

WEINBAUGENOSSENSCHAFT BIRMENSTORF: EIN REGIONALES BOLLWERK IM UMKÄMPFTEN MARKT

Gerade im Weinbau sind in vielen Gemeinden Genossenschaften am Werk, um sich auf dem hart umkämpften Markt zu behaupten. Doch auch sie merken, dass der Weinkonsum zurückgeht und die Verbundenheit der lokalen Bevölkerung zur heimischen Scholle zu schwinden scheint. So wird es für diese Bollwerke lokaler Weintradition immer schwieriger, sich über Wasser zu halten. Beispielhaft haben wir die Weinbaugenossenschaft Birmenstorf besucht, die seit 1932 besteht.

Zugegeben, bis vor Kurzem war Birmenstorf im Aargau für den Schreibenden nur eine flüchtige Etappe auf dem Weg nach Brugg oder Basel (zum Beispiel, wenn die A3 wieder mal verstopft war). Doch das hat sich kürzlich geändert. Denn erstmals wurde mir die Welt oberhalb des Dorfs eröffnet: eine erstaunliche Rebberg-Arena, die nach Südwesten geneigt ist und einen wunderbaren Blick freigibt. Entstanden ist die Abmachung für den Besuch an der Agrovina in Martigny, was aufzeigt, dass die Verantwortlichen der Genossenschaft viel Zeit investieren, um up to date zu bleiben. So kam es also, dass ich an einem regnerischen Freitag Ende Juni nach Birmenstorf fuhr. Empfangen wurde ich von der Kellermeisterin Alice Wiederkehr und ihren beiden Vorstandskollegen Herbert Schmid und Thomas Slavicek, die sich das Präsidium teilen (Abb. 1). Der vierte Vorstand, Christian Köck, war gerade unabhkömmlich. Er ist zuständig für den Verkauf. Wir sitzen im gemütlichen Degustationsraum, der in einer umgebauten Remise beherbergt ist. Der Keller und das Lager befinden sich in den Räumlichkeiten des ehemaligen Usego-Geschäfts um die Ecke. Alles liegt nah beieinander, die Gasse dazwischen ist eng. Man kann sich lebhaft vorstellen, wie es hier an einem Erntetag zu und her geht. «Weil es manchmal Wartezeiten gibt», erklärt Schmid ungefragt, «haben wir über dem Degu-Raum eine Art Beiz eingerichtet, wo man etwas trinken und essen kann.» Tatsächlich verarbeitet Alice Wiederkehr in ihrem kleinen Reich die Trauben von 9 ha, die von rund 60 Aktiven und Gruppen geliefert werden. Nachdem alles Hobbywinzer sind, braucht es vielfältige Beratungs- und Unter-



Abb. 1: Drei der vier Vorstandsmitglieder der Genossenschaft Birmenstorf: Thomas Slavicek, Alice Wiederkehr und Herbert Schmid. (© O+W)

stützungsleistungen, um eine gleichbleibende Qualität zu erhalten. So wird jedes Jahr auch ein Winzerkurs durchgeführt, der von Wiederkehrs Vater Louis und Stefan Zehnder durchgeführt wird. Dieses vielfältige Schaffen zeigt sich auch im Sortenspiegel. Neben den Klassikern (Riesling-Silvaner und Pinot noir, letzterer wird in verschiedenen Varianten angeboten) werden auch Spezialitäten hergestellt, zum Beispiel der Sauvignon blanc und diverse Schaumweine. Doch der Trend geht

hier klar in Richtung Piwi: Sauvignac ist der weisse Wein der Stunde und bei den Roten gibt es eine Cuvée aus Satin noir und Cabernet Jura. «Beide sind immer gleich ausverkauft», sagt Slavicek, «das liegt vielleicht auch am speziellen Design der Flaschen.» Tatsächlich zielt ein etwas ungewöhnliches Sujet das Gebinde: Über ein in Silber gehaltenes Stillleben von Reben und Rosen, ganz so, als würden sie von einem milchigen Mondlicht bestrahlt, schwebt ein farbiger Schmetterling, über dem wiederum eine gelbe Sonne prangt (beim Roten ist es eine lila Sonne). Darunter

KONKURRENZ

Unverwechselbarkeit ist heutzutage auch in einem Weinkanton wie dem Aargau das Mass der Dinge. Deshalb auch der durchaus teure Aufwand mit der Flaschengestaltung. Denn es handelt sich nicht etwa um eine «normale» Etikette, sondern um ein spezielles Siebdruckverfahren, bei dem die keramische Farbe in das Glas eingebraunt wird. Ergänzt wird der grafische Auftritt durch einen NFC-Code, der Auskunft über den Wein, die Herstellung und die Kellerei gibt. Wie Schmid unumwunden erzählt, schlägt diese Extravaganz mit über Fr. 2.–/Flasche zu Buche, was fast 10 % des Endpreises ausmacht. Aber sein Fazit ist klar: «Allein im Aargau buhlen 80 Gemeinden mit ihren Weinen um die Gunst des Publikums. Man muss irgendwie aus der Masse herausragen.»

*«Im Aargau buhlen 80 Gemeinden mit ihren Weinen um die Gunst des Publikums. Man muss aus der Masse herausragen.»
(Herbert Schmid)*

steht ein Slogan, der wohl das in Buchstaben gesetzte Motto der Birmenstorfer darstellt: «Einzigartig wie du». Auf diese mutige und eigenwillige Gestaltung angesprochen, huscht ein Lachen über die Gesichter. «Ja, wir sind in einem Prozess und noch nicht am Ende. Aber wir sehen, die Etikette kommt an. Sie ist unverwechselbar.» Und Alice Wiederkehr ergänzt: «Für uns war von Anfang an klar, dass wir das Sünneli behalten wollen. Denn mit diesem Logo arbeiten wir seit Jahren.»

ZAHLEN

Über konkrete Absatzzahlen redet man natürlich auch in Birmenstorf nicht gern. Aber es dürfte wie auch anderswo sein: Genossenschaften stehen landauf, landab unter Druck, zumal sie auf einem Konsens von vielen mitredenden Stimmen basieren und zudem auch sehr faire Traubenpreise garantieren. Letztlich bestimmt die Generalversammlung die Höhe und Slavicek, zuständig für die Finanzen, hat dann alle Hände voll zu tun, um die an die Oechslewerte gekoppelten Kilopreise zu ermitteln. Ausgehend vom Durchschnitt




Abb. 2: Geradema drei Barriquefässer sind im Einsatz. Das Gros des Pinot noir wird im Stahltank ausgebaut. (© O+W)

aller Trauben pro Sorte erhöht sich die Auszahlung pro Oechslegrad um 1%, ab 3° sind es 5%. Eine gute Pinotqualität ergibt somit rund Fr. 4.15 pro Kilo, das Maximum beträgt Fr. 6.–. Die Folge davon war, dass beim Pinot mengenmässig maximal 800 g/m² zulässig sind. Das wurde anfänglich nicht von allen Genossenschaftlern verstanden, doch mittlerweile hätten sich alle daran gewöhnt. «Dieses Prinzip sorgte dafür, dass die Qualität sukzessive erhöht wurde», ergänzt Slavicek, «doch die Berechnung ist sehr komplex und zeitraubend.» Nachdem der Pinot auch mengenmässig immer noch die klare Nummer 1 ist, erstaunt, dass die Barriquequalität eher

am Rande erscheint. «Als ich 2016 hier begann», erzählt die Kellermeisterin, «bestand ich darauf, dass wir auch Pinots mit Maischevergärung herstellen. Der Wunsch wurde mir gegönnt und ich arbeite mit drei Barriques (Abb. 2), doch wir definieren uns nach wie vor über Weine, die dank einer kurzzeitigen Maischeerwärmung ihre typische Beerenfruchtigkeit aufweisen. Die sind gefragt und verkaufen sich sehr gut.»

Wie fast überall bildet der Privatverkauf das wichtigste Standbein (60%). Gastro und Wiederverkauf teilen sich je 20%. Umso entscheidender ist es, dass die Absatzkanäle im

Dorf stimmen, denn die gesamthaft rund 60 000 Flaschen müssen auch getrunken werden. «Unser wichtigster Event ist das Rebhüslifest», erklärt Schmid, «da kommen 4000 Leute, wandern durch unsere schönen Rebhänge und trinken auch eine rechte Menge.» Das letzte fand am Wochenende vom 9. und 10. August dieses Jahres statt. Je nach Wetter dürfte der genossenschaftliche Keller nun um einiges leerer sein, was auch nötig ist, denn die nächste Ernte kommt in grossen Schritten näher. Darauf freuen sich die drei Verantwortlichen, auch wenn sie wissen, dass sie während der hektischen Erntewochen durch ihre Genossenschaftler viele Stunden auf Trab gehalten werden. Da geht fast vergessen, dass sie auch noch selbst Trauben produzieren und diese erntereif bringen müssen. Man braucht kein eingefleischter Kenner der Materie zu sein, um zu erahnen, dass hier das Milizsystem an den Anschlag kommen kann. Aber die Birnenstorfer sind zuversichtlich, dass ihre Genossenschaft auch den hundertsten Geburtstag im Jahr 2032 noch feiern können wird. 

Markus Matzner

URSPRUNG DER GENOSSENSCHAFT

Das Gebilde «Genossenschaft» mag einigen etwas antiquiert erscheinen, gar überholt. Es verkörpert den Wunsch vieler Kleiner, zusammen im Gerangel der Grossen etwas ausrichten zu können. Gemeinsame Stärken suchen, gemeinsame Ziele verfolgen, für gemeinsame ökonomische Vorteile kämpfen, so lauten die Maximen. Begründer dieser Idee war Friedrich Wilhelm Raiffeisen (1818–1888), dessen Name noch heute im Bankenwesen existiert. Diese Idee war letztlich die Antwort auf Napoleons «Code civil», eines von Lissabon bis Warschau geltenden Gesetzes, wo-

nach alle Kinder den gleichen Erbschaftsanteil bekommen sollten. Das führte im bäuerlichen Milieu zu einer aufgestückelten und teilweise unrentablen Parzellierung, die viele Familien ins Elend trieb. Der Genossenschaftsgedanke war daher eine plausible und sinnvolle Idee, um das Übel zu bekämpfen.

Hartumkämpfer Weinmarkt

Die Situation im heutigen Feld der Spezialkulturen ähnelt zwar nicht unbedingt der Situation des 19. Jahrhunderts, dennoch erscheint es sinnvoll, gemeinsam Anstrengungen zu unternehmen, um auf einem konkurrenzreichen Markt bestehen zu können. Auf dem Weinmarkt wird mit harten Bandagen

gekämpft, somit können Begriffe wie Regionalität und Nachhaltigkeit bei den Kundinnen und Kunden etwas bewirken. Das nützen viele Winzergenossenschaften als «Unique selling proposition», also als Alleinstellungsmerkmal, aus. Doch auch da stossen die teilweise im Milizsystem geführten Genossenschaften an ihre Grenzen.