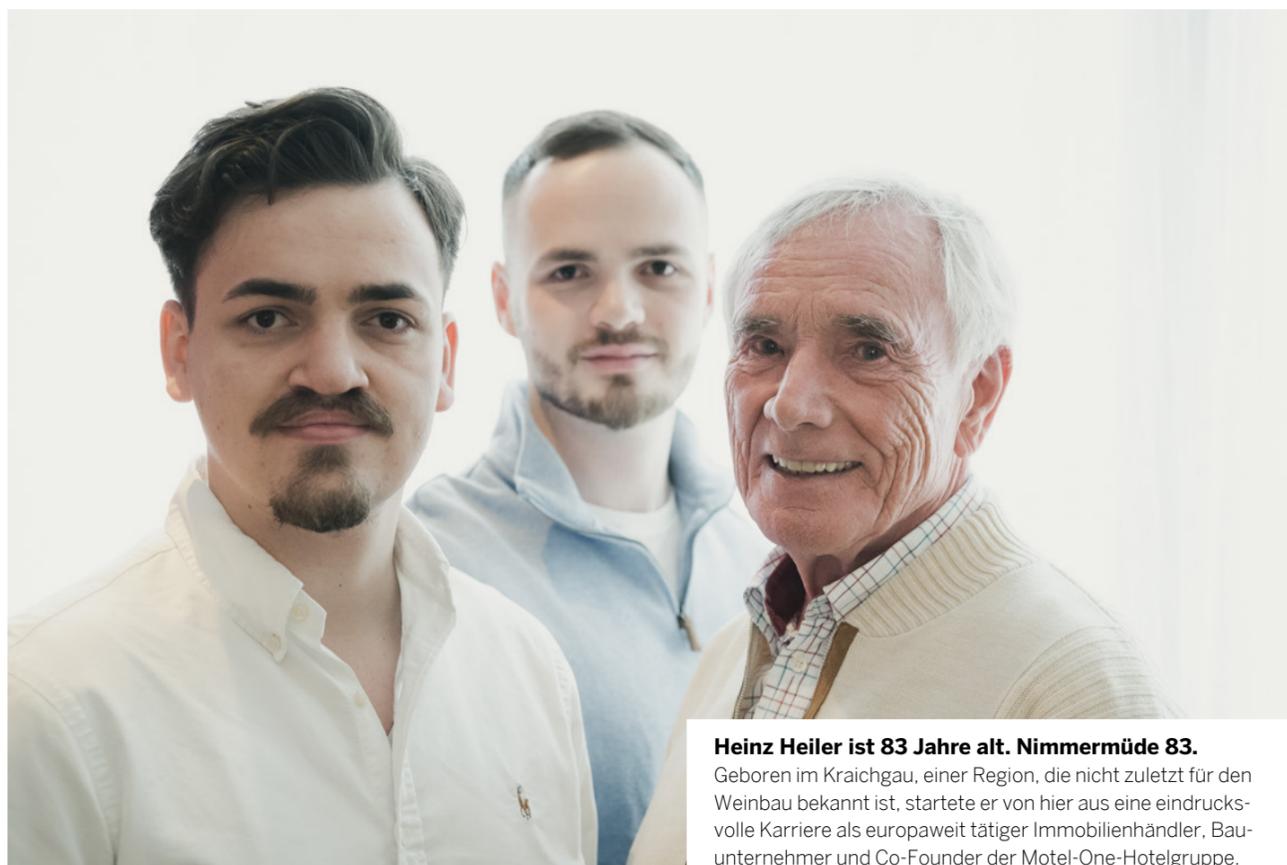


„EIN HANDSCHLAG IST WIE EIN VERTRAG“

INTERVIEW Heike Blümner
FOTOS Joachim Baldauf

Warum Heinz Heiler zwei Weingüter im Kraichgau übernahm und ein verlorener Ringkampf wegweisend für das weitere Leben des umtriebigen Unternehmers war. Der Gault&Millau „Vordenker des ökologischen Weinbaus“ im Interview.



Heinz Heiler ist 83 Jahre alt. Nimmermüde 83.

Geboren im Kraichgau, einer Region, die nicht zuletzt für den Weinbau bekannt ist, startete er von hier aus eine eindrucksvolle Karriere als europaweit tätiger Immobilienhändler, Bauunternehmer und Co-Founder der Motel-One-Hotelgruppe. In den 2000ern übernahm er mit dem Weingut Burg Ravensburg und dem Weingut Heitlinger zwei Betriebe aus seiner Heimat, erweiterte und renovierte sie und stellte auf biologisch-dynamische Wirtschaftsweise um. „Chancen erkennen und sich mit nichts weniger als der Spitze zufriedengeben, das ist mein Motto“, sagt der umtriebige Unternehmer, zu dessen „Heitlinger Genusswelten“ auch der Golfclub und die Hotels Heitlinger Hof und Kreuzberghof in Tiefenbach, seinem Wohnort, gehören.

Heinz Heiler über seine Enkel Patrick (li.) und Philip: „Ich habe ihnen mit Sicherheit einiges schmackhaft gemacht. Aber alles, was sie machen, machen sie unabhängig.“

Herr Heiler, Sie gelten nach wie vor als ziemlich rastlos, woran arbeiten Sie aktuell?

Im Moment denke ich vor allem über unseren digitalen Auftritt nach. Heitlinger und Ravensburg gehören zu den besten Weingütern mit bester Weinqualität in Deutschland, aber uns kennen noch zu wenig Leute. In den kommenden Jahren sollten wir 50 bis 60 Prozent unseres Umsatzes auf diesem Weg generieren. Ich sehe da Potenzial. Letztlich ist es natürlich eine Teamentscheidung. Ich gebe den Impuls, dann sprechen wir drüber und setzen es gemeinsam um. Gerade der Name Heitlinger – immerhin eines der größten Weingüter, die in Deutschland biodynamisch arbeiten – muss rein in die Köpfe. Ich weiß, dass es kommen wird, und es kann mir nicht schnell genug gehen.

Wird man in Ihrem Alter ungeduldiger?

Nein, das bringt ja nichts. Das wäre für die Sache falsch und für mein Wohlbefinden gleich dreimal falsch, denn ich möchte es noch erleben.

Kann man, nachdem Sie in der Immobilien-, der Bau- und in der Hotelbranche tätig waren und sind, mit dem jetzigen Engagement im Weinbau von der Vollendung Ihres Lebenswerks sprechen?

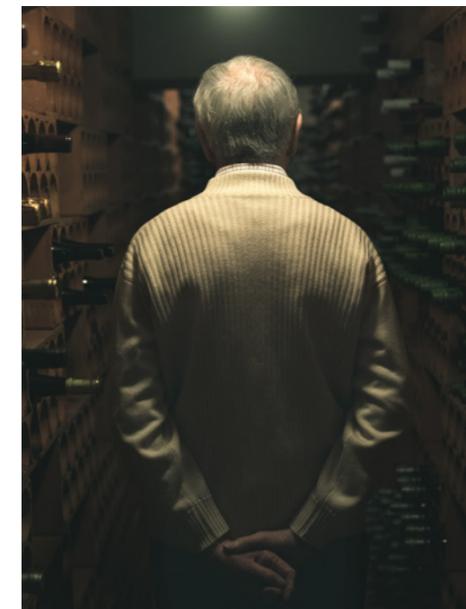
Viele Dinge, die ich gemacht habe, sind durch Zufall entstanden. Es waren Chancen, die ich gesehen und bei denen ich zugegriffen habe. Als würde man an einem Bach sitzen, keine Angel haben und einen Fisch mit bloßen Händen fangen müssen. Da müssen Sie genau den richtigen Moment abpassen, denn sind Sie zu früh, haut er ab, sind Sie zu spät, ist er weg.

Mit Claus Burmeister haben Sie sich einen Winzer aus der Region gesucht, der das Weingut Heitlinger auf Biodynamik umgestellt hat. Warum gerade ihn?

Weil ich den besten Mann wollte. Einen anderen hätte ich nicht genommen. Ich habe jemanden gesucht, der die Sprache von hier spricht, die Region kennt, der zu mir und meinem Stil passt. In dieser Konstellation liegt auch der Erfolg unserer Arbeit.

Dieser Drang, über sich hinauswachsen und besser sein zu wollen als alle anderen, woher kommt der?

Ich bin immer einen Kopf größer gewesen. Dazu frech, mutig und schnell. Ringer war ich auch, die Jungs mussten sich ja immer messen. Aber Ringen hat mir nicht gereicht. Ich wollte Weltmeister im Ringen werden. Als mein Stiefvater dann zum ersten Mal bei einem Wettkampf von mir dabei war, war ich stolz und ich habe immer geguckt, ob er auch guckt, wie gut ich bin – und vor lauter Gucken habe ich verloren. Nach dem Kampf sind mir die Tränen runtergelaufen und der Stiefvater sagte zu mir: „Ein Junge weint nicht. Trikot ausziehen und nie mehr an.“ So habe ich meine Freunde und meinen Sport verloren – alles. Es war ein einschneidendes Erlebnis. Und wegweisend.



83 und kein bisschen leise: 2022 wurde Heinz Heiler von Gault&Millau zum „Vordenker des ökologischen Weinbaus“ gekürt.

Wie gingen sie später mit Niederlagen um?

Wenn bei mir die Nadel nach unten gegangen ist, dann eigentlich nur, weil ich mich auf persönlicher Ebene nicht darauf verlassen konnte, was vorher besprochen wurde. Vertrauen und Verlässlichkeit, das brauche ich. Wenn ich Ja sage, dann ist es ein Ja. Wenn ich einen Handschlag gebe, ist das wie ein Vertrag.

Kommen wir zum Weingut Heitlinger ...

Heitlinger war pleite. Und es gab zwei Leute, die es vom Insolvenzverwalter gekauft hatten, ein Rechtsanwalt und ein Wirtschaftsprüfer. Ich war der Eigentümer vom Golfclub gegenüber. 2007 kam ein Signal von denen an mich, ob wir uns mal treffen können. Mein Angebot war ein Drittel, das habe ich ihnen abgekauft. Es stellte sich jedoch bald heraus, dass meine Partner wenig vom Geschäft verstanden, und so habe ich zu ihnen gesagt: Entweder verkauft ihr mir eure Anteile oder ich bin raus. So haben wir uns geeinigt.

Burg Ravensburg ist Ihr anderes Weingut, das auch biodynamisch bewirtschaftet wird. Wie unterscheiden sich die beiden vom Charakter und von den Resultaten her?

Beide Weingüter machen mich stolz. Ravensburg mit seiner 770-jährigen Geschichte blickt natürlich auf eine unglaubliche Tradition zurück, die weit über die von Heitlinger hinausreicht. Nun geht es darum, sowohl Ravensburg als auch Heitlinger in die Zukunft zu führen. Die Unterschiede liegen vor allem in der Bodenbeschaffenheit vor Ort, aber die Qualität ist bei beiden herausragend.

Im Jahr 2000 übernahm Heinz Heiler mit Heitlinger und Burg Ravensburg zwei Top-Weingüter Deutschlands und baute sie zu Vorzeigebetrieben aus.



Hat sich Ihr geschmackliches Universum weiter geöffnet seit dem Einstieg in dieses Geschäft?

Ich kann die Qualitäten von Wein noch besser unterscheiden. Auch zum PreisLeistungsverhältnis habe ich einen anderen Bezug: Wenn jemand mit einem Wein für 7,90 Euro zufrieden ist, dann muss er auch nicht einen für 79,90 kaufen. Meine Devise ist auch: Wenn jemand in der Preisklasse von 7,90 kauft, dann erwarte ich, dass wir in dieser Preisklasse zu den besten gehören. Dasselbe erwarte ich auch von dem Wein für 79,90. Ich suche die Spitze und die Qualität.

Nun sind Sie auch noch in den Kreuzberghof in ihrem Wohnort Tiefenbach eingestiegen. Was hat Sie da gereizt?

Die Lage! Wir sind am See. Es gibt hier nur ein Hotel am See. Allerdings war es auch das erste Mal, dass ich etwas gekauft habe, ohne es vorher mit meiner Frau zu besprechen. Da war die Stimmung ein paar Tage nicht so gut.

Was schätzen Sie an Ihrer Frau besonders?

Ich war immer schon in sie verliebt und bin es heute noch. Wir sind seit fast 60 Jahren verheiratet. Ich wüsste gar nicht, was ich ohne sie machen sollte. Sie ist die Seele von allem. Es ist unvorstellbar, was sie alles in der Familie ini-

tiert und was bei uns so alles läuft mit den drei Töchtern und zehn Enkeln. Das ist ihr riesengroßes Werk.

Sie sind ja nicht unbedingt der typische 83-Jährige. Wie kommen Sie mit Menschen aus Ihrer Generation zurecht?

Das sind für mich schon eher alte Leute. Sie haben nichts mehr zu tun. Die werden weder gefordert noch fordern sie sich selbst.

Geht geistige Fitness für Sie mit körperlicher einher?

Ja, das ist enorm wichtig. Ich stehe zwischen halb fünf und halb sechs auf und habe vier Zeitungen in der Post. Dann mache ich mir einen Kaffee, lese und mache mir Notizen. Gegen sieben gehe ich ein Stock tiefer ins Hallenbad, um zu schwimmen, und lege mich anschließend in den Whirlpool.

Und wann steigt die Enkelgeneration in den Betrieb ein?

Tut sie schon. Der eine arbeitet bereits im Marketing, einer studiert Wein-Technologie-Management in Heilbronn. Es sind schon tolle Kinder, die wissen, was sie wollen, und ihre Sache wahnsinnig gut machen.

Treiben Sie die Dinge aktiv voran?

Manchmal ist es so, dass ich etwas vorantreibe, ohne dass ich es explizit beabsichtige. Ich habe den Enkelkindern mit Sicherheit einiges schmackhaft gemacht. Aber alles, was sie machen, machen sie unabhängig. Aber ich erkläre ihnen schon, was in der Zukunft auf uns zukommen könnte, was uns gehört und mit welcher Verantwortung das einhergeht.

Das klingt nach Vermächtnis, das Sie Ihren Enkeln mit auf den Weg geben. Wie lautet es?

Nun, alle Enkel wissen, was wir haben. Wir reden jedoch nicht übers Geld und was es wert wäre, wenn man es verkaufen würde. Das, was wir in einer Generation erschaffen haben, ist eine einmalige Chance. Und es wäre ganz toll, wenn wir das über viele weitere Generationen erhalten könnten. Da gehören viel Kraft, Wissen und Engagement dazu, damit das passiert.



— Weitere Empfehlungen finden Sie im Gault & Millau Genussguide Baden-Württemberg, 430 Seiten, im ausgewählten Buchhandel, bei Amazon oder über henris-edition.com, 25 Euro

JEDE

KÜCHE

EIN UNIKAT



Flagshipstores
4x in München
Ingolstadt
Wargau
Fürstentfeldbruck

Partnerstudios
Deutschland
Österreich
Italien

Dross&Schaffer

KÜCHEN