



Bild 3a

technischer Standards ab. Zusätzlich wirken sich fällige Generationswechsel in Betrieben sowie finanzielle Förderungen als Impulsgeber für Betriebsum- oder -neubauten aus. So genannte Weinwirtschaftsgebäude haben ihre eigenen Gesetze. Insbesondere gilt es bei der Konzeption von Tank- und Flaschenlagern notwendige Deckenabstände, Gangbreiten, Lagerungsbesonderheiten oder auch Vorgaben für Entwässerung und Bodengestaltung einzuhalten. Dagegen erlauben die Kundenbereiche in Form und Struktur mehr Freiheiten. Die neuen Räume erfordern eine hohe logistische und technische Komplexität und für diese vielschichtige Aufgabe mussten professionelle Partner gefunden werden.

Setzten vormals die örtlichen Bauunternehmer die früheren Zweckbauten zur Zufriedenheit Aller auf's Areal, so zog man nun für die multifunktionale Aufgabenstellung Architekten zu Rate. Große Namen wie Herzog de Meuron, die in Kalifornien mit dem Dominus Estate (1996 – 98) viel Aufsehen erregten, blieben allerdings die Ausnahme. Vielmehr fand die Bodenständigkeit der Winzer ihren Ausdruck in der Wahl heimischer Architekten. Drei Österreicher (Hempel + Fonatti, Anton Mayerhofer und Werner Schüttmayr) waren maßgeblich daran beteiligt, die neue Bautypologie zu formulieren und eine Zusammenarbeit mit Winzern beispielhaft zu

etablieren. Die Projekte haben sich von den ersten Funktionsbauten der frühen 90-er Jahre, die den von den Winzern präzise formulierten Produktionsorganigrammen folgten, hin zu immer innovativeren und experimentellen Bauten entwickelt.

Architektonische Kreativität hat ihren Preis. Doch die Randlage der österreichischen Weinbauern im südöstlichen Österreich, vom nördlichen Burgenland bis in die südliche Steiermark, hat durchaus ihre Vorteile: Zu Zeiten des Baubooms im ausgehenden 20. Jahrhundert wurden Investitionen zu beinahe einem Drittel aus EU-Fördergeldern finanziert.

## Weinarchitektur ohne finanzielle Schubkraft

Und wie sieht es ohne finanzielle Schubkraft aus? Das Schweizer „Scadenagut“ steht hier Modell für die gelungene Neuorientierung aus historischen Gründen. Dass sich etwas ändern musste, stand für den Weinproduzenten Peter Wegelin aus dem schweizerischen Malans um die Jahrtausendwende fest. 1980 hatte er die Führung des Familienweinguts übernommen, dessen Kundenstamm sich zu 80 % aus Privatkunden und zu 20 % aus Gastronomie und Wiederverkäufern zusammensetzt. Nicht nur der hohe Privatkundenanteil und die Erkenntnis, dass ein sich änderndes Kundensegment ein verändertes Kaufverhalten entwickelte, beeinflussten eine Neuorientierung. Unbefriedigende Arbeitsverhältnisse sowie ein zeit- und personalintensiver Herstellungsprozess prägten die Arbeit. Außerdem ließen sich neue Erkenntnisse in der Vinifikation in dem Weingut, das 1957 aus einer Weinhandlung hervorging, nicht umsetzen. Der Zeitpunkt für neue Zielsetzungen schien passend, als um das Jahr 2000 günstige Hypotheken und moderate Baupreise gute Rahmenbedingungen boten.



Bild 3b