4049 19.09.1929 Do

A:
J. Weinbau und Winzer:

Abreißkalender

Als es immer heißer wurde und die Trauben wie ein reiches Geschmeide zwischen den Blättern vorzuscheinen begannen, da sagte mein Freund Jacques mit einem zärtlichen Blick nach den Weinberghängen: Ewaih e go'de kleene Reenchen!

Drei bis vier Wochen später schickte er einen besorgten Blick hinüber und sagte: Mer mischte Reen kre'en!

Ganz zuletzt war keiner mehr, der auf die Frage nach seinem Befinden nicht geantwortet hätte:

„Hätte mer Reen!"

Man bangte nach Regen, wie Verschüttete nach dem ersten Lichtstrahl.

Es war am letzten Freitag, ausgerechnet einem dreizehnten, also einem 200prozentigen Unglückstag, da war für unsere Mosel der Glückstag, da regnete es Gold, lang und dicht, stellenweise ein wenig zu dicht sogar, so daß das Wasser viel Erdreich aus den Bergen kämmte. Aber das ist ein zeitlicher Schaden, sagten die Betroffenen, die Hauptsache ist, daß der Boden naß geworden ist, damit ihm die Wurzeln und Würzelchen entsaugen können, was die Trauben noch zu ihrer Reife brauchen, damit wir wieder einen Wein „zur Kelter bringen", der von Tirlemont unabhängig ist.

Hier senkt mein Freund Jacques die Stirn und sagt: Das ist alles schön und gut, und ich trinke auch lieber einen guten Tropfen, als einen schlechten. Aber was hilft es uns, daß wir die Keller voll des besten Weines liegen haben, wenn uns niemand ihn abkauft! Man hört jetzt schon, daß sich der Weinhandel sozusagen kartelliert, um uns für die ersten paar Tausend Fuder, die gewöhnlich in Notverkäufen abgehen, tausend Franken pro Fuder zu bieten. Damit sind kaum unsere Kosten bezahlt, wer bezahlt uns unsere Arbeit? Bis der Wein an den letzten Kunden, den Trinker, gelangt, merkt man an seinem Preis ja doch nicht mehr, ob er im Fuder tausend oder fünftausend Franken gekostet hat, also?

Was ist dagegen zu machen? Wenn sich auf der einen Seite die Abnehmer das Wort geben, sich nicht zu überbieten und über einen bestimmten Preis nicht hinauszugehen, so liegt es auf der Hand, daß die Deckung gegen solchen Hieb nur im Gegenhieb zu finden wäre, also in der Kartellierung der Produzenten.

Ist sie möglich? Wird später einmal, wenn das Genossenschaftswesen den ganzen Weinbau umfaßt, eine solche Kartellierung möglich sein? Wird dann der Winzer dem Händler seinen Preis diktieren können? Warum nicht? Warum wäre die Nationalisierung der Wirtschaft auf diesem Gebiet ein Ding der Unmöglichkeit?

Weil die Winzer so harte Köpfe haben, daß sie sich keiner Genossenschaftsdisziplin fügen wollen? Das wäre auszuprobieren. Eine der tiefst wirkenden Ursachen der Landflucht ist ja die wirtschaftliche Unsicherheit, nicht so sehr im Erzeugen, als im Absatz. Ein Winzer, der sich daheim krumm und lahm gearbeitet hat, ist leicht versucht, draußen auf kürzerem Weidegang ein sicheres Futter zu suchen, und da lernt er schon, sich in die Verhältnisse fügen, warum also nicht zuhaus? Es wäre kindisch, zu glauben, der Bauer und Winzer sei dauernd unfähig, sich in die Welt zu schicken. Herr Eugen Hoffmann hat sich in den Kopf gesetzt, die Industrie Landwirtschaft auf dasselbe Niveau hinauf zu rationalisieren, auf dem beispielsweise hierzuland die Eisenindustrie arbeitet.

Er sollte in seinen Kreisen Propaganda dafür machen, daß dort mehr Moselgrächen getrunken wird, und soll sich einmal überlegen, ob der Weinbau nicht die landwirtschaftliche Provinz ist, die für die Verwirklichung seiner Ideen die günstigsten Vorbedingungen aufweist.

Jeudi 19.9.1929