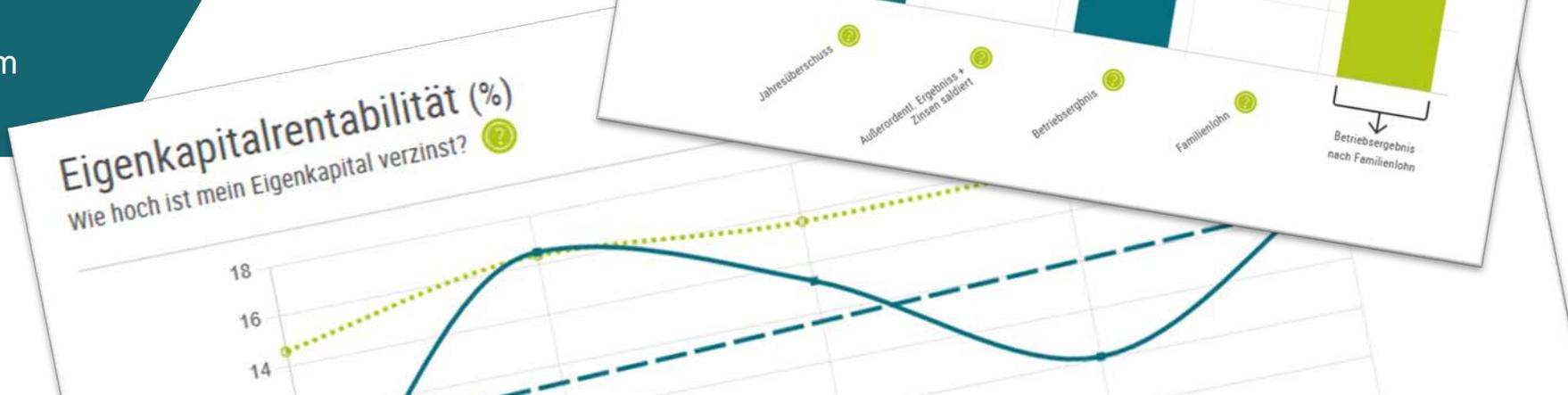


# Was zeichnet ökonomisch nachhaltige Betriebe aus? Ein Vergleich

Dr. Larissa Strub  
Prof. Dr. Simone Loose

Institut für Wein- und  
Getränkewirtschaft

Hochschule Geisenheim



Projekt finanziert von:



EUROPÄISCHE UNION:  
Investition in Ihre Zukunft  
Europäischer Fonds für regionale Entwicklung

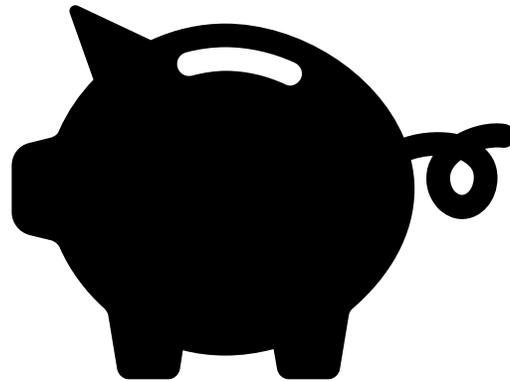
## Was zeichnet ökonomisch nachhaltige Betriebe aus?

Sind es höhere Erlöse oder geringere Kosten?

1. Kostenseite
2. Ertragsseite

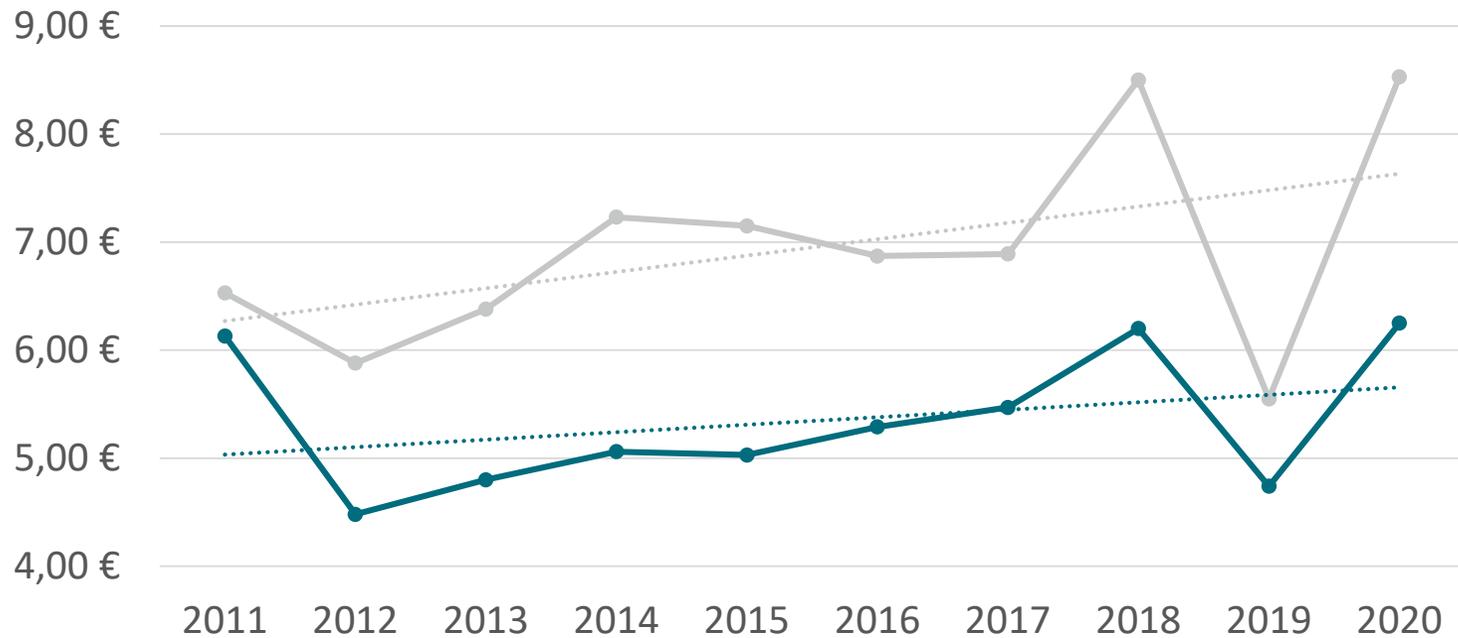
Strategien zum Erfolg

Kostenseite



## Sind es höhere Erlöse oder geringere Kosten? – Kostenseite

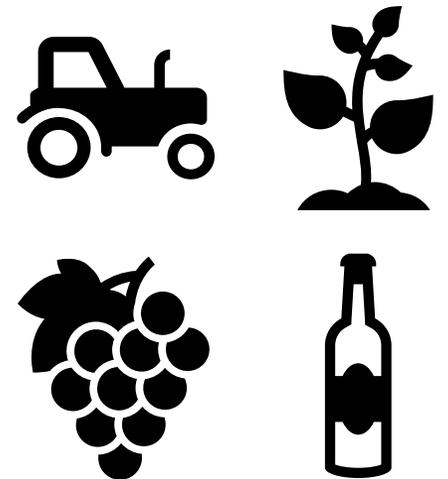
Aufwand pro Liter in €/L



Untere  
7,63 €/L

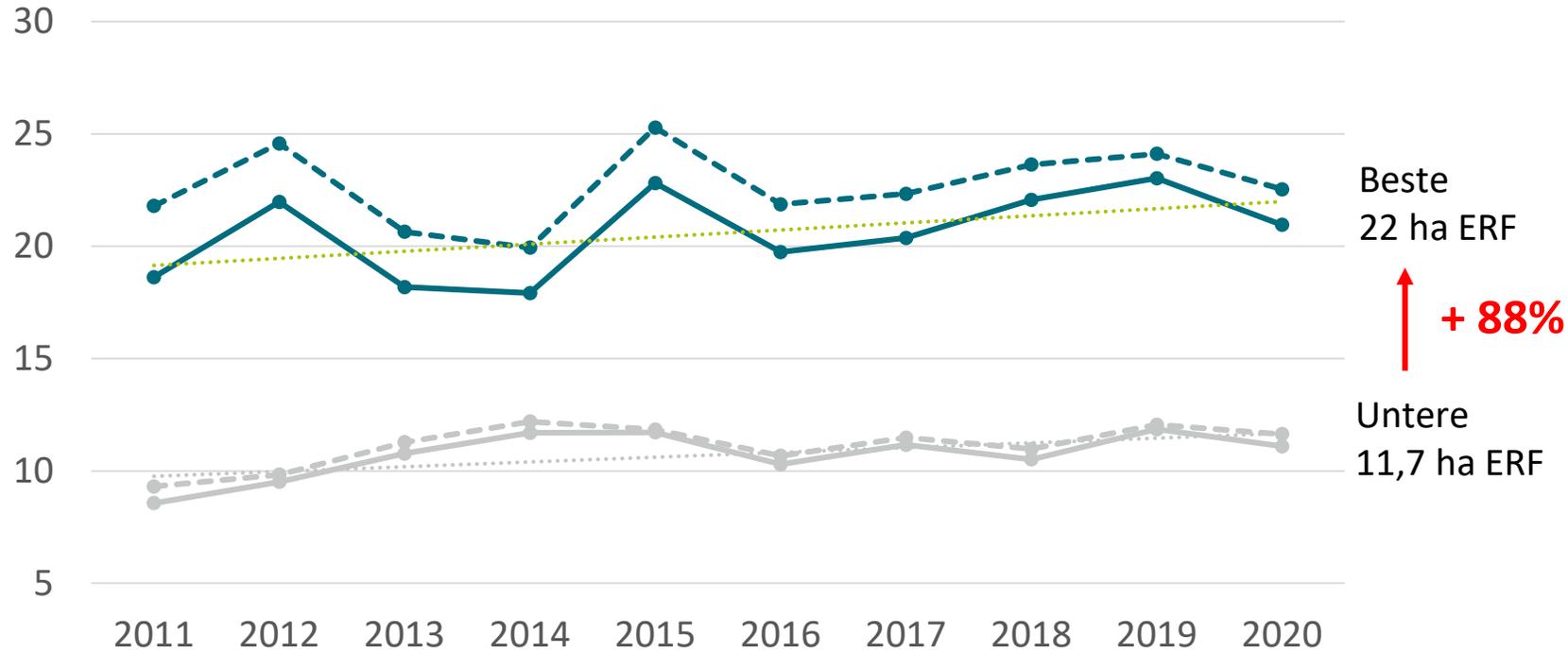
- 26%

Beste  
5,66 €/L



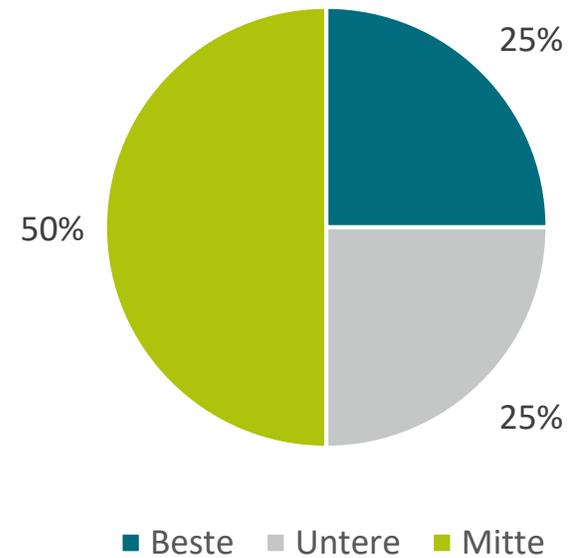
# Größenvorteile und Zukauf

Ertrags- und Bezugsrebfläche in ha

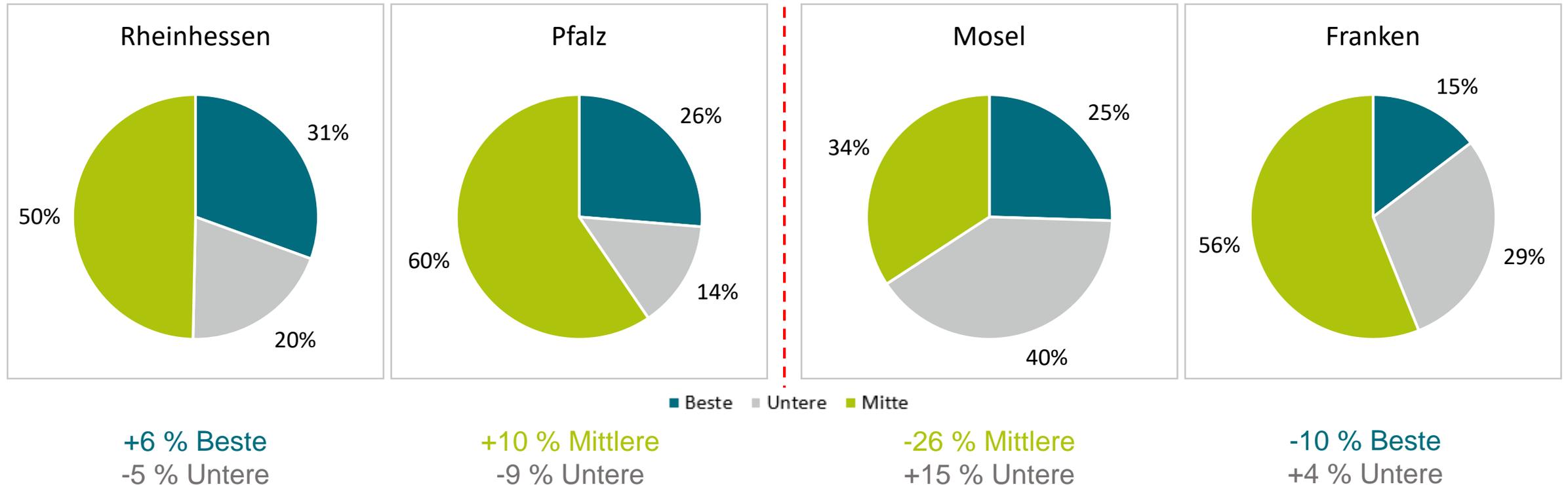


## Vorteile aus Mechanisierung – Weinbaugebiete

Verteilung über alle

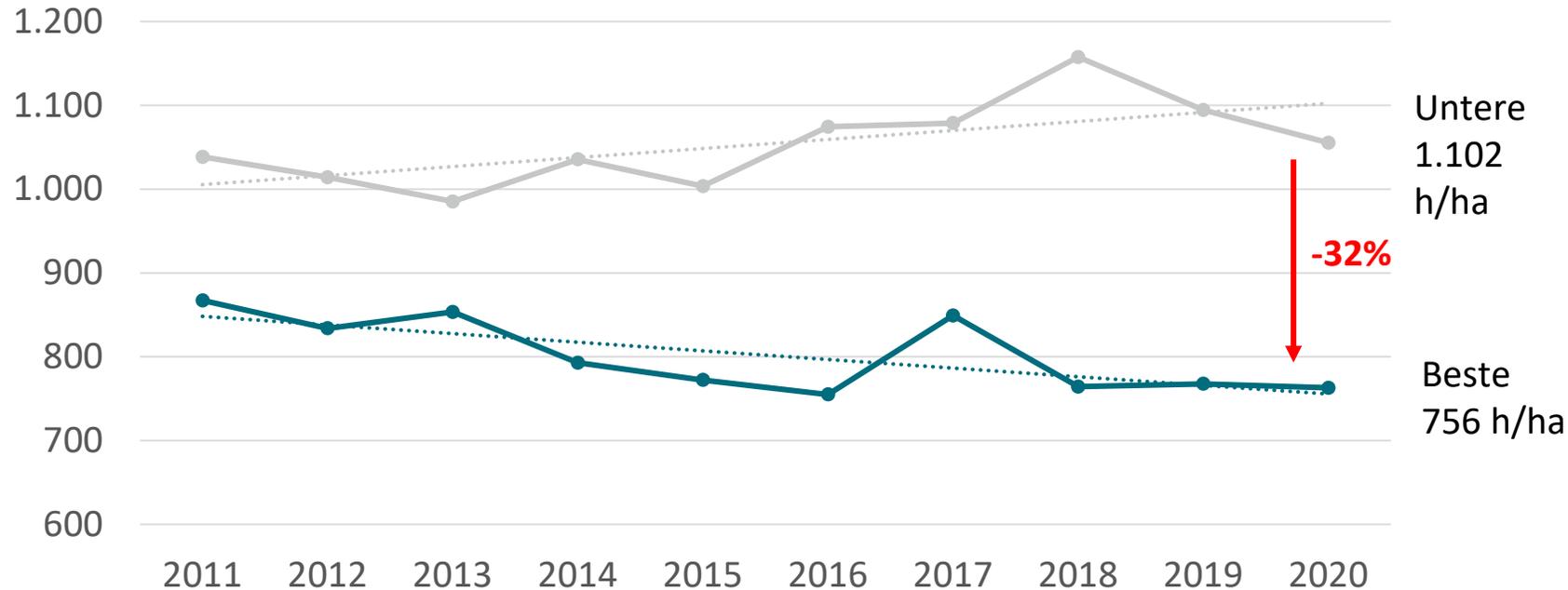


## Vorteile aus Mechanisierung – Weinbaugebiete



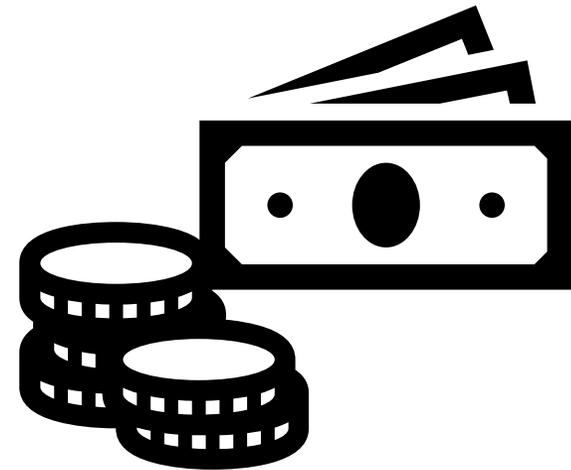
## Effizienz- und Spezialisierungsvorteile

AK-Besatz in h/ha



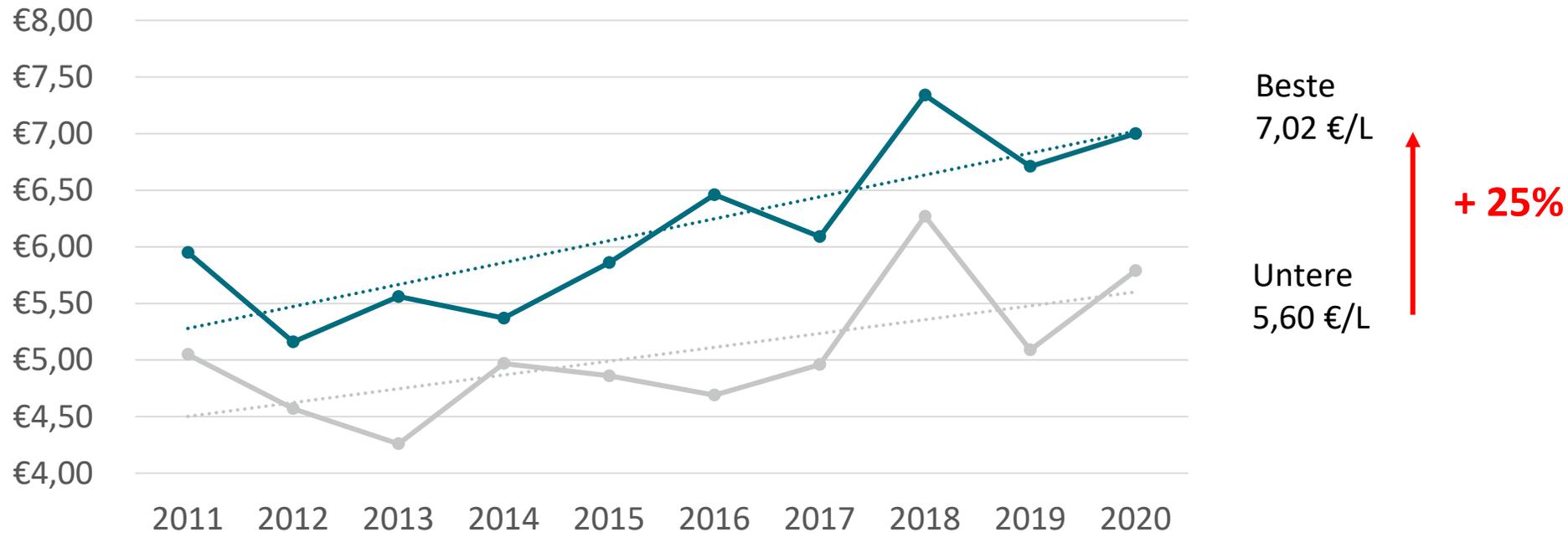
- Familien-Ak: 2 Personen  $\cong$  2,8 Angestellten
- Aushilfen: ca. 200 Aushilfs-h pro ha
- Festangestellte:
  - Untere: 1,5 Angestellte-Akr
  - Beste: 3,7 Angestellte-Akr  $\rightarrow$  Größe ermöglicht Spezialisierung!

Ertragsseite

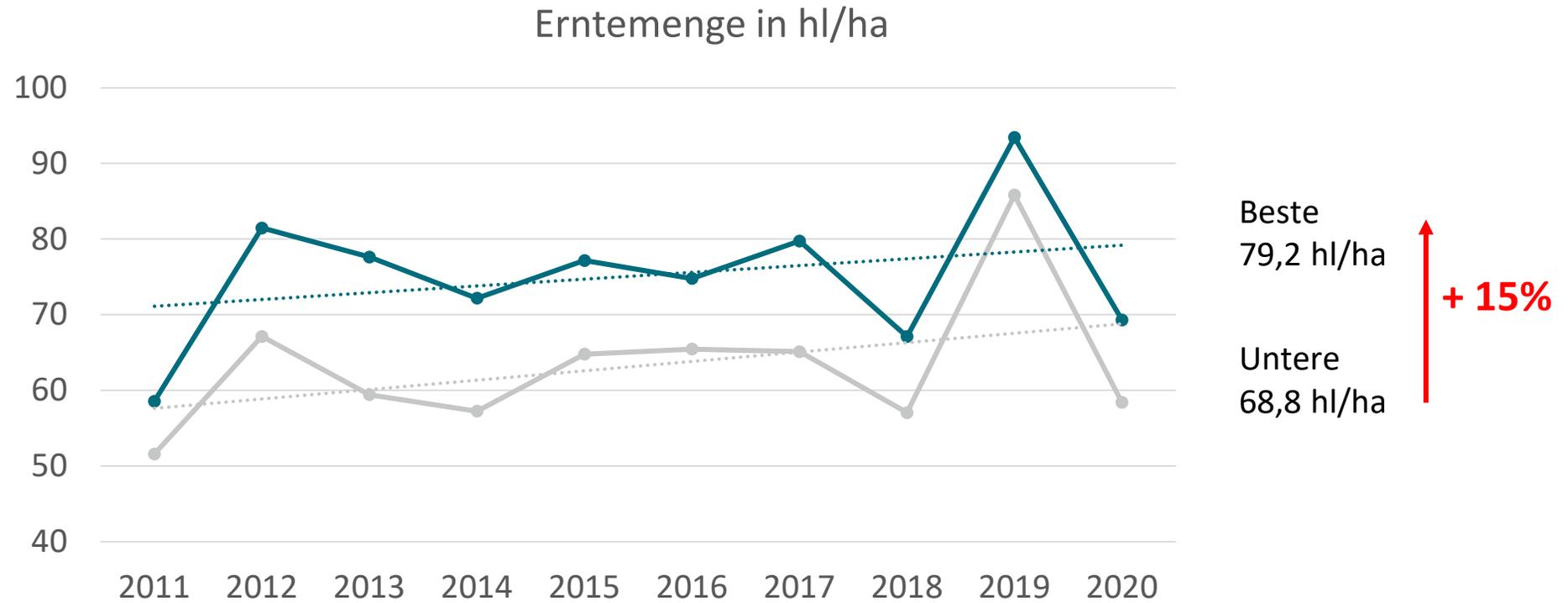
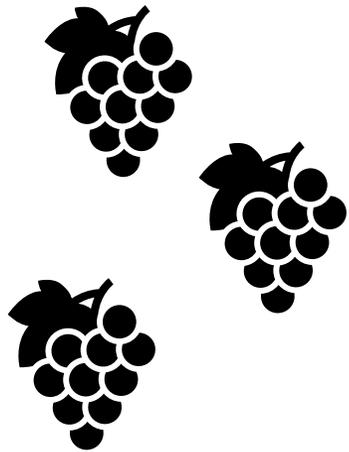


## Sind es höhere Erlöse oder geringere Kosten? – Erlösseite

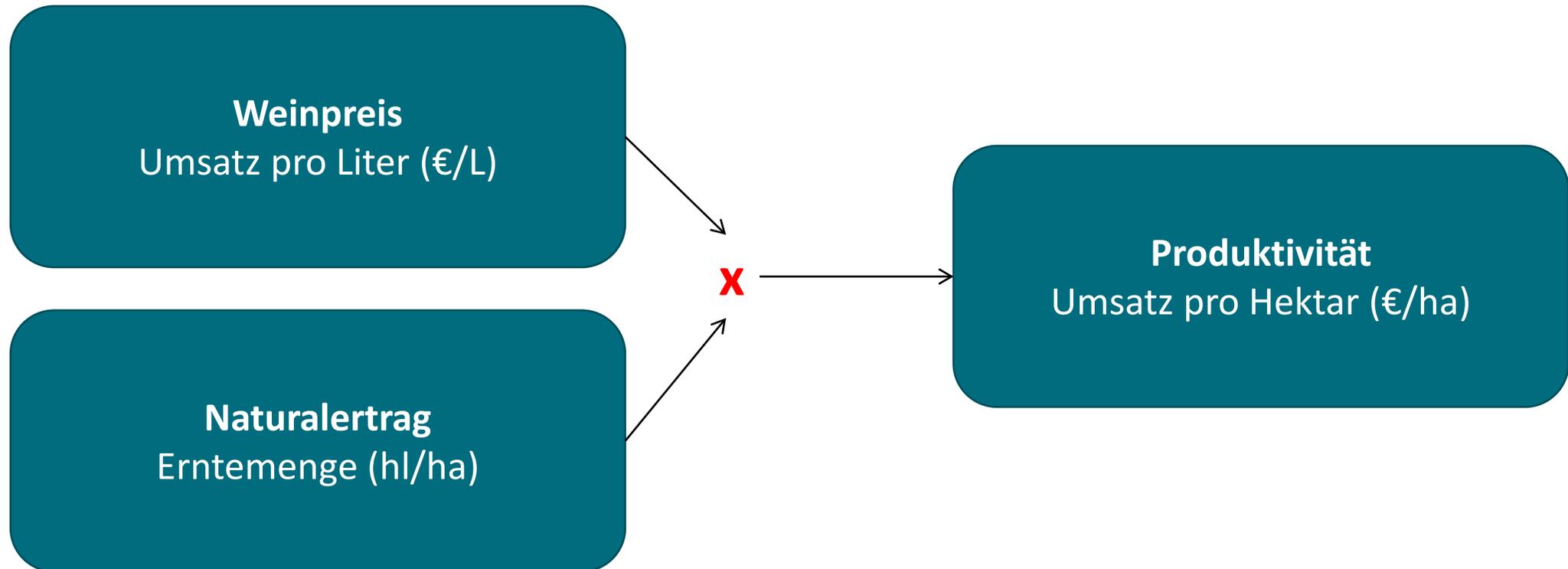
Umsatz pro Liter in €/L



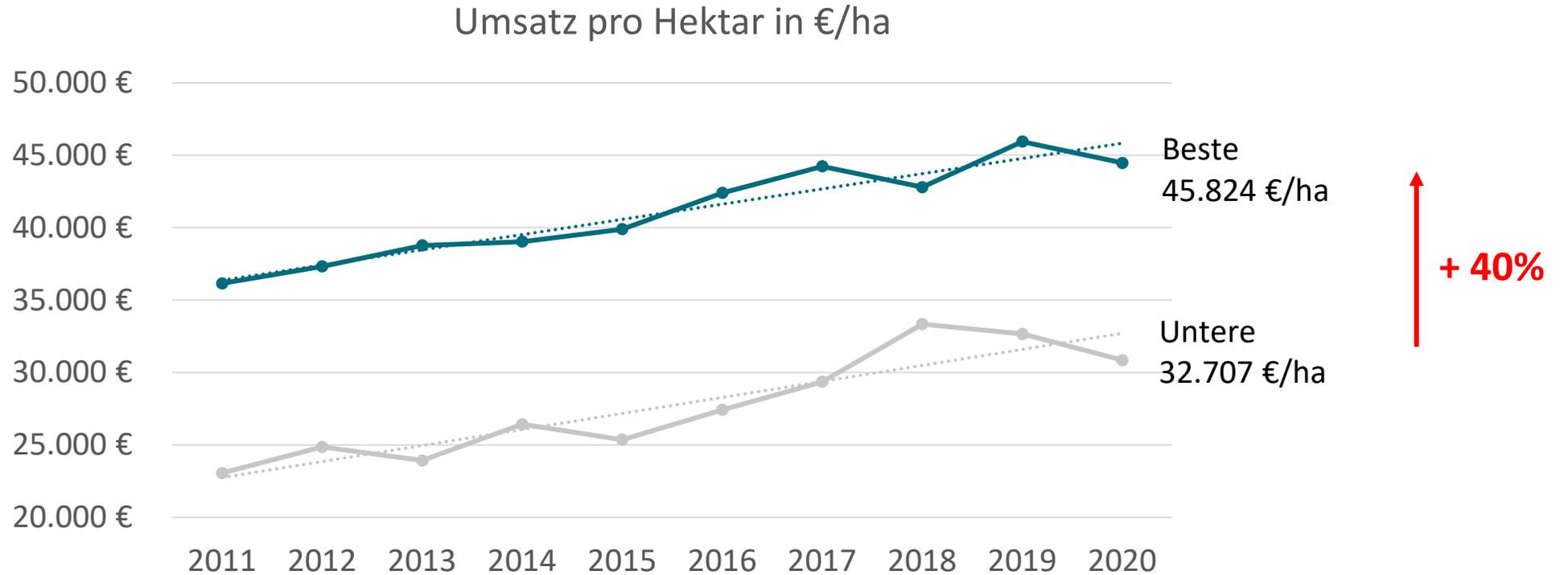
# Hektarnaturalertrag



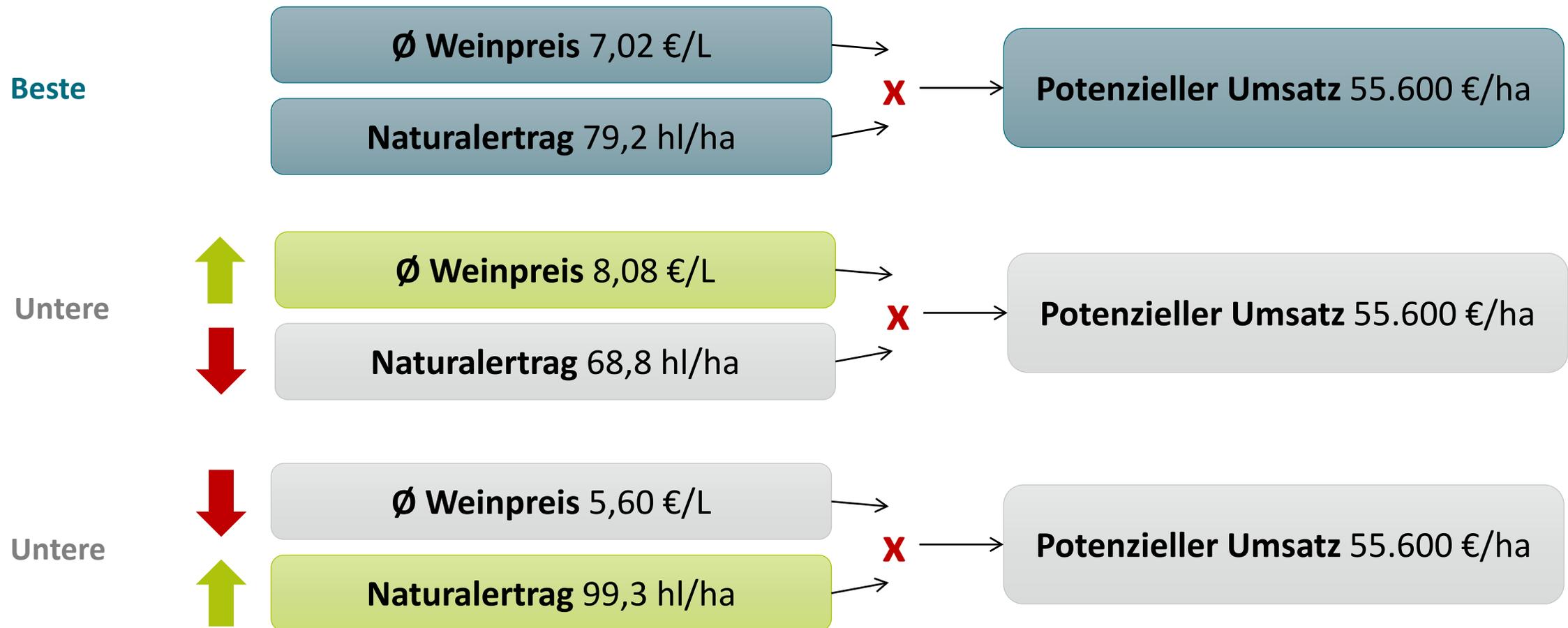
## Weinpreis, Erntemenge und Flächenproduktivität

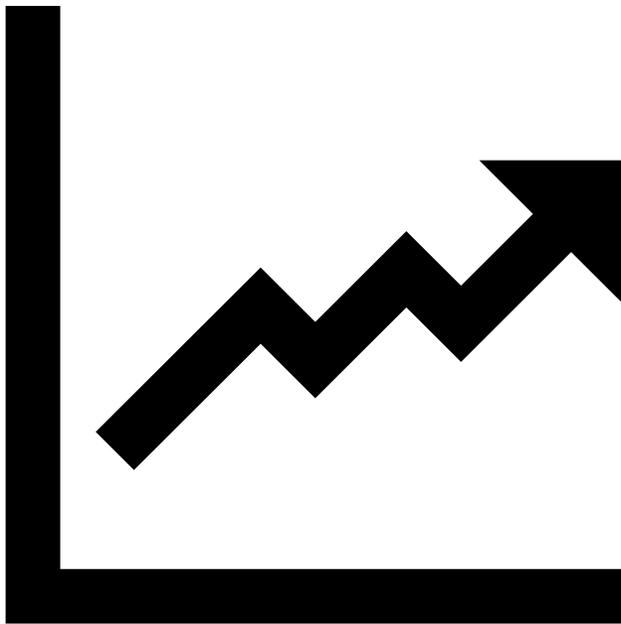


# Umsatz pro Hektar



## Einfluss des Hektarnaturalertrags auf den Preis bei gleichem Umsatzpotenzial





## Strategien zum Erfolg

## Welche Wege gibt es zum Erfolg?

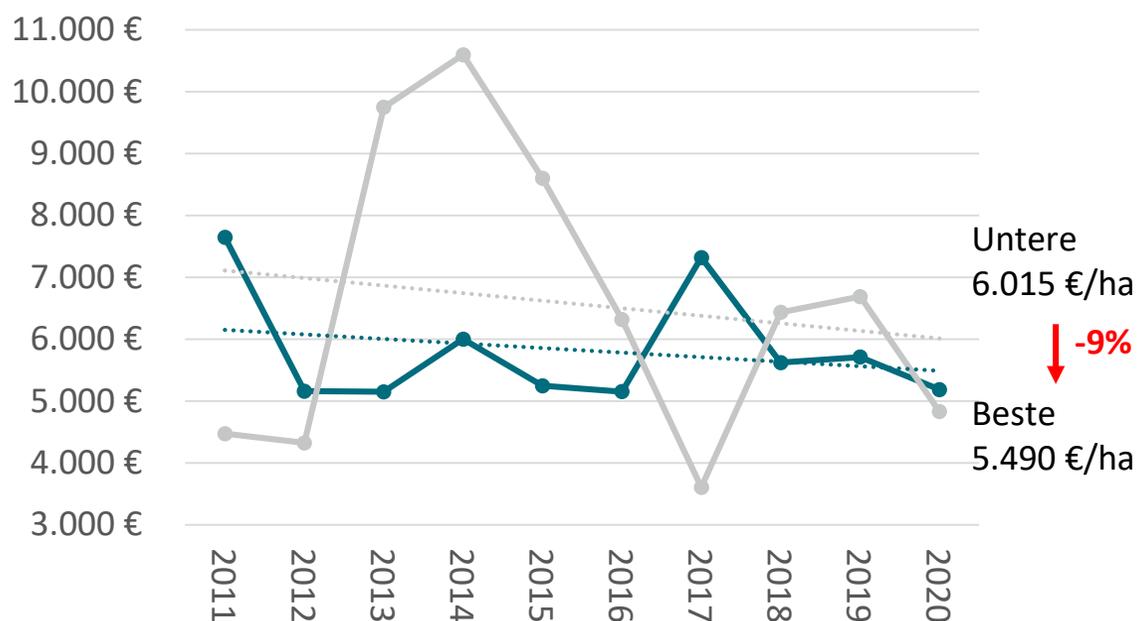
Marktsegment	Kostenführerschaft		„Marketingprofis“	
	Basissegment	Mitte	Obere Mitte	Top Premium
Preis	2,65 €/L	4,66 €/L	6,34 €/L	12,14 €/L
Erträge	101 hl/ha	110 hl/ha	83 hl/ha	57 hl/ha
Kosten	2,06 €/L	2,65 €/L	4,57 €/L	7,90 €/L

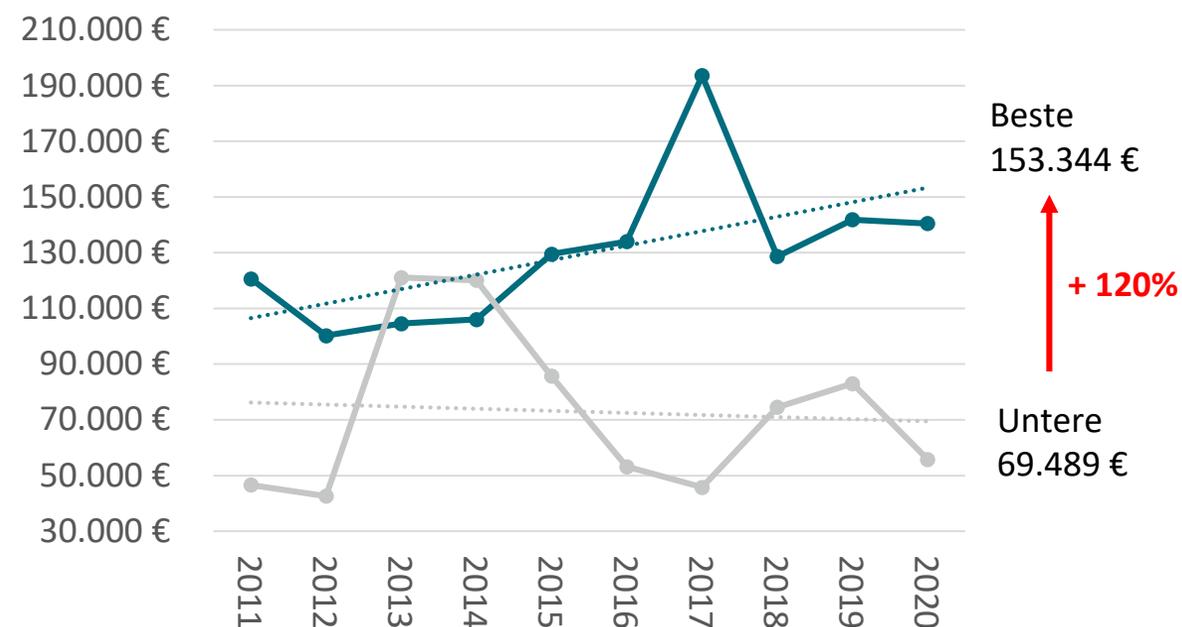
↓	↓	↓	↓
Durchschnittlich erfolgreich	Sehr erfolgreich	Sehr erfolgreich	Sehr erfolgreich, gibt aber nur sehr wenige 5*

## Was tun erfolgreiche Betriebe? – Investitionen

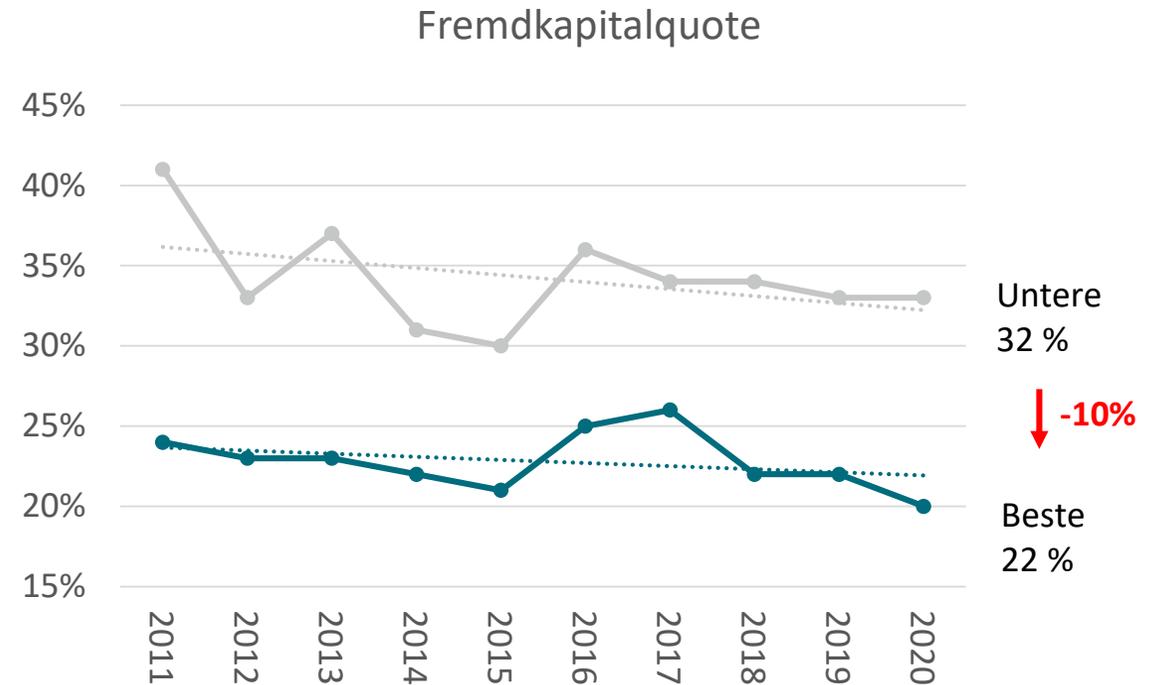
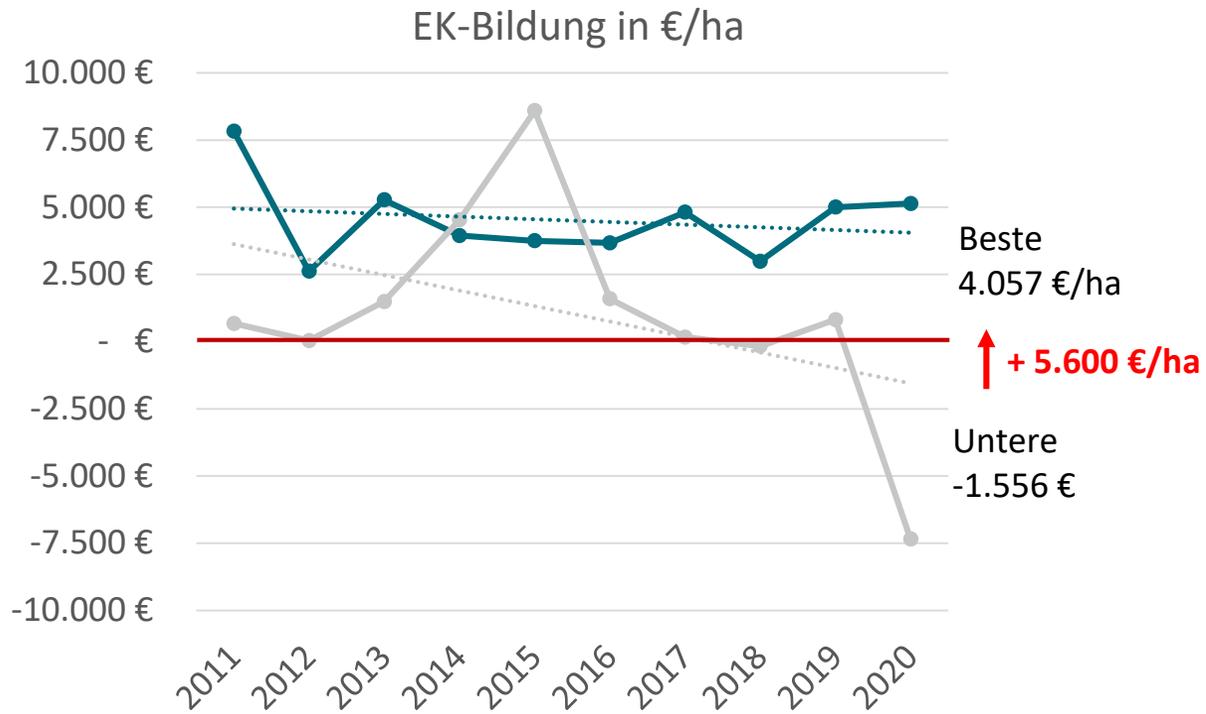
Investitionen pro ha in €/ha



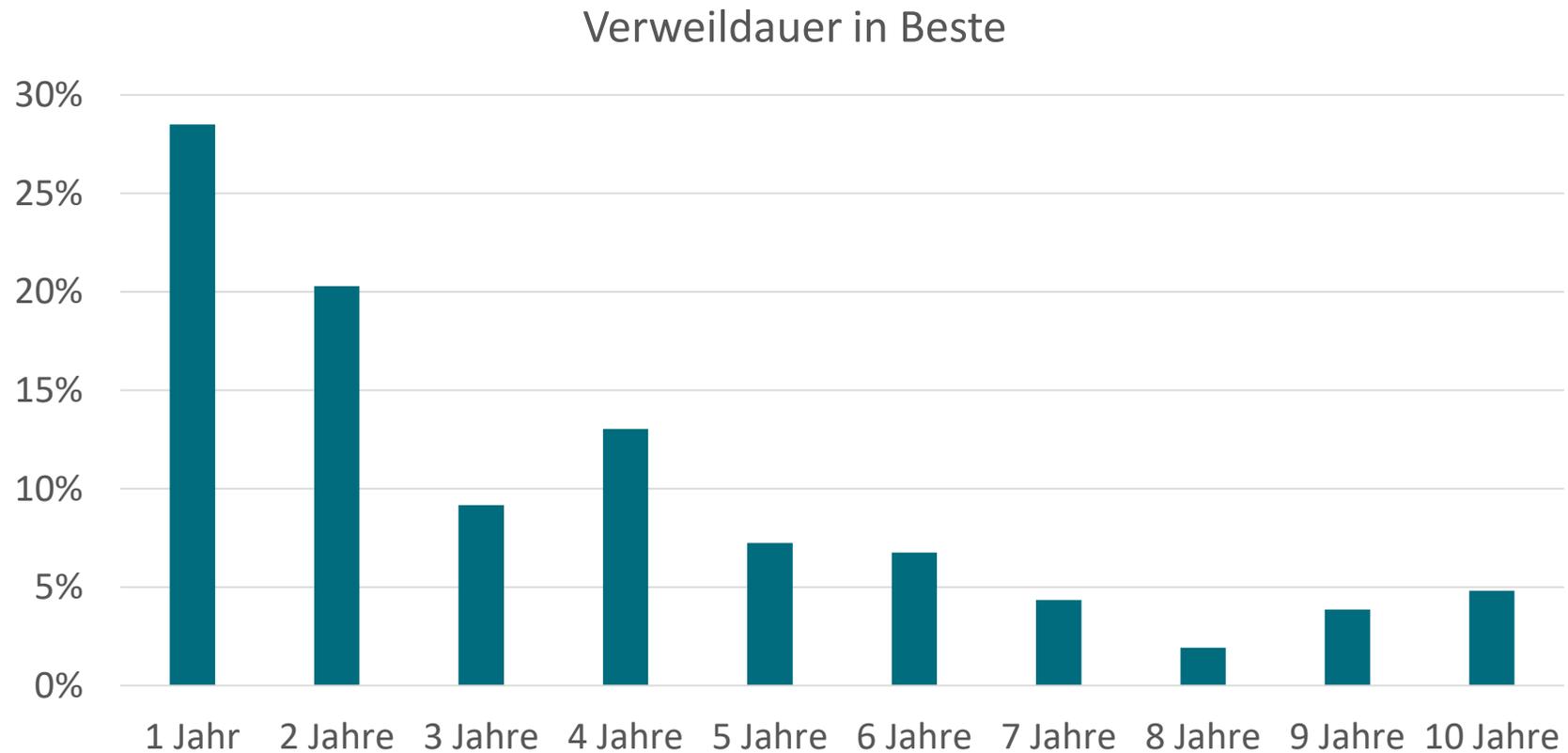
Investitionen total in €



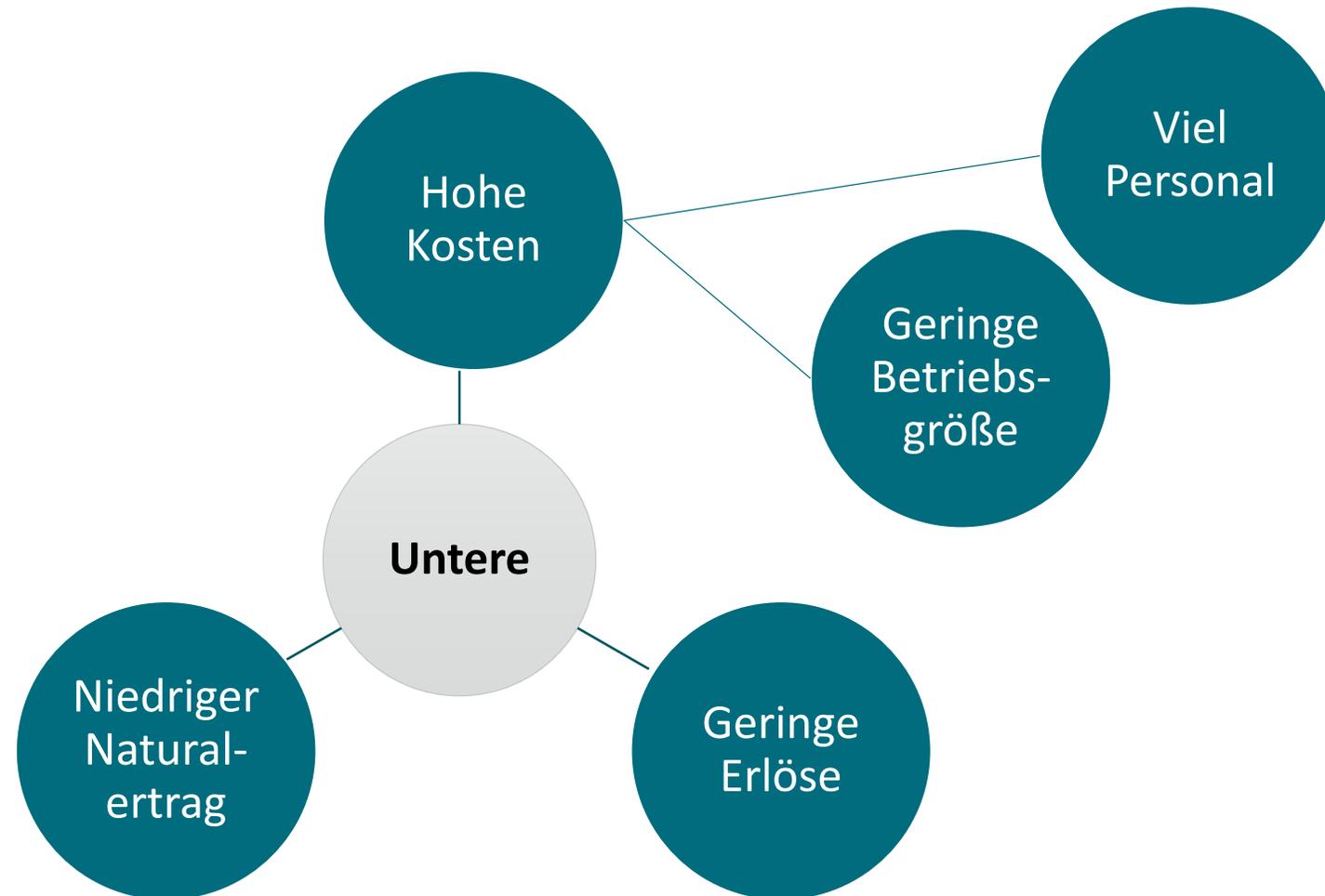
# Was tun erfolgreiche Betriebe? – Wachstum aus eigener Kraft



## Kommen neue, erfolgreiche Betriebe hinzu?

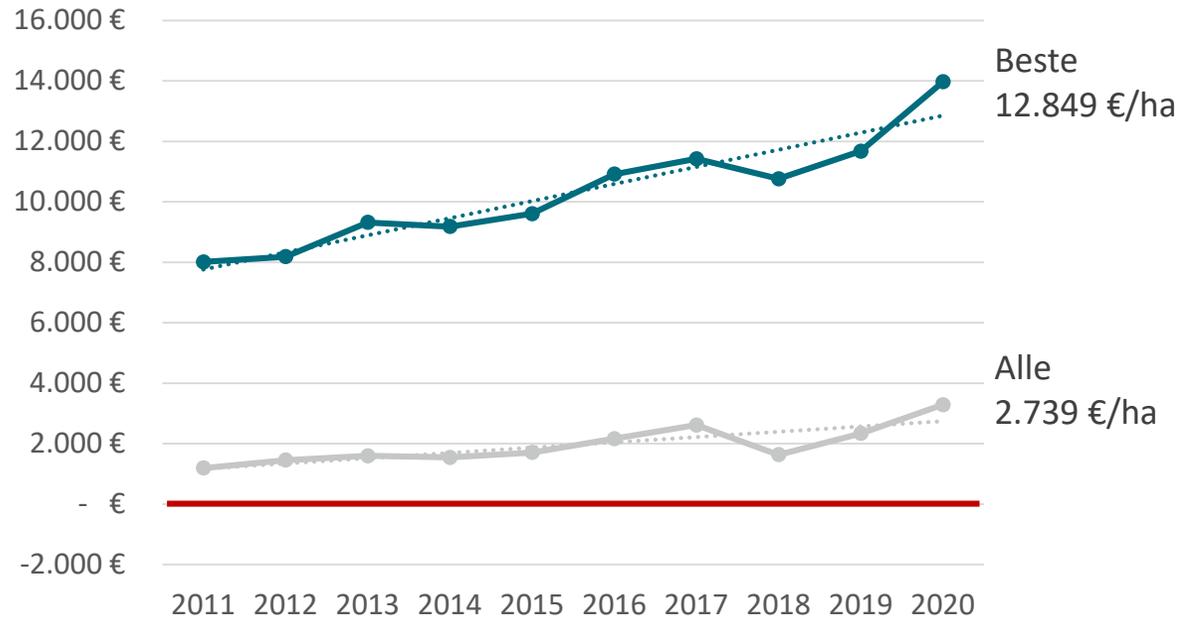


## Was kennzeichnet Betriebe, die zur unteren Gruppe gehören?

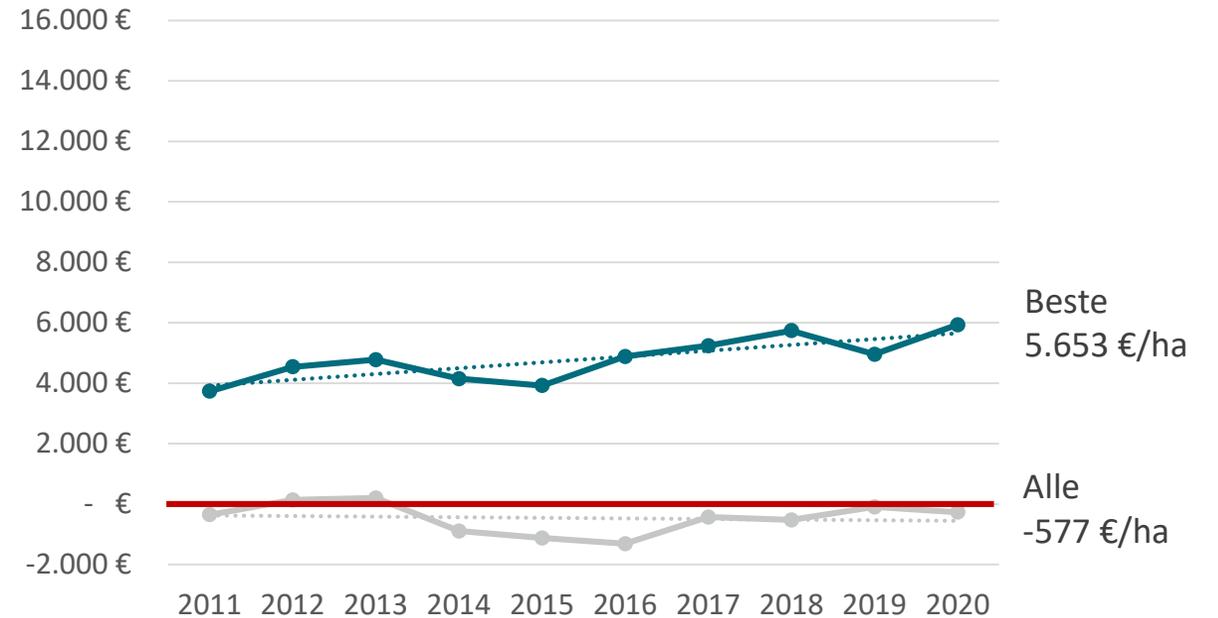


# Wenn größer besser ist – soll mein Betrieb dann immer weiter wachsen?

BE nach Familien-Lohn in €/ha - Flaschenweinvermarkter



BE nach Familienlohn in €/ha - Gemischtvermarkter

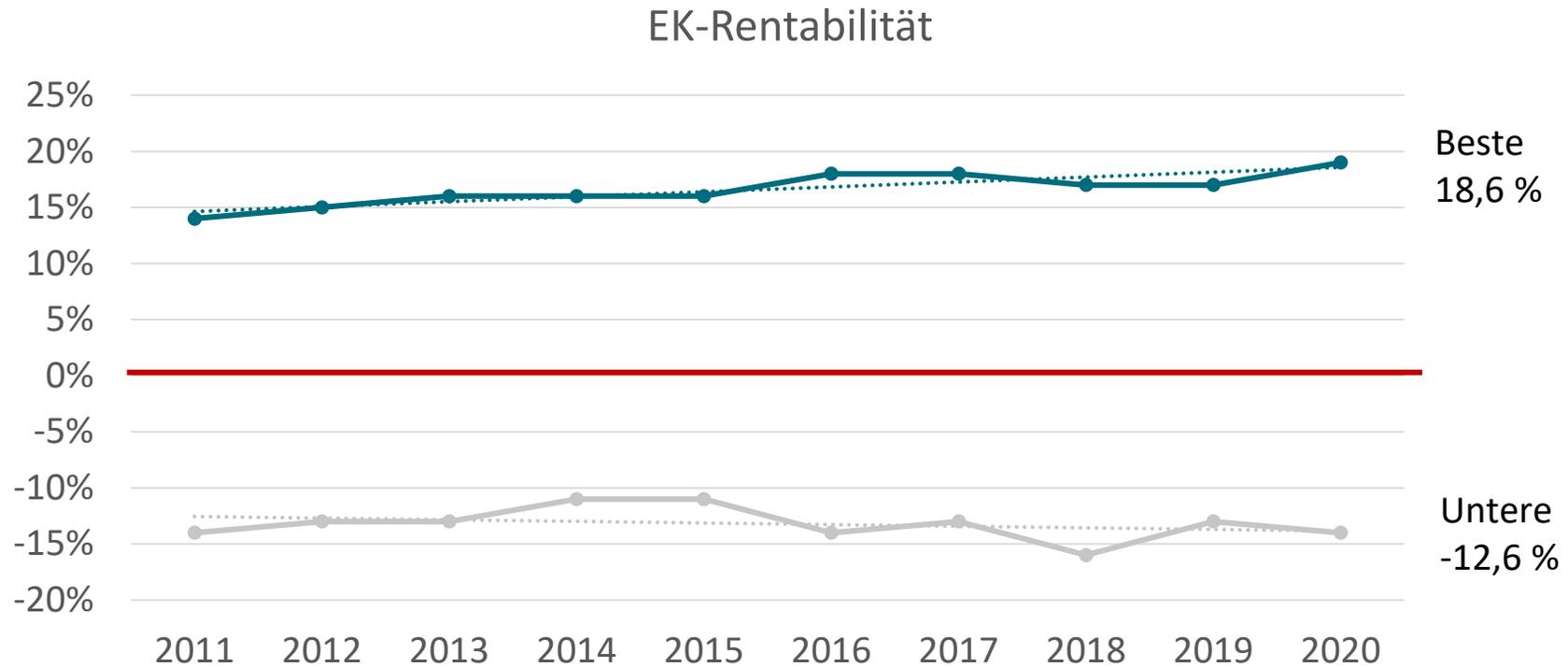


Vermarktung als Flaschenwein



Teilvermarktung als Fasswein

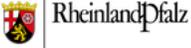
## Worin soll ich investieren?



# Datenbände für Branche, Lehre, Forschung und Beratung



## Datenband: Flaschenvermarkter

---

Weitere Berichte
➤

Geisenheim Portal
➤

---

**Autoren:** Hier steht ein Name,  
Hier steht evtl. ein zweiter Name,  
Hier steht evtl. ein dritter Name

**Veröffentlicht am:** 21.11.2022

**Die Daten für diesen Bericht wurden am 17.11.2022 aus der Datenbank extrahiert.**

**Dieses Datenband enthält folgende Jahre:**  
1992 bis 2019

---

### 1. Stichprobengröße

Die Tabelle listet die pro Wirtschaftsjahr enthaltene Anzahl von Betrieben auf.  
Das Jahr bezieht sich auf das Wirtschaftsjahr (i.d.R. 1. Juli bis 30. Juni).

Jahr	Anzahl
1992/93	106
1993/94	107
1994/95	114
1995/96	129
1996/97	153

Demnächst erreichbar unter  
<https://www.geisenheim-portal.de/ua/>

**Das Projekt wird finanziert von:**



**EUROPÄISCHE UNION:**  
Investition in Ihre Zukunft  
Europäischer Fonds für regionale Entwicklung

**Dr. Larissa Strub**

Institut für Wein- und Getränkewirtschaft  
Hochschule Geisenheim University  
Tel. +49 (0)6722 – 502 383

[Larissa.Strub@hs-gm.de](mailto:Larissa.Strub@hs-gm.de)

**Prof. Dr. Simone Loose**

Institut für Wein- und Getränkewirtschaft  
Hochschule Geisenheim University  
Tel. +49 (0)6722 – 502 382

[Simone.Loose@hs-gm.de](mailto:Simone.Loose@hs-gm.de)