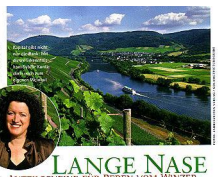

Kaum jemand weiß, wie schwierig es ist, Weinbau rentabel zu betreiben. Sylvia Kuen, Winzerin aus Franken, ist eine Ausnahme

LANGE NASE
ANTEILSCHEINE FÜR REBEN VOM WINZER
FÜR DIE BANK

Wenn die Herrschaften in den Geldinstituten die notwendigen Kredite verweigern, muss man eben andere Wege gehen. Mittlerweile tun das viele

Die Lage für Sylvia Kuen war schwierig. Fast unmöglich. Ihr Gatte, vom eigenen Weingut in Homburg-Leiser nahm er sich seines Vermögens, hatte sie zu wenig Rebfläche. Finanz, Liquidum und vor allem Kapital. Das war Anfang der 1990er. Und ausserdem dringend Geld fällig. Doch bei den Banken Fehlanzeige.

„Dieser gehörte je schon die halbe Mosel", sagt die studierte Weinbauwissenschaftlerin.

„Ich dachte mir: Wenn sie die Banken kein Geld leihen, vielleicht bergen ein die Kunden solches?" Also begann sie, Anteilsscheine für das Weingut auszugeben. Wer mit mit 1000 Mark beteiligt, bekam einen Zins – von mehr Produkten – statt in bar, sondern in Form von Weinflaschen. Die Dividende war hoch, aber das musste sie sein, meint Kuen. „Schließlich handelte es sich um Risikokapital."

„Dieses Idee war die Rettung für mein Weingut", sagt Sylvia Kuen heute. Der Anfang noch recht bescheiden, mit einem Kapital, das sie die Bedingungen ändern konnte. Mindestbeträge sind heute 2500 Euro, die Verzinsung liegt bei 7,5 Prozent. Laufzeit mindestens fünf Jahre. Bislang gab sie weit mehr als 100 Genussscheine aus. Kürzend Hektar bewirtschaftet die 47-jährige Winzerin inzwischen die dreifache Rebfläche.

Die Möglichkeit, sich in Anteilsregen zu beteiligen, bieten mittlerweile immer mehr Winzer an in unterschiedlichen Angeboten, Laufzeit, Höhe der Investition und Verzinsung variieren dabei stark. Das Prinzip aber ist immer das Gleiche: Die Kunden geben Geld für ihren Rebstock und bekommen im Gegenzug Wein geliefert.

Die Gesellschaft Deutscher Weinbaumanager zählt mittlerweile 150 bis 120 neue Weingüter allein. Christian Roos vom Bildungszentrum Weinsport Bad Kreuznach erhebt eine Nachfrageboom als Gesellschaft.

Das sei durch eine neue Mentalität Roos. Die Mütter für fünf Kinder beklagt sich auf 80 Euro, dafür gibt es eine Urlaubsreise pro Jahr eine Flasche Riesling vom Mainzelmaxer Engelsberg. Ähnlich sieht es auch Dr. Oliver Bentzen, „A Cellar", jüngst Winzer ist von seinem Weg überzeugt. „Das binden Kunden ihre Jahre an uns. Zudem bekommen sicht, der um ihn dabei sicht kommen, zeichnetsich Wein von uns."

Der Vorteil von Rebstöcken entwickelte sich an einem Jahrhundert, wenn sie Ertrag bringen, produzieren und die nicht-Ertrag. Das Konzept an den Rebenskulptoren pflegen die meisten Winzer mit besonderen Aktionen. So hält die Familie Mattern vom Weedenbachhof im rheinhessischen Mainzenheim seine Fächer jeweils am ersten Sonntag im Oktober an. Meistens der eigenen Stocks ein. „Wir anbieten den Leuten die Schwierigkeiten, unser Weingut zu besuchen, das ist wichtig", sagt der Dolfinger Gerhard Mattern. Ähnlich der Dorfer Bernhard Zimmer. „A Cellar", gab die Thera ganz ähnlich ab für pfundige zusammen ein ist nur Partnerin Barbara Tyrin das „Forum Jolly" – die Bildungsgesellschaft will zwei Weingüter gründen, im Final und in Slowenien. Investoren müssen mindestens 10 000 Euro einsetzen, ausdient werden sie ein ein zins Zins von 7,25 Prozent, mit in der Natürlich Wein, teils in bar ausgezahlten. Hauptsächlich 30 Hektar Rebland ein ist, bei der Aktion mitgeteilt, wenn heute Interessenten gewinnt.

Christian Arnold

Info:

Weingut Sylvia Kuen,
Moselweinstr. 25,
54470 Bernkastel-Leiser
Tel. 06531/4101,
www.sylviakuen.de

Weingut Dahlmann Roos,
Rheinstraße 7,
55547 Bretzenheim,
Tel. 06721/919 30,
www.dahlmann-roos.de

Weingut Weedenbornhof,
Hauptstraße 6,
55218 Mainzelmaxer,
Tel. 06244/347,
www.weedenbornhof.de

Forum Jolly,
Kaiserleistraße 175,
15707 Berlin,
Tel. 030/30 70 07 96,
www.forum-jolly.de