德国葡萄酒低迷将 Habitat Weine 推入临时破产程序

普法尔茨合作社将在临时破产管理下继续销售剩余库存，其长期前景仍未确定。

2026年10月2日星期五



德国普法尔茨地区的一家葡萄酒合作社已进入临时破产程序，随着消费者需求持续疲软，这进一步显示出德国葡萄酒业承受的压力。

位于莱茵兰-普法尔茨的 Habitat Weine eG 表示，公司不得不申请破产，巴特克罗伊茨纳赫地方法院已于8月底裁定启动临时破产管理，德国媒体报道以及该合作社发布的信息均证实了这一点。只要库存仍有剩余且临时破产管理人批准交易，现有葡萄酒库存的销售目前还在继续。

此案的核心人物是酿酒师 Wolfgang Bender，他的家族在普法尔茨种植葡萄已超过100年，跨越四代。Habitat Weine 本身则年轻得多。该合作社成立于2021年，彼时 Bender 重组了家族企业，并试图将其引向不同的发展方向。

这种模式对一家酒庄而言并不寻常。Habitat Weine 表示，这一商业设计实际上是让企业归属于自身，而不是以传统私人所有庄园的方式运作。根据合作社说法，它大约有180名成员。利润本不打算分配给成员，而是留在企业内，并部分用于耕地周边的保护措施。Bender 还专注于有机葡萄种植。

合作社网站如今已公开谈及财务问题。网站称，申请破产是必要的，剩余葡萄酒的销售将暂时继续。10月和11月的几个周末已宣布将在仓库举行带品鉴的销售活动，12月也将继续安排。

企业下一步将如何发展仍不清楚。临时破产程序并不自动意味着酒庄会关闭，但确实表明该经营实体面临的财务压力十分严重。目前，最紧迫的重点是出售剩余库存。

这起申请发生在德国葡萄酒生产商整体处境艰难的时期。德国葡萄酒消费多年来一直在下降。根据德国葡萄酒学院的数据，在2024/25葡萄酒年度，16岁及以上人群人均饮用葡萄酒21.5升，低于前一年的22.2升。同期总消费量约为1530万百升。

该机构将这一下降归因于消费者习惯变化、生活成本上升和人口结构变化。它还表示，2025年这种疲软仍在持续，当年私人家庭购买的葡萄酒数量比上年减少了约7%。

对生产商来说，销量下降与成本上升正相互碰撞。能源、劳动力和其他运营费用都在增加，而许多消费者变得更为价格敏感。2024年，德国葡萄酒在零售端的平均售价为每升4.47欧元，而进口葡萄酒为每升3.72欧元。2025年，本土葡萄酒按量计算的市场份额略微升至约42.6%，但其销售量仍在下降。

Bender 将这些问题描述为更广泛的“葡萄酒危机”的一部分，而不仅仅是他自己公司的挫折。德国媒体援引他的评论称，他对该地区葡萄酒业的未来作出了严峻判断，表示20年后那里可能不再有葡萄栽培业。

他为避免这一结果所做的努力早在当前破产申请之前就已开始。接手陷入困境的家族企业后，他首先推进现代化和有机生产。Covid-19疫情期间，餐厅关闭和活动取消冲击了重要销售渠道。此后，他将酒庄改组为 Habitat Weine 合作社，试图建立一种不那么依赖个人所有者、而且与环保目标联系更紧密的结构。

但这一策略看来不足以抵消需求疲软和成本上升带来的合力压力。Habitat Weine 的困难反映出德国葡萄酒酿造业面临的更广泛结构性挑战，尤其是那些试图在更高生产标准和有限定价能力下经营的小型或独立生产商。

压力已经大到莱茵兰-普法尔茨州政府如今正提供财政支持，以永久移除具有生产能力的葡萄园土地。该州计划向连根拔除葡萄藤并将这些地块永久退出生产的种植者每公顷支付5000欧元。申请预计将于11月通过农业商会的葡萄酒信息门户开放。

这一措施部分旨在减少产能并缓解葡萄酒市场压力。接受补贴的种植者将失去在清理地块上重新种植的权利。他们农场内现有的新植许可也将被取消，且在接下来的10年里不得再申请新的许可。这项一次性计划由欧盟资金资助。

这一政策回应凸显出，市场失衡已经超越个别企业，在更大范围内扩散。许多地方的需求都在走弱，与此同时，生产商面临高昂的固定成本和激烈的价格竞争。

对于饮料行业而言，这起破产案的影响可能不止于一家合作社。如果更多葡萄酒生产商陷入类似困境，

尽管整体消费仍在下降，也可能影响葡萄酒贸易部分领域的供应关系、地方分销和定价。此案还给那些将葡萄酒与啤酒、烈酒及其他饮品一并销售的公司带来压力，因为某一品类需求下滑可能重塑更广泛饮料市场中的货架空间、采购决策和利润率。

不过，对 Habitat Weine 而言，当下的问题更为直接。合作社正在临时破产程序持续进行的同时，努力继续出售手头剩余库存。企业能否被保留、重组或转入其他形式，尚未确定。