BDA BUND DEUTSCHER ARCHITEKTINNEN UND ARCHITEKTEN

BDA Saar
BDA Rheinland-Pfalz

NEUE
NEUE

N
ÄCHE

KÜCHEN
GESPRÄ

01

Herres & Pape Architekten
Prof. Dr. Dorothée Lulé

BDA BUND DEUTSCHER ARCHITEKTINNEN UND ARCHITEKTEN

BDA Saar
BDA Rheinland-Pfalz

NEUE
NEUE

KÜCHE GESPRÄCHE

01

Herres & Pape Architekten
Prof. Dr. Dorothée Lulé

Dorothée Lulé ist Neuropsychologin und Neurowissenschafterin, wir Laien würden wohl „Hirnforscherin“ sagen. Sie lebt und arbeitet in Ulm, stammt aber von der Mosel. Ihr Elternhaus ist ein wunderschönes historisches Gebäude, an dem in den letzten 300 Jahren jede Generation ihre Spuren hinterlassen hat. Wir haben uns bei einer Umbauplanung an diesem Haus kennengelernt.

Beim Auspacken und Vorbereiten entsteht sofort ein Gespräch; über kulturelle Unterschiede zwischen Süddeutschland, der Eifel/Mosel-Region und Indien in Bezug auf Pünktlichkeit, Sauberkeit (Kehrwoche…) und anderes. Dorothée wohnt seit 21 Jahren in Ulm („wollte eigentlich nur für die Promotion da runter – wie das halt manchmal so ist…“), ihr Freund ist in Indien geboren.

Ingwer und Knoblauch wird gehackt, die gewünschte Feinheit des Gemüses diskutiert. Das Wort „Schnippelknecht“ wird eingeführt für in der Küche zuarbeitende Architekten. Passanten auf dem Weg von der Fußgängerzone schauen interessiert ins Schaufenster.

Indisches „Curry“ auf europäisch

Zutaten:

- 2 EL Kokosöl*
- 1 Zwiebel
- 3 Knoblauchzehen
- 2 EL kleingehackter Ingwer
- 500 g Kartoffeln
- 1 Dose Tomaten
- 1 Dose Kichererbsen
- 1 Dose Kokosmilch*
- 1 Zitrone oder Limette
- Currypulver
- Salz
- Pfeffer
- ½ TL Garam Masala
- ½ TL Kreuzkümmel

Zubereitung:

Die Kartoffeln, die Zwiebel, die Knoblauchzehen und den Ingwer schälen und klein schneiden. Die Zwiebel goldbraun anbraten und dann den Knoblauch und den Ingwer für ca. 30 Sekunden mit anbraten. Anschließend die Kartoffeln dazu geben.

Nun die Gewürze hinzufügen und alles eine weitere Minute anbraten; schließlich mit den Dosentomaten ablöschen.

Das Curry knapp 10 Minuten bei geschlossenem Deckel auf mittlerer Hitze köcheln lassen und zwischendurch umrühren, damit nichts anbrennt. Die Kichererbsen in den Topf geben und weitere 10 Minuten köcheln lassen.

Zum Schluss die Kokosmilch und den Saft einer Zitrone dazugeben und das Curry nochmals aufkochen lassen.

Mit Salz und Pfeffer nach Geschmack nachwürzen.

DL_ Eines müsstet ihr mir mal erklären: Architekten verstehen sich ja oft ein bisschen als verkannte Künstler, oder? Architekten aus meinem Bekanntenkreis sind ein bisschen frustriert darüber, dass man ihr kreatives Potenzial nicht zu schätzen weiß.

UH_ Ich glaube, das ist eine kulturelle Sache. In Holland zum Beispiel kennt jeder Rem Kohlhaas. Und In der Schweiz ist es auch völlig normal, dass du mit einem Architekten baust. Bei uns in der Eifel ist ein Architekt in den Augen der Leute oft einfach überflüssig. Sie denken eher, „ich brauche keinen, der mir da auch noch reinredet…“ Dann sieht das Gebaute nachher auch entsprechend aus.

DL_ Zu meiner Schande muss ich sagen, ging es mir ja nicht anders. Mein Architekten-Bekannter meinte: „Ja, jeder kennt Künstler, aber keiner kennt Architekten. Kennst du irgendeinen Architekten?“ Und dann gibt es in Ulm tatsächlich einen Richard Meier Bau. Also kannte ich Richard Meier, aber sonst keinen Architekten. Das war eine Verletzung seines Stolzes, dass man viel zu wenig die Kunst honoriert, die hinter der Architektur steht.

UH_ Da braucht man natürlich ein dickes Fell. Wenn man erwartet, dass alles, was man sich da gedacht hat, auch anerkannt wird, dann funktioniert das nicht.
Es gibt sicher auch den Künstler-Architekten, der sich als genialen Künstler sieht und irgendjemand anderes muss dann gucken, wie er das gebaut kriegt. Da können wir jetzt nur für uns sprechen, aber wir sehen uns da schon eher in der Rolle von „Architektur als Handwerk“. Du hast auf der einen Seite die kreative, schöpferische Komponente und auf der anderen Seite, aber untrennbar davon, die Komponente „Wie kriege ich denn das auch in die Realität?“ Da liegt für mich die Kunst.

DL_ Das ist natürlich euer großer Spagat: Ihr müsst Realitäten schaffen, die schön, aber auch funktional sind.

SP_ Auch ein Thema: Was ist, wenn ich etwas schaffe, das vielleicht auf den ersten Blick gestalterisch toll ist, aber eigentlich nicht funktioniert. Was ist das dann?

UH_ Das ist für mich dann keine Architektur. Das ist dann Käse.

SP_ Genau.

DL_ Und wenn du auch noch eine Bauherrin wie mich hast, die dann auch noch einen ganz eigenen Firlefanz im Kopf hat, ist es ja eure große Aufgabe, einen guten Kompromiss zu finden. Das ist die Kunst eines guten Architekten.

SP_ Und da spielt die Kommunikation eine große Rolle.

UH_ Ich würde sagen, es ist eigentlich immer eine Moderationsaufgabe oder eine Kompositionsaufgabe.

Wie beim Kochen, oder? Es gibt Knoblauch, Ingwer und Zwiebeln. Das ist nun mal alles, was wir grade haben. Daraus dann was Leckeres zu kochen, hängt ja davon ab, wie die Zutaten am Ende zusammengestellt sind. Wie die Einflüsse auf ein Architekturprojekt.

DL_ Nun ja, es ist ja so: Zwiebeln sind immer Zwiebeln. Beim Menschen habe ich aber so viel mehr Dimensionen. Wie kommuniziert man dann am besten?
Ihr habt gleichzeitig auch eine eigene Beziehungsebene zur Bauherrin, die ihr auch irgendwie adressieren müsst. Ihr müsst einerseits führen, gleichzeitig muss der Bauherr das Gefühl haben: „Ich bin derjenige, der hier bestimmt."
In der Kommunikation hast du immer eine Sachebene, eine Ich-Botschaft, eine Beziehungsebene und eine Appell-Ebene. Das ist in allem, was du sagst, drin.
Es gibt dieses wunderschöne Beispiel: Mann und Frau fahren im Auto an eine rote Ampel und der Mann sagt „Die Ampel ist rot", worauf die Frau völlig ausrastet. Ja, warum? Der Mann behauptet, er hat nur eine Sachinformation gegeben: Ampel ist rot. Letztendlich hat er aber auch eine Ich-Botschaft gegeben: „Ich sehe alles." Dazu kommt eine Beziehungs-Botschaft: „Du bist anscheinend blind und ich nicht." Also sprich: „Ich bin besser als du im Verkehr". Und dazu kommt schließlich eine Appell-Botschaft: „Brems gefälligst!" Die Frau hört: „Der will mir jetzt sagen, was ich zu tun habe." Das ist der Klassiker in der Kommunikation. Ihr müsst der Bauherrin klarmachen: Ihr wollt keinen Appell senden. Ihr wollt auch nicht die Beziehungsebene besprechen. Sondern einen Sachinhalt klären, den ihr aus Architektensicht für unabdingbar haltet. Dazu müsst ihr die Emotionsebene von der Sachebene trennen. Und das schaffen viele überhaupt nicht. Das ist die große Kunst.
Eure Aufgabe ist es eigentlich, eine Fachkompetenz ins Projekt reinzubringen, von der jeder erstmal das Gefühl hat „Das kann ich ja auch" [lacht]. Und ihr müsst zeigen: Nee, das könnt ihr halt nicht, weil es deutlich komplexer ist. Ja, es ist nicht einfach… Ihr müsst einen Kompromiss finden aus Ästhetik und Konstruktion.

UH_ Ich würde statt „Kompromiss" lieber „Komposition" sagen, weil Bauen immer ein Aushandeln von verschiedenen Anforderungen ist, die sich gegenseitig aufheben.

DL_ Eins muss dir klar sein: Für dich ist es eine Komposition. Für mich als Bauherrin ist es aber ein Kompromiss, weil ich denke: „Aber ich habe auch so eine tolle Idee, und ihr sagt mir, meine Idee ist Schrott, weil das überhaupt nicht umsetzbar ist." Eure Aufgabe ist es quasi, mir zu vermitteln, warum es eben wirklich eine Komposition ist, die wächst gemeinsam mit dem Auftraggeber.

SP_ Auch bei dem Bild von Architektur kommt ja der Faktor Mensch noch hinzu: wenn meine Wahrnehmung von dem, was ich ihm erzähle, nicht die seine oder ihre ist.

Das Wasser kocht über. Kurze Ablenkung...dann nochmal Ablenkung: Wir trinken Wein. Aus Dorothées Heimat an der Mosel. Es folgen Schnibbelanweisungen an die Architekten. Dann schwenkt das Gespräch nochmal zur schwäbischen Kehrwoche.

DL_ Aus der Kehrwoche wird viel eigene Wertschätzung rausgezogen. Ja, dann kommen wir auch wieder zur Architektur: Die ist ja oft auch dazu da, um eine Außenwirkung zu bekommen.

UH_ Ich denke es gibt zwei Komponenten: Man will einerseits für die eigenen Bedürfnisse bauen. Andererseits aber auch so, wie man sich gerne präsentieren würde anderen Leuten gegenüber. Je nach Person geht die Waagschale in die eine oder andere Richtung.

DL_ Stimmt, aber die Gewichtung hängt auch stark von deinem kulturellen Kontext ab. Wir sind Teil des kulturellen Kontextes, in dem wir groß geworden sind. Man muss sich halt immer überlegen: wen habe ich als Kunde da vor mir? Was ist dessen primäres Ziel? Dazu müsstet ihr eigentlich Psychologen sein. Ihr müsst verstehen, wie euer Gegenüber tickt. Das ist ein stückweit auch Manipulation.

UH_ Manipulieren klingt hart – ist es nicht eher ein „Führen"? Wie der Sherpa. Der führt ja auch... wir sind Bau-Sherpas.

DL_ Ihr habt wirklich ein Drahtseilakt zu bewerkstelligen, weil ihr etwas sehr Handfestes kombinieren müsst mit dem Ästhetischen, und dann müsst ihr das gleichzeitig auch noch den Kunden irgendwie beibringen.

UH_ Wir könnten auch sagen „Gut, wenn der Bauherr das jetzt so will, dann mache ich das halt." Das ist der Weg des geringsten Widerstands. Es kommt aber nichts Gutes bei heraus.

DL_ Genau. In dem Moment, wo ihr einfach das macht, was der Bauherr will, verliert ihr eure Daseinsberechtigung. Erst in dem Moment, wo ihr eure Fachkompetenz reinbringt, ergibt es Sinn, euch im Projekt zu haben. Das ist schon eine Kunst, die ihr da bewerkstelligen müsst.

UH_ Und dass diese Kunst existiert, hat uns an der Uni niemand erzählt. Als wir das Büro gegründet haben, hatten wir beide überhaupt keine Vorstellung davon, wie viel Zwischenmenschliches da eine Rolle spielt.

DL_ Ja. Und deswegen solltet ihr eigentlich auch nie für einen Freund arbeiten.

UH_ Das tun wir eigentlich regelmäßig.

DL_ (lacht) Ja, aber das ist der Untergang: Ihr könnt dann so schwer immer wieder von der Beziehungsebene auf die Sachebene zurückkommen. Die Ebenen vermischen sich ständig.

UH_ Ich glaube, dass die Bauherren das schon schätzen.

DL_ Jein. Also: Ja genau, ihr gebt einem das Gefühl, das man auch als Mensch wertgeschätzt wird. Aber es muss euch klar sein, dass ihr da einen Spagat macht, der es deutlich schwerer macht, klare Struktur reinzubringen und im Extremfall zu sagen: „Und so läuft es jetzt."

UH_ Das mussten wir auch lernen: Grenzen abstecken und dass wir auch ein Stück weit die Spielregeln erklären müssen. Dass man in dem Moment in einer anderen Rolle zusammensitzt. Ja und dann auch ein bisschen klarzumachen, dass man sonntags nicht an Telefon geht.

SP_ Für Freunde zu arbeiten hat ja auch Vorteile. Man fühlt sich ja selbst erstmal wohler mit den Menschen, die man mag. Aber mich belastet es auch manchmal. Die Frage ist, kann man es denn überhaupt hinbekommen?

DL_ Ja, das kann man hinbekommen. Aber es ist schwer und anstrengend.

UH_ Auf der anderen Seite haben wir natürlich auch Bauherren, die wir vorher gar nicht kannten. Und wenn du dann drei Jahre mit denen durch ein Bauprojekt gelaufen bist, bist du dann automatisch entweder befreundet oder nur noch verkracht. Bis jetzt eigentlich immer ersteres.

Klopft auf das Holz der zur Küchenzeile umgebauten Hobelbank

DL_ Ihr geht eine Beziehung auf Zeit ein. Ihr seid nicht einfach ausführende Organe, die die Ideen eines Bauherrn umsetzen sollen, sondern ihr seid Menschen, die in eine Beziehung treten mit dem Gegenüber, und die in einem iterativen Prozess peu à peu Wunschvorstellung und Sachlage in eine harmonische Beziehung bringen müssen.

SP_ Ich glaube, da ist genau der Knackpunkt: Wie kriegt man hin, dass der Bauherr von dieser Beziehung weiß? Bisher habe ich keinen Bauherrn getroffen, der wirklich eine Vorstellung davon hatte, was wir sind, was wir machen und was unsere Aufgabe ist.

DL_ Ihr müsst von Anbeginn eine klare Struktur ins Projekt reinbringen. Ihr müsst den Leuten klarmachen: „Das ist übrigens unsere Aufgabe. Wir sind essenziell." Damit man nicht das Gefühl hat, die Architekten stellen halt den Bauantrag und den Rest mach ich dann allein. Das war auch meine ursprüngliche Vorstellung, weil man mir das so erklärt hat. Ihr müsst von vornherein klarmachen, was für eine Wichtigkeit im Prozess und welche Kompetenz Ihr habt. Also: selbst wenn der Bauherr so tut, als seid ihr nur Dienstleister, müsst ihr klarstellen: als reiner Dienstleister funktioniert das hier nicht. Ja, etwa so: „Entweder steigen wir emotional für die nächsten drei Jahre miteinander ins Bett oder es funktioniert nicht." Und dann kann der andere ja auch sagen „Nein, will ich nicht." Aber ihr müsst von vornherein klar kommunizieren: Das wird intensiv. Das wird wehtun. Das wird

wie in jeder ordentlichen Beziehung. Da gibt es halt Schmerz. Und es gibt Erwartungen, die nicht erfüllt werden.
Wichtig ist, dass man einen Kompromiss findet. Denn für mich als Bauherrin muss sich das als Kompromiss anfühlen: ihr werdet mich enttäuschen. Es geht gar nicht anders. Ihr werdet mir sagen, dass Sachen nicht gehen. Das ist ein großes Kunststück: Mir von vornherein zu sagen, „Tut weh, ist wie beim Zahnarzt. Tut weh, aber zum Schluss hast du schöne Zähne."

UH_ Dann hören wir auch oft: Im Altbau muss man so viele Kompromisse machen. Beim Neubau muss man das nämlich genauso, nur vielleicht nicht so offensichtlich Du kannst ja immer nur ein Schlafzimmer bauen und nie 20 verschiedene. Du musst immer Möglichkeiten ausschließen.

DL_ Der Unterschied ist natürlich: Du kannst beim Neubau eins zu eins das kopieren, was schon mal da war. Und deswegen kann ein Neubau leichter erscheinen. Ich verstehe, warum die Leute sich ein hässliches, viereckiges Haus ins Nichts bauen: da kann ich einfach sagen, Frieder Müller nebenan hat das Gleiche gehabt, ich will genau das haben. Dann wird es deutlich leichter, als wenn ich mich auf einen kreativen Prozess einlasse. Für den kreativen Prozess ist ein Altbau hundertmal spannender. Du kannst neue Ideen entwickeln.

SP_ Das ist ein wichtiger Punkt. Die Vorstellung vieler, dass der Neubau auf kreativer Ebene leichter sei, ist nicht unbedingt der Fall. Im Bestand ist es viel leichter, sich den Raum vorzustellen, weil es ihn an sich schon gibt. Und das ist schon der nächste Punkt: Jeder wächst in einem anderen Kontext auf und ist geprägt von Dingen, Bildern und Werten. Das heißt, die Wahrnehmung, die der Bauherr mitbringt, ist nicht identisch mit unserer. Zumal wir auch geschult sind. Das zusammenzubringen ist auch wieder ein schwieriger Punkt.

DL_ Aber das muss einem klar sein: das gilt für alles im Leben. Ja, jeder hat eine ganz subjektive Sicht und jeder nimmt was ganz anderes wahr. Sogar Sehen ist erstens gelernt zweitens subjektiv.
Für jeden Beruf, wo du was neues schaffen musst, gilt: was du siehst, was du weißt und was du für die Zukunft visualisieren kannst, sieht für das Gegenüber vielleicht völlig anders aus. Und je weiter man kulturell auseinander ist, desto unterschiedlicher ist es auch. Aber genau da liegt natürlich auch die Schönheit des Ganzen.

UH_ Und da sind wir wieder beim Punkt Vertrauen. Der Bauherr muss uns erstmal ein Stück weit glauben, dass wir das dann nachher so hinkriegen, dass ihm das gefällt. Wir könnten ihm unglaublich viel erzählen. Aber wenn der Bauherr uns nicht glaubt, dass es nachher gut wird, dann funktioniert der Prozess nicht. Egal wie viele Modelle wir bauen. Klar geht

Welche Relevanz hat die Arbeit eines Architekten auf die Gesellschaft?

Das haben wir eigentlich die ganze Zeit eingekreist. Letztendlich müsst ihr ein organisches Konstrukt schaffen, das einerseits in das passt, was schon da ist. Andererseits müsst ihr etwas Neues schaffen und damit Akzente setzen, ohne brachial zu sein.

Ich finde, die Aufgabe eines Architekten ist es, etwas Neues zu schaffen, ohne damit das Alte zu entwerten.

— Prof. Dr. Dorothée Lulé

es auch um extrem viel Geld. Die Leute müssen uns glauben, dass wir mit diesem Geld dann auch etwas anfangen, was sie sich vorgestellt haben.

SP_ Das wird den Architekten ja auch öfters unterstellt: dass wir die Dinge für uns machen und nicht für den Bauherrn. Und weil da eben alles mit einfließt, Emotionen und die sachliche Ebene usw., ist es eigentlich die größte und aufwändigste Arbeit, genau dieses Vertrauen erst mal zu schaffen.

DL_ Das, was ihr könnt, können ja viele Menschen nicht: und zwar visualisieren.
Mein Haus ist doch ein gutes Beispiel: Es ist zum Teil barock, ein Teil Anfang 19. Jahrhundert, und dann ein Teil 1955 reingebaut. Ganz viele Leute kommen da rein und sagen „Was ist denn das für ein Schrott? Du willst doch nicht ernsthaft hier was bauen?“ Die sehen den Schimmel und den abgeblätterten Putz. Sie finden es schrecklich, weil sie es sich nicht anders vorstellen können. Ihr beide seid reingekommen und habt sofort die Schönheit gesehen, die darin steckt.
Ihr müsst fast zum Märchenerzähler werden, indem Ihr denjenigen, der keine Fantasie hat, an die Hand nehmt und eine Welt schafft, die ihm nachher das Gefühl gibt: „Das ist meine Welt.” Aber ihr müsst euch immer erstmal darauf einstellen: viele Leute können es sich einfach nicht vorstellen.

UH_ Es kommt vor, dass Dinge, die mit einem Eimer Farbe und zwei Wochenenden Arbeit zu beheben wären, das komplette Urteil über ein Gebäude beeinflussen. Wir sehen: Das Dach ist dicht, die Wände sind super. Die Substanz ist gesund. Der Laie nimmt die abfallende Tapete wahr, den schimmligen Geruch. Und dann ist das Urteil gefällt.

DL_ Viele Menschen sind eher vordergründig in der Betrachtung eines Bauwerks. Und ich würde mal behaupten, dass das auch wieder sehr stark kulturell geprägt ist. Manche haben auch gar nicht die Fantasie dazu. Das ist eine Persönlichkeitseigenschaft, die nicht jedem gegeben ist.

UH_ Ich habe mal von jemand erzählt bekommen: „Kuhstall umbauen geht gar nicht. Ich kann nicht da wohnen, wo eine Kuh gewohnt hat.” Das Haus wurde abgerissen. Da gab es dann auch keine Diskussion.

DL_ In seiner ganzen Komplexität müsst ihr auch den Bauherrn akzeptieren. Er ist irgendwie auch „ein schräger Vogel“, wie wir alle. So wie ihr wollt, dass ihr akzeptiert werdet mit eurer Visualisierung des Projektes müsst ihr akzeptieren, dass der andere das überhaupt nicht kann. Aber ihr habt ja selbst am Anfang gesagt, das ist ja das Schöne, dass ihr mittlerweile auch Kunden habt, die sich darauf einlassen. Und ich habe ja das Schlösschen gesehen, das ihr umgeplant habt. Vielleicht müsstet ihr ein Booklet schaffen, wo die Leute solche Juwelen sehen. Wenn sie selbst nicht die Fantasie haben, dann können sie trotzdem über die Bilder sehen, was ihr

könnt. Man muss sich euch ja komplett anvertrauen. Wenn ihr dann sagt „Guck mal, ich kann das“, ist das ein bisschen so, wie wenn der Großvater sagt „Komm hier auf meinen Schoß, wenn du das nicht kannst, dann machen wir das zusammen.”

UH_ Ein Missverständnis ist auch, dass die Leute zum Architekten gehen und denken, der hat jetzt sofort eine Idee. Man geht gemeinsam durch das Haus, und dann schauen sie dich mit großen Augen an und fragen: Was kann man denn hier machen? Ich antworte dann: Ich habe keine Ahnung, weil ich zum ersten Mal hier drin bin, ich muss mich da auch erst mal reindenken. Es ist ein Prozess; wir wissen am Anfang genauso wenig wie der Bauherr, wie es nachher aussehen kann. Wir haben ein paar mehr Bilder im Kopf; aber das Gesamtbild entwickelt sich ja erst. Es gibt da dieses Missverständnis, dass der kreative Beruf darin besteht, dass man dasitzt und auf eine gute Idee wartet. Aber so ist es ja nicht. Ideen sind Arbeit.

DL_ Also ich sehe es primär als eure Aufgabe, dem Kunden zu erklären, dass es eben nicht spielerisch ist, sondern dass dieser Prozess nur möglich ist, weil ihr die Fachkompetenz habt und ihr darüber ein Konzept erarbeiten könnt.

SP_ Ein weiterer Punkt ist: Unser Beruf macht was mit der Umwelt und mit der Gesellschaft. Stichwort Baukultur. Wenn ich einfach immer mache, was der Bauherr sagt, dann kommen wir unserer Verantwortung gegenüber der Gesellschaft nicht nach. Und diesen Anspruch müssen wir meiner Meinung nach eben auch haben. Manche Kollegen machen das aber nicht.

DL_ Sie gehen den Weg des geringsten Widerstandes. Ihr müsst diese Dinge beachten, aber dabei immer kompromissfähig sein. Wenn ihr nur umsetzt, was der Bauherr will, dann gibt es gar keinen Grund, mit euch zu arbeiten.

UH_ Wenn ich Schneider wäre, und ein Kunde bestellt bei mir z.B. eine knallgelbe Hose und ein braunes Oberteil, dann ist es sein persönliches Problem, wenn er bescheuert aussieht. Wenn aber ein Bauherr ein schlechtes Haus baut, dann ist das nicht nur sein Problem: dieses Haus wird automatisch zur Umwelt von anderen Leuten, also zu einem Teil des öffentlichen Raums. Und das ist den meisten Bauherren nicht bewusst. Aber der Architekt hat eigentlich die Aufgabe zu sagen: Wenn du jetzt dein Haus so baust, hat das Folgen auch für die Allgemeinheit.

DL_ Genau. Und deswegen solltet ihr Kommunikationskurse im Architekturstudium bekommen. Du kannst halt nicht einfach sagen: „Hey, Keule. Was Du verlangst, ist Schwachsinn.“ Sondern du musst so kommunizieren, dass er zum Schluss das Gefühl hat, das war seine Idee. Das ist die große Kunst von Kommunikation: Dinge so zu erklären, dass er von selbst darauf kommt, was die Vor- und Nachteile sind.

SP_ Nun denken natürlich viele: „Moment mal, das ist doch jetzt mein Haus. Ich muss dafür wahnsinnig viel Geld bezahlen. Ich möchte mir da nicht hineinreden lassen."

DL_ Die Kunst liegt nicht darin, dem Bauherrn klarzumachen, dass er das Haus so bauen soll, dass es gut für die Allgemeinheit ist. Das interessiert die allerwenigsten Menschen. Es geht darum, ihn so zu führen, dass er zum Schluss sagt „Ja, ja, stimmt".
Und eure Aufgabe ist es, die Leute dort so heranzuführen, dass sie selbst auf die Idee kommen.

UH_ Ja, das ist einfach der Dreh- und Angelpunkt unserer Arbeit: wenn wir den Bauherrn nicht mitnehmen, dann wird es kein gutes Haus. Dann macht es aus vielerlei Gründen keinen Spaß. Dann gibt es Stress und Misstrauen und Konflikte.

SP_ Wir haben aber die Erfahrung gemacht, wenn man dem Bauherrn zeigt, dass man einen Teil seiner Wünsche umsetzen kann, aber dafür an anderer Stelle von seinen Wünschen etwas abweichen muss, dann kann man ihn auch überzeugen. Hmm… das hört sich jetzt nach Manipulation an.

DL_ „Manipulation" klingt so böse. Aber wir manipulieren uns alle ständig gegenseitig. Du bist mit dem Bauherrn in einer Beziehung – das muss klar sein. Und in der ist man ständig dabei, herauszufinden, was will er und was will ich. Und wie schaffst du es, möglichst viel auch von deinem Aspekt reinzubringen, ohne dass der andere sich übergangen fühlt. Das ist ein ständiges Aushandeln, und das ist so in jeder Beziehung. „Manipulieren" ist insofern normal…

UH_ Letztendlich geht es auch darum, den Bauherrn vor Fehlern zu bewahren. Manchmal wissen Sarah und ich sofort, dass ein bestimmter Bauherrenwunsch nicht funktionieren wird. Oder er funktioniert, aber wir wissen, sie wären danach unglücklich.
Dann geht es auch oft darum, den Bauherren entgegen unseren wirtschaftlichen Interessen zu beraten. Der Klassiker ist: Der Bauherr zählt auf, was er gerne im Haus hätte, wir rechnen zusammen und merken schnell, dass das zu viel ist, und zu teuer: Und dann argumentieren wir das Haus klein, obwohl es für uns viel besser wäre, wenn das Haus größer wird, weil wir mehr Geld damit verdienen könnten.
Das kann auch eine vertrauensbildende Maßnahme sein: Wir zeigen damit, dass wir wirklich die Interessen der Bauherren vertreten.

DL_ Aber du könntest es auch andersrum machen: Also ihr sagt erstmal „Ist ja kein Problem. Wenn du das willst, dann machen wir das so." Und wenn ihr anfangt, das umzusetzen, wird der Bauherr von allein darauf kommen, zu sagen: „Nee, das will ich ja gar nicht."

UH_ Das ist schwierig, da wir dann erstmal bewusst in die falsche Richtung planen würden; das kostet ja auch schon Geld.

DL_ Ja, das müsst ihr natürlich im Vorfeld machen. Ihr müsst quasi in der Lage sein, frühzeitig zu antizipieren, wie groß das wird, was der sich da vorgestellt hat. Und der Bauherr muss selbst das Gefühl bekommen, dass er es kleiner möchte, ohne dass du ihm sagst, dass er es kleiner machen muss.

UH_ Wenn ich zurückdenke, hat das in der Tat ein paar Mal geklappt. Meistens sogar. Und in den Fällen, wo es nicht geklappt hat, war es für uns auch in Ordnung. Bei den anderen war es der Einstieg in ein Vertrauensverhältnis.

Das Essen ist fertig. Die Tonaufnahme zeigt verschiedenste damit verknüpfte Wortfetzen und, ja, auch Geräusche. Lecker.

DL_ (grinsend) Also der kleingeschnittene Ingwer ist hervorragend.

UH_ Diese Manipulation habe ich jetzt gemerkt.

DL_ Ok, war ein Versuch!

Dorothée erzählt beim Essen von ihrem Forschungsfeld und ihrer Arbeit. („Ich mache ja Neuropsychologie, also sprich: Schaue mir an, in welchen kognitiven Funktionen die Patienten zum Beispiel auffällig sind und kann dann einen Rückschluss ziehen.“) Da geht es auch viel darum, wie sich das Gehirn im Laufe des Lebens erst entwickelt und auch wie sehr unsere Kommunikation und Wahrnehmung schon in sehr jungen Jahren kulturell geprägt werden.

DL_ Also, das ist so wichtig, dass wir ein Verständnis dafür bekommen, dass wir in Abhängigkeit von unseren Erfahrungen sehen lernen. Dass ich bestimmte Dinge sehe, weil ich eine Erwartungshaltung habe. Und dass diese Erwartungshaltung stark davon beeinflusst ist, wie ich soziokulturell geprägt bin. Das Gehirn lernt im ersten Lebensjahr, was für uns relevant ist und was nicht, was in dem kulturellen Kontext, in dem du groß wirst, wichtig ist und was nicht. Und dann kommen wir wieder auf die Architektur zu sprechen: ihr müsst als Architekten den Leuten ein Gefühl dafür geben, wie divers Architektur sein kann, dass aber auch alles Teil deren soziokulturellen Kontextes ist. Der Mensch ist ein Gewohnheitstier. Was er nicht kennt, mag er nicht. Aus eigener Erfahrung kann ich sagen: Früher mochte ich gar keine modernen Bauten, fand ich alle hässlich. Heute habe ich gelernt, moderne Bauten zu genießen, wenn sie wirklich schön sind. Das ist mir nicht in die Wiege gelegt. Und das müsst ihr auch eurem Kunden beibringen.

UH_ Man sagt ja auch, die Architekturausbildung ist eine „Sehschule“: du guckst dir Tausende von Sachen an und beginnst, Nuancen zu unterscheiden. Wir hatten Bauherren, die meinten, früher haben sie immer gedacht, Fenster sind Fenster; und nachdem wir durch den Prozess des Fensterentwerfens gegangen sind, schauen sie überall bei den Leuten auf die Fenster und erkennen die feinen Unterschiede. Sie können gar nicht mehr anders. Man geht auch gemeinsam durch so ein Lernprozess durch.

DL_ Und ich glaube, da könnt ihr auch viele Prozesse für euch selbst erleichtern, indem ihr zum Beispiel den Leuten Bildmaterial in die Hand gebt, damit sie sehen lernen. Damit ihr nicht immer das Rad neu erklären müsst.

SP_ Eigentlich bräuchte man am Anfang eines Projektes eine Art Broschüre...

DL_ Dann kommen wir auch wieder dahin, was ich vorhin meinte: wenn ihr dem Bauherrn alles aufzeigt, dann bekommt er zum Schluss das Gefühl, er hat es selbst gewählt. Die Auswahl darf aber auch nicht zu groß sein. Vier oder fünf Alternativen reichen aus. Entscheidungen sind anstrengend für das Gehirn! Deshalb sind Supermärkte die Hölle. Die Auswahl überfordert uns. Ihr als Architekten dürft das nicht, weil dann der Wohlfühlfaktor weggeht. Ihr könnt eine Vorauswahl treffen; aber wiederum nicht zu viel einschränken, damit der Bauherr das Gefühl von Freiheit hat.
Unser „freie Wille“ ist eine weitgehende Illusion. In Wirklichkeit ist fast immer vorgegeben, was ich entscheide. Aber ihr müsst die Illusion von Freiheit geben, indem ihr verschiedene Varianten vorlegt und die Vor- und Nachteile klarmacht. Dafür müsst ihr den Bauherrn da abholen, wo er steht. Und er steht weit entfernt von dem, wo ihr gerade steht.

SP_ Das mussten wir uns Anfangs auch erstmal erarbeiten. In unserem ersten Projekt haben wir nächtelang Varianten verglichen und für die Bauherren aufgearbeitet, auch wenn eigentlich von vornherein klar war, dass manche davon überhaupt keinen Sinn machen.

DL_ Ihr müsst zuerst rausfinden: welchen Typus Kunde habe ich vor mir, und was will er?

SP_ Viele Bauherren können sich die Dinge gar nicht vorstellen. Noch schwieriger ist, wenn jemand denkt, er habe etwas verstanden, und er liegt völlig falsch. Dann ist das Haus gebaut, und es heißt „das habe ich mir mal ganz anders vorgestellt“.

DL_ Da komme ich wieder zu geschickter Kommunikation. Ihr müsst dann beiläufig trotzdem noch mal zeigen, was ihr meint. Es vielleicht aufmalen, Beispiele geben. Nicht belehrend, sondern eher, als würdet ihr es für euch selbst nochmal ausprobieren. Die Botschaft ist dann gut, weil sie den Appell rausnimmt im Sinne von „Du bist doof, ich muss dir das noch mal erklären“. Sondern als Ich-Botschaft: „Also ich muss mir das jetzt noch mal kurz visualisieren, weil ich sonst kein gutes Gefühl dafür habe, was wir da vorhaben“. Das nimmt aus ganz vielen Situationen das Konfliktpotenzial raus.

UH_ Das machen wir oft; es ist ja nicht gelogen, dass wir auch für uns selbst Hilfsmittel brauchen, um Räume zu verstehen. Jeder glaubt ja, eine gute räumliche Vorstellungskraft zu haben. Aber nimm Dein Haus als Beispiel: das ist so komplex, ich habe dort zwei Tage mit konzentriertem Aufmaß zugebracht, und

jetzt habe ich es verstanden – aber vorher nicht komplett. Und wir können das sicher besser als andere, weil wir das trainiert haben.

DL_ Ja, aber noch mal, das ist etwas, was man lernen muss: wie unterschiedlich Menschen denken. Was für mich eine absolute Selbstverständlichkeit ist, ist bei weitem nicht das, was andere auch sehen, denken und antizipieren können.

SP_ Kannst du all dein Wissen über Menschen, Kommunikation usw. eigentlich auch im täglichen Leben anwenden?

DL_ Mittlerweile ja, weil ich verstehe, warum ich so bin, wie ich bin. Ich bin heute viel verzeihender mir selbst gegenüber. Man geht als Kind immer davon aus, „So wie ich Dinge sehe, so denken alle anderen auch". Und dann kommst du irgendwann ins Teenageralter, unterhältst dich mit Leuten, und merkst, die Leute sind ja ganz anders als du. Vielleicht kommt irgendwann sogar Frustration auf: „die Leute sind alle unzulänglich". Und dann ist es ganz wichtig, dass du irgendwann, mit dem Älterwerden, akzeptierst: Ja, Dinge oder Menschen sind unterschiedlich, aber jeder hat eine ganz eigene Begabung. Ja, ich habe viele Defizite. Mit denen muss ich leben, ich weiß aber auch, dass ich Dinge kann, die andere nicht können. Und das macht letztendlich ein schönes Miteinander aus, dass jeder seine Stärken mit einbringen kann. Wir sollten als Gesellschaft viel mehr lernen zu akzeptieren, dass alle unterschiedlich ticken. Mein Wissen hat mir geholfen zu akzeptieren, wie ich bin und wie andere sind und viel mehr zu akzeptieren, dass jeder seinen Teil dazu beitragen kann, dass man nachher ein wunderschönes Ganzes hat.

Ja, ich bin jemand, der sich im Detail verlieren kann. Das ist aber auch meine Stärke, wie Jeder unterschiedliche Stärken und Schwächen hat. Und daraus kann man tolle Teams bilden und Dinge vorwärtsbringen. Ihr als Architekten müsst dieses Team bilden: was sind die Eigenschaften meines Gegenübers und wie sind diese Eigenschaften komplementär zu dem, was wir beitragen können?

Eigentlich sollte jeder Architekt eine Selbstanalyse machen. Wer bin ich? Was kann ich denn besonders gut? Ihr braucht nicht um die gleiche Ressource zu konkurrieren, so funktioniert kein Team. Der eine will kommunizieren, dann soll er kommunizieren. Ich kommuniziere gerne, wie man vielleicht merkt... (lacht.)

Das müsst ihr mit euren Bauherren auch schaffen. Was sind denn die Kernkompetenzen des Bauherrn? Dafür braucht man aber eigentlich gar keine Jahre, um das rauszufinden. Die grundlegenden Charakterzüge sind oft relativ offensichtlich. Es kann unglaublich hilfreich sein, wenn ihr analytisch rangeht. Wen habe ich da vor mir stehen? Was kann er, was kann er nicht? Wie stark ist zum Beispiel seine Selbstbezogenheit und sein Geltungsbewusstsein ausgeprägt? Wie stark musst du

ihn bauchpinseln? Wie stark musst du ihm das Gefühl geben, er ist grandios? Dann musst du halt darauf eingehen. Oder du sagst, das ist mir zu viel Grandiosität, das geht gar nicht, mit dir zu arbeiten.

Und das ist eine feine Balance, die man über die Jahre erarbeitet. Und ich denke, ihr seid auf einem super Weg, weil ihr euch überhaupt dafür interessiert, wie man es schaffen kann, ein gutes Miteinander zu bekommen.

Geht wertschätzend mit euren Ressourcen und mit den Ressourcen des Bauherrn um. Es ist auch eure Aufgabe zu sagen „Es ist schön, dass du eine wunderbare Idee hast, aber wir müssen das der Realität anpassen." Das ist halt das große Kunststück, das jeder Architekt für sich herausfinden muss: Wer bin ich? Wie will ich meine Marke setzen? Wo sehe ich meine Aufgabe in dieser Gesellschaft? Will ich der grandiose Künstler sein oder will ich jemand sein, der Architektur in den Alltag reinbringt? Und das ist ja, wenn ich euch richtig verstehe, eher eure Aufgabe.

Also: Wenn ihr euch auf euer Gegenüber einlasst, habt ihr die wunderbare Aufgabe, das Projekt mit dem Bauherrn zusammen zu erarbeiten. Das zahlt sich aus.

SP_ Welche Relevanz hat für dich die Arbeit eines Architekten auf die Gesellschaft?

DL_ Das haben wir eigentlich die ganze Zeit eingekreist. Letztendlich müsst ihr ein organisches Konstrukt schaffen, das einerseits in das passt, was schon da ist. Andererseits müsst ihr etwas Neues schaffen und damit Akzente setzen, ohne brachial zu sein.

Ich finde, die Aufgabe eines Architekten ist es, etwas Neues zu schaffen, ohne damit das Alte zu entwerten.

Impressum

Herausgeber
Bund Deutscher Architektinnen und Architekten BDA Landesverband Saar e. V.

Bund Deutscher Architektinnen und Architekten BDA Landesverband Rheinland-Pfalz e. V.

Richard-Wagner-Straße 1
67655 Kaiserslautern
www.bda-saar.de
www.bda-rheinland-pfalz.de

Kaiserslautern 2023

Konzept
Christoph Betz, Max Giese, Jakob Giese, Martin Hamann, Uli Herres, Sarah Pape

Redaktion
Christoph Betz, Max Giese, Jakob Giese, Martin Hamann, Uli Herres, Sarah Pape

Fotos
Uli Herres, Sarah Pape

Das Copyright für die Abbildungen liegt bei den Fotografinnen und Fotografen bzw. Inhabenden des Bildrechts.

Satz und Layout
Falk Kuckert, leisundkuckert.de

Auflage
200

Druck
Repa Druck

KÜCHEN
GESPRÄ