



Mit viel Liebe hat Gründerin Madlaina Sladeczek-Dosch ihr Fachgeschäft in Eigenregie eingerichtet

In Frauenhand

Madlaina Sladeczek-Dosch hat in Wien den ersten Fachhandel eröffnet, der ausschließlich Weine von Winzerinnen führt. Die Idee ist in Österreich einzigartig – und auch in Deutschland bisher unbekannt.

Eigentlich wollte sie die »weinliebende Tochter« sein. Doch der Name »Vinofilia«, obgleich als Wortspiel mit f geschrieben, war bereits anderswo in Österreich in Benutzung. Und so strebte Madlaina Sladeczek-Dosch kurzerhand nach Höherem: »Vinodea« sollte nun ihr eigener Laden heißen, zusammengesetzt aus den lateinischen Wörtern für Wein und Göttin. Die aufmerksame Leserin wird bemerkt haben: Ob Tochter oder Göttin – ein weiblicher Name fürs Geschäft sollte es sein. Denn die Geschäftsidee von Sladeczek-Dosch ist ungewöhnlich. Und einzigartig,

in Österreich und vermutlich im gesamten deutschsprachigen Raum: Die Händlerin führt in ihrem Laden ausschließlich Weine von Winzerinnen.

Wein und Liebe. Mit Wein hatte die Schweizerin Madlaina Sladeczek-Dosch dabei bis vor wenigen Jahren selbst nicht viel am Hut. Lange hat sie in der Erwachsenenbildung gearbeitet, hat als Deutschlehrerin an exotischen Orten wie der Mongolei oder China gelebt. Nach ihrer Rückkehr in die Schweiz lernte sie erst ihren Mann aus Österreich kennen – und kurz darauf

»Es gibt eine unglaubliche Unterstützung unter den Winzerinnen«

Madlaina Sladeczek-Dosch

den österreichischen Wein. 2017 zog sie in die Hauptstadt und war fortan von Wein umgeben. Das Produkt faszinierte sie so sehr, dass sie einen Kellerwirtschafts-Kurs an der Weinbauschule Klosterneuburg belegte. »Da saß ich dann die erste halbe Stunde und habe nur die ganzen Fachbegriffe gegoogelt«, erzählt die Unternehmerin. Sie lernt eine Winzerin kennen, die sie mit in den Weinberg nimmt, und ihr die Arbeit dort zeigt. »Sie hat mir dann berichtet, dass oft Winzer vorbeikommen und ihr Tipps geben wollen, wie sie ihre Reben behandeln soll.

Aber sie hat sie immer reden lassen und dann ihr eigenes Ding gemacht.«

Sladeczek-Dosch lernt weitere Winzerinnen kennen – und ihre Leistung zu schätzen: »Vor mehr als 20 oder 30 Jahren haben schon Frauen den Mut aufgebracht, das elterliche Weingut zu übernehmen und haben sich nicht unterkriegen lassen, auch gegen Druck im Dorf oder von männlichen Winzern. Diese Pionierarbeit hat mich beeindruckt.«

Selber Winzerin werden, das war ihr anfänglicher Wunsch. Doch, so merkt sie schnell, ohne den familiären Background ist das ein heikles und schwieriges Unterfangen. Warum aber nicht eine Plattform bieten für die Frauen hinter dem Wein? »Im Gespräch mit den Winzerinnen habe ich immer wieder gehört, dass sie oft mit dem Klischee konfrontiert werden, dass sie ihr Gesicht für den Wein und das Weingut hergeben – der Wein aber ja von Männern gemacht würde.«

Business-Idee. Sie hört sich um, ob es Interesse unter den Weinmacherrinnen gäbe, ihre Weine in so einem Laden zu verkaufen. Und das gab es. Im März 2020 schließlich, just als die Welt von einem neuartigen Virus überrollt wird, kündigt Sladeczek-Dosch ihren Job als Assistentin und stürzt sich in die Planung. In der Langen Gasse im 8. Wiener Bezirk, in bester Lage für Laufkundschaft, findet sie ihr zukünftiges Ladengeschäft: 60 Quadratmeter, die sie am 1. Januar 2021 bezieht. Innenausstattung und Dekoration übernimmt die Gründerin erst einmal selbst. Für teure Designer gibt es kein Budget. Anfang März soll eröffnet werden. Der Zufall will es, dass sie in der ersten Märzwoche verreisen und die Eröffnung auf die zweite Woche des Monats legen musste. Und die beginnt ausge-

rechnet am Montag, den 8. März – dem Internationalen Frauentag.

Das passende Datum und das außergewöhnliche Konzept sorgten für gute Publicity. Schnell fanden viele Kunden ihren Weg ins neue Geschäft. Übrigens fast so viele Männer wie Frauen, wie die Besitzerin unterstreicht.

Klares Herkunftsprinzip. Rund 70 Weine – rot, weiß, rosé, prickelnd – von 23 Winzerinnen bietet sie zum Start an, drei davon aus ihrem Heimatland, der Schweiz, der Rest aus Österreich. Die Preise starten bei 10 Euro, der teuerste Wein, der Blaufränkisch »Cupido amour infini« 2015 von Silvia Heinrich aus dem Mittelburgenland, kostet 64 Euro als Sonderedition in der Holzkiste. Im Schnitt wechselt eine Flasche für 15 Euro den Besitzer.

Das Sortiment soll stetig wachsen, wünscht sich Sladeczek-Dosch, angrenzende Länder und Regionen sollen dazukommen, etwa Slowenien, Deutschland, Südtirol, das Elsass, aber auch noch unbekanntere Gebiete wie das österreichische Kärnten. Das Einzugsgebiet soll aber überschaubar bleiben, viel weiter als 1.000 Kilometer sollen ihre Weine nicht reisen. Denn die Händlerin legt einerseits Wert auf Nachhaltigkeit. So sind die meisten Weine biologisch hergestellt oder verfügen über ein Nachhaltigkeits-Zertifikat wie etwa

»Nachhaltig Austria«, oder befinden sich derzeit in der Umstellung. Andererseits aber sind Sladeczek-Dosch auch Authentizität und Handwerk wichtig. Zu jeder Winzerin in ihrem Sortiment pflegt sie eine persönliche Beziehung und will sie auch regelmäßig vor Ort besuchen. Und das wird natürlich schwieriger, je weiter das Weingut entfernt liegt.

Wein aus Frauenhand. Wichtig auch: Die Frauen, die hinter den Weinen stehen, zeichnen in Weinberg und Keller federführend verantwortlich. »Nur« als Partnerin eines Winzers im Weingut mitzuarbeiten – das ist aus Sicht von Madlaina Sladeczek-Dosch nicht, was einen weiblichen Wein ausmacht. Was sie an der Frauenweinszene besonders begeistert, ist die Stimmung, die unter den Winzerinnen herrscht. »Es ist eine Kraft, keine aggressive »gegen die Männer«, sondern es gibt eine unglaubliche Unterstützung untereinander.«

Ab 1. Mai will sie auch den gastronomischen Betrieb aufnehmen, sofern Corona dies zulässt: So gibt es acht Sitzplätze an zwei großen Tischen, an denen ein Achterl getrunken werden kann, begleitet von Brot, Oliven und Käse, aus der Schweiz, versteht sich.

Von Beginn an hat die Gründerin das Thema Online mitgedacht und gleich einen Webshop aufgebaut. Und jüngst auch die erste virtuelle Verkostung via Zoom angekündigt. Einmal im Monat lädt sie die »Winzerin des Monats« ein, die ihre Weine vorstellt, auch das findet zurzeit noch virtuell statt.

Bislang wuppt sie den Laden übrigens allein, für Mitarbeiter ist kein Budget vorhanden. Noch nicht. Denn nach dem ersten Monat steht schon fest: Ihrem Jahresziel von 90–100.000 Euro Umsatz rückt sie näher.

ALEXANDRA WRANN



Madlaina Sladeczek-Dosch will Winemakerinnen eine exklusive Plattform bieten

FAKTEN

Vinodea – Weine von Winzerinnen

Vinodea – Weine von Winzerinnen

Lange Gasse 72/1
1080 Wien
Österreich
Tel.: +43-660-3732483

Inhaberin: Madlaina Sladeczek-Dosch

Öffnungszeiten:

Mo & Sa: 11:00 – 14:00 Uhr
Di & Mi: 11:00 – 18:00 Uhr
Do & Fr: 11:00 – 19:00 Uhr

Umsatz 2021 (geplant):
90-100.000 Euro

Fläche: 60 qm (40 Laden + 20 Lager)

Sortiment:

70 Weine von 23 Winzerinnen, 20 aus Österreich, 3 aus der Schweiz. Umliegende Länder und Regionen sollen folgen: Kärnten, Südtirol, Elsass, Slowenien, Deutschland

Preisgestaltung:

10–64 Euro, durchschnittlicher Flaschenpreis: 15 Euro



Weinhändlerin Madlaina Sladeczek-Dosch kennt jede Winzerin in ihrem Sortiment persönlich