter. In diesem Jahr sei der Absatz jedoch rückläufig: „Die Leute kaufen zuerst die Produkte, die essenziell sind zum Leben, und hochwertiger Wein gehört für die meisten nicht dazu.“ Die gestiegenen Kosten müssen schrittweise an die Kunden weitergegeben werden, jedoch aufgrund der Sättigung des deutschen Weinmarktes, die Möglichkeiten begrenzt, Preise am Markt zu setzen.



„Beim Anbau von Piwis können wir in manchen Jahren den Pflanzenschutz um 80 Prozent reduzieren.“

Patrick Staub
Geschäftsführer der
zwei Genossenschaften

So werde ein Basis-Riesling im Discounter für den halben Preis angeboten. „Die Kunden sagen sich, Regionalität ist toll, aber wenn ich einen Wein für die Hälfte kriegen kann, auch gut. Das ist die Realität“, so Staub. Zudem spielen die Vertriebskanäle eine entscheidende Rolle. So sei der Preisdruck im Lebensmittel-einzelhandel (LEH) viel stärker als in der eigenen Vinothek. Dort verkaufe die Genossenschaft 25 Prozent des Weins, weitere 25 Prozent im Fachhandel, Gastro-

nomie und auf regionalen Events – und die Hälfte im LEH.

Die Hauptrebsorten seien Riesling, Spätburgunder und Grauburgunder. Eine besondere Rolle spiele der Rote Riesling, den die Genossenschaft sehr früh als Alleinstellungsmerkmal für die Region forciert habe. Sein genossenschaftliches Unternehmen bezeichnet der Geschäftsführer als „experimentierfreudig und offen für Innovationen, aber auch verwurzelt in der Tradition“. Ein schönes Beispiel dafür ist ein kürzlich umgesetztes Projekt: „Wir haben 60 Jahre alte Doppelstückfässer restaurieren lassen. Die undichten Fassböden wurden ausgetauscht. Nun können sie für die kommenden Jahrzehnte als historische Fässer genutzt werden“, so Staub.

Zudem arbeiten die Bergsträsser Winzer sehr eng mit dem Familienbetrieb Weinbau und Rebveredlung Antes zusammen. Mit dessen Hilfe führen sie Erhaltungszüchtungen alter Rebsorten durch und bieten neue Sorten an. Die Rebschule Antes produziert hochwertige Propfeben für Winzer in Deutschland und Europa. „Mein Großvater hat 1952 den Betrieb gegründet. Jetzt bin ich gemeinsam mit meinem Onkel in der dritten Generation im Unternehmen tätig“, sagt Inhaberin Anja Antes-Breit.

Als Familienbetrieb arbeiten auch ihr Vater, Ehemann, Schwester und Cousine im Unternehmen mit. „Wir beraten die Winzer bei der Auswahl richtiger Reben und unterstützen sie in allen Aspekten des Weinbaus“, erklärt Antes-Breit. Neben der Rebschule bewirtschaftet der Betrieb eigene Weinbergflächen, um Reben zu vermehren und zu veredeln. Ein großes Thema sind derzeit die Piwis – pilzwiderstandsfähige, robuste Rebsorten für den Klimawandel.

Noch viel Potenzial bei den robusten Zukunftssorten

Die Familie Antes baut in großen Vergleichsanlagen über 75 Piwi-Sorten an, um diese zu analysieren und Winzer bei der Wahl der richtigen Sorte zu unterstützen. Im letzten Jahr bestanden bereits über 50 Prozent der veredelten Reben aus Piwi-Reben, Tendenz definitiv steigend. Denn die Nachfrage der Winzer an den nachhaltigen Reben sei groß, doch „es bedarf noch viel mehr Vermarktung und Aufklärung, um das Interesse der Verbraucher an den neuen Sorten zu wecken“, so Antes-Breit.

In anderen Ländern seien Piwis bereit sehr gefragt. Woher kommt diese Diskre-



Erzeugnisse aus den Weinbergen: Im Viniversum können Besucher Wein- und Sektevielfalt der Bergstraße genießen. Bild: Paul Michael

panz? „Es liegt daran, dass in Ländern mit weniger Weinbautradition die Nachfrage nach den neuen Rebsorten größer ist, während in Deutschland die Kunden vermehrt nach traditionellen Sorten fragen“, so Antes-Breit. Es erfordert also noch viel Arbeit, um die Bekanntheit von Piwis zu steigern.

So sieht es auch Patrick Staub: Die Genossenschaft verkaufe bereits viele der Sorten, wie Souvignier Gris, Calardis Blanc oder Muscaris. Um sie stärker zu vermarkten, haben die Bergsträsser Winzer die Marke „wine4future“ kreiert. Nun überlegt Staub, auch mit anderen Winzern zusammenzuarbeiten, um die Marke zu pushen. Schließlich hätten diese neuen Sorten nicht nur nachhaltige, sondern auch wirtschaftliche Vorteile: „Beim Anbau von Piwis können wir in manchen Jahren den Pflanzenschutz um 80 Prozent reduzieren.“ Otto Guthier prognostiziert sogar, dass die Hessische Bergstraße beim Anbau prozentual eine führende Rolle in Deutschland einnehmen könnte, wenn sie sich auf Piwis konzentriert. ▶



Robuste Zukunftssorte: Familie Antes baut in großen Vergleichsanlagen über 75 Piwi-Sorten an, um diese zu analysieren und Winzer bei der Wahl der richtigen Sorte zu unterstützen.

Bilder(2): Anja Antes-Breit

Für Sie nachgefragt

ANZEIGE

„Wenn der Bauträger pleite geht“

„Nie war die Finanzierung einer Baustelle so schwierig wie heute. Wer in Vorleistung geht, sollte sich gut absichern“, warnt Rechtsanwalt Dr. Raoul Kreide.

Immer häufiger ist man mit Nachforderungen seines Bauträgers konfrontiert. Und leider kommt es immer wieder zu Baustopps. Über die Auswirkungen sprachen wir mit Rechtsanwalt Dr. Raoul Kreide.

Wo ist der Bau-Boom geblieben?

Nachdem alle gehofft hatten, die Corona-Krise sei überstanden, kam es mit dem Überfall Russlands auf die Ukraine zu enormen Verwerfungen. Kosten für Rohmaterial, Stahl und Beton schossen durch die Decke. Es fehlten auch Kraftfahrer – diese kamen oftmals aus der Ukraine und wurden nun dort gebraucht. Personalmangel und fehlende Lagerhaltung ließen auch die Lieferketten zusammenbrechen. Plötzlich waren selbst scheinbar banale Bauteile wie hölzerne Firstgiebel nicht mehr lieferbar. Und wer baut weiß: Kommt einmal Sand ins Getriebe der Baustelle, können Folgegewerke nicht beginnen und nehmen andere Aufträge an. So schaukeln sich Bauzeitverzögerungen immer weiter auf.

Spielen die Zinsen auch eine Rolle?



Bild: GSK

Der Heidelberger Rechtsanwalt Dr. Raoul Kreide von GSK Stockmann ist auf die insolvenzrechtliche Beratung von Projektentwicklern und Immobilieninvestoren spezialisiert.

Eine ganz erhebliche. Den rasanten Zinsanstieg haben viele so nicht erwartet. Viele Projekte wurden mit deutlich geringeren Zinsen kalkuliert. Ein einfaches Beispiel macht den Effekt deutlich: Wenn der Zins von ein auf vier Prozent steigt, summiert sich das über zehn Jahre schon auf einen fast 30 Prozent höheren Finanzierungsbedarf. Das spüren auch private Hauskäufer. Denn die Immobilienpreise hatten sich auf historische Höchstpreise geschraubt. Der Zinsanstieg führt aber (noch) nicht zu einem entsprechenden Preisverfall sondern eher dazu, dass Objekte vom Markt genommen werden, weil man den alten Preisen nachhängt. So wurde das Angebot weiter verknappt. Diese Nachfrage drängt nun auf den Mietmarkt und sorgt hier für erhebliche Verknappung.

Wie kann man sich vor der Insolvenz des Bauträgers schützen?

Die Makler- und Bauträgerverordnung (MaBV) bietet dem Käufer einen gewissen Schutz. Er muss Kaufpreisraten erst bezahlen, wenn seine Zahlungen durch eine Bankbürgschaft oder eine im Grundbuch eingetragene Vormerkung gesichert sind. In der Insolvenz ist der Käufer mit einer Bürgschaft besser geschützt, denn er kann vom Bauträgervertrag zurücktreten und bekommt den gezahlten Kaufpreis zurück. Hat der Käufer eine Vormerkung, ist der Rücktritt keine gute Wahl. Denn der Anspruch auf Rückerstattung des Kaufpreises wäre eine meist wertlose Insolvenzforderung. Allerdings kann der Käufer mit der Vormerkung die Eigentumsübertragung durchsetzen und bekommt dann den halbfertigen Bau zum entsprechend gekürzten Kaufpreis übereignet – hier werden gezahlte Abschläge voll angerechnet. Sinnvoll ist, auch eine Kündigungsmöglichkeit (nur) der Bauverpflichtung des Bauträgers für den Fall des Baustillstandes im Vertrag vorzusehen. Im Gesetz ist diese leider nicht geregelt.

Kontakt: raoul.kreide@gsk.de



Bereits gefragt: Im letzten Jahr bestanden bereits über 50 Prozent der veredelten Reben an der Bergstraße aus Piwi-Reben, Tendenz definitiv steigend. Doch es benötige noch viel Arbeit, um die Bekanntheit dieser robusten Sorte zu steigern.

► Derzeit sind fast fünf Prozent der Rebflächen mit Piwis bestockt.

Für jede Tradition eine neue Generation

Auf der einen Seite müssen die Winzer dem gesellschaftlichen Wandel Richtung Nachhaltigkeit nachkommen, inklusive der staatlichen Auflagen, weniger Pflanzenschutzmittel einzusetzen. Auf der anderen Seite führe der Klimawandel zu immer mehr Schädlingen oder langen Trockenzeiten. Dabei nutzen die Winzer ohnehin nur das Nötigste an Pflanzenschutzmittel, da sie sehr mit der Natur verbunden seien. „Die Herausforderung ist, einen guten Mittelweg zu finden, der nachhaltig, praktikabel und wirtschaftlich ist“, so Antes-Breit. Und sie ergänzt: „Im Ausland, zum Beispiel Südtirol, findet man kaum Weine unter zehn Euro. In Deutschland ist es ja leider so, dass die meisten Verbraucher nicht bereit sind, für Lebensmittel und Kulturgüter etwas mehr als fünf Euro zu bezahlen.“

Um diesen Herausforderungen in ihrer Branche zu begegnen und sich für die Winzer in der Region einzusetzen, zeigt Anja Antes-Breit ein starkes Engagement: Sie ist ehrenamtlich Vorstandsmitglied

des Weinbauverbands Hessische Bergstraße. Außerdem hat sie Vinas gegründet, einer Jungwinzerinnen-Gruppe der Bergsträsser Winzer. Und: Sie ist Mitglied bei der Generation Riesling. „Ich denke, dass Wein zwar ein traditionelles Produkt



„Ich denke, dass Wein zwar ein traditionelles Produkt ist. Aber auch jede Tradition braucht eine junge Generation, die sie in neuen Zeiten erhält.“

Anja Antes-Breit,
Inhaberin von Weinbau
und Rebveredlung Antes

ist. Aber auch jede Tradition braucht eine junge Generation, die sie in neuen Zeiten erhält“, begründet sie ihren großen Einsatz. Die neue Winzergeneration pflegt einen intensiven Austausch, auch mit großem Fokus auf die sozialen Medien. Dies sei eine „Chance, mit den aktuellen Herausforderungen, wie dem demografischen Wandel und den Lifestyle-Veränderungen, umzugehen und immer einen neuen Blickwinkel zu haben“, so Antes-Breit.

Und was sind die nächsten Ziele von Patrick Staub? „Wir möchten die Marke ‚Hessische Bergstraße‘ überregional bekannter machen.“ Dazu setzen die Bergsträsser Winzer auf über 200 Events im Jahr, wie beispielsweise die Weinlagenwanderung, das Winzerfest in Bensheim oder den Weinmarkt in Heppenheim. Zudem sieht Staub Chancen im europäischen Binnenmarkt: „Ich glaube, wir haben innerhalb Europas große Potenziale, unseren Wein zu vermarkten. Da möchten wir noch aktiver werden.“ Somit wird das „Italien Deutschlands“ mit seinen handverlesenen Weinen bald auch über die Landesgrenzen hinaus erstrahlen.

econo

JULI 2023
6,90 EURO

03.2023 | DIE STARKEN SEITEN DER WIRTSCHAFT

NICHT
08

SONDERN

15

JAHRE

econo hat Geburtstag

