

Zeitschrift:	Regio Basiliensis : Basler Zeitschrift für Geographie
Herausgeber:	Geographisch-Ethnologische Gesellschaft Basel ; Geographisches Institut der Universität Basel
Band:	36 (1995)
Heft:	1
 Artikel:	Pfaffenweiler : eine Weinbaugemeinde in Südbaden
Autor:	Bell, Ingrid Nina / Rolshoven, Johanna / Winkler, Justin
Kapitel:	Aktuelle Probleme im Weinbau 1993
DOI:	https://doi.org/10.5169/seals-1088522

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. [Mehr erfahren](#)

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. [En savoir plus](#)

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. [Find out more](#)

Download PDF: 15.01.2026

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>

sen mit den Traktoren verdichtet den Boden. Die Wärme, die durch Mauern und den offen gehaltenen Boden gespeichert wird, fehlt den planierten und begrünten Parzellen. Den Mitarbeitern des Weinbauinstitutes in Freiburg i.Br. sind alle diese Probleme bekannt und sie versuchen heute, mit den Winzern und der Winzergenossenschaft neue Wege und Möglichkeiten im Weinbau zu diskutieren.

Aktuelle Probleme im Weinbau 1993

Sebastian Braun

In Pfaffenweiler gibt es mit den Weingütern Roman und Hug lediglich noch zwei selbständige Betriebe, die ihren Wein selbst herstellen und vertreiben. Die anderen Winzer haben sich in der 1950 gegründeten Winzergenossenschaft im Ort zusammengeschlossen. Sie hat etwas über 250 Mitglieder, die meisten davon sind Nebenerwerbswinzer und -winzerinnen, "Feierabendbauern" genannt. Im "Winzerdorf Pfaffenweiler", wie man sich liebevoll nennt, gibt es insgesamt nur noch fünf landwirtschaftliche Vollerwerbsbetriebe.

Die Organisation der Pfaffenweiler Winzergenossenschaft lässt sich in ihrer Struktur wie folgt kurz beschreiben. Alle Mitglieder bilden die Vollversammlung, in der unter anderem die Lieferpreise festgelegt werden. Sie wählt einen Aufsichtsrat, der die Finanzen kontrolliert. Ebenso wird von der Vollversammlung der Vorstand der Winzergenossenschaft gewählt, der aus fünf Mitgliedern besteht: dem Vorstandsvorsitzenden, dem Vorstandsvizevorsitzenden und drei Beisitzern. Unter den Beisitzenden befindet sich normalerweise auch der Geschäftsführer. Sie erfüllen praktisch die Funktion einer Exekutive und fällen die Entscheide.

Die meisten der Winzergenossenschaftsmitglieder bewirtschaften nur noch wenig Rebland, etwa 15 bis 50 Ar. Weil sich für diese Flächen die Anschaffung der teuren Spezialmaschinen nicht lohnt, "winzern" die meisten von Hand, was natürlich den Arbeitsaufwand beträchtlich erhöht. Da sich der Rebbau im Moment nicht einmal mehr mit weit grösseren Grundstücken auszahlt, wollen viele der jüngeren Generation die Mehrarbeit in den Reben nach Arbeitsschluss nicht noch zusätzlich auf sich nehmen und den ganzen Jahresablauf nach dem Gedeihen der Rebstöcke richten. Ein Winzer kann zum Beispiel nicht nach Belieben in Urlaub fahren, sondern nur dann, wenn es im Weinbau nichts zu tun gibt. Die Arbeiten im Rebberg sind für jemanden, der sowieso den ganzen Tag körperlich und vielleicht im Freien arbeitet, auch als Hobby nicht besonders attraktiv. Die ältere Generation, die meist aus Tradition weiterwinzert, kann nicht unbegrenzt die harte Handarbeit verrichten. Deshalb verkaufen oder verpachten viele ihr Rebland oder sie lassen es einfach unbewirtschaftet. Besonders die Reben in den ungünstigeren Lagen fallen der Weinrezession anheim.

Eigentlich wäre das ja nicht weiter schlimm, denn falls die Nachfrage an Wein wieder steigt, könnte das Land ja wieder bewirtschaftet werden. Doch ein Stück Rebland darf nicht beliebig lange brachliegen, andernfalls wird es aus dem Reblandkataster gestrichen. Wenn daher die fünf bis zehn Jahre dauernde Frist überschritten ist, muss man, um auf dem Land wieder Reben anbauen zu dürfen, anderswo das

Rebbaurecht kaufen und auf sein eigenes Grundstück umschreiben lassen. Allerdings dürfen nur Rebbaurechte von gleicher Qualität dergestalt "verschoben" werden.

Bis 1993 existierte ein lokales Kataster der Weinsorten, das genau festschrieb, welche Weine in welchen Lagen angebaut werden durften. Früher war darin auch die Anzahl der Rebstöcke festgeschrieben. Nun ist das staatliche Kataster zwar ausser Kraft gesetzt, doch sind zumindest die Mitglieder der Winzergenossenschaft noch an deren Bestimmungen gebunden. Denn die Genossenschaft, die in den momentanen Zeiten der Überproduktion auf Qualität statt Quantität setzt, hat selbstverständlich kein Interesse daran, dass die Winzer und Winzerinnen in den schlechten Lagen gute Weine anbauen. Dadurch hätte man zwar eine grössere Menge an gut verkaufbarem Wein, dieser wäre aber insgesamt von geringerer Qualität, so dass die Verkaufschancen wieder sinken würden.

Quantität versus Qualität

Im Prinzip möchte jeder Winzer möglichst viele Trauben abliefern, denn der Markt sollte ja so spielen, dass man für eine grössere Menge Trauben auch mehr Geld bekommen müsste. Da der Weinmarkt jedoch überschwemmt ist, setzt die Winzergenossenschaft vor allem auf Qualität. Vor dem Hintergrund dieser Entwicklung wurde ein Gesetz erlassen, das den Genossenschaften vorschreibt, nur noch 90 Hektoliter pro Hektar Rebland vermarkten zu dürfen. Damit die Winzergenossenschaft nicht auf den Restmengen sitzenbleibt, hat sie diese Beschränkung durch das System der Maximalmengen auf die Winzer und Winzerinnen weitergeschoben. Diese dürfen aber ausser für den Eigenverbrauch privat keinen Wein herstellen, so dass sie einen herben Einkommensverlust hinnehmen mussten.

Das System funktioniert folgendermassen: Für jede Sorte sind Qualitätsunterschiede anhand der Öchslegrade festgelegt. Die Genossenschaft setzt vor dem Herbsten ausserdem für jede Sorte drei Ablieferungsmengen fest:

- eine Maximalmenge von zum Beispiel 120 kg/a,
- eine Zielmenge von zum Beispiel 100 kg/a,
- eine Minimalmenge von zum Beispiel 80 kg/a.

Die Kontrolle läuft nun über den ausbezahlten Preis für die abgelieferten Trauben. Der Standardpreis pro kg/a wird für die Zielmenge festgelegt. Ausserdem hängt er ab von der Qualitätsstufe, also von den Öchslegraden der abgelieferten Trauben, womit die Winzer auch direkt auf die Qualität achten.

Für das Kontingent an Trauben, das die Maximalmenge übersteigt, bekommt der Winzer nichts, für 140 kg/a also den Preis von 120 kg/a. Liegt es zwischen der Ziel- und der Maximalmenge, muss der Winzer einen Abschlag für den Kilopreis hinnehmen; liegt es dagegen zwischen der Minimal- und der Zielmenge, erhält er einen Zuschlag auf den Kilopreis. Für Mengen unter der Minimalmenge erhält der Winzer keinen weiteren Zuschlag mehr, für 60 kg/a gilt also der gleiche Kilopreis wie für 80 kg/a. Dadurch liegt es im Interesse der WinzerInnen, möglichst die Zielmenge, auf keinen Fall aber mehr als die Maximalmenge abzuliefern. Dies hat eine genaue "Ausdünnung" der Reben im Frühsommer zur Folge, wenn die als zuviel angenommenen Trauben weggeschnitten werden.

Die Winzer und Winzerinnen haben daneben noch die Möglichkeit, vor dem Herbst eine erwartete Übermenge anzugeben, die dann auf jeden Fall zu Traubensaft verarbeitet und somit von ihrem Kontingent abgezogen wird. Soviele Liter Traubensaft, wie die angegebene Menge ergeben hätte, können die Winzer und Winzerinnen dann zum Selbstkostenpreis von der Winzergenossenschaft erwerben.

Bei jedem Abliefern der Trauben erhalten sie eine Quittung, auf der die Sorte, die Menge und die Öchslegrade angegeben sind. In der Winzergenossenschaft ist zudem vermerkt, wieviel Are Rebland der jeweiligen Sorte jeder Winzer hat, so dass damit eine Ertragskontrolle ausgeübt werden kann. Die Quittungen müssen solange aufbewahrt werden, bis der Preis pro Kilogramm festgelegt wird, dann dienen sie als Beleg über die Entschädigung, die er zu bekommen hat. Die Auszahlungspreise werden erst festgelegt, wenn der Wein vermarktet ist. So werden im Grunde jedes Jahr die Preise für das Vorjahr festgelegt. Dabei wird immer die Gesamtsumme des Ertrags verteilt, ohne dass genau nach Herkunft und Sorten unterschieden wird. Die sich schlecht verkaufenden Weine bringen einen so niedrigen Kilopreis, dass einige Winzer und Winzerinnen, die grosse Mengen davon liefern, andernfalls ein zu grosses Defizit machen. Es wird aber für die Edelsorten sicher mehr ausbezahlt als zum Beispiel für die Weissweine. Der Preis pro Kilo liegt nach den Informationen, die mir verschiedene Winzer gaben, zwischen 0,80 und 1,80 DM. Wenn wir das Zielmengenbeispiel von oben beziehen, kommen wir auf einen finanziellen Ertrag von 80.- bis 180.- DM pro Ar Rebland, je nach Sorte und erreichten Öchslegraden. Ein solcher Preis steht natürlich in keinem Verhältnis zur Arbeitsleistung, die während des Jahres in dieses Grundstück investiert wurde.

Wenn Wein nicht einfach nur Wein ist

Andreas Berger

Weinproduzenten stehen in einem von zunehmendem Wettbewerb geprägten Markt. Moderne, effiziente Methoden in der Weinherstellung, eine starke ausländische Konkurrenz und nicht zuletzt auch die gegenwärtige Rezession führen zu Absatzschwierigkeiten. Um weiterhin auf dem Markt bestehen zu können, ist es unerlässlich, dass sich das Leistungsangebot der Weinanbieter in verstärkter Weise an den Wünschen der Abnehmer und Abnehmerinnen orientiert. Aus diesem Grund besteht ein Trend hin zu einer immer breiter werdenden Produktpalette, welche die unterschiedlichen Kundengruppen ansprechen soll.

Ein wichtiger Aspekt in der Frage, welcher Wein für welche Kunden und Kundinnen angeboten werden soll, ist die nicht gerade emotionslos geführte Debatte darüber, ob dieser nun trocken, halbtrocken oder süß auszubauen ist. Schaut man in der Geschichte etwas zurück, so finden sich die Wurzeln dieser Diskussion in den sechziger Jahren. Damals sind die Produzenten vermehrt dazu übergegangen, nur noch süßen – manche mögen behaupten pappigen – Wein herzustellen. Dies wird weithin dem Geschmackssinn Norddeutschlands, das man damals gerade als neuen Zielmarkt entdeckt hatte, zugeschrieben. Unter dem Ruf des süßen Weines haben die badischen Winzer auf den Exportmärkten heute noch zu leiden, obwohl