



Ricarda Müller (im kleinen Bild links zusammen mit ihrer Schwester Anita) setzt auf eine familiäre Atmosphäre bei den Gästen  
Bilder: Müller

MIT MUT UND ENGAGEMENT ZUM ERFOLG

## Wenn Winzer Hoteliers werden

Auf einem Winzerhof zu übernachten, ist etwas Besonderes. Im Gegensatz zum anonymen Hotel glänzen Weinbaubetriebe mit besonderer Ambiente und persönlicher Betreuung – das kommt bei Urlaubsgästen und Geschäftsreisenden gleich gut an.

**W**ürttemberger Winzermasern sich zu echten Geheimtipps. Sie investieren in die Gästebeherbergung, schaffen wertvolle Synergien und werten damit Standort und Produkte auf. Wir fragten etablierte und junge Betriebe nach ihren Erfahrungen und wollten wissen, ob es wirklich funktioniert.

### MÜLLERS WEINGUT UND WEINSTUBE – GÄSTEHAUS

Als selbstvermarktendes Weingut hat Siegfried Müller zu-

sammen mit seiner Frau Ricarda vor drei Jahren Weinstube und Gästehaus neu eröffnet. Das Ehepaar hat den elterlichen Betrieb 2005 übernommen und nach einer langfristigen Möglichkeit zur Sicherung des Betriebes gesucht. Der Entscheidung sind zwei Jahre Planung und Marktanalyse vorausgegangen. Wir wollten wissen: „Was verlangen der Markt und die Gäste. Und wofür sind die Leute bereit, Geld zu zahlen“, sagen sie rückblickend.

Da es bereits gute Besenwirtschaften in Nordheim gab, entschied sich das Paar für eine Weinstube mit hochwertiger Gastronomie. Hinzu kamen drei Doppelzimmer im 3-Sterne-Bereich, drei Ferienwohnungen im 4-Sterne-Bereich mit direktem Blick auf die Weinberge sowie ein Wohnmobilstellplatz. Die Gäste sind zu Recht von Ambiente und Stimmung begeistert. Die Gästebereiche überzeugen mit modernfunktionalem Design und einem durchgängigen Farbkonzept.

Bau, Inneneinrichtung und Ausstattung sind auf Nachhaltigkeit und Wertigkeit angelegt. „Wir sind ein kleines Haus mit familiärer Atmosphäre. Die Leute sind hier nicht anonym, sondern mit eingebunden“, erzählt Ricarda Müller. Die Privatgäste beschreibt sie als Genießertypen zwischen 40 und 60 Jahren, die auch bewusst Wein kaufen. Hinzu kommen Geschäftsreisende, die sehr kurzfristig buchen und nicht unbedingt Weinkunden sind. Firmen buchen die Appartements für besondere Kunden und ausländische Gäste. „Für einen Japaner ist es ein Erlebnis, im Weinberg zu übernachten“, sagt sie.

Neue Standbeine bieten neue Möglichkeiten, Wein zu präsentieren, sind aber auch zeitintensiv. Siegfried Müller beschreibt es so: „Die Anforderungen der Gäste sind hoch. Einer von uns Zweien muss immer präsent sein. Wir müssen zum Anfassen sein und das bedeutet auch kaum Privatleben.“

Vom ersten Tag an gibt es eine Internetseite. Die Chefin bestätigt: „Erstbuchungen kommen zu 85 bis 90 Prozent über das Internet. Wer dann professionell auftritt, hat schon gewonnen.“ Interessanterweise haben sich mit den neuen Standbeinen auch Weine und Weinstil im Betrieb weiterent-

wickelt. Insbesondere die „neue“ Kundschaft und die Übernachtungsgäste kaufen hochwertiger. Das Konzept lebt von den Synergien.

„Die Gastronomie ist insgesamt weniger rentabel als die Gästezimmer. Die Kombination ist der Schlüssel. Komplettangebote wie Übernachtung plus Weinprobe plus Leihräder oder Übernachtung plus Weinwanderung plus kulinarische Weinprobe funktionieren. Jede Familienfeier oder Gesellschaft bringt mindestens eine weitere Gesellschaft, hinzu kommen Übernachtungen und Weinverkauf.“ Das Weingut war und ist eine der ersten Verleih- und Akkuwechselstationen für E-Bikes in der Region.