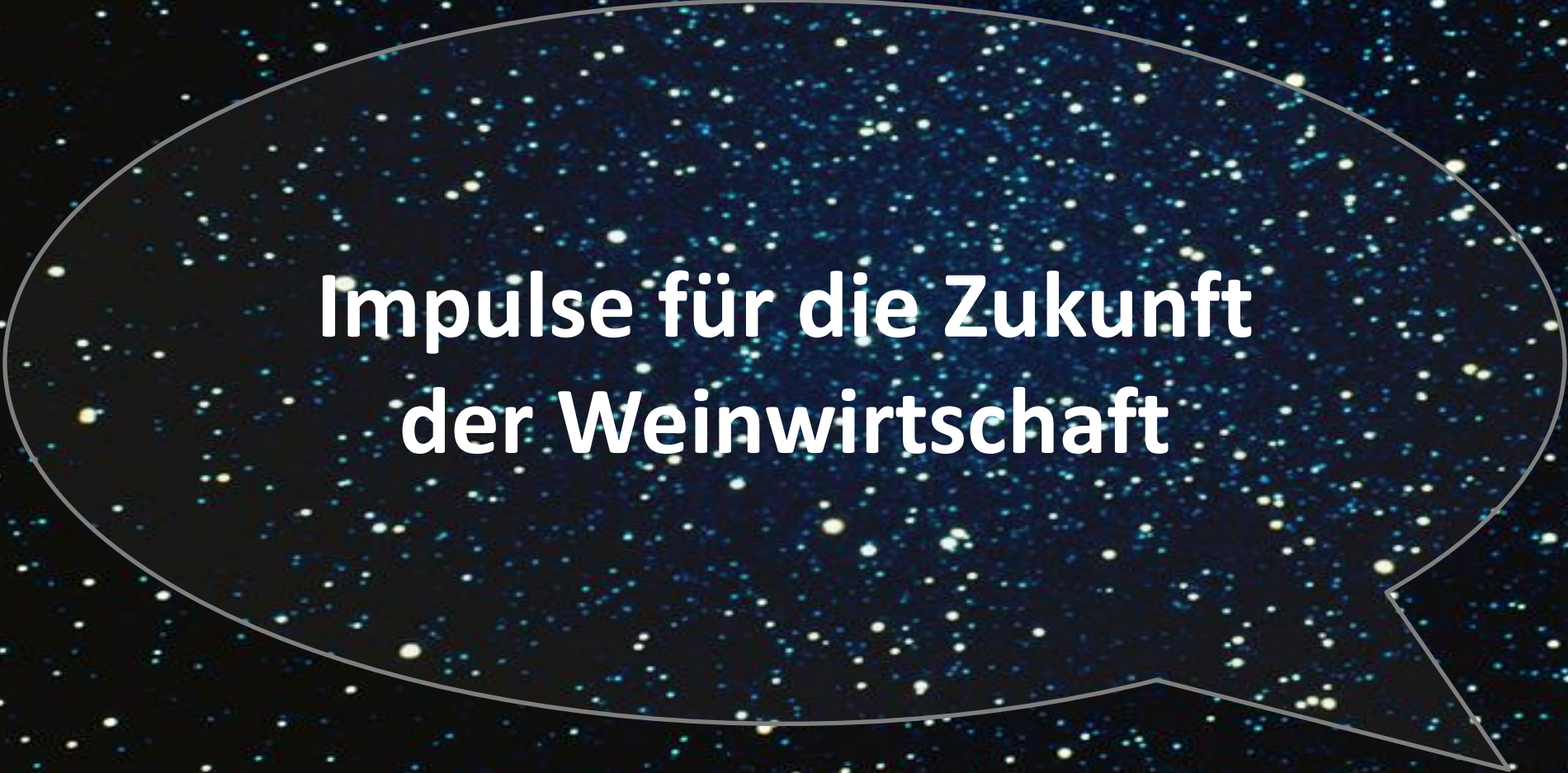




Impulse für die Zukunft der Weinwirtschaft



Kurze Agenda

1. Kennenlernen
2. Faszination Wein
3. Situationsanalyse der Branche
4. Situationsanalyse des Marktes
5. Tipps für unternehmerisches Handeln
6. Fragen und Antworten



**Womit wir uns
aktuell befassen!**

**... und heute bin ich
für Sie da!**

**PersonalSuche
Kellermeister**

**... mit 20 nationalen
WeinverkaufsEvents!**

**Neuverpachtung
Weingut Stadt
Frankfurt**

**Marketing & Vertrieb
Weingut Kloster
Eberbach**

**Wine in Moderation
(WiM) und
Don't drink and
drive (DDAD)**

**Webshop GFGH
und 100+ Webseiten**



Kurzes Kennenlernen ...

- Mein Vorname und Name ist ...
- vom Weingut/Betrieb ... aus ...
- Ich bewirtschafte ...
- Was mich an Wein fasziniert?
- Mein schönstes Weinerlebnis war ...



**Was ist das
„Meta-Learning“
dieser Übung?**



Kurze Agenda

- Kennenlernen
- **Faszination Wein**
- Situationsanalyse der Branche
- Situationsanalyse des Marktes
- Tipps für unternehmerisches Handeln
- Fragen und Antworten





Beispiel Kaufland:



20 m Regallänge x
5 Regalböden x
4 Regale
= 400 m Produkte x
10 cm Produktbreite
= **4.000 Facings**

**Wein ist die FMCG-
Königsdziplin**



Kurze Agenda

- Kennenlernen
- Faszination Wein
- **Situationsanalyse der Branche**
- Situationsanalyse des Marktes
- Tipps für unternehmerisches Handeln
- Fragen und Antworten



Branche auf der Therapiebank – Welche Diagnose?



Fokus auf Produktion
nicht auf Markt!

Dunning-Kruger-Effekt

Eskapismus

Mangel mit
Komplexität umzugehen

Mangel an
strategischem Denken
und Handeln



Absatzanalyse Geisenheim

Geisenheimer Absatzanalyse - Monatsbericht November



Loose, Prof. Dr. Simone <Simone.Loose@hs-gm.de>

An Kiefer, Christoph; Wetzler, Antoine; Schütz, Leon

 Sie haben diese Nachricht am 08.01.2026 17:31 weitergeleitet.

Sehr geehrte Damen und Herren,

die aktuellen Absatzzahlen sind leider keine frohe Botschaft zum Fest.

[Monatsbericht November 2025](#)

Umsatz -11%, Absatz -14%

- Der absatzstärkste Monat des Jahres liegt deutlich unter dem Vorjahresniveau.
- Export -22%, die im November 2024 vorgezogenen Vorratsexporte in die USA (Trump-Zölle) konnten erwartungsgemäß nicht wieder erreicht werden.
- LEH schwach mit Absatz -20% und Umsatz -10%
- Alle übrigen Vertriebswege mit Absatzrückgängen zwischen 8% und 11%.

Nach elf von zwölf Monaten liegen in **2025 Absatz bei -4%** und **Umsatz bei -5%** im Vergleich zu 2024.

Bis zu unserer Nachricht zum Jahresabschluss verblieben wir

Mit den besten Grüßen aus Geisenheim

Simone Loose & Team

Prof. Dr. Simone Loose

Institutsleitung





Situationsanalyse

- Mehr als 50% der Winzer kennen Ihre Kunden nicht!
- Die Winzerschaft nimmt nicht an der gesellschaftlichen Diskussion teil.
- WHO, DGE und Teile der Medien betreiben Alkohol-Bashing
- Der Weinwirtschaft fehlt eine Vision, eine Strategie und ein Kümmerer.
- Das Kundenpotential nimmt stetig ab.



Kurze Agenda

- Kennenlernen
- Faszination Wein
- Situationsanalyse der Branche
- **Situationsanalyse des Marktes**
- Tipps für unternehmerisches Handeln
- Fragen und Antworten



Konsumenten-Reichweite für deutschen Wein

100% Konsumenten/Haushalte in Deutschland

Aktuell

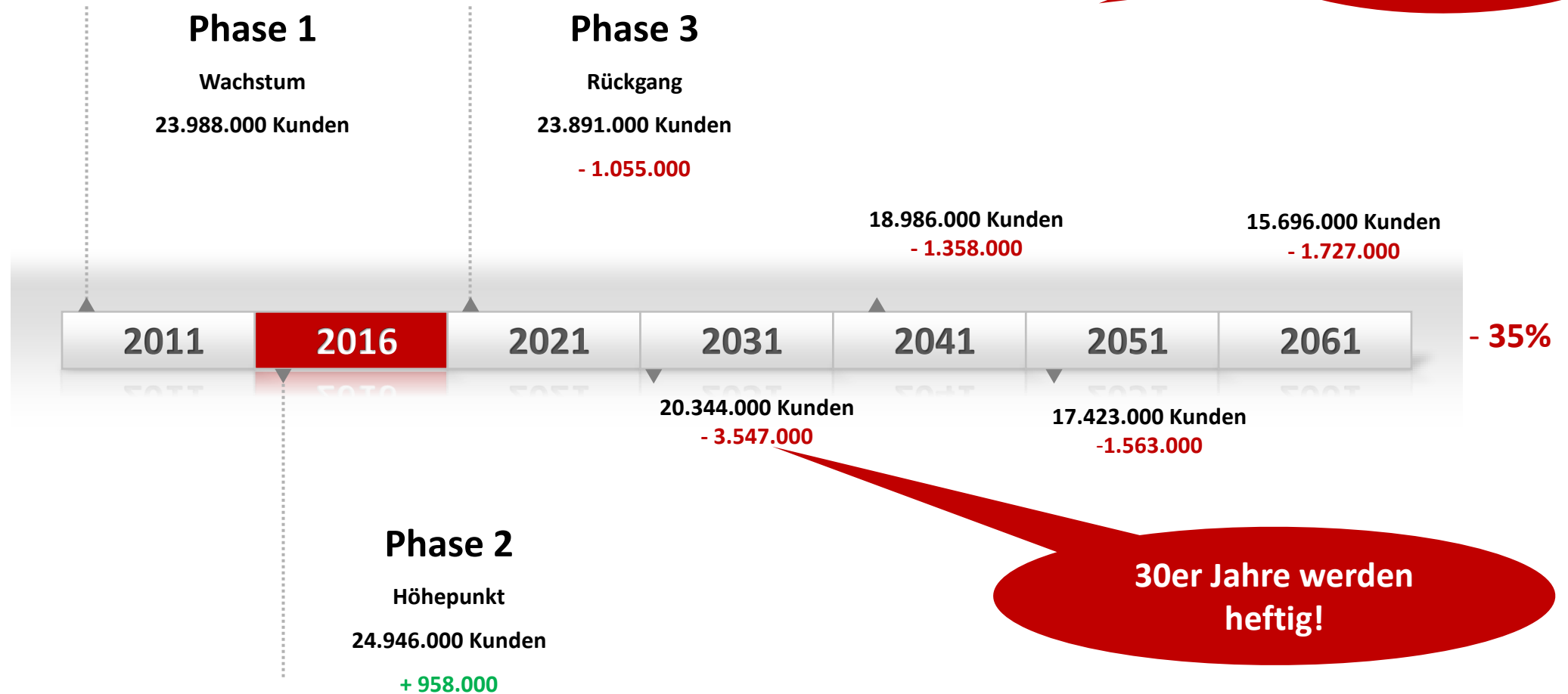
Das ist das Marktpotential!

Das ist das aktuelle Potential
für Ihre Produkte!

Welche neuen Produkte
brauche ich für dieses
Marktsegment?



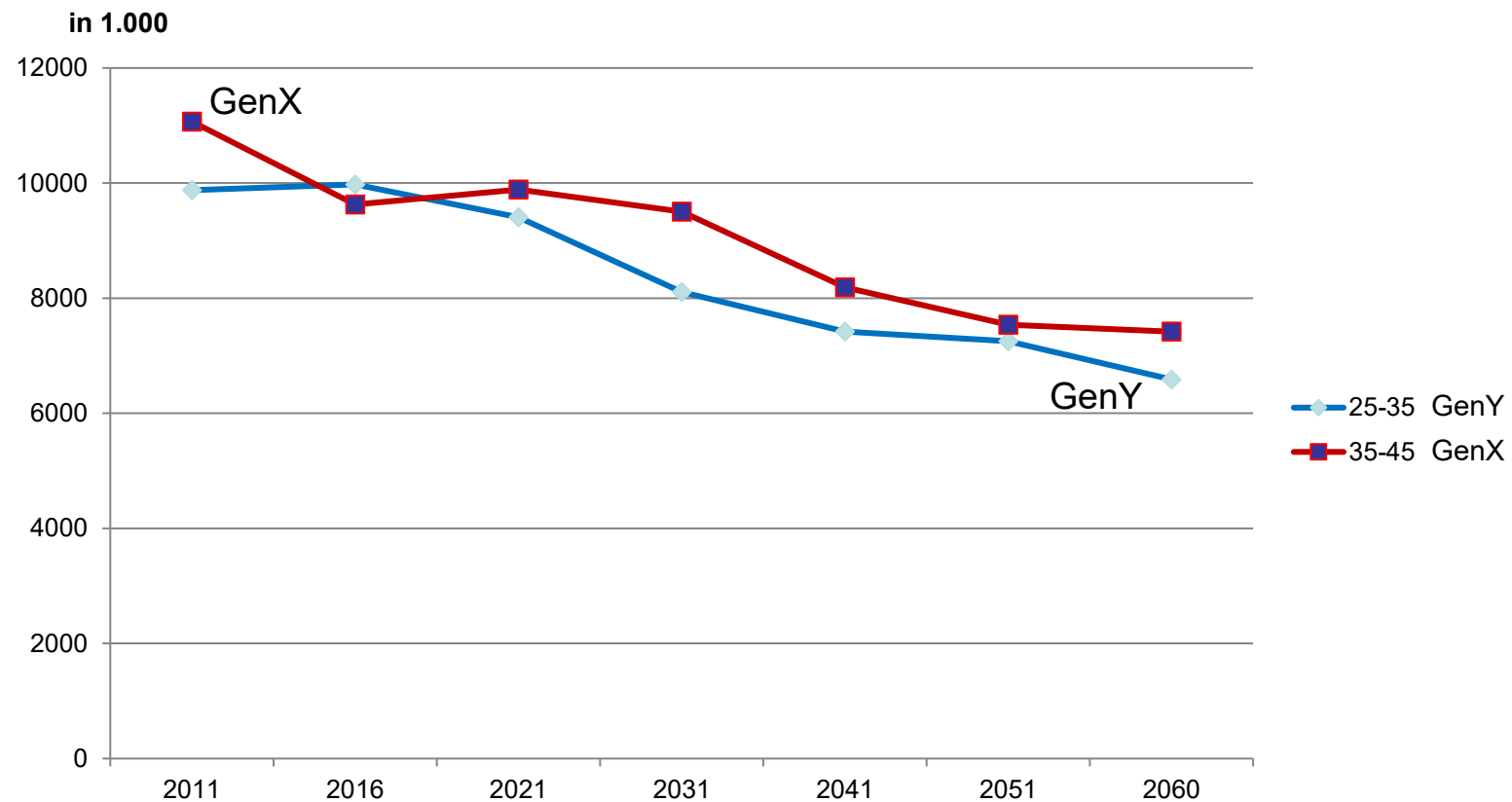
Die absehbare Zukunft - Kundenpotential der 45-65 Jährigen



Quelle: Statistisches Bundesamt, Datenbasis 12. koordinierte Bevölkerungsvorausberechnung 31.12.2008



Generation X und Generation Y



Quelle: Statistisches Bundesamt, Datenbasis 12. koordinierte Bevölkerungsvorausberechnung



Strategische Optionen für die Weinwirtschaft

1. Schrumpfen
2. Marktanteile von Wettbewerbern gewinnen
3. Bestehende Konsumenten zu mehr Konsum motivieren
4. Neue Konsumentengruppen mit neuen Produkten erschließen
5. Auslandsmärkte erschließen
6. Innovation oder Diversifikation
7. Erlebnisse schaffen



Kurze Agenda

- Kennenlernen
- Faszination Wein
- Situationsanalyse der Branche
- Situationsanalyse des Marktes
- **Tipps für unternehmerisches Handeln**
- Fragen und Antworten



Das Denken der Weinwirtschaft - gestern und morgen

Diese Folie ist
ca. 25 Jahre
alt!



Finanz-
planung



Verkaufs-
planung



Organisations-
und Prozess-
entwicklung



Produktions-
steuerung



Trauben-
Produktion



Wein-
Produktion



Verkauf



Gewinn / Verlust



Quelle: Newsletter Weingut Korell, Bosenheim



Wie mache ich auf mich aufmerksam?
Durch Alleinstellungsmerkmale!



**Worin
unterscheiden
Sie sich?**

Neue Zürcher Zeitung

Alkohol ist ein Zellgift und verursacht Krebs. Jedes Glas ist eins zu viel

Silvester ohne Sekt ist schwer vorstellbar. Aber wir sollten unsere Trinkkultur hinterfragen. Denn es gibt keine gesundheitlich unbedenkliche Menge an Alkohol.

Eva Mell

437 Kommentare

29.12.2023, 05:30 Uhr 5 min



Hören



Merken



Drucken



Teilen

Ohne Alkohol ins neue Jahr

Wie der Körper vom Dry January profitiert

von Laren Müller

Nach den Weihnachtsfeiern und dem Neujahrskater setzen viele auf einen neuen Trend: Den ersten Monat des Jahres komplett auf Alkohol zu verzichten. Wie der Körper davon profitiert.



Rubriken

Barrierefrei

Live-

Sendung



Mein ZDF

TV

verpasst

Nie wieder Alkohol

Vladas Weg aus der Sucht



02.01.2024 | 06:46



Ja, die Deutschen können vom Alkohol loskommen – und das sollten sie



Kommentar von Christina Berndt

15. Oktober 2025, 16:28 Uhr | Lesezeit: 3 Min. | 297 Kommentare

Die Branche muss lauter werden!

ALKOHOL

Es geht ohne

Von **Christina Berndt**

Den deutschen Winzern geht es schlecht. In den kommenden Jahren werden womöglich 20 bis 30 Prozent der Betriebe schließen müssen. Das klingt zunächst wie eine traurige Nachricht, gerade wenn man bedenkt, wie liebevoll viele Winzer ihre Familienbetriebe modernisiert haben. Aber eigentlich ist das Sterben der Weingüter eine gute Nachricht. Denn es könnte das Sterben von Menschen verhindern.

Hinter den Sorgen der Winzer steckt schließlich eine Abkehr vom Alkohol. Die Deutschen haben ihren Weinkonsum in den vergangenen 20 Jahren um zwölf Prozent gedrosselt. Und das ist mit Blick auf die Gesundheit eine durch und durch positive Entwicklung. Sie muss weitergehen, wie auch der jüngste Weckruf der Weltgesundheitsorganisation (WHO) zum Alkoholkonsum in Europa unterstreicht.

Alkohol gehörte dazu. Ohne Alkohol wirkte jedes Fest so schal wie ein abgestandenes Bier. Wer keinen Alkohol trank, galt wahlweise als schrullig oder als Ex-Alkoholiker, letzteres natürlich selbstverschuldet.

Das hat sich dank Aufklärungskampagnen ein Stück weit geändert. Viele Menschen haben erkannt, dass ihnen der Alkohol nicht guttut und sie auch mit Saft und Selters guter Laune sein und exzessiv feiern können. Aber es sind noch zu wenige. Das Unwissen ist noch zu groß, der Zugang zum Alkohol zu einfach, und die Gewohnheiten wiegen schwer.

Umso mehr ist Regulierung gefragt. Sie wäre hocheffektiv. Denn der Konsum lässt sich mit einfachen Maßnahmen binnen weniger Jahre deutlich drosseln. Erstens: Alkoholsteuern rauf. Sie sind in Deutschland so lächerlich niedrig, dass sie sich kaum auf den Preis auswirken und deshalb kei-

Wine in Moderation



Motivieren Sie Kunden ...

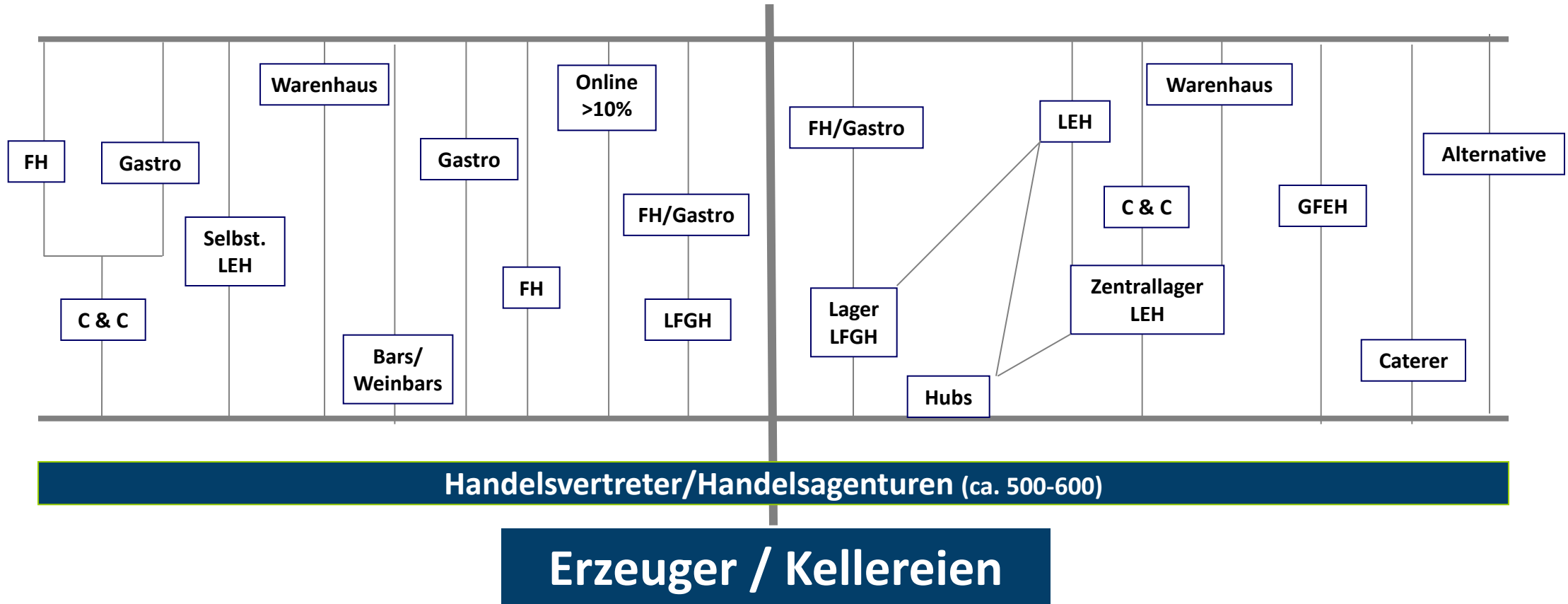
- regel-**mäßig** Wein zu konsumieren
- gleich viel **Wasser** wie Wein trinken
- **Essen** und Wein kombinieren
- Wein im **Freundeskreis** zu genießen
- mehr über das Produkt zu **lernen**.

Wein moderat konsumiert bedeutet Deutsche konsumieren **> 30l/Kopf und Jahr**.



Investieren Sie (auch) in den Vertrieb & Marketing!

Konsumenten





Danke fürs Zuhören.

Kontakt:

berger@dasteam.de oder

0171 680 77 99