

GEISENHEIMER UNTERNEHMENSANALYSE

Prof. Dr. Simone Loose, Larissa Strub M.Sc., Prof. Dr. Andreas Kurth
Institut für Wein- und Getränkewirtschaft, Hochschule Geisenheim

- 1) Wirtschaftliche Nachhaltigkeit der Betriebe wichtig neben Weinqualität & Co
- 2) Wodurch zeichnen sich wirtschaftlich erfolgreiche Weingüter aus?
- 3) „Gefühl“ für Vergleichszahlen deutscher Flaschenweinvermarkter

- 1) Wandel der Absatzkanäle und des Einkaufsverhaltens der Konsumenten
 - Rückgang der Ab-Hof Vermarktung, Marge für Absatzmittler notwendig
 - Preisschwellen erreicht
 - Ertragswachstum durch Kosteneffizienz und Größenvorteile notwendig
- 2) Nachfolge nur für wirtschaftliche Betriebe
 - Ausreichende Entlohnung des Unternehmers notwendig
- 3) Notwendige Investitionen Adaption Klimawandel
 - Wirtschaftlicher Puffer bei Ertragsausfällen
 - Anpassung Rebsorten
 - Bewässerung

772

Teilnehmende Weingüter seit
Projektbeginn

~400

Weingüter pro Jahr seit 2010

9

Jahre durchschnittliche
Verweildauer

76 %

Flaschenweinvermarkter

16 %

Gemischtvermarkter

8 %

Rohwarenvermarkter

Ausgewertete Daten

Jährliche Auswertung folgender Daten:

- Jahresabschluss mit Bilanz und GuV
- Bestandsmeldung
- Erntemeldung
- EU-Weinbaukartei
- Angaben zur Arbeitskraftstruktur und Fassweizu- und –verkauf

Vertraulichkeit hat oberste Priorität

Anonymität der Daten in den öffentlichen Auswertungen

Betriebsnummer der Analyse:

Unterlagen für die Unternehmensanalyse von Weinbaubetrieben

Um Ihnen die Teilnahme an der Unternehmensanalyse so einfach wie möglich zu gestalten, senden Sie uns Ihre Daten gerne auf elektronischem Wege zu. Wir versichern Ihnen einen absolut vertrauensvollen Umgang mit Ihren einzelbetrieblichen Daten!

- Bio-zertifiziert:** ja
 nein
- Besteuerung:** Regelbesteuerung (Erträge und Aufwendungen netto)
 Pauschalbesteuerung
- | | |
|---|--|
| Umsätze | Aufwendungen |
| <input type="checkbox"/> Umsätze netto (ohne USt) | <input type="checkbox"/> Aufwendungen netto (ohne USt) |
| <input type="checkbox"/> Umsätze mit 10,7 % USt | <input type="checkbox"/> Aufwendungen mit 19 % USt |
| <input type="checkbox"/> Umsätze mit 19 % USt | |

Unterlagen aus Ihrem Unternehmen zum WJ 20.../...	beigefügt
Jahresabschluss zum 30.06.20... inklusive: – Bilanz (Aktiva, Passiva, Einlagen/Entnahmen) – Gewinn- und Verlustrechnung – Inventarverzeichnis	<input type="checkbox"/>
Bestandsmeldung zum 31.07.20...	<input type="checkbox"/>
Gesamterntemeldung zum 15.01.20... – Traubenente- und Weinerzeugungsmeldung – Lieferantenverzeichnis zur Weinerzeugungsmeldung	<input type="checkbox"/>
EU-Weinbaukartei zum 31.05.20...	<input type="checkbox"/>

Weitere Angaben zum Unternehmen	Dimension	WJ 20.../...
Familien-Arbeitskräfte Betriebsleiter ¹	Voll-AK	
Familien-Arbeitskräfte sonstige ¹	Voll-AK	
davon entlohnte Familien-AK	Voll-AK	
Ständige Fremd-Arbeitskräfte ²	Voll-AK	
Aushilfs-AK	Std./Jahr	
Aushilfs-AK (α-Stundenlohn)	€/Std.	
Zukaufsmenge Fasswein	hl	
Verkaufsmenge Fasswein	hl	

¹: 1 Fam-Voll-AK (Nettoarbeitszeit) & 5 Std./Tag * 280 Tage/Jahr = 2380 Std./Jahr ÷ 50 Std./Woche
²: 1 Fremd-Voll-AK 40 Std./Woche = 2080 Std./Jahr, davon Urlaub, Feiertage und Krankheit abgezogen ÷ Nettoarbeitszeit 1700 Std./Jahr

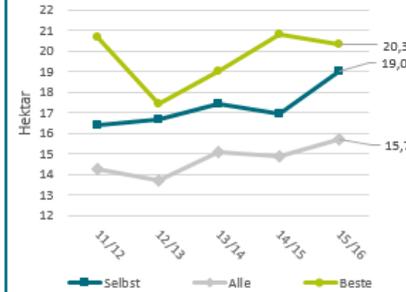
Gliederung neue Auswertung

– Gliederung in 7 Abschnitte

- 1) Produktionsfaktoren
- 2) Produktivität und Effizienz
- 3) Erfolg
- 4) Rentabilität
- 5) Liquidität
- 6) Stabilität
- 7) Zusammensetzung Jahresüberschuss

Welche **PRODUKTIONSFAKTOREN** stehen für die Produktion zur Verfügung?

1 Ertragsrebfläche [ha]



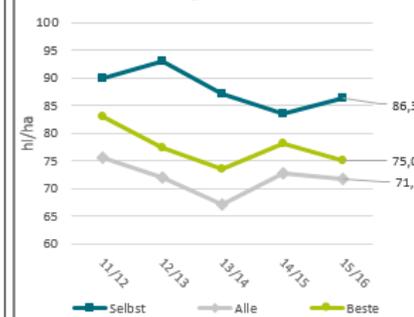
2 Arbeitskraftstruktur

GJ 16/17	Selbst	Alle	Beste
Familien-Akr	1,7	1,8	1,8
Fest-Akr	4,0	2,8	4,0
Aushilfen	2,6	1,9	2,4
Summe in Fest-Akr-Äquivalenten	9,0	7,2	8,9

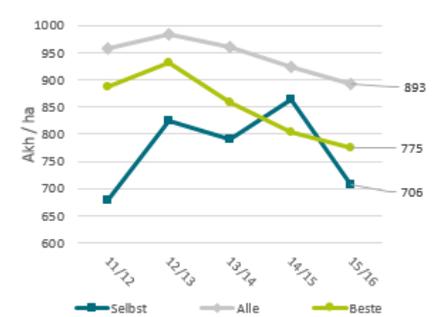
1 Familien-Akr = 2.380 h/Jahr
1 Fest-Akr = 1.700 h/Jahr

PRODUKTIVITÄT & EFFIZIENZ: Welche Mengen an Most/Wein werden pro ha produziert und wie viel Arbeitskraft wird dafür eingesetzt?

3 Hektarnaturalerträge [hl/ha]



4 Arbeitsintensität [h/ha]



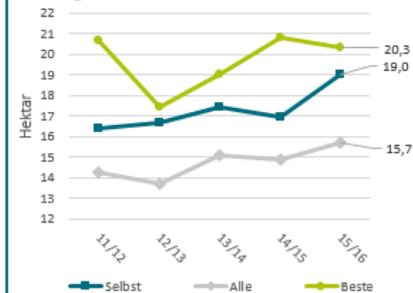
1) Produktionsfaktoren

- 2) Produktivität und Effizienz
- 3) Erfolg
- 4) Rentabilität
- 5) Liquidität
- 6) Stabilität
- 7) Zusammensetzung Jahresüberschuss

AUSWERTUNG
GEISENHEIMER UNTERNEHMENSANALYSE
U-XX-XXX WJ 16/17
Vergleich mit Flaschenware-Vermarktern

Welche **PRODUKTIONSFAKTOREN** stehen für die Produktion zur Verfügung?

1 Ertragsreiblefläche [ha]



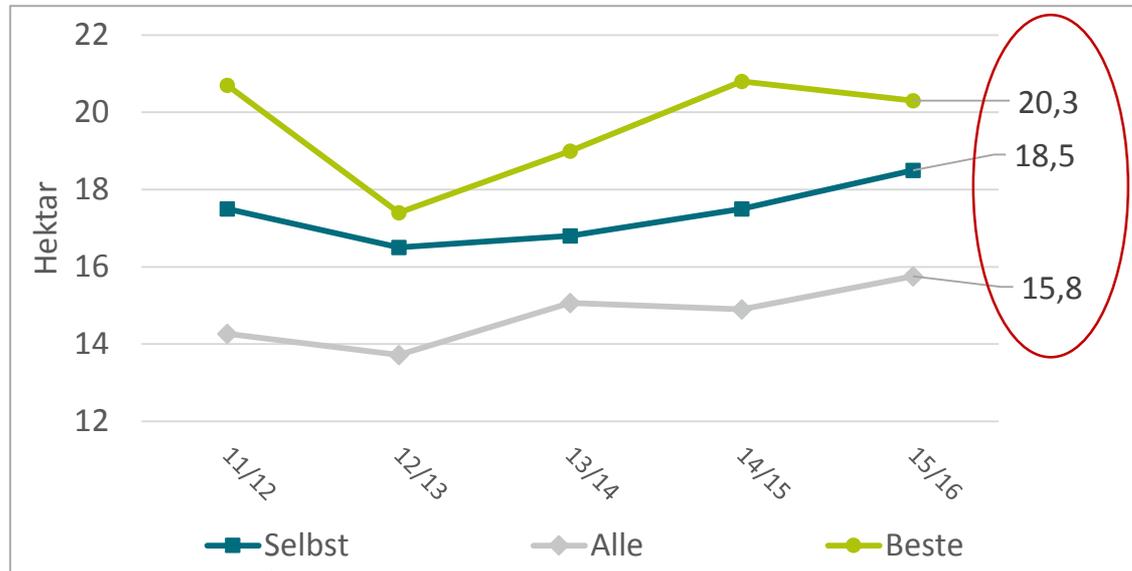
2 Arbeitskraftstruktur

GJ 16/17	Selbst	Alle	Beste
Familien-Akr	1,7	1,8	1,8
Fest-Akr	4,0	2,8	4,0
Aushilfen	2,6	1,9	2,4
Summe in Fest-Akr-Äquivalenten	9,0	7,2	8,9

1 Familien-Akr = 2.380 h/Jahr

1 Fest-Akr = 1.700 h/Jahr

Erklärung der 3 Gruppen



Genauer Wert des letzten Jahres

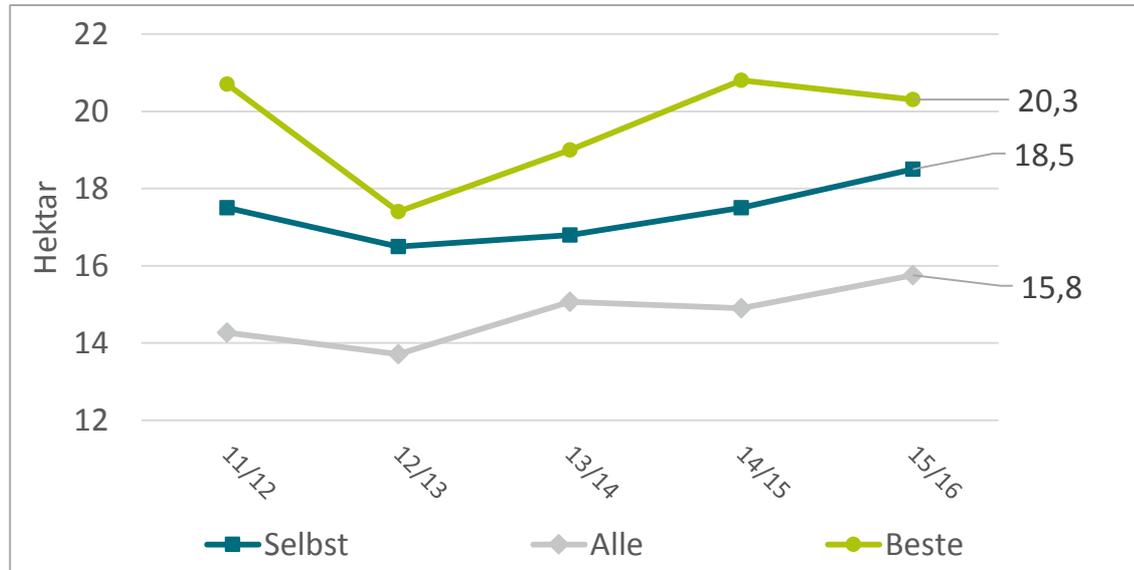
Hier fiktiver
Beispielbetrieb, in
individueller Auswertung
Ihr eigener Betrieb

MW aller
Flaschenweinvermarkter
(Anteil Umsatz mit
Flaschenwein > 80 %)

MW Top 25 % der
Flaschenweinvermarkter

*NB: Auch andere
Vergleichsgruppen
möglich, z.B.
Rohwarenvermarkter,
Größengruppen,
Steillagenwinzer, ...*

1. Ertragsreblfläche



- Durchschnittliche Ertragsreblfläche der Selbstvermarkter (15,8 ha) ist ansteigend
- Erfolgreiche Weingüter haben größere Ertragsreblfläche

2. Arbeitskraftstruktur

GJ 15/16	Selbst	Alle	Beste
Familien-Akr	1,8	1,8	1,8
Fest-Akr	4,7	2,8	4,2
Aushilfen	1,3	1,9	2,4
Summe in Fest-Akr-Äquivalenten	8,5	7,2	9,2

1 Familien-Akr = 2.380 h/Jahr

1 Fest-Akr = 1.700 h/Jahr

18,5 ha

15,8 ha

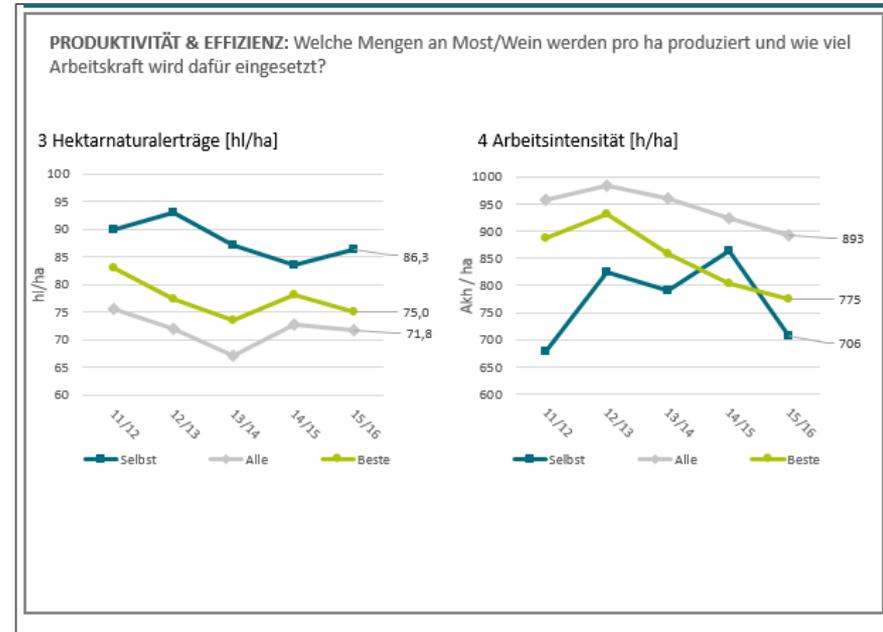
20,3 ha

- Direkter Vergleich nur mit Äquivalenten möglich

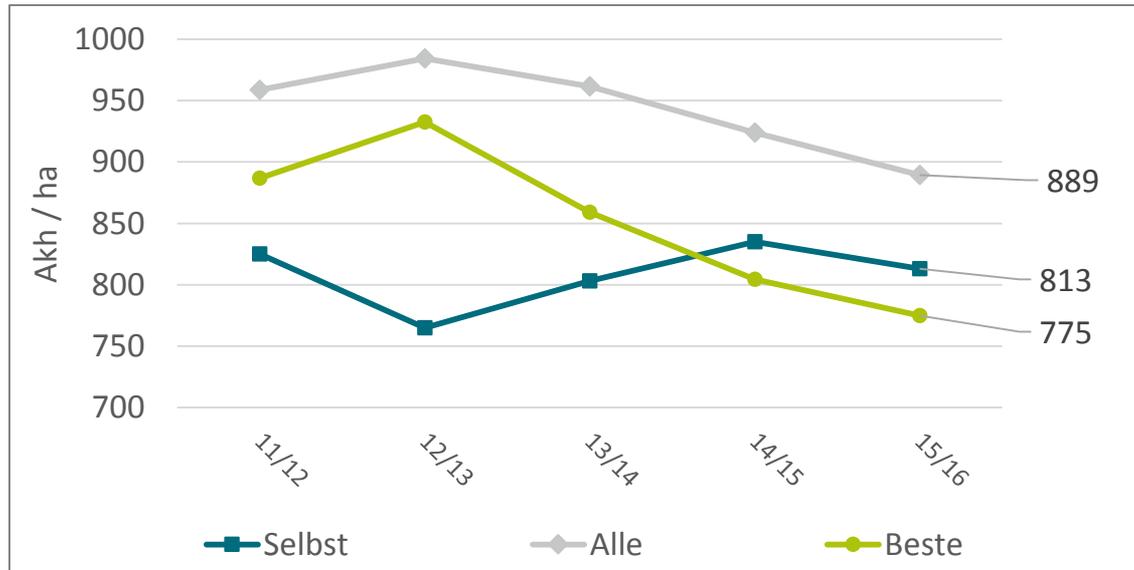
$$Fest_Akr_Äquivalent = \frac{2.380 h \times FamAkr + 1.700 h(FestAkr + Aushilen)}{1.700 h}$$

- Interpretation nur in Bezug auf Rebfläche möglich (Abb. 4)
- Familien-Akr müssen vom Jahresüberschuss entlohnt werden

- 1) Produktionsfaktoren
- 2) Produktivität und Effizienz**
- 3) Erfolg
- 4) Rentabilität
- 5) Liquidität
- 6) Stabilität
- 7) Zusammensetzung Jahresüberschuss



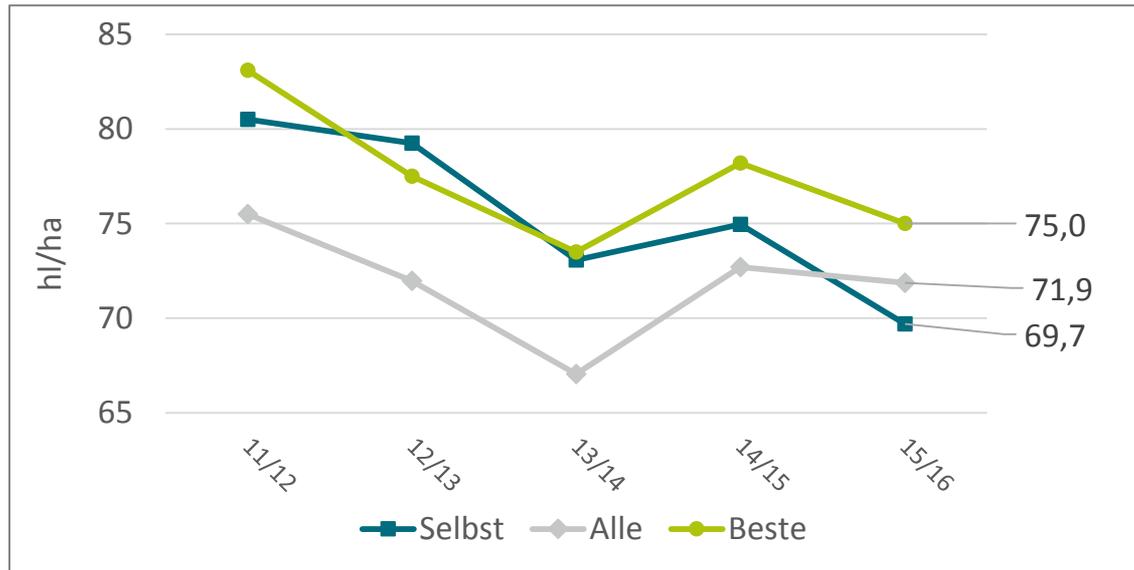
4. Arbeitsintensität [h/ha] – für alle Tätigkeiten im Weingut



- Durchschnittliche Arbeitsintensität der Selbstvermarkter nimmt ab (889h/ha)
- Erfolgreiche Weingüter haben deutlich geringere Arbeitsintensität (775h/ha)

2) Produktivität & Effizienz

3. Hektarnaturalerträge [hl/ha]



- Starke Jahrgangsschwankungen und rückläufige Tendenz (Witterung, Klimawandel)
- Erfolgreiche Betriebe haben höhere Hektarnaturalerträge

2) Produktivität und Effizienz

- 1) Produktionsfaktoren
- 2) Produktivität und Effizienz**
- 3) Erfolg
- 4) Rentabilität
- 5) Liquidität
- 6) Stabilität
- 7) Zusammensetzung Jahresüberschuss

PRODUKTIVITÄT & EFFIZIENZ:

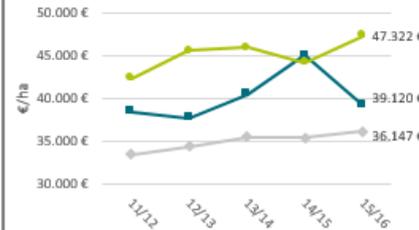
5 Umsatzstruktur

Wie verteilt sich Ihr Gesamtumsatz in Weinbau, Umsätze weinbaulicher Produkte, sonstige weinbauliche Umsätze und sonstige Umsätze? (alles in %)

GJ 16/17	Selbst	Alle	Beste
Weinbau	94%	97%	99%
Umsätze weinbauliche Produkte	100%	98%	99%
Rohwaren	0%	2%	1%
Flaschenwein	100%	97%	98%
Sekt & Sonst. Getränke	0%	1%	1%
Sonst. Umsätze Weinbau	0%	2%	1%
Sonstige Umsätze	6%	3%	1%

6 Flächenproduktivität – Umsatz €/ha

Wie viel Umsatz* wird pro ha generiert?



7 Arbeitsproduktivität – Umsatz €/Arbeitskraft

Wie viel Umsatz* wird pro AK generiert?

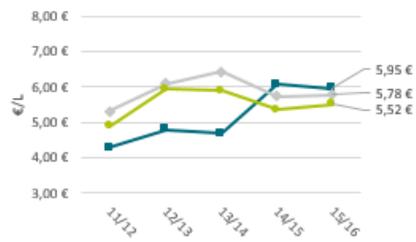


Wie hoch sind Umsatz*, Aufwand und Gewinn pro Liter?

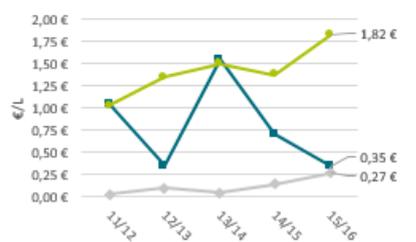
8 Umsatz €/L



9 Aufwand €/L



10 Gewinn €/L



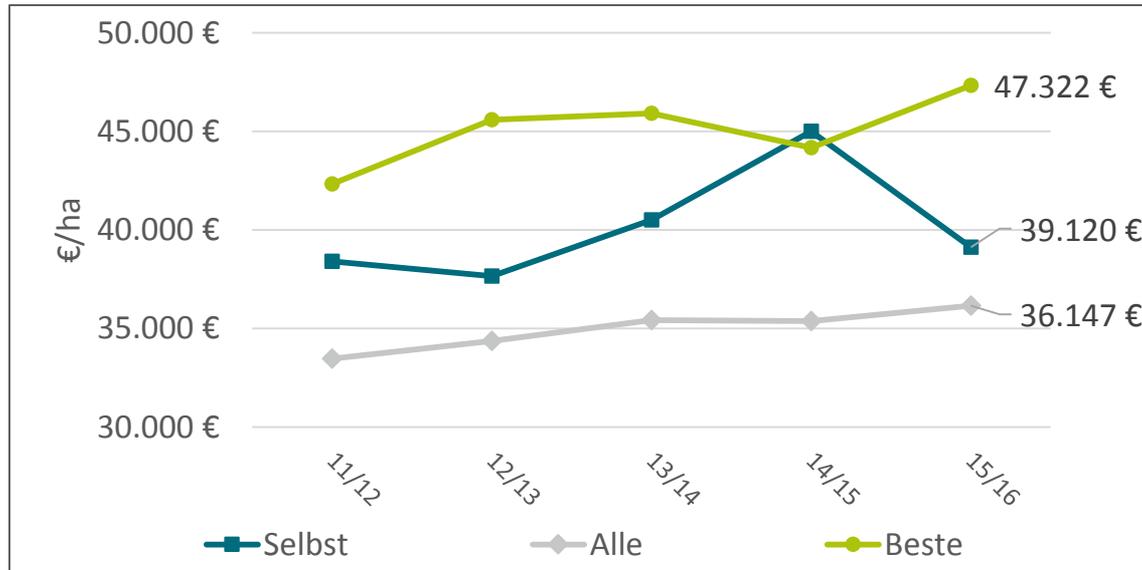
* Basis ist der Umsatz aus dem Verkauf weinbaulicher Produkte

5. Umsatzstruktur

GJ 16/17	Selbst	Alle	Beste	
Weinbau	94%	97%	99%	
Umsätze weinbauliche Produkte	100%	98%	99%	Alle Getränke
Rohwaren	0%	2%	1%	
Flaschenwein	100%	97%	98%	
Sekt & Sonst. Getränke	0%	1%	1%	
Sonstige Umsätze Weinbau	0%	2%	1%	z.B. Lohnarbeit
Sonstige Umsätze	6%	3%	1%	z.B. Straußwirtschaft

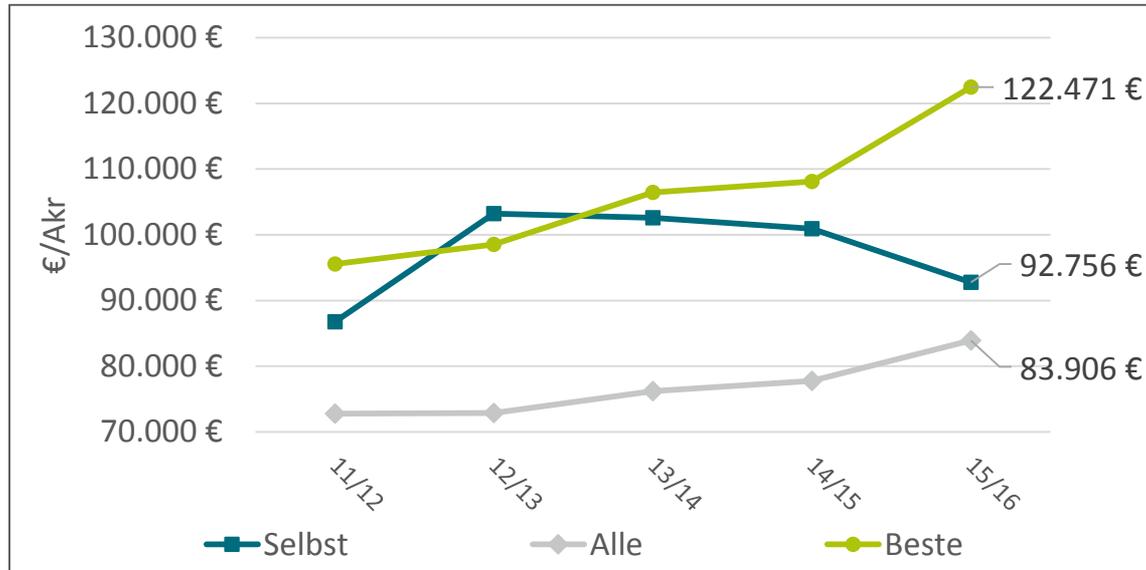
- Standortbestimmung: Welchen Anteil am Umsatz haben die einzelnen Betriebszweige?
- Indikator für Wertschöpfung im Betrieb

6. Flächenproduktivität – Umsatz €/ha (Bezugsrebfläche)



- Moderater Anstieg im 5-Jahres Zeitraum 8 % (steigende Preise, siehe Abb. 8)
- Erfolgreiche Betriebe haben deutlich höheren Umsatz pro Hektar Bezugsrebfläche und höheren Zuwachs +12 %

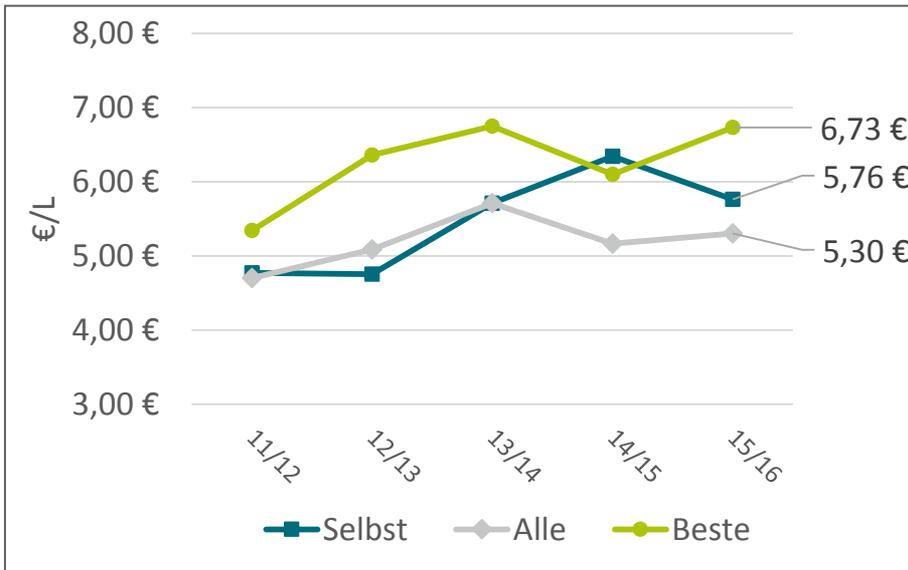
7. Arbeitsproduktivität – Umsatz €/Arbeitskraft (Fest-Akr-Äquivalent)



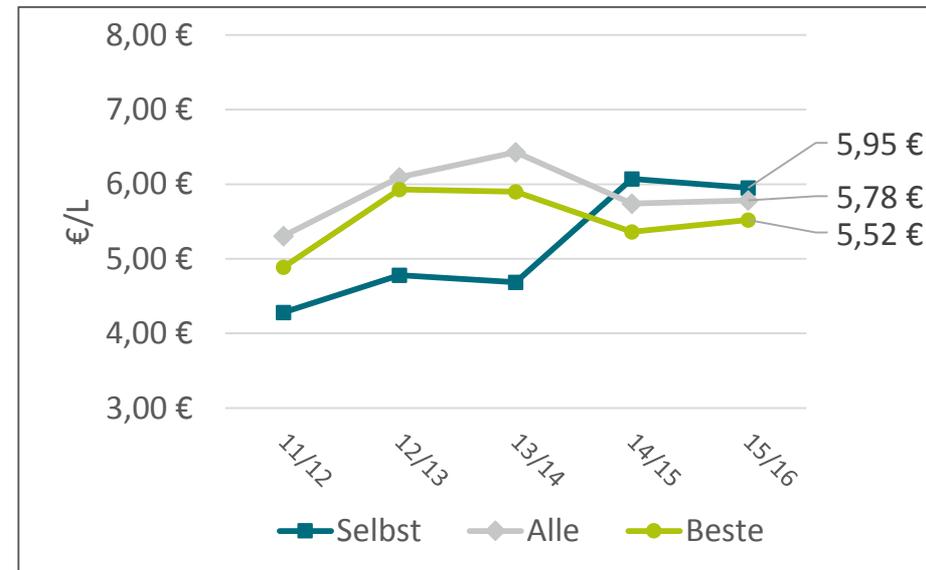
- Effizienzgewinne und Preissteigerungen
- Im Mittel moderater Anstieg im 5-Jahres Zeitraum um +15 %
- Erfolgreiche Betriebe haben deutliche höheren Umsatz pro AK und stärkeren Zuwachs +28 %

2) Produktivität & Effizienz

8. Umsatz/L

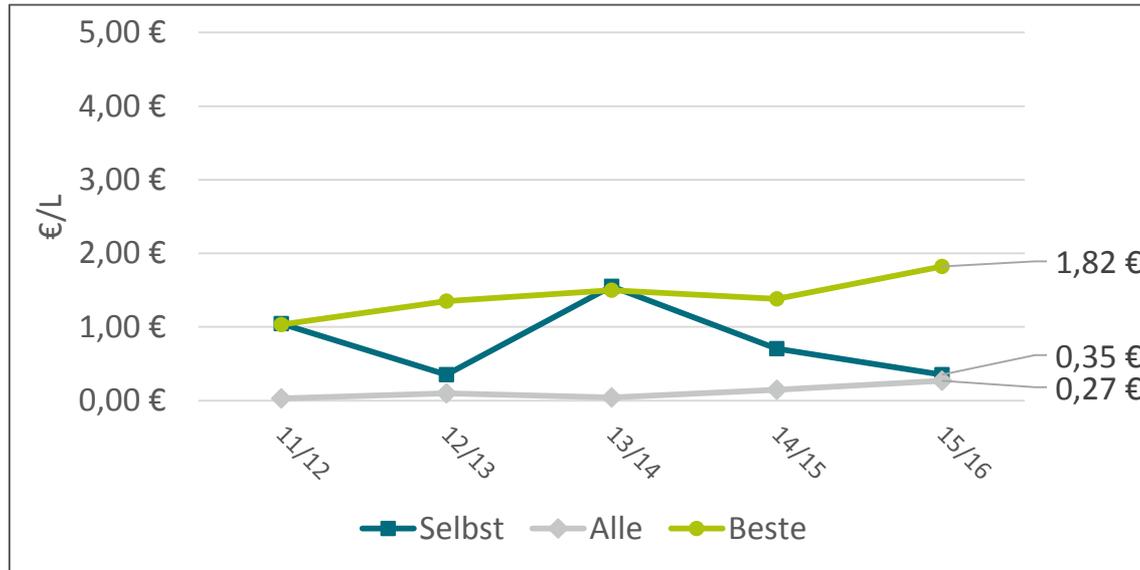


9. Aufwand/L (incl. Entlohnung Fam-AK)



- Leicht steigende Tendenz mit Schwankungen
- Erfolgreiche Betriebe haben deutlich höheren Umsatz/Liter
- Kaum Unterschied bei Aufwand/Liter

10. Gewinn/L



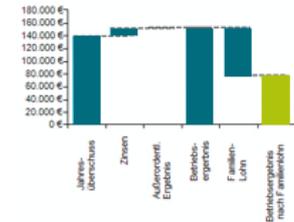
- Positive Entwicklung der Gewinne/Liter für Mittelwert und Beste
- Mittelwert aller Betriebe bis vor zwei Jahren nur knapp positiv
- Beste haben 1,55€ höheren Gewinn/Liter als Durchschnitt

3) Erfolg

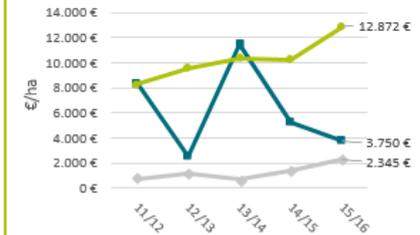
- 1) Produktionsfaktoren
- 2) Produktivität und Effizienz
- 3) Erfolg**
- 4) Rentabilität
- 5) Liquidität
- 6) Stabilität
- 7) Zusammensetzung Jahresüberschuss

ERFOLG: Wie hoch ist mein Betriebsergebnis lt. Jahresabschluss im Vergleich zu allen Unternehmen der Vergleichsgruppe. Wie setzt sich mein Betriebsergebnis zusammen und wie hoch ist es auf die Bezugsrebfläche bezogen.

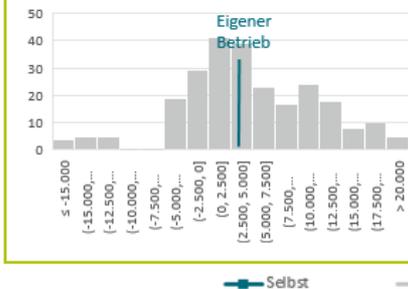
11 Zusammensetzung des Betriebsergebnisses



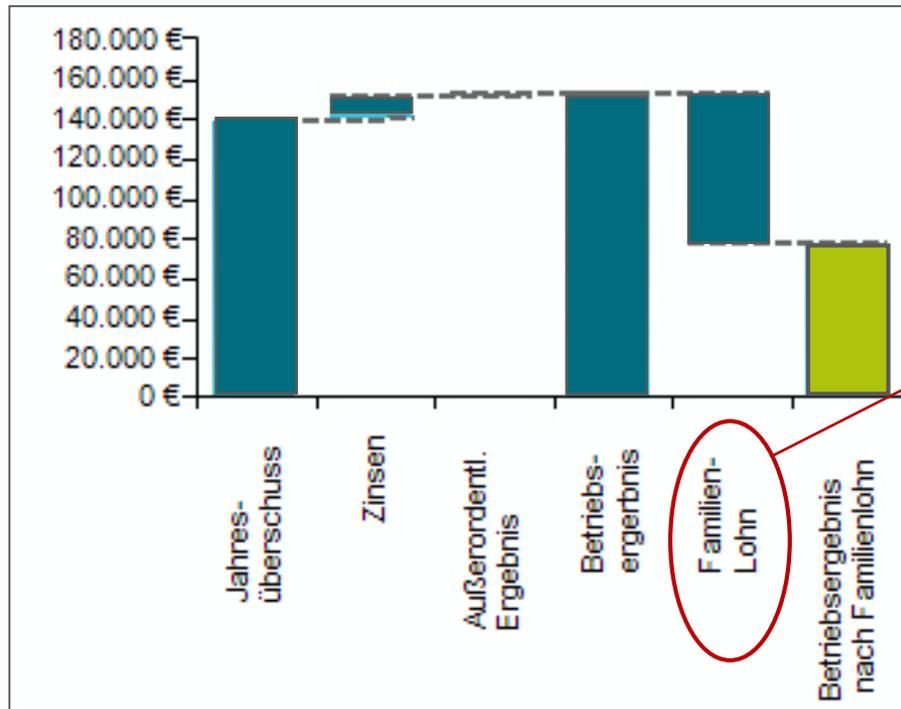
12 Betriebsergebnis nach Familien-Lohn [€/ha]



13 Verteilung BE nach Familien-Lohn [€/ha]



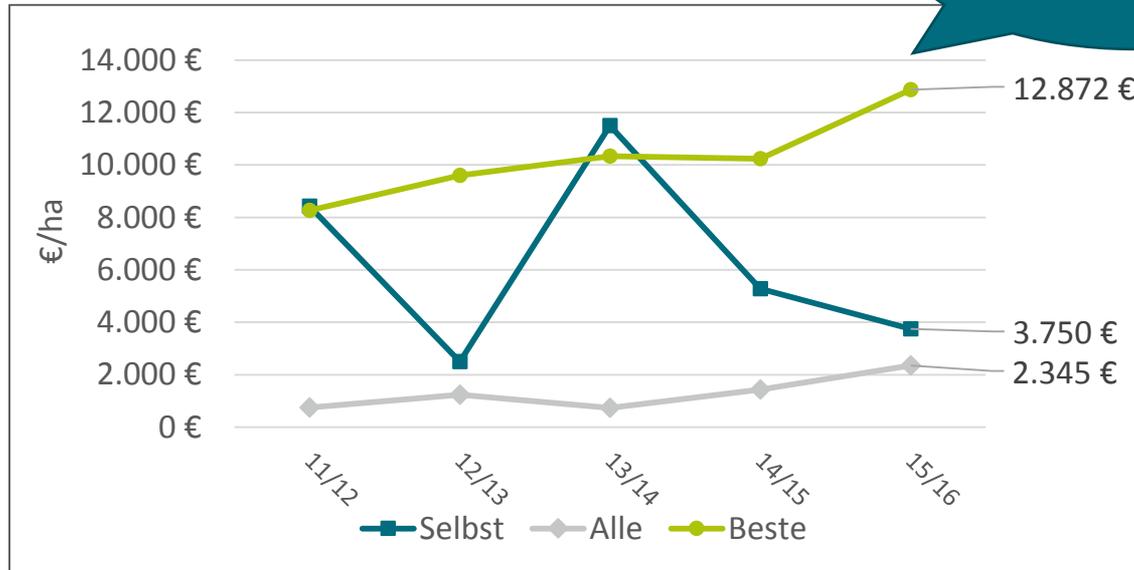
11. Zusammensetzung des Betriebsergebnisses



Ansatz für Familienlohn lt. BMEL für das WJ 2015/16:

- 43.205€ für den Geschäftsführer (die erste Familienarbeitskraft)
- 33.801€ für weitere Familienarbeitskräfte

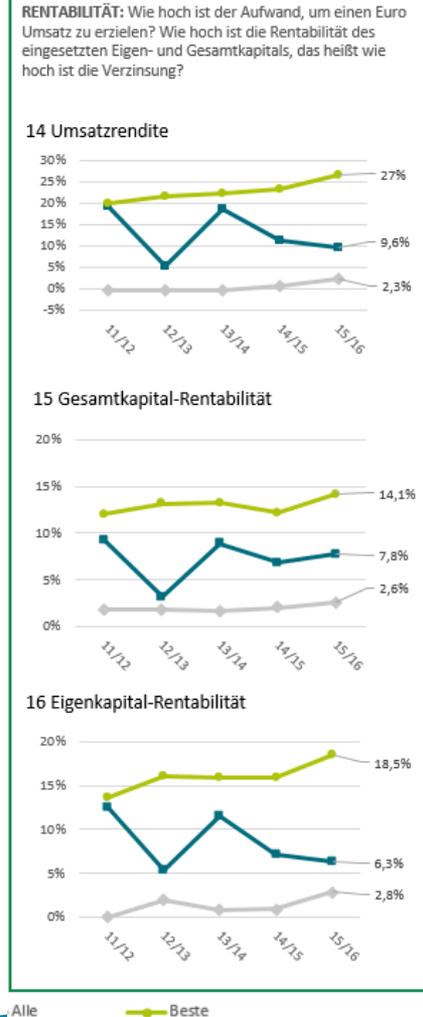
12. Betriebsergebnis nach Familien-Lohn pro Hektar



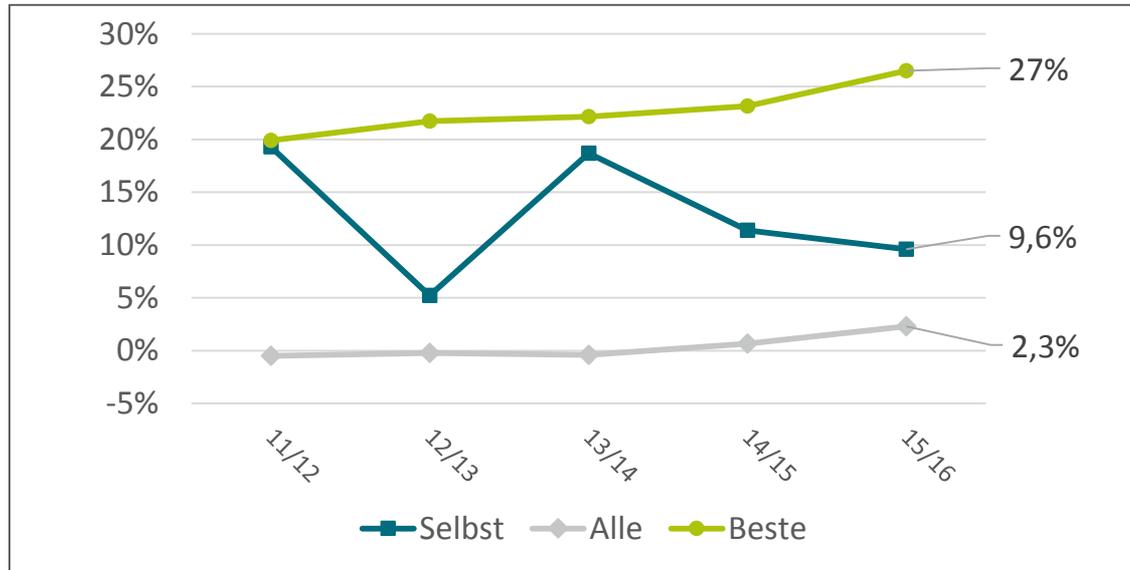
- Steigende Ergebnisse
- neuer Erfolgsmaßstab der Geisenheimer Unternehmensanalyse
- Große Unterschiede zwischen MW aller Betriebe und der erfolgreichen Betriebe (mehr als 5 mal so hoch wie alle Betriebe).

4) Rentabilität

- 1) Produktionsfaktoren
- 2) Produktivität und Effizienz
- 3) Erfolg
- 4) Rentabilität**
- 5) Liquidität
- 6) Stabilität
- 7) Zusammensetzung Jahresüberschuss

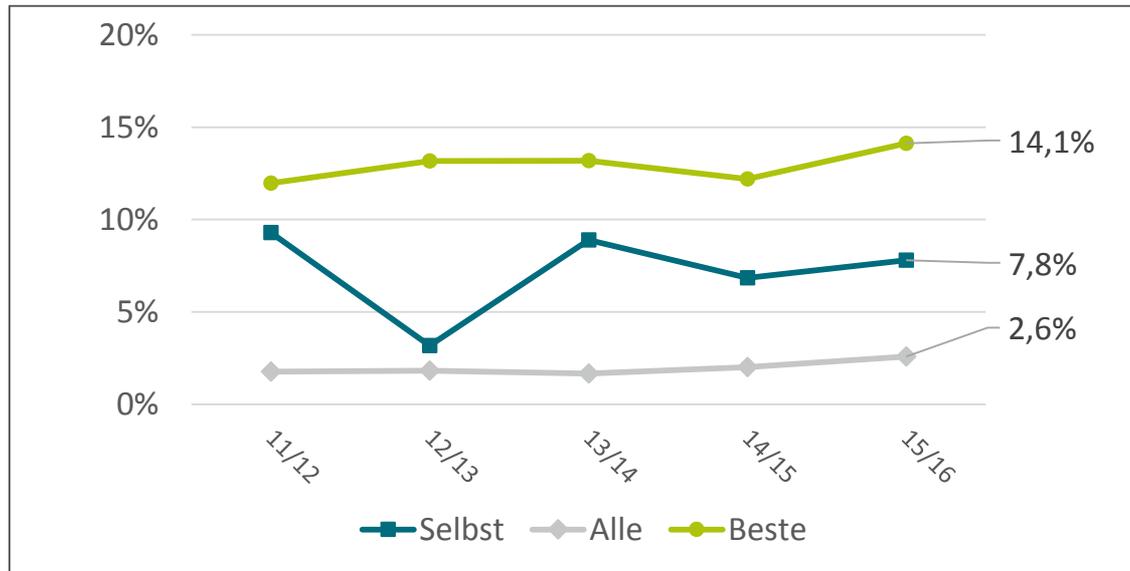


14. Umsatzrendite



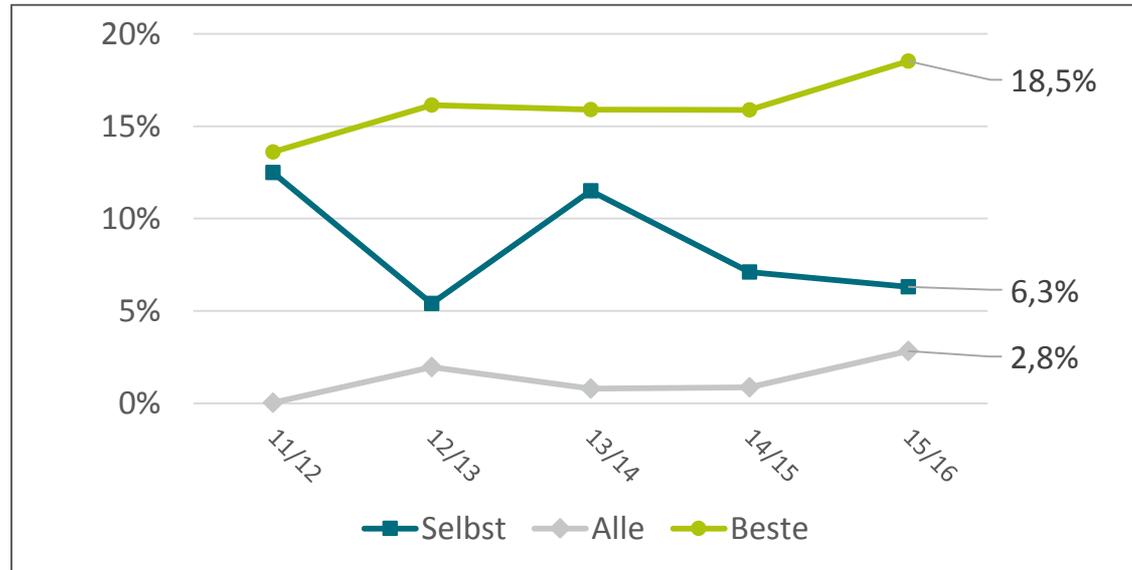
- Durchschnitt aller Betriebe geringe Umsatzrendite, mit leicht positiver Tendenz.
- Vergleich: UR verarbeitendes Gewerbe deutscher Mittelstand 2017: 4,4%
- Mittelwert der erfolgreichen Weingüter deutlich höher: 0,27 € pro 1 € Umsatz mit Most/Wein verbleibt als Gewinn

15. Gesamtkapitalrentabilität



- Erfolgreiche Weingüter auf deutlich höherem Niveau als Durchschnitt aller, Tendenz stabil
- Zum Vergleich: GK-R der größten deutschen Familien-Unternehmen 2015 bei 5,8 % (Verband d. dt. Industrie)

16. Eigenkapitalrentabilität



- Erfolgreiche Weingüter auf deutlich höherem Niveau als Durchschnitt aller, Tendenz steigend
- Verzinsung höher, als aktuelles Zinsniveau

6) Stabilität

- 1) Produktionsfaktoren
- 2) Produktivität und Effizienz
- 3) Erfolg
- 4) Rentabilität
- 5) Liquidität
- 6) Stabilität**
- 7) Zusammensetzung Jahresüberschuss

STABILITÄT: Steht dem Umlaufvermögen ein entsprechend hohes Anlagevermögen gegenüber und ist das Verhältnis von Fremd- zu Gesamtkapital gesund?

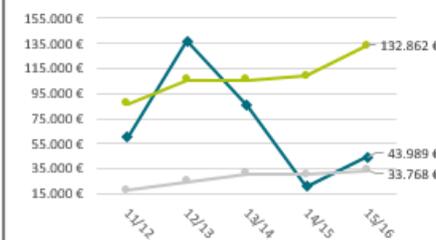
20 Anlagendeckung



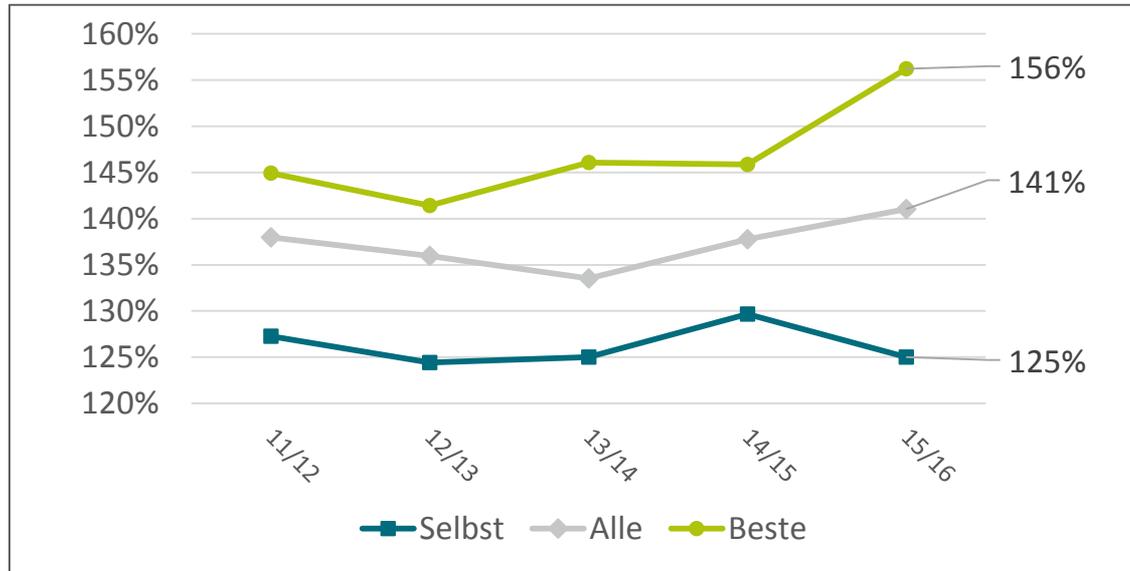
21 Fremdkapitalquote



22 Kapitaldienstgrenze



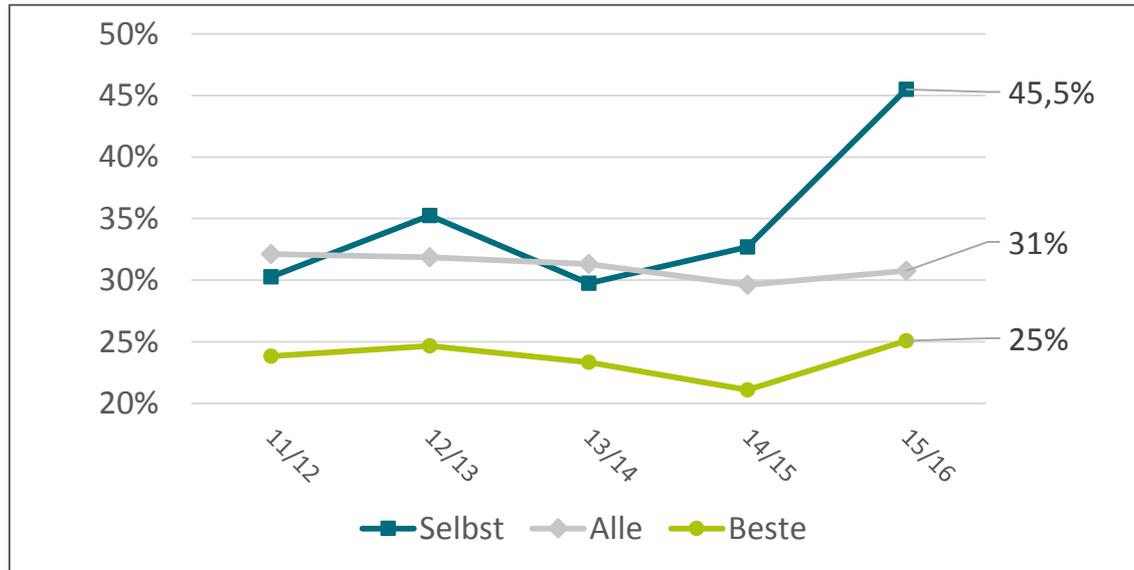
20. Anlagendeckung



- Alle drei Gruppen weisen Werte über 100 % auf, was bedeutet, dass dem Anlagevermögen eine angemessene langfristige Kapitalausstattung gegenüber steht.

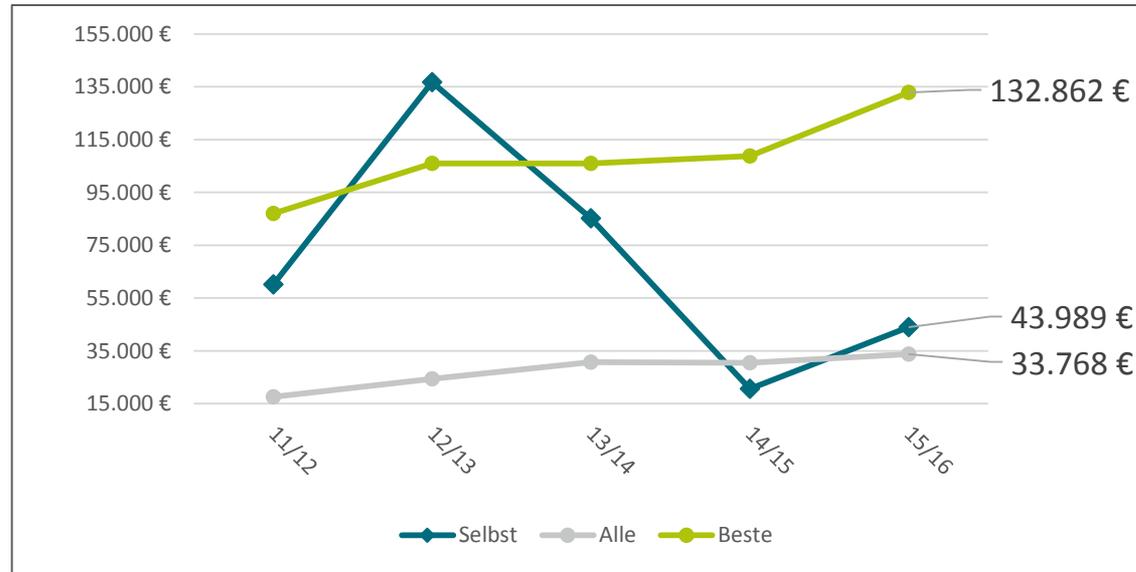
6) Stabilität

– Fremdkapital-Quote



- Der Verschuldungsgrad ist tendenziell stabil, weist auf stabile Investitionstätigkeit in der Branche hin.
- Der Verschuldungsgrad aller Weingüter ist höher als jener der erfolgreichsten Weingüter – bessere EK-Ausstattung der erfolgreichen Betriebe.

– Kapitaldienstgrenze

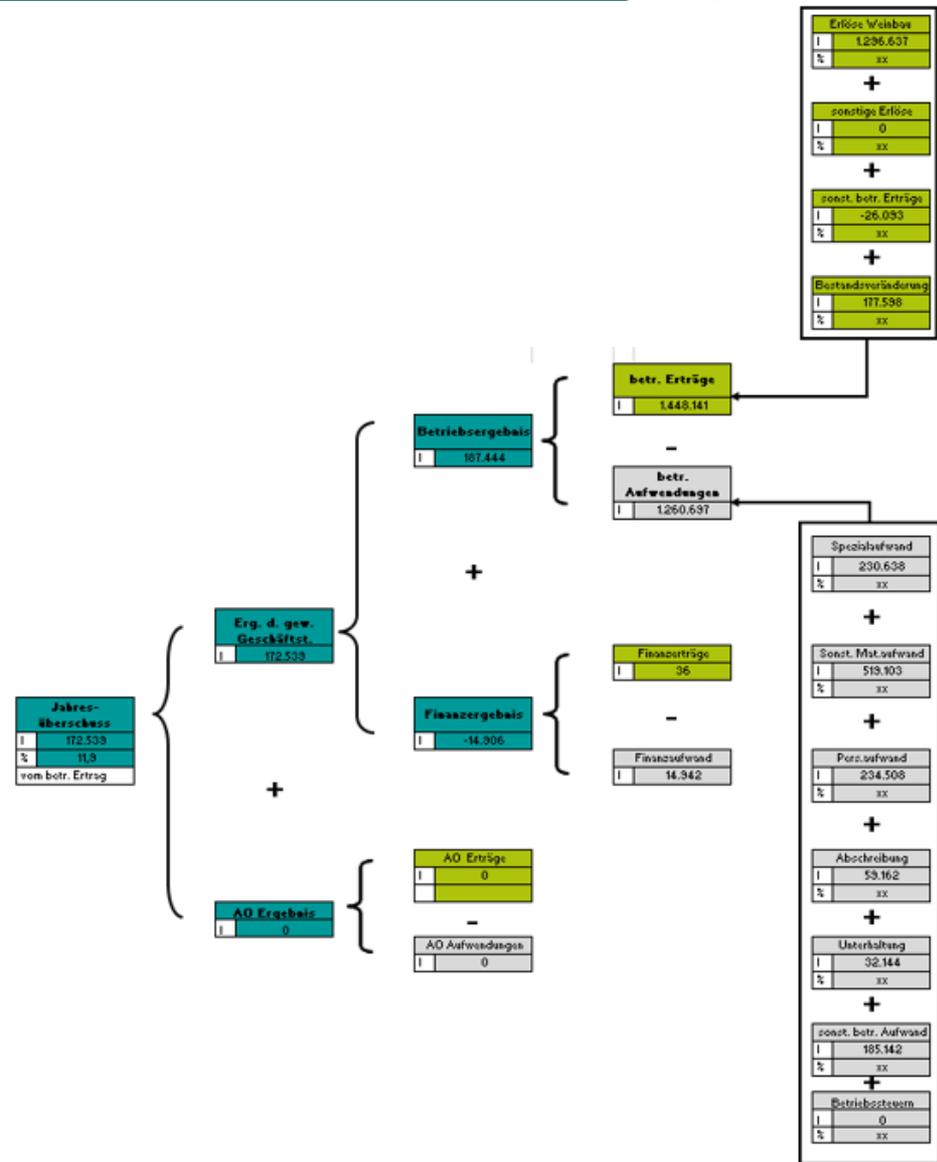


- Fähigkeit Kapitaldienst für Fremdkapital zu leisten der erfolgreichsten Weingüter mehr als doppelt so hoch wie für den Mittelwert aller Weingüter
- Steigende Tendenz für Kapitaldienstgrenze

7) Zusammensetzung JÜ

- 1) Produktionsfaktoren
- 2) Produktivität und Effizienz
- 3) Erfolg
- 4) Rentabilität
- 5) Liquidität
- 6) Stabilität

7) Zusammensetzung Jahresüberschuss



ZUSAMMENFASSUNG

Treiber für „Beste“ Betriebe

Kennzahl
Beste vs. Alle

Produktionsfaktoren

Ertragsreblfläche ha
20,3 > 15,8

+28%

Produktivität

Hektarnaturalertrag
75 hl/ha > 70 hl/ha

+4%

Arbeitsintensität
775 h/ha < 889 h/ha

-13%

FamilienAK / ha
0,09 < 0,11

-18%

Umsatz / ha
47 T€/ha > 36 T€/ha

+31%

Umsatz pro L
6,73 €/L > 5,30 €/L

+27%

Aufwand / L
5,52 €/L < 5,78 €/L

-4%

Umsatz / AK
122 T€/ha > 84 T€/ha

+46%

BE nach FamLohn/ha
12,8 T€/ha > 2,3 T€/ha

x 4,5

Gewinn pro L
1,82 €/L > 0,27 €/L

x 5,7

GKR +
EKR +
FCF +
FremdKapQ –
Zukauf ~

GuV Beste
26% höhere Erträge
9% höhere Aufwendungen
+15% Personalaufwand
+10% Spezialaufwand



Zählt die Größe?

WIRTSCHAFTLICHKEIT Die Geisenheimer Unternehmensanalyse wertet seit 25 Jahren Daten zum Erfolg von Weinbaubetrieben aus. Die Neuausrichtung ermöglicht Aussagen über die langfristige Entwicklung der Branche.

#143449005

Text und Abbildungen: Larissa Strub, Prof. Dr. Andreas Kurth, Prof. Dr. Simone Loose, Institut für Wein- und Getränkewirtschaft, Hochschule Geisenheim

Der Strukturwandel in der deutschen Weinbranche ist in vollem Gange. Der Effizienzanstieg in der Bewirtschaftung erlaubt es der klassischen Winzerfamilie mit zwei Familienarbeitskräften größere Flächen zu bearbeiten. Wachstum und Investitionen erfordern meist die Einbeziehung von Fremdkapital. Als Bedingung für die Kreditvergabe verlangen Banken entsprechend fundierte betriebswirtschaftliche Zahlen, die eine solide Basis des Unternehmens nachweisen. Die wirtschaftliche Ertragslage ist dabei aus Sicht der Banken langfristig von größerer Bedeutung als mögliche Sicherheiten und Beleihungswerte.

Auch für die Winzer selbst sind relevante Informationen zur wirtschaftlichen Situation ihrer Weingüter von Interesse. Die betriebswirtschaftlich fundierte Unternehmensführung wird zunehmend wichtiger für wachsende Weinbaubetriebe. Hierbei

gilt es, den Blick nicht nur auf die eigenen Zahlen zu richten. Der Vergleich mit anderen Betrieben im Rahmen von Benchmarking kann helfen, Verbesserungspotentiale zu erkennen.

Um entsprechende Informationen zur Verfügung zu stellen, analysiert die Geisenheimer Unternehmensanalyse, finanziert aus Mitteln des Landes Rheinland-Pfalz und der Hochschule Geisenheim, seit 1993 jährlich die betriebswirtschaftlichen Daten von Weingütern in Deutschland. Mittlerweile existiert eine einmalige Zeitreihe über fast 25 Jahre. In dieser Zeit haben insgesamt 722 unterschiedliche Weingüter ihre Jahresabschlüsse zur Analyse zur Verfügung gestellt. In den letzten zehn Jahren haben im Mittel 372 Betriebe pro Jahr an der Unternehmensanalyse teilgenommen. Im Durchschnitt blieben die Weingüter fast neun Jahre Teil des Panels. Dies ist eine verhältnismäßig geringe Panelsterblichkeit. Mehr

als zwanzig Weingüter sind bereits seit der ersten Stunde dabei.

UNTERSCHIEDLICHE BETRACHTUNG

Bei den Teilnehmern der Geisenheimer Unternehmensanalyse handelt es sich um eine Mischung verschiedener Weingüter. Unter den Teilnehmern sind mit kleinen (<4 ha) und größeren Weingütern (>50 ha) sowie Rohwarenproduzenten und Flaschenweinermarkern die unterschiedlichsten Betriebstypen vertreten. Sie spiegeln die Wirklichkeit in der deutschen Weinbranche zu großen Teilen wider, auch wenn keine vollständige Repräsentativität vorliegt. Dies ist grundlegend anders in dem jährlich vom Bundesministerium für Ernährung und Landwirtschaft (BMEL) veröffentlichten Agrarbericht. Darin werden betriebswirtschaftliche Auswertungen von Betrieben vorgestellt, die am Agrarinvestitionsförderungsprogramm teilgenommen haben und

Larissa Strub M.Sc.

- Projektleitung Unternehmensanalyse -

Hochschule Geisenheim

[Institut für Wein- und Getränkewirtschaft](#)

Fon: +49 (0) 6722 502 383

Larissa.Strub@hs-gm.de