

KONJUNKTURANALYSE 2018-Q1

Januar – März 2018

Prof. Dr. Simone Loose, M.Sc. Evelyn Pabst, Uwe Rohrmüller

Institut für Betriebswirtschaft und Marktforschung, Hochschule Geisenheim

Geschäftslage Q1-18: das erste Quartal im neuen Jahr ist über alle Betriebstypen moderat positiv verlaufen.

Geschäftserwartungen Q2-18: die Erwartungen für das zweite Quartal sind für Weingüter und Kellereien moderat positiv und für die Genossenschaften gleichbleibend.

Absatzmenge Q1-18: Kellereien und Weingüter im Vergleich zum Vorjahresquartal konstant, Genossenschaften leicht gestiegen.

Erwartungen Absatzmenge Q2-18: moderat positive Erwartungen über alle Betriebstypen.

Absatzpreise Q1-18: im Vergleich zum Vorjahr sind Preise bei allen Betriebstypen gestiegen, bei den Kellereien sogar mehrheitlich gestiegen.

Erwartungen Absatzpreise Q2-18: Erwartungen für weitere Preissteigerungen schwächen sich für alle Betriebstypen ab.

Bei der Abfrage der Entwicklung der Fassweinpreise gab es dieses Quartal leider einen technischen Fehler, wegen dem uns kaum Antworten vorliegen.

GESCHÄFTSLAGE

Geschäftslage und Geschäftserwartungen

- Aktuelle **Geschäftslage** für Q1-2018
 - Weingüter: moderat positiv (+26)
 - Genossenschaften: moderat positiv (+17)
 - Kellereien: moderat positiv (+29)
- **Geschäftserwartungen** für Q2-2018
 - Weingüter: moderat positiv (+27)
 - Genossenschaften: gleichbleibend (+8)
 - Kellereien: moderat positiv (+35)

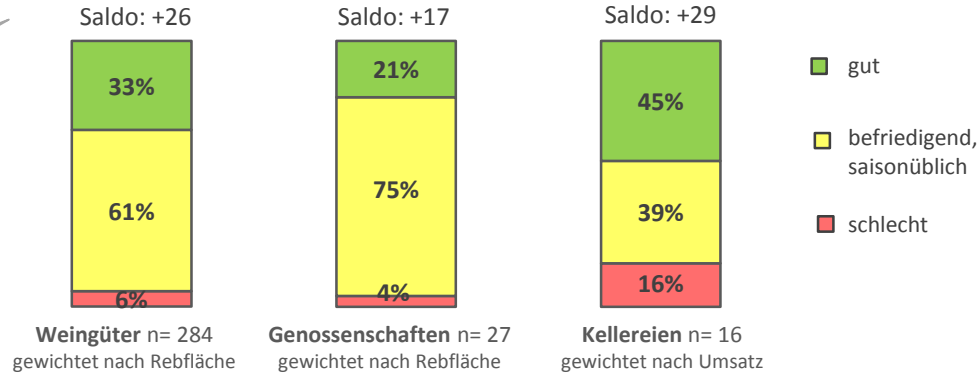
Trend der Entwicklung seit Q1-2016

Zeitreihen Seite 5

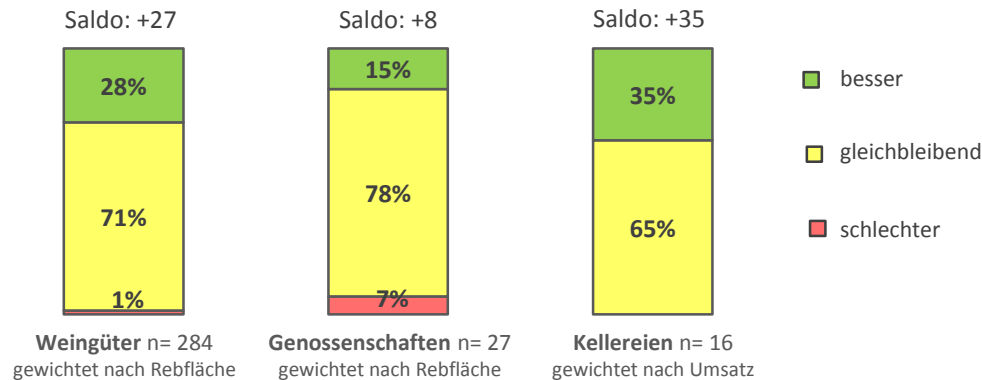
- Weingüter: Geschäftslage sinkend, Erwartungen steigend
- Genossenschaften: steigende Tendenz der aktuellen Geschäftslage ist unterbrochen, Erwartungen normalisieren sich
- Kellereien: konstante Geschäftslage, Erwartungen steigend

Wie schätzen Sie Ihre derzeitige Geschäftslage ein?

Saldo
= Differenz aus
positiven (grünen)
und negativen (roten)
Anteilen

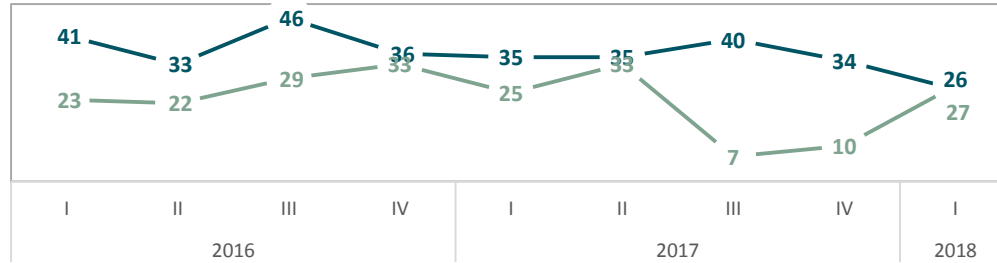


Welche Geschäftslage erwarten Sie in den nächsten 3 Monaten?



Geschäftslage und Geschäftserwartungen - Zeitreihe

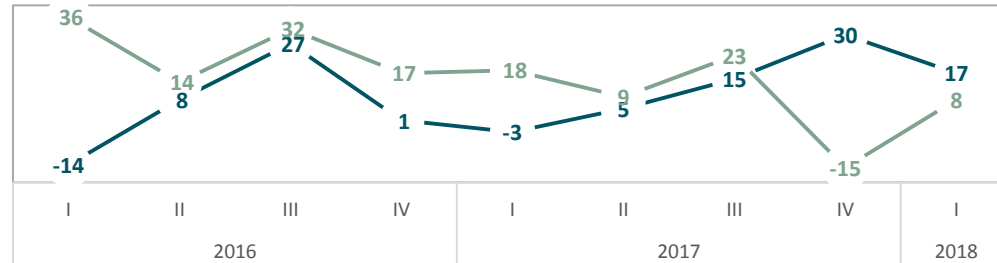
Weingüter



— Geschäftslage
— Erwartung

**Geschäftslage sinkend
Erwartungen steigend**

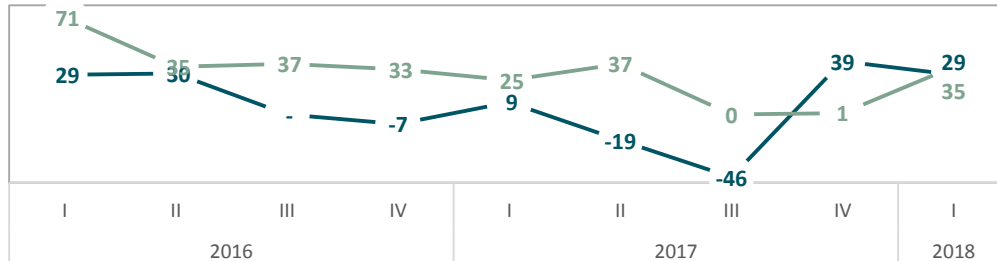
Genossenschaften



— Geschäftslage
— Erwartungen

**Geschäftslage steigende
Tendenz ist unterbrochen
Erwartungen normalisieren sich**

Kellereien



— Geschäftslage
— Erwartungen

**Geschäftslage konstant
Erwartungen steigend**

Absatzmenge

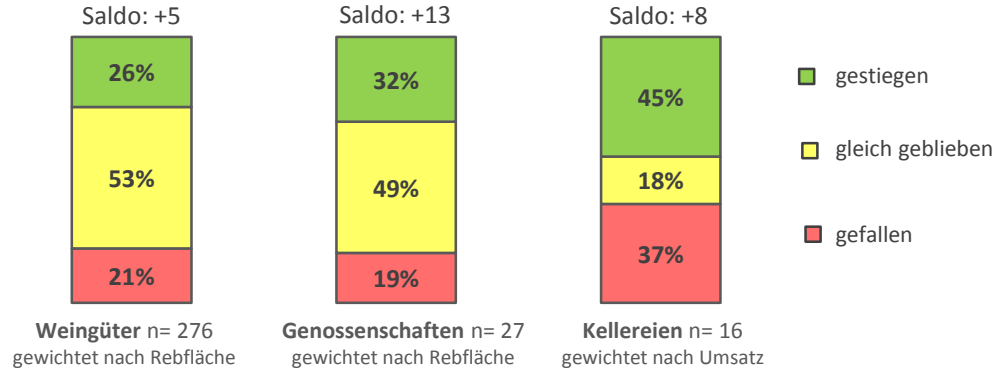
- **Entwicklung der Absatzmenge** in Q1-2018
 - Weingüter: konstant (+5)
 - Genossenschaften: leicht steigend (+13)
 - Kellereien: konstant (+8)
- **Erwartung Absatzmenge** für Q2-2018
 - Weingüter: moderat positiv (+34)
 - Genossenschaften: positiv (+43)
 - Kellereien: moderat positiv (+23)

Entwicklung Absatzmenge seit Q1-2016

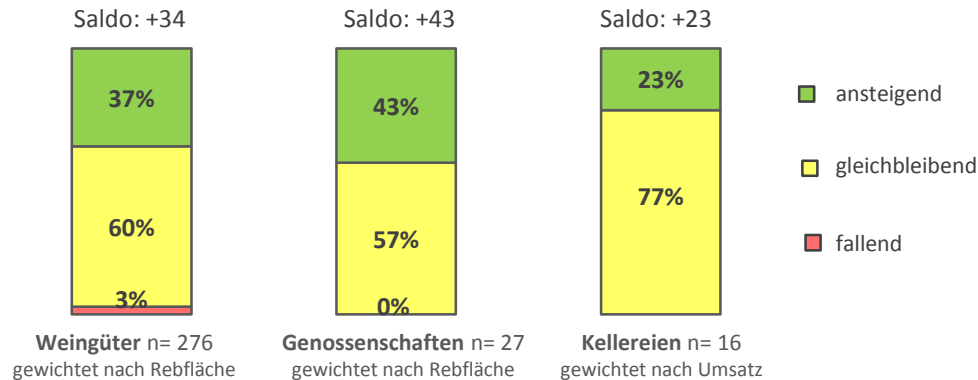
[Zeitreihen Seite 8](#)

- Weingüter: konstante Entwicklung unterbrochen, sinkende Absatzmenge in Q1-2018
- Genossenschaften: nach einem schwierigen Jahr 2017 steigen aktuell sowohl die Absatzmenge als auch die Erwartungen
- Kellereien: leicht sinkende Absatzmenge bei konstanten Erwartungen

Wie hat sich Ihre Absatzmenge von Flaschenwein im letzten Quartal im Vergleich zum Vorjahreszeitraum entwickelt?

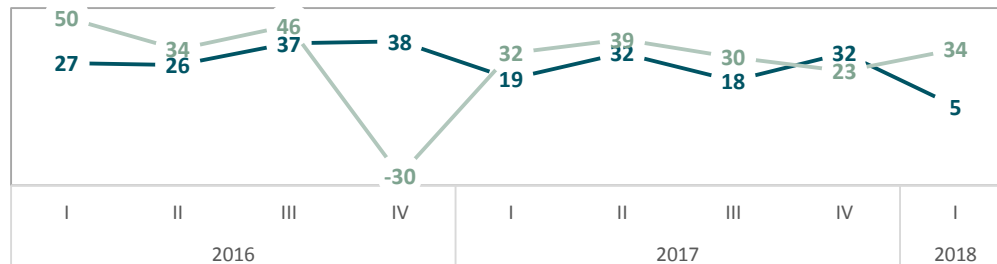


Welche Entwicklung Ihrer Absatzmenge von Flaschenwein erwarten Sie für das kommende Quartal (im Vergleich zum entsprechenden Vorjahreszeitraum)?



Absatzmenge Flaschenwein - Zeitreihe

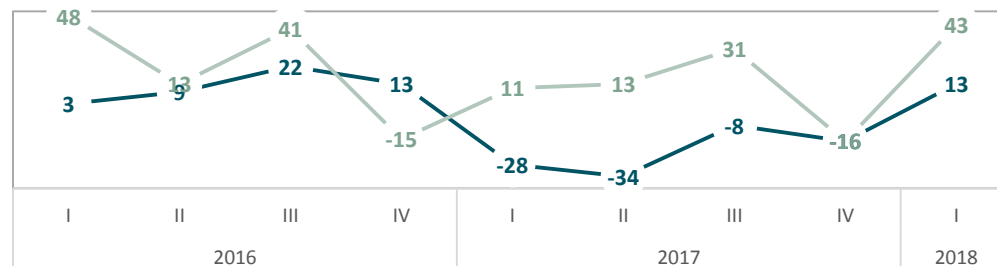
Weingüter



— Absatzmenge
Flaschenwein
— Erwartung

**Absatzmenge sinkend
Erwartungen konstant**

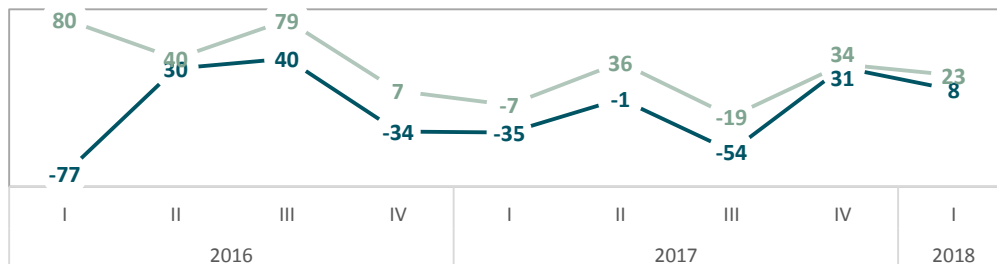
Genossenschaften



— Absatzmenge
Flaschenwein
— Erwartungen

**Absatzmenge steigend
Erwartungen stark gestiegen**

Kellereien



— Absatzmenge
Flaschenwein
— Erwartungen

**Absatzmenge sinkend
Erwartungen konstant**

Absatzpreise

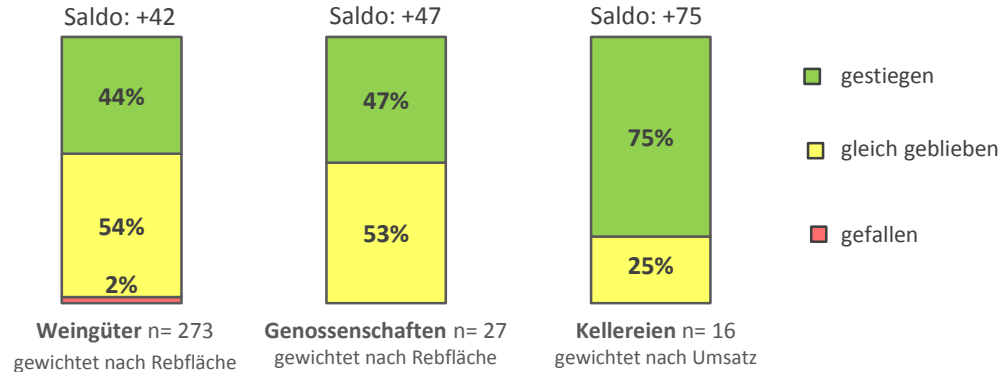
- **Entwicklung der Absatzpreise** in Q1-2018
 - Weingüter: moderat gestiegen (+42)
 - Genossenschaften: moderat gestiegen (+47)
 - Kellereien: Mehrheit berichtet Anstieg (+75)
- **Erwartung Absatzpreise** für Q2-2018
 - Weingüter: moderat steigend (+38)
 - Genossenschaften: moderat steigend (+24)
 - Kellereien: moderat steigend (+40)

Entwicklung Absatzpreise seit Q1-2016

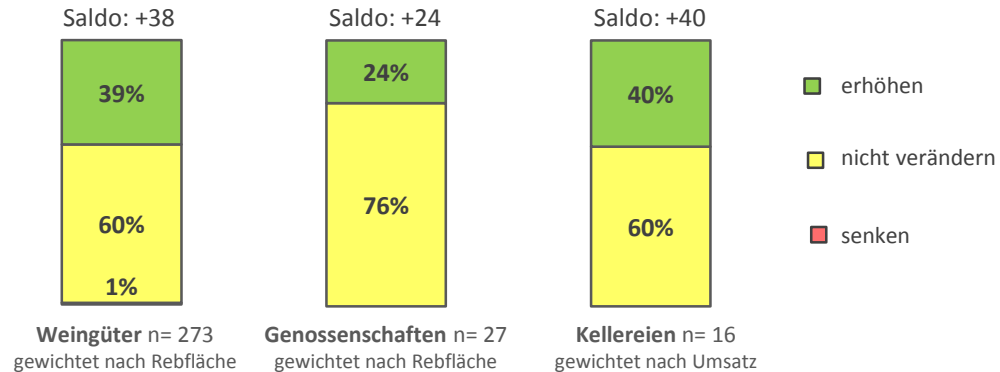
[Zeitreihen Seite 11](#)

- Weingüter: Erwartungen für Preisentwicklung sind konstant. Berichtete Preisentwicklung seit 9 Quartalen erstmals leicht negativ.
- Genossenschaften: aktuelle Absatzpreise stark gestiegen. Erwartungen für weitere Preissteigerungen schwächen sich ab.
- Kellereien: aktuelle Absatzpreise stark gestiegen. Erwartungen für weitere Preissteigerungen schwächen sich ab.

Wie hat sich bei Ihnen der durchschnittliche Absatzpreis von Flaschenwein im letzten Quart. im Vergleich zum Vorjahreszeitraum entwickelt?

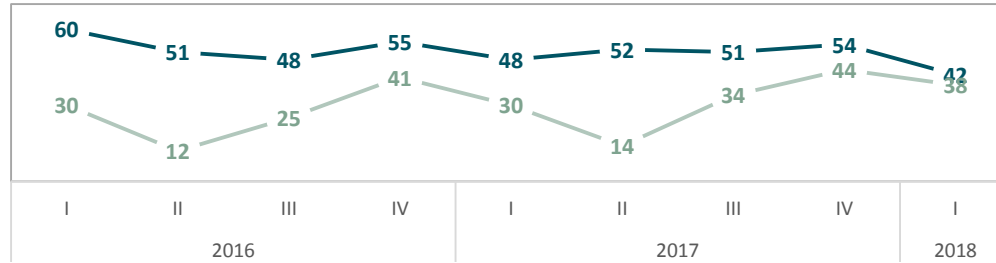


Werden Sie Ihre durchschnittlichen Absatzpreise von Flaschenwein in den nächsten 3 Monaten verändern?



Absatzpreis Flaschenwein - Zeitreihe

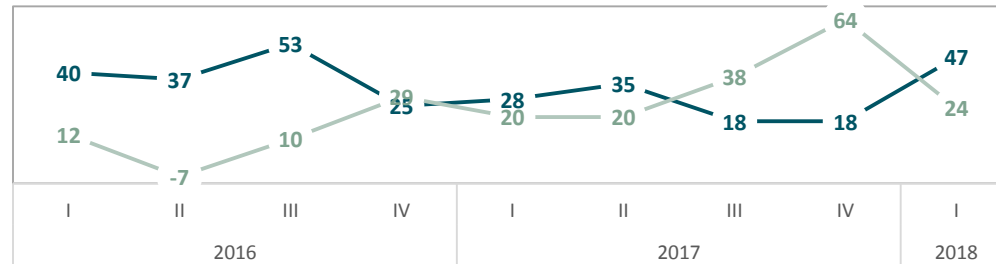
Weingüter



— Preise Flaschenwein
— Erwartung

**Leicht sinkende
Preisentwicklung
Erwartungen konstant**

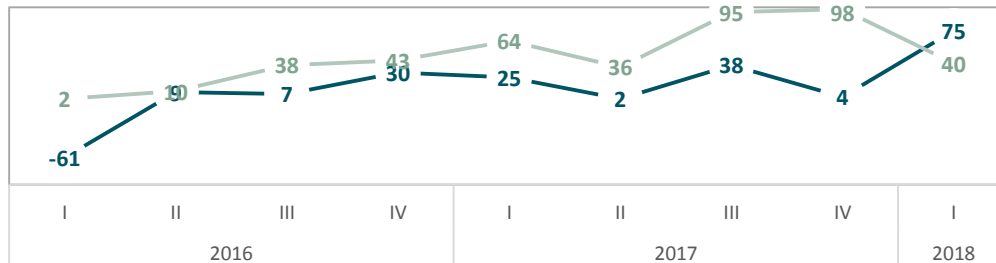
Genossenschaften



— Preise Flaschenwein
— Erwartungen

**Preise gestiegen
Erwartungen eingebrochen**

Kellereien

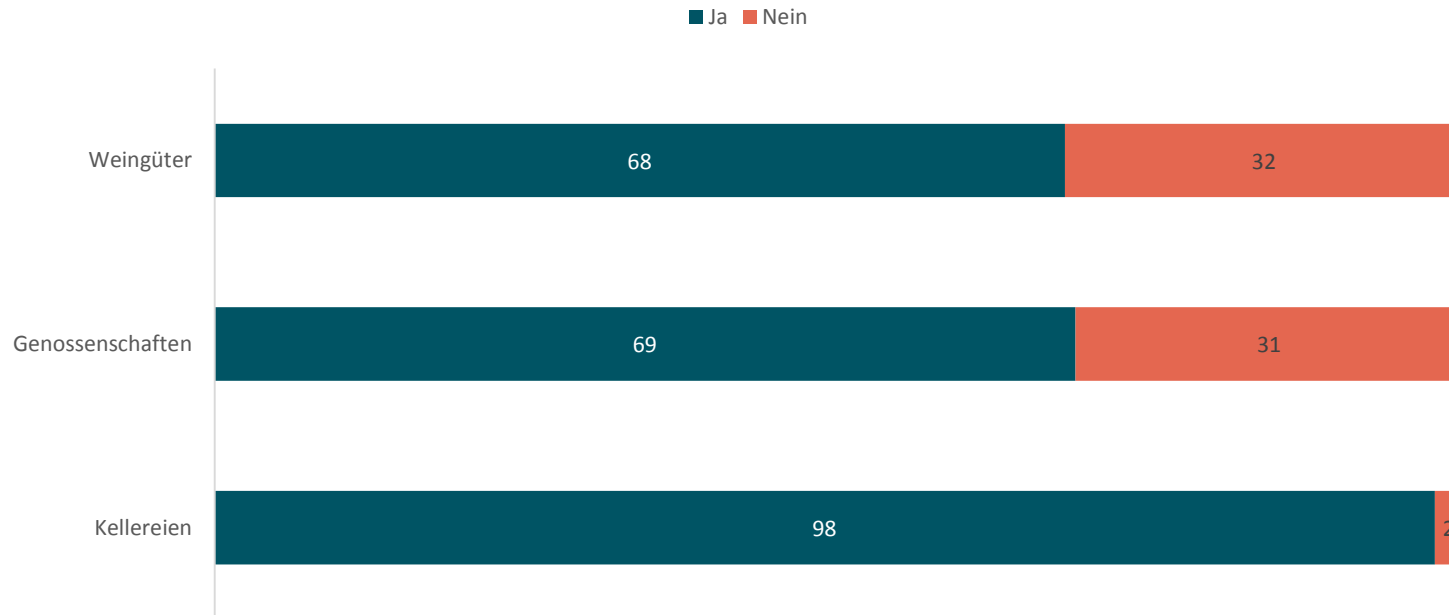


— Preise Flaschenwein
— Erwartungen

**Preise gestiegen
Erwartungen eingebrochen**

SONDERFRAGEN NACHFRAGE REBSORTEN

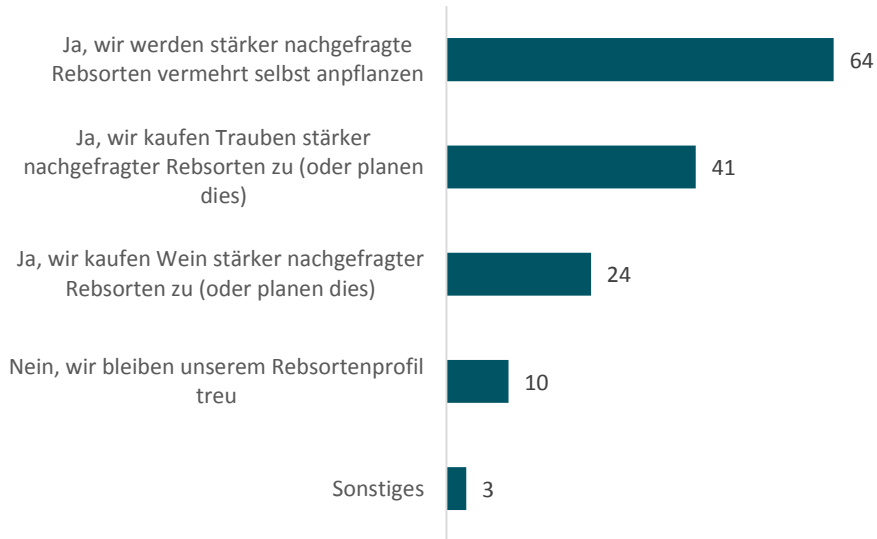
In den letzten zwei Jahren, beobachten Sie für Flaschenwein eine veränderte Nachfrage Ihrer Kunden und Abnehmer nach Rebsorten?



Über zwei Drittel der Betriebe beobachtet veränderte Nachfrage nach Rebsorten

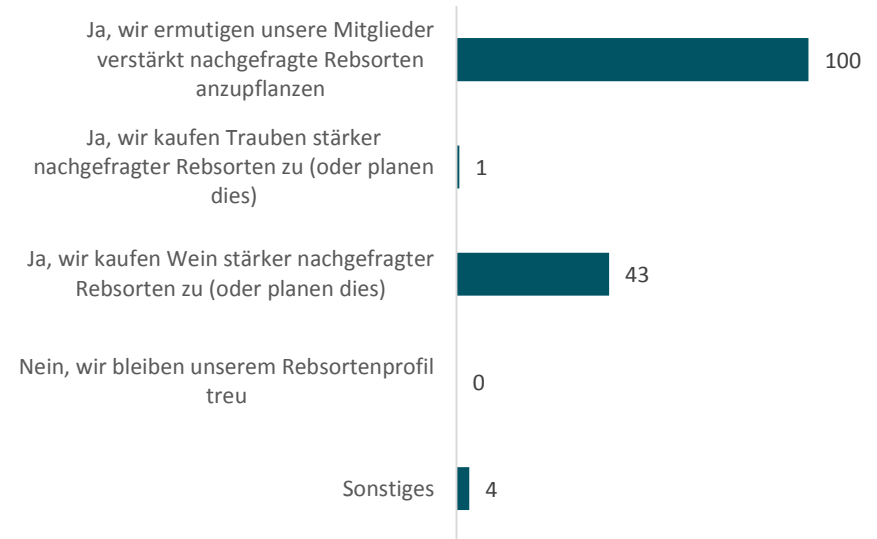
Beabsichtigen Sie, auf diese veränderte Nachfrage zu reagieren?

Weingüter



Langfristige Veränderung durch Neupflanzung
Kurzfristige Anpassung durch Zukauf: Zukauf von Trauben dominiert.

Genossenschaften

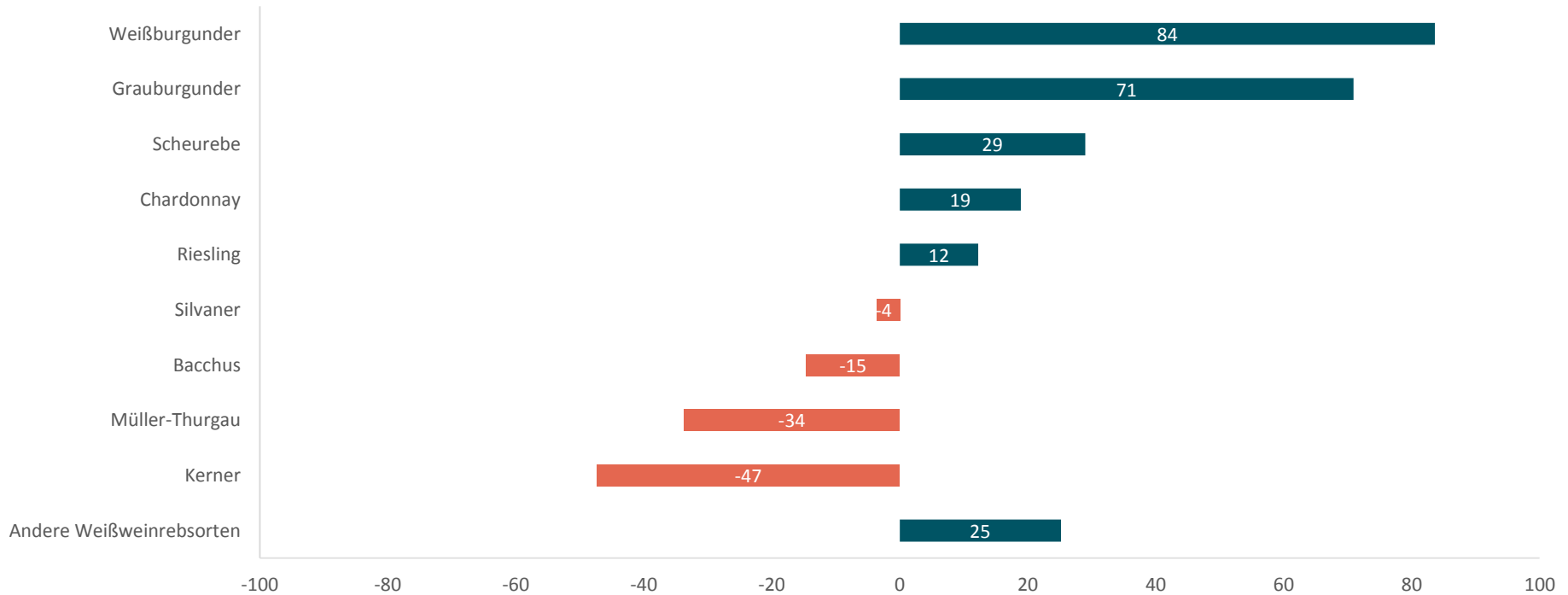


Änderung eigene Rebsorten nur indirekt über Mitglieder möglich.
Kurzfristige Anpassung durch Zukauf: Zukauf von Wein dominiert.

Entwicklung Weißweinrebsorten - Weingüter

Welcher Entwicklung der Nachfrage können Sie bei Ihren Kunden und Abnehmern für Flaschenwein der folgenden Rebsorten beobachten?

Saldo der Antworten

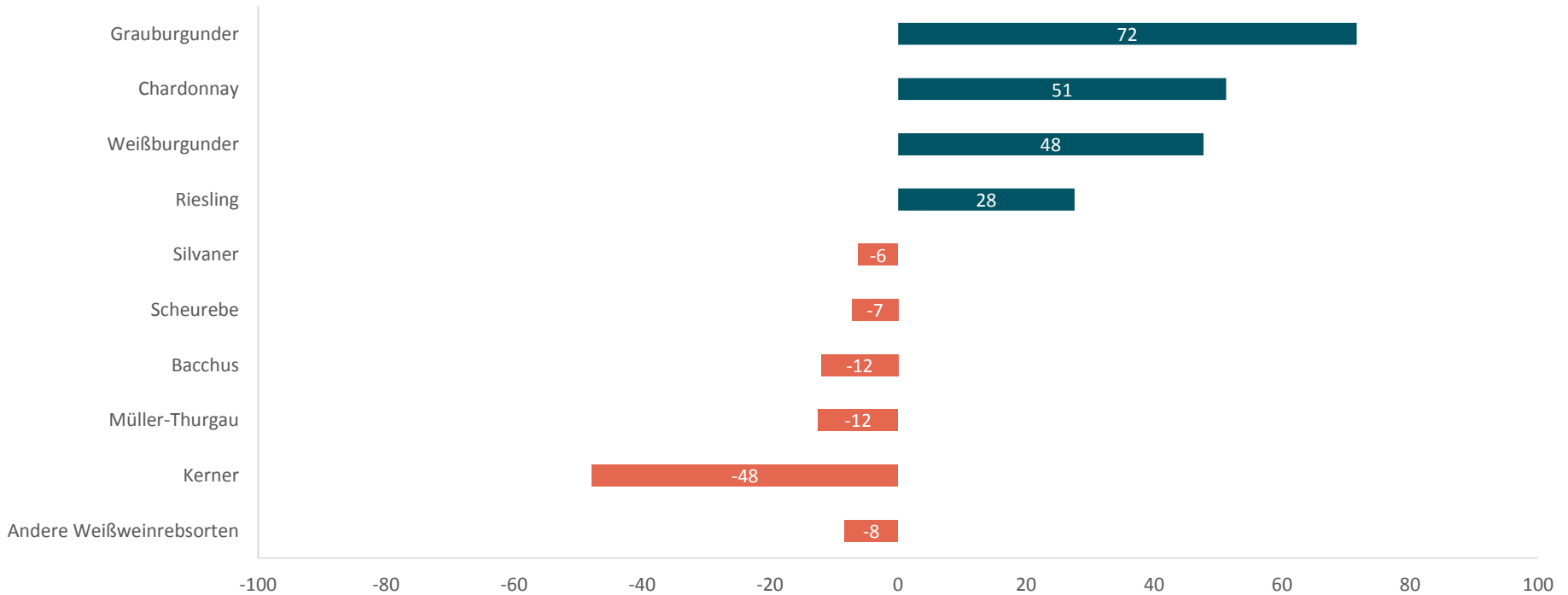


Übereinstimmend gestiegene Nachfrage bei den Burgundern. Zweigeteilte Entwicklung bei Riesling und Silvaner (teilweise stark negative, teilweise stark positive Entwicklung).

Entwicklung Weißweinrebsorten - Genossenschaften

Welcher Entwicklung der Nachfrage können Sie bei Ihren Kunden und Abnehmern für Flaschenwein der folgenden Rebsorten beobachten?

Saldo

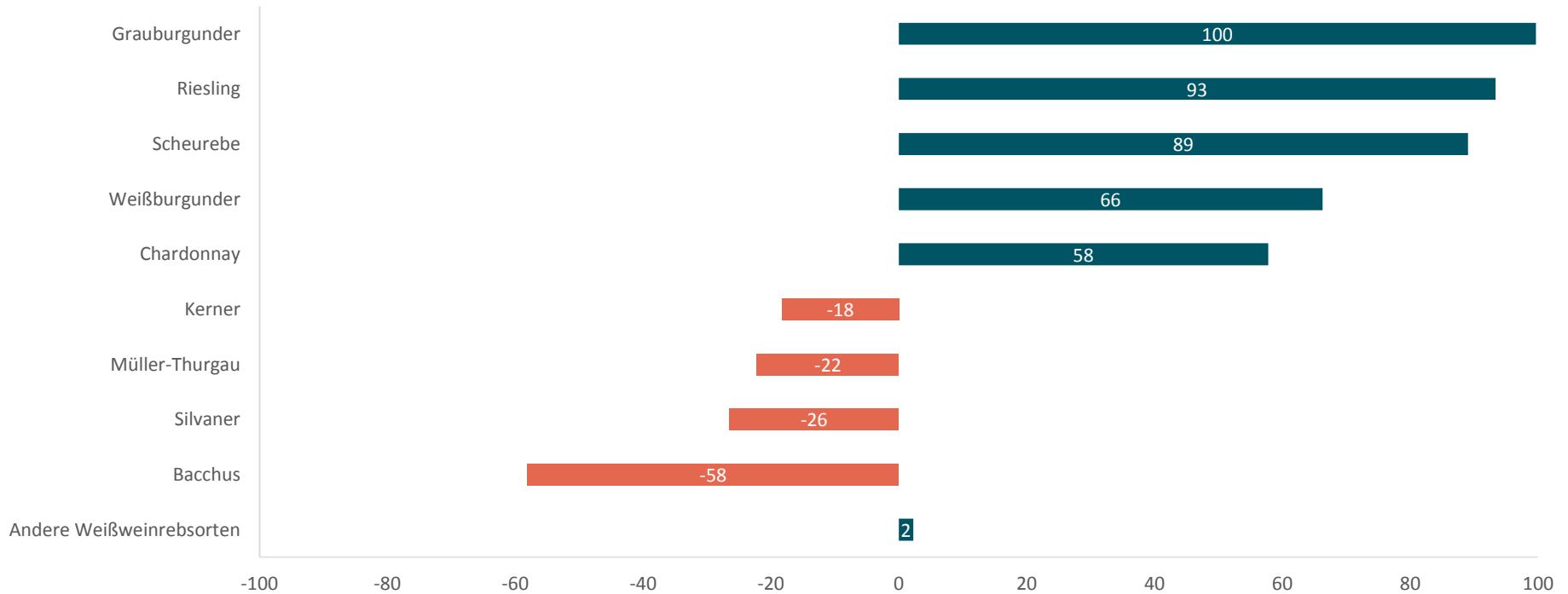


Übereinstimmend gestiegene Nachfrage bei den Burgundern. Riesling kommt besser weg als bei den Weingütern.

Entwicklung Weißweinrebsorten - Kellereien

Welcher Entwicklung der Nachfrage können Sie bei Ihren Kunden und Abnehmern für Flaschenwein der folgenden Rebsorten beobachten?

Saldo

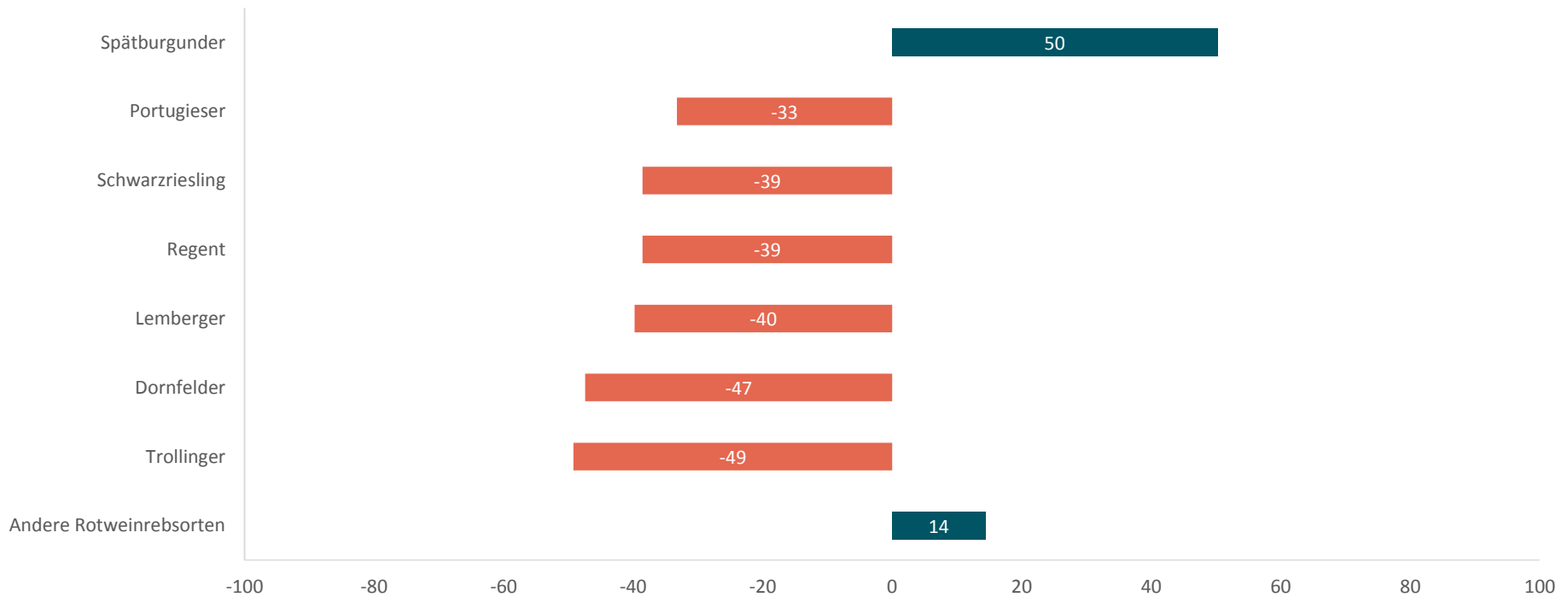


Riesling und Scheurebe spielen ganz vorne mit. Hohe Nachfrage nach Burgundern stimmt mit Weingütern und Genossenschaften überein.

Entwicklung Rotweinrebsorten - Weingüter

Welcher Entwicklung der Nachfrage können Sie bei Ihren Kunden und Abnehmern für Flaschenwein der folgenden Rebsorten beobachten?

Saldo

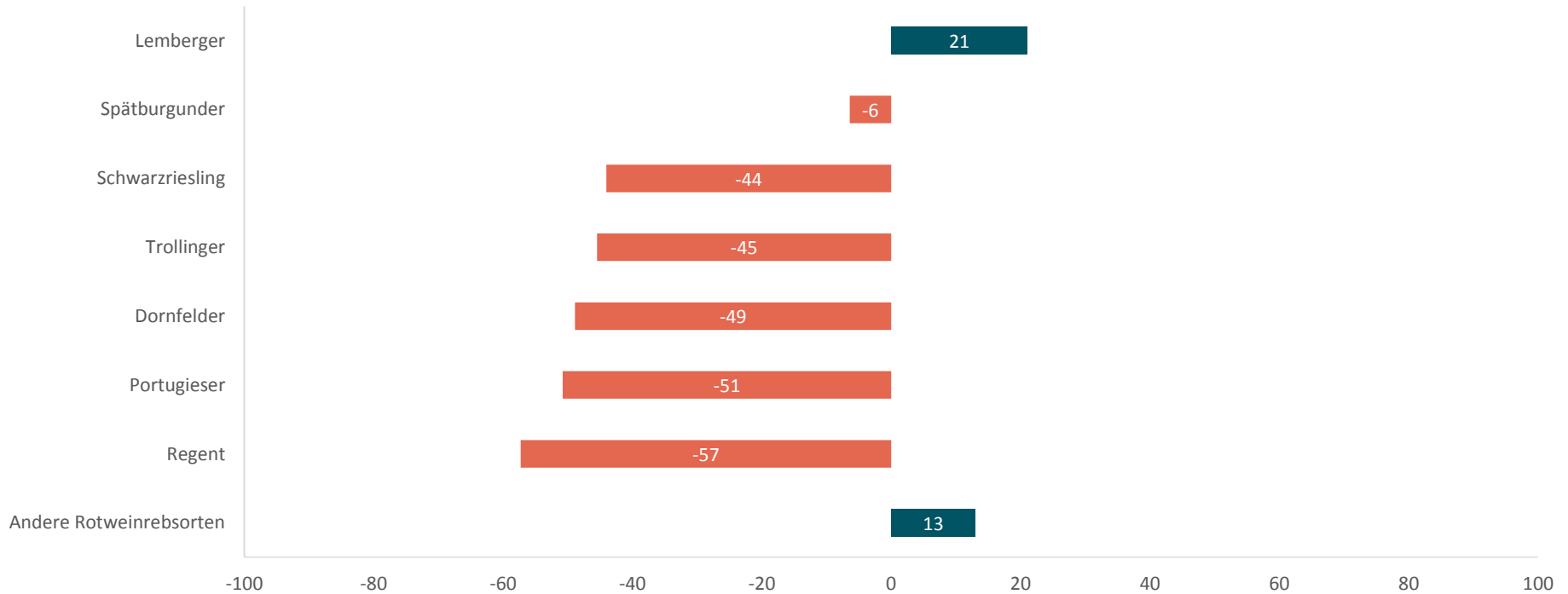


Bis auf Spätburgunder und kleine Spezialitäten überall sinkende Nachfrage. Besonders starker Rückgang für Dornfelder und Trollinger. Riesling und Scheurebe spielen ganz vorne mit. Hohe Nachfrage nach Burgundern stimmt mit Weingütern und Genossenschaften überein.

Entwicklung Rotweinrebsorten - Genossenschaften

Welcher Entwicklung der Nachfrage können Sie bei Ihren Kunden und Abnehmern für Flaschenwein der folgenden Rebsorten beobachten?

Saldo

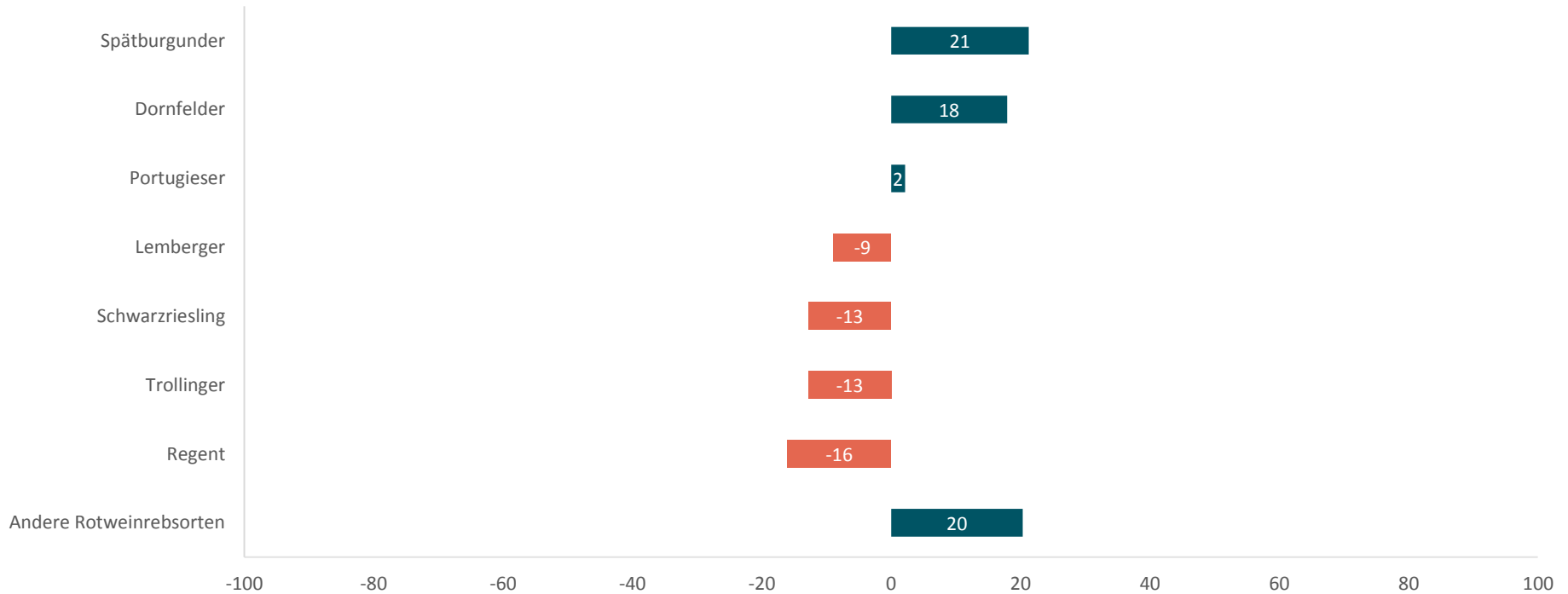


Württembergische Spezialität Lemberger mit höherer Nachfrage, sonst starker Rückgang.

Entwicklung Rotweinrebsorten - Kellereien

Welcher Entwicklung der Nachfrage können Sie bei Ihren Kunden und Abnehmern für Flaschenwein der folgenden Rebsorten beobachten?

Saldo



Im Preissegment der Kellereien leichter Anstieg der Nachfrage nach SB und Dornfelder. Insgesamt geringere Veränderungen als bei Genossenschaften und Weingütern.

	Anzahl	Summe Rebfläche in ha	Summe Umsatz in Tausend €
Weingüter	284	5405	213.683
Winzergenossenschaften	27	10467	296.716
Kellereien	16	-	489.253
Summe	327	15.872	999.652

Weingüter wurden für repräsentative Aussagen erfolgsbasiert gewichtet

- Wir gewichten die selbstvermarktenden Weingüter nach ihren Angaben zum Umsatz, um eine repräsentative Aussage für die Selbstvermarkter zu ermöglichen.
- Entsprechend den Vergleichskennzahlen für die Kennzahl Umsatz/ha des Bundesministeriums für Ernährung und Landwirtschaft (BMEL 2016) und dem Erfolgsgruppenvergleich der Geisenheimer Unternehmensanalyse haben wir die Teilnehmer gewichtet, so dass jeweils 25% der Selbstvermarkter in folgende vier **Umsatzklassen pro Hektar** fallen:
 - 25% erzielen Umsatz/ha < 20.070 €
 - 25% erzielen Umsatz/ha ≥ 20.070 € und <25.088 €
 - 25% erzielen Umsatz/ha ≥ 25.088 € und <30.106 €
 - 25% erzielen Umsatz/ha ≥ 30.106 €

Prof. Dr. Simone Loose
Evelyn Pabst M.Sc.
Uwe Rohrmüller
Institut für Betriebswirtschaft und Marktforschung
Hochschule Geisenheim
Tel. 06722 – 502 382
Konjunkturanalyse@hs-gm.de

- Wir verstehen uns als unabhängige wissenschaftliche Institution.
- Als Wissenschaftler sind wir der Objektivität und guter wissenschaftlicher Praxis verpflichtet. Es ist unser Selbstverständnis, die Datengrundlagen unserer Erhebungen und die Auswertungsmethoden transparent und verständlich darzulegen. Die Ergebnisse basieren auf Aussagen der an der Befragung teilnehmenden Betriebe. Wir machen eigene Interpretationen und Vermutungen klar kenntlich.
- Wir verfolgen keine politischen Ziele und sind unabhängig von Verbänden und Verlagen.
- Wir sind dem Datenschutz verpflichtet. Auswertungen werden nur über Gruppen von mindestens fünf Betrieben vorgenommen, so dass keine Rückschlüsse auf einzelne Betriebe möglich sind. Dritte haben keinerlei Zugang zu den individuellen Daten.