

Herzlich willkommen zu

# Haselnussanbau – Eine Ergänzung zum Weinbau?

Beginn 18.30 Uhr



Bild getestet?



Ton getestet?



Chat gefunden?



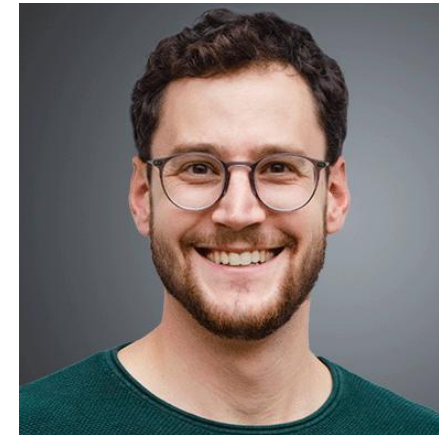
Bei technischen Problemen

+49 (0)1234 56 78 9 - 10

# Johannes Jäger

## Beratungsschwerpunkte:

- **Weinbau**  
(Boden, Pflanzenschutz)
- **Oenologie**  
(Stilfragen, Qualitätsentwicklung)
- **Betriebsentwicklung**  
Diversifizierung, Kennzahlenanalyse



Johannes Jäger  
+49 151 17117831  
[johannes.jaeger@bioland.de](mailto:johannes.jaeger@bioland.de)

# Schwierige Marktlage im Weinbau – warum viele Betriebe über Alternativen nachdenken

## Ziel dieser Veranstaltung:

- Orientierung geben
- Den Blick erweitern
- Licht am Horizont sehen



➔ Blick aus der Praxis, nicht aus dem Elfenbeinturm

# Struktureller Druck, nicht nur „schlechtes Jahr“



- Absatzstockungen & Lageraufbau
- Preisdruck (LEH, Aktionen, Vergleichbarkeit)
- Kostensteigerungen
- Verändertes Konsumverhalten
- Unsicherheit bei Absatzkanälen



Quelle: Manufaktur Jörg Geiger



Quelle: EDEKA

➔ Es wird schwieriger, allein mit Wein wirtschaftlich stabil zu bleiben.



# Marktdaten – Deutsches Weininstitut

**Bioland**

	2018/2019 in 1.000 hl	2019/2020 in 1.000 hl	2020/2021 in 1.000 hl	2021/2022 in 1.000 hl	2022/2023 in 1.000 hl	2023/2024 in 1.000 hl
1. Anfangsbestand** / Initial stocks**	11.122	12.821	12.160	11.528	11.135	12.062
2. + Trinkweineinfuhr ges. / + Wine imports total	14.946	14.864	14.511	14.103	14.245	13.651
3. + Weinerzeugung / + Wine production	10.371	8.300	8.489	8.533	9.029	8.679
4. = Summe / Total	36.439	35.985	35.160	34.164	34.409	34.392
5. ./ Total wine exports	-4.083	-3.896	-3.648	-3.543	-3.420	-3.252
6. ./ Verarbeitung (Destillation, Essig) / ./ Processing (distillation, vinegar)	-85	-85	-85	-85	-85	-168
7. = zur Verfügung stehende Menge ges. / = Volume available	32.271	32.004	31.427	30.536	30.904	30.972



Weinerzeugung recht konstant



Export nimmt stetig ab

8. ./ Endbestand (31.08.) / ./ Final stocks (31.08.)	12.821	12.160	11.528	11.135	12.062	12.397
9. = vermarktete Menge an Trink- u. Schaumweinen ges. / = Total volume marketed (wine and sparkling wine)	19.450	19.844	19.900	19.401	18.842	18.575
10. Bevölkerung (in Mio.) / Population (millions)	83	83,1	83,2	84,1	84,4	84,7
11. theoretischer Verbrauch pro Kopf ges. (l) / Theoret. per capita consumption (l)	23,4	23,9	23,9	23,1	22,3	21,9
inländischer Herkunft / German origin	8,7	9,4	8,9	8,6	7,8	7,9
ausländischer Herkunft / Foreign origin	11,4	11,3	11,8	11,3	11,3	10,9
Schaumwein / Sparkling wine	3,3	3,2	3,2	3,2	3,2	3,1
12. Ertragsfläche in ha / Productive area in ha	100.516	100.705	100.711	100.870	101.157	101.560
13. Hektarertrag in hl / ha / Yield in hl / ha	83	84	85	86	86	77



Rebfläche steigt leicht

# Reaktionen der Betriebe



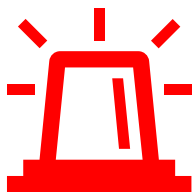
- Intensivere Direktvermarktung
- Reduktion der Rebfläche
- Bewirtschaftungsvereinfachung
- Außerlandwirtschaftliche Einkommen
- Suche nach ergänzenden Standbeinen



➔ Genau hier kommen alternative Kulturen ins Spiel.

# Exkurs Betriebswirtschaft

Manche Betriebe bilden kaum noch Eigenkapital und leben von der Substanz.



Zudem sinkt der Cashflow III immer häufiger, was Investitionen erschwert.

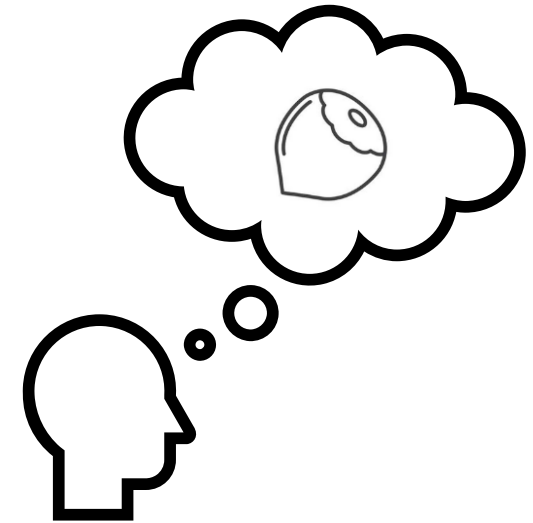
Tabelle 9: Entwicklung der Betriebsergebnisse in Baden-Württemberg und Deutschland

Betriebstyp	Wirtschafts- jahr	Ordentliches Ergebnis in Euro				
		Baden-Württemberg				Deutschland
		gesamt	Betriebe bis 10 Hektar	Betriebe 10 bis 20 Hektar	Betriebe über 20 Hektar	gesamt
Sonderkulturen gesamt	2015/16	40.400	28.000	47.400	49.400	
	2020/21	41.700	16.600	35.700	88.500	
	2023/24	26.200	9.200	28.200	49.228	
Davon Weinbaubetriebe	2015/16	41.200	33.400	59.700	77.900	57.500
	2020/21	25.700	14.400	40.200	119.200	73.200
	2023/24	9.900	5.500	19.500	16.100	55.400
Davon Obstbaubetriebe	2015/16	40.600	21.000	47.900	54.400	38.800
	2020/21	85.600	25.500	79.900	144.700	93.600
	2023/24	48.600	20.000	65.800	66.300	68.400

# Warum über Alternativen nachgedacht wird



- Risikostreuung
- Weiternutzung vorhandener Flächen
- Arbeitsverteilung übers Jahr
- Unabhängigkeit von einem Markt
- Perspektive für nächste Generation



➔ Diversifizierung stärkt Stabilität, nutzt Ressourcen besser und schafft Zukunftsperspektiven



# Warum könnte die Haselnuss passen?

- Dauerkultur
- Mechanisierungspotenzial
- Wachsende Nachfrage
- Gesundheitsbewusstsein
- Agroforst-Denken -> Nicht immer ideal
- Verarbeitungs- & Vermarktungsansätze vorhanden



Quelle: <https://www.pellenc.com/de-de/unsere-produkte/obst-mandel-und-olivenanbau/obst-mandel-anbau/ernten/gezogene-almonds-line>

# Aber: Haselnuss ist kein Selbstläufer

- langer Atem nötig (~ 5 Jahre)
- Investitionsbedarf
- Aktive Direktvermarktung notwendig
- Fachwissen nötig
- Standortabhängig (Steillagen ungeeignet)



Quelle: <https://www.schweizerbauer.ch/artikel/schweizer-anbau-statt-import>

# Warum wir heute darüber sprechen



**Nicht: „Alle sollen Haselnüsse anbauen“**

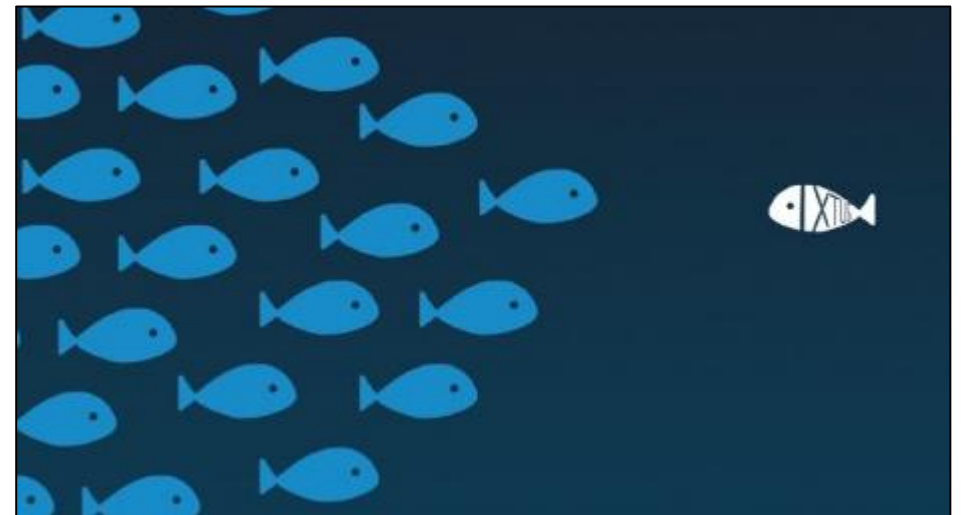
**Sondern:**

Informieren

Wissen bündeln

Ehrliche Erfahrungen teilen

Entscheidungsgrundlagen schaffen





# Vermarktung





# Direktvermarktung

**Bioland**

**Aktuell läuft viel über Direktvermarktung**

## Beispiele:

- Nussmus
- Nussmix z.B. als Snack für Weinprobe
- Geröstete Nüsse
- Müsli
- Öle



### Bio Haselnussmus

★★★★☆ 2 Bewertungen

- Extra cremig
- Zu 100% aus Bio Haselnüssen
- Zum Backen und als Topping
- Schonend geröstet
- Frisch hergestellt in hauseigener Manufaktur

1 kg

1 x Pfandglas (250 g)

6 x Pfand

Preis  
9,50 €

Anzahl

- 1 +

38,00 €/kg  
inkl. 0,15 € Pfand

[Als Abo bestellen?](#)

inkl. MwSt. zzgl. Versandkosten

In den Einkaufswagen legen



### Freiburger Nussmix

4,99 €

#### MEHRWEG

37,52 € / kg

inkl. 7 % MwSt. zzgl. Versandkosten  
exkl. 0,15 € Pfand

Freiburger Nussmix aus fair gehandelten  
Paranüssen aus Wildsammlung.

Nicht vorrätig

Produkt enthält: 0,133 kg  
Artikelnummer: FF-0009  
Kategorie: Fairfood-Produkte

➔ **Vorteil: Winzer sind geübt in der Verarbeitung & Direktvermarktung**



# Wertschöpfungskette

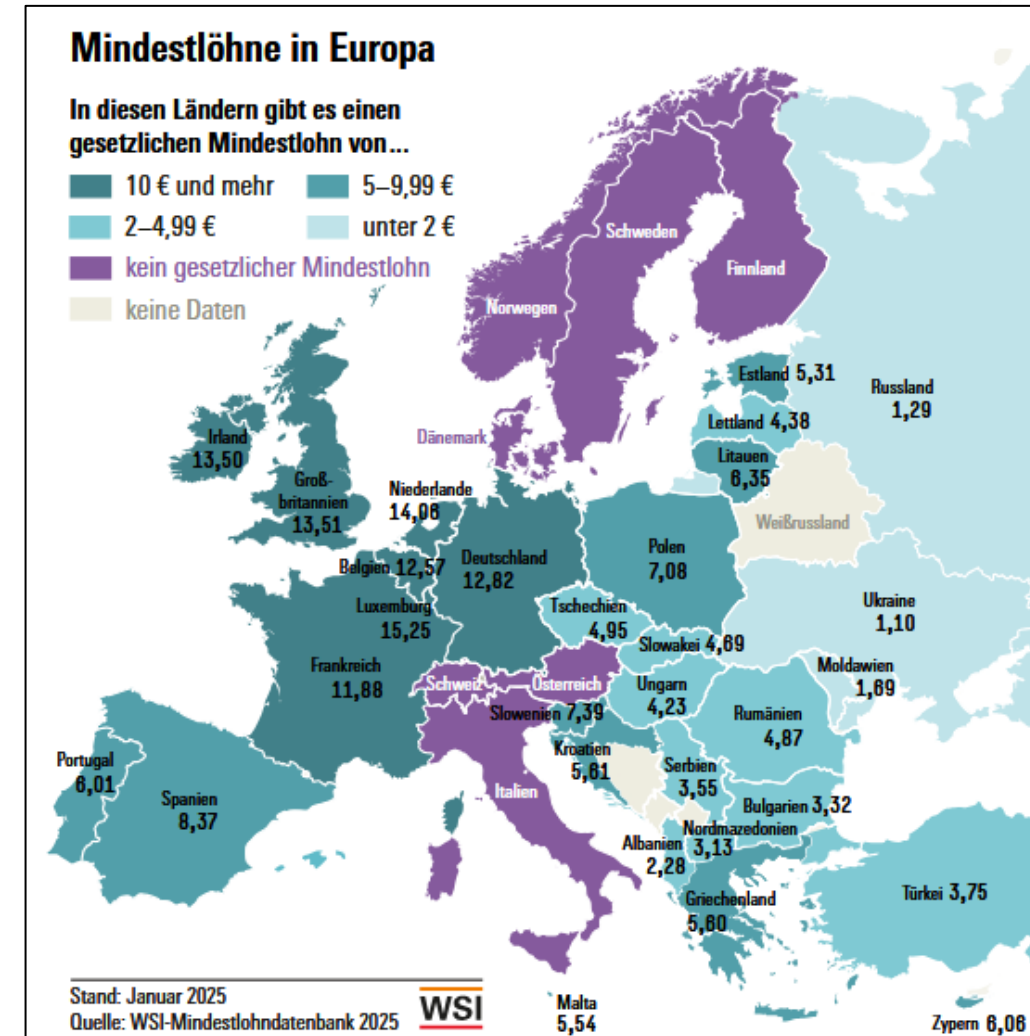
## Herausforderungen und Herangehensweise

- Verfügbarkeiten deutscher Haselnüsse aktuell noch gering
- Preise im EU-Vergleich aktuell (zu) hoch

### Nächste Schritte:

- Interessierte Betriebe bitte melden
- Bündelung der Anfragen
- Entwicklung Vermarktungskonzept
- Etablierung Lohnverarbeitung

**Bioland**



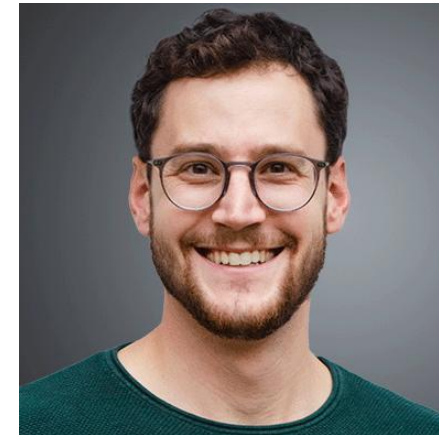
# Beratungsangebot

Johannes Jäger



## Beratungsschwerpunkte:

- **Weinbau**  
(Boden, Pflanzenschutz)
- **Oenologie**  
(Stilfragen, Qualitätsentwicklung)
- **Betriebsentwicklung**  
Diversifizierung, Kennzahlenanalyse



Johannes Jäger  
+49 711 550939-99  
[johannes.jaeger@bioland.de](mailto:johannes.jaeger@bioland.de)