vinetur

Xige Estate sichert sich fast 100 Millionen RMB für Expansion über Ningxia hinaus

Die Tiansong Construction Group finanziert Weinguts- und Tourismusprojekte in Yunnan, Sichuan und Tibet – trotz schwacher Weinnachfrage in China.

Montag, 5. Oktober 2026



Das in Ningxia ansässige Weingut Xige Estate hat sich von der Tiansong Construction Group eine neue Finanzierung von fast 100 Millionen RMB gesichert. Damit erhält einer der größten Weinproduzenten Chinas frisches Kapital, um über seine Heimatregion hinaus zu expandieren – zu einer Zeit, in der der chinesische Weinmarkt weiterhin unter Druck steht.

Laut Vino Joy News ist die Investition Teil der Series-A+-Finanzierungsrunde von Xige. Das Geld soll vor allem den Weingutsbetrieb außerhalb Ningxias und die Entwicklung von Weintourismusprojekten unterstützen, sagte Xige-Gründer Zhang Yanzhi der Publikation.

Mit den neuen Mitteln sollen voraussichtlich drei Weingutsprojekte in hoch gelegenen Weinregionen im Westen Chinas finanziert werden: Deqin in der Provinz Yunnan, Derong in der Provinz Sichuan und Zuogong in Tibet. Damit erweitert Xige seine Produktionsbasis, während viele chinesische Produzenten mit schwacher Nachfrage, hohen Lagerbeständen in den Vertriebskanälen und veränderten Trinkgewohnheiten zu kämpfen haben.

Dadurch ist der Deal auch für die Getränkeindustrie insgesamt bemerkenswert. Während sich Teile der chinesischen Weinbranche zurückziehen, baut Xige Produktionskapazitäten in mehreren Regionen auf und verknüpft sie mit der Entwicklung des Tourismus. Die Expansion könnte die Position des Unternehmens auf dem chinesischen Premiumweinmarkt stärken und signalisiert, dass einige Investoren auch während eines Abschwungs langfristiges Potenzial in der Weinproduktion sehen.

Die Tiansong Construction Group ist ein privates Bauunternehmen mit Sitz in der ostchinesischen Provinz Zhejiang. Vino Joy News berichtete, dass das Unternehmen eine Beteiligung an Xige erwirbt. Tiansong erklärte, die Investition solle die Realwirtschaft unterstützen und Möglichkeiten für einen gemeinsamen Ressourceneinsatz mit dem Weingut schaffen. Dennoch gilt der Deal als Finanzinvestition und nicht als operative Partnerschaft; eine konkrete Rolle Tiansongs im Tagesgeschäft von Xige ist nicht vorgesehen.

Gemessen an chinesischen Unternehmen in Privatbesitz ist die Baugruppe ein bedeutender Investor. Sie meldete für 2025 einen Umsatz von 37,521 Milliarden RMB beziehungsweise rund 5,60 Milliarden US-Dollar und belegte auf der Liste der 500 größten privaten Unternehmen Chinas 2026 des Gesamtchinesischen Verbands für Industrie und Handel Platz 346.

Für Xige reiht sich der jüngste Deal in eine Serie externer Investitionen ein. 2022 nahm das Weingut mehrere hundert Millionen Yuan in einer Series-A-Finanzierungsrunde von Challenger Venture Capital und der Ningxia State-owned Assets Investment Holding Group auf. 2023 investierte der CITIC Agricultural Industry Fund Management weitere mehrere zehn Millionen Yuan.

Xige wurde 2017 in der Teilregion Pigeon Mountain von Qingtongxia gegründet, am östlichen Fuß des Helan-Gebirges in Ningxia, und ist rasch gewachsen. Aus von Vino Joy News zitierten öffentlichen Angaben geht hervor, dass das Unternehmen inzwischen über mehr als 2.000 Hektar Rebfläche verfügt und jährlich nahezu 10 Millionen Flaschen Premiumwein produziert. Gemessen an Umsatz, Steuerbeiträgen und Exporten zählt es zu den führenden Weingütern Ningxias.

Die Weine werden in mehr als einem Dutzend ausländischer Märkte verkauft, darunter Kanada, Australien, Singapur, Japan, Thailand und Hongkong. Bis Ende 2025 hatte das Unternehmen laut dem Bericht in Qingtongxia insgesamt mehr als 60 Millionen RMB an Steuern gezahlt.

Die drei neuen Projekte sind kleiner als Xiges Standort in Ningxia, für ihre jeweiligen lokalen Märkte aber dennoch bedeutend. Zhang zufolge umfasst das Projekt in Deqin in Yunnan rund 53 Hektar Rebfläche. Das Projekt in Derong im Südwesten Sichuans verfügt über mehr als 133 Hektar, das Projekt in Zuogong in Tibet über nahezu 333 Hektar. Zhang sagte Vino Joy News, Xige wolle in jeder der drei Regionen ein führendes Weingut aufbauen.

Das Unternehmen beschränkt seine Investitionen nicht auf den Weinbau und die Weinherstellung. Für jedes Projekt sind auch Unterkünfte für Besucher, Weingutserlebnisse und landschaftliche Angebote geplant, die Touristen anziehen sollen. Dieser Ansatz spiegelt die breitere Bestrebung von Weinproduzenten wider, ihre

Einnahmen über den Flaschenverkauf hinaus zu diversifizieren – insbesondere in Märkten mit uneinheitlichem Konsumwachstum.

Der Zeitpunkt der Expansion ist bemerkenswert, weil die chinesische Weinbranche in Schwierigkeiten steckt. Die Produzenten sehen sich einer langsameren Nachfrage, Überbeständen in den Vertriebskanälen und einem Wandel der Verbraucherpräferenzen gegenüber. Einige Unternehmen haben ihre Ausgaben gesenkt oder die Weinproduktion ganz eingestellt. Vor diesem Hintergrund ist es ungewöhnlich, fast 100 Millionen RMB für den Bau von Weingütern und die Entwicklung des Tourismus aufzubringen.

Zhang argumentierte, dass Rebflächen, Weingüter und eingelagerte Bestände auch schwierige Marktphasen überdauern können. Er sagte Vino Joy News, weltweit gebe es erfolgreiche Beispiele für langfristig orientiertes Kapital, das in Rebflächen und Weingüter investiere, und er glaube, dass China im Laufe der Zeit einen ähnlichen Weg einschlagen könne.

Trotz des neuen Kapitals scheint das Unternehmen realistisch einzuschätzen, was sich mit einer Finanzierung erreichen lässt. Zhang sagte, Finanzierungsrunden seien für sich genommen nicht der entscheidende Meilenstein, denn das Geld müsse erst eingesetzt und schließlich in Verbrauchernachfrage umgewandelt werden. Entscheidend sei vielmehr, ob es dem Unternehmen gelinge, eine Weinmarke aufzubauen, für die sich Käufer weiterhin entscheiden.

Dieser Punkt ist für das Risiko sowohl für Xige als auch für den neuen Investor zentral. Weingüter sind kapitalintensive Unternehmen. Sie erfordern lange Investitionsphasen in Land, Rebflächen, Produktionsanlagen, Lagerbestände und touristische Infrastruktur, bevor sie Erträge abwerfen. Mit der Unterstützung von Xiges Expansion nach Yunnan, Sichuan und Tibet setzt Tiansong im Grunde langfristig auf die Widerstandsfähigkeit chinesischer Premiumweine und den wirtschaftlichen Wert des an die regionale Produktion geknüpften Weintourismus.

Für die Getränkeindustrie deutet der Deal darauf hin, dass Konsolidierung und Expansion auch in einem schwachen Markt möglich sind – insbesondere bei Produzenten mit Größe, etablierten Marken und Spielraum für eine Diversifizierung

über verschiedene Weinregionen hinweg. Zugleich zeichnet sich ein möglicher Wandel im Wettbewerb chinesischer Weingüter ab: Geografie, Tourismus und der Besitz von Vermögenswerten gewinnen an Bedeutung, während reines Mengenwachstum immer schwerer zu erzielen ist.