

# **Businessplan für kleine bis mittelgrosse Premium-Weinbaubetriebe: Fallstudie aus dem Anbaugebiet Montecucco in der Toscana**

## ***Zusammenfassung***

### **Motivation und Zielsetzung**

Eine gute Finanz- und Produktionsplanung ist von entscheidender Bedeutung für den wirtschaftlichen Erfolg von kleinen und mittelgrossen Weinbaubetrieben. Dies gilt sowohl für geplante oder eben erst umgesetzte Weinbauprojekte als auch für bestehende Betriebe. Noch ist aber die Meinung, guter Wein verkaufe sich von selbst, weit verbreitet und das Wissen, wie eine sorgfältige und umfassende Planung vorzunehmen ist, fehlt weitgehend. Ein einfaches und bewährtes Instrument der Finanz- und Produktionsplanung ist der Business- oder Geschäftsplan. Mit der vorliegenden Arbeit soll eine Anleitung geliefert werden, wie bei der Erstellung eines Businessplans für einen kleinen oder mittelgrossen Weinbaubetrieb vorzugehen ist.

### **Methodik**

Ein Businessplan muss klar strukturiert sein. In der Anleitung wird deshalb jedes Kapitel ausführlich beschrieben und erläutert. Zwecks besseren Verständnisses folgt am Ende jedes Kapitels dessen Anwendung im Rahmen einer Fallstudie. Zu diesem Zweck wurde ein Musterbetrieb geschaffen, welcher einem Betrieb mit vier Hektaren Reben und eigener Weinbereitung entspricht. Der Musterbetrieb befindet sich in der südlichen Toscana in der Appellation Montecucco und entspricht in Grösse, Produktions- und Verarbeitungsvolumen dem Durchschnitt der Weinbaubetriebe in der südlichen Toscana. Die Lage in der Toscana wurde gewählt, weil das Gebiet Montecucco über ein grosses Zukunftspotential verfügt und deshalb für in- und ausländische Investoren von Interesse ist. Ausserdem ist aufgrund der hohen Investitionstätigkeit der letzten Jahre der Zugang zu repräsentativen Zahlen (Trauben-, Bodenpreise, Material) verhältnismässig gut. Die Arbeit wurde aber bewusst so ausgelegt, dass - nach entsprechender Anpassung der Daten auf lokale Gegebenheiten - die Anwendung der Anleitung auf einen kleinen bis mittelgrossen Weinbaubetrieb unabhängig der geographischen Lage gewährleistet ist.

## **Inhalt**

Der Businessplan wird aus folgenden Bausteinen zusammengesetzt:

*Geschäftsbetrieb:* In diesem Abschnitt werden Hintergrundinformationen zum Betrieb gesammelt. Neben der Entstehungs- bzw. Entwicklungsgeschichte interessieren die aktuelle Positionierung auf dem Markt, Zielsetzungen und die Organisationsform des Betriebs.

*Produktion:* Wesentliche Angaben zur Produktion und Beschaffung des Rohstoffs, Methodik der Verarbeitung sowie zu den Betriebsgebäuden werden im Abschnitt Produktion abgehandelt.

*Management:* Der Baustein Management enthält alle wichtigen Informationen zu Personal und Organisation des Betriebs.

*Industrie- und Konkurrenzanalyse:* Neben den Informationen zum beschriebenen Betrieb bedarf es an Angaben zu dessen wirtschaftlichen Umfeld. Preisentwicklungen sowie das Vorhandensein direkter und indirekter Konkurrenz werden hier analysiert.

*Marketing:* Im Bereich Marketing werden Angaben zu Promotion, Verkauf und Vertrieb zusammengefasst. Diese umfassen Zielmärkte, Marketingstrategien und -budget.

*Finanzen:* Der letzte Abschnitt betrifft die Finanzen. Instrumente der Finanzanalyse wie Bilanz, Erfolgsrechnung und Cashflow gehören ebenso in diesen Bereich wie die Berechnung der Initialkosten und die Risikoabwägung.

## **Fazit**

Die Erstellung eines Businessplans liefert dem Betriebsleiter und potentiellen Investoren einen fundierten Einblick über die aktuelle und künftige ökonomische Lage des Betriebs und ist für den Erhalt von Krediten unabdingbar. Durch die vertiefte Auseinandersetzung mit dem Betrieb können Schwachstellen entdeckt, Entwicklungsmöglichkeiten ausgemacht und eine bessere Positionierung im umkämpften Absatzmarkt erreicht werden. Entscheidend für den Erfolg eines kleinen bis mittelgrossen Weinbaubetriebs wird es sein, qualitativ herausragende Weine herzustellen, ohne dabei die betriebswirtschaftlichen Ziele aus den Augen zu verlieren.