

SERVICE VAN DE WIJNBOUWER *versus* GELDGEWIN...

DE EERSTE VRAAG DIE IK MIJ DAARBIJ STELDE, WAS: WAT VERSTA IK, ALS WIJNLIEFHEBBER EN ALS CONSUMENT, ONDER DE NOEMER 'SERVICE GEBODEN DOOR DE WIJNBOUWER'?

JAN BEERNAERT

IN DE WIJNGAARD

Noot: *wijnbouwer kan mannelijk als vrouwelijk zijn. Uiteraard zijn deze bedenkingen persoonlijk gekleurd, maar ik ben al blij als u, als lezer, zich daar een beetje in kan terugvinden.*

Hier mag ik hopen dat de wijnbouwer zich bij het gebruik van insecticiden en pesticiden ten minste houdt aan de wettelijke normen. Minimale interventie is al meer dan genoeg. De geschiedenis heeft ons helaas geleerd dat dit geen evidentie is. Denk daarbij aan de 'doodgespoten' bodems. Ze lagen er inderdaad ongelooflijk netjes bij, ontdaan van alle onkruid, maar ook ontdaan van een groot deel van het noodzakelijke microbiële leven. Ter illustratie wil ik u de volgende anekdote meegeven.

In de jaren negentig van de vorige eeuw was ik getuige dat een wijnbouwer, met het volste vertrouwen in de geldende voorschriften, een product gebruikte dat een selectie doorvoerde in de wijngaard. Bij de druivenstokken die waren behandeld met het product, werden

**“NU NOG VEEL MEER DAN VROEGER
WAARDEER IK DE INSPANNINGEN
VAN DE WIJNBOUWERS DIE OP EEN
BIOLOGISCHE OF BIODYNAMISCHE
MANIER WERKEN. IS DE WIJN IETS DUURDER, TOT DAAR, HIJ IS
TEN MINSTE GEZOND. ZE VERDIENEN ONS RESPECT.”**

de druiven die achteropbleven in hun ontwikkeling, afgestoten. Het was een ingreep die werkbeparend en dus kostenbesparend was. Twee voordelen in één klap.

Hopelijk komt men nooit tot de bevinding dat dit product schadelijke stoffen bevatte. Daarbij denk ik aan de discussie die momenteel woedt rond het gebruik van glyfosaat in een tot voor kort betrouwbare onkruidverdelger. Kopen mag... gebruiken niet? Een mooi voorbeeld dat geldgewin primeert boven de volksgezondheid. Van 'service' durf ik in dit geval niet meer te spreken.

Nu nog veel meer dan vroeger waardeer ik de inspanningen van de wijnbouwers die op een biologische of biodynamische manier werken. Is de wijn iets duurder, tot daar, hij is ten minste gezond. Ze verdienen ons respect.

IN HET WIJNHUIS

Bij de start beschikken over rijp en gezond fruit is een must als je zo weinig mogelijk wil interveniëren in het vinificatieproces. Bij herhaling echter heb ik persoonlijk ter plaatse mogen vaststellen dat dit zeker geen evidentie of algemene regel is. Enzymen, gemodificeerde gistcellen, geselecteerde gistcellen... ze bestaan en worden her en der aangewend. Soms meer dan we willen geloven.

Helaas bezondigen wijnbouwers (een minderheid mag ik hopen) zich aan minder fraaie praktijken zoals:

- Het mengen van appellatiewijn met (minderwaardige) tafelwijn.
- Het toevoegen van aromatische stoffen of kleurstoffen.
- Het toevoegen van scheikundige stoffen (daarbij denk ik aan het anti-vriesschandaal in Oostenrijk... Lang geleden, maar nog niet vergeten).

Al deze ingrepen of het gebruik van allerhande producten hebben slechts één doel voor ogen... "Is het fruit niet kwalitatief, laten we er dan voor zorgen dat de gevraagde prijs voor de wijn verantwoord lijkt."

Daartegenover staat een economische realiteit. Wijn wordt gemaakt om den brode. Verkoopen is dus een noodzaak. Hier speelt het

etiket een belangrijke rol. Vandaar dat er veel zorg aan wordt besteed. Het is een verleider, maar laat ook toe dat de consument de wijn herkent.

Hierin ligt een mogelijkheid voor de wijnbouwer om extra informatie te geven. Als service kan dat tellen. De informatie moet er wel toe doen. Dan denk ik bijvoorbeeld aan mousserende wijn gemaakt volgens de traditionele methode. De datum van de 'dégorgement' (het verwijderen van de droesem uit de fles) is tevens het moment waarop de fles zijn definitieve stop krijgt. Belangrijke info met het oog op het bewaren van de wijn. Het moet geen technische fiche zijn, maar het mag meer zijn dan de verplichte wettelijke vermeldingen.

Waar ik het moeilijk mee heb, zijn de exorbitante prijzen van de zogenaamde iconen. Elke verhouding tussen gemaakte kosten en verkoopprijs is hier zoek. Vraag en aanbod bepalen in die gevallen alles. Zo verantwoord en ze hun prijszetting.

Service is in die gevallen naar mijn gevoel niet aanwezig, toch niet de service die ik voor ogen heb. Als consument heb ik gelukkig die vrijheid om zelf te beslissen wat ik koop en tegen welke prijs.

Maar de meeste moeite heb ik met fraudeerende wijnbouwers en in tweede instantie met fraudeerende wijnhandelaars. Bij een van de grootste fraudezaken in Frankrijk was een Belg betrokken, een handelaar en eigenaar van verscheidene wijngaarden in Bordeaux. Hij verkocht tienduizenden hectoliter minderwaardige wijn onder duurdere herkomstbenamingen. De enige drijfveer is hier altijd gemakkelijk en frauduleus geldgewin.

Het illustreert hoe gemakkelijk geldgewin, op een of andere manier, aanlokkelijk blijft. Dit bevestigt de noodzaak aan een wettelijk kader waarbinnen het wijngedruiven zich situeert en de noodzaak aan een goed functionerende controle.

Met andere woorden: service en geldgewin zijn niet altijd in evenwicht en in vele gevallen zijn die moeilijk met mekaar in overeenstemming te brengen.

