

Interview. Der Tiroler Architekt Peter Lorenz hatte als Student eine romantische Vorstellung von seinem Beruf. Die hat er schnell verloren. Um in dem harten Geschäft durchzuhalten, müsse man idealistisch sein - und niemals aufgeben.

„Weitermachen, trotz aller Rückschläge“

VON JUDITH HECHT

Die Presse: Wollten Sie immer schon Architekt werden?

Peter Lorenz: Nein, ich war während meiner Schulzeit als aktiver Rennfahrer sehr gut unterwegs. Aber mit der Matura war diese Leidenschaft nicht mehr zu vereinbaren, und so hat alles zu wackeln begonnen. Ich bin dann zehn Jahre lang als Trainer durch die Weltgeschichte gegendelt und habe das Architekturstudium eher nebenbei betrieben. Dass ich Architekt geworden bin, war also keine Berufung, sondern hat sich eher so entwickelt.

ÜBER GELD SPRICHT MAN

DiePresse.com/meingeld

Hat Ihre Vorstellung von dem Beruf der Realität standgehalten?

Überhaupt nicht. Ich hatte völlig romantische, unrealistische Vorstellungen. Als studierender Skilehrer stand ich einmal in Sydney vor dem Opernhaus. Es hat mich gewaltig beeindruckt, und ich dachte mir: „So etwas machen, das ist toll.“

Das stimmt ja auch.

Ja, das stimmt. Es stimmt aber auch, dass Jørn Utzon (dänischer Architekt, der das Sydney Opera House geplant hat, Anm.) arm ge-

storben ist und sein ganzes Leben für dieses Werk nie sein Honorar bekommen hat. Er hat ein Identitätstiftendes Denkmal für Australien errichtet und ist von den Australiern unglaublich schlecht behandelt worden. Er ist verbittert in einem Pflegeheim gestorben.

Aber wie waren Ihre ersten Jahre als selbstständiger Architekt für Sie?

Die erste große Enttäuschung, mit der fast jeder junge Architekt fertigwerden muss, ist, dass sich so wenige Leute für das Thema Raumplanung, Städtebau und Architektur interessieren. Allerdings will jeder eine große Wohnung mit einer tollen Aussicht haben, aber bereits im Stiegenhaus hört das Interesse auf. Unter solchen Rahmenbedingungen fragt man sich als junger Architekt schon, was man überhaupt beitragen kann.

Ihre Antwort?

Wenn du keinen idealistischen, gesellschaftsrelevanten Hintergrund hast und bereit bist, Verantwortung zu übernehmen, ist alles sinnlos.

Wie sind Sie zu Ihren ersten Aufträgen gekommen?

Ich habe gemerkt, dass ich etwas tun muss, um gebraucht zu werden. Denn die Aufträge kommen ja nicht von Papa und Mama daher. Meine ersten Aufträge waren winzige Sachen: bei einem Einfamilienhaus eine Stiege anbauen. Und ich hab ein Gasthaus umgebaut. Der Wirt dachte, der junge Architekt macht das schnell und preisgünstig, was gestimmt hat. So wurde ich weiterempfohlen.

Das heißt, mit der Zeit kamen Sie ins Geschäft.

Mir ging alles viel zu langsam. Es hat sieben Jahre gebraucht, bis ich in Innsbruck das erste gescheite Haus geplant habe. Die Möglichkeit, sich über Wettbewerbe zu bewerben, gab es damals ja noch nicht. Das kam erst mit dem Beitritt zur EU. Heute ist Österreich ein Wettbewerbs-Vorbild-Land. Aber damals waren viele Wettbewerbe nicht ganz sauber. In Italien ist das übrigens heute noch so. Ich würde sagen, nur zehn Prozent laufen korrekt ab. In diesem Land fehlt es sowohl bei Kollegen als auch bei den Jurys an der nötigen Ethik.

Das heißt?

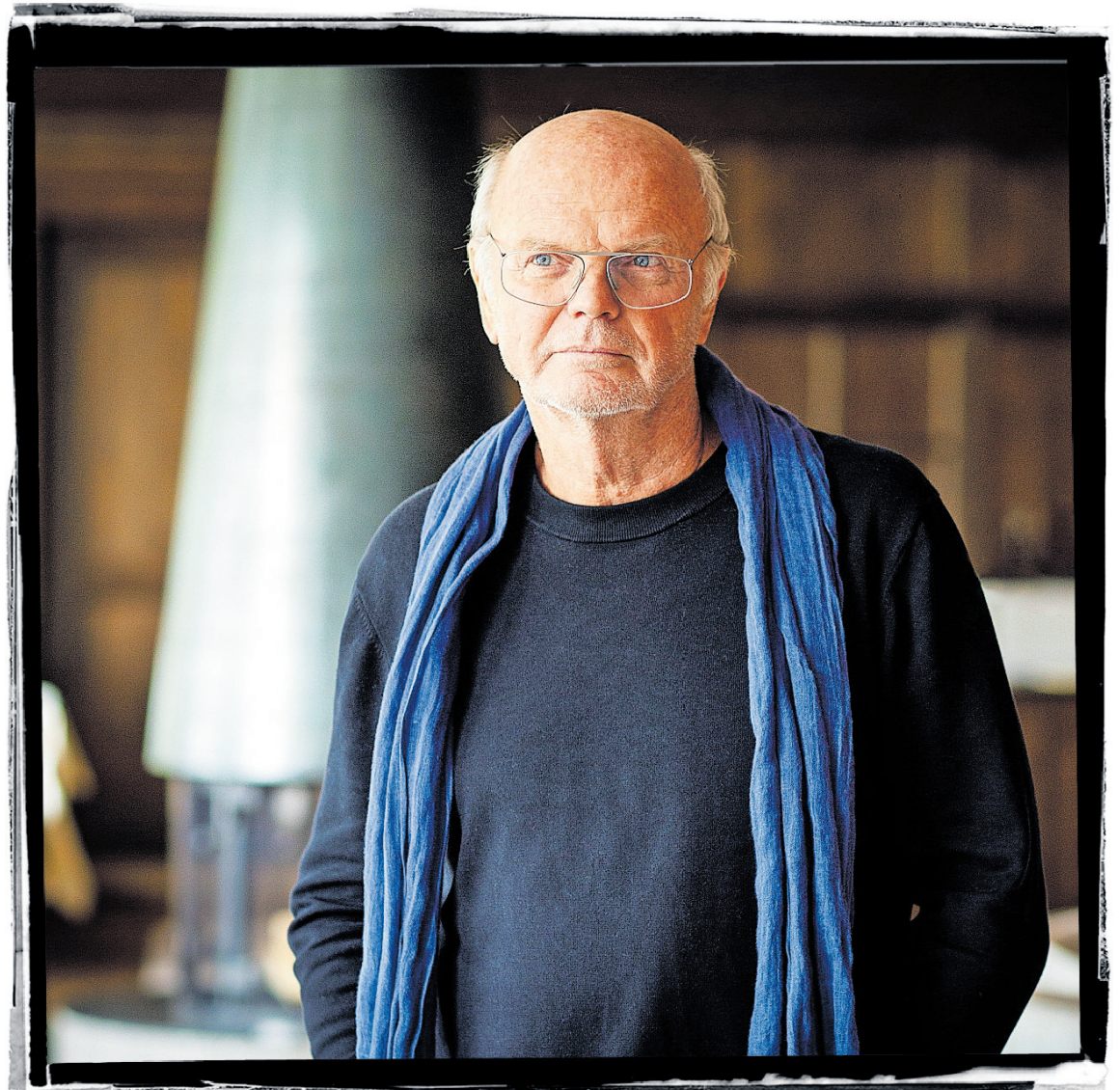
Juroren sind befangen, stimmen aber dennoch mit. Oder ein Jurymitglied kennt einen Teilnehmer und pusht den.

Wenn ein Architekt an einem Wettbewerb teilnimmt, hat er dann alle Kosten, die für die Planung notwendig sind, selbst zu tragen?

Das ist so. Beim Wettbewerb für das Guggenheim-Museum in Helsinki haben über 1700 Architekten ihre Beiträge eingereicht. Und schlussendlich hat sich der Stadt-

ZUR PERSON

Der Tiroler **Peter Lorenz** ist seit 1993 selbstständiger Architekt. Lorenz Ateliers hat Büros in Wien, Innsbruck und Triest. Lorenz, der sich selbst als Revolutzer bezeichnet, hat zahlreiche Wettbewerbe gewonnen und Projekte im In- und Ausland realisiert. Im Laufe der Zeit hat er sich auch immer mehr als Städteplaner etabliert. Derzeit setzt er den Neubau der Linzer Medizinischen Fakultät und die Sportcity Ilirija in Ljubljana (Laibach) um.



rat gegen die Realisierung des Projekts entschieden.

Das ist hart.

Unser Atelier hat neun Wettbewerbe gewonnen, die nie realisiert wurden. Für all die Stunden, die wir in die Planung hineingesteckt haben, haben wir keinen Cent gesehen. Vor 19 Jahren haben wir in Laibach einen internationalen Wettbewerb für die sogenannte Stadt des Sportes am Rande des Tivoli-Parks gewonnen. 106 Mal waren wir vor Ort bei Besprechungen, und im April 2020 soll es nun anscheinend endlich losgehen.

Man braucht also als Architekt einen langen Atem.

Und man darf in der Zwischenzeit nicht in Konkurs gehen, und man muss gesund bleiben, sonst erlebt man die Realisierung womöglich gar nicht mehr. Noch etwas: Um sich an großen Wettbewerben beteiligen beziehungsweise sie durchführen zu können, braucht man unbedingt genügend Kapazitäten. Es kommt ja immer wieder vor, dass ein kleiner Architekt einen großen Wettbewerb gewinnt, aber dann nicht in der Lage ist, das Projekt zu realisieren. Bei europäischen Wettbewerben wird deshalb meist eine bestimmte Mindestgröße erwartet.

Ich wundere mich, dass nicht noch viel mehr Architekten in Konkurs gehen.

Es gehen sehr viele in Konkurs, nur redet keiner darüber. Auch die ganz großen Architekten wie Jean Nouvel oder Rem Koolhaas, die sind alle aufgekauft worden. Nouvel ist Geschäftsführer einer Gesellschaft, die ihm nicht mehr gehört. Architekten sind bekanntlich nicht die geborenen Wirtschaftler. Die Voralberger Büros ausgenommen, die sind alemannischer und betriebswirtschaftlich besser organisiert. Wenn ich so zurückblicke: Auch in der österreichischen Szene sind über die Jahre nicht so viele Architekten übrig geblieben.

Wie ist es Ihnen gelungen zu bleiben?

Keine Ahnung. Mir wird nachgesagt, dass ich extrem hartnäckig bin und nie aufgebe. Ich habe immer weitergemacht, trotz aller Rückschläge. Manchmal habe auch ich mir gedacht, dass ich es nicht mehr schaffen werde. Aber irgendwie habe ich dann doch meine Aufträge bekommen - trotz meines Wesens. Manche sagen nämlich, ich sei anstrengend und ein Revolutzer.

Und wie ist man einem Tiroler Revolutzer in Wien begegnet?

Die Wiener haben gegenüber Tirolern gewissermaßen ein positives Vorurteil. Umgekehrt ist das anders, der Widerstand gegen Wien ist Teil der Tiroler Identität. Also, wir haben 1998 den städtebaulichen Wettbewerb Simmering für das Vorfeld der Gasometer gewonnen und sind von der Stadt Wien mit fünf Projekten beauftragt worden. Seitdem bin ich ein überzeugter Städtebauer. Da gibt es auch nicht so viel Konkurrenz.

Wer ist der verlässlichere Auftraggeber? Ist das die öffentliche

Hand, oder sind es die privaten Auftraggeber?

Von der öffentlichen Hand bekommt man sein Geld normalerweise bezahlt. Beim privaten Auftraggeber hängt viel mehr von dessen Persönlichkeit ab - und da kann man alles erleben. Einmal habe ich in Deutschland einen privaten Wettbewerb gewonnen, und danach sagte mir der Auftraggeber - ein Verrückter im positiven Sinn: „Sie haben zwar den ersten Preis gewonnen, aber mir ist Ihr Entwurf zu wenig spektakulär. Sie müssen da schon noch etwas machen.“ So etwas hatte ich zuvor noch nie gehört. Eines steht jedenfalls fest: Beim großen städtebaulichen Projekt kann man für die Planung des nächsten Einfamilienhauses etwas lernen - und umgekehrt.

Welchen Stellenwert hat Geld für Sie?

Geld ist nur ein Mittel, um meine Sehnsucht zu stillen.

Welche Sehnsucht?

Die Sehnsucht, ein Werk herzustellen, ist unglaublich groß. Dafür bin ich bereit, alles in Kauf zu nehmen.

[Florian Lechner]

KONJUNKTUR

Wirtschaftswachstum, 2018	+2,4%	Verbraucherpreis, Basis 1996	151,2
BIP-Veränderung,		Verbraucherpreis, Basis 1986	197,7
Wifo 2019*	+1,7%	Verbraucherpreis, Basis 1976	307,2
Inflationsrate Oktober	+1,1%	Verbraucherpreis, Basis 1966	539,2
Arbeitslosenrate Okt.	7,0%	Lebenshaltungskosten,	
Arbeitslosenrate Eurostat	4,5%	Basis 1945	6036,8
Beschäftigte absolut, Okt.	3.742.000	Großhandelspreisindex,	
Veränderung zum Vorjahr	+1,5%	Basis 2015: Oktober	105,9
Übernachtungen im Fremdenverkehr,		Veränderung zum Vorjahr	-2,8%
Sept. (vorläufige Zahlen)	11.356.500	Baukostenindex,	
Veränderung in %	+0,6	Basis 2015: Oktober	108,3
Inländer absolut	3.443.500	Veränderung zum Vorjahr	-0,1%
Veränderung in %	+1,3	Tariflohnindex,	
Ausländer absolut	7.913.000	Basis 2016: Oktober	107,5
Veränderung in %	+0,3	Veränderung zum Vorjahr	+3,0%
Indizes Okt. (vorläufige Zahlen)		* Prognose	
Verbraucherpreis, Basis 2015	107,2		
Verbraucherpreis, Basis 2010	118,7		
Verbraucherpreis, Basis 2005	129,9		
Verbraucherpreis, Basis 2000	143,6		



Der Status quo der Goldnachfrage

Die Nachfrage nach Gold hat in den letzten Jahren stark zugenommen. 2018 haben die Zentralbanken 657 Tonnen Gold gekauft, soviel wie zuletzt in den 1970ern. Und die Nachfrage setzt sich auch 2019 fort. Zu den größten Käufern zählen Russland, Kasachstan, Indien und China. Die Zentralbanken der EU-Länder haben ebenfalls fleißig eingekauft, Ungarn z.B. hat seine Bestände 2018 verzehnfacht, Polen zählt im vergangenen Jahr zu den Top 5 Käufern weltweit. Selbst die Deutsche Bundesbank hat angeblich ihre Goldreserven im September dieses Jahres zum ersten Mal seit 21 Jahren aufgestockt. Für Aufsehen gesorgt hat vor kurzem ein Statement der Niederländischen Zentralbank: „Aktien, Anleihen und andere Wertpapiere: alles ist in Gefahr... Gold ist der Vertrauensanker für das Finanzsystem.“

Auch bei den privaten Anlegern steht Gold hoch im Kurs. In der Schweiz Gold rangiert bereits auf Platz 2 der Anlageformen, gefolgt von Aktien und Fondsanleihen. Der typische Goldanleger denkt langfristig und zielt nicht auf kurzfristige Spekulationsgewinne ab. Sicherheit, Stabilität und Vermögensaufbau werden als Gründe für eine Anlage in Gold genannt. Der deutschsprachige Raum zählt zu den goldaffinen Regionen, in 2018 wurden in Deutschland 97 Tonnen Gold gekauft, in der Schweiz 37 Tonnen. Zum Vergleich: in den USA wurden in demselben Zeitraum 28 Tonnen eingekauft.

Mag. (FH) Rudolf Brenner, Gründer und CEO von philoro EDELMETALLE GmbH ist seit bald 20 Jahren im Veranlagungsbereich erfolgreich tätig. 2011 hat er philoro gemeinsam mit René Brückler, MA gegründet und zu einem der wichtigsten Edelmetallhändler mit Filialen in Österreich, Deutschland, der Schweiz und Liechtenstein aufgebaut.

