vinetur

Bayerns größter Weinproduzent bittet 1.100 Winzer um Aufschub bei Traubenzahlungen

Die fränkische Genossenschaft hält einen Aufschub der Erlöse aus den Ernten 2024 und 2025 für notwendig, um bis 2027 zu überleben

Samstag, 21. November 2026



Bayerns größter Weinproduzent bittet seine Mitgliedswinzer, die Zahlungen für Trauben aus den Ernten 2024 und 2025 aufzuschieben. Damit will das Unternehmen eine Insolvenz abwenden und den Betrieb bis 2027 aufrechterhalten, berichtet BR24.

Das Unternehmen, die Winzergemeinschaft Franken (GWF), hat seinen Sitz in Repperndorf, einem Stadtteil von Kitzingen in Unterfranken. Laut BR24 steckt die Genossenschaft in einer akuten Liquiditätskrise. Ihr Vorsitzender Claus Hochrhein informierte die Winzer am Freitag, dem 20. November, über die Lage und bat sie zugleich um Unterstützung.

Dem Plan zufolge würden rund 1.100 Mitglieder und Winzer vorübergehend auf Zahlungen verzichten, die für die 2024 und 2025 gelieferten Trauben noch auf ihren Konten bei der GWF stehen. Hochrhein sagte BR24, der Aufschub sei notwendig, damit die Genossenschaft 2027 weiterhin geschäftsfähig sei.

Die Bitte macht deutlich, unter welchem Druck die deutsche Weinbranche steht. Die Betriebe haben schon seit einiger Zeit mit einem schwierigeren Geschäftsumfeld zu kämpfen. Hohe Produktionskosten und eine schwächere Nachfrage belasten Weingüter und Genossenschaften. Für die Getränkebranche ist der Fall ein Zeichen dafür, dass sinkender Weinkonsum und steigende Kosten nicht mehr nur kleine Erzeuger betreffen. Sie setzen auch große Genossenschaften unter Druck – und damit die Einkünfte der Winzer, die darauf angewiesen sind, dass diese Unternehmen ihre Ernte vermarkten und verkaufen.

Die GWF bereitet nun einen umfassenderen Strategiewechsel vor. Hochrhein sagte BR24, die Genossenschaft müsse sich von einer engen regionalen Ausrichtung lösen. Gemeinsam mit einer Unternehmensberatung hat die GWF einen Plan entwickelt, um sich am Markt neu zu positionieren. Sie will außerhalb Frankens deutlich stärker expandieren, erstmals gezielter auf den Export setzen und ihre Präsenz in Supermärkten in ganz Deutschland ausbauen.

Der Ausbau des Supermarktgeschäfts soll voraussichtlich auch Marken umfassen, die eigens für den Lebensmitteleinzelhandel entwickelt werden. Zudem will die GWF laut dem von der Unternehmensführung vorgestellten Plan bundesweit „Wein aus Bayern“ an Restaurants verkaufen.

Wie die Winzer auf den vorgeschlagenen Zahlungsaufschub reagieren werden, war zunächst unklar. Ihre Entscheidung könnte für das kurzfristige Überleben der Genossenschaft entscheidend sein, denn mit der Bitte soll Liquidität im Unternehmen

gehalten werden, statt sie an die Mitglieder auszuzahlen.

Der finanzielle Druck trifft die GWF, nachdem sie noch zu Jahresbeginn in neue Geschäftsfelder investiert hatte. Seit April betreibt die Genossenschaft die erste Entalkoholisierungsanlage Frankens. Alkoholfreier Wein sei zwar weiterhin ein Nischenprodukt, die Nachfrage steige jedoch, sagen von BR24 zitierte Fachleute.

Die Investition verdeutlicht die schwierige Lage, in der sich viele Getränkeunternehmen derzeit befinden. Sie müssen in neue Kategorien, den Zugang zum Einzelhandel und die Produktentwicklung investieren, während die traditionelle Nachfrage unter Druck steht und die Kosten hoch bleiben. Besonders groß kann diese Herausforderung für Genossenschaften im Weinbau sein, die Investitionen mit den Zahlungen an die Winzer in Einklang bringen müssen.

Die Schwierigkeiten der GWF sind nicht plötzlich aufgetreten. Laut BR24 steckt die Genossenschaft schon seit einiger Zeit in der Krise. In diesem Jahr hat sie 20 Stellen abgebaut; außerdem verzichten Beschäftigte auf ihr Weihnachtsgeld, um zur Stabilisierung des Unternehmens beizutragen.

Auch an der Spitze des Unternehmens gab es einen Wechsel. Mainpost berichtete zuerst, dass Geschäftsführer Bernhard Etzel seinen Posten bereits nach vier Monaten verlassen musste. Hochrhein und sein Stellvertreter Steffen Zink haben die Geschäftsführung nun kommissarisch übernommen.

Die GWF zählt zu den größten Weingenossenschaften Deutschlands. BR24 bezeichnet sie als sechstgrößte Weingenossenschaft des Landes. Ihre Probleme reichen daher über ein einzelnes Unternehmen in einer einzelnen Region hinaus. Sie zeigen, wie schnell sich der Druck durch Nachfrage, Kosten und Vertrieb innerhalb einer genossenschaftlichen Struktur ausbreiten kann – vom Weingut über die Mitgliedswinzer bis zu den Beschäftigten.

Im Mittelpunkt des geplanten Neustarts steht die Suche nach neuen Absatzmöglichkeiten für den Wein der Genossenschaft, insbesondere in großen Handelsketten, im Gastgewerbe und auf ausländischen Märkten. Das spiegelt einen breiteren Wandel in der Getränkebranche wider: Erzeuger orientieren sich zunehmend

über ihren traditionellen lokalen Kundenstamm hinaus und versuchen, über bundesweite Einzelhandelsnetze, Exporte sowie alkoholreduzierte oder alkoholfreie Produkte größere Absatzmengen zu erzielen.

Ob diese Strategie ausreicht, könnte zunächst von einer unmittelbareren Frage abhängen: Sind die Winzer der GWF bereit, auf Geld zu warten, das ihnen für zwei Erntejahre bereits zusteht, damit die Genossenschaft weiterarbeiten kann, während sie versucht, ihr Geschäft neu auszurichten?