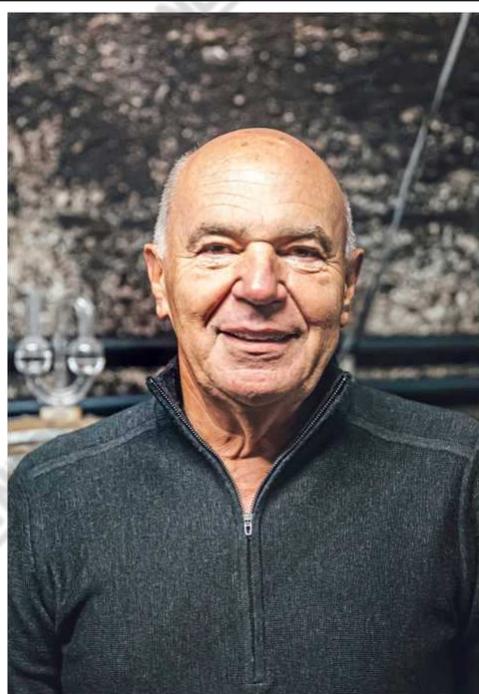


DER SPIEGEL

Publikation Der Spiegel
Ausgabe 30.08.2023
Seite 58
Abo-Nr 102550
Treffer-Nr 629104
Suchbegriff Gut Hermannsberg

Autor*in Peter Littger
Ressort Keine Angabe
Verlag Spiegel Verlag R. Augstein Gmb ...
Medientyp Publikumszeitschriften
Branche
Bundesland Überregional

Reichweite 4170000
Verbreitet 708075
Verkauft 702547
Gedruckt 521412
AÄW/€ 90535.61
Erscheint wöchentlich



Rebhänge auf der »Schlossböckelheimer Kupfergrube«, Unternehmer Reidel: Er kam, sah und investierte

Geschäft mit dem lieben Gott

WEINWIRTSCHAFT Über den Geschmack von deutschem Wein lässt sich streiten, über seine Anziehungskraft für Investoren nicht mehr. Wohlhabende önologische Quereinsteiger lassen Vermögen in berühmte Hänge fließen. Ein Besuch an Mosel, Nahe und Rhein.

Die große Terrasse, die dem Weingut Hermannsberg in der sonnigen Jahreszeit als Ort für Partys und Tastings dient, ist auch bei schlechtem Wetter eindrucksvoll. Mitten im rheinland-pfälzischen Nahetal blickt man auf einen der berühmtesten Hänge, die Deutschland als Weinland zu bieten hat: die »Schlossböckelheimer Kupfergrube«, eine »Große Lage« im Jargon heimischer Winzerinnen und Winzer.

Der helle Wein, der hier entsteht, verbreitet noch vor dem ersten Schluck einen Duft von Orange, Pampelmuse und Apfel, dazu gegerbtes Leder und ein Hauch von Schmauch, kurz nach dem Schuss. Diese als »Feuerstein« bekannte Note ist typisch für die Rieslingtraube, eine urdeutsche Spezialität. Sie kommt nicht an jedem Gaumen gut an. Aber wer sie mag, will meistens mehr.

Was die Sorte von anderen unterscheidet, ist ihre enorme Vielfalt süßer, saurer, salziger,

bitterer und würziger Aromen, die in den Schalen heranreifen. Da das Nahetal schon immer etwas kühler war als etwa das Moseltal oder der Rheingau, wird hier die Erwärmung durch den Klimawandel noch als Gewinn betrachtet. Die höheren Temperaturen garantieren den deutschen Weinen die ersehnten Reifegrade. Das Mikroklima in der Kupfergrube gilt heute für den Riesling als optimal.

Entstanden war der mächtige Hügel zu Beginn des 20. Jahrhunderts auf dem Gelände einer Kupfermine: als Teil der »Königlich-preussischen Weinbaudomäne« und mit einer 100-prozentigen Ausrichtung der Rebstöcke zur Sonne. An der strengen Ordnung hat sich nichts geändert. Zu Tausenden wachsen sie in Reih und Glied.

In Jeans und kariertem Hemd steht Jens Reidel auf der leeren Terrasse gegenüber. Seit 14 Jahren hat er hier als Eigentümer das Kommando: mehr als 12 Hektar Weinberg in der

Kupfergrube und 18 weitere Hektar in anderen erstklassigen Weinbergslagen.

Der 62-Jährige kam, sah und investierte, nachdem die Mainzer Landesregierung die ehemalige Staatsdomäne verkauft hatte und der erste Besitzer aufgeben musste. Reidel, der bis dahin mit teils milliardenschweren Deals in der internationalen Finanzierungsbranche viel Geld und einen Namen als »Heuschrecke« verdient hatte, erkannte 2009 eine völlig neue Chance: sein eigenes Weingut zu erfinden.

»Wir sind das einzige Start-up mit preussischer Tradition«, sagt er, während er über die Gutsanlage führt. Neben einem großen unterirdischen Stollenkeller umfasst sie einige repräsentative Gebäude, die er renovieren ließ. Die alte Kelterhalle dient als Restaurant, die Direktorenvilla als Gästepension, ein Haus im Hang nutzt die Familie, und neben der großen Terrasse ließ er eine neue Kelterhalle errich-

30.08.2023

Print-Clipping Deutschland, Druckauflage: 521 412, easyAPQ: 90 535,61 €

Auftr.: 8137, Clip: 629104, SB: GUT HERMANNSBERG - 10102550

WIRTSCHAFT

ten. Ihr Dach aus Kupfer ist ein glänzendes Symbol für den Neuanfang.

»Das Ensemble ist kompliziert, aber auch einzigartig«, sagt Reidel – es habe einen »zusammenhängenden Chateau-Charakter«. Gemeint ist die Einbettung des Guts in die Weinhänge, wie man es im französischen Bordeaux oft vorfindet. In Deutschland kommen solche Anwesen selten vor. Umso begehrt sind sie unter Investoren.

Deutscher Wein erlebt eine Renaissance. Über den Geschmack der Gewächse an Mosel, Nahe und Rhein lässt sich trefflich streiten, über die wieder erwachte Anziehungskraft der deutschen Lagen für Investoren nicht mehr.

Önologische Quereinsteiger wie etwa der Fernsehmoderator Günther Jauch, der frühere Gesellschafter der Kölner Bank Sal Oppenheim, Hans Maret, der Apotheker Hermann Bär, der Motel-One-Mitbegründer Heinz Heiler oder eben der Risikoinvestor Jens Reidel lassen Vermögen in berühmte Hänge fließen.

Die Lage für die Geldgeber ist günstig. Viele familiengeführte Güter sind zu klein, um allein überleben zu können. Ihre Eigentümer verkaufen an größere Betriebe. Gab es in Deutschland 2010 noch rund 20.000 Weinbau-Unternehmen, sind es mittlerweile weniger als 15.000.

Auch namhafte Weingüter suchen nach neuen Eigentümern. Vermögende Privatpersonen bekommen dadurch eine Möglichkeit zum Einstieg. Allein an Mosel, Saar und Ruwer kam es seit Beginn des Jahrtausends zu mindestens zehn Übernahmen.

»In der deutschen Winzerszene ist im Moment sehr viel in Bewegung«, sagt Wilhelm Weil, der im hessischen Rheingau das Familienweingut Robert Weil betreibt. Weil residiert in der Ortschaft Kiedrich in einem prächtigen Landhaus aus dem 19. Jahrhundert. Umgeben von rund 90 Hektar Reben bildet es die Zentrale des Weinguts Robert Weil – ein Mekka für edlen deutschen Riesling und weltberühmt.

Weil ist gut auf Investoren zu sprechen, aus eigener Erfahrung. Bei ihm stieg 1988 der japanische Suntory Konzern als Mehrheitsaktionär ein. »Das war damals die Rettung und hat uns unheimlich weitergebracht«, sagt er. An anderen Orten geschieht Ähnliches, etwa im Moselstädtchen Bernkastel-Kues. Dort hat Michael Willkomm, Miteigentümer des größten deutschen Kellereibetriebs Peter Meres, die Marke »Deinhard« mit einer Sektwerkstatt und einem Luxushotel am Fuße der weltberühmten Lage »Bernkasteler Doctor« wiederbelebt.

Dass viele Augen der Szene derweil auf Gut **Hermannsberg** gerichtet sind, erklärt sich Wilhelm Weil damit, dass Jens Reidel als professioneller Investor die größte Erfahrung mit der Übernahme und Reanimierung von Unternehmen hat.

»Gut **Hermannsberg** ist ein neuer Leuchtturm«, sagt Weil, »dass Jens Reidel als Quereinsteiger kam, ist ein Zeichen von Wertschätzung« – schließlich hätte er das Geld, geschätzt 20 Millionen Euro, auch anders anlegen können.

Reidel könne Vorbild sein und Impulse geben, sagt Weil. Als Beispiel nennt er die »Reservestrategie«, auf Englisch »Late Release«: Rieslinge aus der Kupfergrube werden erst nach fünf Jahren verkauft, in diesem Herbst also der Jahrgang 2018. Die Idee hatten Reidel und sein Kellermeister Karsten Peter. Sie hat längst Nachahmer gefunden.

Reidel selbst betont, er habe sich »statt für den Ruhestand für den Unruhestand entschieden«. Was kokett klingt, ist der berechtigte Hinweis, dass es für den Besitz eines Weinguts weder Garantien noch einen Autopiloten gibt. Das gilt auch dann, wenn man eine sagenhafte Geschichte hat, sich auf rumänische Hilfsarbeiter verlassen kann und die Verantwortung für die Weinherstellung bestens delegiert.

Es gebe eine unberechenbare Größe – einen Faktor, der über allem schwebt und der selbst ihm als »Private Equity Guy« unbekannt gewesen sei, sagt Reidel. »Wissen Sie, wer hier mein wichtigster Geschäftspartner ist?«, testet er den Journalisten. Es ist die Gretchenfrage, die er selbst beantwortet: »Der liebe Gott!«

So verlockend und rentabel es einem Quereinsteiger erscheinen

»Deutscher Wein ist weiterhin in einer Krise – nicht weil er schlecht ist, sondern viel zu gut.«

Erhard Heitlinger, Berater

mag, in ein legales Suchtmittel wie Winzerwein zu investieren, so groß ist beim Weinanbau das unberechenbare Risiko der Naturgewalten.

»Das Wichtigste sind tiefe Taschen«, bekräftigt Erhard Heitlinger, ein Berater von Weingütern und Investoren. Versinke ein Jahrgang im Regen, wie es 2021 nicht nur an der Ahr passiert sei, oder vertrockne ein Teil der Reben wie vielerorts 2022, ende der Quereinstieg schnell mit einem heftigen Kater.

»Es ist ganz leicht, ein kleines Vermögen zu machen«, gibt dazu Günther Jauch zum Besten: »Man nimmt ein großes Vermögen und kauft ein Weingut.« Ob Jauch aus eigener Erfahrung spricht, lässt er offen. 2010 erwarb er mit seiner Frau Thea das Weingut von Othegegraven an der Saar.

Deutlich ausführlicher wird der Unternehmer Roland Probst: »Als Quereinsteiger in einem Weingau überschätzt man sich leicht – vor allem, wenn er steil ist.« Gemeinsam mit Geschäftspartner Volker Auerbach kaufte er 2009 das insolvente Weingut Immich-Batterieberg in Enkirch an der Mosel.

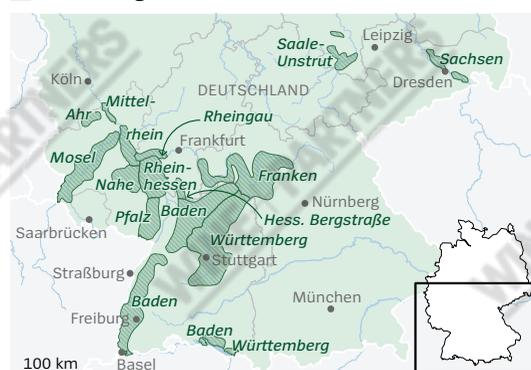
»Ursprünglich wollten wir uns nach drei Jahren refinanzieren.« Doch die Bewirtschaftung von 19 Hektar Steillagen und das mehr als 1000 Jahre alte Gebäude verlangten mehr. Mittlerweile trage sich der Betrieb – was möglich sei, weil nur sieben Personen in Vollzeit angestellt sind und weil die fruchtig-herben und doch leicht Holunder-süßen Weine von Kellermeister Gernot Kollmann viel Lob ernten und über Deutschland hinaus gefragt sind.

»Von einer Rendite würde ich trotzdem nicht sprechen«, sagt Probst. »Die Überschüsse, die nicht von der Inflation aufgefressen werden, stecken wir ins Gut. Geld werden wir also lange nicht rausholen.« Sein Fazit nach 14 Jahren lautet deshalb: »Ein Weingut kann eine Chance sein, Geld zu verdienen, und muss eine Pflicht sein, keines zu verlieren.«

Generell gehört zum Quereinstieg in den Weinbau eine blühende Fantasie. Menschen, die sich zu dem Schritt entscheiden, sind in ihrem Leben oft an einem Punkt, an dem sie Wohlstand und die Wünsche nach Selbstverwirklichung und Anerkennung in größeren Einklang bringen wollen. »Der Anspruch selbst ähnelt einem guten Wein, der vom Gleichgewicht wichtiger und widerstrebender Kräfte lebt – Säure, Frucht oder Alkohol«, erklärt der Berater Heitlinger, der mit seiner

GUTE LAGEN

■ Weinanbaubereiche in Deutschland



■ Grafik

30.08.2023

Print-Clipping Deutschland, Druckauflage: 521 412, easyAPQ: 90 535,61 €

Auftr.: 8137, Clip: 629104, SB: GUT HERMANNSBERG - 10102550

WIRTSCHAFT

Firma im hessischen Geisenheim ansässig ist.

»Nicht selten werden materielle Pläne mit immateriellen Träumen verknüpft und verschmelzen zu einer romantischen Sehnsucht«, fährt er fort – auch in Anspielung auf sein erstes Vermittlungsgeschäft vor zehn Jahren: Der Schweizer Käseunternehmer Urban Kaufmann suchte nach einer gemeinsamen Tätigkeit mit seiner neuen Frau Eva Raps, einer früheren Geschäftsführerin des Verbands Deutscher Prädikatsweingüter. Die beiden kauften das Weingut Hans Lang in Hattenheim/Eltville, das sie seitdem partnerschaftlich betreiben – »mit feinen Rheingau-Weinen und einer kleinen feinen Rendite«, wie Heitlinger zu berichten weiß. »Ein Musterbeispiel!«

Dabei verfolgen Quereinsteiger oft persönliche Motive und streben eine Genugtuung an, die sich nicht messen lässt. So erklärt der ehemalige Bankvorstand Hans Maret, heute Eigentümer des Saar-Weinguts Reverchon in Konz: »Ich will nicht viel im Leben, aber immer Zugang zu den besten Rieslingen.«

Und wieder andere mögen sich nach der Rückkehr zur eigenen Kindheit sehnen. Günther Jauch erwarb von seiner eigenen Tante jenes Weingut in Kanzem, wo er als Junge die Ferien verbracht hatte.

Ein Irrtum sei indes, so Heitlinger, durch ein Weingut zu einem auskömmlichen Landleben mit mehr agrarischer Subsistenz gelangen zu wollen – kurz: eine Art Ausstieg aus der Zivilisation. Das unterschätze Wein als »komplexes Kulturprodukt«.

Gerade Investoren ohne önologische Ausbildung, die im eigenen Betrieb nicht als Kellermeister arbeiten können, sind vor allem dann erfolgreich, wenn sie sich nicht selbst die Finger dreckig machen, sondern andere Aufgaben übernehmen, etwa in der Vermarktung.

Für das Ehepaar Jauch ist es beispielsweise selbstverständlich, als Gesichter ihres Guts von Othegraven aufzutreten und auf Veranstaltungen zu werben. Umgeben von eingesessenen Winzerinnen und Winzern nimmt Autodidakt Jauch dafür in Kauf, wie ein schüchterner Kandidat in seiner eigenen Sendung zu wirken.

Hans Maret wiederum hat für sein Weingut eine außergewöhnliche Vermarktung im Netz und vor allem alternativ zu Supermärkten und Fachgeschäften geschaffen. Dafür hat er

»Es ist ganz leicht, ein kleines Vermögen zu machen: Man nimmt ein großes und kauft ein Weingut.«

Günther Jauch

seine Rolle als früherer Investor beim Getränkeflieferranten Flaschenpost genutzt, um die Weine von Reverchon dort zu vertreiben.

Auf Gut **Hermannsberg** lässt sich unterdessen der Anspruch auf eine historisch geprägte Luxusweinmarke nicht übersehen, die Jens Reidel und seine Frau Christine Dinse geschaffen haben. Er spiegelt sich im rot-goldkopperfarbenen Reichsadler, der auf jeder Flasche strahlt.

Das soll nicht bedeuten, dass die beiden Reichsbürger sind oder dass die Weine nach Kupfer schmecken – eine häufig gestellte Frage und sogar felsenfeste Überzeugung mancher Besucher. Wäre das Metall tatsächlich im Boden, könnte es eine Pflanze weder aufnehmen, noch hätte es einen Geschmack.

Die Annahme unterstreicht vielmehr die große Suggestionskraft der Marke und führt vor, wie weit heute die Vorstellung vom »Terroir« gehen kann – und wie irreführend sie manchmal ist.

Niemand kann genau erklären, wie die Aromen in eine Rebe gelangen. Doch es besteht Einigkeit, dass sie einen sprichwörtlichen Nährboden haben: mit den Kleinstorganismen im Erdreich sowie Hefen in der Luft und dem Klima über allem. Das Gleiche gilt für den Keller mit seinen Hefen und Fässern.

Die Beschaffenheit dieses »Terroirs« und seine Auswirkungen auf den Wein bilden das überlieferte

Selbstverständnis der romanischen Weinkulturen in Frankreich, Spanien oder Italien. Es wird seit gut 20 Jahren auch in Deutschland gepredigt und ist mit dem neuen deutschen Weingesetz sogar amtlich: Auch der Wert deutscher Weine soll sich nun nach ihrer »Herkunft« richten – nicht mehr nach dem Zuckergehalt der Trauben, wie es das Gesetz 1971 einmal vorgab.

Für Investoren, die sich beste Weinlagen wie die Kupfergrube leisten können, ist das eine gute Nachricht und möglicherweise ein Ansporn, noch mehr Grund und Boden zu kaufen.

Die Hauptmotivation liegt unterdessen im massiv steigenden Interesse nach deutschem Spitzenwein – nicht nur Riesling, sondern auch Rotwein, Spätburgunder, der Pinot Noir. War deutscher Wein in der zweiten Hälfte des 20. Jahrhunderts nicht mehr derselbe Genuss wie vor 1945 – was auf industrielle Methoden und die Fixierung auf den Zuckergehalt der Trauben zurückzuführen war – leidet er heute höchstens noch unter diesem Ruf.

Die britische Weinkritikerin Jancis Robinson sagt: »Deutsche Weine haben sich dramatischer verändert als Weine in jedem anderen Land, an das ich denken kann.« Und Olivier Bernard, ehemaliger Präsident der Union des Grands Crus de Bordeaux, der die zunehmende Hitze in Frankreich für existenzgefährdend für die Winzer hält, spricht bereits von der »Rache des Nordens«. Man sei in Deutschland an einem perfekten Punkt angekommen, durch ein wärmeres Klima und die Wiederentdeckung des Handwerks.

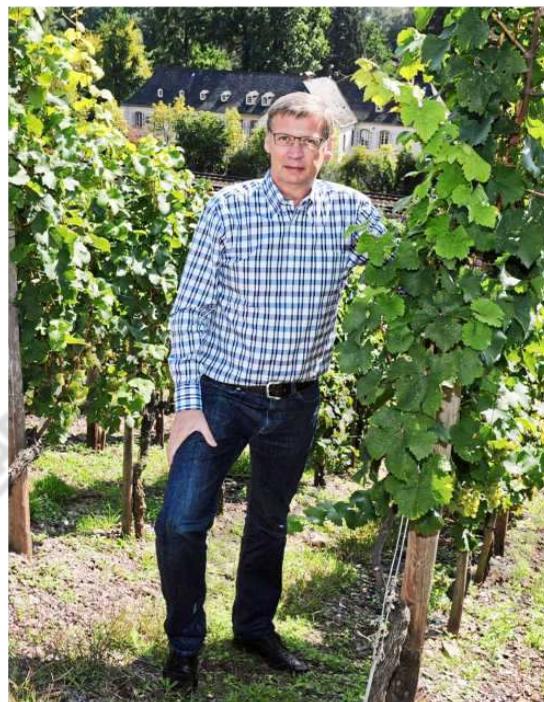
Erhard Heitlinger kommt zu dem Fazit: »Deutscher Wein ist weiterhin in einer Krise – nicht weil er schlecht ist, sondern letztendlich viel zu gut.« Das bedeute auch: »Die Preise werden steigen.«

Droht also doch eine Plage der Heuschrecke im Weinberg – mit Investoren, die nur ihr Geld im Kopf haben? »Dann hätte ich nicht in die Heimat investiert«, sagt Reidel. Er komme regelmäßig von seinem Wohnsitz in der Schweiz an die Nahe, Sohn Jasper sei ein Geschäftsführer von Gut **Hermannsberg**.

»Wir wollen hier etwas Bleibendes schaffen«, sagt Reidel und blickt noch einmal hinüber zu den Reben auf der »Schlossböckelheimer Kupfergrube«. Mit drei Fingern zeigt er auf: »Wir wollen erstens großartigen Riesling. Zweitens Trinkvergnügen für die Menschen von heute. Und dann etwas für die Familie.«

Peter Littger

Investor Jauch*:
Rückkehr zur eigenen Kindheit



Jörg Christensen / dpa

* Auf seinem Weingut von Othegraven in Kanzem an der Saar 2010.