

AUS DER GEWERKSCHAFT

# «In Rebbergen ist menschliche Präsenz unentbehrlich»

**Jean Hutin, selbsteinkellernder Weinbauer in Dardagny, Kanton Genf, hat sich im Milieu der Weinbauern einen Namen gemacht. Da sich die Marktlage beim Wein weiter verschlechtert, haben wir Jean Hutin gebeten, uns die Geschichte seines Weinguts zu erzählen und die Lage auf dem Weinmarkt für uns zu analysieren. Als langjähriges Mitglied von Uniterre teilt er ausserdem seine Eindrücke über unsere Gewerkschaft mit.**

## Jean, können Sie uns Ihr Weingut vorstellen?

Das Gut ist seit Ende des 19. Jahrhunderts ein Familienbetrieb. Mein Grossvater hat eine der Ray-Töchter geheiratet und aus dieser Verbindung entstand ein Bauern- und Weingut. Im Verlauf der Zeit hat sich meine Familie, wie auch andere in der Region, auf die Weinproduktion spezialisiert und die Rebfläche nahm zu. In den Nachkriegsjahren waren die Agrarmärkte noch sehr geschützt - ein Überbleibsel der Landwirtschaftspolitik zu Kriegszeiten. Damals bewirtschafteten mein Vater und mein Onkel das Gut von 45 ha (Weinbau, Ackerbau & Viehzucht). Ich bin 1976, nach verschiedenen Berufserfahrungen (darunter Theater) auf den Betrieb zurückgekehrt. Danach habe ich eine Zeit lang bei einem Berufskollegen gearbeitet. Als mir mein Onkel seine Reben zur Pacht anbot, habe ich mit meinem Bruder Pierre zusammengespannt, der den Anteil meines Vaters übernommen hatte.



## Was war Ihr persönlicher Beitrag zu dieser Familiensaga?

Zu Beginn der 80er-Jahre haben wir den Sortenbestand diversifiziert, denn bis dahin hatte es auf unserem Gut - wie auf so vielen anderen Gütern - vor allem Chasselas, Gamay und ein wenig Pinot noir. Parallel dazu haben wir die Vermarktung unter der Marke «Domaine Les Hutins» aufgebaut. Einen Teil der Ernte haben wir selbst eingekellert und abgefüllt an Grossisten verkauft. Den anderen Teil haben wir als Traubenmost an Händler verkauft. Damals war dieses System noch tragfähig, es war sogar recht

einträglich. 1982 haben wir in den Mauern unseres Gutes einen neuen Keller gebaut. In diesem Jahr hatten wir nach mehreren mageren Jahren eine Rekordernte. Heute wird 1982 oft als Referenz für die Klimaerwärmung zitiert. Zur selben Zeit wurde auch der Markt schrittweise geöffnet, der Grenzschutz wurde gesenkt und der Markt für offenen Wein musste die Konsequenzen tragen. Also haben wir unsere Rebsorten und Absatzmärkte diversifiziert. Zuerst mit Riesling Sylvaner, dann mit Chardonnay, mit Sauvignon und schliesslich mit Weiss- und Grauburgunder (Pinot gris und Pinot blanc). Die Weissweinsorten waren gut an unsere Gegend angepasst. Später haben wir auch neue Rotweinsorten eingeführt, darunter Gamaret und Garanoir (1987), Merlot (1994) und Syrah (2008), die von der Klimaerwärmung «profitieren». Ich erinnere mich noch gut an die erste Degustation von Gamaret 1987 im kantonalen Weinbauamt. Es war ein sonniger, heller Tag und die Magnolien blühten - eine wunderschöne Erinnerung. Nach und nach haben wir den Verkauf in Flaschen ausgebaut, bis wir 1995 schliesslich 90-100 % der eingekellerten Weine im Direktverkauf vertrieben. Meine Tochter Emilienne beteiligt sich seit den 90er-Jahren, nach vollendeter Ausbildung in Önologie und Weinbau, am Betrieb. Als mein Bruder Pierre 2008 in Pension ging, hat er ihr seine Weinberge in Pacht gegeben. Heute leitet sie den Betrieb, den wir als Genossenschaft verwalten. Auch ihr Sohn will in den Betrieb einsteigen.

einträglich. 1982 haben wir in den Mauern unseres Gutes einen neuen Keller gebaut. In diesem Jahr hatten wir nach mehreren mageren Jahren eine Rekordernte. Heute wird 1982 oft als Referenz für die Klimaerwärmung zitiert. Zur selben Zeit wurde auch der Markt schrittweise geöffnet, der Grenzschutz wurde gesenkt und der Markt für offenen Wein musste die Konsequenzen tragen. Also haben wir unsere Rebsorten und Absatzmärkte diversifiziert. Zuerst mit Riesling Sylvaner, dann mit Chardonnay, mit Sauvignon und schliesslich mit Weiss- und Grauburgunder (Pinot gris und Pinot blanc). Die Weissweinsorten waren gut an unsere Gegend angepasst. Später haben wir auch neue Rotweinsorten eingeführt, darunter Gamaret und Garanoir (1987), Merlot (1994) und Syrah (2008), die von der Klimaerwärmung «profitieren». Ich erinnere mich noch gut an die erste Degustation von Gamaret 1987 im kantonalen Weinbauamt.

Es war ein sonniger, heller Tag und die Magnolien blühten - eine wunderschöne Erinnerung. Nach und nach haben wir den Verkauf in Flaschen ausgebaut, bis wir 1995 schliesslich 90-100 % der eingekellerten Weine im Direktverkauf vertrieben. Meine Tochter Emilienne beteiligt sich seit den 90er-Jahren, nach vollendeter Ausbildung in Önologie und Weinbau, am Betrieb. Als mein Bruder Pierre 2008 in Pension ging, hat er ihr seine Weinberge in Pacht gegeben. Heute leitet sie den Betrieb, den wir als Genossenschaft verwalten. Auch ihr Sohn will in den Betrieb einsteigen.

## Ergaben sich diese Entwicklungen von selbst?

Es muss gesagt werden, dass die Genfer Weine früher einen schlechten Ruf hatten. Aber die Weinqualität hängt seit jeher von den Menschen ab, die das Land und die Weinreben bestellen. Unsere Region hatte enormer Potenzial - es musste nur genutzt werden. Das haben wir erreicht, weil die wirtschaftliche Lage Anfang der 80er-Jahre noch viel einfacher war. Der Preis von Traubenmost lag etwa 30 % höher als heute. Dank dieser günstigen Ausgangslage konnten wir immer Versuche machen, innovieren und auch Risiken eingehen; finanziell hatten wir genügend Spielraum. Das war wesentlich. Weder mein Bruder noch ich sind geborene Verkäufer, die ihre Kärtchen überall verteilen. Wir gingen schrittweise vor, haben unsere Absatzmärkte konsolidiert und eine Stammkundschaft gewonnen. Wir haben nur neue Rebsorten und Weine entwickelt, wenn eine Nachfrage bestand. Auf keinen Fall wollten wir unsere Produkte verscherbeln. Das ist einigen Produzenten passiert, die grossflächig neue Sorten anbauten, ohne sich vorher zu versichern, ob genügend Nachfrage bestand.

**Ihr Gut ist ein richtiger Familienbetrieb; haben Sie auch Angestellte?**

Ja, wir haben das ganze Jahr vier Festangestellte und zwei Lehrlinge. Wir brauchen auf unserem Gut noch viel Arbeitskräfte. Das Entgeizen wird zu 3/4 von Hand gemacht. Für die Laubarbeiten und die Weinlese kommt seit 20 Jahren jedes Jahr eine Gruppe aus Süditalien; über die Jahre hinweg sind enge, soziale Beziehungen entstanden. Mechanisiert haben wir vor allem die Verarbeitung. Ich bin der Meinung, dass die menschliche Präsenz in den Rebbergen unentbehrlich ist. Leider ist Handarbeit teuer, und wenn es so weitergeht, werden wir rationalisieren müssen.

**Ihre Beschreibung lässt auf einen Erfolg schliessen! Kann das auch von den anderen gesagt werden?**

Die Situation ist auf jedem Gut anders; je nach Absatzmarkt, Vorgeschichte, Verschuldung oder Produktionskosten. Wir hatten bis jetzt noch keinen Grund zur Klage: Wir verkaufen 95 % unserer Produktion in Flaschen auf dem Inlandmarkt, der Export ist marginal. Aber ich konnte mich nie von der Gemeinschaft distanzieren und nur an mich und meinen persönlichen Erfolg denken. Ich habe mich immer in Genfer und Schweizer Berufsverbänden engagiert. Auch meine Tochter ist so. Es ist offensichtlich, die Situation in der Romandie - die ich besser kenne - ist alles andere als gut. Manche sprechen von der schwierigsten Lage seit 30 Jahren! Es ist schon unglaublich, dass ein Wirtschaftssektor, der weniger als 40 % des nationalen Konsums produziert, in solchen Schwierigkeiten steckt!

**Worauf ist das zurückzuführen?**

Ich sehe zweierlei Ursachen. Einerseits die berufs-internen Probleme: Wir haben ein System mit Pro-

duktionsrechten pro Rebsorte. In verschiedenen Regionen sind diese Rechte noch zu umfangreich, mancherorts werden sie auch nicht eingehalten. Es handelt sich dabei vor allem um AOC-Weine, deren Obergrenzen auf Kantonsebene von den Berufsverbänden und den kantonalen Behörden festgelegt werden. Für Landweine gilt nationales Recht. Für Weissweine ist der Flächenertrag auf 1,8 kg/m<sup>2</sup> und für Rotweine auf 1,6 kg/m<sup>2</sup> begrenzt. Diese Produktionsquoten sind unantastbar, sie können nicht den Marktfluktuationen angepasst werden. Das ist absurd. Wenn die Nachfrage sinkt, muss man flexibel sein können und die Produktion senken. Es gibt auch andere Widersprüche, z. B. ist es in gewissen Fällen rentabler, Landwein zu produzieren, als Genfer AOC-Chasselas. Das hat bestimmt einen Zusammenhang mit den unzureichenden Preisforderungen. Die Qualitätssteigerung, die wir durch ein Absenken der Produktion pro m<sup>2</sup> erzielen, wird nicht vergütet. In den Branchenverbänden fordern die selbstständigen, selbsteinkellernden Weinbauern am konsequentesten höhere Preise, um ihre Produktionskosten zu decken. Da wird nichts überbewertet; die Preise müssen den Mehrwert der Weine decken und Investitionen und Innovationen ermöglichen, damit wir bei der Forschung auch gewisse Risiken eingehen können. Auf unserem Gut hat es beispielsweise 2,5 ha, die wir auf biodynamisch umstellen. Eine grössere Versuchsfläche wäre ein zu hohes, finanzielles Risiko. Ausserdem gibt es in der Romandie eine Überproduktion von Wein (AOC und Landwein). In den Kellern lagern noch Weine von 2012, oder sogar von 2009. Manche von diesen Lagern wurden aufgegeben, um für die Ernte von 2011 Platz zu schaffen. Die AOC-Weine werden entweder billig verscherbelt oder zu Landwein deklassiert. 2010 erhielten wir für Chasselas noch 3.20 Fr. (gepresst und vorgeklärt), 2011 sank der Preis auf 2.20 Fr. und jetzt nähert er sich 1.50 Fr. Bei solchen Preisen steht die Rentabilität bereits ausser Frage. Eigentlich müsste man sofort - noch vor den Laubarbeiten - aufhören, Arbeit zu investieren. Soll das normal sein?

**Was ist die zweite Ursache der Flaute?**

Nun, die hängt mit dem internationalen Markt zusammen. Wir importieren immer mehr, während der Weinkonsum abnimmt. Letztes Jahr ist der Konsum um 2,5 % gesunken. Wenn wir nicht weniger einführen, wird dieser Verlust vollumfänglich von der einheimischen Produktion getragen. Coop hat in Süddeutschland (Region Baden) Chasselas anpflanzen lassen. Dieser Wein wird zu 1.20 Euro eingeführt, in Baseler Weinkellern gelagert und abgefüllt. Gegen solche Preise kommen wir nicht an! Dazu kommen auch noch der schwache Euro, der Einkaufstourismus und der fehlende politische Willen. Das sind genügend Ingredienzen, um dem Weinsektor eine kräftige Krise

zu beschieren. Import ist heute viel einfacher als Export. Der Schweizer Markt ist sehr offen. Vergleicht man das Weinangebot in der Schweiz mit demjenigen in Frankreich, lässt sich leicht feststellen, dass die Wahl ausländischer Weine bei uns viel grösser ist.

## Warum wird diese Situation nicht ernster genommen?

In unserem Beruf rücken die Leute nur ungern mit der Sprache heraus. Viele Weinbauern wollen nicht zugeben, dass sie am Rande des Abgrundes stehen. Sagt ein Weinbauer eines renommierten Weinguts der Romandie: «Es geht, es ist nicht einfach», bedeutet das vielmehr, dass überhaupt nichts mehr geht. Die Lage der Genfer Weinbauern ist nicht schlimmer als anderswo, eher im Gegenteil. Ausser vielleicht im Graubünden erlebt der gesamte Sektor sehr harte Zeiten. Aber im Schweizerischen Weinbauernverband haben wir es bis jetzt nicht geschafft, einstimmig und eindringlich eine gemeinsame Massnahme zu fordern. Es braucht die Eigeninitiative der Weinbauern, um die Mengen zu reduzieren, aber es braucht auch eine verantwortungsvolle Politik, um die Importquoten neu auszuhandeln. Wir wollen keine Grenzblockade und auch keine Millionen, um die Weinlager zu leeren. Wir wollen nur, dass die Importquoten neu berechnet werden, wenigstens unter Berücksichtigung des Konsumrückgangs. Danach braucht es beim Rebbau eine Gesetzesreform, denn obwohl es kantonale Unterschiede gibt, so ist unser Markt trotzdem national. Es nutzt nichts, wenn jeder in seiner Ecke herumbastelt, ohne sich mit den anderen abzusprechen. Es muss mehr Transparenz geschaffen werden, damit ein Observatorium für den Weinmarkt aufgebaut werden kann. Heute werden alle Massnahmen auf gut Glück ergriffen. Wir brauchen Instrumente, damit wir wissen, welche Mengen auf welchen Märkten und welchen Regionen verkauft werden. Solche Zahlen werden nur zögerlich herausgegeben. Anonyme Zahlen wären auch möglich, was wir brauchen, ist ein klares Bild der Situation, damit wir entsprechend handeln können.

## Absatzförderung?

Die Anerkennung der Schweizer Weine muss verbessert werden, damit sie auf dem Inlandmarkt eine Chance haben. Unsere Diversität an Weinsorten, Qualitätsniveaus und Produkten ist einzigartig, die Preise variieren zwischen 9 und 70 Fr. pro Flasche. Es gibt viel zu tun und wir müssen verhindern, dass sich das Fiasko des nationalen Amtes wiederholt (es ging nach einem Jahr unter, ohne dass die Verantwortlichkeiten festgelegt worden wären). Was Genf für die Absatzförderung unternimmt, ist vorbildlich. Die regionalen Produkte werden gefördert, in Restaurants und an Veranstaltungen wird Absatzförderung organisiert - und die Weingüter können wieder Luft holen.

## Wie steht es mit der Interessenvertretung der Weinbauern?

Wir müssen mutiger sein und unser Recht auf höhere Preise durchsetzen, wenn wir Qualitätsweine herstellen oder Labels mit strengeren Umwelt-, Sozial- oder Klimaregeln schaffen. Es gibt immer auch Berufskollegen oder Entscheidungsträger, die uns sagen, wir sollen keine Politik machen. Das ist keine Politik, sondern unternehmerisches Denken! Jede Arbeit braucht ihren Lohn.

## Wie bewerten Sie die «traditionelle» Interessenvertretung?

Mir scheint, sie wird von den Marktgesetzen, unter denen wir heute leiden, in Schach gehalten. Sie steht selten in der Opposition. Natürlich sind Änderungen möglich, aber das Laissez-faire darf nicht unbegrenzt weitergehen. Wir dürfen nicht akzeptieren, dass die Landwirtschaft bei Wirtschaftsabkommen zum Tauschobjekt degradiert wird. Theoretisch könnten wir alle Produkte im Ausland kaufen - warum nicht? Wir könnten Theaterstücke im französischen Fernsehen zeigen und aufhören, in Genf welche zu produzieren und vorzuführen. Warum nicht? Wirtschaftliche und kulturelle Diversität ist für eine Gemeinschaft überlebensnotwendig, denn sie formt das Wesen einer Stadt, eines Landes.

Wie nehmen Sie Uniterre wahr?

Ich verfolge die Arbeit von Uniterre seit vielen Jahren. Unter Fernand Cuche als Präsident war ich noch stärker involviert. Es überrascht mich, dass die Gewerkschaft die Initiative «Für eine Wirtschaft zum Nutzen aller» nicht unterstützt, denn hier wird eine interessante Überlegung angestellt. Ansonsten gefällt mir das Gedankengut von Uniterre. Wenn das politische und wirtschaftliche System weiterläuft wie bisher, wird Uniterre in den kommenden Kämpfen zur Avantgarde gehören. Dennoch ist es erstaunlich, dass sich scheinbar nur die «alternativen» Bauern für die Gewerkschaft interessieren - obwohl diese Leute natürlich auch erfahrene Unternehmer sind. Vielleicht gehört das Misstrauen zum Konservatismus, welcher die Bauernwelt prägt. Dieser Konservatismus wurde von den politischen Machthabern lange Zeit gepflegt, dann kam es zum Bruch. Nur haben die Bauern noch nicht die Konsequenzen daraus gezogen. Kürzlich haben wir zum Beispiel mit Uniterre Genf über den Getreidepreis gesprochen. Ein Teil des Genfer Getreides wird verkauft und das Brot mit einem regionalen Label vermarktet. Es gibt zwar einen Mehrwert, doch der reicht noch immer nicht aus, um die Produktionskosten garantiert zu decken. Der Getreidepreis macht einen so minimalen Teil des Endproduktes aus, da «kostet» es doch nichts, einen gerechten Preis für den Rohstoff zu fordern? Wovor fürchten wir uns? Es ist schwierig, weil uns die vorherrschende Meinung willenlos macht. Sie besagt: «Wir müssen die Preise sen-

ken und uns den europäischen Normen anpassen, sonst steigen die Löhne weiter ...» Gleichzeitig wird unsere politische und wirtschaftliche Unabhängigkeit gepriesen. Dieser perverse Mechanismus muss analysiert und verstanden werden.

## **Was erhoffen Sie sich?**

Eben gerade, dass sich die Bauern für die Vision von Uniterre interessieren, sich darüber informieren und dazulernen. Wir müssen neue Mechanismen aufbauen, damit wir die nachhaltige Entwicklung umsetzen können, die uns 1989 vor Augen stand. Leider wurde durch den Fall der Mauer alles umgekrempelt; das System hat sich überhitzt, weil es keine «anderen» mehr gab, mit denen wir uns vergleichen konnten, um zu beweisen, dass es auf unserer Seite der Mauer besser ist. Als dieser Vergleichswert verschwand, mussten sich unsere Führungskräfte nicht mehr rechtfertigen, mussten ihre Entschlüsse nicht mehr hinterfragen. Und ab dem Zeitpunkt sind die Ultraliberalen auf die politische Szene getreten.

Das Gespräch führte Valentina Hemmeler Maïga.