



Steillagenkonzept

Stand: 18.04.2005



Inhaltsübersicht

Kapitel	Thema	Autor
I	Grundlagen	Friedrich
II	Bestandsaufnahme	Helfgen
III	Ziele Regionale und sachliche Schwerpunkte	Friedrich
IV	Steillagenweinbau AG 1: Weinbautechnik (Dr. Zipse) AG 2: Oenologie (Dr. Scholten) AG 3: Marketing (Porten)	Dr. Scholten
V	Flächenmanagement	Haas/Lichtenthal/Nick
VI	Investitions- und Marktförderung	Franz
VII	Beratung und Weiterbildung	Dr. Scholten
VIII	Internationale Kooperationen	Dr. Scholten/Helfgen
IX	Integrierter Entwicklungsansatz	Friedrich

Anlagen

	Bestandsaufnahme	
	Module	
	Antrag INTERREG III c	

	Maßnahmenspeicher	
--	-------------------	--

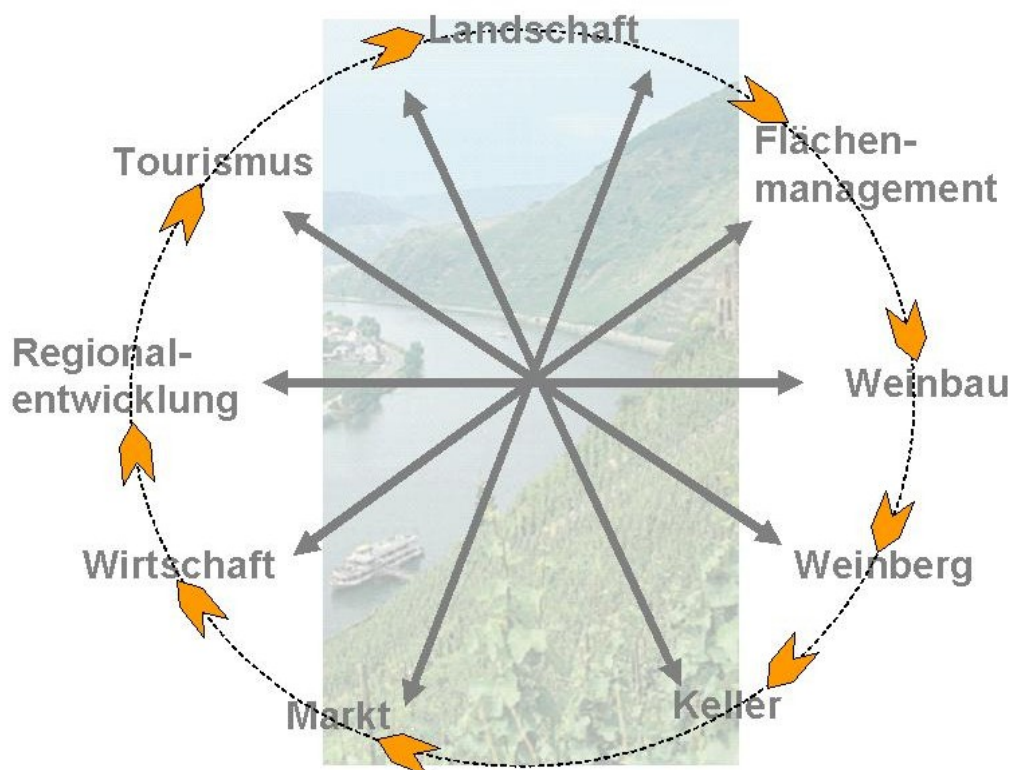
WeinKulturLandschaft Mosel

Das Weinbaugebiet an Mosel, Saar und Ruwer gehört sicherlich zu den schönsten Flusslandschaften Europas.

Seit über 2000 Jahren wird diese Kulturlandschaft geprägt durch den Steillagenweingebau – einzigartige Rieslingweine sind der Lohn für schwere Arbeit in den steilsten Weinbergen.

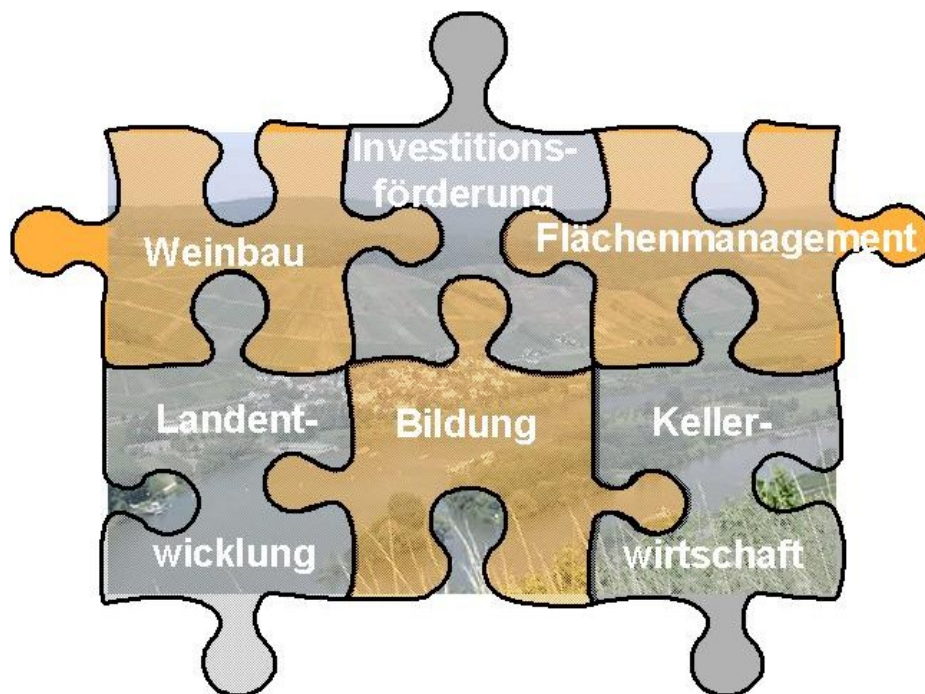
Weinbau und Landschaft waren und sind weiterhin einem ständigen Wandel unterworfen: ändern sich die Rahmenbedingungen für den Weinbau so ändert sich die Landschaft.

Die Erhaltung dieser einzigartigen WeinKulturLandschaft ist eine wichtige Entwicklungsaufgabe der Region. Dabei kann der Weinbau nicht mehr als isoliertes Handlungsfeld betrachtet werden (sektoraler Ansatz) sondern muss im Wechselspiel mit allen Faktoren der regionalen Entwicklung begleitet werden (integrierter Ansatz).



Im Zuge der Agrarverwaltungsreform wurde dem Dienstleistungszentrum Ländlicher Raum – DLR Mosel – die Schwerpunktaufgabe „Steillagenweinbau“ übertragen. Diese Aufgabe wird landesweit wahrgenommen.

Neben den Bereichen Weinbau und Oenologie bringt das DLR Mosel Kompetenzen zur Landentwicklung und Ländlichen Bodenordnung sowie zur Investitions- und Marktförderung ein.



Diese unterschiedlichen Kompetenzen sollen zu einem gemeinsamen Handlungsansatz zusammengeführt werden. So entsteht ein „Steillagenkonzept“ als Strategie des DLR Mosel und als Leitfaden für die zukünftige Arbeit.

Das Steillagenkonzept basiert auf einer Bestandsaufnahme, in der die Grunddaten für den Weinbau im Anbaugebiet Mosel-Saar-Ruwer dargestellt sind (Kap. II und Anhang mit Datenteil). Diese Bestandsaufnahme ist deshalb besonders wichtig, weil man sich vor Ableitung von Zielen und Strategien auf eine gemeinsame Datenbasis verständigen muss.

Darauf aufbauen werden die angestrebten Ziele für den Steillagenweinbau abgeleitet (Kap. III). Diese Ziele können nicht zugleich für alle Maßnahmenbereiche und zeitgleich in allen Regionen umgesetzt werden. In der ersten Umsetzungsphase sollen sich die Aktivitäten auf sachliche und regionale Schwerpunkte konzentrieren.



Kern des Gesamtkonzeptes sind die drei Säulen

Steillagenweinbau (Kap. IV)

Flächenmanagement (Kap. V)

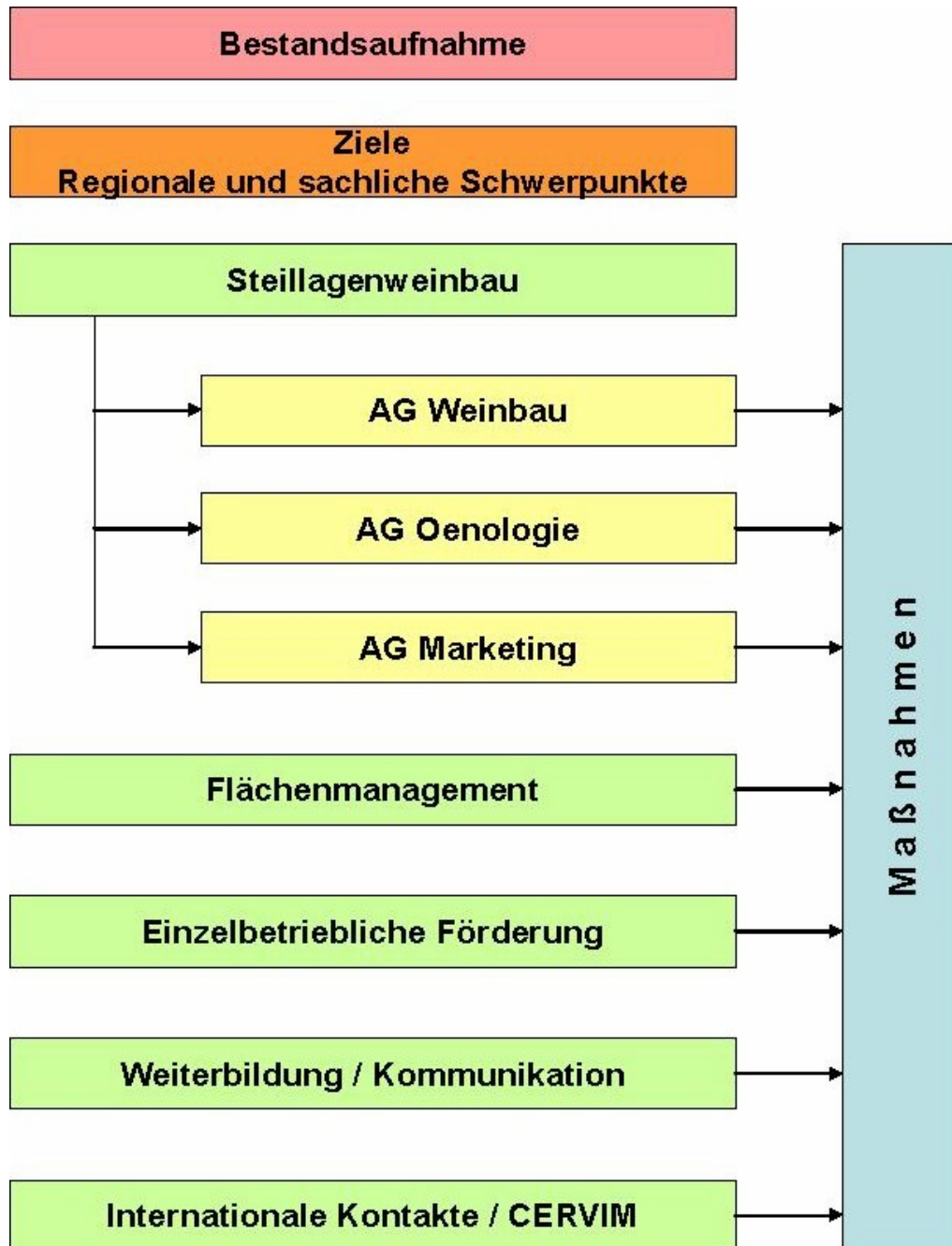
Investitionsförderung (Kap. VI)

Der Baustein „Steillagenweinbau“ ist in drei Module (Weinanbau, Oenologie und Marketing) aufgeteilt, zu denen jeweils eine Arbeitsgruppe mit externen Partnern und Mitarbeitern aus den Dienstleistungszentren Rheinland-Pfalz eingerichtet ist. Dadurch wird auch die Verknüpfung zu anderen Steillagengebieten hergestellt.

Entscheidend für den Erfolg der Gesamtkonzeption sind die konkreten Maßnahmen und deren Umsetzung („Maßnahmenspeicher“ und Vollzugskontrolle).

Die Umsetzungsphase wird durch Fort- und Weiterbildung begleitet. Dabei werden zunehmend auch internationale Kooperationen genutzt (CERVIM und INTERREG).

Die Verknüpfung der Fachschale „Steillagenkonzept“ mit anderen regionalen Entwicklungsansätzen wird angestrebt (Kap. IX). Insbesondere im Bereich von Fremdenverkehr und Tourismus ergeben sich günstige Handlungsansätze für Kooperationsprojekte, von denen der Steillagenweinbau und die touristische Entwicklung gleichermaßen profitieren.





Zur Prozessbegleitung ist ein „Steillagenforum“ eingerichtet. In diesem Arbeitskreis sind folgende Mitglieder vertreten:

Name	Organisation
Dr. Friedhelm Leimbrock	Ministerium für Wirtschaft, Verkehr, Landwirtschaft und Weinbau
Dr. Günter Hoos	Ministerium für Wirtschaft, Verkehr, Landwirtschaft und Weinbau
Alfons Hausen	ADD Trier
Adolf Schmitt	Präsident des Weinbauverbandes M-S-R
Rolf Haxel	Vizepräsident des Weinbauverbandes M-S-R
Ernst-Josef Kees	Vizepräsident des Weinbauverbandes M-S-R
Gerd Knebel	Geschäftsführer des Weinbauverbandes M-S-R
Dr. Josef Derstappen	Hauptgeschäftsführer des Bauern- und Winzerverbandes Rheinland-Nassau
Dr. Karl-Heinz Frieden	Landwirtschaftskammer Rheinland-Pfalz - Weinbauamt Wittlich -
Werner Kirchhoff	Vorstandsvorsitzender Moselland eG
Ansgar Schmitz	Geschäftsführer Moselwein e.V.
Albrecht Eheses	Geschäftsführer Weinhandelsverbandes M-S-R
Günter Herres	Kreisvorsitzender Bauern- und Winzerverband
Hubertus Klein	Kreisvorsitzender Bauern- und Winzerverband
Heinz Röttgerding	Kreisvorsitzender Bauern- und Winzerverband
Rudolf Hayer	Geschäftsführer des Maschinenrings
Henning Mader	Geschäftsführer Vereinigung ehem. Weinbauschüler
Franz-Josef Treis	Geschäftsführer Vereinigung ehem. Weinbauschüler
Ulrich Spier	Geschäftsführer Vereinigung ehem. Weinbauschüler
Wolfgang Wabnitz	DLR Westerwald-Osteifel
Hubert Friedrich	DLR Mosel
Wilhelm Franz	DLR Mosel
Lothar Helfgen	DLR Mosel
Reinhard Lichtenthal	DLR Mosel
Dr. Gerhard Scholten	DLR Mosel
Dr. Wilfried Zipse	DLR Mosel

Das „Steillagenforum“ wird durch vier weitere Arbeitsgruppen (Weinbau, Oenologie, Marketing und Bodenordnung) unterstützt. In diesen Arbeitsgruppen sind sowohl Vertreter der Verwaltungen und Verbände als auch praktizierende Winzerinnen und Winzer vertreten.



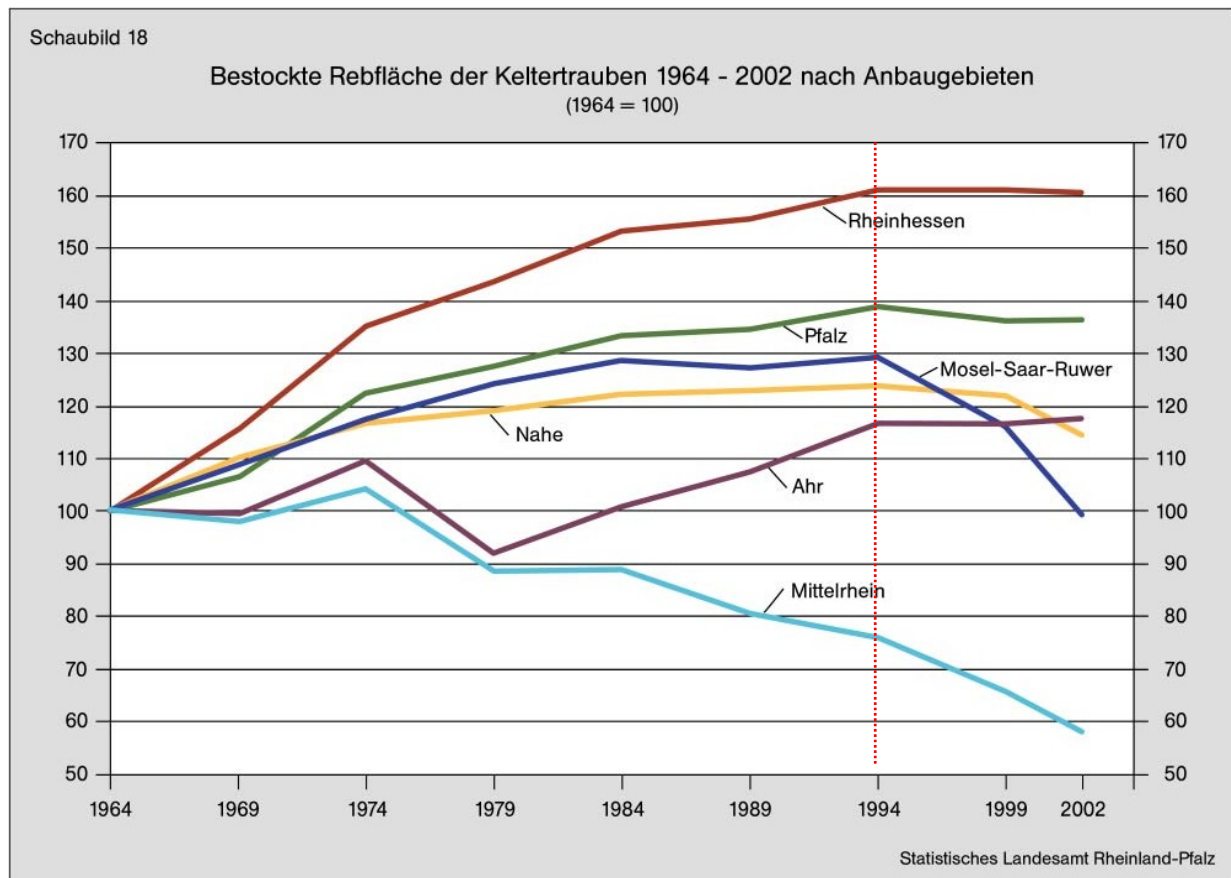
Kapitel II: Bestandsaufnahme

Inhaltsverzeichnis:

1.	Abgrenzungen
1.1.	Bereiche
1.2.	Bereiche mit Großlagen
1.3	Ortsteil- und gemeindeübergreifende Einzellagen
1.4	Weinbaugemeinden mit Einzellagen
2.	Bestandsaufnahme
2.1.	Weinbau
2.1.1	Weinanbau
2.1.1.1	Rebflächen
2.1.1.2.	Erntemengen
2.1.1.3.	Rebsorten
2.1.1.4.	Bodenordnungsmaßnahmen
2.1.2.	Strukturelle Merkmale des Weinbaus
2.1.2.1.	Betriebsgrößen
2.1.2.2.	Entwicklung Haupt-,Nebenerwerb
2.1.2.3.	Schlaggrößen
2.1.2.4.	Arbeitskräfte
2.1.2.5.	Betriebsnachfolgesituation
2.1.2.6.	Schülerzahl
2.1.2.7.	Entwicklung Wiederbepflanzungsrechte
2.1.2.8.	Pachtflächenentwicklung
2.1.2.9	Produktionskosten
2.2.	Kellerwirtschaft
2.2.1.	Arbeitszeitaufwand
2.2.2.	Technisierungsgrad
2.3.	Vermarktung
2.3.1.	Ausbaustufen
2.3.2.	Absatzwege
2.3.3.	Betriebsgruppen (Weingut,WG/EZG,Kellereien)
2.3.4.	Weinarten
2.3.5.	Geschmackstendenzen
2.4.	Betriebswirtschaft
2.4.1.	Weinpreise
2.4.2.	Gewinne
2.4.3.	Investitionen
2.4.4.	Eigenkapital
2.5	Zusammenfassung

Einleitung:

Das Weinanbaugebiet Mosel-Saar-Ruwer unterliegt seit 10 Jahren einem dramatischen Strukturwandel, der mit einem rapiden Rückgang der Weinanbaufläche einhergeht. Die nachfolgende Grafik macht deutlich, dass seit 1994 die bestockte Rebfläche an Mosel-Saar-Ruwer rapide abnimmt.



Im Jahr 2002 war die 1964 vorhandene Größe der bestockten Rebfläche wieder erreicht und beträgt im Jahr 2004 noch 93 % dieser Bezugsfläche.



1. Abgrenzungen
- 1.1 Bereiche

Das Weinbaugebiet ist (einschließlich Saarland) unterteilt in:

- 6 Bereiche
- 19 Großlagen
- 57 Ortsteil- und gemeindeübergreifenden Einzellagen
- 450 Einzellagen



Eine detaillierte Aufstellung:

- 1.2 Bereiche mit Großlagen
- 1.3 Ortsteil- und gemeindeübergreifende Einzellagen
- 1.4 Weinbergsgemeinden mit Einzellagen

ist in der Anlage aufgeführt.

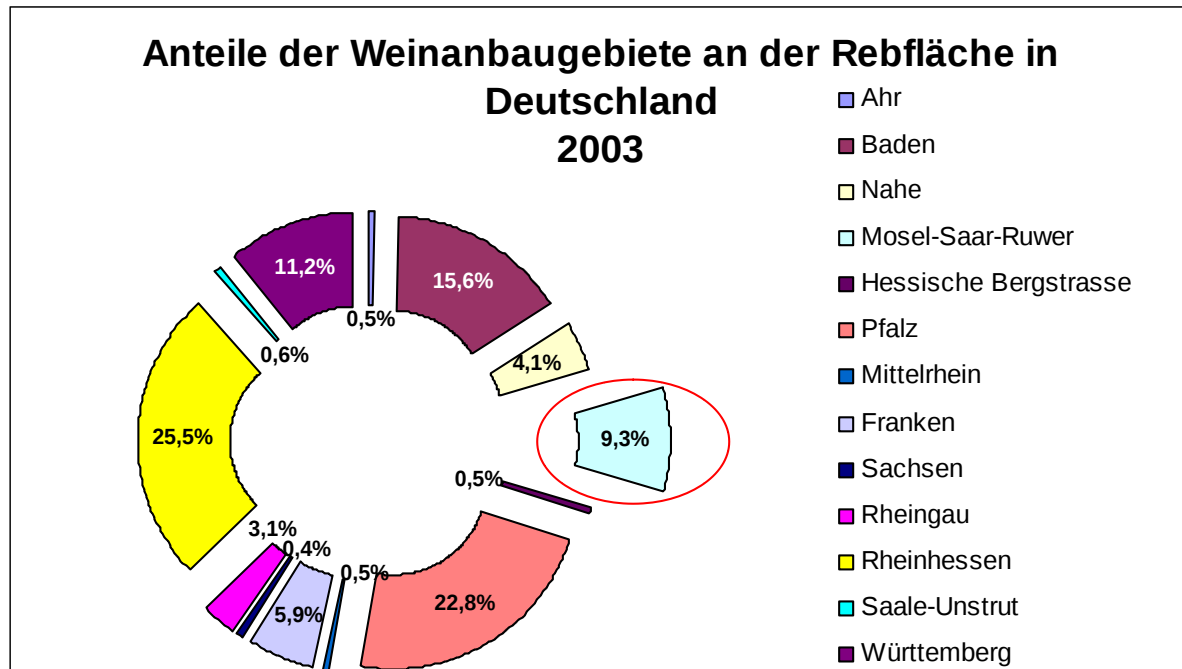


2. Bestandsaufnahme

2.1 Weinbau

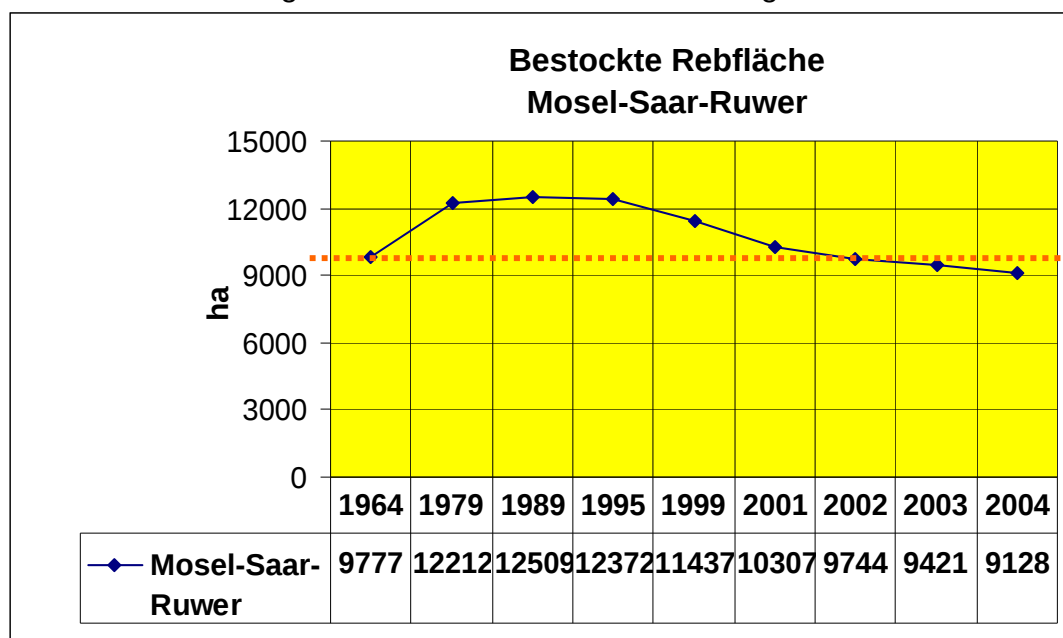
2.1.1.1 Weinanbau

In Deutschland gibt es 13 Weinanbaugebiete; das Anbaugebiet Mosel-Saar-Ruwer liegt mit einem Anteil von 9,3 % flächenmäßig an fünfter Stelle.



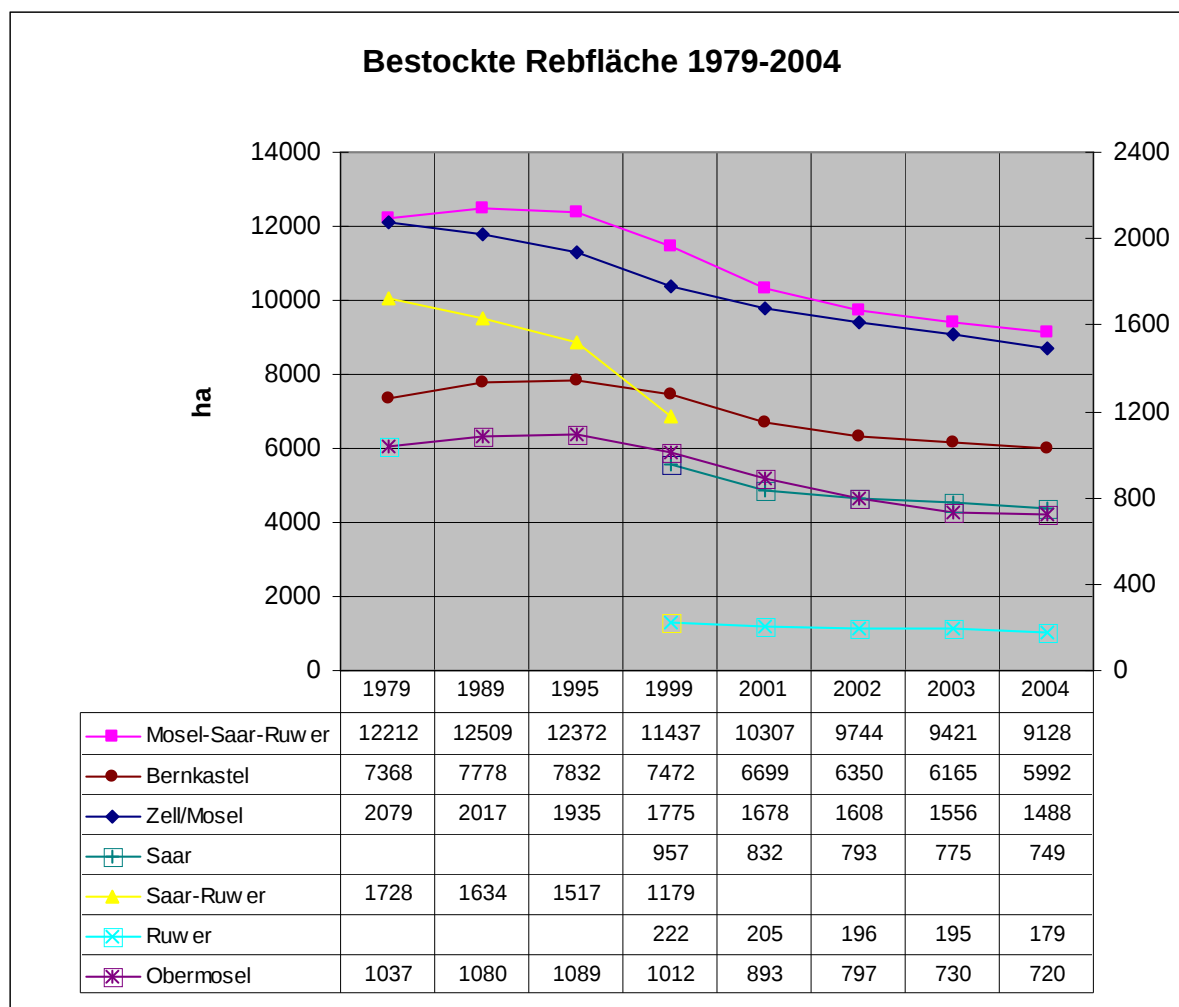
2.1.1.1 Rebflächen

Seit 1994 geht die bestockte Rebfläche stetig zurück:





Der Flächenrückgang verläuft in allen Bereichen gleichartig:



Das Anbaugebiet Saar - Ruwer wurde ab 2000 getrennt nach den Gebieten Saar und Ruwer erfasst.

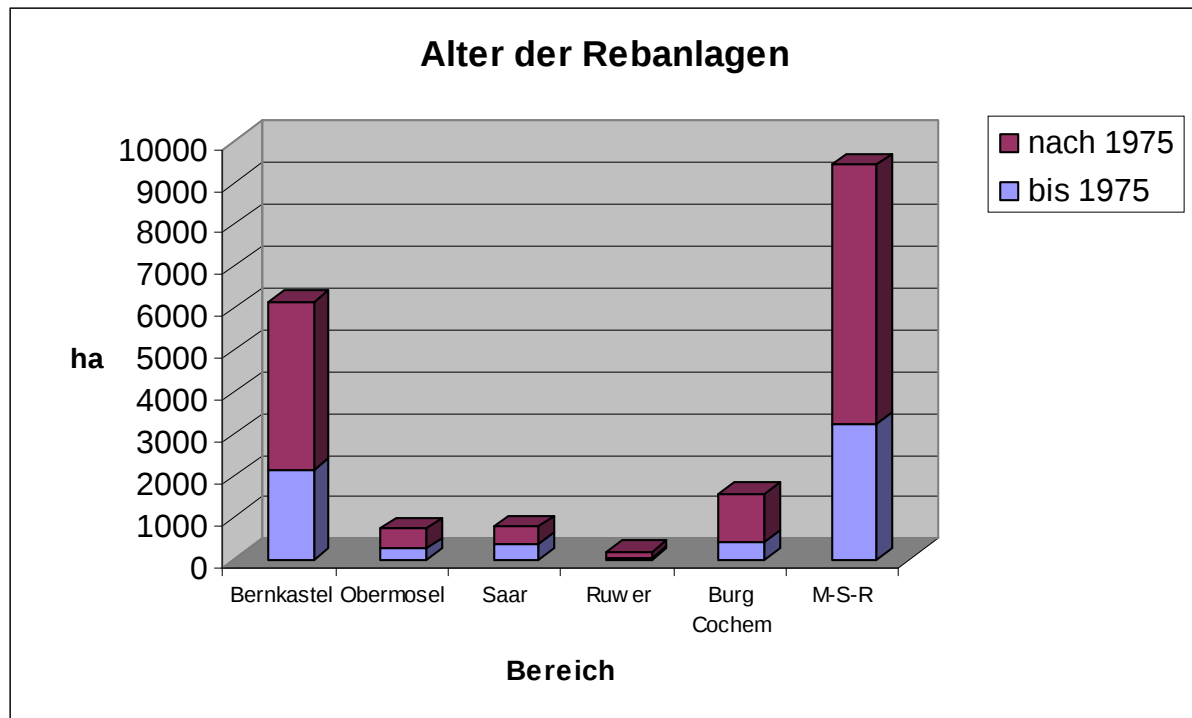
Nutzungsarten							
Bereich	bestockt		gerodet, nicht be-stockt		Drieschen		insgesamt
	ha	%	ha	%	ha	%	ha
Bernkastel	5992	92,6	361	5,6	118	1,8	6471
Obermosel	720	94,3	35	4,6	9	1,1	764
Saar	749	87,5	77	9	30	3,5	856
Ruwer	180	91,4	14	7,1	3	1,5	197
Zell/Mosel	1488	82,6	223	12,4	90	7	1801
M-S-R	9128	88,3	710	6,9	250	4,8	10335

Quelle: EU Weinbaudatei Stand Herbst 2004

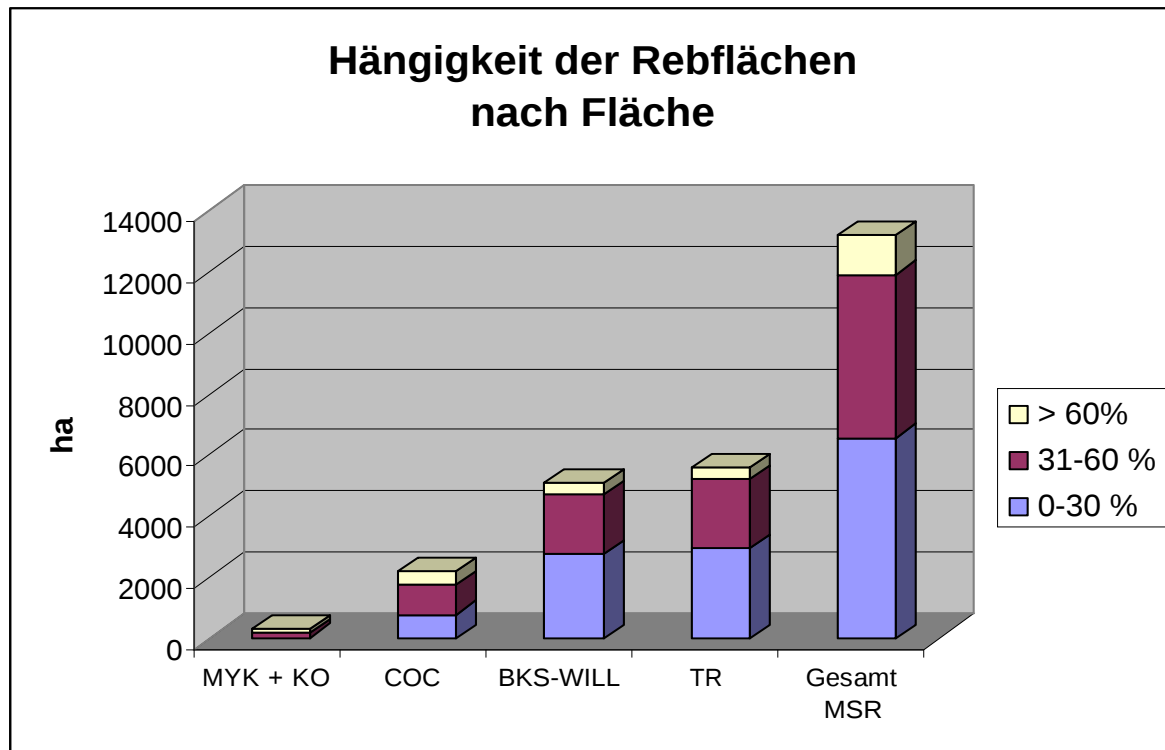


Der Grad der Bestockung ist im Bereich der Untermosel am geringsten. Die Problematik der Drieschen ist in den Bereichen Bernkastel und Untermosel nach absoluten Flächengrößen gravierend.

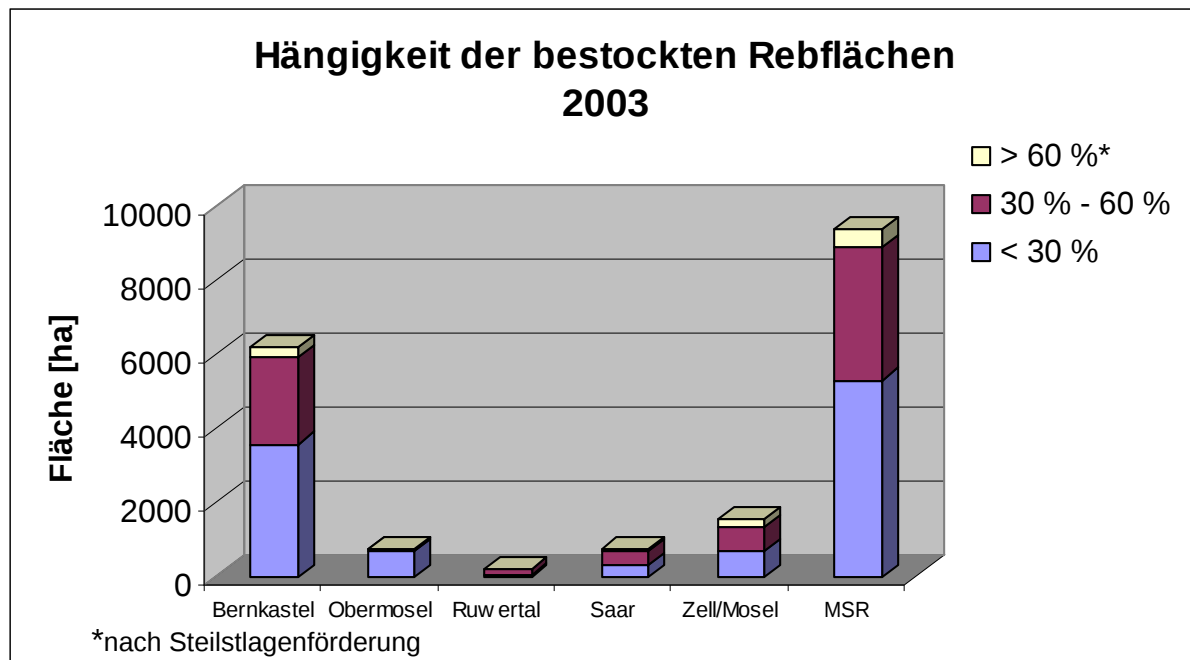
Etwa zwei Drittel der Rebanlagen sind nach 1975 gepflanzt.

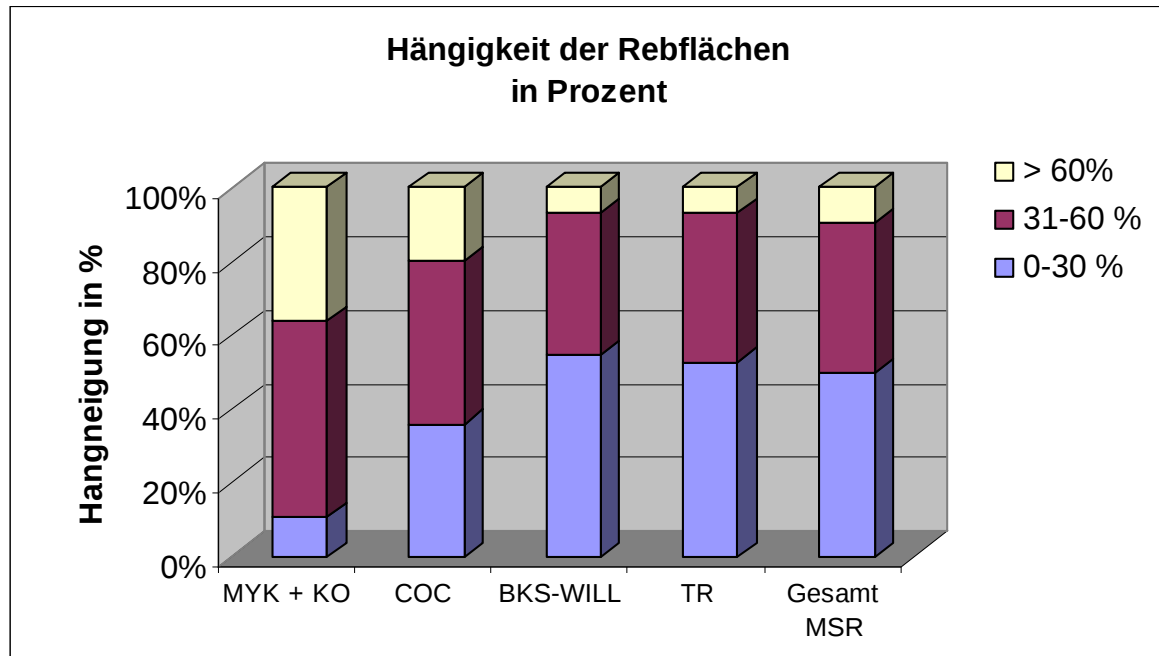


Nach einer Erfassung 1994 – gegliedert nach Landkreisen – lagen 6.500 ha der Rebflächen in flachen Bereichen mit maximal 30 % Hangneigung. 1.300 ha der Rebflächen wurden in Steil- und Steilstlagen mit Hangneigungen von über 60 % bewirtschaftet.

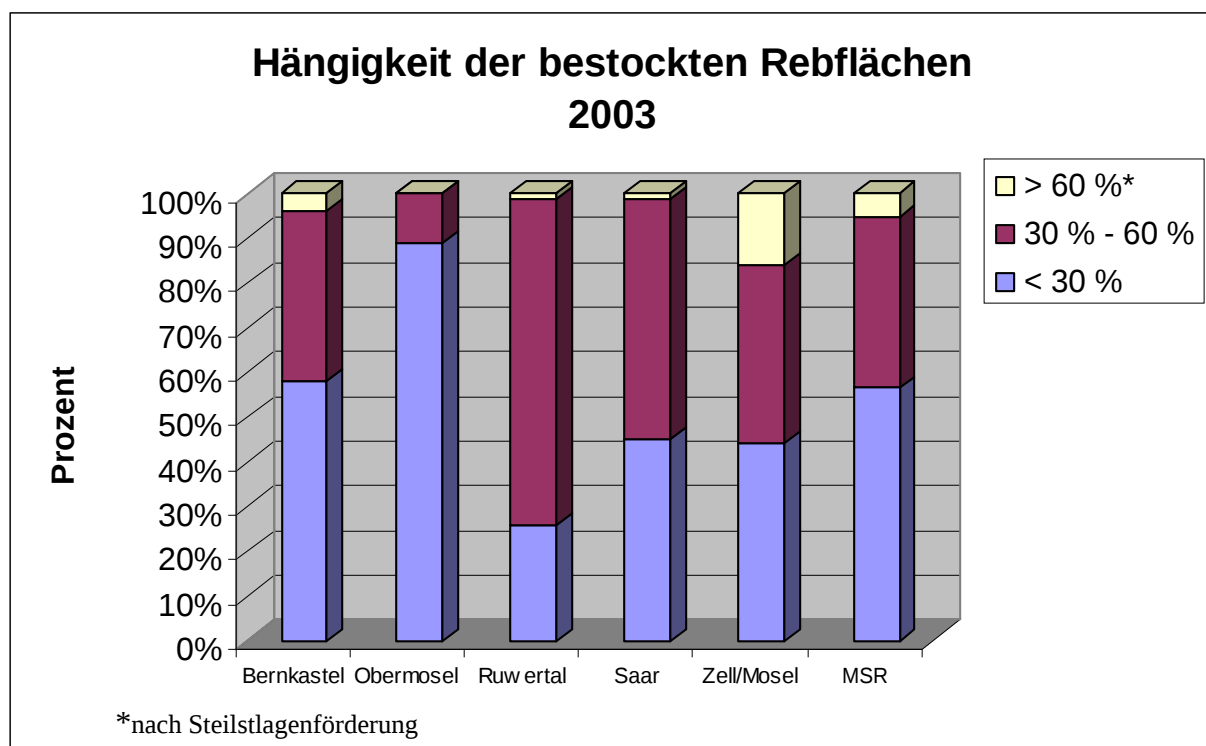


Bis 2003 fiel der Anteil in Flachlagen auf 5.300 ha, die Rebflächen in den Steil- und Steilstlagen gingen auf 4.090 ha zurück. In den Bereichen Obermosel, Saar und Ruwertal werden kaum noch Flächen mit mehr als 60 % Hangneigung bewirtschaftet.





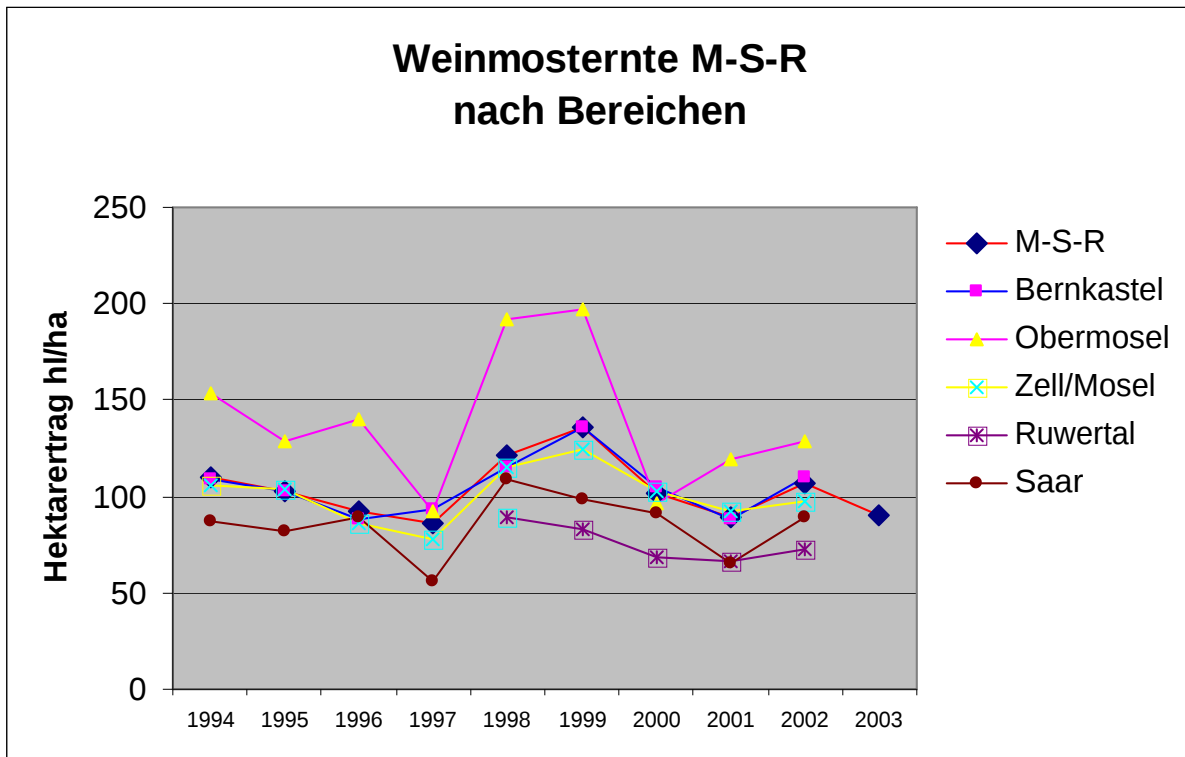
Der Anteil der Flachlagen bis 30 % stieg von 1994 mit knapp 50 % bis 2003 auf über 56 %, dagegen ging der Flächenanteil in den Steilstlagen über 60 % von knapp 10 % auf 5,3 % zurück. Im Bereich der Obermosel werden heute fast 90 % der Rebflächen in Flachlagen bewirtschaftet, den größten Anteil an Steilstlagen über 60 % findet man mit 16 % der Rebflächen an der Untermosel (Bereich Zell/Mosel).



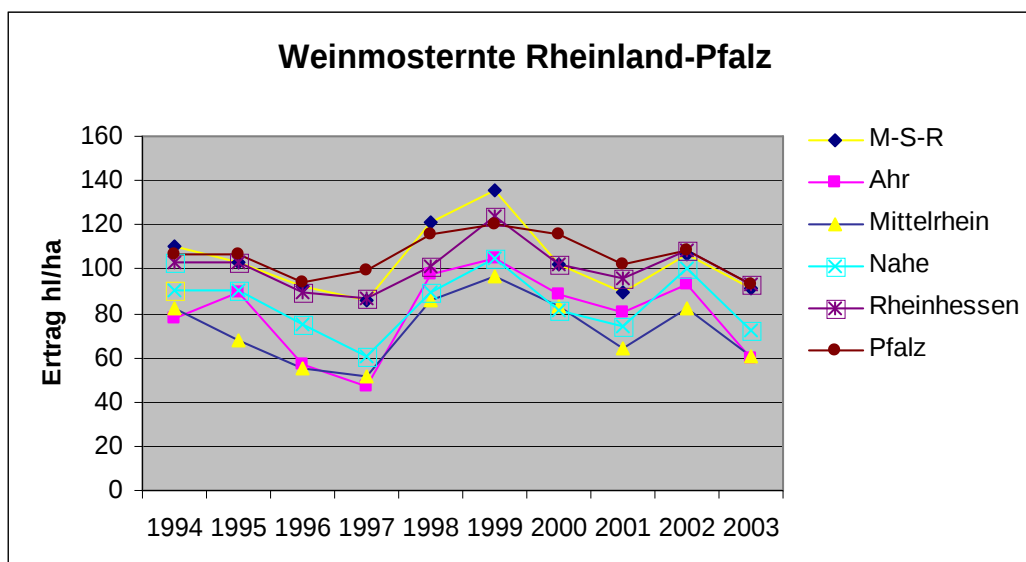


2.1.1.2 Erntemengen

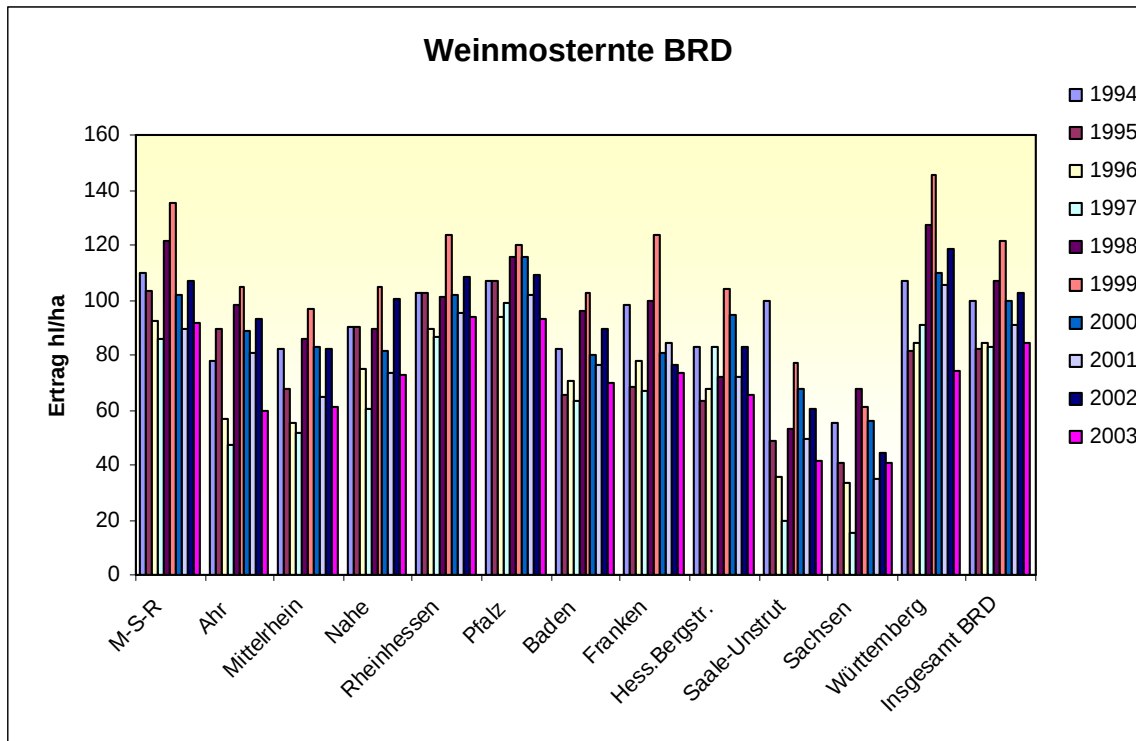
Die Erntemengen in Hektoliter pro Hektar [hl/ha] liegen im gesamten Weinanbaugebiet sehr eng beieinander, lediglich die Obermosel weicht erheblich mit Erntemengen von bis zu 50 % über dem Gesamtdurchschnitt davon ab.



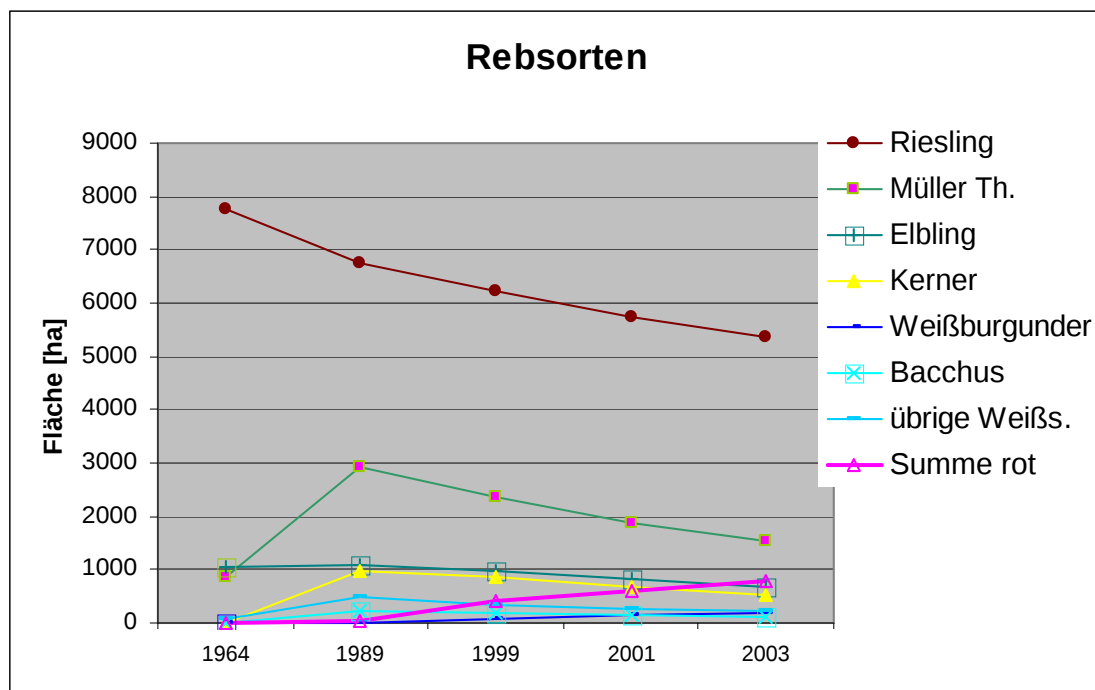
Im Vergleich zu den anderen Weinanbaugebieten in Rheinland-Pfalz werden an M-S-R etwa die gleichen Erträge pro Hektar geerntet wie in der Pfalz.



Ein deutschlandweiter Vergleich zeigt, dass Mosel-Saar-Ruwer jährlich in der Spitzengruppe der Weinerzeugung (Erträge pro ha) liegt.



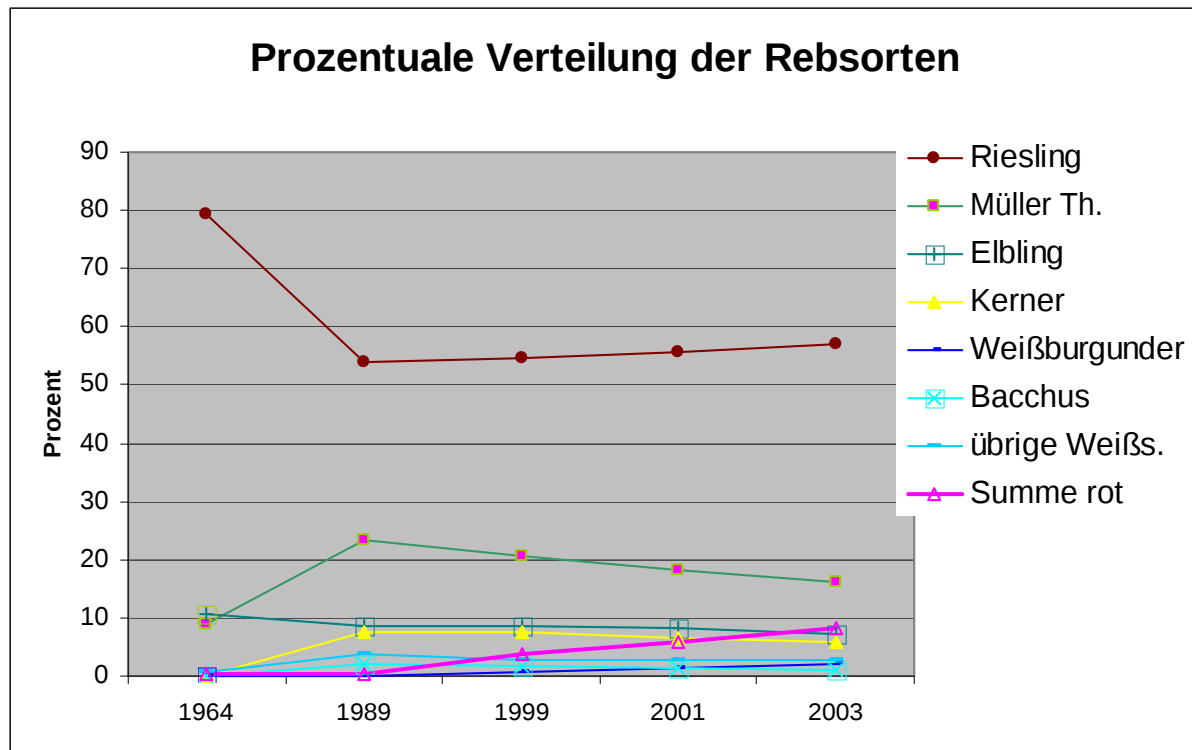
2.1.1.3 Rebsorten



Der Riesling ist zwar nach wie vor die Hauptrebsorte, seit 1964 fiel jedoch die Anbaufläche von knapp 8.000 ha (= 80 %) auf rund 5.400 ha (= 57,4 %).



Seit 1989 nimmt der Anbau roter Rebsorten kontinuierlich zu.



2.1.1.4 Bodenordnungsmaßnahmen

Stand Bodenordnungsverfahren												
Bereich	Besitzübergang bis				laufende Verfahren		geplante Verfahren		keine BO		Zweit- bereinigung	
	1980		2003									
	Anzahl	ha	Anzahl	ha	Anzahl	ha	Anzahl	ha	Anzahl	ha	Anzahl	ha
Bernkastel*,**	65	5190	26	1812	2	110	3	92		1203	3	60
Obermosel**	11	184	4	157	1	4	0	0		730	0	0
Saar-Ruwer**	39	1510	4	87	4	138	0	0		128+	2	43
Zell/Mosel	20	913	37	1811	4	49	15	155		0	0	0
											1	9
Summe	135	7797	71	3867	11	301	18	247	xxx	1933	6	112
0						0						

* Quelle: ehem. Kulturamt BKS

** Quelle: ehem. Kulturamt Trier (Gemarkungen unter 10ha sind nicht aufgeführt)

*** Quelle: ehem. Kulturamt Mayen

+ Stadt Trier

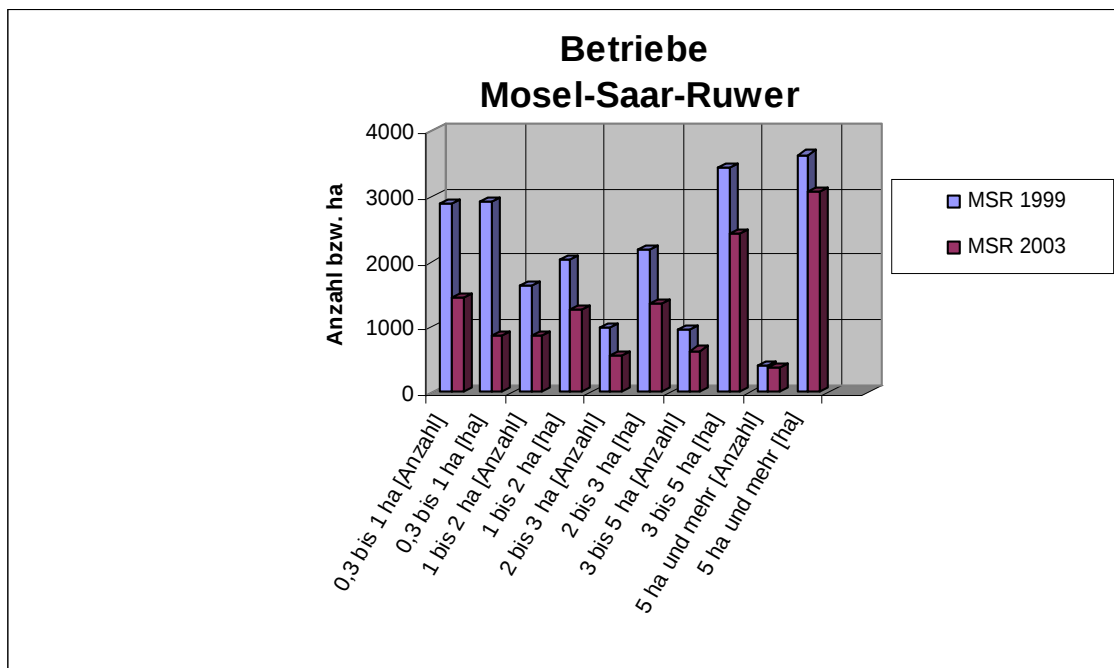
xxx Summe Restflächen in versch. Gemarkungen

Die durch Bodenordnungsmaßnahmen neu geordnete Weinbergsfläche beträgt einschließlich der noch laufenden und geplanten Verfahren rund 12.200 ha. Heute werden jedoch nur noch 9.128 ha bewirtschaftet. Das bedeutet, dass in bereinigten Gebieten rund 3.000 ha nicht mehr weinbaulich genutzt werden.

2.1.2 Strukturelle Merkmale des Weinbaus

2.1.2.1 Betriebsgrößen

In allen Kategorien der Betriebsgrößen ist ein Rückgang der Betriebe festzustellen, wobei sich die Anzahl der Klein- und Kleinstbetriebe mit einer Flächenausstattung von bis zu 2 ha nahezu halbiert hat.

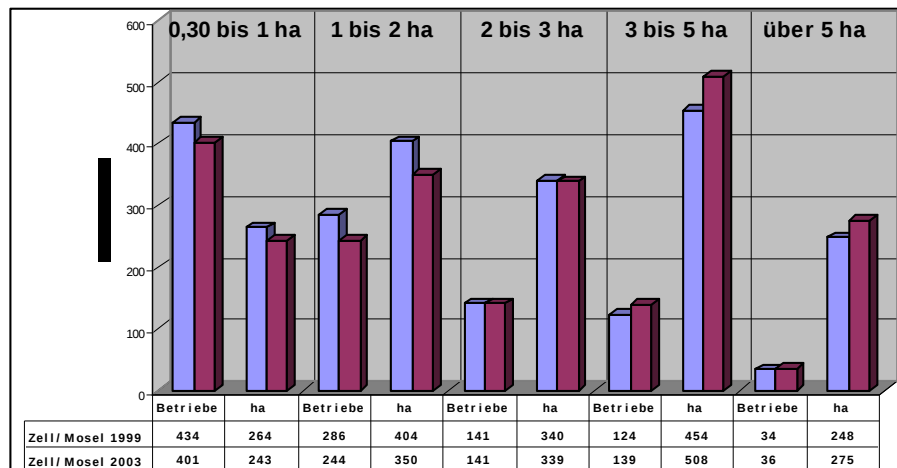


Da die Entwicklung in den einzelnen Bereichen des Anbaugebietes sehr unterschiedlich verläuft, ist eine differenzierte Betrachtung erforderlich:

An der Obermosel ist ein Trend hin zu den Großbetrieben mit mehr als 5 ha Weinbergsfläche zu erkennen, was bei dem hohen Anteil an Direktzulagen nicht verwundert.

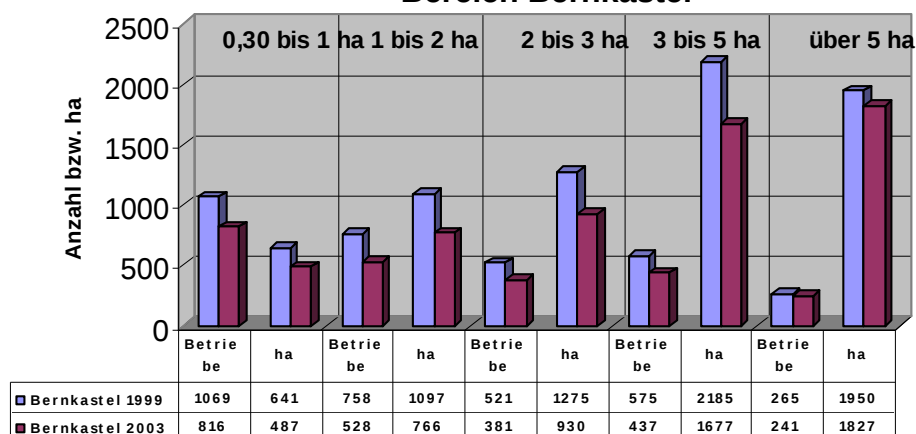
An der Untermosel überrascht, dass die Kategorie 2 bis 3 ha seit 1999 nahezu konstant ist und in den Bereichen über 3 ha Wirtschaftsfläche eine Zunahme in der Anzahl der Betriebe wie auch bei der bewirtschafteten Fläche zu verzeichnen ist.

Größe Betriebe Bereich Zell/Mosel



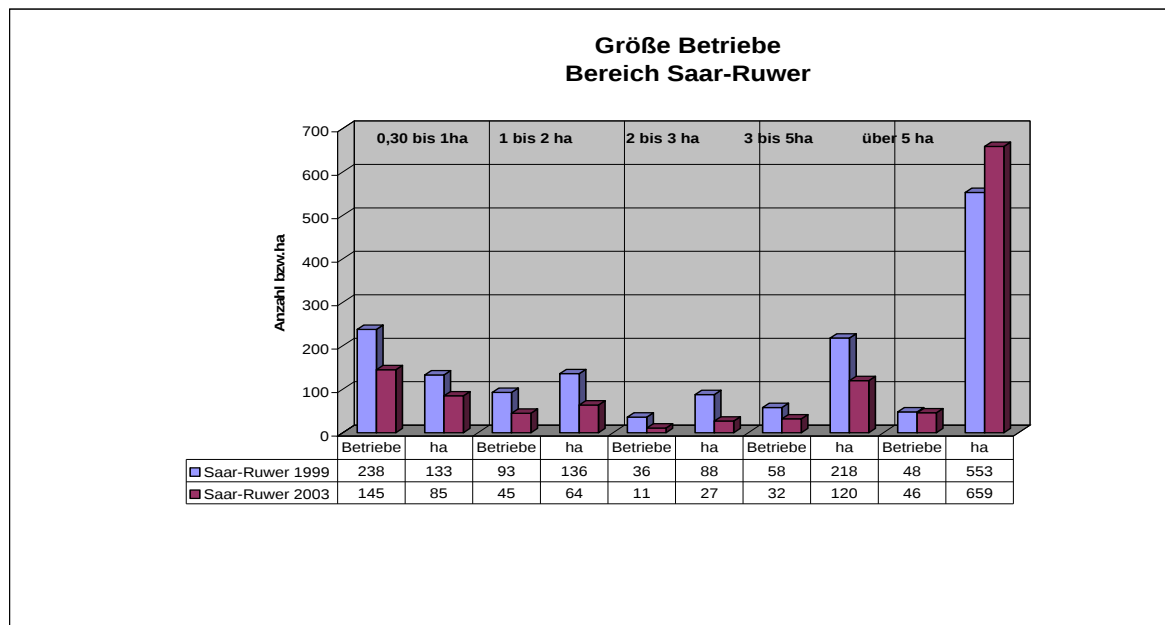
Im Bereich Bernkastel ist die Anzahl der Betriebe mit mehr als 5 ha Weinbergsfläche konstant, in allen anderen Bereichen rückläufig.

Größe Betriebe Bereich Bernkastel



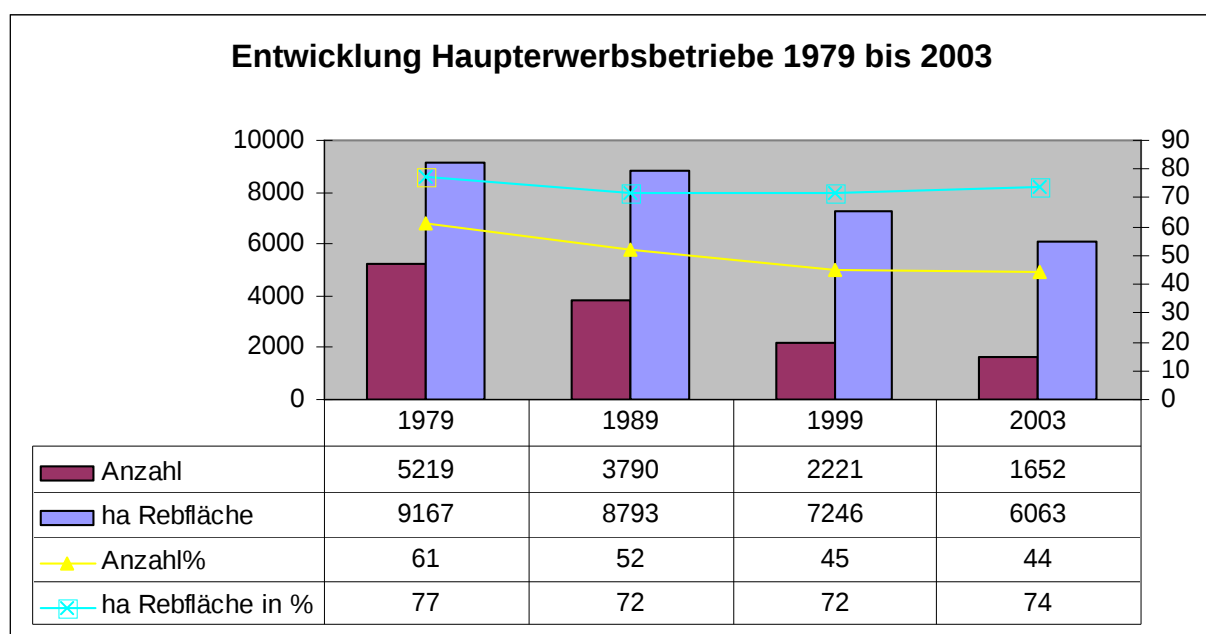


An Saar und Ruwer scheint die Entwicklung zu Betrieben mit mehr als 5 ha Weinbergsfläche weitgehend abgeschlossen. Diese Betriebe scheinen sogar in der Lage zu sein, frei werdende Rebflächen aufzunehmen.



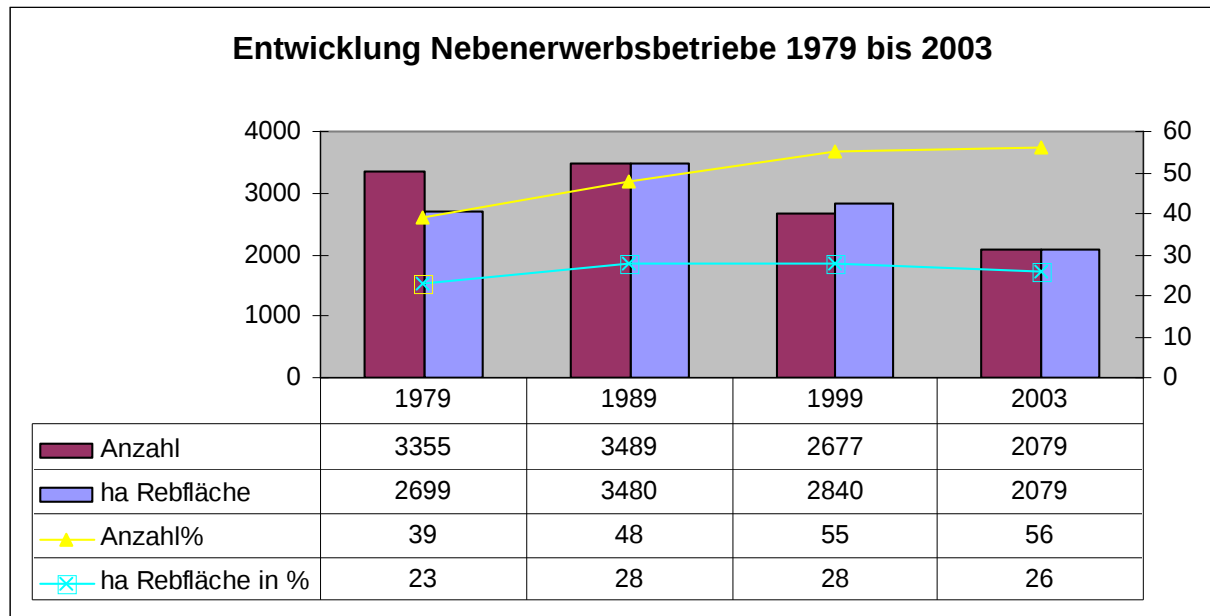
2.1.2.2. Entwicklung Haupt-, Nebenerwerb

Die Anzahl der Haupterwerbsbetriebe hat sich seit 1979 stark verringert, jedoch ist der von den HE-Betrieben bewirtschaftete Anteil an der bestockten Rebfläche über die Jahre beinahe gleich geblieben.





Auch die Nebenerwerbsbetriebe bewirtschaften einen fast konstanten Anteil der Gesamt Rebfläche, allerdings nehmen sie trotz des zahlenmäßigen Rückganges einen steigenden prozentualen Anteil an der Gesamtzahl der Betriebe ein. Hier könnte eine Entwicklung vom Haupt- zum Nebenerwerbswinzer eingesetzt zu haben.



2.1.2.3. Schlaggrößen

In den Steillagen beträgt die Größe der einzelnen Grundstücke im Durchschnitt nur ca. 12 Ar, in einzelnen Gemeinden oder bei länger zurückliegender Bodenordnung sogar nur rd. 6 Ar.

Während in der so genannten Mantellage eine Vergrößerung der Schläge festgestellt werden kann, ist dieser in den Hauptlagen nur zögerlich festzustellen.

Der Grund hierfür ist im dramatischen Wertverlust der Weinbergsflächen in den vergangenen Jahrzehnten zu suchen. Hier sind die Eigentümer nicht bereit dem Nachbarn die Flächen zu den heutigen Grundstückspreisen zu verpachten, zu tauschen und erst recht nicht zu veräußern.

2.1.2.4. Arbeitskräfte

An Mosel-Saar-Ruwer ist der Familienbetrieb die überwiegende Betriebsform

Nach Angaben des Statistischen Landesamtes sind in 5109 Betrieben mit Weinbau insgesamt 20.770 Arbeitskräfte (AK) beschäftigt

Von diesen sind:

Betriebsinhaber und Angehörige	9.245 AK	oder	44,5 %
Familienfremde Arbeitskräfte	11.525 AK	oder	55,5 %



Von den 9.245 Betriebsinhabern und Angehörigen sind im eigenem Betrieb:

Vollbeschäftigt:	17,9%
Überwiegend beschäftigt:	18,6%
Teilweise beschäftigt:	30,1%
Gering beschäftigt:	33,1%

Somit sind lediglich 17,9 % der Familienarbeitskräfte vollbeschäftigt, im Vergleich zu den Anbaugebieten Rheinhessen mit 30%, sowie Nahe und Rheingau mit 28% überproportional gering.

Über 60% müssen teilweise eine Tätigkeit außerhalb der eigenen Betriebe ausüben.

Von den 11.525 familienfremden Arbeitskräften sind:

Vollbeschäftigt:	4,6 %
Überwiegend beschäftigt:	1,7 %
Teilweise beschäftigt:	10,7 %
Gering beschäftigt:	83,6 %

Von den familienfremden Arbeitskräften sind lediglich 4,6 % vollbeschäftigt.

Jedoch sind 9.638 AK oder 83,6 % gering beschäftigt. Hierbei handelt es sich in der Regel um saisonale Arbeitskräfte, hier meist um Erntehelferinnen und Helfer.

26,5 % der Betriebe beschäftigen 2-4 FremdAK

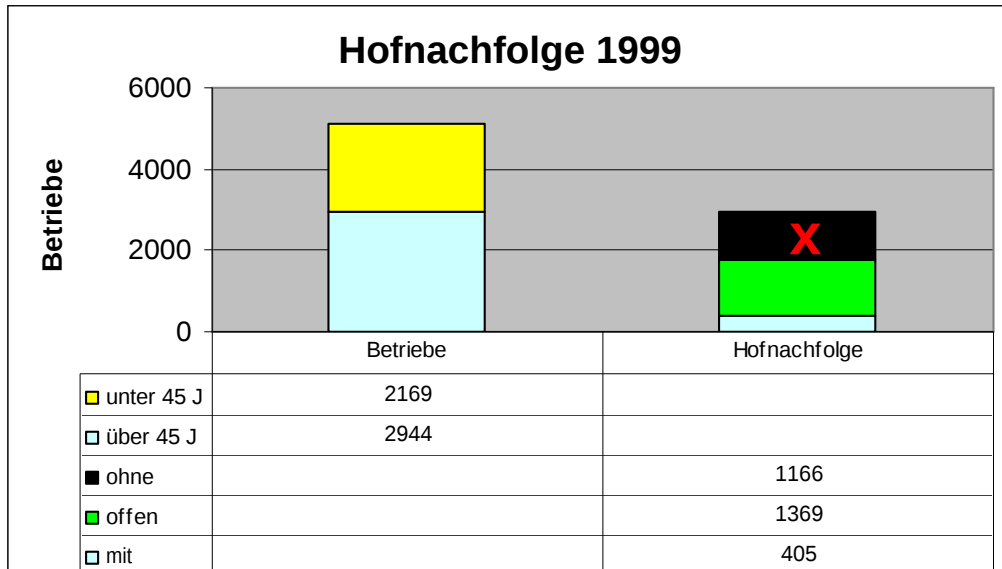
30,8 % der Betriebe beschäftigen über 5 FremdAK .

Insgesamt ist im Vergleich zu den Angaben von 1989 die Anzahl der Arbeitskräfte um die Hälfte zurückgegangen.

Die detaillierten AK Angaben zu den Bereichen sind in der Anlage Kapitel II 2.4.2.1. ersichtlich

2.1.2.5. Betriebsnachfolgesituation

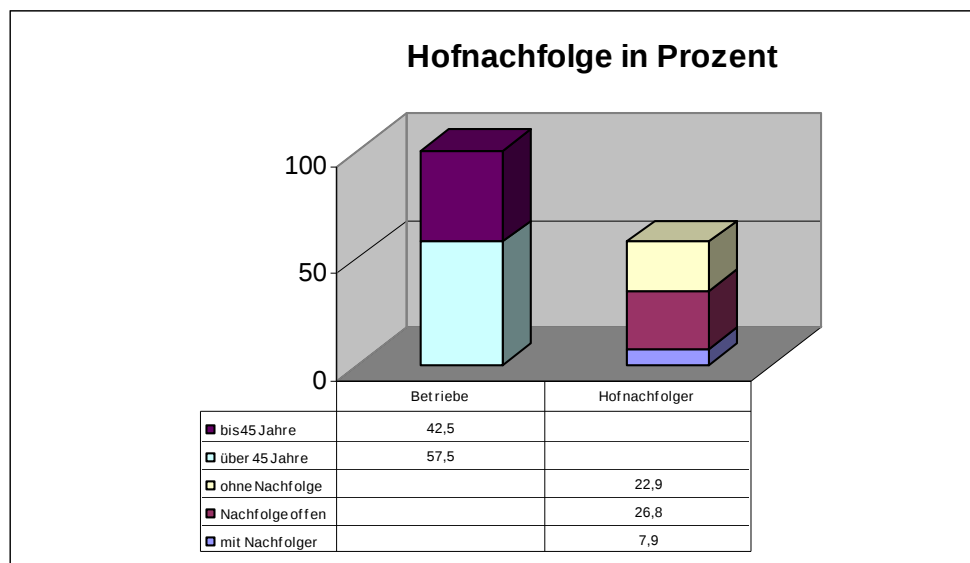
Im Jahr 1999 stellte sich die Betriebsnachfolge folgendermaßen dar:



Seit 1999 ist die Anzahl der Betriebe um insgesamt 1.108 zurückgegangen, dies entspricht einer Reduzierung um 21,7 %.

Selbst wenn man annimmt, dass seit 1999 nur die Betriebe ohne Hofnachfolge geschlossen wurden, verbleiben immer noch die 1.369 Betriebe mit ungesicherter Nachfolge, was 34 % der in 2003 verbliebenen Betrieben entspricht.

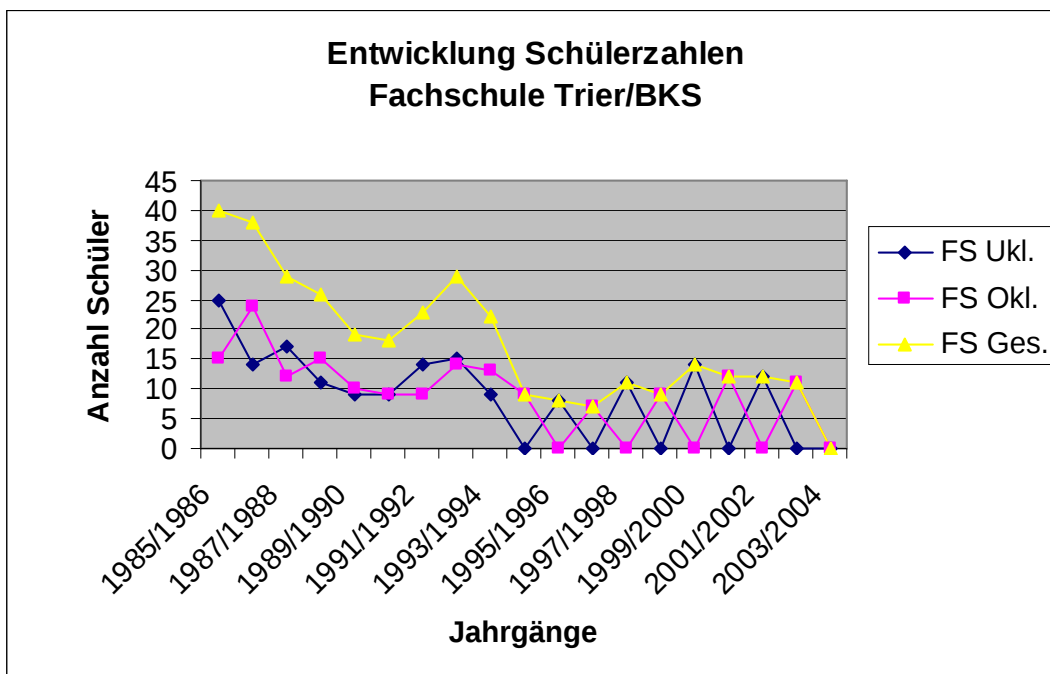
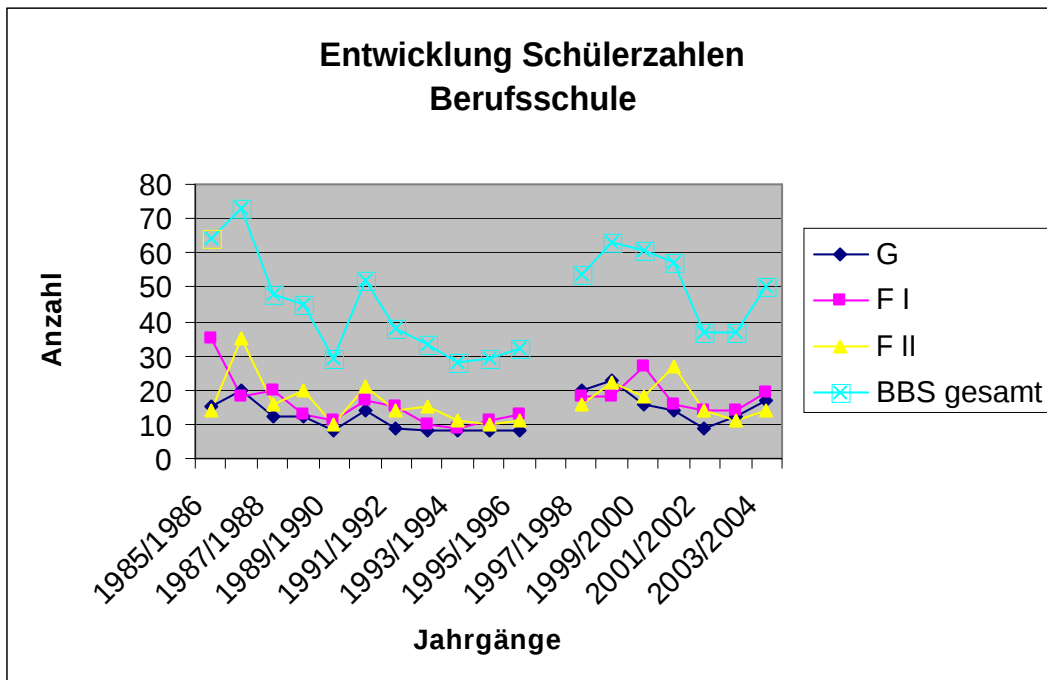
Geht man davon aus, dass die seit 1999 aufgegebenen 1.108 Betriebe sich nur aus Betrieben ohne bzw. mit offener Hofnachfolge zusammensetzen, dann verbleiben heute rund 660 Betriebe ohne und rund 770 Betriebe mit offener Hofnachfolge. Das bedeutet, dass mittelfristig weitere knapp 1.000 Betriebe aufgrund fehlender Hofnachfolge ihre Pforten schließen werden. Bei einer durchschnittlichen Flächenausstattung von 3 ha pro Betrieb werden in den nächsten 10 Jahren rund 3.000 ha Rebfläche frei werden.





2.1.2.6. Schülerzahl

Im Durchschnitt der letzten fünf Jahrgänge haben 13 Schüler eine Ausbildung zum Winzermeister begonnen, 17 haben diese Berufsausbildung mit Erfolg abgeschlossen.



An der Fachschule hat sich die Schülerzahl pro Jahrgang bei rund 10 stabilisiert.

2.1.2.7. Entwicklung Wiederbepflanzungsrechte

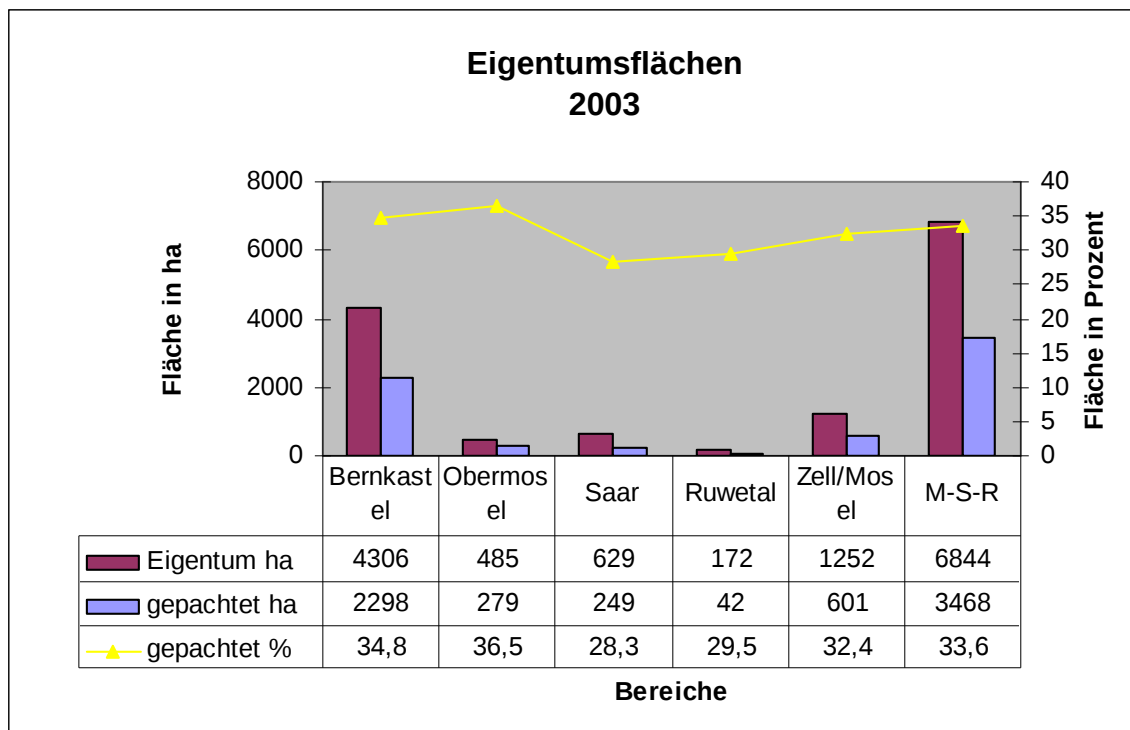
Im Vergleich zu anderen Weinanbaugebieten spielen Wiederbepflanzungsrechte als handelbare Rechte im Gebiet M-S-R nur eine untergeordnete Rolle.

Wiederbepflanzungsrechte Übertragungen						
Anbaugebiet	2000		2001		2002	
	Vorgänge Anzahl	Fläche ha	Vorgänge Anzahl	Fläche ha	Vorgänge Anzahl	Fläche ha
Ahr	33	1,63	47	2,94	66	4,02
Mittelrhein	17	2,39	56	8,17	45	6,68
Mosel-Saar-Ruwer	53	7,74	103	12,29	146	16,78
Nahe	71	14,19	63	13,84	91	21,03
Rheinhausen	486	120,36	514	116,25	512	140,2
Pfalz	381	41,37	518	70,78	496	74,15
Rheinland-Pfalz	1.041	187,86	1.301	224,27	1.356	262,87

Quelle: Grüner Bericht LWK 2001-2003

2.1.2.8. Pachtflächenentwicklung

Seit 1999 hat sich der Pachtflächenanteil von rund 20 % auf ca. 30 % erhöht.

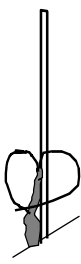
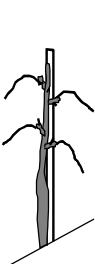
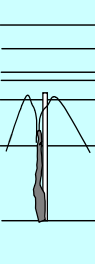
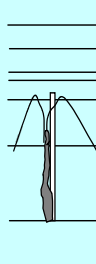
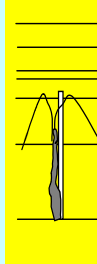


Der Hohe Pachtflächenanteil ist darin zu suchen, dass viele Betriebsleiter nach Erreichen des Rentenalters ihre Flächen an Kinder oder Verwandte verpachten, in den meisten Fällen jedoch die Flächen noch weiter bewirtschaften.



Nach Auswertungen einiger agrarstruktureller Entwicklungsplanungen beträgt die Menge dieser Pächter bei ca. 50%. Nach Angaben der Pächter werden diese Flächen oft nur noch solange weiterbewirtschaftet wie es gesundheitlich noch möglich ist. Nicht selten werden diese Flächen später aufgegeben.

2.1.2.9. Produktionskosten

Erziehungsart Bewirtschaftung	Steillagen 50-60 % Hangneigung				Kleinraupe		Flachlagen bis 30 %
	Pfahlerz. Seilzug Falllinie mit Quergeraden	Vertiko/Rad/Umkehr Seilzug Falllinie mit Quergeraden	Drahterz. Seilzug Falllinie	Drahterz. SMS Falllinie	Drahterz. Laufterrassen Querbau	Drahterz. Fahrterrassen Querbau	Drahterz. Direktzug Ebene
Gassenweite*Stockabstand	1,6m*1,2m	2,4m*1,2m	1,80m*1,2m	1,80m*1,2m	1,80m*0,80m	2,20m*0,80m	2,00m*1,2
Zusammenfassung Abbildungen							
AKh/ha							
Summe Neuanl. 1.2.u.3.Jungfeldj.	3309	2842	3752	2740	3745	1922	1315
Summe Neuanl.	1058	891	1667	1484	1853	936	454
Summe1.Jungfeldjahr	519	465	490	366	376	290	94
Summe2.Jahr	849	723	773	420	728	323	374
Summe3.Jahr	883	763	823	470	788	373	393
Summe Neuanl. 1.2.u.3.Jungfeldj.	3309	2842	3752	2740	3745	1922	1315
7,5 EUR/AKh Lohnkosten	24818	21314	28143	20550	28088	14415	9863
10,0 EUR/AKh Lohnkosten	33091	28418	37524	27400	37450	19220	13150
12,5 EUR/AKh Lohnkosten	41363	35523	46905	34250	46813	24025	16438
Ertragsanlage							
Summe Stockarb.	479	201	318	226	320	201	186
Summe Pflanzenschutz	90	80	92	47	74	28	26
Summe Düngung	74	74	74	33	78	16	16
Summe Bodenbearb.	80	79	82	60	70	69	39
Summe Ernte	353	308	308	308	308	290	15
Gesamt	1076	742	873	674	850	604	282
7,5 EUR/AKh Lohnkosten	8067	5564	6551	5055	6375	4530	2115
10,0 EUR/AKh Lohnkosten	10756	7419	8735	6740	8500	6040	2820
12,5 EUR/AKh Lohnkosten	13445	9273	10919	8425	10625	7550	3525

Der Arbeitsaufwand in Steillagen ist vor allem durch die Handlese um bis zu 290 AKh deutlich höher als in Direktzuglagen mit maschineller Lese. Problematisch ist auch der Pflanzenschutz, der in engen Terminfenstern und schlagkräftig durchgeführt werden muss. Er kann bis zum 3,6-fachen Arbeitsaufwand gegenüber der Flachlage ansteigen.

Der Arbeitsaufwand in den Steillagen liegt zwischen dem 2,1- und 3,8-fachen höher als in einer Direktzuglage, in der ein Vollernter eingesetzt wird.



2.2. Kellerwirtschaft

2.2.1. Arbeitszeitaufwand

			€ pro 1000 l
Variable Kosten der Fassweinbereitung			
je nach Verfahren, Qualitätstufe und Gebindegröße schwanken die Kosten sehr stark von-bis			25 150
Festkosten der Fassweinbereitung			128
Zinsanspruch 3,5 %			119
Akh/1000 ltr.			DM/Akh
Akh-Bedarf Fassweinbereitung	10	15	75
Akh-Bedarf Fassweinbereitung	10	20	100
Akh-Bedarf Fassweinbereitung	10	25	125
Summe bei Lohnanspr. 7,5 Euro/Akh	von		347
Summe bei Lohnanspr. 7,5 Euro/Akh	von		472
Summe bei Lohnanspr. 10 Euro/Akh	von		372
Summe bei Lohnanspr. 10 Euro/Akh	von		497
Summe bei Lohnanspr. 12,5 Euro/Akh	von		397
Summe bei Lohnanspr. 12,5 Euro/Akh	von		522

Die Ausbaurkosten für 1 Fuder Wein (1.000 l) liegen zwischen 347 € und 522 €. Hinzu kommen die Produktionskosten in Höhe zwischen 604 € und 1.076 € pro 1.000 l, ausgehend von einer durchschnittlichen Erntemenge von 10 Fuder pro Hektar und Lohnkosten von 10 € pro Akh. Insgesamt fallen also für die Produktion von 1 Fuder Wein zwischen 951 € und 1598 € Kosten an. In den letzten 10 Jahren wurden auf dem Fassweinmarkt keine kostendeckenden Preise erzielt. Im Durchschnitt wurde in diesem Zeitraum für einen Mittelmoselriesling 760 € pro Fuder gezahlt.

2.3. Vermarktung

2.3.1. Ausbaustufen

Von den 5109 Betrieben im Weinbaugebiet Mosel-Saar Ruwer bauen 3734 Betriebe Wein selber aus.

Das sind 73,1 % der Betriebe, welche 88 % der Rebfläche des Weinbaugebietes bewirtschaften.

In den Bereichen liegen Zell mit 84,3% am höchsten und die Obermosel mit 41,1 % am niedrigsten.

Jedoch bauen von diesen Betrieben nur 61,7 % der Betriebe das gesamte Lesegut selber aus.

Die übrigen 38,3 % werden an Weinhandel, Genossenschaften, Erzeugergemeinschaften und an Dritte veräußert.

Diese 38,3 % bewirtschaften eine Fläche von ca. 4.000 ha.



Von den 1375 nichtausbauenden Betrieben liefern 81 % der Betriebe ihr Lesegut an Winzergenossenschaften, Erzeugergemeinschaften und Verbundkellereien .

Die übrigen 19 % der Betriebe verkaufen ihr Lesegutes an Dritte
(Details zu den Bereichen: Anhang Kapitel II 2.3.1)

2.3.2. Absatzwege

Anzahl der Betriebe mit Ausbau und Absatz des Gesamten Lesegutes 1999						
Bereich	ins- gesamt	als Flaschen- wein		als Sekt	als Fasswein	Ausschank Straußwirtschaft
		Inland	Ausland			
Bernkastel	2474	1059	157	285	1208	76
Obermosel	179	24	5	16	54	4
Zell/Mosel	860	553	53	122	376	80
Ruwertal	43	17	4	7	8	6
Saar	178	73	16	31	68	3
M-S-R	3734	1726	235	461	1714	169

Demnach verkaufen Betriebe mit Ausbau des gesamten Lesegutes:

Als Flaschenwein 52,5 %

Als Fasswein 46,9 %

Beim Absatz der Weine im Export ist der Absatz nach den USA stetig angestiegen und liegt mittlerweile in der Gesamtstatistik aller exportierten Weine an erster Stelle, gefolgt von Großbritannien, Niederlande, Japan und Belgien/Luxemburg.

6,3 % der Flaschenweinvermarktenden Betriebe an Mosel-Saar- Ruwer exportieren in das Ausland

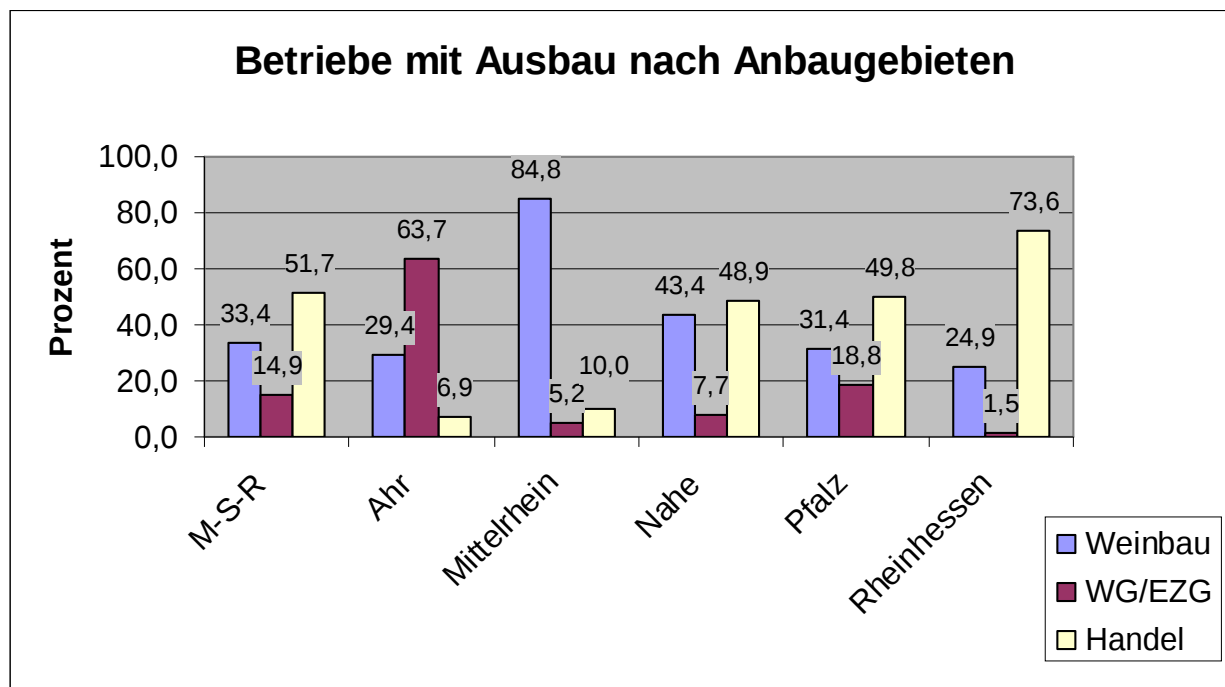
(Weinexportstatistik Anhang Kapitel II,2.3.2.)

2.3.3. Betriebsgruppen

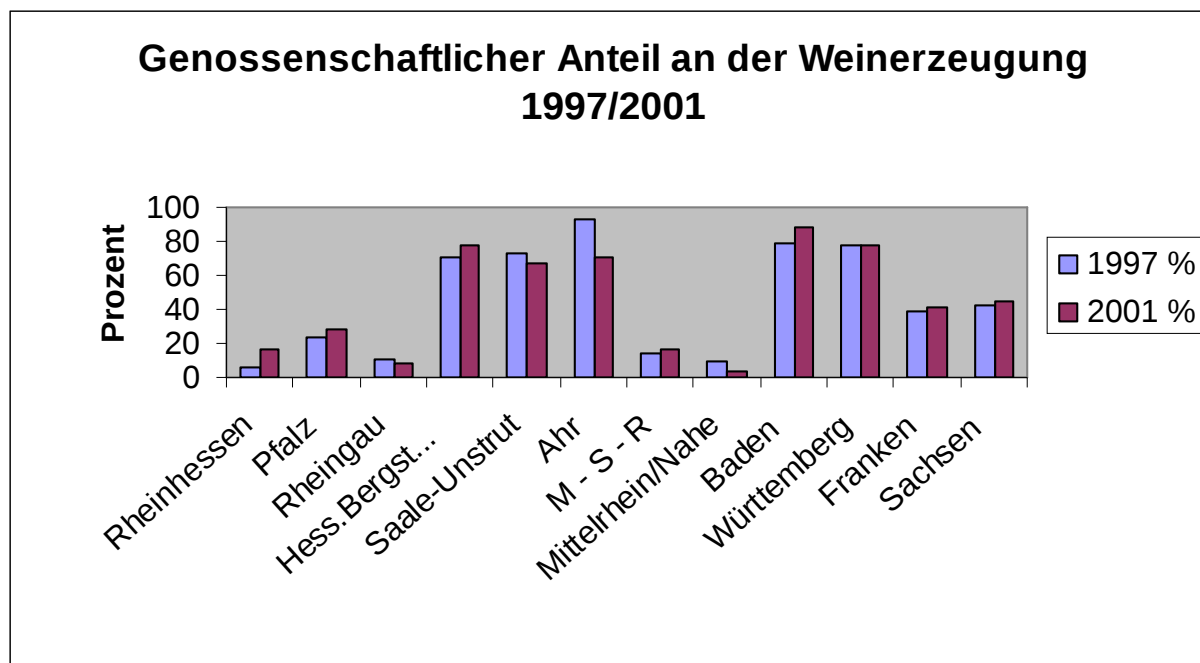
51,7 % der Weine von Mosel-Saar Ruwer werden vom Handel ausgebaut und vermarktet

33,4 % von den erzeugenden Weinbaubetrieben

14,9 % von Genossenschaften und Erzeugergemeinschaften



Da der Weinhandel über 50% der Weinmenge aufnimmt und vermarktet, kann er den Weinpreis maßgeblich mitbestimmen

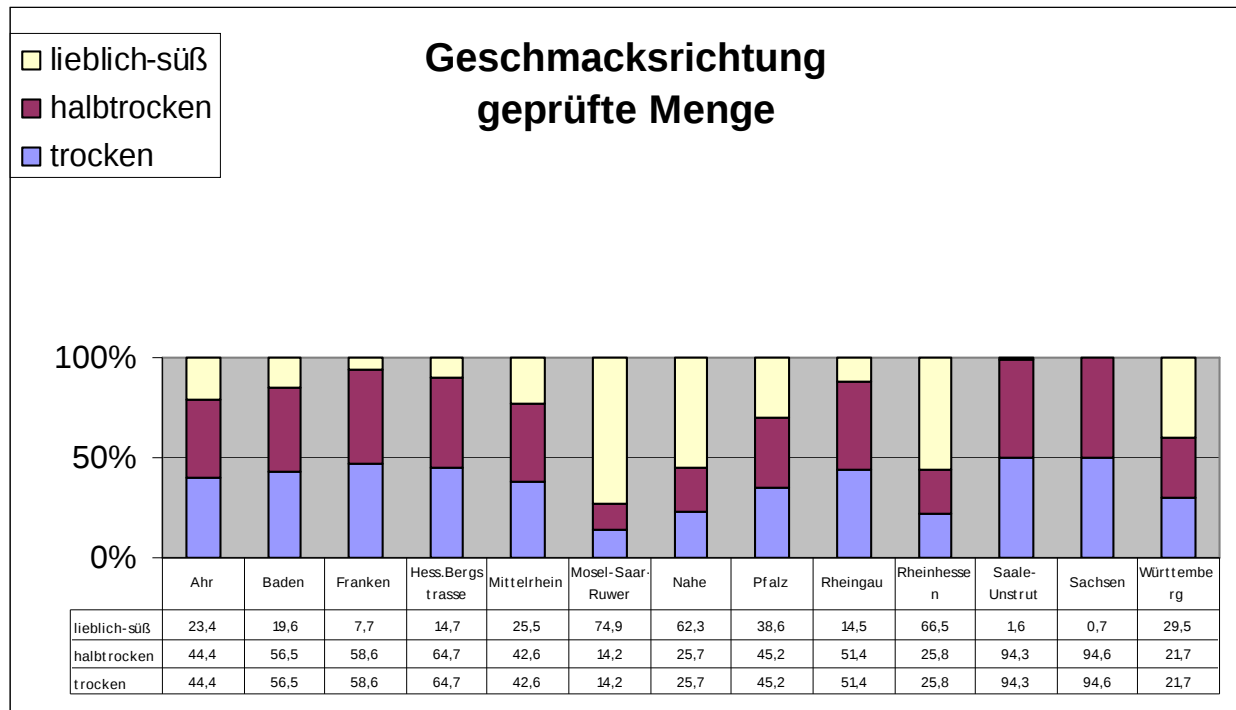


Der Marktanteil der Genossenschaft an der Weinerzeugung war im Jahre 2002 mit 14,8 % im Vergleich zu anderen Weinbaugebieten relativ gering, lediglich der Mittelrhein/Nahe, Rheingau und Rheinhessen liegen bei ähnlichem Anteil

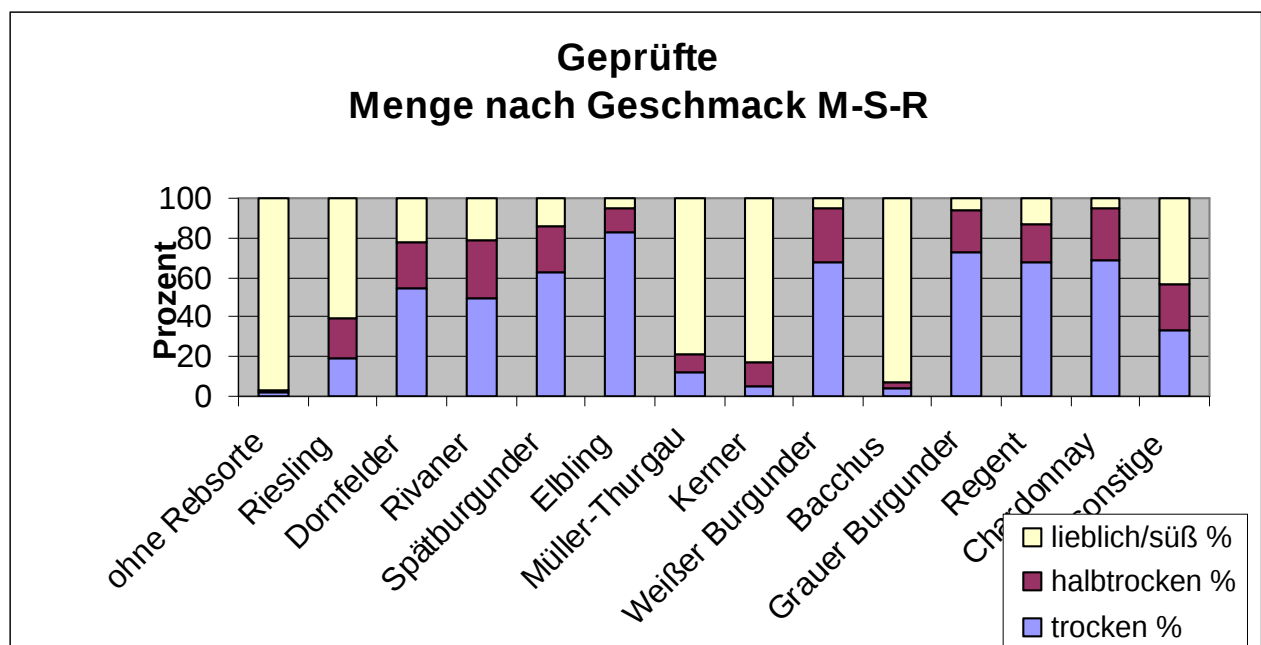


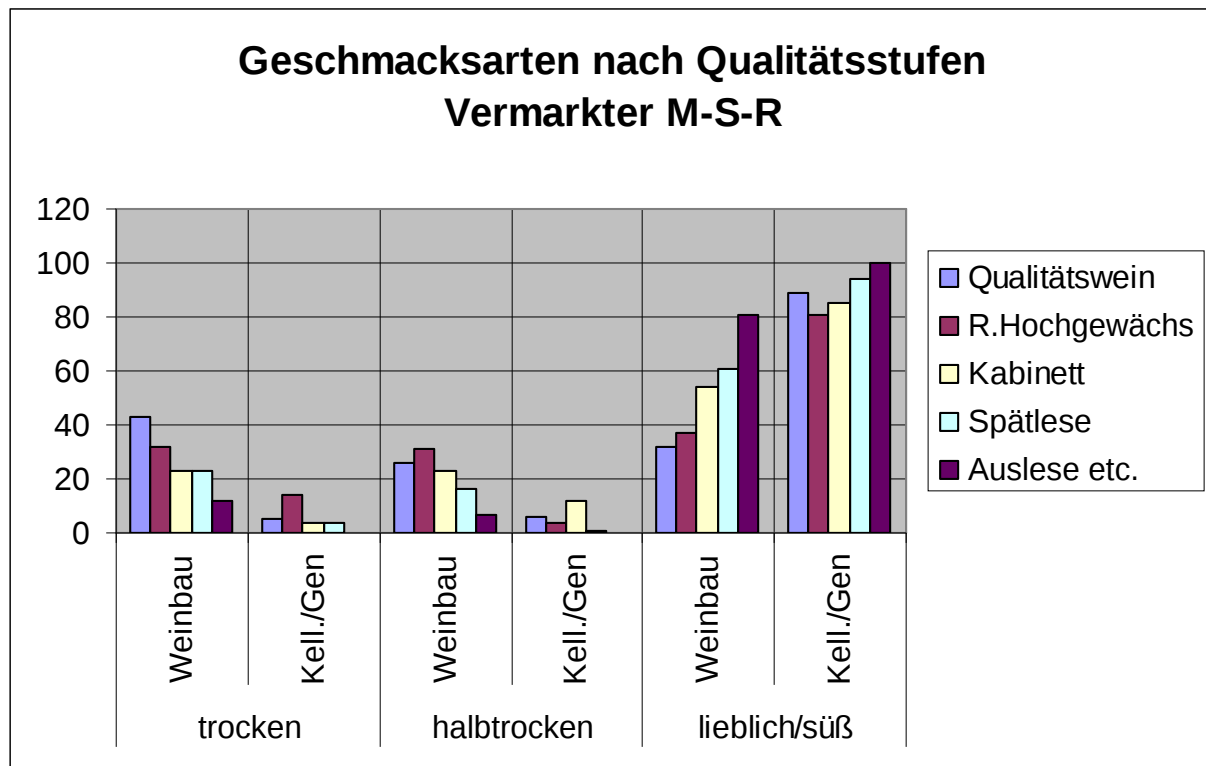
Die bewirtschaftete Ertragsrebläche mit Ablieferungspflicht liegt bei 1881 ha, das sind 19,3% der gesamten Rebfläche von 2002

2.3.4. Weinarten



2.3.5 Geschmackstendenzen

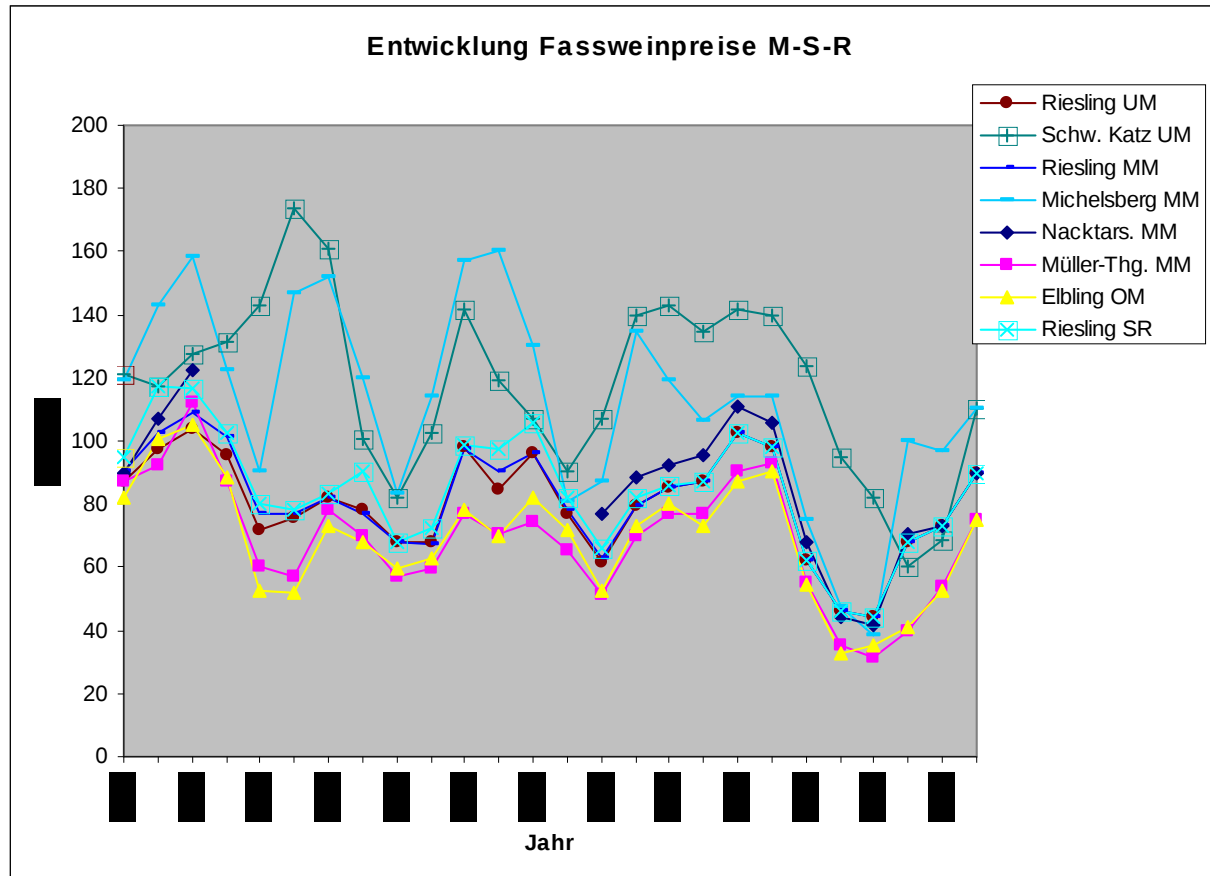




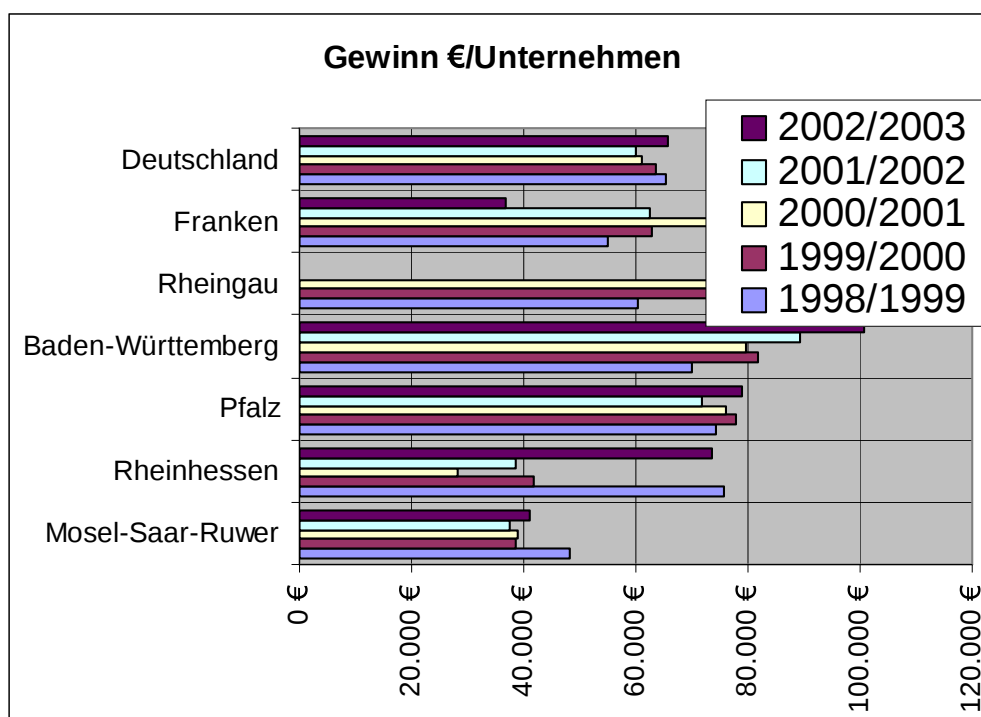


2.4. Betriebswirtschaft

2.4.1. Weinpreise



2.4.2. Gewinne





Kennzahlen der Weinbaubetriebe nach dem Gewinn je Unternehmen 2002-2003									
Kennzahl	Einheit	Gewinn von....bis unter....1000 € je Unternehmen							
		unter 0	0 bis 10	10 bis 20	20 bis 30	30 bis 40	40 bis 50	50 und mehr	insgesamt
Anzahl Betr.	%	11,1	13,1	17,6	16	11,1	8,1	22,9	100
Anbaugebiet									
Mosel-Saar Ruwer	%	15,7	11,9	21,8	23,6	13,1	4,1	9,8	100
Rheinhessen	%	12	10,2	20,5	16	11,9	3,5	25,9	100
Pfalz	%	10,4	11,3	17,3	12,4	7,8	9,6	31,1	100
Württemberg	%	3,1	1,5	10,9	13,6	13,6	16,9	40,4	100
Baden	%	5,4	9,6	0	5,8	34,1	19,2	26,1	100
Franken	%	14,3	22,2	24,3	15,9	6,7	6,5	10,1	100
Vermarktungsform									
Winzergenossenschaft	%	6,5	11,3	18	10,4	15	13,8	24,9	100
Flaschenwein	%	11,9	12,8	16,9	20,2	9,1	6,4	22,6	100
Faßwein	%	13,9	15,1	18,9	12,6	11,5	6,2	21,8	100

Quelle: BMVEL

15,7 % der Betriebe wirtschaften im Verlustbereich.

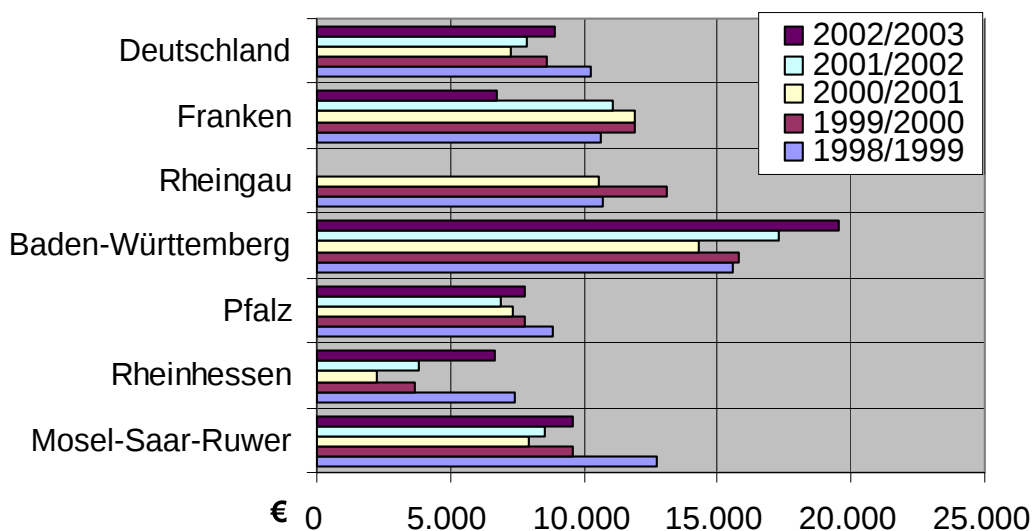
Lediglich 14 % der Betriebe an M-S-R erwirtschaften jährliche Gewinne von mehr als 40.000 €.

Im Vergleich zu allen anderen Weinanbaugebieten liegt damit M-S-R am Ende der Skala, dies obwohl der Gewinn pro ha Ertragsrebläche mit anderen Weinanbaugebieten durchaus vergleichbar ist.

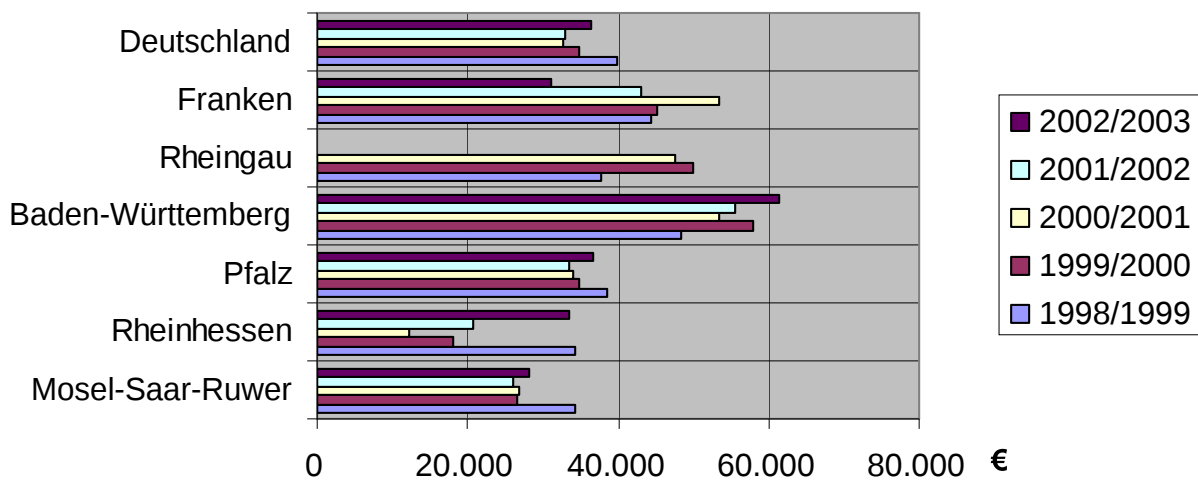
Ein Grund für diese schlechte Gewinnsituation der Betriebe dürfte in der relativ geringen durchschnittlichen Flächenausstattung der Betriebe, der hohen Produktionskosten und der nicht nachfrageorientierten Weinerzeugung liegen.



Gewinn €/ha Ertragsreblfläche



Gewinn € nicht entlohnter Familien AK





2.4.3. Investitionen

Bruttoinvestitionen Wirtschaftsjahr 2002/2003							
	Anlagevermögen €/ha LF						
	immat- Verm- gegenst.	Boden	bauliche Anlagen	Technische Anlagen	dar.Kellerei- einrichtung	Dauer- kulturen	Finanz- anlagen
M - S - R	18	27128	8427	3504	2014	3219	257
Rheinhausen	138	17249	2447	2223	1139	3126	366
Pfalz	91	18846	4086	3328	1737	4092	498
Württemberg	19	26183	3016	2472	329	2441	1391
Franken	99	26432	10512	4952	630	3044	997

Bruttoinvestitionen €/ha LF					
Boden	bauliche Anlagen	Technische Anlagen	dar.Kellerei- einrichtung	Dauer- kulturen	
M - S - R	46	191	682	348	114
Rheinhausen	199	10	392	164	278
Pfalz	108	68	631	310	221
Württemberg	403	19	447	45	153
Franken	96	108	501	27	311

Quelle: BMVEL (426)

2.4.4. Eigenkapital

Entwicklung Eigenkapital WJ 2001/2002

Gebiet	Bilanzdaten			
	Eigenkapital	Fremdkapital	Verbindlichkeiten	dar.Kurzfristl.
	€/ha LF	€/ha LF	€/ha LF	€/ha LF
Mittelrhein	61.733	17.406	17.406	2.451
M - S - R	55.310	17.945	17.705	2.977
Nahe	55.443	11.913	11.913	2.229
Rheinhausen	40.369	7.414	6.928	2.065
Pfalz	42.222	6.452	6.408	1.373

Gebiet	Veränderung			
	Eigenkap	Fremskap.	Verbindlichk.	dar.kurzfristige
	€/ha LF	€/ha LF	€/ha LF	€/ha LF
Mittelrhein	-3.574	1.684	1.684	-328
M - S - R	57	198	173	-349
Nahe	-64	80	80	48
Rheinhausen	-93	-137	-134	121
Pfalz	-153	29	16	-35



Gebiet	Ordentliches Ergebnis		Liquität	
	EK-Rendite	Ges.Kap.Rend.	Fremdk.Anteil	Fremdkap.
	o.Bo %	%	%	Deck. %
Mittelrhein	-7,69	-1,67	22,0	86,0
M - S - R	-17,65	-4,22	24,5	80,4
Nahe	-6,02	-1,16	17,7	103,5
Rheinhessen	-10,41	-1,15	15,5	116,3
Pfalz	-8,07	-1,16	13,2	140,1

Quelle: Buchführungsergebnisse LWK

Die höchsten Verbindlichkeiten je ha LN und die höchste negative Eigenkapitalrendite sind im Weinbaugebiet Mosel – Saar- Ruwer zu verzeichnen, so dass hier die Stabilität einiger Betriebe gefährdeter scheint.



2.5 Zusammenfassung

Für das Weinanbaugebiet ergeben sich aus der Bestandsaufnahme folgende Feststellungen:

- In den vergangenen 10 Jahren ging die bestockte Rebfläche um rund 300 ha jährlich zurück.
- Der Flächenrückgang in den Steil- und Steilstlagen war zugunsten der Flachlagen überproportional.
- In den letzten 10 Jahren lagen die Fassweinpreise bei rund 760 € pro Fuder. Die Produktionskosten pro Fuder lagen bei mindestens rund 1.100 €.
- In den vergangenen 4 Jahren haben jährlich rund 270 Betriebe ihren gesamten Weinbau eingestellt.
- Der Arbeitsaufwand in den Steillagen liegt zwischen dem 2,5- und 3,7-fachen höher als in einer Direktzuglage.
- Die Situation der Hofnachfolge ist sehr ungünstig.
- Der Riesling ist zwar nach wie vor die Hauptrebsorte an M-S-R, er ist jedoch in den letzten 10 Jahren von einem Anteil von 80 % auf 56 % gefallen.
- Über 70 % der Weine werden als lieblich-süße Weine in den Markt gegeben. Erfolgreichere Weinanbaugebiete bieten erhebliche größere Mengen an trockenen Weinen an.
- In der Gewinnberechnung pro Unternehmen liegt das Weinanbaugebiet M-S-R mit großem Abstand am Ende der Skala aller Weinanbaugebiete.



Kapitel III: Ziele Regionale und sachliche Schwerpunkte

Inhalt:

1. Ziele
2. Sachliche Schwerpunkte
 - 2.1. Weinbau
 - 2.2. Oenologie
 - 2.3. Vermarktung
 - 2.4. Bodenordnung
 - 2.5. Investitionsförderung
3. Regionale Schwerpunkte



1. Ziele

Die angestrebten Ziele für die WeinkulturLandschaft Mosel sind in der nachfolgenden Zielstruktur in 4 Gruppen dargestellt:

Gruppe	Nr.	Ziel
I		<u>Landschaft und Terroir</u>
	1	Kulturlandschaft gestalten Erhaltung und Entwicklung des Steillagenweinbaus als prägendes Element der Weinkulturlandschaft als Basis und vernetzendes Element für die regionale Entwicklung, Fremdenverkehr und Tourismus
	2	Unverwechselbarkeit herausstellen Herausstellen der unverwechselbaren Terroirs (Schiefer, Riesling, Weinlage, Mensch, Kultur)

Gruppe	Nr.	Ziel
II		<u>Produktion und Vermarktung</u>
	3	Steillagenweinbau rentabel machen Kostensenkung durch Steigerung der Arbeitsproduktivität; Arbeitsteilung und Kooperation
	4	Erlöse verbessern Verbesserung der Wertschöpfung für die Steillagenweine (Bezeichnungsrecht, Marketing)
	5	Qualitätsprogramm starten Qualitätsmanagement im Weinbau (vom Weinberg bis zum Verkaufsregal), Entwicklung einer gebietsspezifischen Qualitätspyramide, Qualitätssteigerung im Tourismus (Akademie der Gastlichkeit)
	6	Märkte erschließen Direktvermarktung, Export, LEH, Discount



Gruppe	Nr.	Ziel
III		<u>Rahmenbedingungen</u>
	7	Umfeld verbessern Verbesserung des Umfeldes für den Steillagenweinbau (Weinrecht, Entbürokratisierung, Kooperation)
	8	Förderung anpassen Staatliche Förderinstrumente an die speziellen Bedürfnisse des Steillagenweinbaus anpassen
	9	Fachkompetenz sichern Weinbauliche Beratung und Versuchswesen für die Aus- und Weiterbildung, Förderung des Nachwuchses, Wissenstransfer durch Moderation

Gruppe	Nr.	Ziel
IV		<u>Kooperation und Kommunikation</u>
IV	10	Entwicklungschancen verknüpfen Zusätzliche Wertschöpfungen durch Verknüpfung der Bereiche Fremdenverkehr, Tourismus, Wirtschaft und Regionalentwicklung, Erschließung zusätzlicher Einkommensquellen
	11	Kommunikation verbessern Kommunikation der Weinkulturlandschaft (Innen- und Aussenmarketing), Entwicklung eines regionalen Bewusstseins und einer regionalen Identität



2. Sachliche Schwerpunkte

Aus dem Gesamtkonzept werden sachlichen Arbeitsschwerpunkte abgeleitet:

2.1 Weinanbau

Erhöhung des Anteils an direktzugfähigen Flächen

Aufgrund der Vollkostensituation in direktzugfähigen Flächen gegenüber Steillagenflächen sind alle Beratungsmaßnahmen in Flächen bis ca. 45% Steigung darauf auszurichten, diese in eine Direktzugbewirtschaftung mit modernster Schmalspur- und Anlagentechnik zu überführen. Aufgrund der fortgeschrittenen Schmalspur- und Vollerntertechnik sind somit Steillagenflächen auf über 30% (Vollernter) bis hin zu 45% (Schmalspurschlepper) in Direktzug überführbar. Somit könnte derzeit über 70% der Fläche (ca. 6500 ha) im Direktzug bewirtschaftet werden.

Erhöhung des Mechanisierungsgrades in nur seilzugfähigem Gelände

Bei einem Arbeitszeitbedarf von ca. 300 Akh für die Handlese im Steilhang liegt ein hohes Einsparpotential an Arbeitsstunden vor, wenn für die Lese eine Traubenvollernter einsetzbar wäre. Die Entwicklung eines Traubenvollernters in Zusammenarbeit mit den Anbieterfirmen von SMS-Geräten würde den Arbeitsaufwand und damit die Vollkosten senken.

Profilstärkung "Zurück zum Riesling"

Ziel ist eine Profilstärkung des Weinbaugebietes durch die stärkere Etablierung der Rebsorte Riesling. Rieslinggeeignete Rebflächen sollen auf die Sorte Riesling zurückgeführt werden. Projekte mit Vermarktern von Riesling-Profilweinen werden durch Beratung unterstützt, initiiert und neu aufgebaut.

Aufgrund der Rebflächenentwicklung hat diese Beratungsoffensive Priorität, weil für eine notwendige Platzierung beim Handel entsprechende Mengen in kontinuierlich guter Qualität vorhanden sein müssen. Der Handel nimmt nur Platzierungen vor, wenn die Beschaffung nachhaltig gesichert ist. Somit ist diese Offensive auch unabhängig von Trendentwicklungen zu sehen, da Riesling dann für das Anbaugebiet Mosel-Saar-Ruwer für den Handel als Synonym (Profil) angesehen wird.

Durch die Bereitstellung von autochthonem Riesling-Material mit einem breiteren Aroma-Spektrum für die weinbauliche Praxis, soll die Produktion kostengünstiger, gehaltvollerer Rieslingweine eröffnet werden.

Aufbau eines agrarmeteorologischen Messnetzes

Aufgrund der in den letzten Jahren veränderten klimatischen Bedingungen, mit der Folge von Auftreten bislang nicht etablierter Schaderreger und neueren wissenschaftlichen Ergebnissen hinsichtlich der Biologie von *Guignardia bidwellii* (schwer bekämpfbare Dauersporen) und *Plasmopara viticola* (bislang unterschätzte Oosporeninfektion) ist die zeitnahe Information der Praktiker hinsichtlich des Aufkommens epidemischer Pilze und tierischer Schaderreger von zunehmender Bedeutung.



Ziel ist die Erarbeitung von Prognose-Modellen bezüglich des Auftretens von Schädlingen und zeitnahe Warnaufrufe für den Berufsstand durch Fax, Mail und Internet. Damit soll sichergestellt werden, dass eine nachhaltige sichere Produktion für den Berufsstand gewährleistet ist und somit das wirtschaftliche einzelbetriebliche Ergebnis.

2.2 Oenologie

Förderung regional typischer und terroirbetonter Weine wie Riesling S

Es hat sich deutlich gezeigt, dass die Mosel ihre weltbeherrschende Position im Bereich des edelsüßen Rieslingweines durch das Segment der trockenen Weine unter der Voraussetzung ergänzen kann, dass diese Weine nicht mehr als sauer eingestuft werden, sondern einem kontrollierten Säuremanagement unterliegen. Die Riesling S Initiative des Weinbauverbandes und des DLR Mosel zeigt, dass diese Weine den Verbrauchererwartungen voll entsprechen. Es fehlt noch der ausreichende Bekanntheitsgrad. Ein Indiz für die Steigerung der Akzeptanz trockener und feinherber Rieslingweine ist der wachsende Export u.a. in die USA und die Tatsache, dass ein Moselwein erstmalig den Kreis für den besten ausländischen Wein bei einer anerkannten französischen Weinbeurteilung erhalten hat (Weingut Heymann-Löwenstein, Winnigen).

Die Aktion der IHK der Landwirtschaftskammer: „Der beste Schoppen“ wird vom DLR seit Beginn der Initiative nachdrücklich unterstützt, weil dies eine sehr gute Verzahnung von Gastronomie und Oenologie darstellt, die dem Weininteressenten den Einstieg in die Kulturlandschaft Mosel deutlich erleichtert und ihm entsprechende Hilfestellungen gibt.

2.3 Marketing

Etablierung eines Steillagen Markenweines

Mit dem Qualitätskonzept Riesling S, soll Image für einen trockenen Riesling von Mosel Saar Ruwer aufgebaut werden.

Die Vermittlung der Wertigkeit dieser Weine gegenüber dem Verbraucher steht neben der Produktion im Mittelpunkt. Diese Weine sollen vorwiegend von selbstvermarktenden Winzern zur Profilierung ihres Betriebes eingesetzt werden. Die Vermarktung erfolgt also in erster Linie im direkten Kontakt zum Kunden.

Coaching von Vermarktungsgruppen

In den vergangenen Jahren haben sich innerhalb des Weinanbaugebietes Mosel Saar Ruwer einige Vermarktungsgruppen gebildet. Sei es durch privates Engagement von Einzelbetrieben oder aber durch Initiierung des DLR Mosel. Obwohl die einzelnen Betriebe auf ein jeweils gleiches Ziel hinarbeiten, gibt es doch einige Unterschiede innerhalb der Gruppen.



Durch Coaching dieser Vermarktungsgruppen werden betriebliche Einzelaktivitäten vernetzt. Durch die Erzeugung von Projektweinen (Riesling Classic, Bio Weine, Rivaner Initiative, etc.) entstehen auf breiter Basis Botschafter für Moselwein, der die Vermarktung unserer hochwertigen Steillagenweine stützt. Die bereits etablierten Vermarktungsgruppen werden bei der inneren Organisation unterstützt und besonders beim Marktauftritt beraten, neue Vermarktungsgruppen werden initiiert.

Marktforschung

Die Marktforschung soll folgende Fragen beantworten:

- Welche auf die Kunden ausgerichteten Strategien sind sinnvoll ?
- Wie sind Produkte neu zu definieren ?
- Welche Preisstrategien sind sinnvoll ?
- Welche Vertriebswege bieten sich an ?

Fort- und Weiterbildung der Betriebsleiter/-innen

Die Fort- und Weiterbildung im Bereich Vermarktung ist unerlässlich, da die Weinbaubetriebe nach wie vor sehr stark auf den Produktionsbereich und nachgelagerte Teilbereiche innerhalb der Produktion fokussiert sind. Dies betrifft in erster Linie die Direktvermarkter. Die Thematik reicht vom Marktauftritt und dem jeweiligen Corporate Identity, bis hin zum Eventmanagement. Im Vordergrund der Fort- und Weiterbildung in all ihren Teilbereichen stehen die Neukundengewinnung, die Kundenbetreuung und die Kundenbindung.

Spezialberatung

Die Entwicklung vom Winzer hin zum Gastronom, hält seit vielen Jahren an und ist nach wie vor eine beliebte Maßnahme der Diversifizierung. Sehr oft ist dieser Schritt erfolgreich hinsichtlich der Steigerung des Direktabsatzes von Wein und der damit gewünschten Erlösverbesserung. Die Änderungen hinsichtlich der rechtlichen Situation dagegen, werden nicht oder nur unzureichend betrachtet. Wirtschaftlichkeitsberechnungen und die Positionierung der jeweiligen Straußwirtschaft, Gutsschänke, Vinothek oder Winzercafe müssen im Vorfeld berechnet und geplant sein.

Best Practice Betriebe

Hier werden Betriebe vorgestellt, die sich eine wirtschaftlich gute Position erarbeitet haben. Diese Betriebe sollen in den verschiedensten Bereichen als Leitbild für Interessierte und dem Wandel aufgeschlossene Betriebe dienen.

2.4 Bodenordnung

In dem Baustein „Bodenordnung“ sind die Durchführung der Kulturlandschaftsprojekte und das Flächenmanagement zur Begleitung des Strukturwandels die Arbeitsschwerpunkte.



2.5 Investitionsförderung

Die Investitionen in den Weinbaubetrieben können gefördert werden, wenn sie der Verbesserung der betrieblichen Investition dienen, besonderen Anforderungen an den Umweltschutz, den Verbraucherschutz erfüllen bzw. einer ökologischen Ausrichtung der Produktion dienen oder die Diversifizierung der Einkommensquellen ermöglichen. In Abhängigkeit von bestimmten Voraussetzungen können die Unterprogramme Kleine Investition, Große Investition oder das Junglandwirte-Förderprogramm in Anspruch genommen werden.

Sachliche Schwerpunkte sind die Maschinen für die Außenwirtschaft und Geräte für die Kellertechnik.

Zur Kostensenkung in der Außenwirtschaft werden Spezialmaschinen für den Steillagenweinbau gefördert. Dazu gehören Maschinen mit hydrostatischem Antrieb einschließlich der dazu bestimmten Zusatzgeräte, handgeführte Kleinraupen ebenfalls einschließlich der dafür bestimmten Zusatzgeräte und anerkannte umweltschonende variable Steillagenmechanisierungssysteme.

In der Kellerwirtschaft werden Investitionen in moderne Kellertechnik (z.B. Edelstahltechnologie) und alle erforderlichen Peripheriegeräte (Filter, Pumpen, Abfülltechnik usw.) gefördert.



3. Regionale Schwerpunkte

Die regionalen Schwerpunkte ergeben sich aus dem Dialog- und Abstimmungsprozess mit den lokalen Partnern. Dieser Abstimmungsprozess wird 2005 eingeleitet und ist weder zeitlich noch inhaltlich begrenzt.

Aus den Vorbesprechungen ergeben sich folgende Ansätze:

Weinbau

Aus weinbaulicher Sicht gibt es im Anbaugebiet Mosel-Saar-Ruwer durch unterschiedliche Bodentypen zwei völlig verschiedene Terroir-Gebiete: die Mittel- und Untermosel, sowie Ruwer und Saar mit weitgehend durch Schiefer geprägten Bodentypen und der Bereich Obermosel mit anderen Bodentypen und anderer Sortenstruktur. Daraus ergeben sich zwei regionale Schwerpunkte:

Erhaltung des Weinanbaues an der Obermosel

Seit 1998 nimmt die Elblinganbaufläche im Anbaugebiet Mosel-Saar-Ruwer dramatisch ab. Bei anhaltendem Trend wird die autochthone Sorte Elbling immer mehr an Bedeutung verlieren. Damit der gesamte Weinbau an der Obermosel nicht gefährdet ist, sollten Elblingflächen, welche keine vollkostendeckende Erlöse erzielen, durch Burgundersorten ersetzt werden. Der Umbau der Rebflächen auf qualitativ geeignete Burgundersorten wird durch verstärkte Beratungsmaßnahmen unterstützt.

Erhaltung der Terrassenmosel durch Querterrassierung und alternative Erschließungsanlagen

Besonders in nur begehbaren Flächen, in welche ein Bau von Fahrterrassen nicht möglich oder sinnvoll ist, soll durch gezielte Information die Einrichtung von Laufterrassen eingeführt werden. Dazu werden in regionalen Schwerpunktgemeinden an Hand von "Best Practice-Betrieben" Terrassierungsfeldtage in regelmäßigem Turnus angeboten. Für den Aufbau von Querterrassierungen und bei der Umstellung von Einzelpfahlanlagen werden verstärkt Beratungen angeboten (Modellierung der Terrassen, der Böschungen und des Böschungswinkels usw.).

Marketing

Gründung eines Beratungsrings „Das blaue Band“

Der Beratungsring hat das Ziel, die Ring-/Vereinsmitglieder durch Beratung laufend zu unterstützen. Hierdurch soll durch Ausnutzung der natürlichen Grundlagen der Betriebe und Betriebsmittel, eine den modernen Erkenntnissen gerecht werdende betriebliche Entwicklung und damit die Existenzsicherung der Mitgliedsbetriebe sowie eine Beispielswirkung auf andere Betriebe erreicht werden.

Wichtiges Ziel ist es, den interessierten Kellereien einen Pool von hochwertigen Weinen zur Verfügung zu stellen, damit diese die einzelnen Absatzkanäle entsprechend bedienen können.



Der Name „Das blaue Band“ steht sinnbildlich für den Mosellauf, der die einzelnen weinbautreibenden Gemeinden und damit auch die Weinbauunternehmen miteinander verbindet. Dieser Zusammenschluss will die Vernetzung innerhalb des Anbaugebietes Mosel Saar Ruwer setzt dadurch Zeichen für den künftig erfolgreichen Weinbau im Gebiet. Dieser Verein wird sich ein Corporate Identity geben, dem sich Weinbaubetriebe anschließen können. Der Verein steht zukünftig allen Weinbaubetrieben des Anbaugebietes Mosel Saar Ruwer offen.

Der Beratungsring unterhält keinen wirtschaftlich ausgerichteten Geschäftsbetrieb. Etwaige Überschüsse dürfen nur für satzungsgemäße Zwecke verwendet werden. Die Mitglieder erhalten keine Gewinnanteile. Der Verein ist nur im Rahmen des Vereinszwecks tätig; er verfolgt keine eigenwirtschaftlichen Interessen.

Entwurf der Weinvision Mosel Saar Ruwer

Die Weinregion Mosel Saar Ruwer ist eine der schönsten Landschaften innerhalb Europas. Die Attraktivität der Landschaft in Kombination mit den Aspekten der Kulturlandschaft und den weiteren sich bietenden Besonderheiten und Gegebenheiten dienen dem Imageaufbau der Region. Hierzu gehört auch eine Organisation der Vermarktungsstruktur im Weinbau. Diese muss übersichtlich und für jeden verständlich sein. Wertigkeiten müssen in speziellen Segmenten auch herausgearbeitet und kommuniziert werden. Hierzu bedienen wir uns der bekannten Qualitätspyramide im Weinbau. Wir entwerfen auf dieser Grundlage die Weinvision Mosel Saar Ruwer mit Planzahlen für festgelegte Projekte für die Jahre 2008/2010/215.

Kulturlandschaftsprojekte der Bodenordnung:

VG Bernkastel-Kues
VG Cochem-Land
VG Traben-Trarbach

Flächenmanagement

VG Schweich
VG Bernkastel
VG Cochem-Land

In folgenden Gemeinden werden die Instrumentarien des Flächenmanagements als Pilotprojekt eingesetzt:

Nittel / Obermosel
Ayl / Saar
Lieser
Maring-Noviant
Kröv / Mittelmosel
Klotten
Mesenich / Untermosel



Zum Transfer der Erfahrungen aus den Modellverfahren wird 2005/2006 ein Workshop durchgeführt. wird

Kommunikation

Zur Kommunikation der WeinKulturLandschaft ist insbesondere darauf zu achten, dass im Bereich Bernkastel anknüpfend an die bisher erbrachten Leistungen im Umfeld der VINOTHEK ein weinkulturelles Zentrum aufgebaut wird, das für die Region werben kann mit einem großen Angebot an Wein, einer modernen und ansprechenden Präsentation (Multimedia Show) und einer ganzheitlichen Darstellung des Weinbaugebietes (Tourismus, Weinkultur, Gastronomie, Freizeitangebote).



Kapitel IV: Steillagenweinbau

Inhaltsverzeichnis

1. Weinbau

- 1 Optimierung der technischen Bearbeitungsmöglichkeiten
- 2 Förderung der integrierten und ökologischen Arbeitsweise unter geänderten klimatischen Bedingungen
- 3 Erhaltung und Etablierung der genetischen Diversivität im Anbaugebiet
- 4 Installierung von ein bis zwei „Best Practice Betrieben“ hinsichtlich der Steillagenbewirtschaftung pro Bereich
- 5 Etablierung der Standortveredlung

2. Oenologie

- 2.1 Ausgangssituation
- 2.2 Ziele der Beratungsstrategien
- 2.3 Ansatzpunkte für Maßnahmen
- 2.4 Versuchs- und Forschungsvorhaben

3. Marketing

- 3.1 Marktsituation an Mosel-Saar-Ruwer (MSR) und in Deutschland
- 3.2 Ziele der Marketinggruppe – Konsequenzen für das Steillagenkonzept
 - 3.2.1 Veranstaltungen für Neueinsteiger
 - 3.2.2 Weiterbildung für erfahrene Direktvermarkter
 - 3.2.3 Unterstützung von Spezialvermarktern
 - 3.2.4 Marketing für Fasswein- und Traubenvermarkter
- 3.3 Etablierung eines Steillagen – Markenweines am Beispiel von Riesling S
- 3.4 Mitgliedschaft und Förderung des internationalen Steillagenweinbaues – CERVIM
- 3.5 Etablierung von ein bis zwei „Best Practice Betrieben“



1. Weinbau

Erhaltung und Förderung der Steillagen-Kulturlandschaften unter den gegebenen ökonomischen Bedingungen

Ziel: Förderung und Erhaltung der Steillagen-Weinbaugebiete als Kulturlandschaften durch Intensivierung der Kommunikation der Praktiker untereinander über Fragen der gemeinsamen Probleme in den Bereichen Weinbau, Oenologie und Marketing und Förderung des Wissenstransfers zu Konsumenten und Multiplikatoren.

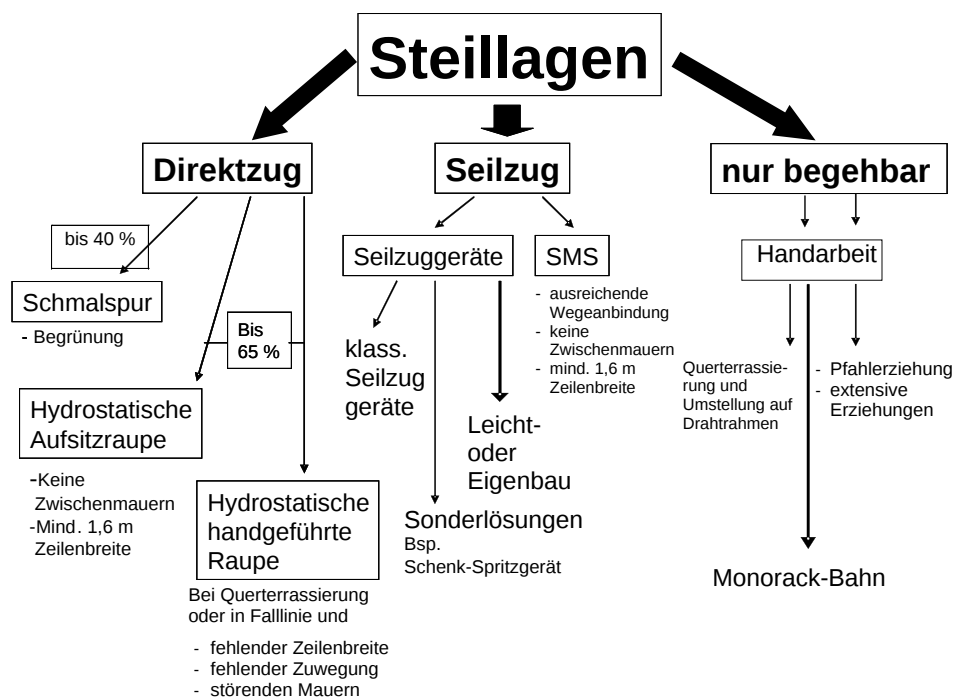
Im Weinbaugebiet Mosel-Saar-Ruwer mit einer Anbaufläche von ca. 12.000 ha werden derzeit etwa 9.000 ha Rebfläche bewirtschaftet. Die bewirtschafteten Steillagenflächen umfassen 4.050 ha (über 30 % Hangneigung).

Während in Flach- und Hanglagen die Mechanisierung und Rationalisierung laufend fortschreitet, insbesondere durch die Maschinenlese, hat die Steillagenbewirtschaftung immer noch einen sehr hohen Arbeitsbedarf. Die Mechanisierung ist wesentlich schwieriger und teurer als in der Ebene. Darüber hinaus stehen oft Kleinparzellierungen, bestehende Mauern und eine unzureichende Wegeerschließung dem arbeitsparenden Einsatz moderner Steillagentechnik entgegen.

Die Vermarktungsstruktur liegt bei ca. 30 % Direktvermarktung, 50 % Fasswein und 20 % Traubenvermarktung. Wobei fast nur die Direktvermarktung Erlöse erzielt, welche die höheren Kosten der Steillagenweinproduktion tragen können.

1 Optimierung der technischen Bearbeitungsmöglichkeiten

1.1 Verbesserung der Mechanisierung im Steillagenweinbau





1.1.1 In direktzufähigem Gelände

- 1.1.1.1 Beim Zusammenschluss von mehreren Betrieben zu einer Gemeinschaft für die Bewirtschaftung von direktzugfähigen Steillagen soll das DLR als Moderator für Investitionshilfen sowie die vertragliche Gestaltung und die Modalitäten bei der Ausführung und der Weiterentwicklung des Teams unterstützend Hilfestellung geben.
- 1.1.1.2 Erhöhung der Anzahl von hydrostatischen Raupen im Anbaubereich Durch Publikation, Ausstellung und Vorführung dieser Spezialtechnik sollen Anwender von der Leistungsfähigkeit und Betriebssicherheit überzeugt werden. Hierdurch soll eine Kosten- und Arbeitersparnis ermöglicht werden und die Vorzüglichkeit gegenüber seilgezogenen Mechanisierungssystemen dargestellt werden.
- 1.1.1.3 Beteiligungen an der Weiterentwicklung und Testung von Innovationen durch eine enge Zusammenarbeit mit der Industrie und den Vertriebsfirmen bei hydrostatischen Raupen und deren Anbaugeräten.

1.1.2 In nur seilzugzufähigen Gelände

- 1.1.2.1 Coaching von Maschinengemeinschaften
Beim Zusammenschluss von mehreren Betrieben zu einer Gemeinschaft für die Bewirtschaftung seilzugfähiger Steillagen soll das DLR als Moderator für Investitionshilfen sowie die vertragliche Gestaltung und die Modalitäten bei der Ausführung und der Weiterentwicklung des Teams unterstützend Hilfestellung geben.
- 1.1.2.2 Erhöhung der Anzahl von SMS-Geräten im Anbaubereich
Durch Publikation, Ausstellung und Vorführung dieser Spezialtechnik sollen Anwender von der Leistungsfähigkeit und Betriebssicherheit überzeugt werden. Hierdurch soll eine Kosten- und Arbeitersparnis ermöglicht werden und die Vorzüglichkeit gegenüber der konventionellen Seilzugbewirtschaftung dargestellt werden
- 1.1.2.3 Mitwirkung bei der Weiterentwicklung und Testung von Innovationen in Zusammenarbeit mit den Anbieterfirmen von SMS-Geräten. Bildung einer ständigen Austauschplattform in Form eines Brainstormings. Unterstützung bei der Entwicklung eines Traubenvollernters für das SMS.



1.2 Querterrassierung

- 1.2.1 Erstellung von mehreren Versuchsanlagen zur Demonstration der spezifischen Vorteile des Querbaus in Steil- und Steilstlagen. Ergänzend sollen entsprechende Publikationen über die unterschiedliche Terrassengestaltung und Bewirtschaftungsmöglichkeiten veröffentlicht werden. Weiterhin soll unterstützende Beratung vor und bei der Neuerrstellung von Querterrassen, sowie bei der Umstellung von Pfahlanlagen, geleistet werden. Auch die Weiterentwicklungen der Maschinenteknik für die Bewirtschaftung von Terrassenanlagen und deren Einführung in die Praxis soll seitens des DLR unterstützt werden.

Kosten- und Arbeitszeitvergleiche zwischen konventionellen Produktionsverfahren und der Terrassenbewirtschaftung. Die vorhandenen und bereits im Ertrag stehenden Anlagen mit Querterrassierung sind zu evaluieren.

- 1.2.2 *Ziel:* Erhöhung des Anteils des Querbaus in Form von Lauf- und Fahrterrassen in den Steilstlagen

1.3 Humuseinsatz

- 1.3.1 Aufbau und Betreuung von mehreren Versuchsanlagen als Demonstrationsweinberge. Aufzeigen von kostengünstigen Ausbringverfahren und Materialien. Möglichkeiten und Grenzen von Humus für die Vitalität der Steillagenweinberge.
- 1.3.2 *Ziel:* Stärkere Rückbesinnung auf den Humushaushalt im Steilhang besonders in der Rekultivierungsphase
- 1.3.3 Förderung der Nutzung von Regionalen C-Quellen. Moderation des Aufbaus eines Grünschnittsammelstellen-Netzwerkes entlang der Mosel.
- 1.3.4 *Ziel:* In jeder zweiten oder dritten Weinbaugemeinde an der Mosel sollen durch Winzer oder Winzergemeinschaften in Zusammenarbeit mit den regionalen Gebietskörperschaften Grünschnittsammelstellen aufgebaut werden. Die dort gesammelten Grünschnittabfälle werden von den Winzern direkt als C-Quelle in die Weinberge verbracht. Durch die kostengünstige Beschaffung von Humus ohne höhere Transportkosten soll somit eine verstärkte Humuswirtschaft an der Mosel implementiert werden.



1.4 Bewässerung

1.4.1 Erstellen und Betreiben von Versuchsanlagen mit Bewässerung im Steilhang

Wegen lokaler Witterungsunterschiede und unterschiedlichen Bodenverhältnissen, sowie unterschiedlicher Bewirtschaftungsformen (Falllinie, Querbau) sollen unterschiedliche Verfahren der Bewässerung geprüft werden (unterirdisch, oberirdisch)

Untersuchungen zum Bewässerungszeitpunkt, Intervallabstände, Bewässerungsgaben

Einfluss auf Qualität, vegetative und generative Produktion

Kostenvergleiche

Klimadatenerfassung, Bodenfeuchte Feststellung, Trockenstresszustand der Rebe mittels Scholanderbombe

Termin- und bedarfsgerechte Düngung in Kombination mit der Bewässerung, Reduzierung der N-Aufwandmenge

Unterstützung bei der Planung und Ausführung, Wasserbeschaffung

Moderation von Bewässerungsgemeinschaften

1.4.2 Ziel 1: Etablierung von Tröpfchenbewässerung im Steilhang (x ha)

1.4.3 Ziel 2: Ermittlung der Datengrundlage für die Beratung hinsichtlich des Bewässerungszeitpunktes, der Bewässerungsmenge und Kostenvergleich praktikabler Systeme

1.5 Erosionsschutz

Situation: Durch die im Anbaugebiet weitgehend übliche Falllinienbewirtschaftung in Zusammenhang mit der vorhandenen Wasserführung und der zunehmenden Direktzugbewirtschaftung ohne Offenhaltung der Böden ist derzeit ein hohes Maß an Erosionsgefährdung vorhanden.

Ziel: Anbautechnik, Geländegestaltung und Bewirtschaftungsverfahren sollen so vernetzt werden, dass der Erosionsproblematik entgegengewirkt wird.

Maßnahmen: Einsatz bodenschonender Steillagentechnik, Humusversorgung in Zusammenhang mit Begrünungsmanagement, Etablierung des Querbaues in Steilstlagen und einer angepassten Bewässerung.



1.6 Mitwirkung im Kuratorium für Technik und Bauwesen in der Landwirtschaft (KTBL) und dem Ausschuss für Technik im Weinbau (ATW)

Situation: Bedingt durch ständige Weiterentwicklungen in der Maschinen-Geräte- und Anbautechnik ist eine ständige Überarbeitung von arbeitswirtschaftlichen und Kostendaten erforderlich. Das DLR Mosel liefert insbesondere für Steillagen einen Großteil der Basisdaten. Ebenso findet eine Mitwirkung bei ATW-Forschungsvorhaben mit Schwerpunkt Steillagentechnik statt.

2 Förderung der integrierten und ökologischen Arbeitsweise unter geänderten klimatischen Bedingungen

Situation: Derzeit bestehen an Mosel und Ahr nur begrenzte Möglichkeiten zur sicheren Prognose bzgl. des Auftretens von Schädlingen. Derzeit wird lediglich Bezug genommen auf allgemeine Witterungsdaten des Deutschen Wetterdienstes. Insbesondere Blattnässedauer, Temp.-Summen, Min.- und Max.- Temperaturen zu bestimmter Tages- und Nachtzeit können hieraus nicht zuverlässig bestimmt werden. Innerhalb der Anbaugebiete besteht ein Netzwerk an Rebschutzwarten, welche Schädlingsaufkommen an das DLR melden. Diese Meldungen werden in der Rebschutzberatung umgesetzt. Jährlich finden eine Fortbildung und eine Lehrfahrt für Rebschutzwarte statt. Die amtliche Rebschutzberatung erstellt jährlich Rahmenempfehlungen sowie Rebschutzaufrufe, welche über alle gängigen Medien der Praxis zugänglich gemacht werden. Insbesondere das durch den klimatischen Wandel bedingte Aufkommen neuer bzw. in Vergessenheit geratener Schaderreger erfordert eine intensive Kommunikation zwischen DLR, Rebschutzwarten und der Praxis.

2.1 Aufbau eines agrarmeteorologischen Messnetzes an Mosel-Saar-Ruwer und der Ahr, Verknüpfung mit dem agrarmeteorologischen Messnetz Rheinland-Pfalz

- 2.1.1 *Ziel:* Erarbeitung von Prognose-Modellen bezüglich des Auftretens von Schädlingen
- 2.1.2 *Maßnahmen:* Nutzung von vier vorhandenen und Erstellung weiterer acht GSM-fähiger Wetterstationen



2.2. Erhalt und weiterer Ausbau des Rebschutzwarte-Netzwerkes

- 2.2.1 *Ziel:* Bildung einer dichten Datenquelle für die Rebschutzberatung (Bsp. Traubenwickler-Flugkontrolle)
- 2.2.2 *Maßnahmen:* Gewinnung neuer Rebschutzwarte in noch nicht besetzten Gemeinden

2.3. Erhöhung der Kommunikation durch Medien

- 2.3.1 *Ziel:* Jeder Weinbaubetrieb im Anbaugebiet erhält eine Weinbau- und Rebschutzrahmenempfehlung via Internet, Mail, Disk oder als Hard-copy
- 2.3.2 *Maßnahmen:* Bewerbung des E-Mail- und Fax-Verteilers über die Presse, Nutzung des Postverteilers der Vereine der Fachschulabsolventen.

2.4. Coaching von Pflanzenschutzgemeinschaften

- 2.4.1 Betreuung von Hubschrauberspritzgemeinschaften mit integrierter Arbeitsweise
- 2.4.2 Betreuung von ökologisch wirtschaftenden Betrieben

3 Erhalt und Etablierung der genetischen Diversivität im Anbaugebiet

3.1. Sicherung von genetisch wertvollem altem unverklontem Material

- 3.1.1. **Derzeitiger Entwicklungsstand:** Im Jahr 1987 wurde mit dem "Programm zur Erhaltung der Genetischen Variation" begonnen. Ausgangspunkt war die Feststellung, dass 90% des Pflanzgutes bei der Sorte W. Riesling aus nur 10 Klonen bestand. Aus über 1000 uralten Einzelpflanzen (>70 Jahre alt) wurden 200 weitervermehrt und befinden sich derzeit in 10 Versuchsanlagen im Bereich der Mosel zur Erhaltung.
- 3.1.2. **Selektion:** In diesen Anlagen wurden über mehrere Jahre die Nachkommen der Ausgangsstöcke verglichen, Bonituren und Virustests durchgeführt. Mit Hilfe dieser Ergebnisse konnten weitere Selektionen qualitätsorientierter Zuchtstämme (Rieslingklone) gefunden werden. Ein vergleichbares Vorhaben ist für die Rebsorte Blauer Spätburgunder in Kooperation mit dem Arbeitskreis Ahr schon angelaufen.



- 3.1.3. **Ziel:** Erhaltung und Erforschung der genetischen Variation durch Aufbau verschiedener Versuchsanlagen für die jeweilige Rebsorte (Riesling an MSR, Spätburgunder an der Ahr) unter Beachtung des FAO-Vertrages vom 29. Juni 2004 (Vertrag über die Erhaltung pflanzengenetischer Ressourcen bei Nutzpflanzen)

3.2. Aufbau und Erhalt von Klonenvergleichsanlagen und Adaptionsanlagen

- 3.2.1. **Derzeitiger Entwicklungsstand:** An Ahr und Mosel stehen verschiedene Vergleichsanlagen zur Verfügung. Diese Anlagen werden zur Demonstration, Datenerfassung und Auswertung einschließlich Weinausbau genutzt.
- 3.2.2. **Planung:** Einbindung der Winzer in die weitere Versuchsplanung um eine praxisnahe Beratung zu gewährleisten. Erstellung von weiteren Demonstrationsanlagen im Bereich Bernkastel und an der Ahr.
- 3.2.3. **Ziel:** Schulung der Winzer vor Ort um die besondere Vorzüglichkeit bestimmter Klone für die jeweilige Produktionsrichtung zu etablieren.

4. Installierung von ein bis zwei „Best Practice Betrieben“ hinsichtlich der Steillagenbewirtschaftung pro Bereich

- 4.1. **Ziel: Schnellerer Transfer einer guten und nachhaltigen Bewirtschaftung im Steilhang in die Betriebe**
- 4.2. **Exkursionen in andere Anbauggebiete und Gemarkungsrundgänge mit Unterstützung der Kreisverbände**

5. Etablierung der Standortveredlung

Im Rahmen eines ATW-Forschungsauftrages wurde die Eignung der Standortgrünveredlung für das Anbaugebiet Mosel-Saar-Ruwer untersucht. Für die selbstvermarktenden Betriebe ist oft ein schneller Wechsel zu marktkonformen Sorten gefragt. Bei noch vitalen Anlagen mit intakter Unterstützungsvorrichtung bietet die Standortgrünveredlung eine kostengünstige und schnelle Umstellungsmöglichkeit. Unter dem Motto „Zurück zum Riesling!“ können Sortenverfehlungen der jüngeren Vergangenheit in Rieslinglagen geheilt werden.



5.1. Aufbau von regionalen Veredlungsgruppen durch Ausbildung und Schulung von interessierten Winzern

- 5.1.1. **Ziel:** Schnelle, sichere und kostengünstige Umstellung auf die vom Markt geforderten Rebsortenweine in Anlagen mit intakter Unterstützungsvorrichtung
- 5.1.2. **Maßnahmen:** Weitergabe des erworbenen Wissens an interessierte Gruppen und Schüler, evtl. Erschließung zusätzlicher Einkommensquellen für diese Gruppen.



2. Oenologie

2.1 Ausgangssituation

Das Weinbaugebiet Mosel-Saar-Ruwer präsentiert sich im Hinblick auf die weinerzeugenden Betriebe sehr heterogen. Neben den „Flaggschiffen“, die als größere Betriebe mit modernster Kellertechnik und entsprechendem Know-how ausgerüstet sind, und Spitzenweine erzeugen, gibt es eine große Anzahl mittlerer und kleinerer Betriebe, die insbesondere in den letzten 10 Jahren hervorragende Weine mit individuellem Charakter erzeugt und mit Erfolg in Prämierungen platziert haben.

2.2 Ziele der Beratungsstrategien

Das wesentliche Ziel ist, dass Terroir (Boden und Klima) sensorisch erkennbar werden zu lassen. Das Anbaugebiet Mosel-Saar-Ruwer hat auf Grund der besonderen Bodenstruktur und – Beschaffenheit, und der ausgeprägten Struktur der steilen Lagen ideale Voraussetzungen für die Rebsorte Riesling. Die Riesling Rebe produziert unter den Bedingungen an Mosel-Saar-Ruwer, die häufig auch als „Reizklima“ bezeichnet werden, eine derartige Aromavielfalt, dass im Bereich der Kellerwirtschaft keinerlei Maßnahmen zur Aromaintensivierung ergriffen werden müssen, sondern im Gegensatz dazu alle Maßnahmen auf eine Schonung und Erhaltung der vorhandenen Aromen ausgerichtet sein muss. Da diese besondere Aromenvielfalt, die filigrane und elegante Struktur der Bouquetstoffe eine Besonderheit des Anbaugebietes Mosel mit den verschiedenen Terroir-Varianten darstellt, müssen im Bereich der Kellerwirtschaft alle strapazierenden technischen Maßnahmen auf ein Minimum reduziert werden, damit die Natur und die in ihr gebildeten Aromastoffe voll zur Entfaltung kommen können. Neben dem oben genannten Primärziel, das Terroir sensorisch erkennbar werden zu lassen, ist als zweites Ziel dementsprechend zu formulieren: **Minimierung der technischen Behandlungsvarianten und Schönungsmittel mit dem Ziel der Erhaltung der natürlichen Variabilität und Intensität an Aromastoffen.**

Zur Erreichung dieser Ziele ist die Schaffung einer fehlerfreien Weinqualität die Grundvoraussetzung. Fehlerlose Weine stellen aber nur die Grundvoraussetzung dar. Nur in diesen Weinen machen die nachfolgend aufgeführten Maßnahmen zur Erhaltung der Aromavielfalt und Intensität einen Sinn.

2.3 Ansatzpunkte für Maßnahmen

2.3.1 Terroirdefinition

Es ist bekannt, dass die Definition des Begriffes Terroir sowohl eine sehr enge Auslegung: Terroir = Boden und Klima, als auch eine sehr weit gehende Auslegung: Terroir = Boden, Klima, Kellerwirtschaft, Winzer etc., zulässt. Für dieses Steillagenkonzept wird die einengende Definition Terroir = Boden und Klima verwendet.



Das Anbaugebiet Mosel-Saar-Ruwer unterscheidet sich wesentlich von anderen Weinbaugebieten.

Besonderheiten des Anbaugebietes Mosel-Saar-Ruwer gegenüber anderen Weinbaugebieten.:

Standortskundliche Besonderheiten:

- höherer Anteil an Steil- und Steilstlagen
- höherer Anteil skelettreicher Böden
- höherer Anteil an Böden mit starker Perkolation (Auswaschung)
- höherer Anteil an Böden mit Wasserstress
- höherer Anteil an Böden die tiefgründig gut durchlüftet sind.
- hoher Anteil an Böden mit dunkler Bodenfarbe
 - leichte Erwärmbarkeit (Schiefer und Humus!)
 - hoher Anteil an Böden mit sehr hohen Mineralisierungsschüben und hoher Gesamtmineralisierung
- trotz Wasserstress, lokale Lateralwasserbeeinflussung führt zu sehr individuellen und extremen Qualitätsunterschieden
- die Mosel-Saar-Ruwer-Steillagen weisen ein komplexeres und stärker differenzierendes Mikroklima auf, z.B. Stark wechselnde Windverhältnisse

Innerhalb des Anbaugebietes Mosel-Saar-Ruwer können folgende Großbereiche als weitgehend homogenes Terroir aus der Sicht der Bodenbeschaffenheit definiert werden:

Abgrenzungen innerhalb des Anbaugebietes Mosel-Saar-Ruwer:

Geologisch-standortkundlich:

- reine Schieferverwitterung
- verlehnte Schieferverwitterung
- Rotliegende Schieferverwitterung
- Schiefer-Granwacke-Verwitterung (extrem flachgründig)
- Terrassenstandorte (Flachlagen-Direktzuglagen in der Aue)
- Muschelkalk – Verwitterung

Dabei ist Qualitätsabgrenzung wissenschaftlich nicht belegbar. Eher ist eine Abgrenzung entsprechend der Höhenlage gegeben, da wir im MSR absolut im Grenzbereich der Lebensfähigkeit von „Vitis Vinifera“ produzieren, dessen häufige Stresssituation zur Aromavielfalt führt.

Die verschiedenen geologischen Formationen erfordern jeweils eine differenzierte oenologische Behandlung, die zu dem formulierten Ziel führt.

Hierbei bleiben die Klimavariationen unberücksichtigt.

Ziel der Weinbaustrategie ist es, in den zukünftigen Beratungen des Arbeitskreises Oenologie für die einzelnen Terroirbereiche einzelne oenologische Ausbauvarianten und entsprechende Weinstile zu definieren.



2.3.2 Lesezeitpunkt

Über die richtige Auswahl des Lesezeitpunktes kann der Winzer die Traubenbeschaffenheit und damit die Beschaffenheit des Endproduktes Wein in großen Bereichen steuern. Das entscheidende Kriterium für den richtigen Lesezeitpunkt ist die physiologische Reife der Traube. Weiterhin ist der Säuregehalt und das Auftreten von Fäulnis zu berücksichtigen. Der optimale Lesezeitpunkt sollte jahreszeitlich möglichst spät erfolgen, weil mit zunehmender Reife am Stock die Säure vermindert wird und die fruchteigenen Enzyme die Aromausprägung intensivieren. Der limitierende Faktor ist jedoch das Auftreten von Fäulnis. Diese kann nur dann akzeptiert werden, wenn es sich um Edelfäule handelt und Botrytis geprägte Weine erwünscht sind. Für die heute meist getrunkenen Essensbegleiter: trockene, frische, fruchtige Weine ist gesundes Lesegut die Grundvoraussetzung. Hierzu sollten die Trauben möglichst lange am Stock verbleiben, weil dann die Aromaintensität und damit Körper, Fülle und Geruchs- und Geschmackserlebnis der aus diesen Trauben erzeugten Weine ständig verbessert werden. Berücksichtigt werden muss jedoch, dass mit längerem Warten auf die Lese natürlich eine Mengenreduzierung erfolgt. Aber im Hinblick auf die Abwägung von Menge und Qualität muss in der heutigen Zeit immer die Qualität eindeutig im Vordergrund stehen. In trockenen Jahren ist eine späte Lese zusätzlich eine Vorsichtsmaßnahme gegen die Ausprägung der untypischen Alterungsnote.

2.3.3 Traubenlese

Die optimale Qualität der geernteten Trauben ist die Grundvoraussetzung für Top-Steillagen-Weine. Instrumente, um dies bereits im Weinberg zu beginnen, sind die Terminierung der Traubenlese und die Selektion in den Rebanlagen. Bei der Terminierung, d.h. Traubenlese zu verschiedenen Tageszeiten, bzw. in verschiedenen Wochen, können je nach Witterungsverhältnissen die unterschiedlichsten Weintypen (fruchtbetonte, trockene Rieslinge oder edelsüße Spezialitäten mit Beerennote) gewonnen werden. Mit der Selektion der Trauben am Stock (Langtriebe, Kurztriebe, Sonnentrauben, Schattentrauben, Hangfuß, Hangmitte, erste oder zweite Traube etc.) im Weinberg wird die Differenzierung noch größer, um gesteckte Ziele zu erreichen.

2.3.4 Traubenverarbeitung

Bei der Traubenverarbeitung bieten sich eine ganze Reihe von Verfahrensweisen an, um die wertvollen Bestandteile der Beeren zu gewinnen. Zum guten Aufschluss der Beerenhaut ist die Maischestandzeit ein wichtiges Instrument, um Mineralstoffe, Aromastoffe und Nährstoffe zusätzlich zu gewinnen. Trauben- und Maischetransport wird mit Hilfe von Kippsystemen bewerkstelligt. Die Kelterung geschieht in pneumatischen Presssystemen, bei denen das Pressprogramm auf die Maische abgestimmt wird.



2.3.5 Vorklärung

Die gute Abtrennung von Mosttrub ist die Voraussetzung für die Möglichkeit, die Gärung zu steuern. Mit der Sedimentation oder dem Trubfilter ist die erwünschte Klärschärfe einzustellen. Mit dem Vorklärtrub werden auch Stoffe entfernt, die unerwünschte Gerüche und Geschmäcker abgeben können.

Alternative Verfahren wie die Flotation führen zu einer sehr guten und schnellen Klärung.

2.3.6 Gärführung

Hauptelement einer erwünschten Gärung ist die Steuerung der Temperatur. Für eine langsame Vergärung, bei der viele Gäraromen gewonnen werden, sind Gärtemperaturen unter 20°C notwendig. Die entsprechende Gärdauer sollte mindestens 20 Tage betragen, um eine Vielzahl von fruchtigen Gäraromen zu gewinnen. Die Möglichkeiten zur Aromaschonung durch kontrollierte Gärführung, zur Aromarückgewinnung etc. müssen voll ausgeschöpft werden. Für die Rotwein-Herstellung sind die modernen Gärtanks mit Überschwall-Technik als Standard-Anforderung anzusehen.

2.3.7 Säure-Management

Das Säuremanagement ist besonders bei trockenen Steillagenrieslingen von großer Bedeutung. Ob die Säure durch Neutralisieren mit Karbonaten oder durch den Abbau mit Bakterienpräparaten eingestellt wird, ist vom Weinstil abhängig. Für Rotweine ist die vollständige biologische Säure obligatorisch. Ziel muss es in jedem Fall sein, eine Gesamtharmonie zwischen Süße, Säure und Alkohol zu erreichen.

2.3.8 Aromaschonender Weinausbau

Die bei der Gärung gewonnenen Aromen sind sehr empfindlich und müssen entsprechend behutsam gepflegt werden. Dabei spielen geeignete Umlagerungstechniken eine wichtige Rolle. Abstiche über Gravitation oder langsamlaufende Exzentrerschneckenpumpen oder Schlauchpumpen sind einzuführen.

2.3.9 Hefelagerung und Schwefel-Dossage

Mit einer verlängerten Hefekontaktzeit (Lagerung auf der Feinhefe) bis zu mehreren Monaten kann das Aromapotenzial aus der Hefeautolyse erschlossen werden. Eine wesentlich verbesserte Nachhaltigkeit der Weine im Geruch und im Geschmack unterstreicht die wertvollen Aromen der Steillagenrieslinge. Die Abschwefelung sollte bei ständiger sensorischer Kontrolle, möglichst spät erfolgen; zum einen, um den Übergang der Hefeproteine nicht zu stark zu behindern, zum anderen, um den Schwefelbedarf möglichst niedrig zu halten.



2.3.10 Filtrationstechnologie

Eine aromaschonende Filtration ist zur mikrobiologischen Stabilisierung der ausgebauten Weine notwendig. Hierbei sind Anschwemmfilter und Membranfilter besser geeignet als adsorptiv wirkende Tiefenfilter. Wichtig ist dabei, dass mit niedrigen Drücken filtriert wird, damit die Kohlensäureverluste minimal bleiben. In optimal filtrierten Weinen bleibt die Gärungskohlensäure mit ca. 1,5 g/l erhalten.

2.3.11 Abfülltechnologie

Die ganze Mühe und Arbeit lohnt sich nicht, wenn nicht als finales Ereignis der Weinbereitung die Abfüllung auf die hoch gesteckten Ziele abgestimmt wird. Mit der Abfüllung wird die Weinqualität in der Flasche fixiert. Stichpunkte in der Qualitätslinie sind: Sterilität, laminare Strömungsverhältnisse (Pumpe, Filter), Flaschenverschlüsse, Abfülltemperatur, Flaschenlagerung nach der Abfüllung.

2.3.12 Edelstahltechnologie

Für die Bereitung eines fruchtbetonten Terrorrieslings sind geschmacksneutrale und inerte Materialien für die Kellergeräte und –maschinen, sowie für den Ausbau und die Lagerung eine Notwendigkeit. Deswegen ist es sinnvoll, nicht rostende und weinsäurestabile Stähle (Edelstahl V2A und V4A), die auch sehr leicht zu reinigen und zu sterilisieren sind, weitestgehend einzuführen.

2.4 Versuchs- und Forschungsprojekte:

Innerhalb der vom DLR Mosel zu betreuenden oenologischen Projekte sind für die Erzielung der o. g. Vorgaben folgende Versuchs- und Forschungsprojekte von besonderer Bedeutung:

2.4.1 Haltbarkeit von Riesling Weinen

Es ist auffallend, dass die Lagerfähigkeit (Haltbarkeit) von Riesling Weinen in den letzten Jahren aufgrund der klimatischen Veränderungen deutlich abgenommen hat. Insbesondere im Bereich trockener und halbtrockener Weine wirkt sich die frühzeitige Ausprägung einer Petrol-Note negativ auf das sensorische Erscheinungsbild des

Weines aus. Bei restsüßen Weinen ist ebenfalls zu beobachten, dass die Petrol-Note sich frühzeitiger und mit größerer Intensität ausprägt. Bei diesen Weinen wird dies jedoch vom Konsumenten nicht negativ wahrgenommen, so dass hier die Haltbarkeit weiterhin gegeben ist. Gerade im Bereich trockener und halbtrockener Weine wird vom Verbraucher jedoch eine fruchtige frische Ausbauvariante bevorzugt. Hierbei wird die frühzeitige Ausbildung einer Petrol-Note nicht als angenehm wahrgenommen.



Auslöser für die frühzeitigere Ausbildung können u. a. sein: Veränderungen der Säurestruktur und der Säureintensität. Hierbei muss auch berücksichtigt werden, dass die Säuregehalte im Hinblick auf die Geschmacksausrichtung „Internationale trocken) auch bei Riesling Weinen deutlich vermindert worden ist. Daneben sind die in den letzten Jahren weiterentwickelten Maßnahmen zur Beeinflussung des Gesamtphenolgehaltes im Hinblick auf die Reintönigkeit der Weine ebenfalls von Bedeutung für eine frühzeitige Ausbildung des Petroltons. Neben dem Gesamtphenolgehalt spielt sicherlich auch die Enzymierung im Hinblick auf eine Aromaintensivierung eine Bedeutung. Im Rahmen des Versuchsprojektes sollen die Ursachen für die geringere Haltbarkeit trockener und halbtrockener Weine ermittelt werden und dem Winzer Hilfestellung gegeben werden, die Haltbarkeit dieser Weine wieder über einen längeren Zeitraum so zu gewährleisten, dass der Konsument diese Weine auch nach einer etwas längerer Lagerzeit akzeptiert und schätzt.

2.4.2 Steillagen-Rieslingshefe und Risikominimierung bei Spontanvergärung

Es ist bekannt, dass sich die heute überwiegend erzeugten und mit Reinzuchthefer vergorenen Weine schlanker und mit geringerem Körper und „Mouthfeeling“ präsentieren, als dies in früheren Jahren der Fall war. Hierbei spielt sicherlich die überwiegend verwendete Reinzuchthefer eine Rolle. Reinzuchthefer ist auf eine optimale Alkoholausbeute hin optimiert. Vernachlässigt wurden bei der Optimierung sicherlich die Begleitsubstanzen wie Glycerin u. a. Dies führt dazu, dass die reintonigen Weine häufig sehr schlank und wenig charakterbetont sind. In den letzten Jahren wurde dieser Effekt durch die Zunahme der Ausbildung eines spontanen biologischen Säureabbaus gemildert. Dieser spontane biologische Säureabbau bildete sich bei längeren Lagerzeiten der vergorenen Weine auf der Hefe aus, ohne dass der Winzer dies durch Bakterienzugabe eingeleitet hätte. Teilweise biologische Umwandlungen der Äpfelsäure in Milchsäure, die sich bei längerer Lagerzeit gebildet haben, treten auch sensorisch nicht negativ in Erscheinung.

Im Rahmen einer Studie soll ermittelt werden, ob aus TOP Betrieben des Anbaugebietes Mosel-Saar-Ruwer aus Mosten der entsprechenden Steillagen eine Hefe bzw. Hefekombination selektioniert werden kann, die das Terroir in seiner Ausprägung unterstützt. Diese Hefe soll zusätzlich die typischen Terroircharakteristika wie mineralisch, fruchtig, und die entsprechenden Fruchtrichtungen, die nach der Definition des Aromarades dem Riesling zugeordnet werden, in ihrer Ausprägung unterstützen.

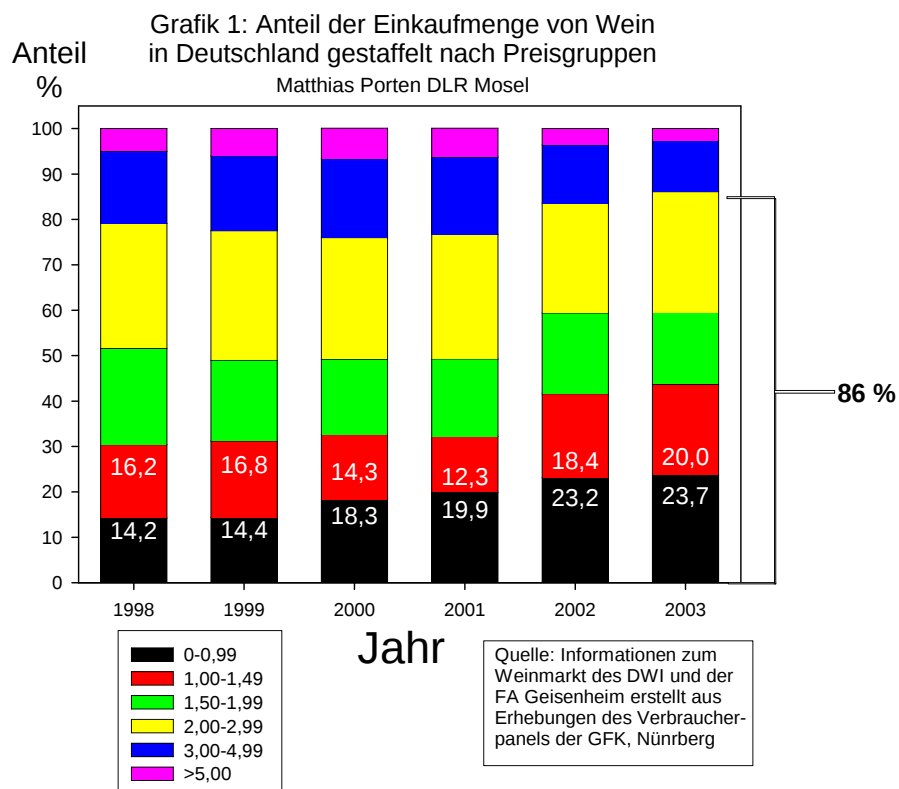
Darüber hinaus wird sich im Rahmen dieses Forschungsvorhabens mit den Risikofaktoren der Spontanvergärung auseinander gesetzt. Es herrscht häufig die Meinung vor, dass Spontanvergärung das Terroir der entsprechenden Weinbergssteillagen besser zum Vorschein bringen kann. Da eine Spontangärung jedoch mit hohen Risiken im Hinblick auf die Ausbildung von Fehlern behaftet ist, soll versucht werden, entsprechende Rahmenbedingungen für den Umgang mit der Spontanvergärung zu erarbeiten. Hierbei ist darauf hinzuweisen, dass gerade das Anbaugebiet Mosel-Saar-Ruwer als nördlichstes Anbaugebiet auf Grund der niedrigen pH Werte, der späten – häufig bei tiefen Temperaturen stattfindenden Lese – ideale Voraussetzungen für die Spontanvergärung liefert. Trotzdem muss das hierbei auftretende hohe Risiko eingegrenzt werden. Entsprechende Rahmenbedingungen sollen erarbeitet werden.

3. Marketing

3.1. Marktsituation an Mosel-Saar-Ruwer (MSR) und in Deutschland

Um den Weinmarkt und deren Marktpartner, z.B. Kellereien, Genossenschaften, Winzer, Verkäufer, Einkäufer, zu verstehen, muss man zunächst den Markt für Wein besonders in Deutschland, betrachten. Wie andere Märkte wird der Weinmarkt auch von Trends bestimmt, denen ein gewisses Käuferverhalten zugrunde liegt. Etwas rückwärts geblickt, lassen sich verschiedene Trends oder Markteigenheiten des Weinmarktes erkennen, welche somit auch das zukünftige Einkaufsverhalten von Kunden weitgehend bestimmen werden. In der Marktanalyse ist man sich bei der wissenschaftlichen Betrachtung heute einig, dass für das Verhalten der Menschen beim Einkauf ein hedonistischer Ansatz zugrunde gelegt werden kann. Dieser hedonistische Ansatz bedeutet, dass es über der Befriedigung des Grundbedarfs (Grundnutzen) besonders im Weinbereich und auch im Ernährungsbereich eine Befriedigung eines Bedürfnisses über der reinen Lebenserhaltung gibt. Der Kunde fordert somit einen gewissen Zusatznutzen ein. (Der Mensch will nicht nur Leben, nein er will gut Leben, Ortega y Gasset)

Betrachtet man das Einkaufsverhalten der Deutschen beim Wein auf der Basis von den verkauften Mengen, so sieht man in der Grafik 1, dass ein absoluter Trend hin zu den niedrigen Preisgruppen erfolgt ist.



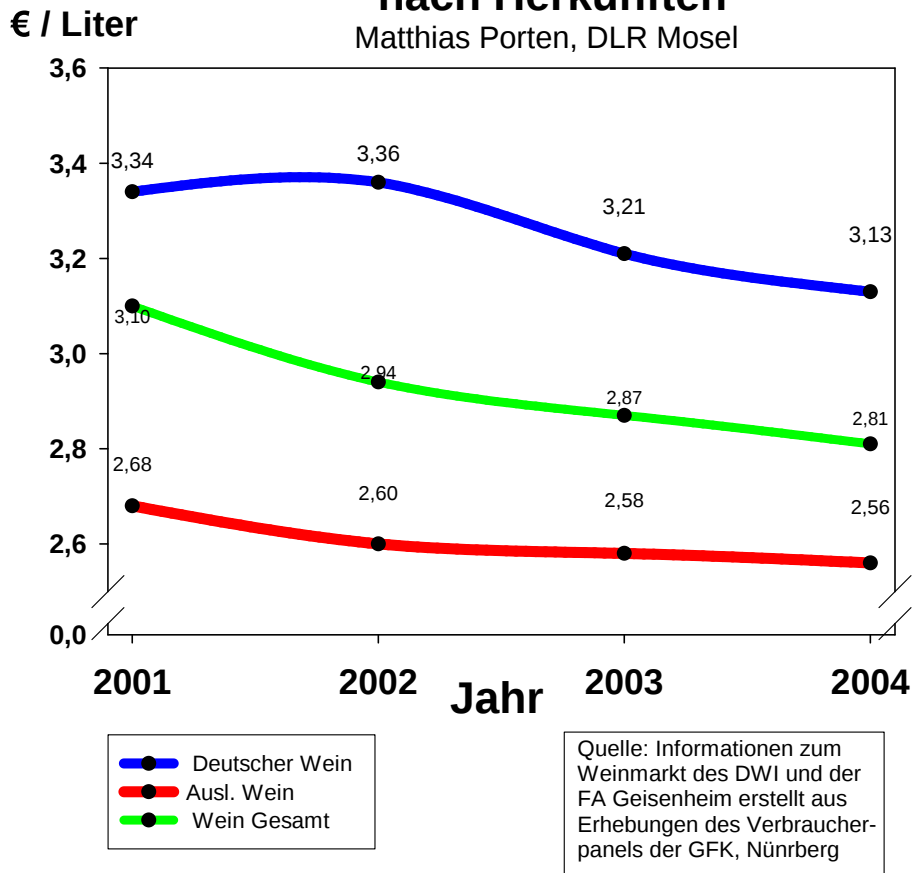


Waren 1998 z.B. noch 14 % der Weinmenge, die unter 1 € je Flasche eingekauft worden sind, so sind es heute 23 %. Das Gleiche gilt für die Preisgruppe unter 1,49 € je Flasche. Waren es 1998 noch 30 %, die in dieser Gruppe eingekauft hat, so waren es im Jahr 2003 schon 43 %. Hier spiegelt sich auch der allgemeine Trend ("Geiz ist geil") in Verbindung mit der Discounterkultur wieder, die sich vor allen Dingen im Foodbereich implementiert hat. 46 % der in Deutschland getrunkenen Weine werden von zwei großen Discountern vertrieben. Daran wird die Marktmacht der Discounter sehr deutlich, so dass im Umkehrschluss besonders eine Positionierung bei diesen Discountern und anderen Unternehmen im Bereich des Lebensmitteleinzelhandels (LEH) vordringlich sein wird. Eine grundsätzliche Umkehr dieses Trends wird wohl aufgrund der in Zukunft frei verfügbaren Einkommen der Deutschen nicht möglich sein. Wenn in Deutschland heute 86 % der Weine unter 3 € je Flasche eingekauft werden, so stellt sich die Frage, wie man auf der einen Seite in diesem Bereich eine gute Positionierung bekommt und auf der anderen Seite die Kosten so weit im Griff hat, dass in diesem Segment mit einer Vollkostendeckung gearbeitet werden kann. Daher ist der im Folgenden dargestellte Punkt der Akquisition von Projektweinen, welche im Regal zwischen 2,29 € und 2,89 € je Flasche platziert werden, besonders vordringlich. In den Teilen des Anbaugebietes mit einem höheren Anteil an Direktzugflächen sollte es möglich sein bei einer Vollkostendeckung dieses Marktsegment zu bedienen und dadurch einen Beitrag zum Erhalt der traditionsreichen Kulturlandschaft zu leisten.

Seit Jahren entwickelt sich der Trend zu dem gespaltenen bzw. hybriden Verbraucher. Das bedeutet, dass der besonders preissensible Einkäufer auf dem deutschen Food- sowie Getränkemarkt, sich trotz seiner hohen Preissensibilität gelegentlich oder auch häufiger beim Konsum höherpreisiger Artikel, Artikel mit dem Touch von Luxus oder von Events geprägte Einkäufe leistet. Oft sind die letzteren Einkäufe auch Anlassgebunden. In der Einkaufspsychologie gilt besonders der Wein einkaufende Kunde als der Kunde, der die Mentalität des preissensiblen Einkäufers (Schnäppchenjäger) besonders verinnerlicht. Es wird quasi durch diese Schnäppchenjagd mit dem Hang zum Feilschen und Handeln, die Möglichkeit erkaufte, zu einem gewissem Anlass edlere, luxuriösere, teurere, vor allen Dingen mit Prestige verbundene Produkte bzw. Weine zu erwerben. In dem Hochpreissegment orientieren sich so genannte "Etikettentrinker" verstärkt an den Lifestyle-Publikationen, die durch eigene Bewertungen bestimmte Weingüter herausstellen und hervorheben. Der Erfolg des Systems Parker, Johnson oder Gault Millau spiegelt sich hierin wieder.

Grafik 2: Preise für Wein auf dem deutschen Markt dargestellt nach Herkunft

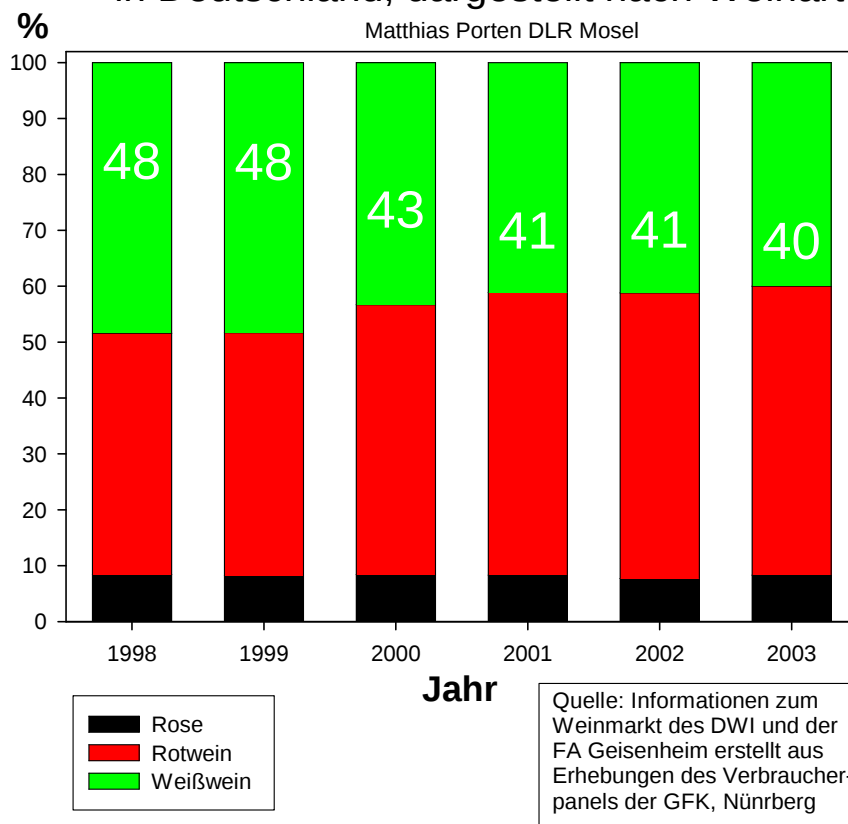
Matthias Porten, DLR Mosel



Die Tendenz eines somit gespaltenen Marktes scheint sich besonders in den letzten Jahren zu verschärfen. Auf der einen Seite die sehr hochwertigen, teuren Weine mit einer gewissen Story (vielleicht Steillagenwein) und auf der anderen Seite das Preissegment unter 2 € je Flasche in den Discountern. Wie sich aus der Grafik 1 deutlich herauslesen lässt, wurden im Jahre 2003 nur noch 2,7 % der Menge über 5 € je Flasche eingekauft. Besonders in diesem Segment müssen aber die Weine aus der Steillagenbewirtschaftung aufgrund der Vollkostensituation (siehe Kapitel Steillagenweinbau) platziert werden. Aufgrund des zuvor dargestellten hedonistischen Ansatzes muss folglich ein Wein für eine Platzierung in dieser Kategorie einen sehr hohen Zusatznutzen aufweisen. Dieser Zusatznutzen kann nur aus prestigeträchtigem, intrinsisch motiviertem Grund oder durch Zusatznutzen durch die besondere Leistung des Winzers vor Ort für den Kunden entstehen (ich fahre zu meinem Winzer, ich kaufe bei meinem Winzer ein usw.). Hinsichtlich dieser Tatsache ist es besonders wichtig, die Selbstvermarktung zu unterstützen, auf diesen Verkauf des Zusatznutzens zu setzen, damit durch die Vermarktung im höherwertigen Segment eine kostendeckende Steillagenbewirtschaftung erreicht werden kann.

Die alleinige Strategie der Kostensenkung (Kostenführerschaft) hat Grenzen bedingt durch das Gesetz vom abnehmenden Ertragszuwachs beim technischen Fortschritt. Die erwarteten großen Kostenreduzierungen können nicht erreicht werden. Daher wird die Strategie des „sowohl als auch“ verfolgt werden müssen. Der Blick wird auf Kostensenkende Maßnahmen gerichtet bleiben und gleichzeitig wird Strategie in den nächsten Jahren entwickelt werden müssen, die die Steigerung der Erlöse zum Ziel hat. Dass eine Erlössteigerung durch die angesagte Handlungsweise der Platzierung im höheren Preissegment sehr schwierig sein wird, zeigt die Grafik 2 mit der Entwicklung der Durchschnittspreise für Wein, der in Deutschland eingekauft wurde.. Alle Preise sind seit 2001 deutlich rückläufig. Der deutsche Wein findet sich auf einem noch etwas höheren Niveau als der ausländische Wein. Aber die bisher schon gezeigte Tendenz des preiswerteren Einkaufs, besonders in den Discountermärkten, spiegelt sich hier ebenfalls wieder. Verschärft wird die Situation, wenn man sich die Einkäufe von Wein in Deutschland nach Weinarten anschaut.

Grafik 3: Anteil der eingekauften Weinmenge in Deutschland, dargestellt nach Weinarten



Es wird in der Grafik 3 deutlich, dass der Absatz von Weißwein innerhalb den Jahren zwischen 1998 bis 2003 von 48 auf 40 % gefallen ist und damit die Rot- und Roséweine heute 60 % der Einkaufsmenge ausmachen. Diese Situation, die teilweise auf dem French - Paradoxon beruht, aber auch auf physiologischem Einkaufsverhalten besonders hinsichtlich der Säurestruktur von Weinen verschärft das Problem besonders für ein Wein-

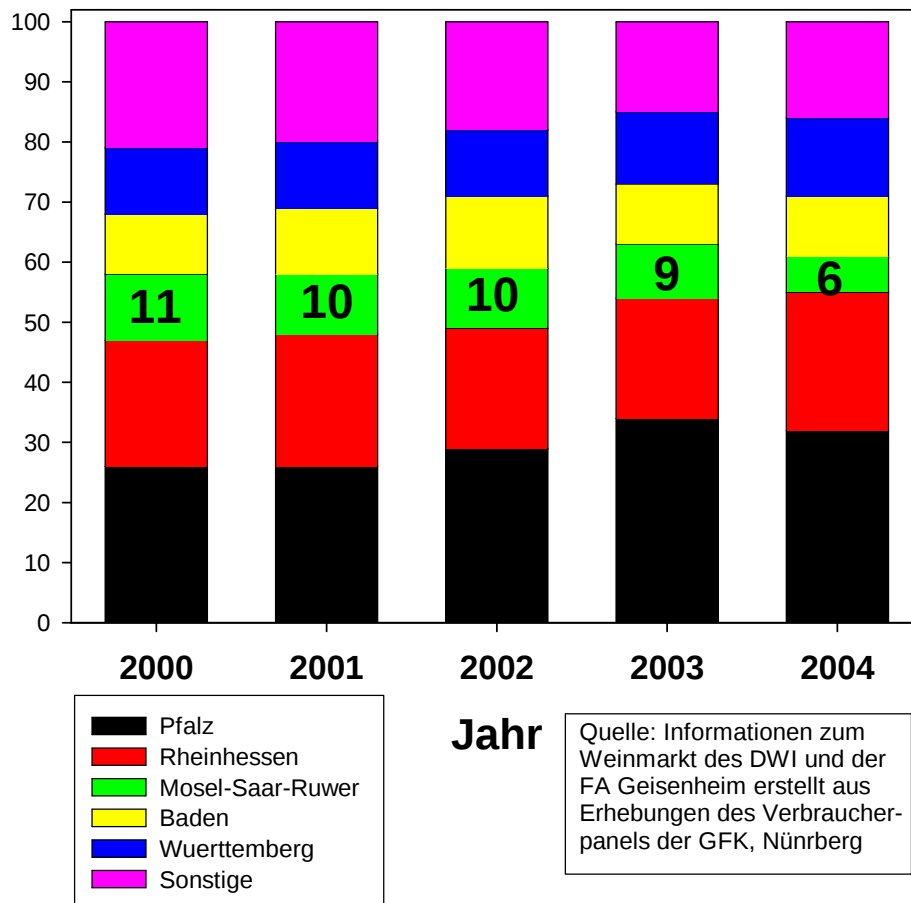
baugebiet, das einen Weißweinanteil von 90 % aufweist. Vor diesem Hintergrund und der besonderen Kostensituation in einem steilhanggeprägten Weinbaugebiet wie Mosel-Saar-Ruwer blieb und bleibt dieses Verhalten der Käufer nicht ohne Folgen. In der Grafik 4 wird deutlich wie das Gebiet Mosel-Saar-Ruwer am Markt innerhalb von Deutschland an Marktanteilen von deutschem Wein verloren hat. Von ehemals 11 % der verkauften Menge im Jahr 2000, ist das Weinbaugebiet Mosel-Saar-Ruwer auf 6 % gefallen. Dies stellt fast eine Halbierung des Marktanteiles dar.

Grafik 4: Anteil der dt. Weinbaugebiete an deutschem Wein im Absatzgebiet der BRD

Anteil

%

Matthias Porten DLR Mosel



Diese Reduzierung des Marktanteiles ist nicht nur auf die Flächen zurückzuführen, die in dieser Zeit gerodet wurden. Wie zuvor gezeigt, spielt hier auch Einkaufsverhalten nach Preisgruppen und besonders nach Weinarten mit dem Trend zum Rotwein eine starke Rolle. Darüber hinaus hat die Unsicherheit der Einkäufer in den Kellereien einen besonders starken Einfluss. Das bedeutet, wenn jährlich eine bestimmte Einkaufsmenge, die für eine Positionierung im LEH notwendig ist, nicht angedient oder zugesichert werden kann, ziehen sich die Käufer tendenziell aus solch ei-



nem Weinbaugebiet zurück. Sollte die Rebfläche und damit auch der Anteil z. B. des Rieslingweines des Anbaugebietes an der verkauften Menge deutschen Weines zurückgehen, wird irgendwann der Effekt entstehen, dass eine so genannte kritische Masse beim Einkauf der Kellereien unterschritten wird. Die Folge wird sein, dass das Gebiet Mosel-Saar-Ruwer weitgehend im LEH ausgelistet wird. Diese Auslistung wird vielleicht nicht im gesamten LEH, aber besonders bei den führenden Discountern erfolgen. Dieser Effekt wurde zum Beispiel bei einem kleineren Weinjahrgang 1997 beobachtet, der kurzfristig zu hohen Preisen zur Folge hatte (siehe auch Grafik zur Pflanzlichen Erzeugung in RLP).

Nun könnte das Argument aufkommen, dass eine Auslistung möglicherweise als Chance zu sehen ist, um aus dem Preissegment unter 2 € je Flasche entfliehen zu können, so dass der Kunde das Weinbaugebiet Mosel-Saar-Ruwer nicht mehr mit diesem Preissegment verbindet. Dem ist entgegen zu halten, dass viele Weine, die auch auf kulturlandschaftsprägenden Flächen produziert werden, nicht mehr absetzbar nicht mehr absetzbar wären. Es entstünde wiederum ein Markt mit stark vagabundierenden Fassweinmengen mit den entsprechenden Folgen eines Preisverfalls. Aufgrund der Erfahrungen, die Ende der 90er Jahre mit solcher Situation gemacht wurde, führte zu einer verstärkten Stilllegung von Rebflächen. Neben dem sozusagen normal ablaufenden Strukturwandel sollte dieser verschärfende Faktor des Flächenabfalls im Gebiet vermieden werden.

Besonders vor diesem Hintergrund und der zuvor aufgezeigten Vorzügen einer guten Positionierung im Bereich über 2 € je Flasche im Discount und auch im übrigen LEH-Bereich, ist es besonders wichtig eine weitere Akquise von Projektweinen zu betreiben, die in Zukunft über einen Projektstatus hinweg von Erzeugerorganisationen mit fest gebundenen Verträgen Kellereien angedient werden sollen.

Im Ergebnis kommt die Analyse zu dem Schluss, dass aufgrund des gespaltenen Markts eine Doppelstrategie der Marketinggruppe im Steillagenkompetenzzentrum zu fahren ist. Einerseits Unterstützung der Winzer zur Erzielung besserer Preise durch Fassweinprojekte und andererseits Stärkung der Selbstvermarkter zur Platzierung ihrer Weine im höherpreisigen Segment, um bessere Erlöse zu erzielen.

3.2 Ziele der Marketinggruppe – Konsequenzen für das Steillagenkonzept

Das DLR Mosel kann aufgrund der Personalsituation die Winzer bei der Vermarktung ihrer Erzeugnisse nur unterstützen. Die eigentliche Vermarktung ist von den Winzern zu leisten.

Aus der Zielformulierung und der Analyse der Ausgangssituation, ergeben sich somit für das DLR Mosel die folgenden beiden Hauptzielgruppen bei den Winzern:

- a. Direktvermarkter
- b. Vermarkter von Fassweinen bzw. Traubenvermarkter.



Da Direktvermarkter keine einheitliche Gruppe darstellen, ist bei dieser Gruppe wiederum in folgende Gruppen zu unterscheiden:

- Neueinsteiger
- Profis

Es ist erforderlich, für beide Gruppen ein differenziertes Angebot zu machen.

3.2.1 Veranstaltungen für Neueinsteiger

3.2.1.1 Grundlagen der Weinvermarktung:

- Kosten – Leistung – Rechnung,
- Ermittlung der Preisuntergrenze
- Möglichkeiten der Steigerung des Direktabsatzes durch Straußwirtschaft, Gutsschänke, Vinothek oder Winzerhofcafé.

3.2.1.2 Wein und Speisen – Gestaltung von Weinproben

Durch die aufgeführten Seminare werden die Direktvermarkter besonders geschult um den Zusatznutzen für den Kunden besser transportieren zu können:

3.2.1.2.1 Wein und Essen

- Die kulinarische Weinprobe
- Wein und Käse
- Fingerfood
- Wurst und Wein
- Wein und Moselfisch

3.2.1.2.2 Themenweinproben

- Wein und Literatur
- Wein und Bibel u. ä.

3.2.1.3 Verkaufsgespräche – Kundenansprache Kundenpflege und –akquisition

(Einstellung auf unterschiedliche Kunden, sprachlich die Ebene der Kunden finden (kein Fachchinesisch), sprachliche Gewandtheit üben, Selbstdarstellung des Weingutes)



3.2.1.3.1 Rhetorikseminare

- Direktmarketing im Weinbau - Kundenkartei
- Kundenbeziehung durch Telefonmarketing
- Chancen des Internets für den überregionalen Weinverkauf.

3.2.1.4 Präsentationen auf Messen und Märkten

(Alle Kommunikationsmittel beeinflussen das Image eines Weingutes. Corporate Identity (CI) drückt sich im Namen, den Symbolen, dem Logo eines Betriebes aus. Durch das folgende angewandte Seminarangebot soll, dieser Zusammenhängen Rechnung getragen werden.)

3.2.1.4.1 Der Weinstand als Visitenkarte des Weingutes

(optisches Erscheinungsbild, Präsentation und Dekoration, Gesprächsführung am Weinstand).

3.2.1.4.2 Einrichtung und Betrieb eines Weinstandes - Praktisches Seminar auf der „Ambiente“ in Frankfurt oder

3.2.1.4.3 Beteiligung an einer städtischen Weinmesse außerhalb des Anbaugebietes. – Zusammenarbeit mit Mosel-Saar-Ruwer-Wein e.V.

3.2.1.4.4 Besuch einer Messe jährlich (z.B. Pro Wein)

3.2.1.5 Fähigkeiten in der Sensorik – Weinansprache vermitteln und verbessern (Aromatik, Geschmack und Weinbeschreibung; diese Seminarreihe soll jährlich wiederholt werden.)

3.2.1.5.1 Grundlagenseminar

3.2.1.5.2 Aromenvielfalt

3.2.1.5.3 Wein und Terroir

3.2.1.6 Arbeitsorganisationen bei der Vermarktung

(Rationalisierung der Organisation durch Einführung der DV)

3.2.1.6.1 Seminar Fakturierung im Weinbaubetrieb (Vorstellung handelsüblicher Programme zur Fakturierung und Kundenkartei)



3.2.2. Weiterbildung für erfahrene Direktvermarkter

Bei erfahrenen Direktvermarktern steht vor allem die Optimierung ihrer Vermarktung im Vordergrund. Durch das folgende Seminarangebot, soll das vorhandene Potenzial besser ausgeschöpft werden. Corporate Identity beeinflusst die Wiedererkennbarkeit von Betrieb und Produkten maßgeblich. CI bindet emotional und fördert Engagement auf Seiten des Betriebes und der Kunden

3.2.2.1 Durchgängiges Corporate Identity

3.2.2.1.1 Seminarreihe CI im Weingut

3.2.2.1.2 Gegenseitige Besichtigung der Verkaufseinrichtungen der Weingüter mit kritischer Würdigung des Erscheinungsbildes.

3.2.2.2 Verbesserung der Kundenorganisation (Datenbank) – Kundenbetreuung

Voraussetzung für effektive Arbeitsorganisation für das Direktmarketing ist eine gute Datenbasis, um Mailings oder Einladungen zu Aktionen selektiv versenden oder Telefonmarketing betreiben zu können. Durch das folgende Seminar sollen diesem zentralen Problemfeld im Weingut Rechnung getragen werden:

3.2.2.2.1 EDV-Seminar (Vorstellung professioneller Programme zur Verbesserung der Organisation)

3.2.2.3 Aktionen auf dem Winzerhof

Aktionen auf dem Winzerhof dienen der Kundenbindung. In einem Seminar sollen die eigenen Erfahrungen vertieft werden.

3.2.2.3.1 Seminare Aktionen (Events) auf dem Winzerhof Inhalt der Seminare:

- Auswahl und Nutzung von Räumlichkeiten
- Dekoration
- nonverbale und verbale Ansprache der Gäste.

3.2.2.3.1.1 Walking durch die Weinberge mit Winzervesper,

3.2.2.3.1.2 Wellnesswochenende auf dem Winzerhof



3.2.3 Unterstützung von Spezialvermarktern.

Die Vermarktung von Wein durch Strausswirtschaften, Gutsschänken, Vinothek oder Winzercafe wird von Jahr zu Jahr beliebter. Diese Form der Direktvermarktung kann sehr lukrativ gestaltet werden. Zufriedene Besucher werden als Weinkunden gewonnen. Strausswirte stehen in Konkurrenz zur Gastronomie. Daher ist neben Weinqualität, Präsentation der Weine und Kundenansprache die Beachtung der rechtlichen Rahmenbedingungen von besonderer Bedeutung.

3.2.3.1 Vom Winzer zum Gastronom

Rechtliche Situation, Wirtschaftlichkeit, Positionierung, Besichtigung von Beispielen

Als Ergänzungsseminar zu diesem ständig zu wiederholenden Hauptseminar werden folgende Vertiefungsseminare angeboten:

- Speisen und Wein beim Weinausschank auf dem Hof
- Einfache Gerichte aus der heimischen Küche mit Lebensmitteln von anderen, bäuerlichen Direktvermarktern (Stärkung der regionalen Identität, Kundenbindung durch Authentizität)

3.2.3.2 Unterstützung von Ökobetrieben bei der Vermarktung

Ökobetriebe spielen eine immer größer werdende Rolle, werden politisch gefordert und gefördert. Um diese Spezialvermarktungsgruppe stärker zu unterstützen wird die folgende Maßnahme geplant:

3.2.3.2.1 Coaching einer jährliche Öko-Weinbörse in Bernkastel-Kues

In Kooperation mit dem Hotel und Gasstättenverband (Hoga), der BBA und des Anbauverbandes ECOVIN-Mosel wird versucht eine jährliche Tischpräsentation der Ökoanbauer in den Gebäuden der BBA auf zu bauen. In Zusammenarbeit mit den benannten Beteiligten wird versucht die Veranstaltung auch in der Presse stärker zu lancieren um dieser Initiative auch eine gewisse Öffentlichkeit und damit auch einer stärkeren Nachfrage zu zu führen.



3.2.4 Marketing für Fasswein- und Traubenvermarkter

3.2.4.2 Betriebswirtschaftliches Grundlagenseminar zur Trauben- und Fassweinvermarktung
(Kosten-Leistungsrechnung, Ermittlung der Preisuntergrenze, Ertragsberechnung bei unterschiedlicher Vermarktung)

3.2.4.2 Aufbau und Coaching eines Beratungsringes zur Vermarktung von Fasswein und Trauben (Bildung von Erzeugergemeinschaften, Vermarktungsplattform, Poollösung, Vernetzung mit der Gebietsweinwerbung, Fachberatung durch das DLR Mosel,)

3.2.5 Etablierung eines Steillagen – Markenweines am Beispiel von Riesling S
Erhöhung der Bekanntheit von Steillagen Weinen des Gebietes und gleichzeitige Positionierung des Riesling S im Hochpreissegment innerhalb der bekannten Qualitätspyramide in Kooperation mit anderen Institutionen. Unterstützung der regionalen Weinwerbung und des Weinbauverbandes bei der Positionierung dieses Markenweines.

3.2.6 Mitgliedschaft und Förderung des internationalen Steillagenweinbaues - CERVIM

Etablierung der CERVIM Steillagenweinprämierung in den auflagenstarken Verbraucherjournalen zum Thema Wein. Erhöhung der Akzeptanz und des Absatzes von Steillagenweinen. Präsentation der Siegerweine für Handel und Konsumenten.

3.2.6.1 Präsentation der CERVIM-Sieger in der gehobenen Verbraucherjournalie
(Verbesserung der Wertigkeit durch Zusammenarbeit mit den gehobenen Verbraucherzeitschriften, Stärkung des Alleinstellungsmerkmals Steillagenwein, Etablierung des Veranstaltung Preisverleihung als High Light, das sich der Verbraucher nicht entgehen lassen kann (touristische Attraktion))

3.2.7 Etablierung von ein bis zwei „Best Practice Betrieben“

Durch die Vorstellung von Betrieben, die sich durch innovatives Weinmarketing besondere Absatzstrukturen für Steillagenweine erschlossen haben, sollen Um- oder Neueinsteiger besonders gelungene Beispiele vor Augen geführt werden als Impulse für die Entwicklung eigener Marketingstrategien. Ein Ideenpool für Marketinginnovationen einerseits, andererseits kann die Möglichkeit genutzt werden, von den positiven und negativen Erfahrungen zu lernen.



Kapitel V: Flächenmanagement

Inhaltsübersicht

1. Ziel
2. Voraussetzungen
3. Planung
4. Umsetzung
5. Maßnahmen für die Weinbauzone
6. Maßnahmen für die Übergangsflächen
7. Maßnahmen für die Rodungszonen
8. Maßnahmenkatalog für die einzelnen Weinbaugemeinden



1. Ziele:

1. Erhaltung der WeinKulturLandschaft Mosel
2. Höchstmögliche Rationalisierung im Steillagenweinbau
3. Ordnung des Rückgangs der Weinanbaufläche
4. Alternativen für die zukünftig nicht mehr weinbaulich genutzten Flächen

Entsprechend den Ausführungen in Kapitel II Nr. 2.1.2.9 sind die größten Rationalisierungsreserven durch Umstellung der weinbaulich genutzten Flächen von Seilzug- zur Direktzugbewirtschaftung zu erreichen. Dies ist in Hanggefällen bis zu 50 % durch Baumaßnahmen aber auch Umstellung der Erziehungsart zu verwirklichen.

Im steileren Gelände kann der Einsatz des SMS- Gerätes oder hydrostatischer Raupen zur Senkung der Kosten der Außenwirtschaft beitragen. Aber auch durch die Herstellung von fahrbaren Querterrassen ist die Möglichkeit der Kostenreduzierung auszuschöpfen.

Schließlich wird durch die Anlage von Laufterrassen und der Bau von Bahnen zur Personen- und Materialbeförderung eine Kostensenkung erreicht.

2. Voraussetzungen:

Jede Weinbaugemeinde sollte ihren Außenbereich hinsichtlich der weinbaulichen Nutzung überplanen nach folgenden Einteilungen:

Festlegung der Weinbauzone

(Vorrangfläche für den intensiven Weinbau)

Die Weinbauflächen einer Gemeinde sind ausschließlich für den Anbau von Reben vorzusehen. Sind umfassen vor allem die arrondierten Rebflächen in den Kernlagen, sowie die landschafts- und ortsbildprägenden Flächen.

Bei dieser Festlegung sind die Kriterien:

Qualität

Erhaltung der Kulturlandschaft

sowie der zukünftige Rückgang der Weinanbaufläche vorrangig zu berücksichtigen.

Anzustrebende Mindestgröße für die Weinbauzone mindestens 15 bis 20 ha in Abhängigkeit der Topographie



Festlegung der Übergangszonen

(Übergangsflächen zwischen intensivem Weinbau und Wald- bzw. Sukzessionsflächen)

In den Übergangszonen wird eine extensive weinbauliche Nutzung der Grundstücke, aber auch andere Nutzungsformen wie z. B. Obstanbau, Weiden vorherrschen. Diese Zone dient vor allem als Pufferzone zwischen den intensiv genutzten Weinbauflächen und den zukünftig nicht mehr weinbaulich genutzten Flächen (Wald, Sukzession).

Festlegung der Rodungszonen

Auf diesen Flächen findet zukünftig keine weinbauliche Nutzung mehr statt. Dies sind ideale Standorte für Aufforstungen, Sukzessionsflächen oder Freizeitanlagen.

Daher sollten für diese Flächen jegliche Förderungsmöglichkeiten für den Weinbau ausgeschlossen werden.



3. Planung

Für die Planung und Erstellung der Konzepte und deren örtliche Akzeptanz ist es unverzichtbar, die kommunalen Planungsinstrumente der Bauleitplanung und der entsprechenden Bürgerbeteiligung anzuwenden.

Die Abgrenzung von weinbaulichen Vorrangzonen muss nach objektiven weinbaulichen Gesichtspunkten, jedoch auch unter Berücksichtigung der gegenwärtig und mittelfristig noch vorhandenen weinbaulichen Betriebsstrukturen durch aktuelle Betriebserhebungen erfolgen.

Hierbei sind hinsichtlich der Flächen insbesondere die vorhandenen Böden, das Kleinklima (Frostgefahr, Sonneneinstrahlung) die Wasserversorgung sowie die örtlichen Besitz- und Eigentumsstrukturen zu berücksichtigen.

Gleichzeitig sollten für die Rückzugsbereiche des Weinbaues alternative und realisierbare Nutzungen mit möglichst geringen Folgekosten angestrebt werden.

Diese notwendigen örtlichen Erhebungen und Planungen führen zur Erstellung von Leitbildern in den einzelnen Ortsgemeinden mit jeweils festgelegten Nutzungsprioritäten und finden letztlich Eingang in den Landschaftsplan und dessen Integration in den Flächennutzungsplan der Verbandsgemeinde unter Mitwirkung der Fachbehörden.



4. Umsetzung

Die planerische Umsetzung dieser Ziele kann auf Grund der Komplexität und der unterschiedlichen Situation in den einzelnen Ortsgemeinden nur auf der Ebene der Verbandsgemeinde erfolgen.

Hierbei sind für die einzelnen Gemarkungen sowie für Teilflächen mögliche und wünschenswerte Nutzungen mit Prioritäten festzulegen.

Dies erfordert bei den einzelnen Ortsgemeinden und den betroffenen Bürgern sehr viel Verantwortungsbewusstsein und Solidarität, damit die Synergieeffekte der flächenhaften gemeinde- und gemarkungsübergreifenden Konfliktlösung mit anschließender nachhaltiger Nutzung eintreten können.

Die planerischen und rechtlichen Grundlagen der Landschaftsgestaltung können der Flächennutzungsplanung der Verbandsgemeinde mit integriertem Landschaftsplan, der Planung vernetzter Biotopstrukturen sowie einem zu erstellenden planerischen Leitbild der einzelnen Ortsgemeinde entnommen werden.



5. Maßnahmen für die Weinbauzonen

In den Weinbauzonen sind Maßnahmen durchzuführen, die prioritär auf die Rationalisierung der Bewirtschaftung ausgerichtet sind.

Dies bedeutet:

- Entfernen von Mauern, die eine entsprechende Bewirtschaftung verhindern.
- Herstellung von Wendespuren.
- Umstellung auf Drahtrahmenerziehung.
- Vergrößerung der Bewirtschaftungseinheiten. Als Mindestgröße für die Bewirtschaftungseinheiten sind 50 Ar anzustreben, bei Querterrassen 1 ha.

Hierzu können folgende Module beitragen:

1. Modul „Erstbereinigung“
2. Modul „Zweitbereinigung“
3. Modul „Freiwilliger Landtausch; Nutzungstausch“
4. Modul „Alternative Erschließung“
(Transportbahnen, Querterrassen, Mauersanierungen)



6. Maßnahmen für die Übergangszonen

Die Nutzung sowohl als Weinbaufläche wie auch sonstige Nutzungsarten erfordert wegen der negativen Immissionen im Grenzbereich die Bildung größerer Bewirtschaftungseinheiten als in den Vorrangflächen.

Die Mindestgröße für die Bewirtschaftungseinheiten sollte daher 1 ha in der Flachlage und 50 Ar in der Steillage nicht unterschreiten.

Hierzu können folgende Module beitragen:

1. Modul „Erstbereinigung“
Dieses Modul ist hier nur anzuwenden im Zusammenhang mit der Erster-schließung in Weinbergszonen
2. Modul „Zweitbereinigung“
3. Modul „Freiwilliger Landtausch; Nutzungstausch“
4. Modul „Alternative Erschließung“
Die Module 2. bis 4. sind anzuwenden, jedoch wird der zuschussfähige Kos-tenaufwand auf 40 000 €/ha bearbeiteter Fläche beschränkt.
5. Modul „Touristische Infrastruktur“
6. Modul „Ausgleichsflächen“
7. Modul „Streuobst“
8. Modul „Nutzkräuteranbau“



7. Maßnahmen für die Rodungszonen

Auf diesen Flächen findet zukünftig eine alternative Nutzung statt. Vor allem können diese Flächen für Ausgleichs- und Ersatzmaßnahmen zur Verfügung gestellt werden. Entsprechend der Bodenart, Bodengüte, Hangneigung und Hangausrichtung sind unterschiedliche Nutzungen vorzusehen.

Finanzierung für den Bereich der aufgegebenen Rebflächen - Schweicher Modell-

Der Erwerb der Flächen für die Grün- und Übergangszone sollte grundsätzlich im Rahmen eines **Ökopools** auf der Ebene einer Verbandsgemeinde erfolgen.

Hierbei sollten zunächst vorrangig die brach gefallenen Flächen in der Kernzone bzw. den Hauptlagen erworben werden, um geeignete Aufstockungsflächen für die weiter wirtschaftenden Weinbaubetriebe zu erhalten.

Für die Übernahme dieser Flächen und die weinbauliche Weiternutzung können die Erwerber im Tausch ein Mehrfaches an Rebfläche im Außenbereich in das Verfahren einbringen, so dass ein zusätzlicher finanzieller Aufwand für den Grunderwerb nicht entsteht. Weiterhin besteht die Möglichkeit für diese im Außenbereich liegenden größeren Flächen auch die Rodungsprämie zu erhalten.

Durch diese Verfahrensweise wird auch einem weiteren Preisverfall der bestockten und weiterbewirtschafteten Rebflächen entgegengewirkt.

Die Ortsgemeinden selbst sollten mit Priorität und entsprechend den örtlichen Leitbildern die benötigten Ausgleichs- und Ersatzflächen zusammenhängend in die Randbereiche der Rebflächen legen.

Hierbei kann auch auf Flächen der Nachbargemeinden zurückgegriffen werden, so dass in diesem Bereich ein interkommunaler Ausgleich erfolgen kann.

Ein weiterer Bedarf an Ausgleichs- und Ersatzflächen ist bei privaten Baumaßnahmen (z.B. Auskiesungen), Maßnahmen des Straßenbaues und anderen kommunalen Vorhaben gegeben.

Bei Großbauprojekten können die Ausgleichs- und Ersatzflächen über eine größere Entfernung im naturräumlichen Zusammenhang ausgewiesen werden, um vor Ort die landwirtschaftlichen Betriebsflächen und mit den Maßnahmen und deren Pflege gleichzeitig die **WeinKulturLandschaft** an der Mosel zu erhalten

Anzustreben ist alle Flächen in das Eigentum der jeweiligen Verbandsgemeinde zu übertragen und die Zuordnung der Ausgleichs- und Ersatzflächenfunktion durch die Eintragung einer Dienstbarkeit dinglich zu sichern.



Die Finanzierung kann weiterhin ergänzt und aufgestockt werden durch die Inanspruchnahme der an das Land Rheinland - Pfalz geleisteten **Ausgleichszahlungen** für Eingriffe im Tal der Mosel, auch außerhalb des Gebietes der jeweiligen Weinbaugemeinden.

Zur Verwirklichung dieser Nutzungen können folgende Module beitragen:

1. Modul „Zweitbereinigung“
2. Modul „Freiwilliger Landtausch; Nutzungstausch“
3. Modul „Schweicher Modell (Flächenpool, Ökokonto)“
4. Modul „Sukzession, Niederwaldbewirtschaftung“
5. Modul „Durchtriebsbeweidung“
6. Modul „Dauerbeweidung“
7. Modul „Streuobst“
8. Modul „Nutzkräuteranbau“
9. Modul „Aufforstung“
10. Modul „Tier-/ Erlebnispark“



8. Maßnahmenkatalog für die Weinbaugemeinden

Die aus fachlicher Sicht notwendigen Maßnahmen im Bereich des Flächenmanagements sind im Maßnahmenpeicher dargestellt, sortiert nach Prioritäten.

Die Prioritäten wurden an folgenden Kriterien orientiert:

- Rückgang der Rebfläche
- Rückgang der Betriebe
- Durchschnittliche Schlaggröße
- Direktzugfähigkeit
- Jahr des planmäßigen Wiederaufbaus
- Landespflege
- Tourismus
- Wasserwirtschaft
- Planungen Dritter

Diese Kriterien führen zu einer gewichteten Bewertung jeder Weinbaugemeinde und ergeben folgende Prioritätsstufen:

Priorität 1: unmittelbarer Handlungsbedarf

Priorität 2: hoher Handlungsbedarf

Priorität 3: mittelfristiger Handlungsbedarf

In den Maßnahmenkatalog sind nur die Prioritäten 1 und 2 aufgenommen worden.



Kapitel VI: Einzelbetriebliche Investitions- und Marktförderung

- 1. Einleitung**
- 2. Ausgangslage**
 - 2.1 Förderung von einzelbetrieblichen Investitionen**
 - 2.1.1 Rechtsgrundlagen
 - 2.1.2 Förderung von einzelbetrieblichen Investitionen 1999-2004
 - 2.2 Marktförderung**
 - 2.2.1 Rechtsgrundlagen
 - 2.2.2 Förderung im Marktbereich
- 3. Ausrichtung der Förderinstrumente**
 - 3.1 Einzelbetriebliche Förderung**
 - 3.1.1 Rationalisierungen der Weinbaubetriebe
 - 3.1.2 Verbesserung der Direktvermarktung
 - 3.1.3 Verbesserung der Weinqualität
 - 3.1.4 Diversifizierung der Einkommen
 - 3.1.5 Steillagenmechanisierung
 - 3.2 Verarbeitung und Vermarktung im Weinsektor**
 - 3.3 Sonstige Fördermaßnahmen**
- 4. Schlussfolgerungen**
- 5. Agrarinvestitionsförderungsprogramm (AFP)**
 - 5.1 Allgemeine Fördervoraussetzungen
 - 5.2 Unterprogramm: Kleine Investitionen
 - 5.3 Unterprogramm: Große Investitionen
 - 5.4 Junglandwirte-Förderungsprogramm (JFP)
- 6. Marktförderung**
- 7. Rechtsgrundlagen**
 - 7.1 Rechtsgrundlagen Einzelbetriebliche Förderung
 - 7.2 Besondere Anforderungen an die Landwirtschaft
 - 7.3 Förderbereich „landwirtschaftliche und landwirtschaftsnahe Tätigkeiten oder Dienstleistungen“
 - 7.4 Rechtsgrundlagen Marktförderung



1. Einleitung

Das Dienstleistungszentrum Ländlicher Raum- Mosel ist landesweit für die einzelbetriebliche Investitions- und Marktförderung zuständig. Insofern gehören alle Sparten der Landwirtschaft zum Kundenkreis, also Landwirtschaft, Gartenbau und Weinbau. Aufgrund der dem DLR Mosel zugeordneten Kompetenz für den Steillagenweinbau werden im Textteil die Besonderheiten für den Weinbau stärker herausgearbeitet, um deutlich zu machen, wie die Förderinstrumente die Weinbaubetriebe bei den erforderlichen Anpassungsprozessen unter veränderten Rahmenbedingungen unterstützen können. In einer Kurzübersicht werden Förderprogramme allgemein dargestellt. Die Beispiele für Fördermaßnahmen in den einzelnen Unterprogrammen beziehen sich wiederum auf Weinbaubetriebe.

2. Ausgangslage

2.1 Förderung von einzelbetrieblichen Investitionen

2.1.1 Rechtsgrundlagen

Für die Förderung maßgeblich ist die Verwaltungsvorschrift des Ministeriums für Wirtschaft, Verkehr, Landwirtschaft und Weinbau „Förderung von einzelbetrieblichen Investitionen in der Landwirtschaft (Einzelbetriebliches Förderprogramm – EFP)“ in der jeweils geltenden Fassung auf der Grundlage der Verordnung (EG) Nr. 1257/1999, des Gesetzes über die Gemeinschaftsaufgabe „Verbesserung der Agrarstruktur und des Küstenschutzes“ und der §§ 23 und 44 der Landeshaushaltsordnung (LHO) und der Verwaltungsvorschrift über den Vollzug der Landeshaushaltsordnung (VV-LHO). (Rechtsquellen siehe Kapitel 7)

2.1.2 Förderung von einzelbetrieblichen Investitionen 1999-2004

	Mosel	Ahr
Förderanträge:	247	
Bruttoinvestitionsvolumen:	26.135.098 €	2.776.952 €
Förderfähiges Investitionsvolumen:	18.493.472 €	-
Beihilfen	5.343.305 €	603.000 €

Die Förderung von einzelbetrieblichen Investitionen verfolgt die nachstehenden Ziele

- Verbesserung der Produktions- und Arbeitsbedingungen,
- Rationalisierung und Senkung der Produktionskosten.
- Erhaltung und Verbesserung der natürlichen Umweltbedingungen, insbesondere Energieeinsparung und Emissionsminderung,
- ökologischer Landbau, besonders umweltgerechte Produktionsverfahren



verstärkte Umstellung und Ausrichtung der landwirtschaftlichen Produktion auf die Anforderungen und Prinzipien besonders umweltschonender Produktionsverfahren, wie z.B. den ökologischen Landbau,

- Förderung qualitätsschonender und gesundheitsfördernder Verarbeitungsmaßnahmen bei landwirtschaftlichen Erzeugnissen.

2.2 Marktförderung

2.2.1 Rechtsgrundlagen

Es wird auf die Darstellung der Rechtsquellen im Kapitel 7.4 verwiesen.

2.2.2 Förderung im Marktbereich

In der vergangenen Dekade wurden in der Förderung an Mosel und Ahr die folgenden Volumina bewegt.

Förderfähiges Investitionsvolumen:	13,5 Mio. €
Beihilfen:	4.002.000 €

Die Unternehmen der Verarbeitung und Vermarktung haben hauptsächlich in Maßnahmen zur Rationalisierung und Verbesserung der Produktqualität investiert.

Außerdem wurden mit Landesmitteln Marketingprojekte unterstützt, auf die in Kap. 3.3 näher eingegangen wird.

3. Ausrichtung der Förderinstrumente

3.1 Einzelbetriebliche Förderung

3.1.1 Rationalisierungen der Weinbaubetriebe

Die Investitionsentscheidungen werden überlagert von dem andauernden Strukturwandel, der Änderungen und Anpassungen der Unternehmensorganisationen erforderlich macht. Die überwiegende Zahl der geförderten Weinbauunternehmen möchte die Direktvermarktung ausbauen oder weiterentwickeln. Die Ausgangslage ist in den Unternehmen heterogen, da die Betriebe sich in unterschiedlichen Entwicklungsstadien befinden und die Intensität der Direktvermarktung unterschiedlich ist. Häufig ist es notwendig, das arbeitsorganisatorische Gleichgewicht zwischen Weinbau, Kellerwirtschaft und Vermarktung herzustellen. Daher werden kapitalintensive Maßnahmen im Bereich der Wirtschaftsgebäude durchgeführt (Fasslager, Arbeitsräume zum Kellern, Füllen und Ausstatten der Flaschen, Vollgutlager, Verkaufsräume). Hier liegen häufig größere Reserven, um die Arbeitskapazitäten für die Vermarktung frei zu bekommen.



3.1.2 Verbesserung der Direktvermarktung

Der Aufwand für das Fahrgeschäft (Verkaufsgespräche und -aktionen, Belieferung der Kunden usw.) wird häufig unterschätzt. Das gleiche gilt, wenn sich aus dem Weinprobierraum zunächst eine Straußwirtschaft und/oder eine Vinothek und schließlich ein Gutsauschank entwickelt. Die Schaffung von Gast-, Sanitär- und erforderlichen Nebenräumen, verdrängt betriebliche Wirtschafts- und Lagerräume, die dann neu errichtet werden müssen. Unterschätzt wird auch der investive Aufwand für die Entwicklung und Umsetzung eines Geschäftskonzepts, der umso höher wird, je kleiner die Kundenkartei ist. Da der Kunde bekanntlich König ist, müssen die Geschäftsideen sich an dessen Wünschen orientieren. Vermarktet wird nicht nur das Produkt sondern ein Event (besonderes Erlebnis), insofern braucht es Kreativität, um das Geschäftskonzept aus der Masse heraus zu heben und wettbewerbsfähig zu machen.

3.1.3 Verbesserung der Weinqualität

Dass vor allem eine hervorragende Weinqualität die Basis für jedes Geschäftskonzept ist, haben die Unternehmer bereits begriffen, die in moderne Membrankelter, Filter, Edelstahltanks und Einrichtungen zur Temperaturgesteuerten Vergärung investiert haben.

3.1.4 Diversifizierung der Einkommen

Der Tourismus hatte an der Mosel schon immer eine Bedeutung. In der Vergangenheit wurden Feriengäste auch häufig zu dauerhaften Weinkunden, die gerne den Service in Anspruch nahmen, sich vom Winzer beliefern zu lassen. Viele Unternehmer empfinden dieses Fahrgeschäft als zu aufwendig und haben Anstrengungen unternommen, den Kunden zum Weingut zu bringen. Gästezimmer bieten dazu den Einstieg. Dieses Angebot wird erweitert zur Gästebeherbergung und Betreuung in Ferienstudios und Ferienwohnungen teilweise in kompletten Gästehäusern, einzelt mit eigener Gastronomie. Die Investitionen in diesem Bereich (Daneben sind auch bauliche Maßnahmen im Weinbaubetrieb erforderlich, um die Arbeitsorganisation anzupassen.) machen eine professionelle Vermarktung und Betreuung erforderlich, wenn hier tatsächlich ein nennenswerter Einkommensbeitrag aus dem agrartouristischen Bereich verbucht werden soll. Ein positiver Nebeneffekt kann der zusätzliche Absatz von eigenen Kreszenzen an neu gewonnene Weinkunden sein.

3.1.5 Steillagenmechanisierung

Das Angebot an Weinbergsraupen mit hydrostatischem Antrieb, handgeführten Kleinraupen, Transportbahnen und Steillagenmechanisierungssystemen hat sicherlich dazu geführt, dass in den Lagen, in denen diese Technik betriebssicher eingesetzt werden kann, Arbeitszeiten für andere Aktivitäten freigesetzt werden konnten. Diese Möglichkeit, Flächen im Direktzug bzw. mit verbesserter Seilzugtechnik bearbeiten zu können, trägt auch zu Senkung der Produktionskosten bei. Dies kommt besonders den Produzenten entgegen, die Trauben, Moste bzw. Fasswein vermarkten.



3.2 Verarbeitung und Vermarktung im Weinsektor

Bei einem integrierten Ansatz für die Entwicklung eines Kulturlandschaftskonzepts sind auch die Vermarktungseinrichtungen auf der Großhandelsstufe mit einzubeziehen. Dabei muss berücksichtigt werden, dass aufgrund der Konzentrationsprozesse einige Unternehmen überregional arbeiten, also nicht in der Gebietskulisse, auf die solche Konzepte abstellen.

In der letzten Dekade haben die Genossenschaften und Unternehmen der Kellereibranche an Mosel und Ahr Anstrengungen unternommen, die Betriebsabläufe besser zu organisieren und die Produktqualität zu verbessern. Investitionen wurden getätigt für die Traubenerfassung, Temperaturgesteuerte Vergärung, Verbesserung und Rationalisierung von Abfülleinrichtungen (auch mehr Flexibilität hinsichtlich der Kundenwünsche für Flaschenformen und Flaschenausstattungen) und automatisierte Vollgutlager, Kommissionierzonen sowie Marketingmaßnahmen.

Es wird verstärkt darauf ankommen, die Traubenerzeuger in das Qualitätskonzept einzubeziehen. Zwischen den Vermarktern und Erzeugern können nur entsprechende vertragliche Vereinbarungen zu dem Ziel führen, die Wettbewerbsfähigkeit auf einem inzwischen globalen Markt zu stärken und auszubauen.

3.3 Sonstige Fördermaßnahmen

Die Aufmerksamkeit ist auf zwei Initiativen zu richten, die als Kooperationsprojekte zwischen Gastronomie und Weinbau angelegt sind und eine wichtige Funktion für das gesamte Anbaugebiet Mosel-Saar-Ruwer haben.

Das Wein- und Gourmetfestival hat sich seit seinem Start 1999 in einem regional begrenzten Raum inzwischen zu einem internationalen Ereignis gemausert und verbindet auf einem hohen Niveau das Erlebnis von Wein, Kulinarischem und Kultur. Es wird als touristisches Produkt im europäischen Raum vermarktet. Die Kooperationspartner Weinbau, Landwirtschaft, Gastronomie und Touristik haben ein gemeinschaftliches ausbaufähiges Wertschöpfungsmodell entwickelt, das vor allem die Wahrnehmung einer traditionellen und doch leistungsfähigen Kulturlandschaft von Außen verbessert. Zeigt doch gerade das Wein- und Gourmetfestival, wie strategische Partnerschaften das Leistungspotential im Marketing steigern können.

Das zweite Projekt ist der Wettbewerb „Bester Schoppen“, der aus der Erkenntnis gewachsen ist, dass eine kaum vorhandene Weinschoppenkultur eine Schwäche dieser Weinbauregion ist. Der Wettbewerb, zu dem nur die Gastronomiebetriebe ihre Weine anstellen, hat in kurzer Zeit zu einem qualitativ besseren Angebot bei offenen Weinen geführt, weil die Konkurrenz zwischen den Gastbetrieben entfacht wurde. Die steigende Zahl der am Wettbewerb teilnehmenden Gastronomiebetriebe kann als Einsicht gewertet werden, dass hier entwicklungsfähige Felder brachgelegen haben. Für viele Gäste ist der Schoppen, Konsum von offenen Weinen, die erste Begegnung mit Wein. Dass dies ein Erlebnis wird, kann der Gastwirt mit Sachkenntnis und der richtigen Ansprache positiv beeinflussen. Die Organisatoren des Wettbewerbs bieten ein Fortbildungsprogramm an, um das Servicepersonal in der Ansprache von Weinen zu qualifizieren. In diese Fortbildung werden auch Weinerzeuger eingebunden, so dass die Kooperation nicht nur durch die Beziehung Lieferant/Kunde mit Leben erfüllt wird. Zurzeit wird ein Unterrichtsmodul entwickelt, das



den Ausbildungseinrichtungen der Gastronomie für die Erst- und Weiterbildung angeboten wird.

Über den eigentlichen Wettbewerb und das Fortbildungsangebot hinaus gibt es Denkansätze, weitere touristische Produkte zu entwickeln. Der Wettbewerb wird gerade auf den Mittelrhein und die Nahe ausgedehnt.

Beide Projekte sind ein gutes Beispiel dafür, dass mit relativ bescheidenen Mitteln - insgesamt ist seit 1999 der Betrag 230.850 € an Beihilfen ausgezahlt worden - wichtige Initiativen für die Entwicklung und Bündelung von Aktivitäten unterstützt werden, die gleichzeitig auch einen Schritt zur Verbesserung der regionalen Integration darstellen.

4. Schlussfolgerungen

Ziel des DLR Mosel ist, den in den Focus genommenen ländlichen Raum ökologisch und wirtschaftlich intakt zu halten und als Lebens- und Wirtschaftsraum für die Zukunft in einem weiter zusammenwachsenden Europa zu entwickeln.

Dazu ist es wichtig, dass die Einzelunternehmen sich an die ändernden und angestrebten Rahmenbedingungen anpassen können und in die Lage versetzt werden nachhaltig ihre Einkommen zu erwirtschaften. Maßnahmen, die zur Verbesserung der ökologischen Ausrichtung, zur Senkung der Kosten und zur Anpassung an die Erfordernisse des Marktes in Angriff genommen werden, sollten auch vom Konzept unterstützt werden.

Diese Aussage gilt auch für die Unternehmen der Verarbeitung und Vermarktung, wenngleich sie überregional tätig sind.

Die bereits bestehenden Förderinhalte und Förderinstrumente können weiter entwickelt werden. Zur annähernden Kalkulation des Mittelbedarfs kann der Einsatz der öffentlichen Mittel im Bereich der einzelbetrieblichen Förderung an der Mosel auf die durchschnittliche Rebfläche im Anbaugebiet während des Fünfjahreszeitraums umgelegt, um einen Faktor für Inflation und Teuerung bereinigt mit der angenommenen zukünftige Rebfläche wiederum im Anbaugebiet multipliziert werden. Im Marktbereich sind Prognosen schwieriger, weil das Investitionsverhalten der Einzelunternehmen wegen vieler endogener und exogener Faktoren kaum einzuschätzen ist.

Ein wichtiger Aspekt ist die Mobilisierung der Eigeninitiative von Akteuren innerhalb einer Region. Die Verbundenheit mit dem Gebiet ist ein wichtiger Motor, um Projekte nicht nur zu starten, sondern sie auch erfolgreich zu Ende zu bringen. Insofern sollte das DLR Mosel sich auch dafür einsetzen, dass die Förderinstrumente ausreichend Schnittstellen erhalten, um Kooperationsprojekte mit unterschiedlichen regionalen Trägern offen gestalten zu können. Das DLR Mosel kann aufgrund seiner vielfältigen Kompetenzen die unterschiedlichen, gelegentlich auch divergierenden Aktivitäten bündeln und ihnen dadurch zu einer größeren Durchschlagskraft verhelfen.



5. Agrarinvestitionsförderungsprogramm (AFP)

Kurzinformation – Stand 26.11.2004

5.1 Allgemeine Fördervoraussetzungen

Was wird gefördert?

- zur Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit sowie der Produktions- und Arbeitsbedingungen
- zur Einführung besonderer Anforderungen an die Landwirtschaft (tiergerechte Haltung, ökologischer Landbau, Energieeinsparung und Immissionsminderung)
- zur Diversifizierung landwirtschaftlicher Einkommensquellen (Urlaub auf dem Bauernhof, landwirtschaftsnahe Dienstleistungen, Direktvermarktung)

von der Förderung sind ausgeschlossen

- Kauf von lebendem Inventar oder Viehaufstockung aus eigener Nachzucht sowie Anlagen von Dauerkulturen,
- Investitionen in neue Ställe mit Anbindehaltung oder Vollspaltenböden,
- Erwerb von Produktions- und Lieferrechten sowie Gesellschaftsanteilen,
- Entwässerung, Grünlandumbruch,
- Maschinen der Außenwirtschaft (Ausnahmen: z.B. im Rahmen der Niederlassungsprämie, Mulchsaatgeräte, Bestimmte Maschinen zur Mechanisierung des Steillagenweinbaus),
- Investitionen im Wohnhausbereich,
- Aufwendungen für Erhaltungs- und Renovierungsmaßnahmen
- laufende Betriebsausgaben,
- Umsatzsteuer,
- unbare Eigenleistung.

Wer wird gefördert?

Unternehmen der Landwirtschaft, unbeschadet der gewählten Rechtsform,

- deren Geschäftstätigkeit zu wesentlichen Teilen (mehr als 25 % der Umsatzerlöse) darin besteht, durch Bodenbewirtschaftung oder durch mit Bodenhaltung verbundene Tierhaltung pflanzliche oder tierische Erzeugnisse zu gewinnen und die grundsätzlich die in § 1 Abs. 2 des Gesetzes über die Alterssicherung der Landwirte (ALG) genannte Mindestgröße erreichen oder überschreiten.
- die unmittelbar kirchliche, gemeinnützige oder mildtätige Zwecke verfolgen

Wie wird gefördert?

Einzelheiten sind den Beschreibungen der Unterprogramme des einzelbetrieblichen Förderprogramms zu entnehmen.



5.2 Unterprogramm: Kleine Investitionen

Fördergegenstände

- Bauliche Maßnahmen
 - Wirtschaftsgebäude (Neubau, Umbau, Ausbau, Modernisierung)
 - Bauliche Anlagen (Futter- und Dunglager, im Obst- und Gemüsebau Errichtung von Brunnen, einschl. zweckentsprechendem Gebäude, Wasserrückhaltebecken und Wasserverteilsystemen)
 - In den Betriebszweigen „Pensionstierhaltung“, „Direktvermarktung selbsterzeugter landwirtschaftlicher Produkte“, „Urlaub auf dem Bauernhof“, „Freizeit und Erholung“ sowie haus- und landwirtschaftliche Dienstleistungen.
- Maschinen , Geräte und technische Einrichtungen
 - in den förderfähigen Wirtschaftsgebäuden
 - für die Flächenbewirtschaftung eingesetzte Maschinen zur ökologischen Ausrichtung der Produktion (z.B. Geräte zur bodennahen Ausbringung oder der direkten Einarbeitung von Flüssigmist, Exaktstreuaggregate für Festmist, Mulchsaatgeräte, Unterstock-Bodenbearbeitungsgeräte oder im Obst- und Weinbau anerkannte, umweltschonende Pflanzenschutzgeräte, Spezialmaschinen für Weinbausteillagen)
- käuflicher Erwerb betriebsnotwendiger Wirtschaftsgebäude (in begründeten Einzelfällen)

Zuwendungsempfänger

Natürliche und juristische Personen und ihre Unternehmen der Landwirtschaft im Sinne des Alterssicherungsgesetzes für Landwirte

Zuwendungsvoraussetzungen

- berufliche Befähigung des Betriebsleiters für eine ordnungsgemäße Bewirtschaftung des landwirtschaftlichen Unternehmens,
- max. 90.000 €/Jahr positive steuerliche Einkünfte bei Ledigen (bei Gesellschaften oder juristischen Personen der beteiligten Gesellschafter und ihrer Ehegatten) und 120.000 €/Jahr bei Ehegatten im Durchschnitt der letzten drei Einkommenssteuerbescheide,
- in Form des Investitionskonzepts einen Nachweis über die Wirtschaftlichkeit des Unternehmens und der durchzuführenden Maßnahmen, zumindest aber deren Zweckmäßigkeit und Finanzierbarkeit,
- Mit Abschluss von Investitionen im Bereich der Tierhaltung darf der Viehbesatz des landwirtschaftlichen Unternehmens 2 Großvieheinheiten



ten je Hektar selbst bewirtschafteter landwirtschaftlicher Nutzfläche nicht überschreiten.

- Die jeweils geltenden Mindestvoraussetzungen in Bezug auf Umwelt, Hygiene und Tierschutz müssen im landwirtschaftlichen Unternehmen erfüllt sein.

Umfang und Höhe der Förderung

- zuwendungsfähige Investitionen mindestens 10.000 € max. 100.000 €
- Es kann ein Zuschuss oder eine Zinsverbilligung gewährt werden.
- Privilegierte Maßnahmen mit einem zuwendungsfähigen Investitionsvolumen von bis zu 50.000 €, die dazu beitragen, besondere Anforderungen an die Landwirtschaft (Siehe Kasten weiter unten) zu erfüllen kann ein Zuschuss bis zu 35 % des zuwendungsfähigen Investitionsvolumens gewährt werden.
- Die Zinsverbilligung beträgt bis zu 5 % und wird in Form eines einmaligen abgezinsten Zuschusses für zuwendungsfähige Kapitalmarktdarlehen bis zu insgesamt 100.000 € je Unternehmen innerhalb von sechs Jahren gewährt. Der einmalige abgezinsten Zuschuss beträgt bei Immobilien, Maschinen und sonstigem Inventar einheitlich bis zu 20 % des zuwendungsfähigen Kapitalmarktdarlehens (bei mindestens zehnjähriger Laufzeit)

Besondere Anforderungen an die Landwirtschaft (Privilegierte Förderung)

Zuschuss für die Erfüllung besonderer Anforderungen an die Landwirtschaft und bei der Diversifizierung

bei investiven Maßnahmen in Weinbaubetrieben :

- im Bereich der Diversifizierung
 - Direktvermarktung
 - Urlaub auf dem Bauern- bzw. Winzerhof

(Siehe weitere Informationen im Kapitel 7.2: Besondere Anforderungen an die Landwirtschaft)



Erläuterung ausgewählter Begriffe

Bruttoinvestitionsvolumen (BIV)

= alle bar und unbare Aufwendungen einschließlich der Mehrwertsteuer

Förderfähiges Investitionsvolumen (FIV)

= Bruttoinvestitionsvolumen

- unbare Eigenleistung
- Mehrwertsteuer
- Kreditbeschaffungskosten
- Kosten für behördliche Prüfungen und Genehmigungen
- sonstige nicht förderfähige Kosten (z.B. Kosten für die Anlage von Dauerkulturen)

Zuwendungsfähiges Investitionsvolumen (ZIV)

= Förderfähiges Investitionsvolumen

- bare Eigenleistung (zurzeit 10 % vom FIV)

Beispiele für Fördermaßnahmen Kleine Investitionen

Fördergegenstand	Bruttoinvestitions- volumen €	Förderfähiges Investitions- volumen €	Zuwendungsfähiges Investitions- volumen €	Beihilfe €	%
Maschinenhalle	95.700	81.200	73.080	14.616	20
Traubenpresse	37.000	31.896	28.706	5.741	20
Gärkühlung und Weintanks	50.287	43.350	39.015	7.803	20
Maischetanks für Rotwein	23.978	20.670	18.603	3.720	20
Flaschenwasch- und Etikettiermaschine	26.873	23.166	20.849	4.170	20
Weinbergsraupe mit hydrostatischem Antrieb	42.250	36.422	32.779	6.555	20
Weinbergsraupe mit hydrostatischem Antrieb (gebraucht ¹⁾)	34.900	30.086	27.077	5.415	20
Steillagenmechanisierungs-System	71.189	61.369	50.000 5.232	17.500 1.046	35 20
Tunnelsprüngerät	18.700	16.120	14.508	5.077	35

- 1) Bei gebrauchten Maschinen ist der Nachweis zu führen, dass sie in der Vergangenheit nicht gefördert wurden



Beispiel einer privilegierten Maßnahme Kleine Investitionen: Bau einer Weinstube und Vinothek zur Direktvermarktung

Bruttoinvestitionsvolumen	119.047,61 €
förderfähiges Investitionsvolumen (ohne MWST und unbare EL)	100.000 €
– förderfähig mit 35 %-Zuschuss	50.000 €
– mindestens 10 % bare Eigenmittel	5.000 €
– zuwendungsfähig für 35 %-Zuschuss	45.000 €
• <i>hiervon 35 %-Zuschuss</i>	15.750 €
– förderfähig mit Zinsverbilligung	50.000 €
– mindestens 10 % bare Eigenmittel	5.000 €
– zuwendungsfähiges Volumen	45.000 €
• <i>hiervon Zuschuss (20 %)</i>	9.000 €
⇒ Zinsverbilligtes Restdarlehen	36.000 €
⇒ Kapitalmarktdarlehen oder Eigenmittel	58.279,61



5.3 Unterprogramm: Große Investitionen

Fördergegenstände

- Bauliche Maßnahmen
 - Wirtschaftsgebäude (Neubau, Umbau, Ausbau, Modernisierung)
 - Bauliche Anlagen (Futter- und Dunglager, im Obst- und Gemüsebau Errichtung von Brunnen, einschl. zweckentsprechendem Gebäude, Wasserrückhaltebecken und Wasserverteilsystemen)
 - In den Betriebszweigen „Pensionstierhaltung“, „Direktvermarktung selbst erzeugter landwirtschaftlicher Produkte“, „Urlaub auf dem Bauernhof“, „Freizeit und Erholung“ sowie haus- und landwirtschaftliche Dienstleistungen.
- Maschinen , Geräte und technische Einrichtungen
 - in den förderfähigen Wirtschaftsgebäuden
 - für die Flächenbewirtschaftung eingesetzte Maschinen zur ökologischen Ausrichtung der Produktion (z.B. Geräte zur bodennahen Ausbringung oder der direkten Einarbeitung von Flüssigmist, Exaktstreuaggregate für Festmist, Mulchsaatgeräte, Unterstock-Bodenbearbeitungsgeräte oder im Obst- und Weinbau anerkannte, umweltschonende Pflanzenschutzgeräte)
- käuflicher Erwerb betriebsnotwendiger Wirtschaftsgebäude (in begründeten Einzelfällen);
- Erschließungskosten, sofern eine Verlegung des Betriebes oder wesentlicher Betriebsteile in den Außenbereich von Gemeinden (Teilaussiedlung) im erheblichen öffentlichen Interesse liegt.

Zuwendungsempfänger

Natürliche und juristische Personen und ihre Unternehmen der Landwirtschaft im Sinne des Alterssicherungsgesetzes für Landwirte, unbeschadet der gewählten Rechtsform, deren Geschäftstätigkeit zu wesentlichen Teilen (mehr als 25 % der Umsatzerlöse) darin besteht, durch Bodenbewirtschaftung oder durch mit Bodenhaltung verbundene Tierhaltung pflanzliche oder tierische Erzeugnisse zu gewinnen;

Zuwendungsvoraussetzungen

- berufliche Qualifikation des Betriebsleiters (grundsätzlich mindestens die bestandene Abschlussprüfung in einem Agrarberuf und den erfolgreichen Abschluss einer landwirtschaftlichen oder ländlich-hauswirtschaftlichen Fachschule oder eine sonstige gleichwertige Be-



- rufsbildung mit Befähigung zur ordnungsgemäßen Betriebsbewirtschaftung),
- erfolgreiche bisherige Betriebsbewirtschaftung, Nachweis durch die Vorlage von grundsätzlich drei Jahresabschlüssen (Vorwegbuchführung),
 - Nachweis einer angemessenen bereinigten Eigenkapitalbildung grundsätzlich für die letzten drei Jahre durch die Abschlüsse der Vorwegbuchführung,
 - Vorlage eines Investitionskonzepts zum Nachweis der Wirtschaftlichkeit des Unternehmens und der durchzuführenden Investitionen.
 - Mit Abschluss von Investitionen im Bereich der Tierhaltung darf der Viehbesatz des landwirtschaftlichen Unternehmens 2 Großvieheinheiten je Hektar selbst bewirtschafteter landwirtschaftlicher Nutzfläche nicht überschreiten.
 - Die jeweils geltenden Mindestvoraussetzungen in Bezug auf Umwelt, Hygiene und Tierschutz müssen im landwirtschaftlichen Unternehmen erfüllt sein.
 - Verpflichtung zur Buchführung für mindestens zehn Jahre (Auflagenbuchführung gemäß BML-Jahresabschlüssen)

Umfang und Höhe der Förderung

- Zuwendungsfähiges Investitionsvolumen mindestens 50.000 € höchstens 1,25 Mio. €

Es kann gewährt werden

- ein Zuschuss bis zu 10 % des zuwendungsfähigen Investitionsvolumen höchstens aber 30.000 € bei Baumaßnahmen, die besondere Anforderungen an die Landwirtschaft (Siehe Kasten unten) erfüllen oder die die einkommenskombinatorischen Erwerbstätigkeiten (Diversifizierung) stärken (privilegierte Förderung),
- ein Zuschuss zu den Erschließungskosten bei Teilaussiedlungen bis zu 21.000 € (z.B. für Wegebau, Abwasserbeseitigung, Anschluss an Wasser-, Energieversorgung und das Fernsprechnetzt)
- Zinsverbilligung von bis zu 5 % für zuwendungsfähige Kapitalmarktdarlehen für folgende Darlehensvolumen
 - bis zu 200.000 € je betriebsnotwendiger Arbeitskrafteinheit (AK) für die ersten zwei betriebsnotwendigen AK
 - bis zu 85.000 € je betriebsnotwendiger AK für jede weitere betriebsnotwendige AKDie Dauer der Zinsverbilligung beträgt bei Immobilien bis zu 20 Jahren und bei sonstigen Investitionen (wie z.B. Geräte und Maschinen) bis zu zehn Jahren.



Die Zinsverbilligung kann für dasjenige zuwendungsfähige Investitionsvolumen gewährt werden, das die Summe aus dem gewährten Baukosten- und/oder Erschließungszuschuss überschreitet.

Die Zinsverbilligung wird als einmaliger abgezinster Zuschuss, bei 20-jährigem Immobiliendarlehen von bis zu 25 % und bei 10-jährigem Inventardarlehen von bis 15 % des zuwendungsfähigen Kapitalmarktdarlehens, gewährt.

- Übernahme von Bürgschaften

Antragsfrist

Keine.



Beispiel: Bau von Einrichtungen der Direktvermarktung und einer Gerätehalle

A) Bau einer Gerätehalle nicht privilegierte Maßnahme ¹⁾

förderfähiges Investitionsvolumen (ohne MWST und unbare EL)	80.000 €
– mindestens 10 % bare Eigenmittel	8.000 €
= zuwendungsfähiges Darlehensvolumen	72.000 €
➤ hiervon kapitalisierter Zuschuss (25 %)	18.000 €
⇒ aufzunehmendes Kapitalmarktdarlehen zum Marktzins	54.000 €

B) Bau von Einrichtungen der Direktvermarktung privilegierte Maßnahme ¹⁾

förderfähige Investitionen (ohne MWST und unbare EL)	180.000 €
– mindestens 10 % bare Eigenmittel	18.000 €
= zuwendungsfähig für 10 % - Zuschuss	162.000 €
➤ hiervon 10% - Zuschuss	16.200 €
= zuwendungsfähiges Darlehensvolumen	145.800 €
➤ hiervon kapitalisierter Zuschuss (25 %)	36.450 €
⇒ aufzunehmendes Kapitalmarktdarlehen zum Marktzins	109.350 €

C) förderfähig. Investitionen gesamt (ohne MWST und unbare EL) 260.000 €

Eigenmittel

Direktvermarktg.	18.000 €	
Gerätehalle	8.000 €	26.000 €

Zuschüsse

Gerätehalle	18.000 €	
Direktvermarktg.	16.200 €	
Direktvermarktg.	36.450 €	70.650 €

Darlehen

Gerätehalle	54.000 €	
Direktvermarktg.	109.350 €	163.350 €

Σ 260.000 €

1) ohne Junglandwirtezuschuss



5.4 Junglandwirte-Förderungsprogramm (JFP)

Erleichterung der erstmaligen Niederlassung von Junglandwirtinnen und Junglandwirten in einem landwirtschaftlichen Unternehmen

Fördergegenstände

Förderung von Investitionen einschließlich der Kosten der Betriebsübernahme im landwirtschaftlichen Unternehmen

Zuwendungsempfänger

Junglandwirtinnen und Junglandwirten

Zuwendungsvoraussetzungen

- Die Entscheidung über die Förderung muss innerhalb von zwölf Monaten nach dem Niederlassungszeitpunkt ergehen.
- Junglandwirte/-innen, die zum Zeitpunkt der Bewilligung unter 40 Jahre alt sind und sich zum ersten Mal als Alleinunternehmer bzw. Gesellschafter in einem landwirtschaftlichen Unternehmen niedergelassen haben.
- max. 90.000 €/Jahr positive steuerliche Einkünfte des Zuwendungsempfängers und seines Ehegatten im Durchschnitt der letzten drei Einkommenssteuerbescheide,
- berufliche Qualifikation des Betriebsleiters (in der Regel mindestens die bestandene Abschlussprüfung in einem Agrarberuf und den erfolgreichen Abschluss einer landwirtschaftlichen oder ländlich-hauswirtschaftlichen Fachschule)
- Das Unternehmen muss einen Arbeitsbedarf von mindestens einer Arbeitskrafteinheit (AK) erfordern (bei Gesellschaften mindestens 1 AK für den Anteil des/der Junglandwirts-/in).
- Das ordentliche Ergebnis des landwirtschaftlichen Unternehmens (Unternehmenserfolg) muss mindestens 25.000 € je Jahr betragen (gemäß Buchabschlüssen); Wenn keine Buchführung vorliegt, ist durch eine differenzierte Planungsrechnung unter Zugrundelegung von höchstens vier Entwicklungsjahren ein betriebswirtschaftlicher Mindestgewinn von 25.000 € nachzuweisen.

Umfang und Höhe der Förderung

- Ein einmaliger Zuschuss von bis zu 10.000 € je Zuwendungsempfänger und Unternehmen bei mindestens 25.000 € förderungsfähigem Investitionsvolumen



- Bei gleichzeitiger Förderung nach dem Agrarinvestitionsprogramm (AFP) „Große Investitionen“ wird von einem baulichen Investitionsvolumen von mindestens 75.000 € ein einmaliger Zuschuss bis 15.000 € oder von mindestens 100.000 € ein einmaliger Zuschuss bis zu 20.000 € gewährt.

Antragsfrist: keine



6. Marktförderung

Die Marktförderung bedient sich verschiedener Förderinstrumente.

Kofinanzierte Maßnahmen:

- Förderung im Bereich der Marktstrukturverbesserung
- Förderung aufgrund des Marktstrukturgesetzes
- die Förderung der Verarbeitung und Vermarktung regional erzeugter landwirtschaftlicher Produkte
- Förderung der Verarbeitung und Vermarktung ökologisch erzeugter landwirtschaftlicher Produkte

Durch die Förderung soll die Vermarktung landwirtschaftlicher Erzeugnisse in Bezug auf Menge, Qualität und Art des Angebotes an die Markterfordernisse angepasst werden.

Es soll ein Beitrag zur Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit der Verarbeitungs- und Vermarktungsunternehmen geleistet werden, um insbesondere Voraussetzungen für Erlösvorteile der Erzeuger zu schaffen.

Gefördert werden können:

- anerkannte Erzeugergemeinschaften
- Unternehmen der Verarbeitung und Vermarktung

Mit EU-Mitteln finanzierte Maßnahme:

- Für die Absatzeinrichtungen der Erzeugerorganisationen für Obst und Gemüse gelten besondere Förderrichtlinien gemäß der VO(EG) Nr. 2200/1996 über die Gemeinsamen Marktorganisation Obst und Gemüse(GMOG). Die drei rheinland-pfälzischen Erzeugerorganisationen stellen regelmäßig Förderanträge und werden von der Gruppe 432 des DLR Mosel am Dienstsitz Neustadt betreut.

Mit Landesmitteln finanzierten Maßnahmen:

Neben diesen kofinanzierten bzw. von der EU finanzierten Förderinstrumenten stellt das Land Rheinland-Pfalz in geringem Umfang eigene Mittel bereit, um ausgewählte Marketingmaßnahmen zu fördern. Die Zuwendungen sollen dazu dienen, die Marktchancen und die Marktposition der rheinland-pfälzischen Landwirtschaft, des Gartenbaus und Weinbaus zu verbessern. Anträge können stellen Erzeugerzusammenschlüsse, bestimmte Absatzförderorganisationen sowie Unternehmen, die landwirtschaftliche Produkte beziehen, bearbeiten und vermarkten, wenn sie mit einem oder mehreren Erzeugerzusammenschlüssen Lieferverträge abschließen. Die förderfähigen Kosten der Maßnahmen können bis zu 50 % bezuschusst werden

Da die Instrumente der Marktförderung zum Teil sehr speziell sind, sollten sich Interessenten wegen weiterer Details direkt an die Bewilligungsbehörde wenden.



7. Rechtsquellen Einzelbetriebliche Investitions- und Marktförderung

7.1 Rechtsgrundlagen Einzelbetriebliche Förderung

- der Verordnung (EG) Nr. 1257/1999 des Rates vom 17. Mai 1999 über die Förderung der Entwicklung des ländlichen Raums durch den Europäischen Ausrichtungs- und Garantiefonds für die Landwirtschaft (EAGFL) und zur Änderung bzw. Aufhebung bestimmter Verordnungen (ABl. EG Nr. L 160 S. 80) in der jeweils geltenden Fassung und der Verordnung (EG) Nr. 817/2004¹ der Kommission vom 29. April 2004 mit Durchführungsvorschriften zur Verordnung (EG) Nr. 1257/1999 (ABl. EG Nr. L 153 S. 30) in der jeweils geltenden Fassung in Verbindung mit dem jeweils gültigen Entwicklungsplan „Zukunftsinitiative für den ländlichen Raum“ (ZIL) des Landes Rheinland-Pfalz nach Artikel 44 der Verordnung (EG) Nr. 1257/1999 und
- des Gesetzes über die Gemeinschaftsaufgabe „Verbesserung der Agrarstruktur und des Küstenschutzes“ (GAKG) in der Fassung vom 21. Juli 1988 (BGBl. I S. 1055), zuletzt geändert durch Artikel 2 des Gesetzes vom 2. Mai 2002 (BGBl. I S. 1527), in der jeweils geltenden Fassung in Verbindung mit dem vom Planungsausschuss der Gemeinschaftsaufgabe „Verbesserung der Agrarstruktur und des Küstenschutzes“ beschlossenen jeweils gültigen Rahmenplan sowie
- der §§ 23 und 44 der Landeshaushaltsordnung (LHO) und der Verwaltungsvorschrift über den Vollzug der Landeshaushaltsordnung (VV-LHO) vom 20. Dezember 2002 (MinBl. 2003 S. 22) in der jeweils geltenden Fassung.

Einkommensgrenzen

- max. 90.000 €/Jahr positive steuerliche Einkünfte bei Ledigen (bei Gesellschaften oder juristischen Personen der beteiligten Gesellschafter und ihrer Ehegatten) und 120.000 €/Jahr bei Ehegatten im Durchschnitt der letzten drei Einkommenssteuerbescheide,



Einzelbetriebliche Förderung

7.2 Besondere Anforderungen an die Landwirtschaft

Ein Zuschuss sowohl bei kleinen Investitionen als auch bei großen Investitionen kann für die Erfüllung besonderer Anforderungen an die Landwirtschaft und bei Diversifizierung gewährt werden.

Bei investiven Maßnahmen

- außerhalb des Bereiches der Tierhaltung von Unternehmen, die nach der Verordnung (EWG) Nr. 2092/91 und dem dazugehörigen EG-Folgerecht zum Zeitpunkt der Bewilligung anerkannt sind,
- im Bereich der Tierhaltung, die mit ihrem Abschluss die Ansprüche einer besonders tiergerechten Haltung entsprechend der Anlage 2 erfüllen,
- im Bereich der Diversifizierung
(Siehe im Anhang: Förderbereich „landwirtschaftliche und landwirtschaftsnahе Tätigkeiten oder Dienstleistungen“)
 - Direktvermarktung landwirtschaftlicher Erzeugnisse,
 - Urlaub auf dem Bauernhof sowie
 - Diversifizierung im Bereich der landwirtschaftlichen und landwirtschaftsnahen Tätigkeiten oder Dienstleistungen oder
- Zur Verbesserung der natürlichen Umweltbedingungen im Bereich der Landwirtschaft können folgende Investitionen gefördert werden:
 - Maßnahmen, die in besonderem Maße der Emissionsminderung in der landwirtschaftlichen Produktion dienen sowie
 - folgende Maßnahmen zur Förderung der Energieeinsparung und -umstellung auf alternative Energiequellen, auch wenn erzeugte Energie als Wärme oder Strom in ein öffentliches Energienetz eingespeist wird:
 - Neubau energiesparender Gewächshäuser einschließlich des hierfür notwendigen Abrisses alter Anlagen,
 - Wärme- und Kälte-dämmungsmaßnahmen,
 - Wärmerückgewinnungsanlagen, Kraft-Wärme-Koppelungsanlagen,
 - Wärmepumpen, Solaranlagen, Biomasse- und Biogasanlagen, Biomasseverfeuerung,
 - Umstellung der Heizanlagen auf umweltverträglichere Energieträger, insbesondere Fernwärme und Gas einschließlich des Anschlusses ans Netz,
 - verbesserte Energieerzeugung und Wärmeleitung,
 - Steuer- und Regeltechnik,
 - bessere Raumausnutzung in Gewächshäusern.



Einzelbetriebliche Förderung

7.3 Förderbereich „landwirtschaftliche und landwirtschaftsnahe Tätigkeiten oder Dienstleistungen“ (Nr. 2.1.3 dritter Spiegelstrich VV-EFP)

7.3.1 Landwirtschaftliche Tätigkeiten oder Dienstleistungen

7.3.1.1 Landschaftspflege

Dienstleistungen, z. B.:	Investitionen, z. B.:
- landschaftspflegerische Tätigkeiten in Landschafts- und Naturschutzgebieten - Pflege von Böschungen und Feldrainen im ländlichen Bereich - Pflege von privaten und öffentlichen Grünanlagen, Freizeitparks - Kompostieren organischer Abfälle	- bauliche Maßnahmen zum Unterstellen von Maschinen und Geräten - dto. - dto. - besondere bauliche Maßnahmen

7.3.2 Landwirtschaftsnahe Tätigkeiten oder Dienstleistungen

7.3.2.1 Familien- und Altenbetreuung

Dienstleistungen, z. B.:	Investitionen, z. B.:
- Zubereiten und Anliefern von Mahlzeiten - Wäschepflege, Reinigungsarbeiten - Kinderbetreuung (Kindertagesstätte) - Kurzzeitpflege (bis 6 Wochen) - Behindertenbetreuung (Urlaub für Behinderte)	- bauliche Maßnahmen, Großkücheneinrichtung und Kühl- und Lagereinrichtung, Spezialbehältnisse für Essenstransporte - Wäschepflegegeräte für Großhaushalte, bauliche Maßnahmen, Arbeitsräume - kindgerechte Sanitäranlagen, Turn- und Spielanlage im Freien - bauliche Maßnahmen zur Pflegeeinrichtung - behindertengerechte Sanitäranlagen und Küchen



7.3.2.2 Bäuerliche Servicebereiche

Dienstleistungen, z. B.:	Investitionen, z. B.:
- Bauerncafé - Buffetservice / Partyservice - „Seniorentisch“-Service	- bauliche Maßnahmen, Kücheneinrichtung - bauliche Maßnahmen, Kücheneinrichtung, Transportbehältnisse - dto.

7.3.2.3 Bäuerliches Handwerk

Dienstleistungen, z. B.:	Investitionen, z. B.:
- Anbieten von handwerklichen / künstlerischen Kursen, Töpfern, Klöppeln, Trachtenschneidern, Ziehen von Wachskerzen, Herstellen von Holzspielzeug, Schnitzen	- bauliche Maßnahmen, technische Spezialeinrichtungen (wie Töpferscheibe, Brennöfen)

7.3.2.4 Bildung, Freizeit und Erholung

Dienstleistungen, z. B.:	Investitionen, z. B.:
pädagogische Angebote, z.B. der Bereich „Lernen auf dem Bauernhof“ (Schulbauernhöfe), „Natur- und Waldpädagogik“	- bauliche Maßnahmen, technische Spezialeinrichtungen
Dienstleistungen im Bereich der neuen Medien (Tele-Dienstleistungen), z.B. Electronic Marketing für landwirtschaftliche Produkte und Dienstleistungen, Bürodienstleistungen, Softwareentwicklung im Agrarbereich	- bauliche Maßnahmen, technische Spezialeinrichtungen
forstwirtschaftliche Dienstleistungen, z.B. Kulturpflege, Pflanzung, Wege- und Wasserbau, Waldführungen, Wilder-nesstraining, Komplettangebote „Erlebnis Wald“	- bauliche Maßnahmen, technische Spezialeinrichtungen
Dienstleistungen für den Bereich „Urlaub auf dem Bauernhof“ und ergänzende touristische Investitionen, z.B. Spielplätze für Feriengäste, Gästebeherbergung für Abenteuerurlaube (z.B. „Heuhotel“), Reithalle, Pensionspferdehaltung, Fahrpferdehaltung für Feriengäste	- bauliche Maßnahmen, technische Spezialeinrichtungen



Marktförderung

7.4 Rechtsgrundlagen Marktförderung

- Förderung im Bereich der Verarbeitung und Vermarktung landwirtschaftlicher Erzeugnisse und nach dem Marktstrukturgesetz (Marktstrukturverbesserung in Rheinland-Pfalz), Entwurf Verwaltungsvorschrift des Ministeriums für Wirtschaft, Verkehr, Landwirtschaft und Weinbau
- der Verordnung (EG) Nr. 1257/1999 des Rates vom 17. Mai 1999 über die Förderung der Entwicklung des ländlichen Raums durch den Europäischen Ausrichtungs- und Garantiefonds für die Landwirtschaft (EAGFL) und zur Änderung bzw. Aufhebung bestimmter Verordnungen (ABl. EG Nr. L 160 S. 80) in der jeweils geltenden Fassung und der Verordnung (EG) Nr. 445/2002 der Kommission vom 26. Februar 2002 mit Durchführungsvorschriften zur Verordnung (EG) Nr. 1257/1999 (ABl. EG Nr. L 74 S. 1) in der jeweils geltenden Fassung in Verbindung mit dem jeweils gültigen Entwicklungsplan „Zukunftsinitiative für den ländlichen Raum“ (ZIL) des Landes Rheinland-Pfalz nach Artikel 44 der Verordnung (EG) Nr. 1257/1999,
- des Gesetzes über die Gemeinschaftsaufgabe „Verbesserung der Agrarstruktur und des Küstenschutzes“ (GAKG) in der Fassung vom 21. Juli 1988 (BGBl. I S. 1055), zuletzt geändert durch Gesetz zur Modulation von Direktzahlungen im Rahmen der Gemeinsamen Agrarpolitik und zur Änderung des GAK-Gesetzes vom 10. Mai 2002 (BGBl. I S.1527), in der jeweils geltenden Fassung in Verbindung mit dem vom Planungsausschuss der Gemeinschaftsaufgabe „Verbesserung der Agrarstruktur und des Küstenschutzes“ beschlossenen jeweils gültigen Rahmenplan,
- des Gesetzes zur Anpassung der landwirtschaftlichen Erzeugung an die Erfordernisse des Marktes (Marktstrukturgesetz) in der Fassung vom 26. September 1990 (BGBl. I S. 2134) in der jeweils geltenden Fassung,
- der Landesverordnung über Zuständigkeiten für die Gewährung von Beihilfen im Bereich der Verarbeitung und Vermarktung landwirtschaftlicher Erzeugnisse vom 29. Oktober 2002 (GVBl. S. 430) in Verbindung mit der Ministeranordnung vom 9. Mai 2003, veröffentlicht im Staatsanzeiger für Rheinland-Pfalz vom 19. Mai 2003, Nr. 17, S. 1093 sowie
- nach Maßgabe dieser Verwaltungsvorschrift, der §§ 23 und 44 der Landeshaushaltsordnung (LHO) und der Verwaltungsvorschrift über den Vollzug der Landeshaushaltsordnung (VV-LHO) vom 20. Januar 1983 (MinBl. S. 82) in der jeweils geltenden Fassung.



Kapitel VII: Beratung und Weiterbildung

Beratung und Weiterbildung sind ein wesentliches Element der Erhaltung der Kulturlandschaft, weil nur gut ausgebildete Betriebsleiter das notwendige Wissen für die Gestaltung der erfolgreichen Zukunft mitbringen.

1. Beratung

Das DLR Mosel steht mit seinen Beratern den Winzern für die Bereiche Weinbau, Technik im Weinbau, Erziehungsformen, kellerwirtschaftlichen Weinausbau, Technik in der Kellerwirtschaft und Marketing die neuesten Informationen zur Verfügung.

Die Erreichbarkeit der einzelnen Beraterinnen und Beratern ist dem Organigramm bzw. der Internet Homepage des DLR Mosel zu entnehmen.

Insbesondere im Bereich der Oenologie wird die Beratung für den kellerwirtschaftlichen Weinausbau durch ein modern ausgerüstetes oenologisches Labor unterstützt.

Dieses Fachlabor bietet neben den allgemeinen Untersuchungen auf Weinhaltsstoffe auch Spezialberatung für die Bereiche Kork und Wein (TCA, Kunststoffstopfen), Weinstein stabilisierung und Entsäuerung an. Darüber hinaus besteht die Möglichkeit einen Gesamtüberblick über die Qualität des Weines durch eine Kurzzeit-FTIR-Screening-Analyse zu erhalten.

Diese Fachberatung in den Bereichen Weinbau, Oenologie und Marketing steht allen qualitätsorientierten Winzern zur Verfügung.

Darüber hinaus wird die Beratung durch die aktuellen Ergebnisse der kellerwirtschaftlichen Versuche unterstützt. Die Berater können auf diese Versuche jederzeit zurückgreifen und dem Winzer die neuesten Ergebnisse beispielsweise zu den Themen Spontanvergärung, biologischer Säureabbau in Rieslingweinen, Säuremanagement und Phenolmanagement, Lesezeitpunkt usw. übermitteln.

Im Rahmen von Seminarveranstaltungen wie der „Rotweintag“ und der „Tag der kellerwirtschaftlichen Versuche“ hat der interessierte Winzer die Möglichkeit, die aktuellen Versuchsergebnisse zu sehen, zu verkosten und zu diskutieren.



2. Schulische Ausbildung

Im Rahmen der Berufsschulausbildung wird den angehenden Winzern das notwendige fachspezifische Wissen vermittelt. Diese Ausbildung findet am Standort des DLR in Bernkastel-Kues statt.

Im Rahmen der weiterführenden Ausbildung (Fachschule, Techniker-Schule) im DLR Rheinhessen-Nahe-Hunsrück wird vom DLR Mosel ein Steillagen-Fortbildungsmodul angeboten. Hierzu werden die Schüler in das Weinbaugebiet Mosel-Saar-Ruwer eingeladen und hier mit den wesentlichen Steillagen spezifischen Anbaukriterien und oenologischen Besonderheiten vertraut gemacht.

In den von der Landwirtschaftskammer bzw. von der Industrie- und Handelskammer organisierten Kursen für Winzermeister bzw. Kellermeister wird von den Fachleuten des DLR Mosel das weinbau- und oenologiespezifische Fachwissen angeboten.

Im Rahmen der Lehrgänge zur beruflichen Qualifikation für Winzer wird Seiteneinsteigern das notwendige Wissen zur Führung von Betrieben bzw. zum Umgang mit Pflanzenschutzmitteln und oenologischen Maßnahmen vermittelt.

3. Seminare, Workshops

Von den verschiedenen Gruppen des DLR Mosel: Weinbau, Oenologie, Kellerwirtschaft, Ernährungsberatung etc. werden in zahlreichen Informationsveranstaltungen und Seminaren aktuelle und wichtige Themen präsentiert, die von den Winzern, Kellermeistern und Betriebsleitern weinerzeugender Betriebe genutzt werden können. Schwerpunktthemen sind hierbei: Weinsensorik, ernährungsspezifische Themen, Kellerbuchführung, Rationalisierungsmaßnahmen im Steillagen-Weinbau etc.

Im Rahmen des Workshops „Neue oenologische Verfahren“, die vom Ministerium für Wirtschaft, Verkehr, Landwirtschaft und Weinbau, zusammen mit dem DLR Mosel und der IHK Trier angeboten werden, steht die Information über zukünftige Behandlungsmaßnahmen bzw. neue oenologische Verfahren im Vordergrund. Von den Organisatoren werden Fachleute aus dem In- und Ausland eingeladen, die über zu erwartende Entwicklungen in der Zukunft berichten. Diese Veranstaltung findet einmal jährlich statt. Wesentliche Themen der bisherigen Veranstaltungen waren: Spinning Cone Column, Enzyme, Gentechnik, Mostkonzentrierung, etc.

4. Wissenstransfer aus nationalen und internationalen Gremien in die Praxis

Das DLR Mosel sieht als eine seiner wesentlichen Aufgaben an, die in Fachgremien erarbeitenden Empfehlungen und vorgestellten Forschungsergebnisse in einer für die Praxis geeigneten Art zu übersetzen und den Praktikern zu erläutern.



Zu diesen Gremien zählen auf nationaler Ebene der Forschungsring des Deutschen Weinbaus, der Bundesausschuss für Weinforschung, der Ausschuss für Technik im Weinbau und auf internationaler Ebene die Internationale Organisation für Rebe und Wein (OIV), die Steillagen Organisation des OIV (CERVIM) und Internationale Symposien.

Die Ergebnisse dieser Gremien wird im Rahmen der Seminare und Workshops in die Praxis transformiert.

5. Fachtagungen

Für die Wahrnehmungen der Schwerpunktaufgaben des DLR im Bereich des Steillagenweinbaues werden jährlich stattfindende Fachtagungen, wie das im September stattfindende Steillagen Forum in Bernkastel und weitere Fachtagungen der Steillagenorganisation der Internationalen Organisation für Rebe und Wein (CERVIM) organisiert. Ein Gremium aus renommierten Winzern und Vertreter von Weingütern und Kellereien berät das DLR in der Form des „Steillagenbeirates“.

Auf den o. g. Veranstaltungen werden die neuesten fachlichen Ergebnisse diskutiert und in die Praxis transformiert.

Diese Veranstaltungen werden ergänzt durch praktische Vorführungen von neuen Maschinen, technischen Verfahren etc.(siehe Raupentag, Maschinenvorführungen im Rahmen des Weinbautags usw.)

6. Weinbautag

Als eingemeines Informationsforum für die Winzer in den Bereichen Politik, Weinbau Oenologie und Marketing findet jährlich ein Weinbautag statt, der ein wichtiges Forum für die Praktiker an Mosel, Saar und Ruwer darstellt und die Möglichkeit gibt, den gegenseitigen Informationsaustausch und die Kommunikation zu fördern.

7. Internetangebot des DLR Mosel

Immer mehr Winzer nutzen das moderne Instrumentarium der Internetkommunikation und der Internetwissensübermittlung. Das DLR Mosel trägt diesem Anliegen Rechnung durch Gestaltung einer attraktiven und aktuellen Internetseite, in der alle wichtigen Informationen abrufbereit dargestellt sind. Zusätzlich wird über einen umfangreichen E-Mail Verteiler das gesamte Wissen der weinbaulichen und der oenologischen und kellerwirtschaftlichen Informationen direkt dem Winzer auf den PC übermittelt. Diese E-Mail Datei umfasst z.Zt. mehr als 1.000 Betriebe und wird ständig ausgebaut.



Kapitel VIII: Internationale Kooperationen

Das DLR Mosel ist im Rahmen seiner Kompetenz für den Steillagen-Weinbau und die Oenologie der Steillagenweine auch in internationalen Gremien vertreten:

1. Internationale Organisation für Rebe und Wein

Die Bundesrepublik Deutschland hat das DLR Mosel mit der Wahrnehmung der fachlichen Interessen in den Bereichen Technologie des Weines und Ausbildung der Winzer sowie in der Gruppe Kodifizierung beauftragt. Diese jährlich stattfindenden Sitzungen werden vom DLR Mosel ausgewertet und an die fachlichen Gremien innerhalb der Bundesrepublik bzw. an die Praktiker übermittelt.

Das DLR Mosel ist weiterhin die Institution, die für die Bundesrepublik Deutschland die Steillagenweine in der OIV – Steillagenorganisationen CERVIM vertritt, regelmäßig in den Arbeitsgruppen vertreten ist und die Ergebnisse im Rahmen des jährlich stattfindenden Steillagenforums an die Öffentlichkeit übermittelt.

2. Förderung des Steillagenweinbau-Images auf Europäischer Ebene

Im Rahmen einer internationalen Zusammenarbeit wird in der EU die Diskussion der Betriebsleiter bzw. der Kellermeister und Winzer über Steillagenspezifische Probleme, Lösungsansätze und Zukunftsperspektiven organisiert. Im Vordergrund dieser Bemühungen stehen insbesondere Rationalisierungsmaßnahmen im Steillagen-Weinbau und Probleme, die aus den Klimaveränderungen zu erwarten sind (hier sind insbesondere Probleme des Trockenstresses und Schadbilder zu erwähnen).

An dem INTERREG-Projekt sind zunächst die Länder Italien, Österreich und Deutschland beteiligt. Die Kooperation mit weiteren Weinbauländern mit Steillagenweinbau – insbesondere auch den neuen Beitrittsländern – wird angestrebt.

Auf der nationalen Seite sind die beiden Anbaugebiete Rheingau (Forschungsanstalt Geisenheim) und Mosel-Saar-Ruwer (DLR Mosel) vertreten. Die Vorbereitungs- und Antragsphase wird vom DLR Mosel koordiniert.



Kapitel IX: Integrierter Entwicklungsansatz

Das Steillagenkonzept ist ein Baustein zur integrierten ländlichen Entwicklung – es formuliert die Entwicklungsansätze und die Handlungsstrategien aus Sicht des Steillagenweinbaus.

Dieser sektorale Ansatz wird mit den bestehenden regionalen Entwicklungsansätzen verknüpft.

Ansatzpunkt für diese Verknüpfung ist zunächst das Programm „WeinKulturLandschaft Mosel“ mit den Schwerpunkten

- Steillagenweinbau
- Dorferneuerung
- Kooperation von Weinbau und Gastronomie
- Radtourismus

Die bereits seit 1996 initiierten Ansätze werden aufgegriffen und unter Berücksichtigung der aktuellen Entwicklungen weiterentwickelt.

Darüber hinaus ist eine Verknüpfung mit den Lokalen Aktionsgruppen (LAG) der beiden LEADER-Projekte Mosel und Moselfranken erforderlich. Da die Projekte unterschiedlich organisiert sind, bedarf es einer sorgfältigen Abstimmung mit den jeweiligen Projektträgern.



Steillagenkonzept - Anhang -

Stand: 27.04.2005



Anhang Kapitel II

1.2 Bereiche mit Großlage

Bereich	Großlage	Gemeinde- oder Ortsteilname
Moseltor	Schloss Bützingen	Perl
(Saarland)		Sendorf
Obermosel	Gipfel	Nittel
		Wincheringen
	Königsberg	Mesenich
Saar	Scharzberg	Wiltigen
		Ockfen
Ruwertal	Römerlay	Trier
		Waldrach
Bernkastel	Badstube	Bernkastel
	Kurfürstlay	Bernkastel
		Brauneberg
	Michelsberg	Piesport
	Münzlay	Graach
		Wehlen
		Zeltingen
	Nacktarsch	Kröv
	Probstberg	Longuich
	St. Michael	Detzem
		Klüsserath
		Leiwen
		Thörnich
	Schwarzlay	Ürzig
	Vom heißen Stein	Reil



Bereich	Großlage	Gemeinde- oder Ortsteilname
Zell/Mosel	Goldbäumchen	Cochem
(Burg Cochem)		Ellenz
		Ernst
		Pommern
	Grafschaft	Zell/Mosel
	Rosenhang	Briedern
		Bruttig-Fankel
		Cochem
		Senheim
		Valwig
	Schwarze Katze	Zell/Mosel
	Weinhex	Winningen



1.3 57 Ortsteil- und gemeindeübergreifende Einzellagen:

Verzeichnis der gemeinde- oder ortsteilübergreifenden Einzellagen und der in Verbindung damit anzugebenden Gemeinde- und Ortsteilnamen			
Lage	Gemeinde- oder Ortsteilname	Lage	Gemeinde- oder Ortsteilname
Schloßberg	Bernkastel	Frauenberg	Bremm
Juffer	Brauneberg		Neef
Klostergarten	Brauneberg	Römerhang	Nehren
Mandelgraben	Brauneberg		Senheim
Elisenberg	Mülheim (Mosel)	Kapellenberg	Bruttig
	Velden		Fankel
Kätzchen	Monzel	Silberberg	Beilstein
Grafenberg	Piesport		Ellenz-Poltersdorf
Hofberger	Dhron	Wahrsager	Senheim
	Piesport	Geisberg	Zell
Goldtröpfchen	Piesport	Marienberg	Güls
Günterslay	Minheim		Metternich
	Piesport	Fahrberg	Kattenes
Treppchen	Piesport	Schloßberg	Gondorf
Rosenberg	Rivenich		Koborn
Himmelreich	Zeltingen	Hamm	Lay
Maximiner Burgberg	Fell		Moselweiss
Herrenberg	Longuich	Hubertusborn	Lay
	Schweich	Im Röttgen	Güls
Zellerberg	Mehring		Winningen
Herzlay	Bausendorf	Uhlen	Koborn
Hubertuslay	Bausendorf		Winningen
Klosterweg	Wittlich	Abstberg	Maximin Grünhaus
	Hupperath	Bruderberg	Maximin Grünhaus
Rotlay	Platten	Marienholz	Eitelsbach
Lay	Wittlich	Heiligenhäuschen	Riveris
Deutschherrenberg	Trier		Waldrach
Deutschherrenköpfchen	Trier	Kupp	Ayl
Domherrenberg	Trier	Scheidterberg	Ayl
Hammerstein	Avelsbach	Altenberg	Kanzem
St. Maximiner Kreuzberg	Trier	Auf der Wiltinger Kupp	Konz
St. Martiner Klosterberg	Trier	Hofberg	Falkenstein
Kapellenberg	Helfant	Euchariusberg	Krettnach
Rochusfels	Nittel		Niedermennig
Hubertusberg	Onsdorf	Geisberg	Ockfen
	Nittel	Ritterpfad	Wawern
Götterlay	Bruttig		
Rüberberger Domherrenberg	Briedern		
	Ellenz		
	Poltersdorf		
	Senheim		



1.4 Weinbaugemeinden mit 450 Einzellagen:

Ort	Einzellagen	Ort	Einzellagen	Ort	Einzellagen
Alf	7	Kenn	2	Pellingen	2
Alken	3	Kesten	3	Piesport	10
Ayl	3	Kinderbeuern		Platten	2
Bausendorf	2	Kinheim	2	Pluwig	
Beilstein	1	Kirf		Pölich	2
Bekond	2	Klausen		Pommern	4
Bengel	1	Klotten	4	Pünderich	4
Bernkastel-Kues	17	Klüsserath	2	Ralingen	
Brauneberg	6	Koborn-Gondorf	7	Reil	4
Bremm	5	Koblenz	6	Riol	1
Briedel	5	Köwerich	2	Rivenich	4
Briedern	5	Konz	22	Riveris	2
Brodenbach	1	Korlingen	1	Saarburg	9
Bruttig-Fankel	7	Kröv	6	Sankt Aldegund	3
Bullay	5	Langsur	2	Schleich	2
Burg (Mosel)	5	Lehmen	5	Schoden	3
Burgen (BKS-WIL)	3	Leiwen	2	Schweich	3
Burgen (MYK)	1	Lieser	4	Sehlem	1
Cochem	10	Löf	7	Senheim	7
Detzem	2	Lösnich	2	Serrig	10
Dieblich	1	Longen	1	Sommerau	1
Dreis	1	Longuich	3	Starkenbourg	1
Ediger-Eller	13	Maring-Noviant	5	Tawern	1
Ellenz-Poltersdorf	5	Mehring	3	Temmels	2
Enkirch	8	Mertesdorf	6	Thörnich	3
Ensch	3	Merzkirchen		Traben-Trarbach	16
Erden	4	Mesenich	3	Treis-Karden	6
Ernst	2	Minheim	4	Trier	30
Esch (BKS-WIL)		Morscheid	2	Trittenheim	4
Fell	1	Moselkern	3	Ürzig	2
Fisch		Müden (Mosel)	5	Valwig	3
Flußbach	1	Mülheim (Mosel)	4	Veldenz	5
Föhren		Neef	3	Waldrach	11
Franzenheim	1	Nehren	1	Wasserliesch	2
Graach (Mosel)	4	Neumagen-Dhron	11	Wawern (TR-SB)	4
Hatzenport		Niederfell	3	Wellen	1
Hetzerath	1	Nittel	5	Wiltingen	11
Hockweiler		Oberbillig	2	Wincheringen	2
Hupperath	1	Oberfell	3	Winningen	5
Igel	2	Ockfen	7	Wintrich	5
Irsch	1	Ollmuth	2	Wittlich	7
Kanzem	5	Onsdorf	1	Zell (Mosel)	16
Kasel	7	Osann-Monzel	4	Zeltingen-Rachtig	4
Kastel-Staadt	2	Palzem	5		



2.1.2.4. Arbeitskräfte

Gebiet Bereich	mit betrieblichen Arbeiten beschäftigt					
	Betriebsinhaber und seine Familienangehörigen insgesamt	davon				
		voll	über- wiegend	teil- weise	gering	
beschäftigt						
Betriebe	Personen					
M-S-R Bernkastel Obermosel Zell/Mosel Ruwertal Saar						
	4898	9245	1680	1719	2784	3062
	3077	5801	1096	1159	1704	1842
	419	859	165	143	260	291
	948	1698	305	297	501	595
	68	141	13	25	36	67
	386	746	101	95	384	267

Gebiet Bereich	mit betrieblichen Arbeiten beschäftigt					
	sonstige ständige und nichtständige Arbeitskräf- te insgesamt		davon			
			voll	über- wiegend	teil- weise	gering
	beschäftigt					
Betriebe	Personen					
M-S-R						
	2754	11525	526	200	1161	9638
Bernkastel	1867	7351	287	148	751	6165
Obermosel	215	1207	30	7	59	1111
Zell/Mosel	477	1800	104	35	217	1444
Ruwertal	29	205	44	3	40	118
Saar	166	962	61	7	94	800

Quelle: Statistisches Landesamt 1999 Band 377

Betriebe mit Weinbau 1999 nach Zahl der Arbeitskräfte					
Gebiet Bereich	insgesamt		darunter vollbeschäftigt		
			Betriebe	Arbeits- kräfte	darunter Familien- arbeits- kräfte
	Betriebe	Arbeits- kräfte			
	Anzahl	Personen			
M-S-R	5109	20770	1632	2206	1680
<i>Bernkastel</i>	3188	13152	1057	1383	1096
<i>Obermosel</i>	435	2066	141	195	165
<i>Saar</i>	397	1708	94	162	101
<i>Ruwertal</i>	70	346	13	57	13
<i>Zell</i>	1019	3498	327	409	305



Betriebe mit Weinbau 1999 nach Zahl der Arbeitskräfte												
Gebiet Bereich	davon (insgesamt) Betriebe mit ... Arbeitskräften											
	1			2			3 bis 4			5 und mehr		
	Betrieb	Arbeits- kraft	darunter Familien AK	B	AK	FAK	B	AK	FAK	B	AK	FAK
	Anzahl	Personen	Pers.	A	P	P	A	P	P	A	P	P
M-S-R	806	806	800	1372	2744	2545	1356	4756	2567	1575	12464	3333
Bernkastel	450	450	446	786	1572	1455	877	3101	1601	1075	8029	2299
Obermosel	70	70	70	110	220	214	87	297	204	168	1479	371
Saar	65	65	64	141	282	271	104	361	222	87	1000	189
Ruwertal	19	19	19	17	34	33	10	34	26	24	259	63
Zell	202	202	201	318	636	572	278	963	514	221	1697	411

Quelle: Statistisches Landesamt 1999 Band 377



Kapitel II 2.1.2.4. Arbeitskräfte

Absatzwege der Flaschenweinausbauenden Betriebe 1999									
Bereich	ins- gesamt	Betriebe mit Absatz an...							
		Handel				Gast- stätten	Endverbraucher		
		Summe	Weinh. Komm.	Weinmessen Börsen	so. Handel		Summe	Versand	Abholung
Bernkastel	2474	378	275	49	128	485	1809	1506	1686
Obermosel	179	27	14	5	12	35	80	57	76
Zell/Mosel	860	118	74	21	40	246	715	583	682
Ruwertal	43	15	11		5	17	34	24	34
Saar	178	44	35	7	17	43	132	90	130
M-S-R	3734	582	409	83	202	826	2770	2260	2608

Quelle: Statistisches Landesamt

Nichtausbauende Betriebe 1999						
Bereich	insgesamt		darunter mit			
			Lieferung des Lesegutes an Winzergenossenschaf- ten, Erzeugergemeinschaften, Verbundkellereien			
			Zusammen		darunter mit vollständiger Liefe- rung	
	Betriebe Anzahl	Rebfläche ha	Betriebe Anzahl	Rebfläche ha	Betriebe Anzahl	Rebfläche ha
Bernkastel	714	704	544	545	515	500
Obermosel	256	302	195	230	171	191
Zell/Mosel	159	114	143	103	141	101
Ruwertal	27	18	25	13	25	13
Saar	219	183	206	170	200	152
M-S-R	1375	1321	1113	1064	1052	957

Bereich	insgesamt		darunter mit			
			Verkauf Lesegut an Dritte			
			zusammen		darunter mit vollständigem Ver- kauf	
	Betriebe Anzahl	Rebfläche ha	Betriebe Anzahl	Rebfläche ha	Betriebe Anzahl	Rebfläche ha
Bernkastel	714	704	198	203	169	158
Obermosel	256	302	85	112	61	71
Zell/Mosel	159	114	18	14	16	11
Ruwertal	27	18				
Saar	219	183				
M-S-R	1375	1321	322	364	261	258

Quelle: Statistisches Landesamt



2.3.1. Ausbaustufen

Ausbauende Betriebe - Fläche und Anzahl -						
Bereich	Betriebe insgesamt		ausbauende Betriebe			
			Betriebe		Rebfläche	
	Anzahl	ha	Anzahl	%	ha	%
Bernkastel	3188	7149	2474	77,7	6445	90,1
Obermosel	435	994	179	41,1	692	69,6
Zell/Mosel	1019	1710	860	84,3	1595	93,3
Ruwertal	70	223	43	61,4	205	91,9
Saar	397	904	178	44,8	721	79,7
M-S-R	5109	10979	3734	73,1	9658	88,0



Weinexportstatistik

STATUS	Jahr		mit Herkunftsangabe					
			M-S-R	M-S-R	PFALZ	PFALZ	RHH	RHH
			Top 5	HL	Top 5	HL	Top 5	HL
KUAU	2003	WEISS/Q/F/13 MAX	USA	92.000	GROSSBRITANN	54.000	GROSSBRITANN	267.000
KUAU	2003	WEISS/Q/F/13 MAX	GROSSBRITANN	61.000	FRANKREICH	13.000	NIEDERLANDE	83.000
KUAU	2003	WEISS/Q/F/13 MAX	NIEDERLANDE	57.000	USA	8.000	USA	47.000
KUAU	2003	WEISS/Q/F/13 MAX	JAPAN	22.000	BELG LUXEMB	8.000	FRANKREICH	34.000
KUAU	2003	WEISS/Q/F/13 MAX	BELG LUXEMB	16.000	NIEDERLANDE	5.000	JAPAN	25.000
kuau	2002	WEISS/Q/F/13 MAX	USA	77.000	GROSSBRITANN	64.000	GROSSBRITANN	250.000
kuau	2002	WEISS/Q/F/13 MAX	GROSSBRITANN	71.000	FRANKREICH	18.000	NIEDERLANDE	68.000
kuau	2002	WEISS/Q/F/13 MAX	NIEDERLANDE	56.000	USA	7.000	USA	40.000
kuau	2002	WEISS/Q/F/13 MAX	JAPAN	28.000	MEXIKO	7.000	FRANKREICH	35.000
kuau	2002	WEISS/Q/F/13 MAX	SCHWEDEN	15.000	BELGIEN	7.000	JAPAN	30.000
kuau	2001	WEISS/Q/F/13 MAX	USA	70.000	GROSSBRITANN	72.000	GROSSBRITANN	270.000
kuau	2001	WEISS/Q/F/13 MAX	GROSSBRITANN	68.000	NIEDERLANDE	11.000	NIEDERLANDE	67.000
kuau	2001	WEISS/Q/F/13 MAX	NIEDERLANDE	54.000	FRANKREICH	11.000	USA	37.000
kuau	2001	WEISS/Q/F/13 MAX	JAPAN	29.000	USA	10.000	FRANKREICH	33.000
kuau	2001	WEISS/Q/F/13 MAX	SCHWEDEN	19.000	BELGIEN	10.000	JAPAN	29.000
kuau	2000	WEISS/Q/F/13 MAX	GROSSBRITANN	78.000	GROSSBRITANN	74.000	GROSSBRITANN	332.000
kuau	2000	WEISS/Q/F/13 MAX	USA	67.000	SCHWEDEN	11.000	FRANKREICH	68.000
kuau	2000	WEISS/Q/F/13 MAX	NIEDERLANDE	58.000	FRANKREICH	9.000	NIEDERLANDE	67.000
kuau	2000	WEISS/Q/F/13 MAX	JAPAN	38.000	USA	9.000	USA	38.000
kuau	2000	WEISS/Q/F/13 MAX	SCHWEDEN	27.000	NIEDERLANDE	8.000	JAPAN	37.000
kuau	1999	WEISS/Q/F/13 MAX	GROSSBRITANN	68.000	GROSSBRITANN	87.000	GROSSBRITANN	292.000
kuau	1999	WEISS/Q/F/13 MAX	NIEDERLANDE	64.000	USA	13.000	NIEDERLANDE	65.000
kuau	1999	WEISS/Q/F/13 MAX	USA	59.000	NIEDERLANDE	12.000	JAPAN	50.000
kuau	1999	WEISS/Q/F/13 MAX	JAPAN	49.000	FRANKREICH	10.000	USA	25.000
kuau	1999	WEISS/Q/F/13 MAX	SCHWEDEN	19.000	JAPAN	6.000	BRASILIE	22.000



2.3.3. Betriebsgruppen

Weinbergsf lächen der Winzergenossenschaften					
Bereich	Bewirtschaftete Ertragsfl ächen mit Ablieferungs- pflicht			Ertragsre bfl ächen	
			Ver änderung		01/02
	2000/2001	2001/2002	01/02 zu 00/01	2001/2002	zu 00/01
	ha	ha	%	ha	%
Rhein hessen	1673	1663	-0,6	1546	-3,4
Pfalz	4815	4699	-2,4	4506	-2,5
Rheingau	303	307	1,3	307	3,7
Hess.Bergstrasse	308	307	-0,3	299	0
Saale-Unstrut	345	361	1,7	360	1,4
Ahr	301	296	-1,5	296	-1,5
Mosel-Saar-Ruwer	1833	1881	2,6	1881	2,6
Mittelrhein/Nahe	128	116	-9,7	116	-9,7
Baden	11021	10962	-0,4	10837	-0,1
W ürttemberg	8300	8268	-0,4	7914	0,7
Franken	2047	2297	12,2	2237	13,7
Sachsen	107	105	-1,2	165	-1,2
insgesamt	31251	31342	0,3	30464	0,6

Quelle: Raiffeisenverband

Marktanteile der Betriebsgruppen an M-S-R in % 1990-2002							
	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2002
Weinbau	26,0	29,3	28,0	27,2	35,2	33,0	33,4
WG/EZG	12,9	13,1	13,5	13,9	13,3	13,7	14,8
Handel	61,1	57,6	58,5	58,9	51,5	53,3	51,7

Quelle: Landwirtschaftskammer



Anhang Kapitel V

Module:

Modul "Erstbereinigung"

Projektbeschreibung	Umfassende Neuordnung einer weinbaulich genutzten Fläche mit Erschließung und Arrondierung der weinbaulich genutzten Grundstücke.
Voraussetzungen	Keine Erschließung. Zersplitterter Grundbesitz.
Entwicklungsziel	Schaffung von rationell bewirtschaftbaren großen weinbaulichen Grundstücken.
Maßnahmen	Ausbau eines Wege- und Gewässernetzes. Durchführung von Planierungs- und Kultivierungsmaßnahmen. Ausführung von landespflegerischen Ausgleichs- und Ersatzmaßnahmen. Infrastrukturmaßnahmen zur Erhaltung des Steillagenweinbaus. Neuvermessung des Verfahrensgebietes. Vergrößerung der Bewirtschaftungseinheiten durch Eigentumsübertragung und langfristige Pachtregelungen.
Teilnehmer	Beteiligte Nebenbeteiligte
Kosten	Verfahrenskosten Ausführungskosten
Finanzierung	Verfahrenskosten: Träger Land Rheinland-Pfalz Ausführungskosten: Zuschuss nach der VV über die Förderung der integrierten ländlichen Entwicklung vom 08.12.2004 MinBl. S. 74 Eigenleistung: Träger die Verfahrensbeteiligten Umstrukturierung nach VV Nr. 19, 20 oder 22
Durchführung	Dienstleistungszentren ländlicher Raum



Modul „Zweitbereinigung“

Projektbeschreibung	Bodenordnungsverfahren zur Bildung größerer Wirtschaftseinheiten durch Zusammenfassung ganzer Grundstücke. Herstellung der Direktzugfähigkeit durch bauliche Maßnahmen. Optimierung der Zeilenlängen durch Wegfall von Wegen und Umstellung der Erziehungsart auf Drahtrahmen.
Voraussetzungen	Erschlossene Weinbergsflächen. Geregelte Wasserführung.
Entwicklungsziel	Schaffung von rationell bewirtschaftbaren großen weinbaulichen Grundstücken.
Maßnahmen	Vergrößerung der Bewirtschaftungseinheiten durch Eigentumsübertragung und langfristige Pachtregelungen. Infrastrukturmaßnahmen zur Erhaltung des Steillagenweinbaus.
Teilnehmer	Beteiligte Nebenbeteiligte
Kosten	Verfahrenskosten Ausführungskosten
Finanzierung	Verfahrenskosten: Träger Land Rheinland-Pfalz. Ausführungskosten: Zuschuss nach der VV über die Förderung der integrierten ländlichen Entwicklung vom 08.12.2004 MinBl. S. 74 Eigenleistung: Träger die Verfahrensbeteiligten Umstrukturierung nach VV Nr. 19, 20 oder 22
Durchführung	Dienstleistungszentren ländlicher Raum



Modul „Freiwilliger Landtausch / Nutzungstausch“

Projektbeschreibung	Bodenordnungsverfahren zur Bildung größerer Wirtschaftseinheiten durch Zusammenfassung ganzer Grundstücke auf Antrag der tauschwilligen Grundstückseigentümer. Optimierung der Erziehungsart durch Umstellung auf Drahtrahmen.
Voraussetzungen	Erschlossene Weinbergsflächen. Geregelter Wasserführung. Bereitschaft zum Tausch auf Eigentumsbasis bzw. zur langfristigen Verpachtung.
Entwicklungsziel	Schaffung von rationell bewirtschaftbaren großen weinbaulichen Grundstücken.
Maßnahmen	Vergrößerung der Bewirtschaftungseinheiten durch Eigentumsübertragung auf Antrag der Grundstückseigentümer und langfristige Pachtregelungen. Infrastrukturmaßnahmen zur Erhaltung des Steillagenweinbaus.
Teilnehmer	Antragssteller
Kosten	Keine
Finanzierung	Umstrukturierung nach VV Nr. 19, 20 oder 22
Durchführung	Helfer. Dienstleistungszentren ländlicher Raum



Modul „Alternative Erschließung“

Projektbeschreibung	Bodenordnung zur besseren Erschließung und Neuordnung einer Weinbaulich genutzten Fläche mit Erschließung durch Bahnen und Arrondierung der Weinbaulich genutzten Terrassenlagen.
Voraussetzungen	Nicht erschlossenen Terrassenlagen.
Entwicklungsziel	Schaffung von Erleichterungen im Terrassenweinbau.
Maßnahmen	Bau von Bahnen zur Personen und Materialbeförderung. Herstellung von Laufterrassen. Erhaltung der Terrassen. Infrastrukturmaßnahmen zur Erhaltung des Steillagenweinbaus.
Teilnehmer	Grundstückseigentümer
Kosten	Verfahrenskosten Ausführungskosten
Finanzierung	Verfahrenskosten: Träger Land Rheinland-Pfalz. Ausführungskosten: Zuschuss nach der VV über die Förderung der integrierten ländlichen Entwicklung vom 08.12.2004 MinBl. S. 74 Eigenleistung: Träger die Verfahrensbeteiligten Umstrukturierung nach VV Nr. 19, 20 oder 22
Durchführung	Dienstleistungszentren ländlicher Raum



Modul „Begrenzte Sukzession“

Projektbeschreibung	Ganz oder teilweise Offenhaltung ausgesuchter Flächen durch maschinelle Pflege in definierten Sukzessionsstadien ➤ Maßnahmen in durch RO geschützten Gebieten ➤ Entwicklung von Biotopen
Voraussetzungen	1. Flächen sind vollständig geräumt 2. Pflege – und Entwicklungsplan liegt vor 3. Definierte Gesamt- und Teilflächen 4. Arrondierung der Flächen
Entwicklungsziel	Erhalt einer offenen Landschaft aus besonderen Gründen (Landschaftsbild, Lebensraumansprüche, u. a.)
Maßnahmen	Arrondierung von Flächen, Abwicklung des Grunderwerbs durch DLR Umsetzung Pflege- und Entwicklungsvorgaben durch Vorhabenträger Regelmäßige Pflege durch Mähen oder Mulchen
Teilnehmer	BRD, Land Rhld.-Pfalz, Kommunen, andere private Vorhabenträger
Kosten	Vorhabenträger Ökokonto Ökopool
Finanzierung	Eigenleistung (als Ausgleichs- oder Ersatzmaßnahmen zur Kompensation von eingriffserheblichen Projekten)
Empfehlung	Zeitlich befristete Pflege
Beratung	Dienstleistungszentrum ländlicher Raum – Mosel, jeweiliger Vorhabenträger



Modul „Durchtriebbeweidung“

Projektbeschreibung	Ganz oder teilweise Offenhaltung ausgesuchter Flächen durch Beweidung ➤ Maßnahmen in durch RO geschützten Gebieten ➤ Entwicklung von Biotopen
Voraussetzungen	1. Flächen sind vollständig geräumt 2. Wasser ist vorhanden oder kann bereitgestellt werden 3. Pflege – und Entwicklungsplan liegt vor 4. Definierte Gesamt- und Teilflächen 5. Arrondierung der Flächen
Entwicklungsziel	Erhalt einer offenen Landschaft aus besonderen Gründen (Landschaftsbild, Lebensraumansprüche, u. a.)
Maßnahmen	Arrondierung von Flächen durch Eigentumsübertragung oder langfristige Pachtverträge mit Generalpächter Abwicklung des Grunderwerbs oder Pachtverhältnis durch Bodenordnung Umsetzung Pflege- und Entwicklungsvorgaben durch Vorhabenträger Regelmäßige Pflege Beweidung
Teilnehmer	BRD, Land Rhld.-Pfalz, Kommunen, andere private Vorhabenträger
Kosten	Vorhabenträger Ökokonto Ökopool
Finanzierung	➤ FUL (Fördermittel stehen nur begrenzt zur Verfügung) (Mahd mit Abfuhr 230,- € - 715,- €; ohne Abfuhr 260,- € - 450,- €; Beweidung 230,- €/ha Erstpflge mit Entbuschung 1022,- € - 2556,- €/ha Entscheidungsgrundlage ist Stellungnahme der Biotopbetreuung) ➤ Eigenleistung (als Ausgleichs- oder Ersatzmaßnahmen zur Kompensation von eingriffserheblichen Vorhaben)
Empfehlung	Zeitlich befristete oder dauerhafte Pflege
Beratung	Dienstleistungszentrum ländlicher Raum – Mosel, jeweiliger Vorhabenträger



Modul „Dauerbeweidung mit besonderen Tierrassen“ (z.B. Ziegen, Soray-Schafe, Muflons)

Projektbeschreibung	Offenhaltung großer zusammenhängender Flächen durch Dauerbeweidung mit Koppelung auf der Fläche
Voraussetzungen	1. Flächen sind vollständig geräumt 2. Wasser ist vorhanden oder kann bereitgestellt werden 3. Nutzungskonzept liegt vor 4. Definierte Fläche 5. Arrondierung der Flächen 6. Koppelung im Flächenzusammenhang möglich
Entwicklungsziel	Erhalt einer offenen Landschaft aus besonderen Gründen (Landschaftsbild, Lebensraumansprüche, u.a.)
Maßnahmen	Arrondierung von Flächen durch Eigentumsübertragung oder langfristige Pachtverträge mit Generalpächter Abwicklung des Grunderwerbs oder Pachtverhältnis durch Bodenordnung Umsetzung Nutzungskonzept Interessierter Tierhalter
Teilnehmer	BRD, Land Rhld.-Pfalz, Kommunen, andere private Vorhabenträger
Kosten	Frei verhandelbar
Finanzierung	➤ FUL (Soweit Finanzmittel bereitgestellt werden) ➤ Einzelbetriebliche Förderung ➤ Eigenleistung (als Ausgleichs- oder Ersatzmaßnahmen zur Kompensation von eingriffserheblichen Vorhaben)
Empfehlung	Zeitlich befristete oder dauerhafte Pflege
Beratung	Dienstleistungszentrum ländlicher Raum – Mosel, Kreisverwaltungen



Modul „Aufforstung“

Projektbeschreibung	Aufforstung von Rebflächen
Voraussetzungen	1. Boden, Exposition und Klima müssen geeignet sein (Boden ausreichend tiefgründig, keine grundwasserfernen Horizonte, Niederschläge im Jahresmittel deutlich über 600 mm, keine Süd/Südwestexponierten Standorte auswählen) 2. Rebflächen ohne Bewuchs nach Räumen der Reben (Abräumen von Vorwaldflächen unsinnig, Roden von Gehölz-Ruderalvegetation (Brombeergebüsch) unwirtschaftlich) 3. Waldnahe Standorte (Keine Waldinseln bilden) 4. Zuwendungen werden nur gewährt wenn es waldbaulich Sinn macht und (Schr.d.ZdF vom 01.03.2004) ➤ innerhalb eines ausgewiesenen Aufforstungsblockes eine Mindestgröße > 0,1 ha aufweisen, oder ➤ soweit es sich um Maßnahmen außerhalb von ausgewiesenen Aufforstungsblöcken handelt, eine Aufforstungsfläche mit eventuell anderen, gleichzeitigen Aufforstungsvorhaben von zusammenhängend min. 3 ha Größe in nicht landwirtschaftlich benachteiligten Gebieten 1 ha Größe erreichen, oder ➤ außerhalb von Aufforstungsblöcken in Verbindung mit vorhandenem Wald eine Mindestaufforstungsfläche von 0,5 ha entstehen lassen. Grundsätzlich soll die zusammenhängende Waldfläche 3 ha überschreiten. ➤ Abweichungen von den Mindestflächenvorgaben sind nicht möglich
Entwicklungsziel	Durch Aufforstung beschleunigte Entwicklung von waldnahen Standorten zum ökologisch hochwertigen Niederwald
Maßnahmen	Wegen Mindestflächengrößen Arrondierung durch Maßnahmen der Bodenordnung ➤ Zweitbereinigung (Dauerhafte Regelung mit Grundbuchberichtigung) ➤ Freiwilliger Nutzungstausch (zeitlich befristet auf Pachtbasis, Pachtverträge min. 20 Jahre wegen Rückgriffsrecht des Zuschussgebers) Zusammenschluss mehrerer benachbarter Eigentümer mit den zur Aufforstung vorgesehenen Grundstücken bis zur Erreichung der Mindestflächengröße



Teilnehmer	Eigentümer, Kommunen
Kosten	Nach Kalkulation der Forstverwaltung ca. 6.000,- €/ha bei Erstaufforstung mit Laubgehölzen (Voraussetzung ist die sofortige Pflanzung nach Rodung der Reben). 20 Jahre Rückgriffsrecht des Zuschussgebers
Finanzierung	Zuschüsse nach Fördergrundsätzen Forst (MinBl. vom 15.02.2002) ➤ Erstaufforstung
Empfehlung	Nur für Weinbaugebiete mit hohem touristischem Vermarktungspotential und guter Sozialstruktur Ohne Bodenordnung nur schwer umsetzbar
Beratung	Forstämter, zuständige Revierförster



Modul „Nutzkräuteraanbau“

Projektbeschreibung	Anbau mediterraner Pflanzen zur Herstellung von Gewürzen und Aromen
Voraussetzungen	1. Verfügbarkeit geeigneter Flächen (Exposition, Bodenfruchtbarkeit, Bewässerungsmöglichkeiten) 2. Know-how 3. Möglichkeiten der Vermarktung (Privat, Handelsketten, Verarbeiter) 4. Kapital
Entwicklungsziel	Erhalt der Kulturlandschaft durch Herstellung alternativer Produkte Attraktivierung des Landschaftsraumes Steigerung des touristischen Potenzials durch Betonung eines Alleinstellungsmerkmals
Maßnahmen	Suche von Investoren Ausbildung und Schulung Aufbau von Vermarktungsstrukturen
Teilnehmer	Grundstückseigentümer, Pächter
Kosten	Nicht abschätzbar
Finanzierung	Keine öffentlichen Zuschüsse
Empfehlung	Nur bei Kooperation mit anderen Anbauern, Vermarktern erfolgreich umsetzbar.
Beratung	Dienstleistungszentrum ländlicher Raum



Modul „Streuobstanbau“

Projektbeschreibung	Anbau gebietstypischer Obstsorten und Beerenfrüchte ➤ Flachlagen, Stein- und Kernobst, Busch/Halbstamm (z.B. gewerbliche Spalieranlagen) ➤ Steillagen < 35 % (schlepperbefahrbar), Mostobst Halbstamm, Weinbergspfirsich, Beerenfrüchte ➤ Steillagen > 35 % und Steilstlagen, Extensive Obstsorten, Most und Brennobst
Voraussetzungen	1. Verfügbarkeit geeigneter Flächen (Exposition, Bodenfruchtbarkeit, Bewässerungsmöglichkeiten) 2. Know-how 3. Möglichkeiten der Vermarktung (Privat, Handelsketten, Verarbeiter) 4. Kapital
Entwicklungsziel	Erhalt der Kulturlandschaft durch Herstellung alternativer Produkte Attraktivierung des Landschaftsraumes Diversifizierung der Betriebsstruktur
Maßnahmen	Ausbildung und Schulung Aufbau von Vermarktungsstrukturen
Teilnehmer	Grundstückseigentümer, Pächter
Kosten	
Finanzierung	Keine
Empfehlung	Nur bei Aufbau oder Vorhandensein entsprechender Vermarktungswege und -strukturen erfolgreich umsetzbar.
Beratung	Dienstleistungszentrum ländlicher Raum – Mosel, Baumschulen,



Modul „Tier-/ Erlebnispark“

Projektbeschreibung	Offenhaltung großer zusammenhängender Flächen durch Umnutzung als Park mit starker Besucherlenkung
Voraussetzungen	1. Komplexe Flächen mit guter Verkehrsanbindung von überregionaler Bedeutung 2. Infrastruktur 3. Touristisches Umfeld 4. Betreiberkonzept wird oder ist erarbeitet 5. Investoren 6. Arrondierung der Flächen 7. Überregionales Marketing des Fremdenverkehrsmanagements
Entwicklungsziel	Umnutzung einer Landschaft aus besonderen Gründen (Erlebniswelt, Erholung, Fremdenverkehr, u.a.)
Maßnahmen	Arrondierung von Flächen durch Eigentumsübertragung oder langfristige Pachtverträge mit Generalpächter Abwicklung des Grunderwerbs oder Pachtverhältnis durch Bodenordnung Kommunale Verbände oder Zusammenschlüsse entwickeln mit Investoren die Planung und Finanzierung
Teilnehmer	BRD, Land Rhld.-Pfalz, Kommunen, andere private Vorhabenträger, Erlebnisparkbetreiber, Banken
Kosten	Nicht abschätzbar
Finanzierung	
Empfehlung	Nur bei Vorliegen besonderer Umstände überregional umsetzbar
Beratung	Planungsbüros Land Rheinland-Pfalz



Modul „Niederwaldbewirtschaftung“

Projektbeschreibung	Zulassen der Sukzession auf gerodeten Weinbergsflächen bis zum Erreichen des Klimaxstadiums
Voraussetzungen	1. Nicht innerhalb eines Komplexes bewirtschafteter Rebflächen 2. Nur waldnahe Standorte (Ausreichender Entwicklungsdruck standortangepasster Arten)
Entwicklungsziel	Niederwald über die dynamische Stadien der Sukzession
Maßnahmen	Nach Rodung keine Maßnahmen erforderlich
Teilnehmer	Eigentümer
Kosten	Keine
Finanzierung	Keine
Empfehlung	Für Weinbaugebiete mit hoher Erholungseignung ungeeignet
Beratung	Keine



Modul „Ausgleichsflächen“

Projektbeschreibung	Ausführung von Ausgleichs- bzw. Ersatzmaßnahmen für Infrastrukturmaßnahmen, Bebauungspläne usw. entsprechend den Vorgaben des Planungsträgers.
Voraussetzungen	Eignung der Fläche für die vom Baulastträger festgesetzte zukünftige Nutzung.
Entwicklungsziel	Funktionale Ausgleichs- bzw. Ersatzmaßnahmen für Eingriffe in Natur und Landschaft durch andere Maßnahmenträger.
Maßnahmen	Maßnahmen die geeignet sind, den Eingriff eines Maßnahmenträgers auszugleichen.
Teilnehmer	Baulastträger, zukünftiger Unterhaltungspflichtiger.
Kosten	Baulastträger
Finanzierung	Baulastträger
Durchführung	Baulastträger



Modul „Touristische Infrastruktur“

Projektbeschreibung	Unterstützung der Gemeinden und Verbandsgemeinden bei der Umsetzung touristischen Infrastrukturmaßnahmen im Rahmen eines Bodenordnungsverfahrens
Voraussetzungen	Vorliegende Konzepte der beteiligten Kommunen
Entwicklungsziel	Durch Steigerung der Erlebnisqualität und Erhöhung des Freizeitangebotes qualitative Weiterentwicklung und Stärkung des Tourismus als Grundlage für die langfristige Sicherung des Steillagenweinbaus.
Maßnahmen	Flächenbereitstellung/Flächenmanagement, rechtliche Regelungen Wegebaumaßnahmen, Mauersanierungen, Pflanzmaßnahmen, Erlebnispfade
Teilnehmer	Grundstückseigentümer, Kommunen, örtliche Vereine
Kosten	Verfahrenskosten Ausführungskosten Landankauf
Finanzierung	Verfahrenskosten: Träger Land Rheinland-Pfalz. Ausführungskosten: Zuschuss nach der VV über die Förderung der integrierten ländlichen Entwicklung vom 08.12.2004 MinBl. S. 74 Eigenleistung/Landankauf: Kommunen, Vereine Kofinanzierung aus Dorferneuerungsmitteln Programm „Roter Weinbergspfirsich“
Durchführung	Dienstleistungszentren ländlicher Raum in enger Zusammenarbeit mit den Kommunen



Anhang Kapitel 8

Entwurf

Antrag auf Förderung durch die EU im Rahmen des INTERREG III C Programmes

**Antragsteller: DLR-Mosel
Egbertstraße 18/19
D-54295 Trier**

Erhaltung und Förderung der Steillagenweinbau-Kulturlandschaften

Ziel: Förderung und Erhaltung der Steillagen-Weinbaugebiete als Kulturlandschaften

- durch Intensivierung von Qualifizierungsmaßnahmen
- durch Kommunikation der Partner untereinander über gemeinsame Fragen und Probleme in den Bereichen Weinbau, Oenologie und Marketing
- durch Förderung des Wissenstransfers zu Winzern, Konsumenten und Multiplikatoren und
- und durch Förderung des Innovationsaustausches durch Kommunikation der Winzer untereinander.

Ausgangssituation:

Sowohl die Internationale Organisation für Rebe und Wein (OIV) mit Sitz in Paris als auch die „Assembly of European Wine-producing regions“ (AREV) haben die gezielte Förderung der Steillagen-Weinbaugebiete als Schwerpunkte ihrer Arbeit erkannt und entsprechende Resolutionen verfasst. (Resolution von Porto vom 23.4.2004 siehe Anhang). Die EU wird konkret aufgefordert, Sonderprogramme für Weinbaugebiete mit starkem Gefälle und klimatisch benachteiligte Gebiete zu schaffen.

Es fehlt jedoch bisher an einer geeigneten Kommunikationsbasis für die Praxis.

Die oben genannten Organisationen haben sich bisher auf den Wissensaustausch innerhalb der bestehenden Forschungseinrichtungen und anderer fachlicher Organisationen beschränkt.



Fachliche Bestandsaufnahme und Maßnahmenkatalog:

Die Imageförderung der Steillagenweine kann nur durch den Erhalt und Förderung der Steillagen-Kulturlandschaften erfolgen; unter den veränderten klimatischen Bedingungen stellt dies in Zukunft eine besondere Herausforderung an die weinbauliche Bewirtschaftung sowie den kellerwirtschaftlichen Ausbau dar. Die Besonderheit der Kulturlandschaft muss auch in dem Charakter des Steillagen-Weins erkennbar sein. Darüber hinaus werden besondere Maßnahmen beim Marketing für Steillagenweinbau benötigt, um Steillagen-Wein zu einem besonderen Erlebnis werden zu lassen und eng mit der einmaligen Kulturlandschaft zu verbinden. Ohne diese Verdeutlichung werden kaum Weine mit einem deutlich höheren Preis aufgrund der teureren Produktion am Markt platzierbar sein. Daher muss für eine zielführende Imageförderung der Steillagen-Weine eine ineinander greifende Vorgehensweise der Bereiche Weinbau, Oenologie und Marketing erfolgen. Im Folgenden werden für diesen Bereich die geplanten Aktivitäten zur Erreichung des Ziels (Imageförderung des Steillagenweinbaus) aufgeführt.

Auf der Grundlage vorhandener wissenschaftlicher Erkenntnisse soll den Winzerbetrieben überregional eine Plattform zur Verfügung gestellt werden, die den Erfahrungsaustausch über Erfolgskonzepte und Probleme aus dem Bereich der Steillagen ermöglicht und damit die Basis für die regionale und betriebsbezogene Steillagen-Weinbaustrategie bildet. Dies kann nur durch Qualifizierungsmaßnahmen im Rahmen von Bildungsveranstaltungen erreicht werden.

1. Rationalisierung im Steillagen-Weinbau

Durch den wirtschaftlichen und sozio-ökonomischen Strukturwandel in den Weinbaugebieten geht in den Steillagen der Weinbau dramatisch zurück (z. B. Drieschenproblematik, Verbuschung der Weinbau- Kulturlandschaft etc.)

In folgenden Bereichen ist sind Rationalisierungspotentiale zu erschließen:

1.1 Querterrassierung

Durch die Anlage von Querterrassen in Steil- und Steilstlagen kann der Arbeits- und Kostenaufwand im Weinberg erheblich reduziert werden. Weiterhin kann damit gerechnet werden, dass aufgrund der damit verbundenen geringeren Erntemenge eine Qualitätssteigerung der Steillagenweine infolge besserer Assimilation und Durchlüftung erreicht wird. Darüber hinaus wird auch die Verminderung der Bodenerosion einhergehend mit einer Hangsicherung erreicht.



1.2 Humuseinsatz

Durch den erhöhten Humuseinsatz im Steilhang sollen verschiedene Ziele erreicht werden:

- Verbesserung der Wasserhaltekapazität
- Verbesserung der Nährstoffversorgung
- Vermeidung der Erosion

1.3 Weinbergsbewässerung

Durch eine Tröpfchenbewässerungsanlage wird vor allem das Ziel verfolgt, die Trockenstressphasen des Rebstockes zu minimieren. Dem Auftreten sensorisch negativer Veränderungen der Steillagen-Weine (untypische Alterungsnote) kann hierdurch entgegengewirkt werden

Insgesamt soll die wasserschonende Tröpfchenbewässerung zur Qualitätssteigerung eingesetzt werden und nicht zur Ertragssteigerung.

1.4 Integrierte und ökologische Arbeitsweise.

Reduzierung des Einsatzes chemischer Pflanzenschutzmittel durch moderne biotechnologische Alternativen.

1.5 Mechanisierung im Steillagen-Weinbau

Einsatz des SMS-Gerätes (Steillagen-Mechanisierungs-System) mit der Zielrichtung der Kostenreduzierung durch funk-basierte Fernsteuerung. (Ein-Mann-Steuerung)

Verstärkter Einsatz der Monorack-Einschienen Bahn in Terrassen-Lagen.

Erweiterung der Einsatzmöglichkeiten hydrostatischer Raupen.



2. Oenologie der Steillagen-Weine:

Ein wesentlicher Teil der Oenologie der Steillagen ist im Sinne des Terroir-Gedankens die sensorische besondere Qualität der Steillagenweine erkennbar werden zu lassen.

2.1 Hervorheben der besonderen Charakteristik der Steillagen-Weine

Durch die besondere Bodenbeschaffenheit und die intensive direkte und indirekte Sonnen- und Wärmeeinstrahlung in Steilhängen sollte der Wein aus diesen Lagen eine eigenständige sensorische Spezifität aufweisen:

Komplexe Fruchtaromatik, gehaltvoll, harmonisch, wenig Botrytis, individueller Charakter, große Dichte, Mineralität.

Daraus sollte sich ein „Steillagen Profilwein“ entwickeln lassen.

Im Rahmen dieses EU Projektes soll die für Steillagen-Weine günstige Hefekombination einer Trocken-Reinzuchtheife verstärkt eingesetzt werden, um die oben genannten Vorzüge sicherzustellen.

2.2 Verbesserung der Traubenverarbeitung

- gesunde Trauben durch selektive Lese
- schonende Traubenverarbeitung

2.3 Erarbeitung Steillagen-spezifischer Weinstile

- Gehaltvolle, fruchtige , international trockene Weine mit moderatem biologischem Säuremanagement
- Extraktreiche, vollmundige Weine
- Botrytis-betonte, klassisch ausgebaute Spät- und Auslese-Weine
- Weine mit langer Lagerfähigkeit



3. Boden und Wein (Terroir)

Die Auswertung der Ergebnisse der Bodenkartierungen der Universität für Bodenkultur Wien und des Landesamtes für Geologie und Bergbau Rheinland-Pfalz (Deutschland) im Hinblick auf die Qualitätsphilosophie der erzeugten Weine und die Erarbeitung von Konsequenzen auf den Steillagenweinbau müssen für die Praxis verwertbar gemacht werden

Die geologischen Daten sollen für die entsprechenden Vermarktungskonzepte der Weinbaubetriebe verfügbar gemacht werden. Die Beschaffenheit des Bodens ist ein wichtiges Element zur Charakterisierung des Terroirs.

Die Informationen zu Geologie, Boden, Natur- und Kulturlandschaftsentwicklung sowie zum Klima sollen für Weinmarketing und Tourismus erarbeitet und mit den jeweiligen regionalen Inhalten in ansprechender und allgemein verständlicher Form zur Verfügung gestellt werden. Vorgesehen sind hierbei Karten, Plakate, Broschüren, Schautafeln, Bodenexponate (Lackprofile), Multimedia-Präsentationen, Zeitungs-, Radio-, Film- und Fernsehbeiträge, Internetauftritte etc. Die Informationen lassen sich in der Umweltbildung und im fachkundig betreuten Naturerleben in der außerschulischen Bildung von Kindern und Jugendlichen (Schulprogramme) sowie der beruflichen Fortbildung, Erwachsenenbildung und im Bereich des Natur- und Bildungstourismus (Themenwege, geführte Exkursionen, Ausstellungen) nutzen. Geowissenschaftliche und kulturelle Objekte der Weinbauregionen sollen erfasst und bezüglich ihrer Entwicklungsmöglichkeiten und Vernetzbarkeit mit vorhandenen touristischen Einrichtungen bewertet werden.

In Abstimmung mit regionalen Weinbau- und Tourismusverbänden, der Landwirtschafts- und Kulturverwaltung sowie der Bodenschutzverwaltung werden Informationen zu Geologie, Boden und Klima in unterschiedlichen nutzerorientierten Darstellungsformen für die Verwendung im Wein- und Tourismusmarketing, in der Weinbauberatung, der agrarstrukturellen Entwicklungsplanung sowie im Bodenschutz erarbeitet.

Im LGB liegen zudem umfangreiche Unterlagen vor, die in die Bearbeitung mit einbezogen werden. Es kann auf geologische Übersichtskarten verschiedener Maßstäbe sowie nutzungsübergreifende Bodenkarten im Maßstab 1:25.000, eine Vielzahl von untersuchten Bodenprofilen mit Analysedaten sowie verschiedene Spezialkarten (z.B. zum Thema Hangrutschgefährdung) und Einzeluntersuchungen (z.B. Fossilien, Minerale) zurückgegriffen werden.

Es ist daran gedacht, einen digitalen Weinbaustandortatlas zur standortbezogenen Weinmarketing- und Tourismusförderung sowie als Instrument des integrierten Umwelt-, Flächen- und Qualitätsmanagements zu erstellen.



4. Überregionale Qualifizierung und Weiterbildung der Steillagen-Akteure

Im Rahmen von Seminaren, Workshops und Schulungsangeboten sollen die fachlichen Themen den Praktikern (Winzern und Wein erzeugenden Betrieben) vermittelt und die bestehenden Probleme mit diesen gemeinsam besprochen und gelöst werden.

Es liegen zahlreiche wissenschaftliche Informationen vor. Diese werden üblicherweise in wissenschaftlichen Gremien erarbeitet und publiziert. Der Praktiker hat selten die Zeit, sich in ausreichendem Maß mit diesen Publikationen zu beschäftigen. Im direkten länderübergreifenden Dialog mit den Kollegen aus anderen Regionen (Ländern) lassen sich die Probleme und deren Lösungen deutlich besser bearbeiten.

Die in allen beteiligten Ländern vorhandenen Strukturen der staatlichen Beratung bzw. der Nicht-Regierungs-Organisationen (z.B. Weinbauverbände, Winzerkooperationen) können für die Organisation dieser Kommunikations-Arbeitskreise genutzt werden.

Neben den Fachseminaren stellen Weinbergsbegehungen in Kleingruppen und Le-sebesprechungen wichtige Elemente des Informationsaustausches dar, wobei besonderer Wert auf den interregionalen Wissens- und Innovationsaustausch gelegt wird. Durch die Beteiligung von Teilnehmern aus allen Partnerregionen werden Synergieeffekte und Verbesserungspotentiale für die Bereiche Rationalisierung im Weinbau und Weinqualitätsmanagement erschlossen.

Die entsprechenden Veranstaltungen werden abwechselnd in den verschiedenen Partnerregionen etabliert, wobei die Referenten aus allen Steillagen-Regionen der EU akquiriert werden. Herausragende Bedeutung haben hierbei „best practice-Betriebe“, die als Veranstaltungsorte für Workshops in Betracht gezogen werden

sollen. Im Rahmen der jeweiligen Veranstaltung ist die Qualitätsphilosophie dieses Betriebes ein wichtiges Element der Wissensübermittlung aus der Praxis für die Praxis.



5. Neue Marketingstrategien für Steillagen Weine

Erarbeitung von zukunftsorientierten Vermarktungsstrategien

Multimedia-Präsentation der Steillagen-Kulturlandschaften, des Terroirs, der Winzer, der Weine, der Weinaromen, der Weinphilosophien etc.
zur Unterstützung der Marketingoffensiven der Winzer und Werbeorganisationen.
(Virtuelle GIS-unterstützte Reise durch die Steillagen).

Steillagen-Riesling – der Riesling Grand-Prix

Blindverkostung einer Auswahl von prämierten Weinen aus den beteiligten Regionen durch eine möglichst große Anzahl von Wein-Interessenten (bis zu 1000 Personen) als Wettbewerb zur Ermittlung der „Pool-Position“.

Erarbeitung eines speziellen auf Steillagen-Wein zugeschnittenen **Qualitätsprüfungs- und –kontrollkonzeptes** (z. B. „Riesling S“ im Anbaugebiet Mosel-Saar-Ruwer).

Steigerung des Bekanntheitsgrades der Steillagen-Kulturlandschaften durch die Medien (Denkmäler, Burgen, Architektur, Orte, Themenwege, Attraktionen, Weingüter, Kellereien, Hotels, Gourmet-Lokale, etc.) in Verbindung mit dem Weinbau.

Erstellung eines digitalen **Weinbaustandortatlas** zur standortbezogenen Weinmarketing- und Tourismusförderung

Einbindung des **Event-Tourismus**

z. B. Fahrt mit der Monorack-Bahn, Wanderung durch die Steillagen, Konzerte Denkmälern oder Burgen, Darstellung von Flora und Fauna der Steillagen, Themenwege.

Hier sind die **CERVIM Prämierung** und die regionalen Touristik-Organisationen einzubeziehen.



Beteiligte Kooperationspartner:

Steillagengebiete:

Regionale Akteure:

Anbaugebiet Mosel-Saar-Ruwer
(Deutschland)

Weinbauverband Mosel-Saar-Ruwer
DLR Mosel

Anbaugebiet Rheingau

Weinbauverband Rheingau ???
FA Geisenheim

Landesamt für Geologie und Bergbau (LGB)
Mainz

Anbaugebiet Wachau
(Österreich)

Vinea Wachau
Universität für Bodenkultur Wien

Anbaugebiet Südtirol
(Italien)

Verband ????
Land- und Forstwirtschaftliches
Versuchszentrum Laimburg

Laufzeit des Projektes: 3 Jahre

Start: 1.1. 2005

Projektleitung: DLR-Mosel.



Konkrete Projekte

Zu 4.)

Überregionale Qualifizierung und Weiterbildung der Steillagen-Akteure

Nutzung der bestehenden Beratungsinstitutionen zur Schaffung zusätzlicher Unterrichtskapazitäten

Gemeinsame 2-tägige Winzerkonferenz (ca. 150 Teilnehmer) einmal im Jahr jeweils in einem Steillagen-Weinbaugebiet: ca. 45.000,-- € pro Jahr

Workshops in „best-practice Betrieben“(max. 20 Teilnehmer)
Ca. 7.000,- € pro Veranstaltung x 3 ca. 21.000,-- € pro Jahr

Austausch von Fachlehrern und –beratern: ca. 6.000,-- € pro Jahr
(Reisekosten etc.)

Gesamtkosten: pro Jahr ca. 72.000,-- € pro Jahr

Zu 5.)

Veranstaltung Riesling Grand Prix 2005.

Geschätzte Kosten:

Bewerbungskosten	22.000 €
Hallenkosten	21.000 €
Personalkosten	4.000 €
Materialkosten (Proben)	16.000 €
Rahmenprogramm	4.000 €
Gesamtkosten:	67.000,-- € pro Jahr

Zu 5.)

Multimedia-Projekt: Virtueller Reise durch die Steillagen “

Über eine „Multimedia-Präsentation zur Kommunikation der Natur- und Weinkulturlandschaften “ soll das gemeinsame Kulturgut den Menschen auf moderne und attraktive Art und Weise zugänglich gemacht werden.

Die Möglichkeiten der Darstellung:

Virtueller Tiefflug über die Steillagen-Weinbaugebiete, dabei einzelne markante und für die jeweilige Region typische Elemente aufgreifen.



Gesamtkosten: Virtueller Flug

187.000 € pro Region

Kostenaufstellung Virtueller Flug und Weinkreation						
Station	Name	Beschreibung	Preis	VK Content	VK Techn.	Preis gesamt
1	Terminal "Eigene Weinkreation"	15" Touchscreen	1.437,50 €			
		PC D530SFF 512MB RAM	871,68 €			
		512 RAM	96,85 €			
		Terminalverpackung	2.500,00 €			
		Inhalt	*	625,00 €	240,60 €	5.771,63 €
2	3D-Flug	2 JVC DLA-SX21E Beamer	10.062,50 €			
		Software und PC System 3D Brillen Ca.	26.250,00 €			
		Leinwand 300x400 cm	3.106,25 €			
		Audioanlage 5xGenlec1032APM 1x7070APM				
		1xYamaha DME32	12.526,25 €			
		Film	70.000,00 €		5.149,50 €	127.094,50 €
	Umbaukosten	Durchgang zum Kino	7.500,00 €			
		Raumgestaltung Kino	7.500,00 €	3.750,00 €		18.750,00 €
	Zwischensumme 1					151.616,13 €
	Kalkulationsreserve 10%					15.161,61 €
	* Contenterstellung nicht recherchierbar (Schätzwert)					20.000,00 €
	Gesamtsumme					186.777,75 €
	Interne Verteilung der Beträge kann sich ändern (Etatverschiebung)					
	Vorkosten (VK) Content = 25%					
	Vorkosten (VK) Technik = 10%					

Zu 5.)

Erstellung eines digitalen **Weinbaustandortatlas**,
 Karten, Plakate, Broschüren, Schautafeln,
 Bodenexponate (Lackprofile), Multimedia-Präsentationen,
 Zeitungs-, Radio-, Film- und Fernsehbeiträge, Internetauftritte

Gesamtkosten:

696.000 €



Einzelaufstellung	Eigenleistung (EURO)	Finanzierungsbedarf (EURO)	Projektkosten (EURO)
Fachliche und Betreuung des Projekts, Abteilung Boden/Grundwasser, wissenschaftlicher Mitarbeiter (BAT2a) für 36 Monate		190.800	190.800
Fachliche und Betreuung des Projekts, Abteilung Boden/Grundwasser, wissenschaftlicher Mitarbeiter (BAT2a/2) für 36 Monate		95.400	95.400
Sachmittel für den Kartenplot etc.		3.000	3.000
EDV-technische Betreuung des Projekts, Abteilung Boden, 20 % wissenschaftlicher Mitarbeiter (A13) für 36 Monate	33.000		33.000
Projektleitung Abt. 3 Boden/Grundwasser, 5 % A15 für 36 Monate	12.500		12.500
Werkvertragsmittel: Hilfskräfte, zusätzliche Dienstleistungen		40.000	40.000
Laborkosten: Bodenchemische Untersuchungen und Körnung (120 Profile, ca. 420 Proben)	220.000		220.000
Technischer Mitarbeiter (BAT5b) für 12 Monate	36.000		36.000
Bagger- und Grabarbeiten		16.000	16.000
Sachmittel für Geräteausstattung (Kamera, GPS, Notebook)		10.000	10.000
Sachmittel für Präsentationsmaterialien (Lackprofile, Stellwände Druckkosten, Transportbehälter etc.)		25.000	25.000
Sonstige Sachmittel	5.400		5.400
Reisekosten		9.000	9.000
Gesamt	306.900	389.200	696.100



Modul „Schweicher Modell“

Projektbeschreibung	
Voraussetzungen	
Entwicklungsziel	
Maßnahmen	
Teilnehmer	
Kosten	
Finanzierung	
Durchführung	

Maßnahmenspeicher Bodenordnung - Mittelmosel -

Nr.	Maßnahme	Zuständigkeit	Zeitraum	erledigt	Bemerkungen
1	Kulturlandschaftsprojekt Wehlen -Sonnenuhr	Abt. 420	2000 bis 2006		Kennziffer 53 ha, Modul "Erstbereinigung"
2	Kulturlandschaftsprojekt Bernkastel	Abt. 420	2000 bis 2006		Kennziffer 57 ha, Modul "Erstbereinigung"
3	Kulturlandschaftsprojekt Rachtig-Ürzig	Abt. 420	1995 bis 1999		Kennziffer 69 ha, Modul "Erstbereinigung"
4	Kulturlandschaftsprojekt Trittenheim (Apotheke)	Abt. 420	1995 bis 1999		Kennziffer 48 ha, Modul "Erstbereinigung"
5	Kulturlandschaftsprojekt Zeltingen-Sonnenuhr	Abt. 420	1995 bis 1999		Kennziffer 38 ha, Modul "Erstbereinigung"
6	Kulturlandschaftsprojekt Platten Klosterberg	Abt. 420	ohne		Kennziffer 25 ha, Modul "Zweitbereinigung" und Modul "Ausgleichsflächen"
7	Kulturlandschaftsprojekt Graach	Abt. 420	2000 bis 2006		Kennziffer 52 ha, Modul "Erstbereinigung"
8	Kulturlandschaftsprojekt Ürzig-Würzgarten	Abt. 420	2000 bis 2006		Kennziffer 33 ha, Modul "Erstbereinigung"
9	Kulturlandschaftsprojekt Wolf	Abt. 420	2000 bis 2006		Kennziffer 13 ha, Modul "Erstbereinigung" bzw. Modul "Alternative Erschließung"
10	Zweitbereinigung Burg (Mosel)	Abt. 420	Priorität 1		Kennziffer 111 ha, Modul "Aufforstung" und Modul "begrenzte Sukzessionen"
11	Zweitbereinigung Enkirch	Abt. 420	Priorität 1		Kennziffer 171 ha, Modul "Zweitbereinigung" in Verbindung mit weiteren Modulen
12	Zweitbereinigung Kröv	Abt. 420	Priorität 1		Kennziffer 265 ha, Modul "Zweitbereinigung" in Verbindung mit weiteren Modulen
13	Zweitbereinigung Lieser	Abt. 420	Priorität 1		Kennziffer 161 ha, Modul "Zweitbereinigung" in Verbindung mit weiteren Modulen
14	Zweitbereinigung Neumagen-Dhron	Abt. 420	Priorität 1		Kennziffer 334 ha, Modul "Zweitbereinigung" in Verbindung mit weiteren Modulen
15	Zweitbereinigung Reil	Abt. 420	Priorität 1		Kennziffer 159 ha, Modul "Zweitbereinigung" in Verbindung mit weiteren Modulen
16	Zweitbereinigung Wintrich	Abt. 420	Priorität 1		Kennziffer 215 ha, Modul "Zweitbereinigung" in Verbindung mit weiteren Modulen

Maßnahmenspeicher Bodenordnung - Mittelmosel -

Nr.	Maßnahme	Zuständigkeit	Zeitraum	erledigt	Bemerkungen
17	Zweitbereinigung Burgen	Abt. 420	Priorität 2		Kennziffer 75 ha, Modul "Zweitbereinigung" in Verbindung mit weiteren Modulen
18	Zweitbereinigung Kesten	Abt. 420	Priorität 2		Kennziffer 150 ha, Modul "Zweitbereinigung" in Verbindung mit weiteren Modulen
19	Zweitbereinigung Kinheim	Abt. 420	Priorität 2		Kennziffer 159 ha, Modul "Zweitbereinigung" in Verbindung mit weiteren Modulen
20	Zweitbereinigung Maring-Noviant	Abt. 420	Priorität 2		Kennziffer 223 ha, Modul "Zweitbereinigung" in Verbindung mit weiteren Modulen
21	Zweitbereinigung Minheim	Abt. 420	Priorität 2		Kennziffer 170 ha, Modul "Zweitbereinigung" in Verbindung mit weiteren Modulen
22	Zweitbereinigung Niederemmel	Abt. 420	Priorität 2		Kennziffer 368 ha, Modul "Aufforstung"
23	Zweitbereinigung Veldenz	Abt. 420	Priorität 2		Kennziffer 128 ha, Modul "Zweitbereinigung" in Verbindung mit weiteren Modulen
24	Projekt Starkenburger Hang	Abt. 420	Priorität 3		Kennziffer 10 ha, Modul "Alternative Erschließung" in Verbindung mit weiteren Modulen

Maßnahmenspeicher Bodenordnung - Terrassenmosel -

Nr.	Maßnahme	Zuständigkeit	Zeitraum	erledigt	Bemerkungen
1	Kulturlandschaftsprojekt Bremm IV	Abt. 120	2003		Kennziffer 78 ha
2	Kulturlandschaftsprojekt Bruttig-Fankel Steillage	Abt. 120	2001		Kennziffer 61 ha
3	Kulturlandschaftsprojekt Calmont; Gem. Bremm/Eller	Abt. 410	2004		Kennziffer 22 ha
4	Kulturlandschaftsprojekt Cochem-Cond	Abt. 410	2000		Kennziffer 25 ha
5	Kulturlandschaftsprojekt Güls Bienengarten	Abt. 410	2005		Kennziffer 3 ha
6	Kulturlandschaftsprojekt Pommern	Abt. 410	2003		Kennziffer 163 ha
7	Kulturlandschaftsprojekt Moselweiß	Abt. 410	1999		Kennziffer 45 ha
8	Kulturlandschaftsprojekt Pünderich Steilstlage	Abt. 410	2004		Kennziffer 5 ha
9	Kulturlandschaftsprojekt Rüberberg; Gem. Poltersdorf/Briedern	Abt. 410	1993		Kennziffer 22 ha
10	Kulturlandschaftsprojekt Zell-Kaimt	Abt. 120	2002		Kennziffer 121 ha
11	Kulturlandschaftsprojekt Winingen III	Abt. 120	2005		Kennziffer 50 ha; Modul I,2
12	Kulturlandschaftsprojekt Pünderich Raffes	Abt. 120	2006 bis 2012		Kennziffer 1,5 ha
13	Kulturlandschaftsprojekt Zell-Kaimt II	Abt. 120	nach 2012		Kennziffer 39 ha
14	Kulturlandschaftsprojekt Alf	Abt. 120	2006 bis 2012		Kennziffer 27 ha
15	Kulturlandschaftsprojekt St. Aldegund	Abt. 120	2006 bis 2012		Kennziffer 33 ha
16	Kulturlandschaftsprojekt Neefer Frauenberg; Gem.Bremm/Neef	Abt. 120	2006 bis 2012		Kennziffer 11 ha
17	Kulturlandschaftsprojekt Eller Stuben; Gem. Bremm/Eller	Abt. 120	nach 2012		Kennziffer 30 ha
18	Kulturlandschaftsprojekt Eltzhofberg; Gem. Ediger	Abt. 120	2006 bis 2012		Kennziffer 23 ha
19	Kulturlandschaftsprojekt Bruttiger Pfarrgarten	Abt. 120	2006 bis 2012		Kennziffer 10 ha
20	Kulturlandschaftsprojekt Oberfeller Rosenberg	Abt. 120	2006 bis 2012		Kennziffer 5 ha
21	Kulturlandschaftsprojekt Kattenes	Abt. 120	2006 bis 2012		Kennziffer 7 ha
22	Kulturlandschaftsprojekt Koberner Schloßberg	Abt. 120	2006 bis 2012		Kennziffer 27 ha
23	Kulturlandschaftsprojekt Gondorfer Schloßberg	Abt. 120	nach 2012		Kennziffer 4 ha
24	Kulturlandschaftsprojekt Winingen Uhlen	Abt. 120	2006 bis 2012		Kennziffer 20 ha
25	Kulturlandschaftsprojekt Winingen Röttgen	Abt. 120	2006 bis 2012		Kennziffer 13 ha

Maßnahmenspeicher Bodenordnung - Terrassenmosel -

Nr.	Maßnahme	Zuständigkeit	Zeitraum	erledigt	Bemerkungen
26	Kulturlandschaftsprojekt Lay	Abt. 120	2006 bis 2012		Kennziffer 7 ha

Maßnahmenspeicher Bodenordnung - Obermosel -

Nr.	Maßnahme	Zuständigkeit	Zeitraum	erledigt	Bemerkungen
1	Kulturlandschaftsprojekt Wincheringen	Abt. 410	2005		24 ha, Modul "Erstbereinigung"
2	Kulturlandschaftsprojekt Nittel	Abt. 410	2006 bis 2012		
3	Kulturlandschaftsprojekt Ockfen	Abt. 410	2006 bis 2012		Modul "Zweitbereinigung" in Verbindung mit weiteren Modulen
4	Kulturlandschaftsprojekt Saarburg	Abt. 410	2007 bis 2012		Modul "Zweitbereinigung" in Verbindung mit weiteren Modulen
5	Kulturlandschaftsprojekt Oberemmel	Abt. 410	2008 bis 2012		Modul "Zweitbereinigung" in Verbindung mit weiteren Modulen
6	Kulturlandschaftsprojekt Fell	Abt. 410	2009 bis 2012		Modul "Zweitbereinigung" in Verbindung mit weiteren Modulen
7	Kulturlandschaftsprojekt Longen	Abt. 410	2010 bis 2012		Modul "Zweitbereinigung" in Verbindung mit weiteren Modulen
8	Kulturlandschaftsprojekt Mehring	Abt. 410	2011 bis 2012		Modul "Zweitbereinigung" in Verbindung mit weiteren Modulen
9	Kulturlandschaftsprojekt Schleich	Abt. 410	2012 bis 2012		Modul "Zweitbereinigung" in Verbindung mit weiteren Modulen

Maßnahmenspeicher Investitions- und Marktförderung

Nr.	Maßnahme	Zuständigkeit	Zeitraum	erledigt	Bemerkungen
VI/1	Große Investitionen	Abt. 430	laufend		
VI/2	Kleine Investitionen	Abt.430	laufend		
VI/3	Junglandwirteförderprogramm	Abt. 430	laufend		
VI/4	Förderung von Maßnahmen zur Verbesserung der Marktstruktur	Abt. 430	laufend		
VI/5	Förderung von Maßnahmen aus Landesmitteln Kap. 0822 Tit. 683 17	Abt. 430	laufend		

Maßnahmenspeicher Oenologie

Nr.	Maßnahme	Zuständigkeit	Zeitraum	erledigt	Bemerkungen
1	Definition des Terroirs	Abt. 440			
	Auswertung und Erfassung von Wetter- und Klimadaten				
	Auswertung von geologischem Kartenmaterial				
	Auswertung von hydrologischen Informationsquellen (Satellitenbilder)				
	Erfassung von podologischen Daten				
	Erfassung der naturgegebenen Nährstoffsituation (Bodenzusammensetzung, Wasserhaushalt, Nährstoffdynamik)				
	Definition von Terroir-, d.h. von Steillagenweinstilen und Ausarbeitung optimaler Vinifikationsverfahren zur Erstellung dieser Weine				
	Bestimmung von wertgebenden Inhalt- und Aromastoffen in Terroirweinen				
	Sensorische Untersuchungen von Terroirweinen				
	Anwendung statistischer Verfahren zur Dokumentation und Absicherung der Sensorik (Varianzanalyse, Aromaprofile, Hauptkomponentenanalyse u.ä.)				
	Schulung und Bildung von Betriebsleitern durch Vorträge, Seminare, Einzelberatungen und Praktika				
	Informationsveranstaltungen für Konsumenten durch Vorträge, Seminare u.ä.				

Maßnahmenspeicher Oenologie

Nr.	Maßnahme	Zuständigkeit	Zeitraum	erledigt	Bemerkungen
2	Lesezeitpunkt	Abt. 440			
	Verfolgung des Reifeprozesses anhand der physiologischen und analytischen Veränderungen während der Reifephase (Säure, pH, Prolin, hefeverwertbarer Stickstoff)				
	Erfassung der Wetterdaten während der Leseperiode				
	Bestimmung von wertgebenden Inhalt- und Aromastoffen in zu verschiedenen Zeitpunkten gelesenen Erntegut bzw. in den daraus gewonnenen Weinen				
	Sensorische Untersuchungen der entsprechenden Weine				
	Anwendung statistischer Verfahren zur Dokumentation und Absicherung der Sensorik (Aromaprofile, Varianzanalyse u.ä.)				
	Schulung und Bildung von Betriebsleitern durch Veröffentlichungen, Vorträge, Seminare, Einzelberatungen und Praktika				
3	Traubenlese	Abt. 440			
	Selektion der Trauben am Stock (z.B. Trauben von der Sonnen- und Schattenseite, erste Traube, zweite Traube, edelfaule Trauben u.ä.)				
	Bestimmung von wertgebenden Inhalt- und Aromastoffen in selektiv gelesenen Erntegut bzw. in den daraus gewonnenen Weinen				
	Sensorische Untersuchungen der entsprechenden Weine				
	Anwendung statistischer Verfahren zur Dokumentation und Absicherung der Sensorik (Aromaprofile, Varianzanalyse u.ä.)				
	Schulung und Bildung von Betriebsleitern und Erntehelfern durch Veröffentlichungen, Vorträge, Seminare, Einzelberatungen und Praktika				

Maßnahmenspeicher Oenologie

Nr.	Maßnahme	Zuständigkeit	Zeitraum	erledigt	Bemerkungen
4	Traubenverarbeitung	Abt. 440			
	Bestimmung von wertgebenden Inhalt- und Aromastoffen in selektiv vorbehandeltem Lesegut (z.B. durch Maischestandzeit, Kaltmazeration, macération carbonique) bzw. in den daraus gewonnenen Weinen				
	Sensorische Untersuchungen der entsprechenden Weine				
	Anwendung statistischer Verfahren zur Dokumentation und Absicherung der Sensorik (Aromaprofile, Varianzanalyse u.ä.)				
	Schulung und Bildung von Betriebsleitern und Hilfskräfte durch Veröffentlichungen, Vorträge, Seminare und Einzelberatungen				
	Förderung von Investitionen bezüglich Traubenpressen				
5	Vorklärung	Abt. 440			
	Bestimmung von wertgebenden Inhalt- und, Aromastoffen und sonstigen Daten (z.B. Klärgrad) in technisch unterschiedlich geklärtem und unterschiedlich scharf geklärtem Most (z.B. Klärung durch Gravitation, Zentrifugation, Flotation, Klärschönungen u.a.) bz				
	Sensorische Untersuchungen der Weine				
	Anwendung statistischer Verfahren zur Dokumentation und Absicherung der Sensorik (Aromaprofile, Varianzanalyse u.ä.)				
	Schulung und Bildung von Betriebsleitern durch Veröffentlichungen, Vorträge, Seminare				

Maßnahmenspeicher Oenologie

Nr.	Maßnahme	Zuständigkeit	Zeitraum	erledigt	Bemerkungen
6	Gärführung und Hefen	Abt. 440			
	Testen von verschiedenen Möglichkeiten der Gärführung (z.B. unterschiedliche Regelprogramme und Regelgrößen sowie unterschiedliche Temperaturprofile bei der gezügelten Gärung bzw. der Kaltgärung)				
	Vergleich von unterschiedlichen Hefen (Spontangärung, Reinzuchthefen bzw. Hefegemische mit und ohne biologischem Säureabbau)				
	Bestimmung von wertgebenden Inhalt- und Aromastoffen in den entsprechenden Weinen				
	Sensorische Untersuchungen der entsprechenden Weine				
	Anwendung statistischer Verfahren zur Dokumentation und Absicherung der Sensorik (Aromaprofile, Varianzanalyse u.ä.)				
	Schulung und Bildung von Betriebsleitern durch Veröffentlichungen, Vorträge, Seminare				
7	Säuremanagement, Kristallstabilisierung	Abt. 440			
	Testen von verschiedenen, jahrgangsangepassten Möglichkeiten der Einstellung einer harmonischen Säure bei gleichzeitiger Kristallstabilisierung zur Herstellung von typischen "Terroirweinen"				
	Testen von verschiedenen Reinzuchtbakterien zur Reduzierung der Äpfelsäure (z.B. Vergleich geeigneter Mikroorganismen bei unterschiedlichem Inokulationszeitpunkt)				
	Ausnutzung von Verschnittmöglichkeiten zum Erhalt terroir- d.h. steillagentypischer Weinstile				
	analytische und sensorische Untersuchungen der entsprechenden Weine				
	Anwendung statistischer Verfahren zur Dokumentation und Absicherung der Sensorik (Aromaprofile, Varianzanalyse u.ä.)				
	Schulung und Bildung von Betriebsleitern durch Veröffentlichungen, Vorträge und Einzelberatungen				

Maßnahmenspeicher Oenologie

Nr.	Maßnahme	Zuständigkeit	Zeitraum	erledigt	Bemerkungen
8	Aromafördernde Vinifikation	Abt. 440			
	Testen von verschiedenen langen Lagerzeiten auf der Hefe bzw. Feinhefe mit und ohne Aufrühren (battonage) sowie mit und ohne Enzyme sowie mit und ohne schweflige Säure				
	Testen von verschiedenen Enzymen zur Förderung des Hefeabbaus zur Verbesserung des mouth-feelings und zur Herstellung neuer hefebetonter Weinstile				
	Analytische und sensorische Untersuchungen der entsprechenden Weine				
	Anwendung statistischer Verfahren zur Dokumentation und Absicherung der Sensorik (Aromaprofile, Varianzanalyse u.ä.)				
	Schulung und Bildung von Betriebsleitern durch Veröffentlichungen, Vorträge, Seminare und Einzelberatungen				
	Förderung von Investitionen bezüglich Maischegärtanks für Rotwein				
9	Aromaschonende Vinifikation	Abt. 440			
	Testen von Vinifikationen mit schonender Weinbewegung (durch Gravitation, langsam laufende Pumpen und Rührwerke)				
	Testen von Vinifikationen unter Einsatz von leicht zu reinigenden und sterilisierenden Edelstahlbehälter und -gerätschaften				
	Analytische und sensorische Untersuchungen der entsprechenden Weine				
	Anwendung statistischer Verfahren zur Dokumentation und Absicherung der Sensorik (Aromaprofile, Varianzanalyse u.ä.)				
	Schulung und Bildung von Betriebsleitern durch Veröffentlichungen, Vorträge, Seminare und Einzelberatungen				
	finanzielle Förderung des Einsatzes von Edelstahlbehälter und -geräten				

Maßnahmenspeicher Oenologie

Nr.	Maßnahme	Zuständigkeit	Zeitraum	erledigt	Bemerkungen
10	Abfülltechnologien	Abt. 440			
	Testen von neuen, hinsichtlich eines Korkgeschmacks unbedenklichen Flaschenverschlüssen (Kunststoff- und Glasstopfen, Anrollverschlüsse mit verschiedenen gasdurchlässigen Dichtscheiben u.a.) bei unterschiedlichen Lagerbedingungen				
	Analytische und sensorische Untersuchungen der entsprechenden Weine				
	Anwendung statistischer Verfahren zur Dokumentation und Absicherung der subjektiven Sensorik (Aromaprofile, Varianzanalyse u.ä.)				
	Schulung und Bildung von Betriebsleitern durch Veröffentlichungen, Vorträge, Seminare und Einzelberatungen				
	Förderung von Investitionen bezüglich Flaschenwasch- und Etikettiermaschinen				

Maßnahmenspeicher Weinbau

Nr.	Maßnahme	Zuständigkeit	Zeitraum	erledigt	Bemerkungen
1	Intensive Einzelberatungen zur schnelleren Umstellung von potentiell direktzugfähigen Flächen. Einsatz einer Leichtbau-Low-Cost-Pflanzmaschine zum Einsatz in Zwischenpflanzungen.	Abt. 440	2004 bis 2010		
2	Coaching von Maschinengemeinschaften in direktzufähigem Gelände	Abt. 440	2004 bis 2020		
3	Erhöhung der Anzahl von hydrostatischen Raupen im Anbaugebiet durch Publikation, Ausstellung und Vorführung dieser Spezialtechnik	Abt. 440	2004 bis 2020		
4	Mitwirkung bei der Weiterentwicklung und Testung von Innovationen in Zusammenarbeit mit den Anbieterfirmen von hydrostatischen Raupen	Abt. 440	2005 bis 2010		
5	Coaching von Maschinengemeinschaften in seilzufähigem Gelände	Abt. 440	2004 bis 2020		
6	Erhöhung der Anzahl von SMS-Geräten im Anbaugebiet durch Publikation, Ausstellung und Vorführung dieser Spezialtechnik	Abt. 440	2004 bis 2012		
7	Mitwirkung bei der Weiterentwicklung und Testung von Innovationen in Zusammenarbeit mit den Anbieterfirmen von SMS-Geräten	Abt. 440	2004 bis 2020		
8	Schulungen zur Modellierung der Terrassen, der Böschungen und des Böschungswinkels	Abt. 440	2004 bis 2012		
9	Terrassierungsfeldtage	Abt. 440	2005 bis 2015		
10	Erstellung von Versuchsanlagen zur Demonstration der Vorteile des Querbaus	Abt. 440	2004 bis 2012		
11	Kosten- und Arbeitszeitvergleiche zwischen konventionellen Produktionsverfahren und der Terrassenbewirtschaftung	Abt. 440	2004 bis 2008		
12	Aufbau von Beobachtungsanlagen zum Humuseinsatz	Abt. 440	2005-		Dauerbeobachtung notwendig
13	Moderation des Aufbaus eines Grünschnittsammelstellen-Netzwerkes entlang der Mosel	Abt. 440	2007 bis 2015		
14	Erstellen und Betreiben von mindestens 3 Versuchsanlagen mit Bewässerung im Steilhang	Abt. 440	2005 bis 2012		
15	Ständige Überarbeitung von arbeitswirtschaftlichen und Kostendaten als Grundlage betriebswirtschaftlichen Handelns	Abt. 440	2004-		stetige Fortschreibung notwendig
16	Nutzung von vier vorhandenen und Erstellung weiterer GSM-fähiger Wetterstationen	Abt. 440	2004 bis 2012		

Maßnahmenspeicher Weinbau

Nr.	Maßnahme	Zuständigkeit	Zeitraum	erledigt	Bemerkungen
17	Gewinnung neuer Rebschutzwarte in noch nicht besetzten Gemeinden und weiterer Ausbau des Rebschutzwarte-Netzwerkes	Abt. 440	2005 bis 2015		
18	Jeder Weinbaubetrieb im Anbaugebiet erhält eine Weinbau- und Rebschutzrahmenempfehlung und die amtlichen Rebschutzaufrufe via Internet, Mail, Disk oder als Hardcopy	Abt. 440	2004-		stetige Fortschreibung notwendig
19	Betreuung von Hubschrauberspritzgemeinschaften mit integrierter Arbeitsweise	Abt. 440	2004-		stetige Fortschreibung notwendig
20	Betreuung von ökologisch wirtschaftenden Betrieben	Abt. 440	2004-		stetige Fortschreibung notwendig
21	Erstellung von Veröffentlichungen und Merkblättern zur Rebsorte Riesling	Abt. 440	2005 bis 2015		
22	Beratungshinweise zur Rebsorte Riesling	Abt. 440	2004-		stetige Fortschreibung notwendig
23	Anbauempfehlung per Internet zu den Rieslingklonen	Abt. 440	2005-		stetige Fortschreibung notwendig
24	Darstellung der Vorzüglichkeit von Riesling bei der Erlössituation, der arbeitswirtschaftlichen Vorteile und der qualitativen Eignung der Rebsorte Riesling für die Vollernterlese	Abt. 440	2005-		stetige Fortschreibung notwendig
25	Vorträge und Einzelberatung zur Umstellung und Pflanzung auf die Rebsorte Riesling	Abt. 440	2004-		stetige Fortschreibung notwendig
26	Aufbau von regionalen Veredlungsgruppen (Standortveredlung) durch Ausbildung und Schulung von interessierten Winzern	Abt. 440	2004-2010		
27	Sicherung von genetisch wertvollem altem unverklontem Material durch Aufbau einer Datenbank zur Ermittlung von gefährdeten Anlagen	Abt. 440	2004-		stetige Fortschreibung notwendig
28	Nachbau von Anlagen zur Erhaltung des genetischen Potentials nach Priorität der Gefährdung	Abt. 440	2005-		stetige Fortschreibung notwendig
29	Aufbau und Erhalt von Klonenvergleichsanlagen im Bereich von Bernkastel und an der Ahr zur Verdeutlichung der Vorzüglichkeit von speziellen Klontypen	Abt. 440	2005-		stetige Fortschreibung notwendig
30	Aufbau von Adaptionenanlagen im Bereich von Bernkastel und an der Ahr zur Verdeutlichung der Vorzüglichkeit von speziellen Unterlagssorten	Abt. 440	2005-		stetige Fortschreibung notwendig
31	Etablierung von ein bis zwei „Best Practice Betrieben“ hinsichtlich der Steillagenbewirtschaftung pro Bereich	Abt. 440	2005		
32	Exkursionen in andere Anbaugebiete und Gemarkungsrundgänge mit Unterstützung der Kreisverbände	Abt. 440	2005-		stetige Fortschreibung notwendig

Maßnahmenspeicher Marketing

Nr.	Maßnahme	Zuständigkeit	Zeitraum	erledigt	Bemerkungen
1	Seminar Grundlagen der Weinvermarktung Teil 1: Kosten – Leistung – Rechnung	Abt. 440	2006 bis -		
2	Seminar Grundlagen der Weinvermarktung Teil 2: Ermittlung der Preisuntergrenze	Abt. 440	2006 bis -		
3	Seminar Grundlagen der Weinvermarktung Teil 3: Möglichkeiten der Steigerung des Direktabsatzes durch Straußwirtschaft, Gutsschenke, Vinothek oder Winzerhofcafé.	Abt. 440	2004 bis 2020		
4	Seminar Wein und Essen: Die kulinarische Weinprobe	Abt. 440	2006 bis -		
5	Seminar Wein und Essen: Wein und Käse	Abt. 440	2004 bis 2007		
6	Seminar Wein und Essen: Fingerfood	Abt. 440	2005 bis 2009		
7	Seminar Wein und Essen: Wurst und Wein	Abt. 440	2007 bis 2011		
8	Seminar Wein und Essen: Wein und Moselfisch	Abt. 440	2008 bis 2012		
9	Seminar Themenweinproben: Wein und Literatur	Abt. 440	2007 bis 2010		
10	Seminar Themenweinproben: Wein und Bibel	Abt. 440	2005 bis 2012		
11	Seminar: Direktmarketing im Weinbau - Kundenkartei	Abt. 440	2007 bis 2020		
12	Seminar: Kundenbeziehung durch Telefonmarketing	Abt. 440	2006-2015		
13	Seminar: Chancen des Internets für den überregionalen Weinverkauf	Abt. 440	2007 bis 2015		
14	Seminar: Der Weinstand als Visitenkarte des Weingutes	Abt. 440	2006 bis 2011		
15	Exkursion zur Weinmesse ProWein	Abt. 440	2006-		
16	Seminar: Einrichtung und Betrieb eines Weinstandes	Abt. 440	2006-2010		
17	Beteiligung an einer städtischen Weinmesse außerhalb des Anbaugebietes	Abt. 440	2007 bis 2014		
18	Seminar: Fähigkeiten in der Sensorik – Weinansprache vermitteln und verbessern Teil 1: Grundlagenseminar	Abt. 440	2005-		stetige
19	Seminar: Fähigkeiten in der Sensorik – Weinansprache vermitteln und verbessern Teil 2: Aromenvielfalt	Abt. 440	2006-		stetige
20	Seminar: Fähigkeiten in der Sensorik – Weinansprache vermitteln und verbessern Teil 3: Wein und Terroir	Abt. 440	2006-		stetige
21	Seminarreihe CI im Weingut	Abt. 440	2006 bis 2015		

Maßnahmenspeicher Marketing

Nr.	Maßnahme	Zuständigkeit	Zeitraum	erledigt	Bemerkungen
22	Austauschplattform der Vermarktungsprofis: Gegenseitige Besichtigung der Verkaufseinrichtungen der Weingüter mit kritischer Würdigung des Erscheinungsbildes	Abt. 440	2006-		stetige
23	Seminar: Verbesserung der Kundenorganisation (Datenbank) – Kundenbetreuung EDV-Seminar mit Vorstellung professioneller Programme	Abt. 440	2007-2018		
24	Seminar: Aktionen (Events) auf dem Winzerhof Teil: Walking durch die Weinberge mit Winzervesper	Abt. 440	2005-2010		
25	Seminar: Aktionen (Events) auf dem Winzerhof Teil: Wellnesswochenende auf dem Winzerhof	Abt. 440	2006-2011		
26	Hauptseminar: Vom Winzer zum Gastronom	Abt. 440	2006-		stetige
27	Seminar: Speisen und Wein beim Weinausschank auf dem Hof	Abt. 440	2005-2012		
28	Seminar: Einfache Gerichte aus der heimischen Küche mit Lebensmitteln von anderen, bäuerlichen Direktvermarktern	Abt. 440	2005-2012		
29	Coaching einer jährliche Öko-Weinbörse in Bernkastel-Kues	Abt. 440	2005-		stetige
30	Betriebswirtschaftliches Grundlagenseminar zur Trauben- und Fassweinvermarktung Teil 1: · Kosten-Leistungsrechnung	Abt. 440	2006-		stetige
31	Betriebswirtschaftliches Grundlagenseminar zur Trauben- und Fassweinvermarktung Teil 2: · Ermittlung der Preisuntergrenze	Abt. 440	2006-		stetige
32	Betriebswirtschaftliches Grundlagenseminar zur Trauben- und Fassweinvermarktung Teil 3: Ertragsberechnung bei unterschiedlicher Vermarktung	Abt. 440	2005-		stetige
33	Aufbau und Coaching eines Beratungsrings zur Vermarktung von Fasswein und Trauben (Poollösung)	Abt. 440	2005-		stetige
34	Mitgliedschaft und Förderung des internationalen Steillagenweinbaues Präsentation der CERVIM-Sieger in der gehobenen Verbraucherjournalie	Abt. 440	2006-		stetige
35	Etablierung von ein bis zwei „Best Practice Betrieben“ turnusmäßiger Besuch dieser Betriebe mit Umsteigern	Abt. 440	2006-		stetige