

Architektur-Barometer 30 x10

Die Dialogreihe von GROHE 2020

*Pure Freude
an Wasser*



GROHE

30 Entscheidungsträger der Baubranche
im Gespräch zu jeweils 10 Fragen.

**IM GESPRÄCH MIT JOHANNES ERNST,
GESCHÄFTSFÜHRENDER GESELLSCHAFTER
STEIDLE ARCHITEKTEN**

DIGITAL

30 mal 10

INTERVIEW MIT JOHANNES ERNST

STEIDLE ARCHITEKTEN, MÜNCHEN



GROHE: Wie geht es Ihnen und Ihren Mitarbeitern in diesen Krisenzeiten?

J. Ernst: Das Virus kam abrupt und überraschend für uns alle, so, als wäre von einem Moment auf den anderen der Stecker gezogen worden. Ich erinnere mich, dass ich in der Woche vor dem Shutdown an vier bis fünf Orten in der Bundesrepublik zu Terminen unterwegs war. Und dann war plötzlich Stille. Im ersten Moment war es irritierend, im zweiten immer noch. Und im dritten Moment habe ich gespürt, was für eine Qualität diese Stille hat. Dank unseres kompetenten IT Mitarbeiters ist es uns sehr schnell gelungen, auf Home-Office umzusteigen. Ein Drittel der Mitarbeiter ist weiterhin im Büro geblieben, die anderen zwei Drittel haben von zu Hause gearbeitet. Ich selbst war so viel im Büro wie schon lange nicht mehr, da die gesamte externe Tätigkeit entfiel. Insgesamt war und ist die Teamarbeit mittels ZOOM und anderer Portale eine großartige und interessante Erfahrung, wir haben hoch konzentrierte Projektbesprechungen geführt. Sehr schöne Erlebnisse waren auch meine abendlichen Jogs durch die leergefegte Stadt München, bei denen ich mit meiner Tochter die Sightseeing Routen abgelaufen bin, manchmal ohne einem einzigen Auto zu begegnen. Die Ludwigstraße in München in absoluter Stille zu erleben ist etwas Unvergessliches, was wir wahrscheinlich nie wieder erleben werden.

Kann die Pandemie aus Ihrer Sicht eine Chance für unsere Baukultur sein?

Ich wünschte, sie wäre eine Chance für die Baukultur. Ich zähle jedoch nicht unbedingt zu den Optimisten, die an einen bevorstehenden Reflexionsprozess glauben. Wie es aussieht, wird es gar keine Zeit zum Reflektieren geben. Wir sind ungeplant in die Krise hineingerutscht. Sie ist nichts Romantisches, sondern es geht zum Teil ums Überleben. Wir haben Projekte, die momentan nicht weitergeführt werden, haben aber fünfzig tolle Mitarbeiter und möchten absolut keinen von ihnen verlieren. Wir müssen schauen, wie wir uns auf der Projektebene entwickeln können. Es wird einen sehr harten Kampf um Aufträge auf dem Markt geben. Ich habe also nicht den Eindruck, dass die Krise zu einer Kultivierung führt, sondern eher zum Gegenteil.

Wir haben nach wie vor in Deutschland eine Wohnungsnot. Was braucht die Bauwirtschaft, um dauerhaft zusätzliche Kapazitäten aufzubauen?

Dafür braucht man zunächst eine stabile wirtschaftliche Lage und eine politische Vorprägung, die den Wohnungsbau aus dem Bereich der Spekulation herausholt. Der ganze Wohnungsbau, abgesehen von den wenigen Städten, die sich in den letzten zehn Jahren noch im geförderten Wohnungsbau engagierten, diente weniger der Wohnraumschaffung als der Geldanlage. Ich habe es erlebt, dass Baugrundstücke in München innerhalb von einem Jahr einen dreifachen Wert durch zweimaligen Verkauf erzielten. Die Zeche dafür zahlt am Ende die breite Masse, die nicht mehr in der Lage ist, solche Wohnungen zu bezahlen. In unserer Gesellschaft gibt es einen hohen Anteil an Mitbürgern, die aufgrund von Erbschaften oder guter geschäftlicher Situationen in der Lage sind, diese vollkommen überhöhten Preise zu zahlen. Das sind aber genau die zehn Prozent, die eigentlich keine Wohnung benötigen. Die anderen neunzig Prozent, die tatsächlich eine Wohnung brauchen, können diese Preise mit ihrem aus rechtschaffender Arbeit verdienten Geld nicht zahlen und infolgedessen nicht mithalten. Die Bodenfrage muss also dringend geregelt werden und es müssen Randbedingungen geschaffen werden, damit Wohnungsbauten gegen die Wohnungsnot und nicht für die Spekulation geplant und gebaut werden. Diesbezüglich gibt es ja bereits

verschiedene Vorschläge. Wir Architekten sind keine Politiker, dennoch haben wir ein hohes Maß an gesellschaftlicher Verantwortung und Know-how, was wir einbringen müssen. Entscheidend ist also, dass die Gesellschaft an der Wertsteigerung der Grundstücke teilhat, und zwar zum Beispiel im Rahmen von Bebauungsplanverfahren oder Bewilligungen nach Paragraf 34, wo aus gewerblichen Nutzungsbereichen Wohnbereiche entstehen. In den letzten Jahren ist das mittlere Segment in Vergessenheit geraten. Man hat den Anteil an gefördertem Wohnungsbau hochgehalten und gleichzeitig den restlichen Teil im hochpreisigen Bereich bedient, so dass man Sozialwohnungen neben den fünfzehntausend Euro pro Quadratmeter Eigentumswohnungen hatte. Dazwischen gibt es kein Angebot und diese Lücke gilt es zu schließen. Wir brauchen dringend eine Förderung von Mietwohnungsbau durch größere institutionelle oder große private Bauherren, um Mietwohnungen in einem Preissegment zur Verfügung zu stellen, die auch von Krankenschwestern zu finanzieren sind. Auch der Genossenschaftswohnungsbau und der kommunale Wohnungsbau sollten einen viel größeren Anteil einnehmen. Es gibt also im Wohnungsmarkt eine Menge an Instrumentarien und Möglichkeiten. Wir planen derzeit ein super interessantes Projekt im Münchener Werksviertel, bei dem ein Privatunternehmer zwei große Baufelder mit dem Ziel bebaut, eine gesellschaftlich relevante Schnittmenge zu erreichen. Man merkt in der Kalkulation allerdings relativ schnell, dass es eng wird, und deshalb ist eine Förderung äußerst wichtig.

Ist Wohnungsnot nicht ein immer wiederkehrendes Phänomen? Wir wurden bereits öfter damit konfrontiert.

Meines Erachtens hat man die Stadt in den letzten Jahren zu günstig für zu schwache Argumente von der Gegenseite verkauft. Zum Teil mussten sich die Investoren nicht besonders anstrengen, um von den Kommunen großzügig behandelt zu werden. Allerdings sollte man auch bedenken, dass das Thema Wohnungsnot in der Stadt so alt ist wie die Stadt selbst. Genauso wie es auch zur Stadt gehört, dass es teure und günstigere, verdichtete und offenere Bereiche gibt. Das macht Stadt aus. Wenn man sich die Entwicklung unserer mitteleuropäischen Städte anschaut, stellt man fest, dass die im achtzehnten und im neunzehnten Jahrhundert stattgefundenen Bevölkerungsexplosion viel größer war als das, was wir jetzt erleben. Dies führte zum Mietskasernenbau und am Ende zur Entwicklung der Moderne. Die Menschheit stellt sich also immer selbst vor Herausforderungen und beim Thema Stadt auch immer wieder vor die gleichen. Es ist ein schon immer existierendes Phänomen. Deswegen sollte man auch stets zurückblicken und schauen, wie die Probleme früher gelöst wurden.

Bis Ende der Legislaturperiode 2021 sollen bundesweit 1,5 Millionen neue Wohnungen gebaut werden. Jetzt verzögert Corona die Prozesse, Bauanträge dauern womöglich doppelt so lange. Welche Erfahrungen haben Sie gemacht?

Das ist interessant, ich habe eine andere Aussage von der Leitung der Lokalbaukommission in München erhalten. Sie raten gerade jetzt zur Einreichung von Bauanträgen, weil momentan wegen zeitlicher Engpässe nur grob geprüft werden kann. Ich glaube zwar selbst nicht wirklich daran, aber das war tatsächlich die Aussage. Von dem Ziel, 1,5 Millionen Wohnungen bis zu einem bestimmten Zeitpunkt fertig zu stellen, halte ich nichts. Es kommt letztlich nicht auf die Quantität, sondern auf die Qualität an. Ich baue lieber nur eine Million Wohnungen, dann aber die richtigen und für die Richtigen, statt mich an idiotischen Zahlen zu orientieren, die aus einer unergründlichen Melange aus politischem Willen und Statistik entstanden sind. Die Krise gibt uns vielleicht jetzt eine Chance, konstruktiver über das nachzudenken, was wir wirklich brauchen. Wir sollten die Politik so beraten, dass sie ihre Baugenehmigungen im Sinne der Entstehung von sinnvollem Wohnraum beeinflussen. Wenn die Lokalbaukommission nur begrenzte Kapazitäten hat, sollte man die gesellschaftlich relevanten und verantwortungsvollen Projekte in der Bearbeitung bevorzugen.

Die Krise zeigt deutlicher denn je, dass die meisten Wohnungen den Bedürfnissen ihrer Bewohner nicht mehr gerecht werden. Sehen Sie die Krise als Chance, neu über den Wohnungsbau nachzudenken?

Die Siebziger Jahre waren die letzten, in denen man mit experimentellen Wohnungsgrundrissen gearbeitet und sich verändernde familiäre und gesellschaftliche Zusammenhänge reflektiert hat. Mit Einzug der Postmoderne hat man sich davon entfernt, die Verpackung war dann das Wichtige, weniger der Inhalt. In Phasen größter Wohnungsnot entwickeln sich die Preise radikal nach oben, selbst der letzte Mist lässt sich zu Höchstpreisen verkaufen. Das führt zu einem Käuferwettbewerb um die wenigen Wohnungen, die überhaupt noch zu bekommen sind, selbst wenn sie unbrauchbare Grundrisse haben. Es gibt eine ganz einfache Regel: man kann mit Wohnungen, die den höchsten Quadratmeterpreis erzielen, am meisten verdienen. Um ein möglichst breites Feld abzudecken, hat man die Wohnungen so klein wie möglich gehalten, um den Multiplikator Wohnfläche möglichst gering, dafür aber den Multiplikator Preis pro Quadratmeter möglichst hoch zu halten. Das führt zu Zweizimmerwohnungen mit 42 Quadratmetern. In diesen Wohnungen ist man kaum in der Lage, einen Brief zu öffnen, weil jeder Quadratmeter mit den Mindestanforderungen belegt ist. Es muss uns durch geschickte Förderungspolitik gelingen, Wohnungen

zu schaffen, die unser gesellschaftliches Spektrum abbilden. Und wir Architekten müssen uns in eine Position bringen, dass wir unsere Qualitäten nicht in der reinen Optimierung der Wohnflächenbilanz und der Systematisierung der Wohnprojekte vergeuden. Ich selber habe mit drei Kindern eine große Familie, wir bräuchten eine Fünf- bis Sechszimmerwohnung. Solche Wohnungen haben wir als Architekten jedoch in den letzten Jahren nicht mehr gebaut. Das Maximale, was sich ein Investor heute vorstellen kann, ist eine Vierzimmerwohnung mit hundert Quadratmetern. Multipliziert man diese hundert Quadratmeter mit einem durchschnittlichen, derzeit aufgerufenen Preis von zehntausend Euro pro Quadratmeter, kostet eine solche Wohnung eine Million Euro. Das muss man sich einmal vorstellen. Wobei groß nicht gleich gut bedeutet. Gerade unsere Vorväter der klassischen Moderne haben auch mit kleinen Wohnraumzuschnitten hohe Qualitäten erzeugt. Genau da müssen wir wieder ansetzen.

Gerade in Zeiten von Corona erfährt die Wohnung einen Schub an Abkehr von der Monofunktionalität. Was muss in diesem Sinne in Bezug auf Wohnungsgrundrisse neu diskutiert werden?

Die besten Blaupausen sind nach wie vor unsere Altbauwohnungen mit den hohen Raumhöhen und den mehr oder weniger nutzungsneutralen Räumen, die sich immer zu einem schönen öffentlichen Raum hin orientieren. Das Thema Raumhöhe muss neu diskutiert werden; dass man über Galerien und über verschiedene Höhenbereiche unterschiedliche Aufenthaltszonen schafft, die innerhalb eines Raumes diverse Qualitäten hergeben. Da gibt es tolle Beispiele und wir haben große Potenziale, daran zu arbeiten. Auch die Auseinandersetzung mit dem wohnungsnahen Außenraum, also mit dem privaten Freiraum, ist extrem wichtig, sei es der Balkon, die Terrasse oder der Hof. Die Bedeutung dieser Räume ist einem gerade in der jetzigen Krisenzeit sehr bewusst geworden. Großzügig dimensionierte Freiräume müssen durch einen intelligenten Städtebau geschaffen werden. Die Themen Dichte und Freiraum müssen in eine gute und interessante Balance gebracht werden.

Viele Wohnungsbaugesellschaften galten bislang als wenig experimentierfreudig. Könnte die Krise ein Umdenken einleiten?

So lange wir die klassische Bauträgerarchitektur haben und zulassen, werden die Vorstellungen der Bauträger und die Vorstellungen der Gesellschaft im Allgemeinen und der Architekten als deren Sprachrohr auseinander gehen. Die meisten Bauträger haben ein zu begrenztes Interesse, Qualität zu schaffen. Ihr Interesse beschränkt sich auf den Kauf eines Grundstücks zum Preis X und auf die Steigerung des Wertes durch Bebauung mit Wohnungen, um sie dann zu einem erhöhten Betrag Y wieder zu verkaufen. Erst wenn Bauträger ihre

Wohnungen nicht mehr losbekommen und folgend ein Wettbewerb unter ihnen entsteht, würde möglicherweise ein „Um-die-Ecke-Denken“ einsetzen. In unserem derzeitigen Verkäufermarkt sind wir aber weit davon entfernt. Wir bräuchten einen Käufermarkt, um die Verkäufer zur Qualität zu zwingen. Oder wir regeln das Ganze über gesetzliche Vorgaben, die bestimmte Standards und Qualitäten neu definieren oder Anreize setzen, die auch für Bauträger interessant sind. Im Bereich Mietwohnungsbau könnte man beispielsweise bestimmte Typologien von Mietwohnungen an ein bestimmtes Qualitätsmaß binden und sie staatlich fördern. Über solche Instrumente könnten wir es wieder schaffen, dass die richtigen Wohnungen gebaut werden, die auch interessant und kreativ entwickelt werden können.

Welche großen Trends erfahren durch Corona eine Beschleunigung?

Die großen Themen unserer Tage sind Umwelt und Wohnen, die aber die Diskussion in der Öffentlichkeit auch schon vor Corona maßgeblich mitbestimmt haben. Es bleibt spannend, ob die Krise nur eine kleine Delle erzeugt hat oder ob sie tatsächlich eine strukturelle Veränderung auslösen wird. Wenn es so weitergeht wie bislang, werden wir die gleichen Themen wie vor Corona haben.

Eine spannende Frage ist, ob wir auch nach Corona die gleichen Wanderungs- und Zuzugsbewegungen oder die gleichen Asylfragen haben werden. Ändert sich nur einer dieser Parameter, werden wir daraus Impulse für unsere Wohnungsbaupolitik ableiten und auch das Wohnungsdesign ändern können. Was mich ein wenig pessimistisch stimmt, ist die Entwicklung an den Börsen. Die Zahlen sind mittlerweile fast schon wieder auf dem Stand von vor Corona. Das heißt, das Geld hat einmal rundum seinen Besitzer gewechselt und ist nun wieder da angelangt, wo es vorher schon war. Diejenigen, die vorher damit nichts zu tun hatten, haben jetzt auch nichts damit zu tun. Und diejenigen, die die großen finanziellen Mittel haben, um auch im großmaßstäblichen Bereich arbeiten zu können, haben weiterhin die Mittel auf ihrer Seite. Die Frage ist, was auf der anderen Seite passiert. Wie verhält sich die Nachfrage, wird sie so bleiben wie bislang? Und bleibt die Wachstumsprognose so, wie sie ist? Diese Entwicklungen werden die Zukunft maßgeblich beeinflussen.

Möchten Sie noch ein finales Statement zu der derzeitigen Situation und ihren Auswirkungen geben?

Wir sollten genießen, Teil dieser Zeit zu sein. Das Runterfahren einer gesamten Wirtschaft hat es bislang in der Menschheitsgeschichte so noch nicht gegeben, nicht einmal in den härtesten Phasen des zweiten Weltkrieges, in denen man immer noch versuchte, so viel wie möglich am Laufen zu halten. Das Erleben dieses kompletten Runterfahrens des gemeinschaftlichen wirtschaftlichen Lebens ist eine unfassbare Erfahrung, die man sich auch für die Zukunft bewahren und vor Augen führen sollte. Mich persönlich hat das weniger reisen und das sich zurückziehen und die Konzentration auf bestimmte Dinge auf eine extrem gesunde Art geerdet, und die Zeit ist somit eine sehr gute Erfahrung, von der ich auch in der Zukunft sehr profitieren werde. Die größte Chance dieser Krise ist, dass wir erfahren konnten, wie die Welt auch anders sein und anders funktionieren kann. Auch wenn eine weitere Welle kommt, die uns vielleicht ganz ans andere Ende spült, wir haben das andere Ufer und eine andere Welt einmal gesehen. Dies würde ich gerne als meine persönliche große Bereicherung dieser Zeit mitnehmen wollen.

Folgen Sie uns



QUALITÄT

*„**Die Marke**, die in der Sanitärbranche das höchste Kundenvertrauen genießt“ –*

Wirtschaftswoche, 2017



TECHNOLOGIE

*„Eines der **Top 50**-Unternehmen, die die Welt verändern“ –*

Fortune Magazine, 2017



DESIGN

*Gewinner von über **400 Designpreisen** seit 2003*



NACHHALTIGKEIT

***Preisträger des CSR-Preises** der Bundesregierung, 2017*

GROHE Deutschland
Vertriebs GmbH
Zur Porta 9
D-32457 Porta Westfalica
Postfach 1353
D-32439 Porta Westfalica
Tel. +49 (0) 571 39 89 333
Fax +49 (0) 571 39 89 999
www.grohe.de

GROHE Gesellschaft m.b.H
Wienerbergstraße 11/A7
A-1100 Wien
Tel. +43 (0) 1 680 60
Fax +43 (0) 1 688 45 35
www.grohe.at

GROHE Switzerland SA
Bauarena Volketswil
Industriestrasse 18
CH-8604 Volketswil
Tel. +41 (0) 44 877 73 00
Fax +41 (0) 44 877 73 20
www.grohe.ch

200202