

„Bilingual“ Prof. Xaver Egger im Gespräch

Professor Xaver Egger, Jahrgang 1965, studierte nach einer abgeschlossenen Tischlerlehre Architektur in München sowie ein Jahr Plastisches Gestalten an der Düsseldorfer Kunstakademie. Anfang der 1990er-Jahre ging er zunächst nach Hamburg, dann nach Berlin, wo er 1995 sein erstes Architekturbüro gründete. Für junge Architekten war die Zeit damals nicht leicht: Der erste Bauboom nach der Wende war vorbei, die meisten Bauaufgaben waren bereits verteilt oder abgeschlossen. Wie Egger auf diese Herausforderung reagierte, warum er heute zwei „Sprachen“ spricht und was junge Architekten in seinen Seminaren lernen, erzählt er in diesem Gespräch.

Sie arbeiten nicht nur als Architekt, sondern auch als Projektentwickler. Wie kam es dazu?

Als kleines, frisch gegründetes Büro waren wir von einer Haushaltssperre in Berlin betroffen. Wir hatten damals nur ein Projekt – und das war ausgerechnet ein öffentlich gefördertes, auch wenn es ein sehr großes mit umgerechnet 26 Millionen Euro war. Der einzig mögliche Weg war, Finanzierungen zu finden. Es war ein Sprung ins kalte Wasser. Und so haben wir dann öffentliche Nutzungen teilweise durch private Initiativen auf die Beine gestellt.

Architekt mit Hang zum Künstlerischen wird Finanzjongleur – das klingt nach einer besonderen Mischung.

Ein Architekt setzt sich ohnehin mit der Kostenbetrachtung auseinander. Doch nur zu wissen, was ein Haus kostet, reicht nicht, wenn es darum geht, dass Geld investiert werden soll. Der Investor will wissen, was er dafür bekommt. Damals haben wir viel mit Maklern zusammengearbeitet, denn Internetportale wie heute gab es noch nicht. Wir Architekten wurden zu inhaltlichen Partnern der Makler, brachten viele Leute zusammen mit ähnlichen Interessen und bildeten Baugruppen.



Prof. Xaver Egger

Foto | Haitham Raweh



Institut für Sportwissenschaften am Karlsruher Institut für Technologie (KIT), Karlsruhe

Foto] David Franck Photographie

Haben Sie ein Beispiel?

Das Berliner Medizinhistorische Museum der Charité. Wir hatten den Auftrag, eine im Zweiten Weltkrieg durch einen Bombentreffer entstandene Hörsaalruine wieder zu einem Hörsaal zu rekonstruieren. Wir sahen aber gerade in diesem Ruinencharakter Potenzial und haben uns dann engagiert, Sponsoringmittel organisiert und die Ruine soweit hergerichtet, dass sie bespielt werden konnte, z.B. für Ausstellungen und Lesungen, Konzerte, aber auch Partys. Als Christo den Reichstags verhüllte, hatten wir Glück, denn wir konnten über unsere kleine Ausstellung von Arbeiten Christos, zu deren Eröffnung er mit seiner Frau Jeanne-Claude anwesend war, so viel Publicity generieren und in Folge Geld einsammeln, dass davon das Museum Mensch und Medizin zum Leben erweckt werden konnte.

Wie kann man einen privaten Investor davon überzeugen, dass er nicht nur lukrative Projekte plant, sondern auch einen sozialen Mix bzw. eine soziale Mischung in seine Projekte einbauen lässt?

Lukrativ müssen die Projekte immer sein, sonst gibt niemand Geld dafür. Aber grundsätzlich kommt es natürlich darauf an, um was für einen Investor es sich handelt. Manche mit bestimmten Renditeabsichten sind unerreichbar. Für andere, meistens Privatanleger, bereiten wir beispielsweise kleine Fonds vor. Sie stellen uns Geld zu einem bestimmten Zinssatz zur Verfügung. Das ist klassisches Risikokapital, also teures Geld. Einerseits. Andererseits bringt es uns in die Lage, dass wir Grundstücke ankaufen und beispielsweise Anschubfinanzierungen leisten. Diese Investoren sind offen für einen Mix, denn Mix bedeutet eine Streuung des Risikos. Wenn also ein



Schloss Großlaupheim – Museum der Geschichte von Juden und Christen
Foto] Jürgen Schmidt Fotografie, Köln

Laden nicht vermietet wird, dann ist es nicht schlimm, weil man oben noch zehn Wohnungen und eine Gewerbeeinheit hat. Ein monofunktionales Projekt mit dem Fokus auf eine einzelne Zielgruppe dagegen lässt sich zwar schnell vermarkten, birgt aber das größere Risiko eines Leerstands, wenn genau diese Asset-Gruppe nicht mehr marktkonform ist. Diese Argumente überzeugen. Und ganz nebenbei entsteht auch eine lebenswertere Stadt.

Es fällt auf, dass Sie zwei „Sprachen“ sprechen können. Einmal die Sprache der Architekten und dazu die Sprache der Investoren. Sie wechseln fließend von der einen in die andere – kommen Sie sich manchmal selbst in die Quere?

Ja, ich komme mir manchmal gedanklich in die Quere. Das stelle ich beispielsweise hier im Büro fest, wenn wir über ein Projekt diskutieren, das wir selbst entwickeln. Dann geht es am Anfang um die Frage nach dem Bedarf, nach der Zielgruppe und wie man damit Geld verdient, schließlich nimmt ein Finanzier gewisse Risiken in Kauf. Insofern finde ich es richtig, dass er mit seinem Projekt Geld verdient. Bezüglich der Zielgruppe schauen wir als Entwickler auf das Vermarktungspotenzial, als Architekten auf die Frage, was zu einem Kiez, zu einem Ort passt. Im Idealfall ist das Ergebnis das Gleiche. Im Prinzip analysieren wir anhand des Marktes, was auf der Ertragsseite zu erwarten ist – und ziehen dann die Schlüsse daraus, welche Architektur zu diesen Bedingungen möglich ist. Und es ist unsere eigene Entscheidung, ob wir das dann machen möchten oder nicht.

Betrachtet man die Arbeitsergebnisse von SEHW im Schnelldurchlauf, dann hat man den Eindruck, es geht Ihnen vor allem um die Reduktion auf das Wesentliche – in Sachen Formensprache und Fassadengestaltung. Ein weiteres, auffälliges Merkmal ist der kreative Einsatz von Farbe. Beides sind Elemente, die nicht sonderlich teuer sind – ist dies das Ergebnis einer Architektur, die mit einem begrenzten Budget auskommen muss?



Technische Hochschule Wildau, Halle 17, Hörsaalzentrum
Foto] Lisa Kattner, SEHW Architektur

Ja, es ist aufgrund der Vorgaben vielleicht nicht alles möglich. Aber alles wäre vielleicht zu viel für ein Haus. Dieser Ansatz ist nicht nur der Wirtschaftlichkeit geschuldet, es geht auch darum, sich in der Planung zu fokussieren und sich zu fragen: Welches Bild soll das Haus vermitteln? Gar nicht so sehr architektonisch heranzugehen, sondern im Sinne des „Storytelling“. Wenn wir das wissen, können wir für die uns wichtigen Elemente Geld aufheben – und andere Dinge sehr stark vereinfachen. Und ich bin der Meinung, dass gute Architektur am ehesten dann entsteht, wenn die Märkte angespannt sind, denn in der Saure-Gurken-Zeit geht es um Alleinstellungsmerkmale. Ein boomender Markt absorbiert teilweise Häuser, die einfach nicht gut sind. Aber man kann sie bauen, weil es sowieso gekauft wird, weil es steinernes Gold oder Betongold ist.

Das ist also das, worauf Sie auf der Website der Bochumer Hochschule bei Ihrem Profil hinweisen: Keine Angst vor USP und Due Dilligence.

Ja, genau. Ich bin überzeugt davon, dass wir Architekten aufgrund eines veränderten Berufsbilds die Sprache der Immobilienleute verstehen können müssen und sie unsere, wenn wir erfolgreich auf dem Markt auftreten wollen.

Kurz zur Lehre: Sie unterrichten im Masterstudiengang der Hochschule Bochum. Was raten Sie den jungen Architekten, die ein abgeschlossenes Architekturstudium haben, wenn Sie zu Ihnen in die Veranstaltungen kommen.

Raus aus dem Elfenbeinturm und auf die Straße. Augen und Ohren auf, genau beobachten, was um einen herum passiert und seine eigenen Schlüsse daraus ziehen. Und vor allem: sich einmischen, Debatten führen – ohne sich in den sozialen Netzwerken oder Internetplattformen totzudebattieren. Es geht darum, eine Haltung zu formulieren. In der bisherigen Architekturausbildung gibt es hauptsächlich eine formale Haltung, aber keine der Gesellschaft gegenüber. Ich glaube, dass wir wieder wahrgenommen werden, wenn wir uns einmischen. Architektur ernst genommen ist eine Technik des Sozialen, eine Technik der Gesellschaft, da wir unsere gebaute Umwelt gestalten.

Warum sind Sie in die Lehre gegangen?

Es gab mehrere Gründe. Als ich früher Fortbildungen für die Architektenkammer und andere Anbieter gegeben habe, stellte ich fest, dass viele Architekten weniger verdienen als diejenigen, die in berufsverwandten Tätigkeiten arbeiten und sich deshalb von der Architektur entfernen, statt sich den neuen Herausforderungen zu stellen. Das war für mich der Auslöser. Ein Architekt sollte in der Lage sein, wie früher der Baumeister, alle Prozesse, die erforderlich

sind, selbst zu moderieren – auch wenn diese Prozesse deutlich komplexer sind und es mehr Player gibt als nur das klassische Bau- team aus Architekt, Ingenieur, Bauherr und Fachplaner. Daher ist mir unter anderem wichtig, dass meine Studierenden lernen, wie man wann und mit wem spricht. Kurz: Es geht um Kommunikationsstrategien, Multiplikatoren und vor allem auch eine klare Positionierung von Projekten. Das lernen die meisten in einem Diplom- studiengang nicht.

Was sollten Architekten außerdem machen?

Ich bin davon überzeugt, dass wir eine viel klarere Positionierung brauchen, ein klares Image, damit wir uns auch profilieren können. Wir dürfen nicht Themen hinterherlaufen, sondern müssen Themenführerschaft aktiv übernehmen, müssen genau hinsehen, gesellschaftliche und politische Debatten verfolgen, um daraus unsere künftigen Tätigkeitsfelder herauszudestillieren. Und am besten damit die Ersten sein.

Wir haben jetzt über ganz andere Themen gesprochen, über die ich sonst mit Architekten spreche.

Darüber hätten wir auch sprechen können.

Ach, das war so sehr interessant – vielen Dank!

Öffentlichkeitswirksamer Auftritt: Prof. Xaver Egger mit seinen Studierenden beim Symposium „Architektur wirkt“ 2012 an der Hochschule Bochum

Foto] SEHW Architektur

