Der im Jahr 2009 renovierte „Schieblock“ ist Ausgangspunkt der crowdfinanzierten Fußgängerbrücke der Architekten und Stadtunternehmer ZUS

Foto: Ossip van Duivenbode

In Zeiten knapper Kassen treten „Stadtunternehmer“ auf den Plan, die mit alternativen Finanzierungsmodellen experimentieren. Ein international viel beachtetes Beispiel der neuen Stadtproduktion ist die Fußgängerbrücke „Luchtsingel“, die in Rotterdam mit Hilfe von Crowd-Funding realisiert wird. Wer aber ist die Crowd hinter dem Projekt? Wie viel Teilhabe bietet die Mitfinanzierung? Und wie tauglich ist das Konzept für öffentliche Bauprojekte?

Crowd-finanzierter Städtebau

Text **Oriana Kraemer**

Das Prinzip der kollektiven Vorfinanzierung existierte bereits im 17. Jahrhundert, etwa in Form von Buchsubskriptionen. Mit der Reichweite des Internets erlangen Crowd-Funding-Kampagnen allerdings neue Dimensionen, die sie von verwandten Modellen wie Fördervereinen und Stiftungen unterscheiden. Online-Plattformen wie *kickstarter* oder das deutsche Äquivalent *startnext* stellen seit einigen Jahren die Infrastruktur für den Austausch zwischen Initiatoren und Kleininvestoren bereit. Über soziale Netzwerke werden neue Zielgruppen und damit auch verstreutes Kapital erschlossen. Crowd-Funding hilft, krisenbedingte Lücken im Fördersystem zu schließen. Neben der ideellen Motivation stehen die attraktiven Belohnungen im Vordergrund. Spender werden nicht selten zu Käufern, die sich beispielsweise Nutzungsrechte an einer neuen Smartphone-App sichern. Da sich Gebäude aber nicht so gut (ver-)teilen lassen wie Software und die Herstellungs- und Genehmigungsprozesse um einiges komplexer, langwieriger und auch kostspieliger sind als die einer Buchveröffentlichung, beschäftigen sich Architekten erst zögerlich mit dem alternativen Finanzierungsmodell.

Das American Institute of Architects (AIA) veröffentlichte 2012 einen Beitrag über Crowd-Funding, der Architekten animieren sollte, sich als Projektentwickler zu versuchen. Auch im Netz werden die Pioniere des Architektur-Crowd-Fundings gefeiert. Wo der Begriff fällt, sind auch große Worte wie Demokratie, Partizipation und Revolution nicht weit. Diese Euphorie macht stutzig. Was bedeutet derart finanzierte Architektur für die Stadt? Was, wenn die Qualität des Marketings über die Realisierung von Projekten entscheidet, wenn Crowd mit Bevölkerung verwechselt wird, Investition mit Teilhabe? Und wie tauglich ist Crowd-Funding in der Baupraxis?

Luchtsingel Rotterdam

In Rotterdam entsteht derzeit ein solches „gruppenfinanziertes“ Bauwerk: die Luchtsingel („Luftstraße“). Die hölzerne Fußgängerbrücke, entworfen vom Landschaftsarchitekturbüro ZUS (Zones Urbaines Sensibles), soll Verbindungen schaffen und einem stark vernachlässigten Teil des Stadtzentrums neue Impulse geben. Sie ist das Herzstück eines Wegenetzes, das sich wie ein gelber Faden über Hauptverkehrsstraßen und Bahntrassen hinwegsetzt und die neuen kulturellen Knotenpunkte des Stadtzentrums miteinander verbindet. Rückblick ins Jahr 2009: Die ersten Sparpakete für die Niederlande sind geschnürt, die Kommunen leiden unter hohen Verlusten durch abgebrochene oder vertagte Projektentwicklungen. So auch der „WeenaBoulevard“. Unter diesem Label sollten in Rotterdam 240.000 Quadratmeter Büro-, Hotel- und Verkaufsflächen, Gastronomie und Luxusapartments in der Nähe des Hauptbahnhofs entstehen, in Gebäuden, die auch in der Höhe alles bisher Dagewesene übertroffen hätten.

Angesichts einer von der Krise gelähmten Stadtverwaltung zeigen ZUS Alternativen zu dem großangelegten Masterplan auf, der, wie in Rotterdam zu der Zeit üblich, von einer Ta-

Sowohl die „Luchtsingel“, als auch der „Dakakker“, der Dach-Acker, wurden als Test-site Rotterdam im Rahmen der Rotterdamer Architektur-Biennale 2012 entwickelt, um Stadtproduktion neu zu verhandeln

Foto: Ossip van Duivenbode

bula rasa ausgeht. Stattdessen wollen ZUS dem benachteiligten Stadtteil mit kleinmaßstäblichen und phasierten Interventionen Leben einhauchen. Zusammen mit CODUM, einem Projektentwickler für temporäre Immobilien und mit Hilfe eines risikofreudigen Bauunternehmers, der bis zur Vermietung als Zwischenfinanzierer fungiert, renovieren sie zunächst den Schieblock, ein Nachkriegs-Bürogebäude, das gerade noch dem Abriss entgangen ist (siehe Interview S. 62). Mit der Belegung durch zahlreiche Kreativbüros und Kleinunternehmer belebt sich das ganze Viertel. ZUS gewinnen bei der Stadt ein gewisses Ansehen als Projektentwickler.

Im Rahmen der 5. internationalen Architekturbiennale Rotterdam (IABR) 2012 schlagen sie vor, die Revitalisierung des Areals voranzubringen: Der Schieblock soll um eine Dachfarm und einen Biergarten ergänzt werden; in diesem Zusammenhang wird auch „de Luchtsingel“ erstmals vorgestellt. Das Geld hierfür, rund 500.000 Euro, muss angesichts leerer öffentlicher Kassen anderweitig beschafft werden. Passend zur Biennale, die unter dem Motto „Making City“ zur Neuverhandlung von Stadtproduktion aufruft, entscheiden sich die Architekten für das in der Baubranche bis dato unerprobte Crowd-Funding. Mit den Slogans „I make Rotterdam“, „We make Rotterdam“, „You make Rotterdam“ modifizieren sie den Biennale-Titel wirkungsvoll für die eigene Kampagne. Mit dem Angebot, für 25 Euro eine Holzplanke zu finanzieren und diese mit dem eigenen Namen versehen lassen zu können, animierten die Architekten bislang rund 1300 Menschen, sich am Projekt zu beteiligen. Über die hauseigene Crowd-Funding-Plattform sind bereits 90.000 Euro zusammengekommen. Die Aktion läuft noch immer.

Wie nützlich die 2011 gestartete Marketingoffensive war, zeigte sich im April 2012, als die Luchtsingel den städtischen Förderwettbewerb Stadsinitiatief gewann, bei dem die Rotterdamer ihre Lieblingsinitiative küren dürfen. Preisgeld ist eine Art „Bürgerhaushalt“. In diesem Fall bekommt die Stiftung Luchtsingel vier Millionen Euro aus öffentlichen Geldern. Diese Finanzspritze beschleunigt die Planungs-, Genehmigungs- und Bauprozesse, an denen sich nun auch die Stadt beteiligt. Die Brücke soll Ende 2014 stehen und das Rahmenprogramm für die Orte, die sie verbindet, beginnen.

Doch inzwischen gibt es in Rotterdam auch Kritik am Projekt. Sie richtet sich hauptsächlich an die Organisation der Stadtsinitiatief. Die Legitimät des Förderwettbewerbs wird in Frage gestellt: Gerade einmal 7,8 Prozent der Stimmberechtigten hatten von ihrem Recht Gebrauch gemacht, nur knapp die Hälfte von ihnen stimmte für die Luchtsingel. Auf den Kommentarseiten des viel beachteten Rotterdamer Online-Magazins „Vers Beton“, das von Beginn an über das Projekt berichtete, werden aber auch Stimmen gegen ZUS laut. Die Kritiker bezweifeln den Mehrwert einer auf maximal 15 Jahre angelegten temporären Holzbrücke für die Stadt und verweisen auf die Intransparenz des Etats und die fehlende Bürgerbeteiligung; manche nehmen es den Planern übel, dass sie sich ihre Arbeitszeit von der öffentlichen Hand bezahlen lassen.

Missverständnis Crowd-Funding

Die hitzigen Diskussionen um die Luchtsingel machen deutlich, dass das alternative Finanzierungsmodell kein Selbstläufer ist – weder für die Initiatoren, noch für die Stadt. Da sich die Erträge je nach Erfolg einer Kampagne durchschnittlich im vier- bis sechsstelligen Bereich bewegen und oft nicht ausreichend, verlässlich oder pünktlich genug für Projekte von bedeutsamer Größenordnung sind, eignet sich Crowd-Funding für öffentliche Bauvorhaben allenfalls als Initialzündung. Die Masse hinter einem Startkapital kann überzeugend auf Investoren und öffentliche Institutionen wirken und sie motivieren, die Restsummen bereitzustellen. Ob die Luchtsingel auch ohne die Stadsinitiatief realisiert worden wäre, ist zu bezweifeln, denn von den ursprünglich anvisierten 500.000 Euro für eine Low-Budget-Variante der Brücke wurden seit 2012 erst knapp 100.000 Euro über Spenden zusammengetragen. Crowd-Funding allein ist ein langwieriges Unterfangen, verbunden mit der Gefahr, dass sowohl den Unterstützern als auch Initiatoren auf halber Strecke die Puste ausgeht.

Neben langem Atem erfordert das Finanzierungsmodell auch eine gute PR-Strategie, die sich nicht jeder leisten kann. ZUS haben sich früh mit der Agentur „Brand!“ professionelle Hilfe für die Kampagne geholt, die neben Flyern, Plakaten und einem eigenen Stimmlokal auch einen Film produzierte. Die Einbindung in die IABR und die Stadtsinitiatief waren ebenfalls hilfreich, um die Zielgruppe zu erreichen. Die Kritik an ZUS zeigt aber auch, das selbst eine gelungene Kampagne ihre Tücken hat: Wer öffentlichkeitswirksam um die Crowd wirbt, stellt sich ins Rampenlicht, vor ein schonungsloses Publikum, dem man den Mehrwert eines städtischen Bauvorhabens ständig neu beweisen muss.

Da solcherart finanzierte öffentliche Projekte, anders als Baugruppen, Genossenschaften oder Crowd-Investing-Modelle, keine exklusiven Nutzungsrechte oder Gewinnbeteiligungen einräumen können, beschränkt sich die Hauptmotivation der Spender auf das Gefühl, an der positiven Lösung für ein Problem mitzuwirken. Teilhabe bedeutet in diesem Fall, die Eintrittskarte zu einer Gemeinschaft Gleichgesinnter zu bekommen, nicht jedoch an Entscheidungsprozessen mitwirken zu können. Der Slogan der Luchtsingel-Kampagne, „The more you donate, the longer the bridge“, vermittelte den Beteiligten das Gefühl, Einfluss auf das Projekt zu haben, den es in Wirklichkeit nie gab. Das einzige, auf das man als Spender unmittelbar einwirken kann, ist der eigene Schriftzug auf den Holzplanken. Der Entwurf der Brücke, die Verteilung der Gelder oder das Programm an den Orten, die die Brücke miteinander verbindet, liegt in der Hand der Architekten und ist nur von den unmittelbar Beteiligten – der Stadtverwaltung sowie dem Schieblock-Eigentümer – in Vorplanungs-Treffen begleitet.

Das Bild, das von Crowd-Funding oft vermittelt wird, basiert daher auf dem gravierenden Missverständnis einer demokratischen Stadtproduktion. Abgesehen von medialer Kontrolle hat Crowd-Funding mit demos, dem Volk, nichts zu tun. Denn wer ist das denn, die „Crowd“? An der Luchtsingel waren auch Unternehmen beteiligt, die das Projekt auch als eine Werbeplattform betrachteten. Andererseits legt der AIA-Report nahe, dass Crowd-Funding zum großen Teil Peer-Funding ist, da die Spender meist aus dem Netzwerk des Initiators kommen oder zumindest auf Grund gemeinsamer Interessen oder Identität aktiviert wurden. Auch im Falle Luchtsingel ist die Crowd keineswegs repräsentativ für die Rotterdamer Bevölkerung und erst recht nicht kongruent mit dem Profil der Benutzer. Ist Bürgerpartizipation nicht von Anfang an im Projekt verankert, muss crowdfinanzierte Architektur streng genommen als private Projektentwicklung betrachtet werden, die allein durch Vergabe- und Baugenehmigungsverfahren kontrolliert wird. Der fehlgeschlagene Legitimationsversuch durch die Stadsinitiatief scheint das zu bestätigen. Auch wenn ZUS eine politische Agenda verfolgen und es schaffen, mit engagierter Arbeit Lücken im traditionellen Planungssystem zu schließen, sind sie doch keine Volksvertreter, sondern Privatunternehmer, die sich um die Finanzierung ihrer Idee und ihrer Arbeitskraft selbst kümmern. Das kann man ihnen nicht übel nehmen.

Bedenklich wird es, wenn Masse mit Klasse verwechselt wird. Weil Öffentlichkeitsarbeit für erfolgreiches Crowd-Funding essentiell ist, besteht die Gefahr, dass vorwiegend spektakuläre Projekte gefördert werden. Gegner des sogenannten „Kickstarter-Urbanismus“, wie die Architekturkritikerin Alexandra Lange, befürchten, dass eindrucksvolle und prominente Projekte den Vorzug vor unauffälligeren aber nicht minder wichtigen Vorhaben erhalten könnten, im schlimmsten Fall, ohne Mindestanforderungen gerecht werden zu müssen. Im Zusammenhang mit der Luchtsingel wurde zum Beispiel kaum diskutiert, ob eine Brücke, die sich über die vorhandene Stadt hinwegsetzt, überhaupt sinnvoll ist. Was wird aus den Fußgängerwegen, die sie umgeht? Und sollte man nur wegen einer von vornherein begrenzten Nutzungsdauer auf Barrierefreiheit verzichten dürfen? Allerdings ist es ZUS mit Hilfe von Crowd-Funding, Risikofreude und Unternehmergeist trotz widriger Umstände gelungen, einen längst überfälligen Diskurs über Akteure, Mittel und Zweck der Stadtentwicklung anzuzetteln. ■

Für 25 Euro kann eine Planke mit einem persönlichen Schriftzug versehen werden, für 1250 Euro gibt es ein Brückenteil

Foto: Design at News

Das Bild, das von Crowd-Funding oft vermittelt wird, basiert auf dem Missverständnis einer demokratischen Stadtproduktion

Oriana Kraemer | geb. 1987, Architekturstudium an der Bauhausuniverität Weimar und der TU Delft, lebte von 2010 bis 2013 in Rotterdam. Seit 2013 ist sie als Architektin und freie Journalistin in Dublin tätig.

Kristian Koreman | geb. 1978, studierte Landschaftsarchitektur in Larenstein, 2001 gründete er mit Elma van Boxel das Büro ZUS. Seit 2008 ist er Mitglied im „Ruimtelijke klankbord", dem Beratungskreis für räumliche Qualität der Stadt Rotterdam. Im Dezember gewannen er und seine Büropartnerin mit dem Projekt „Testsite Rotterdam", zu dem auch die Luchtsingel gehört, den Urban Intervention Award Berlin.

Wie eine Perlenkette soll die Luchtsingel verschiedene Stadtteile und Programme miteinander verbinden

Abbildung: ZUS

„Beim Crowd-Funding ist das Narrative stabiler als das Bauwerk" *Kristian Koreman*

Auf Ihrer Webseite heißt es, dass Sie seit 2006 ungebeten Ratschläge erteilen, um Diskussionen in Gang zu bringen. Was war passiert?
Es gab damals große Probleme in der Stadt. Trotz massiven Leerstands im Stadtzentrum gab es Planungen für weitere 500.000 Quadratmeter. Die Leute hatten keinen Zugang zu leeren Flächen, obwohl genug davon vorhanden waren. Es gab eine große Kluft zwischen den Erwartungen und den kapitalgetriebenen Spekulationen auf der einen Seite und der bitteren Wahrheit, die man auf der Straße erleben konnte, auf der anderen. Die Straßen wurden allmählich zu einem Fall für Law-and-order-Politik.

Dann kam die Architektur-Biennale in Venedig ...
... auf der wir auf Einladung des Kurators Aron Betsky eine Kampagne für public domains, für Gemeingüter, starteten. Wir wollten zeigen, dass das Recht auf Nutzung des öffentlichen Raums nirgendwo gesetzlich geregelt ist, dass es keinen Rechtsanspruch darauf gibt. Weder im Völkerrecht der UN noch im EU-Recht noch in nationalen Rechtssystemen gibt es dieses Recht auf Raumnutzung. Bei einem Besuch in Irland wurde uns klar, was es bedeutet, wenn größere Teile des Landes in der Hand von Banken sind. Die Stadtverwaltung ist dann von privaten Unternehmen abhängig. Wir sahen die Gefahr, dass der öffentliche Raum immer weiter privatisiert wird.

Welche Schlüsse zogen Sie daraus für sich?
Statt nur dagegen zu wettern, wie die Occupy-Bewegung, nutzten wir unsere Profession und entwarfen Bilder, die zeigen, was „Glocality" sein kann. Wir wollten einen Stadtteil, der globales und lokales miteinander verbindet, statt riesiger Masterpläne und schillernder Büroflächen-Renderings. Wir wollten deutlich machen: Hier geht es an die Wurzeln der Demokratie, ein Menschenrecht steht auf dem Spiel!

Durch die Biennale wurde die Stadt auf das Projekt aufmerksam und nahm Kontakt mit Ihnen auf. Wie ging es weiter?
Wir starteten, ohne zu wissen, ob wir es schaffen. Also das genaue Gegenteil von Masterplanung. Aber bevor wir überhaupt an eine Fußgängerbrücke dachten, mussten wir herausfinden, wie wir zum Stakeholder, zum Teilnehmer an dem Diskurs werden können. Dazu mussten wir uns mit der Ökonomie beschäftigen. Das Schieblock-Gebäude stand seit fast fünfzehn Jahren leer. Es war verwahrlost, galt als unvermietbar und sollte eigentlich abgerissen werden. Wir bestanden auf einer Sanierung. Wir gründeten mit CODUM eine GmbH und erarbeiteten eine Entwicklungsstrategie. Hier dachten wir das erste Mal an Crowd-Funding, denn wir hatten ja kein Kapital, mussten aber 1,5 Mio. Euro in das Gebäude investieren.

Woher kam das Geld dann?
Wir haben mit Bauunternehmern und möglichen Mietern gesprochen, um ein Geschäftsszenario zu entwickeln, das funktionieren könnte. Den Bauunternehmern sagten wir, dass sie bezahlt werden würden, sobald wir das Geld von unseren Mietern erhalten hätten – das war heikel, aber sie haben uns vertraut. Nach einem dreiviertel Jahr war das Gebäude komplett vermietet. Wir haben jetzt 80 verschiedene Unternehmen in diesem Gebäude, von denen jedes seinen Anteil an Sanierungskosten zahlt. Ein unübliches Geschäftsmodell, denn normalerweise nimmt man einen Kredit auf und muss dann sehen, wie man ihn über die nächsten zehn Jahre tilgt. Bei uns geht das Geld, das rein kommt, sofort wieder raus – eine neue finanzielle Basis für diesen Block.

Wie kam es zur „Luchtsingel"?
Die Pläne der Stadtverwaltung für das Areal sahen neben Mischnutzung und Grünflächen auch Verbindungen zwischen den Stadtteilen Noord, Zentrum und Bahnhofsviertel vor. Alle diese Konzepte waren im Schieblock bereits enthalten, nur die Verbindung nach Noord fehlte noch. Also zeichneten wir mit einem Edding eine Verbindungslinie auf den Plan, und fast genauso ist der Verlauf der Brücke geblieben. Eine lineare Verbindung.

Wie autonom waren Sie im Entwurf, welche Interessen mussten Sie berücksichtigen?
Wir haben unseren Entwurf der Stadtverwaltung vorgeschlagen und im Vorfeld der ersten Bauanträge auch die „7 x 7 sessies" eingeführt, eine Art Vorplanungstreffen mit allen Beteiligten: mit dem Eigentümer des Schieblocks, dem des Hofboogens (auf dessen Dach die Luchtsingel endet), mit der Stadt und ihren Experten für Brandschutz etc. und mit der Bahn. In diesen Meetings hatten die sieben Beteiligten jeweils sieben Minuten Zeit, um ihre Anliegen und Kommentare vorzubringen. Eine effektive Art, um zu Beginn der Planung alle Probleme in Bezug auf die Bauordnung und andere Vorschriften zu klären. Im Laufe dieser Treffen hat sich die Haltung der Vertreter der Stadt von einer eher ablehnenden zu einer regelrecht begeisterten entwickelt. Der Entwurf selbst aber kommt von uns. Es gab keine Bürgerbeteiligung oder dergleichen.

Warum haben Sie eine Stiftung gegründet?
Wir brauchten eine rechtskräftige Einheit, mit der wir als Bauherr agieren konnten. Im Vorstand der Stiftung ist auch die Stadt vertreten, wir brauchten deren Input, das Wissen anderer Experten.

Was passierte nach den Vorplanungstreffen?
Im Rahmen der Architekturbiennale haben wir für unsere Pläne werben können und dann auch bald den Bauantrag für den ersten Brückenabschnitt gestellt. Für temporäre Bauvorhaben sind die Vorschriften um einiges lockerer. Bei einer zweimaligen Verlängerung der vorgeschriebenen Frist von fünf Jahren darf die Brücke bis zu 15 Jahre stehen bleiben. Weil wir für Instandhaltung keine Mittel und auch nicht die Erfahrung haben, geht die Luchtsingel nach Fertigstellung an die Stadt über.

Die Luchtsingel ist auf Ihrer Webseite unter der Kategorie „Urban Politics" zu finden. Was bedeutet das?
Der ganze Prozess erinnerte uns an die sechziger und siebziger Jahre, als viele Architekten eine eigenständige politische Position vertraten. Team 10 ist für uns nach wie vor das beste Beispiel dafür, wie Architekten und Stadtplaner sich der Verantwortung ihres Berufs stellen. Es geht nicht darum, ein cooles Gebäude hinzustellen. Die Luchtsingel haben wir als politisches Projekt begonnen, nicht als gestalterisches. Es ging uns nicht darum, eine Brücke zu bauen oder ein Gebäude umzubauen. Wir benutzen sie, um etwas anderes zu thematisieren.

Wie kann Crowd-Funding von Architekten genutzt werden?
Es gibt zu viele Architekten, die nur auf den Anruf eines Projektentwicklers warten. Dabei gibt es Wege, eigene Projekte anzuschieben, und dabei geht es nicht in erster Linie um das Geld, sondern darum, Partner zu finden, die etwas Substanzielles beitragen können. Den Leuten, die uns über das Crowd-Funding jeweils 25 Euro gezahlt haben, ging es nicht um die Summe. Sie wollten auch Wertschätzung bekunden. Die Unterstützung muss aber nicht finanzieller Art sein. Der Bauunternehmer hat uns Arbeitskraft und Fachkenntnis zur Verfügung gestellt. Jedes Projekt braucht starke Verbündete, um es resilient zu machen. Die Beziehung Architekt – Bauherr ist dagegen sehr verwundbar.

Bestimmt die Art der Finanzierung, also Crowd-Funding, das Programm der Projekte oder gar den Entwurf?
Nein, es gibt verschiedene Möglichkeiten. Sehen Sie nur mal in die USA, dort findet man eine verblüffende Bandbreite im Funding. Den Trust beispielsweise, mit anonymen Teilhabern, die unerkannt etwas Gutes tun wollen. Aber die Crowd kann auch an der Gestaltung beteiligt werden. Unsere Brücke wäre ohne die Schriftzüge der Spender vielleicht nicht so attraktiv. In dieser Hinsicht wird das Bauwerk zu etwas Narrativem, etwas anderem als einem statischen Objekt. Das ist das Wichtigste am Crowd-Funding: Das Narrative ist stabiler als das Bauwerk.

Ist es deswegen temporär?
Ja, genau. Wenn es sich als tauglich erweist und von mehr als 15.000 Leuten als Co-Eigentümer geteilt wird, die sich lautstark bemerkbar machen, wenn die Brücke nach fünf Jahren wieder abgebaut würde, dann wissen wir, dass das Projekt gelungen ist.

Wie geht es weiter?
Wir arbeiten zurzeit an einem ähnlichen Projekt, es geht da um eines dieser leerstehenden Gebäude in Rotterdam, 25.000 Quadratmeter groß. Der Eigentümer will kein Geld mehr reinstecken. Wir planen, die gesamte Fassade zu entfernen. Nur die Konstruktion bleibt, und das einzige, was bereitgestellt werden soll, ist die Infrastruktur: Strom, Wasser und WLAN. Jeder Mieter erhält ein Modul, und es wird Stück für Stück finanziert. Man muss nur seinen Anteil an der Infrastruktur bezahlen, faktisch handelt es sich dabei um eine Art Docking-Station, und das macht das Ganze als Geschäft erst möglich. Es wird so zu einem Ko- oder Gemeinschaftseigentum. Auf solche Modelle werden sich künftig auch die Banken einstellen müssen.

Was meinen Sie damit?
Wenn man sich einmal die Sicherheiten ansieht, die Banken für die Kreditvergabe fordern, etwa einen unbefristeten Arbeitsvertrag – so etwas gibt es heute ja kaum noch! Wir müssen eine neue Form finden, ein neues finanzielles „Ökosystem". Nicht mehr die Riesensumme, die von einem Entwickler in ein Gebäude gesteckt wird, sondern Mikro-Funding. Das Geld ist ja vorhanden, in dieser Hinsicht gibt es keine Krise.

Crowd-Funding verlangt also ein schrittweises Vorgehen und eine Architektur, die in individuellen Komponenten verkauft werden kann?
Auf der konstruktiven Seite kann ich dem zustimmen. Es ist nicht der Entwurf, sondern der Entwurfsprozess, der sich unterscheidet, und letztlich denke ich, dass dieser Entwurf anpassungsfähiger ist als ein Reißbrett-Entwurf mit einem Planungsvorlauf von 20 Jahren, der bei Baubeginn schon überholt ist. Wenn man das Feedback der Nutzer bekommen hat, kann man den nächsten Planungsschritt entsprechend anpassen. Die Unsicherheit muss in den Planungsprozess integriert werden. Wir haben das bei der Luchtsingel als eine Qualität verkauft: Es ist gut, dass wir nicht gleich das Ganze bauen, falls durch das Feedback ein Denkfehler zutage tritt, können wir noch korrigieren. ■

Das Interview führte Oriana Kraemer