

ArchitektInnen zwischen Paternalismus und Kundenorientierung

*Berufsethik, Finanzkriterien und die NutzerInnen im Kontext von
Finanzialisierung*

Dr. Silke Ötsch

Institut für Soziologie, Universität Innsbruck

silke.oetsch@uibk.ac.at

Vorläufige Fassung – bitte nur nach Absprache zitieren

Die Gestaltung der räumlichen Umwelt wird größtenteils nicht von denjenigen bestimmt, die Büros, Wohnungen und anderen Raumkategorien nutzen. Stattdessen sollten ArchitektInnen laut klassischem Berufsverständnis „AnwältInnen“ der NutzerInnen sein, indem sie Fachkriterien der Profession vertreten. Daten zur Situation der Berufsgruppe der ArchitektInnen zeigen, dass sich die ökonomische Situation der Mehrheit der ArchitektInnen verschlechtert hat (ACE 2008; IFOP 2010)¹. Über die Berufsgruppe hinaus beschreibt Forschung zum Strukturwandel im Kapitalismus den Wandel des Normalarbeitsverhältnisses und damit verbunden des Berufsverständnisses (Voss & Pongratz 1998; Boltanski & Thévenot 1999; Moldaschl & Voss 2003). Forschung zu Finanzialisierung beschreibt einen zunehmenden Druck der Finanzkriterien, bzw. Prozesse der Landnahme bei Arbeitsverhältnissen (Dörre & Holst 2009). Eine Berufsgruppe ist dem Wandel jedoch nicht passiv ausgeliefert und kann Gegenmaßnahmen ergreifen, sich beispielsweise für eine institutionelle Stützung professioneller Standards einsetzen. Unterliegt das Berufsethos von ArchitektInnen einem Wandel verursacht

1 Die Situation variiert in verschiedenen Staaten. Während sich die Lage in Boomzeiten in den USA und Großbritannien kurzfristig verbessert hat, hat sie sich nach dem Crash 2008 markant verschlechtert, was sich aber nur bedingt in Arbeitsmarktdaten niederschlägt, da ArchitektInnen das Berufsfeld wechseln oder als Erwerbsarbeitslose nicht von der Statistik erfasst werden. In den beiden weiteren untersuchten Kontexten Frankreich und Österreich können – grob gesagt – über die letzten 20 Jahre Prekarisierungstendenzen beobachtet werden, die nur kurzfristig abnehmen.

durch gestiegenen Finanzdruck? Was bedeutet das für ArchitektInnen, KundInnen und NutzerInnen?

1. Berufsethos und Finanzkriterien

Obwohl bekannt sei, dass sich die Stellensituation in der Architektur seit 2004 markant verschlechtert hat und ArchitektInnen „mit einer unsicheren Einkommenssituation, unklaren Karrierechancen und hohen Arbeitsbelastungen zurechtkommen“ müssen, entscheiden sich nach Angaben des AMS weiterhin viele BerufsanfängerInnen dafür (AMS 2010). Für diesen Beruf sei „eine hohe Verbundenheit zur Profession charakteristisch“ und „der finanzielle Aspekt der Arbeit“ stehe „häufig nicht im Vordergrund“ (AMS 2010). Wie Studien über die Arbeitsmotivation von Tätigen in der Kreativwirtschaft und ArchitektInnen in Österreich ergaben, sind VertreterInnen dieser Branche stark intrinsisch motiviert. Sie seien fachlich und inhaltlich am Tätigkeitsfeld interessiert, an kreativen und gestalterischen Arbeitsweisen und abwechslungsreichen Tätigkeiten (Schiffbänker & Holzinger 2008: 15). Ein weiterer Antrieb bei der Berufswahl sei der „der Wille, die Gesellschaft positiv mitzugestalten“ (Tielsch 2008: 19). Eine starke Ausrichtung an nicht-ökonomischen Leitvorstellungen ist nicht nur unter österreichischen ArchitektInnen verbreitet. Forschung zur Berufssoziologie der ArchitektInnen, die besonders in der französischen Soziologie zu finden ist (Montlibert 1995; Tapie 2000; Champy 2006; Chardoin 2006), beobachtet ebenfalls eine starke Ausrichtung am Berufsethos. Wie Beiträgen von James Wilton-Ely und John Draper in Spiro Kostofs Sammelband „The Architect“ zu entnehmen ist, gilt das gleiche gilt für britische und amerikanische ArchitektInnen (Draper 2000; Wilton-Ely 2000). Unter ArchitektInnen habe sich laut Christian de Montlibert ein *Common Sense* über ihre Berufsgruppe herausgebildet. Demnach ergreifen ArchitektInnen den Beruf nicht, um Geld zu verdienen oder aus Familientradition, sondern aus „Berufung“. Diese impliziert Talent, was bedeutet, dass ArchitektInnen *in sich* die erforderlichen Qualifikationen besitzen und diese weiterentwickeln, anstatt professionelles Fachwissen zu erlernen. Somit sei das Beherrschen von Techniken und Fachwissen der künstlerischen und sozialen Dimension untergeordnet, die sich äußert über prophetisches Denken, Charisma und Überzeugungsfähigkeit („*éthique de la conviction*“) (Montlibert 1995: 45ff). Nach Florent Champy fokussieren ArchitektInnen v.a. „architektonische Qualitäten“. Diese gehen über technische und konstruktive Qualitäten wie Funktionalität und Strenge hinaus (über die auch Ingenieure verfügen). Das Werk werde im Verständnis der ArchitektInnen erst über formal ästhetische Qualitäten interessant, was die Berufsgruppe in die Nähe zu KünstlerInnen rückt; Ausnahmen finden sich lediglich partiell unter amerikanischen ArchitektInnen (Champy 2006: 653f).

Verschiedene AutorInnen führen das starke Berufsethos der ArchitektInnen auf die historische Entwicklungen der Profession zurück. Als das Berufsbild entstand, hätten ArchitektInnen v.a. für wenige Adelige und später für reiche BürgerInnen entworfen und sich wenig um öffentliche Interessen oder soziale Bedürfnisse gekümmert (Champy 2005: 654). Leitbild sowohl europäischer als auch US-amerikanischer ArchitektInnen sei der Künstler und Universalgebildete der Renaissance (Wilton-Ely 1977: 191; Draper 2000: 209ff). Diese Leitvorstellungen wurden u.a. durch das Ausbildungssystem an der Ecole des Beaux Arts vermittelt, das sich an der Künstlerausbildung nach dem Meisterprinzip orientierte (Draper 2000). Bedürfnisse der NutzerInnen eine ebenso untergeordnete Rolle spielen wie technische Fragen und der Gebrauchswert (Wilton-Ely 1977: 191; Draper 2000: 209ff).

Christian de Montlibert hat zudem herausgearbeitet, dass sich verschiedene, aus ökonomischer Sicht schwer verständliche Handlungsweisen zurückführen lassen auf die Identifikation von ArchitektInnen mit dem *Freien Beruf* in klarer Abgrenzung zum *Unternehmen*. Der Freie Beruf kann als impliziter Kodex verstanden werden, nach dem sich die Angehörigen der Gruppe richten, selbst wenn dieses von unternehmerischer Perspektive Nachteile bringt. Dazu komme nach Montlibert die persönliche Unabhängigkeit, die sich dadurch manifestiert, dass ArchitektInnen die eigenen Fachkriterien gegenüber KundInnen und beteiligten Fachkräften (z.B. IngenieurInnen) und Gewerken vertreten. ArchitektInnen beraten KundInnen in Kernbereichen, die technische, ästhetische, administrative, juristische und finanzielle Fragen betreffen und sind laut Berufsethos sogar verpflichtet, sich den Wünschen der KundInnen zu widersetzen, wenn diese den Fachkriterien widersprechen (Montlibert 1995: 43f). Daneben impliziert der Freie Beruf ein Vertrauensverhältnis zu KundInnen und die Übernahme von Verantwortung für Arbeiten, die ArchitektInnen im Auftrag der BauherrInnen durchführen lassen, aber nicht als deren Vertretung (Montlibert 1995: 44f).

Aus einem Vergleich der ökonomischen Situation der ArchitektInnen mit den benachbarten Sparten des Industriedesigns und der Landschaftsarchitektur schließt Champy, dass ArchitektInnen gemessen an den Vergleichsgruppen an Terrain verlieren, da sie zu wenig auf KundInnenwünsche eingehen und ein breites Publikum von der elitären Auffassung abgeschreckt und nicht vom Wert architektonischer Leistungen zu überzeugen sei (Champy 2006: 658). Nach Florent Champy ist das Beharren auf „architektonischen Qualitäten“ einer der Gründe, warum sich ArchitektInnen verglichen mit anderen Freien Berufen schwer am Markt behaupten können (Champy 2006: 654ff). Champy geht jedoch nur teilweise auf ökonomische Rahmenbedingungen ein und übersieht, dass in stärker kundenorientierten Branchen wie den Werbeberufen ähnliche Prekarisierungstendenzen zu finden sind, wie sie auf eine Vielzahl der ArchitektInnen zutreffen.

Im Gegensatz zu Champy sieht Cornelia Koppetsch die Ausrichtung Angehöriger der Kreativbranche am Berufsethos als konform mit den gewandelten Bedingungen des Spätkapitalismus. Nach Koppetsch hat auch der Beruf einen Wandel durchgemacht, „weshalb Berufe immer weniger als Organisationsprinzip, denn als Subjektivierungsprinzip von Arbeit verstanden werden“ (Koppetsch 2006: 14). Wenngleich Koppetsch nicht spezifisch auf ArchitektInnen eingeht, sondern VertreterInnen der Werbebranche untersucht, ergeben sich Parallelen zur Situation der ArchitektInnen. Koppetsch bezieht sich auf die Werbebranche weil darin flexible Arbeitsformen und Berufsbiografien zusammentreffen und expressive Fähigkeiten (wie Stil, ästhetische Urteilsfähigkeit und Geschmack) eine größere Rolle spielen als herkömmliche wissenschaftlich-technische Berufsqualifikationen (Koppetsch 2006: 70). Die Autorin beobachtet in der Werbebranche die Herausbildung eines neuen ExpertInnentypus, der sich weniger durch wissenschaftliche Autorität, als durch „expressiv-ästhetische Vorbildfunktion“ – verstanden als Charisma, Emotionsarbeit und Kommunikationsstil – legitimiere (Koppetsch 2006: 139). In der Kreativbranche Tätige verstünden ästhetisierte Objekte als „Medium der Erweiterung des inneren Erfahrungsraums und der Transformation des Selbst“. In Abgrenzung zur „gewöhnlichen Angestelltenarbeit“ akzeptieren sie aufgrund ihres Ethos projektformige Arbeitsverhältnisse und die Anforderung, kontinuierlich Befähigungsnachweise zu erbringen (Koppetsch 2006: 197). Koppetsch interpretiert die Entwicklung nicht als einseitige Reaktion der Berufstätigen auf kapitalistische Rahmenbedingungen, sondern sieht in der „Allianz von Selbstverwirklichung und Marktlogik“ die „Durchdringung zweier Prozesse“, und zwar der „Ästhetisierung von Arbeit und Beruf und der Vermarktlichung von Subjektivität“ (Koppetsch 2006: 198). Die Arbeitsweisen sind damit von den Tätigen mitbestimmt.

Es scheint jedoch sinnvoll, die Ergebnisse von Koppetsch Studie neu zu betrachten, da diese zu einer Zeit durchgeführt wurde, als flexible und stärker deregulierte Arbeitsformen ein mehrheitlich favorisiertes Leitmotiv waren, was sich u.a. in der „neuen Linken“ bzw. „New Labour“ manifestierte. Hier ergibt sich v.a. die Frage, inwiefern Leitvorstellungen auch als Rechtfertigungen zu verstehen sind, über die nachträglich durch ökonomischen Druck erzeugte Handlungen uminterpretiert werden. Forschung zu Finanzialisierung gibt unterschiedliche Antworten auf Ursachen des Wandels von Arbeitsverhältnissen. Ursachen werden in kapitalistischen Mechanismen der Landnahme gesehen (Dörre 2009), in dem durch Konventionen vermittelten Primat der Finanzkriterien (Kädtler 2008 & 2011) oder in Eliteinteressen (Froud et al. 2006; Folkman et al. 2008). Die AutorInnen stimmen jedoch darin überein, dass die Arbeitsverhältnisse im derzeitigen Stadifinanzialisierter Ökonomien charakterisiert sind durch zunehmende Ungleichheiten, gemessen an Bezahlung und Sicherheit

der Tätigen, wobei eine wachsende Anzahl der Tätigen unter prekären Verhältnissen arbeitet. Wenn sich in der Architektur ähnliche Entwicklungen finden, wie es Studien zur Situation der ArchitektInnen nahelegen (XXXX), ist wahrscheinlich, dass der zunehmende Druck Auswirkungen auf das Berufsethos der ArchitektInnen hat, sofern dieses den ökonomischen Rahmenbedingung zuwiderläuft oder sofern es diese stützt. Diese Thematik werde ich am folgenden Fallbeispiel der ArchitektInnen untersuchen.

2. Methode

Die Thematik behandle ich, indem ich untersuche, welche Spannungen bestehen zwischen Berufsethos und Finanzkriterien bestehen, indem ich Merkmale des konventionellen Berufsethos, wie es v.a. von Montlibert beschrieben wurde, mit Äußerungen von interviewten ArchitektInnen in vier verschiedenen kapitalistischen Ökonomien vergleiche: Wie gestaltet sich das Verhältnis zu KundInnen? Was verstehen ArchitektInnen unter Qualität? Wie ist die finanzielle Situation von verschiedenen Typen von ArchitektInnen und kommt es zu Verschiebungen in Feld der Architektur? Zur Beantwortung der Fragestellung gehe ich vergleichend vor. Im Rahmen meines FWF-Forschungsprojekts zur *Rolle von ArchitektInnen als Intermediäre im Kontext von Finanzialisierung* habe ich über 40 ArchitektInnen in vier Städten in Österreich, Frankreich, Großbritannien und den USA interviewt. Ergänzend habe ich in jedem Kontext ExpertInnen mit guten Kenntnissen der lokalen, nationalen und internationalen Architekturszene befragt und statistische Daten zur Situation der ArchitektInnen hinzugezogen. Als Interviewtechnik habe ich qualitative halbstrukturierte Leitfadeninterviews gewählt. Meine InterviewpartnerInnen habe ich nach ihren Strategien und ihrer Situierung in der lokalen Architekturszene befragt, zu den Vorstellungen von AuftraggeberInnen, potentiellen Konflikten im Planungs- und Bauprozess, der finanziellen Situation des Büros, Arbeitsbedingungen und der Zufriedenheit mit dem Beruf, ihrer persönlichen Situation und der Berufsentscheidung und zu ihrer Haltung zu Stararchitektur. Die Interviews habe ich zwischen Juni 2010 und Juni 2011 geführt. Zur Auswahl der InterviewpartnerInnen habe ich mir zunächst einen Überblick über die lokale Architekturszene verschafft, diese in Kategorien unterteilt, unterschieden nach den angebotenen Dienstleistungen, der Bürogröße, Renommee in der Architekturszene, Geschlecht der ArchitektInnen und (sofern Informationen verfügbar waren) über den finanziellen Zustand. Ich habe darauf geachtet, die verschiedenen lokal ansässige Typen in der Auswahl der InterviewpartnerInnen zu erfassen. Die Interviews wurden transkribiert und codiert, woraus ich unter Berücksichtigung von Literatur zu Finanzialisierung relevante Kategorien abgeleitet habe, die ich anschließend in Beziehung zu ausgewählten Theorien setze. Ein weiterer Projektteil zur

Rolle von StararchitektInnen in der Finanzialisierung wird in diesem Beitrag nicht berücksichtigt.

3. Die schleichende Unterwanderung des Berufsethos durch Finanzkriterien

Die Interviews ergaben, dass sich das Berufsfeld der ArchitektInnen stark ausdifferenziert und eine Vielzahl von Strategien koexistieren.

3.1. Die finanzielle Situation von Bürotypen. Berufsethos und Finanzdruck

Die finanzielle Situation variierte stark. Insbesondere an den europäischen Standorten arbeitete eine große Anzahl von ArchitektInnen als EinzelunternehmerIn unter prekären Verhältnissen, im US-amerikanischen Kontext wechselten prekär beschäftigte i.d.R. in andere Tätigkeitsfelder über. Ein großer Teil der InterviewpartnerInnen in Europa ging Nebentätigkeiten nach (v.a. an Universitäten oder im Bereich Design). Daneben fanden sich an allen Standorten mittelgroße Büros (mit ca. 10-50 MitarbeiterInnen) die entweder auf ein Gebäudesegment spezialisiert waren (z.B. Krankenhausbau) oder schwerpunktmäßig lokal tätig waren, eine besondere Kenntnis lokaler Bedingungen hatten und über die Fachkreise hinaus vernetzt waren. Der lokale vernetzte ArchitektInnentyp wurde von verschiedenen InterviewpartnerInnen und der Lokalpresse in Österreich als „Platzhirsch“ bezeichnet². Der beschriebene ArchitektInnentyp war jedoch auch an den anderen Standorten anzutreffen. Diese Typen mittelgroßer Büros befanden sich finanziell in einer mittelguten bis guten, die „Platzhirsche“ in einer sehr guten Situation. In Österreich und Frankreich fanden sich außerdem lokale mittelgroße Büros bestehend aus flexiblen Zusammenschlüssen junger ArchitektInnen, die über Wettbewerbe und öffentliche Ausschreibungen Aufträge lukrierten. Während die Situation der Tätigen dieser Büros in Österreich häufig prekär war, war die Situation in Frankreich aufgrund politischer Förderungen durchmischt und besser. In den USA und Großbritannien fanden sich zudem international tätige Architektur-Großunternehmen mit mehreren Hundert, teilweise Tausend Angestellten. Diese Unternehmen wiesen konjunkturbedingt starke Schwankungen der Belegschaft auf. Die finanzielle Situation leitender Angestellter war gut bis sehr gut, während sich die befragten Beschäftigten teilweise über zu wenig Beteiligung an Gewinnen und fehlende Mitsprache beklagten. An allen Standorten waren StararchitektInnen über Bauten präsent, die in Kooperation mit lokalen ArchitektInnen errichtet wurden.

2 Ich übernehme die Bezeichnung aufgrund ihrer Einprägsamkeit. Sie ist nicht wertend gemeint.

Um dem Berufsethos gerecht zu werden, nahmen ein Teil der ArchitektInnen nach eigenen Angaben erhebliche finanzielle Einbußen in Kauf. Vor allem europäische InterviewpartnerInnen gaben an, dass sie sich unterbezahlt fühlen im Vergleich zu anderen Berufsgruppen wie IngenieurInnen. Trotzdem seien sie bereit, eine höhere Arbeitsbelastung und niedrige Entlohnung in Kauf zu nehmen, wenn sie dafür ihre gestalterischen Vorstellungen umsetzen und die abwechslungsreiche Tätigkeit durchführen können. Jedoch merkten InterviewpartnerInnen aus Österreich und Frankreich nach einem Lob auf die eigene Profession schließlich an, dass sich die finanzielle Situation dergestalt verschlechtert habe, dass sie „den Gürtel nicht noch enger schnallen können“. Dieses sei seit Jahren von ihnen verlangt worden, bzw. die Reserven seien aufgebraucht.

3.2. Verdrängung von ArchitektInnen durch benachbarte Fachkräfte

Berufsvertretungen und Forscher stellen seit längerem fest, dass Aufträge zu einem abnehmenden Anteil von ArchitektInnen durchgeführt werden. Stattdessen übernehmen benachbarte Berufsgruppen wie Ingenieure oder Projektentwickler Marktanteile (XXXX). Als Grund hierfür nennen Champy, das Insistieren von ArchitektInnen auf architektonischen Qualitäten und dem Wunsch, den Entwurf in seiner Gesamtheit umzusetzen, was einer stärkeren Spezialisierung oder Zuwendung zu technischen Fragen im Wege stehe (XXXX).

Unter den Büros der Fallstudien hatten in der Tat größere Büros einen höheren Anteil an IngenieurInnen, was bei US-amerikanischen Großbüros mit mehreren Tausend Angestellten besonders deutlich wurde, die mit zunehmender Größe besonders Infrastruktur-Dienstleistungen anbieten. Hier werden ArchitektInnen also von IngenieurInnen ersetzt, bzw. kooperieren eng. Jedoch waren stark spezialisierte ArchitektInnen nicht immer finanziell erfolgreich, weil die Nachfrage nach spezialisiertem Wissen stark konjunkturabhängig ist und die Spezialisierung ein Risiko darstellt. Große Architekturunternehmen hatten ein Pool auf Honorarbasis tätiger SpezialistInnen und konnten häufig ihre Machtstellung gegenüber diesen ausnutzen. Zudem waren Kernkompetenzen von ArchitektInnen bei stark rationalisierten Bauprozessen nicht gefragt. Bei Gebäudetypen wie Supermärkten oder Tankstellen berichteten ArchitektInnen zudem, dass sie ihre Vorstellungen von guter Architektur nicht ausleben können, da diese Bauten nach repetitiven Vorlagen gefertigt werden. Hier war es nur sinnvoll ArchitektInnen einzustellen, wenn eine koordinierende Tätigkeit gefragt war oder diese billiger waren als andere Fachkräfte.

Baugesetzgebung, die zuvor ArchitektInnen eine führende Rolle bei Bauvorhaben zuwies, wurden in den letzten Jahren zugunsten anderer Berufsgruppen geändert. So werden durch die in Großbritannien und den USA stärker forcierte Methode des „Design-Build“ die konventionellen Tätigkeiten von ArchitektInnen modifiziert. Während zuvor Entwurfs- und Bauprozess getrennt abliefen, haben AuftraggeberInnen bei „Design-Build“ nur eine Person als AnsprechpartnerIn, die für beide Prozesse verantwortlich ist. In vielen Fällen führt das dazu, dass ArchitektInnen technischen ProjektkoordinatorInnen zuarbeiten. [ergänzen: Gesetze + Jahre. Ziviltechniker zeichnungsberechtigt in AT...]

3.3. Die Bereitschaft von ArchitektInnen, Wünschen von KundInnen nachzukommen

Ein großer Teil der interviewten ArchitektInnen hatte den NutzerInnen gegenüber eine „paternalistische“ Einstellung. ArchitektInnen verwiesen direkt auf die Verpflichtungen des Freien Berufs, nach dem ArchitektInnen Expertise zum Wohle der AuftraggeberInnen bereitstellen – teilweise auch gegen die Vorstellungen der NutzerInnen. Verschiedene ArchitektInnen gaben an, dass ihre Architektur in der öffentlichen Diskussion, aber auch von KundInnen in Anfangsphasen abgelehnt wurde, wobei NutzerInnen später die Qualität erkannt hätten. Übereinstimmend berichteten InterviewpartnerInnen aus Österreich und Frankreich, dass insbesondere PrivatkundInnen anspruchsvoll im Bezug „auf das Funktionale seien“ und bestimmte Gruppen von BauherrInnen klare finanzielle Limits haben. In Bezug auf architektonische Qualitäten seien KundInnen jedoch anspruchslos: „Da sind die (...) Wünsche relativ banal“ - so ein österreichischer Interviewpartner. Dahingegen gaben alle amerikanischen InterviewpartnerInnen an, Wünsche von KundInnen ernst zu nehmen. Allerdings sahen auch einige US-amerikanische ArchitektInnen die Notwendigkeit, PrivatkundInnen über Aufklärung und/oder Architekturvermittlung an „gute Architektur“ heranzuführen.

Das Verhältnis zu professionellen AuftraggeberInnen – vertreten durch Fachpersonal im Fall öffentlicher AuftraggeberInnen oder von Großunternehmen, oder Institutionen wie Krankenhäuser oder Universitäten – war an allen vier Standorten ein anderes als das zu PrivatkundInnen. Einige wurden als ebenbürtige PartnerInnen wahrgenommen, die ArchitektInnen gestalterische fachspezifische Freiräume lassen. Besonders in Frankreich, aber auch in Österreich wurden öffentliche AuftraggeberInnen als „Verbündete“ gesehen – als Garanten der Baukultur. Ein Interviewpartner aus Österreich drückte dieses wie folgt aus:

„... unser Hauptauftragsgeber ist die BIG - die Bundesimmobiliengesellschaft. Die haben wir zum Glück, und die legen zum Glück auch Wert auf Architektur. Sind ja auch Architekten, die dort sitzen, oder sehr viele - nach wie vor. Also, die haben irgendwie den - es gibt so einen baukulturellen Auftrag der Republik, so ungefähr. Wer weiß, wie lange noch.

Irgendwann wird auch einmal einer kommen und sagen: nichts - ihr baut ab jetzt nur mehr das allerbilligste, was es so gibt. Ist natürlich auch eine spannende Aufgabe, aber trotzdem (...).“

Andererseits war das Verhältnis zu institutionalisierten KundInnen teilweise gespannt. Aufgrund des großen zu vergebenden Bauvolumens waren diese KundInnen zwar einerseits begehrt, andererseits gaben ArchitektInnen aber an, dass AuftraggeberInnen ihre Machtposition ausnutzten, weniger zahlten als vereinbart und streng auf die Umsetzung nach den Vorstellungen der KundInnen achteten. Da die AuftraggeberInnen von Fachpersonal vertreten wurden, konnten sie den ArchitektInnen auf Augenhöhe entgentreten. An allen Standorten gaben ArchitektInnen jedoch auch an, gerne für etablierte private Unternehmen zu bauen. An Stelle von Motiven wie die Realisierung von Baukultur traten hier jedoch Kriterien wie „KundInnen befriedigen“ und genau auf deren Wünsche eingehen – worauf ich weiter unten noch einmal zurückkomme.

Interessant an zuvor genannten Zitat des österreichischen Architekten – und scheinbar typisch für die Berufsgruppe – ist der Schwenk in der Argumentation, nach der zunächst die Wertschätzung von Fachkriterien gelobt wird, dann die Befürchtung ausgesprochen wird, dass Fachkriterien in Zukunft Finanzkriterien weichen, was sogleich als „spannende Aufgabe“ uminterpretiert wird. Insbesondere prekär Tätige werteten Finanzdruck als „Herausforderung“, wobei offen bleibt, ob die ArchitektInnen finanziell weniger erfolgreich sind, weil sie kompromissloser in ihren Tätigkeiten sind, oder ob sie den Misserfolg im Nachhinein auf Berufsethik zurückführen.³ Eine weitere InterviewpartnerInnen beschrieb zunächst das Berufsbild der ArchitektInnen als erstrebenswert, als abwechslungsreich und kreativ, beklagte im Verlauf des Gesprächs jedoch über die schlechte Bezahlung, die sie jedoch gleich mit Finanznöten der KundInnen rechtfertigte.

3.4. Qualitätsvorstellungen der ArchitektInnen als Leitkriterien

Gemessen an den Aussagen über Qualitätsvorstellung der InterviewpartnerInnen, scheint sich das Ethos der ArchitektInnen aufzuspalten. Der Vergleich von Qualitätsvorstellungen zeigt, dass ein Teil der Professionellen am herkömmlichen Ethos der architektonischen Qualität festhält, während ein andere Teil einem anderen Berufsethos anhängt, das sich stärker auszubilden scheint, das ich hier das Ethos des kundenorientierten Bauens nenne, das insbesondere von den

3 Die Betrachtung des Fachrenommées der betreffenden ArchitektInnen (gemessen an der Erwähnung in der Fachpresse) lässt jedoch den Schluss zu, dass es keinen unmittelbaren Zusammenhang von fachlicher Anerkennung und Bezahlung gibt.

Typus des „Platzhirschen“ praktiziert wird.⁴ Befragt nach dem Motiv ihrer Berufswahl verwiesen die meisten InterviewpartnerInnen auf ein frühkindliches oder in der Jugend entstandenes Interesse an Gestaltung, künstlerischer oder technischer Tätigkeit. Es herrscht die Auffassung vor, dass Architektur in erster Linie eine Frage der „Berufung“ ist; finanziellen Motive spielen eine untergeordnete Rolle. Ein weiterer Blick auf Argumentationsmuster von „Platzhirschen“ und den anderen InterviewpartnerInnen legt die These nahe, dass es zu einer schleichenden Wandel von Qualitätsvorstellungen und dem Definition von Erfolg von ArchitektInnen kommt.

Architektonische Qualitäten werden teilweise StararchitektInnen zugeschrieben, was begründet wird mit größeren finanzielle Spielräume und einer größeren Akzeptanz von Experimenten von seitens der AuftraggeberInnen. Andererseits zweifelte ein Teil der InterviewpartnerInnen die Qualität der Bauten von StararchitektInnen an. Diese seien zu sehr am Spektakulären orientiert, bzw. am Publikumsgeschmack. Als Qualitätsmerkmale der eigenen Architektur nennen sie die persönliche Handschrift, innovatives Avantgarde-Design, die Entwicklung neuer Städtebau-Modelle, Nennung in der Fachpresse, Fachpreise und Wettbewerbsgewinne, Qualität der Details, künstlerische Qualitäten, die Organisation der Arbeit unter flachen Hierarchien und die Anbindung an Universitäten und an die internationale Architekturszene. Das Ethos des Freien Berufs wurde von einem Interviewpartner – obwohl nicht darauf angesprochen – in Abgrenzung zu Kollegen hervorgestrichen:

„...das was wir leben ist das Honorar. ... Wir machen auch Bauleitungen, d.h. wir verwalten das Geld für Bauherrn. Und kriegen dafür ein Honorar. Oberstes Prinzip ist: keine Provisionen ..., dass du völlig wertfrei Firmen gegenüber agieren kannst. Das einzige wovon wir leben, ist das Honorar. Sonst kriegen wir gar nichts. Es gibt Kollegen, die das anders sehen. Die machen eine Firma auf, die Möbel handeln... D.h. also, wenn ich jetzt z.B. eine Firma nebenbei hätte und ich handele mit allen diesen Dingen, die immer wieder verwendet werden, dort, dann muss ich sagen, wären wir relativ rasch reich. Derzeit, also seit ewigen Zeiten, handeln wir nur mit Honoraren...“.

Der Interviewpartner grenzt also stark Honorartätigkeiten von unternehmerischem Handeln ab, das als unwürdig etikettiert wird. ArchitektInnen gaben an, dass sie sich in ihrer Berufsehre gekränkt fühlen, wenn AuftraggeberInnen immer mehr Serviceleistungen von ihnen verlangen, die ihrer Auffassung nach nicht zu Tätigkeiten von ArchitektInnen gehören. Eine österreichische ArchitektIn beschwerte sich darüber, dass KundInnen sogar „Hausmeistertätigkeiten“ von ihr verlangen.

4 Daneben konnte ich ein drittes Ethos des international tätigen finanzialisierten Architekturunternehmens ausmachen, auf das ich an anderer Stelle eingehe (Ötsch 2012).

Kompromisslosigkeit wird von ArchitektInnen in Österreich und Frankreich ebenso als eine Tugend dargestellt wie der Wettbewerb mit gleichen Mitteln, was am folgenden Zitat deutlich wird:

„ Also angefangen haben wir einfach indem wir uns hingesetzt haben und Wettbewerbe gezeichnet haben. Und zwar nur das. Ohne Kompromisse. Wir auch kein Interesse gehabt irgendwo (...) - das machen wir auch nach wie vor nicht, wir gehen, es kennt uns auch niemand, wir gehen nirgendwo hin (man macht ja das normal und schaut, dass man überall bekannt ist); und wir haben gesagt wir wollen bekannt werden weil wir (...), also über Umwege, aber nicht weil wir hingehen uns sagen: 'Hallo da sind wir, es gibt uns, bitte, wir wollen einen Auftrag'. Rein über den offenen, über den freien, offenen Wettbewerb.“

Der Architekturwettbewerb wird hier auch im übertragenen Sinne als Wettbewerb gewertet. Als Gegenpol werden ArchitektInnen wahrgenommen, die Aufträge über persönliche Beziehungen erhalten.

Der Kompromisslosigkeit des (fachlich, aber weniger finanziell erfolgreichen) Architekten steht eine stärkere Ausrichtung an KundInnen gegenüber, zu der sich überwiegend amerikanische und teilweise auch britische InterviewpartnerInnen bekannten, neben österreichischen und französischen Platzhirschen. Fast alle amerikanischen InterviewpartnerInnen hoben mehrfach hervor, dass sie „client oriented“ vorgehen, bzw. „maßgeschneidert bauen“, wodurch Konflikte mit KundInnen vermieden werden. In diesem Kontext wurden auch Eigenschaften als Qualitäten von Architektur genannt, die dem konventionellen Berufsethos von ArchitektInnen entgegenzulaufen scheinen. Ein Interviewpartner äußerte sich wie folgt:

„Wir sind Bauherren-orientiert. Wir versuchen das Optimum für den Bauherren heraus zu holen, und das ist ein Teil davon. Kollegen von mir sehen das natürlich mit schälen Augen und sagen das ist standeswidrig, aber das ist mir ziemlich egal. Der Bauherr begrüßt das.“

In der weiteren Beschreibung des Bauherren-orientierten Bauens grenzt sich der Interviewpartner von konventionelle ArchitektInnen ab, die Bauherren mit „wunderschönen Bildern“ verführen, während das eigene Büro eine größeres Spektrum benötigter Beratungsleistungen anbiete, worunter u.a. unternehmerische Dienstleistungen zählen. Wie beim *Design-Build* biete das Büro „alles aus einer Hand“ an und eine professionelle Durchführung.

Klagen über unfaire Konkurrenz äußerten vor allem europäische InterviewpartnerInnen. Die österreichischen ArchitektInnen bezogen sich größtenteils auf FachkollegInnen, die sie als „Platzhirsche“ bezeichneten. „Platzhirsche“ nehmen nach Auffassung der Interviewpartner eine lokale Machtposition aufgrund persönlicher Beziehungen zu bestimmten KundInnen und

teilweise zur Politik, die ihnen einen erleichterten Zugang zu Aufträgen sichert. Zudem werden ihnen „kreative Geschäftspraktiken“ zugeschrieben. Diese fielen besonders in den Bereich der Immobilienwirtschaft, der privaten und öffentlichen Projektentwicklung und dem Bauen gegen Gewinnbeteiligung. Die gute finanzielle Situation der „Platzhirsche“ legt nahe, dass ein Abrücken von dem Berufsverständnis finanziell belohnt wird, nach dem ArchitektInnen nur beratend, aber nicht unternehmerisch tätig sind. Im Gegensatz zu einer klaren Vorstellung nach herkömmlichem Berufsethos, das Tätigkeiten als Kernkompetenzen begreift, erledigen VertreterInnen des *kundInnenorientierten Berufsethos* eine breite Palette von Dienstleistungen für KundInnen. So strich ein amerikanischer Architekt es als Qualität heraus, dass er seinen KundInnen jeglichen Wunsch erfülle, in ihre Schränke gucke um optimal zu planen und sogar Karten fürs Fußballspiel besorge. Er freunde sich in der Regel persönlich mit seinen KundInnen an.

Eine Umkehrung von Qualitätsmaßstäben ist bei verschiedenen Interviewpartnerinnen insofern zu beobachten, als dass sie vom meritokratischen Prinzip abrücken und Erfolg als Beweis für Qualität interpretieren. Ein britischer Architekt argumentierte in Bezug auf einen Fachkollegen – einem britischen „Platzhirsch“, dieser müsse ein Stararchitekt sein, weil er das höchste Gebäude der Stadt gebaut habe und das oberste Appartement darauf gehöre. Nach dem meritokratischen Prinzip müssten gute ArchitektInnen gut bezahlt werden. Hier wird aber die Eigenschaft eines Stars weniger mit fachlichen Kriterien begründet, als mit Statussymbolen. Der Rückschluss von finanziellem Erfolg als Indikator für architektonische Qualität wird auch von anderen „Platzhirschen“ mit Marktlogik begründet. Der Markt zeige, wer am Besten sei, und nicht die Fachpresse oder KollegInnen, denen Neid unterstellt wird.

„Platzhirsche“ sahen ihre Architektur als eine eigene Kategorie an (sie verglichen sich ungefragt und unabhängig voneinander mit dem Mittelklassewagen Audi), die nicht mit anderen Architekturen, insbesondere der von StararchitektInnen verglichen werden könne. Letztere schätzten sie besonders vom rein architektonischen Standpunkt und sahen sie als potentielle KooperationspartnerInnen, da StararchitektInnen nicht über über notwendigen lokalen Kontakte verfügen oder die Professionalität, auf KundInnenwünsche einzugehen.

FachkollegInnen schätzten die Qualitäten der Architektur von „Platzhirschen“ als mittelmäßig bis gut ein. Bauten von Platzhirschen sind aus der Sicht von FachkollegInnen wenig innovativ und avantgardistisch, dafür aber professionell ausgeführt. Dieses kann ein Grund sein, warum die Arbeiten von „Platzhirschen“ gemessen am Bauvolumen, wenig in der Fachpresse erwähnt werden und im Architekturdiskurs und der universitären Lehre ignoriert werden.

ArchitektInnen, die ihr Handeln am konventionellen Ethos ausrichteten verfolgten häufig Medienstrategien oder pflegten Beziehungen zur Fachpresse und FachjournalistInnen. Die Befragung der „Platzhirsche“ ergab, dass diese weniger stark an Öffentlichkeit interessiert waren: *„Wir haben sehr wenig Beziehung zur Fachpresse. (...) Wir wollen an sich keine Reklame. (...) Wir scheuen die Öffentlichkeit. Öffentlichkeit bedeutet Neid. Absolut..“* so ein Interviewpartner. Dieses kann u.a. damit zusammenhängen, dass Platzhirsche über ihre Arbeit Zugang zu bestimmten KundInnenkreisen erlangt hatten, über die sie weiterempfohlen wurden. Der Weg über die Fachöffentlichkeit war somit aus ökonomischer Perspektive nicht mehr notwendig. In Fällen, wo öffentliche Investitionen in Stararchitektur politisch gefördert wurden (v.a. beim französischen Beispiel), kam es zu einer Doppelstrategie aus Medienarbeit und der Kontaktpflege mit öffentlichen KundInnen.

Distanzierende Statements von „Platzhirschen“ zu Medien müssen jedoch kritisch hinterfragt werden, denn während sich VertreterInnen dieser ArchitektInnengruppe einerseits von der Fachöffentlichkeit distanzieren, versuchten sie andererseits über Umwege ihre Standpunkte in den Fachdiskurs einzubringen, was – spitzt formuliert – als eine Unterwanderung von Fachkriterien interpretiert werden kann. Es gab Fälle, in denen Platzhirsche öffentliche Preise auslobten, sich über Eigenpublikationen darstellten oder anerkannte ExpertInnen für Publikationen bezahlten. Teilweise kooperierten sie mit StararchitektInnen oder weniger etablierten, aber in der Architekturszene anerkannten Büros.

Dem Selbstverständnis der ArchitektInnen als ExpertInnen mit alleiniger fachlicher Entscheidungskompetenz steht also eine Gegenposition bzw. ein anderes Berufsverständnis gegenüber: die Vorstellung der kunden- und serviceorientierten ArchitektInnen. Dieses Berufsbild vertreten v.a. US-amerikanische ArchitektInnen, aber auch verschiedene ArchitektInnen an den europäischen Standorten, insbesondere solche, die finanziell erfolgreich waren. Wettbewerbe und Berufsverbände spielen für diese ArchitektInnen eine untergeordnete Rolle. Dahingegen beschreiben „Platzhirsche“ ihre KundInnen in vielen Fällen als ökonomische oder politische Eliten, die nach eigenem Ermessen fähige ArchitektInnen wählen, die sich u.a. über ein Berufsethos hinwegsetzen, das als antiquiert betrachtet wird. VertreterInnen dieses Geschäftsmodells sehen keinen Widerspruch von Fach- und Finanzkriterien. Das konventionelle Berufsethos der ArchitektInnen erodiert durch die Auflösung der Grenze von beratender und unternehmerischer Tätigkeit und durch die Übernahme von Servicetätigkeiten für KundInnen, die nicht in den Kernbereich der ArchitektInnen fallen (Service-, kommerzielle und

Ingenieursdienstleistungen). Daneben nehmen personengebundene Merkmale wie die Eingebundenheit in KundInnennetzwerke eine wichtige Funktion ein.

4. Vom elitären Berufsethos zum demokratischen Bauen – oder vom demokratischen Bauen zum neo-elitären Berufsethos?

Ich schließe also – im Gegensatz zu Champy – dass das Berufsethos von ArchitektInnen hinterfragt wird und die Vorstellungen von architektonischer Qualität unter Finanzdruck eine schleichende Transformation durchlaufen. Außerdem stelle ich Champys Aussage in Frage, eine stärkere Orientierung an Bedürfnissen von KundInnen führe zu einer Demokratisierung von Architektur. Nach Champy dient die architektonische Qualität vor allem den Eigeninteressen der Berufsgruppe: „The definition of architectural quality, build throughout their history, remains the main justification for hanging on to old state-delivered advantages and claiming new ones“ (Champy 2006: 655). An anderer Stelle stellt er die Qualitätsmerkmale der Berufsgruppe als Selbstzweck dar, wenn er schreibt: „The commitment of architects to their own conception of quality still outweighs the public interest in their practice. Moreover the taste of architects is often far from what the public, or generally speaking non-specialists of architecture, can accept“ (Champy 1998). Champy diskutiert die Rolle des Berufsethos jedoch einseitig, wenn er die Ausrichtung an Marktkriterien als Lösung propagiert und Vorteile des Berufsethos wie eine hohe intrinsische Motivation, Mehrarbeit für wenig Geld oder den Anspruch innovativ tätig zu sein ausblendet. Die reine Ausrichtung an Marktkriterien und KundInnenwünschen hat aus gesamtgesellschaftlicher Sicht Mankos, z.B. bei der Berücksichtigung ökologischer Aspekte, wie selbst hartgesottene AnhängerInnen des Marktmodells unter den InterviewpartnerInnen einräumten.

Aufgrund des selektiven KundInnenkreises finanziell erfolgreicher ArchitektInnen, kann zudem nicht von einer Demokratisierung der Architektur gesprochen werden. Verschiedene ArchitektInnen gaben an, dass sie die Berufswahl als beruflicher Aufstieg aus einem nicht-akademischen Elternhaus empfunden haben. Nun, wo aber breitere Schichten (noch) Zugang zu – in Bourdieus Begriffen – symbolischen oder kulturellem Kapital haben – ist dieses Kapital nur noch schwer umwandelbar in ökonomisches Kapital. ArchitektInnen der Kategorie „Platzhirsche“ legen ihren KundInnen gegenüber Rechenschaft ab, nicht aber einer Fachcommunity, die in den letzten Jahrzehnten über breiteren Zugang zu vormals elitären Berufen stärker demokratisiert wurde. Umgekehrt versuchten „Platzhirsche“, ökonomisches Kapital in symbolisches umzusetzen, indem sie Fachleute sozusagen „anzufüttern“, d.h. für Kritiken bezahlten oder als Mäzen auftreten – was bislang allerdings nur ansatzweise gelang. Um

lukrative Aufträge zu erhalten müssen ArchitektInnen die Sprache ihrer KundInnen sprechen und ihre Kleider tragen; von Universitätsabsolventen und Personen ohne den richtigen Habitus ließen sich KundInnen nicht beeindrucken – so ein Experte. Durch fehlendes ökonomisches Kapital kommt es – wie der konstatierte Wandel der Qualitätsvorstellungen nahelegt – zu einer Erosion oder Umdeutung des kulturellen Kapitals. Als *gut* werden die ArchitektInnen betrachtet, die finanziell erfolgreich sind.

Vor dem Hintergrund von Kapitalismuskritik, die eine Wiederkehr des Feudalismus in *Neofeudalismus* sieht, stellt sich vielmehr die Frage, ob anstatt einer Demokratisierung über Erfüllung von KundInnenwünschen, das „alte elitäre“ Berufsethos von ArchitektInnen wieder auflebt. Nach Sighard Neckel kündigt sich eine Phase des Neofeudalismus an, der v.a. durch eine Abkehr vom meritokratischen Prinzip bestimmt ist. Anstatt der Leistung zähle der Erfolg, das Ergreifen von Gelegenheiten werde positiv dem Fleiß gegenübergestellt, Kritik an Verschwendung werde mit der Unterstellung von Neid diskreditiert und Zugehörigkeit und persönliche Kontakte rücken in den Vordergrund (Neckel 2012). Wie ich unter 3) gezeigt habe, finden sich einige dieser Merkmale in den Argumentationsweisen der „Platzhirsche“, bzw. den Zuschreibungen anderer InterviewpartnerInnen.

Anregungen für eine normative Diskussion

Berufsvertretungen und ArchitektInnen führen eine Reihe von Vorschlägen an, wie sich die Stellung von ArchitektInnen verbessern kann, deren Diskussion den Rahmen dieses Beitrags sprengen würde, weshalb ich nur auf besonders gängige Empfehlungen eingehe. Die Vorschläge für alternative Vorgehensweisen sind als erste Ansätze zu verstehen und sollten noch weiter ausgebaut werden.

BerufsvertreterInnen fordern u.a. größere Anstrengungen in puncto Architekturvermittlung und eine stärkere öffentliche Förderung von Baukultur. Der Vergleich der Standorte Österreich und Frankreich mit den USA und Großbritannien zeigt, dass insbesondere ehrgeizige junge ArchitektInnen einen besseren Zugang zum Architekturmarkt haben, wenn Aufträge öffentlich ausgeschrieben werden und Wettbewerbe ausgelobt werden. Die Förderung von Baukultur erscheint partiell erfolgreich, stößt jedoch an seine Grenzen, wenn sich die Adressaten der Bildungsmaßnahmen zwar ein Bewusstsein für qualitativ wertvolle Architektur aneignen, aber nicht die Kaufkraft haben um sich qualitativ hochwertige Architektur zu leisten. Insbesondere in Zeiten rückläufiger öffentlicher Aufträge ist zu erwarten, dass Geschäftsfelder für ArchitektInnen einbrechen, die unter die Rubrik öffentlich geförderte Baukultur fallen. Die InterviewpartnerInnen zeigten sich skeptisch, wenn sie auf die Bereitwilligkeit privater AuftraggeberInnen angesprochen wurden, architektonische Qualität zu fördern.

Interessenvertretungen von ArchitektInnen – so die Einschätzung einer amerikanischen Kammervereiterin – würden zwar versuchen bei GroßkundInnen zu lobbyieren. Die Erfolge seien jedoch begrenzt, da die Zuständigen ihre Ausgaben gegenüber EigentümerInnen rechtfertigen müssen. Auch Großunternehmen seien nur in Einzelfällen bereit, über die eigenen Qualitätsvorstellungen hinaus innovative Architektur umzusetzen und schreiben nur in wenigen Fällen Wettbewerbe aus – so die Einschätzung eines österreichischen Architekten. ArchitektInnen in Österreich berichteten zudem von Versuchen, neue Interessensvertretungen parallel zu den als uneffektiv empfundenen Kammern aufzubauen. InterviewpartnerInnen entschuldigten sich jedoch quasi für den Aufbau der Interessensgemeinschaft, die sie selbst paradoxerweise als Einschränkung des grundsätzlich als gerecht empfundenen, aber verzerrten freien Wettbewerbs sahen. Die Organisation der Interessen sei jedoch notwendig, weil die eigene Existenz als gefährdet betrachtet wurde. Verbunden waren die Initiativen mit der Forderung nach einer stärkeren institutionellen Verankerung von Baukultur. Bislang haben derartige Initiativen kleinere Verbesserungen des institutionellen Rahmens durchsetzen, die Prekarisierungstendenzen aber nicht aufhalten können.

Veröffentlichungen von Berufsvertretungen über die Lage der ArchitektInnen schließen in der Regel mit Empfehlungen die besagen, dass ArchitektInnen Feld in benachbarten Disziplinen wie dem Ingenieurbau zurückgewinnen sollen, dass sie größere Einheiten bilden oder sich stärker an KundInnenwünschen orientieren sollen (XXXX). Derartige Empfehlungen sind jedoch nur bedingt hilfreich, sofern die Nachfrage nach Architektur nicht steigt, da architektonische Qualitäten nicht unmittelbaren ökonomischen Gewinn versprechen und ArchitektInnen bei einer stärkeren Anpassung an KundInnenwünsche (um z.B. Projektentwicklern Terrain abzutrotzen), die Essenz ihres Berufsbildes verlieren würden.

Es ist fraglich, ob eine Imitation der Tätigkeit von „Platzhirschen“ ArchitektInnen bessere finanzielle Bedingungen bringen würde, weil die Tätigkeitsfelder für „Platzhirsche“ begrenzt, bzw. ihre KundInnen exklusiv sind, so dass diese Strategie nicht einfach imitiert werden kann. Dennoch sollte Champys Kritik am Festhalten an „architektonischen Qualitäten“ ernst genommen werden. Wenngleich die unreflektierte Anpassung an KundInnenwünsche nur für eine begrenzte Anzahl von ArchitektInnen eine finanziell erfolgversprechende Strategie ist und eine unkritische Anpassung an den Markt aus gesamtgesellschaftlichen Gründen zu hinterfragen ist, sollten ArchitektInnen ihre Qualitätsvorstellungen unter Aspekten gesellschaftlichen Nutzens reflektieren. Das Berufsethos sollte hinterfragt werden, aber nicht

unter dem Primat von Finanzkriterien, sondern aus emanzipatorischer Sicht im Hinblick auf gesamtgesellschaftliche Ziele und der Einbettung des Berufsstandes in die Gesellschaft⁵.

So ist zu überlegen, ob ArchitektInnen ihre koordinatorischen Fähigkeiten und Beratungskapazitäten auf neue gesellschaftliche Problemfelder ausweiten, etwa indem sie Spielräume in der Projektentwicklung ergreifen, partizipative Prozesse begleiten oder die Integration von Umwelttechnologien in den Bauprozess vorantreiben. Beispielsweise könnte überlegt werden, welches Potential ArchitektInnen in Bewegungen wie dem *Transition Movement* einnehmen können. ArchitektInnen könnten einen größeren Beitrag zur Erzielung von Energieautarkie oder weiteren Maßnahmen zum ökologischen Umbau leisten. Derartige Wege scheinen jedoch nur über unterstützende politische Strukturen realistisch, die aufgebaut werden müssen. Dieses könnte im Rahmen von Krisen-überwindenden Maßnahmen etwa in der EU geschehen. Über steuerliche Rückverteilungsmaßnahmen wie einen europäischen Lastenausgleich, eine angemessene Besteuerung von Kapital und Unternehmensgewinne oder Maßnahmen gegen Steuerflucht (Ötsch 2013) wären derartige Maßnahmen leicht zu finanzieren. Des weiteren könnten ArchitektInnen ihre Tätigkeiten nach Prinzipien der Solidarischen Ökonomie ausrichten (Ötsch 2006). Jane Collier sieht beispielsweise ein großes Potential in der Projektions- und Vorstellungsfähigkeit von ArchitektInnen, die laut der Autorin bei WissenschaftlerInnen weniger ausgeprägt sei, um nachhaltiges Wirtschaften voranzutreiben (Collier 2006).

Im Gegensatz zu anderen WissenschaftlerInnen, wagen ArchitektInnen die Frage nach Handlungsansätzen zu stellen. Hier ergibt sich ein großes Potential. Meines Erachtens ist es jedoch wichtig, über partielle Handlungsansätze im Bereich der Architektur hinaus zu denken. ArchitektInnen können zwar auf der Mikroebene idealistisch, im Einklang mit einem starken Berufsethos agieren. Ihre Tätigkeiten sind aber eingebettet in ein Finanz- und Wirtschaftssystem, das die Tätigkeiten von ArchitektInnen indirekt tangiert, v.a. über die Nachfragestruktur. So setzt eine breitenwirksame Förderung architektonischer Qualität voraus, dass potentielle AuftraggeberInnen über das notwendige Geld verfügen, sich über das Notwendige hinaus Architektur zu leisten, und dass diese Leistungen so abgegolten werden, dass ArchitektInnen angemessen entlohnt werden. Die Tendenz der zunehmenden Konzentration von Vermögen und Einkommen führt jedoch dazu, dass öffentliche Haushalte, die bislang Baukultur besonders gefördert haben, schrumpfen und ein größerer Anteil der Bevölkerung wenig Geld für Architektur zur Verfügung hat – es sei denn, die Nachfrage wird

5 Es würde den Rahmen des Beitrags sprengen, diesen Punkt weiter auszuführen, bzw. müssten hier Kriteriensysteme ausführlicher entwickelt werden.

kurzfristig durch Überschuldung der unteren Schichten (wie in der amerikanischen Immobilienkrise) zugelassen. Die architektonischen Grundbedürfnisse weniger Reicher sind dahingehend schnell gedeckt, und ArchitektInnen haben diesen gegenüber eine schlechtere Verhandlungsposition als gegenüber öffentlichen AuftraggeberInnen, die ihre Entscheidungen i.d.R. rechtfertigen müssen. Ich schließe, dass effektive Maßnahmen der Architekturförderung über den engen Rahmen des Fachgebiets hinausgehen müssen, und an einer Änderung der Finanz- und Wirtschaftsstrukturen ansetzen sollten.

Der Beitrag ist ein Bestandteil meines FWF-Forschungsprojekts „Die Rolle von ArchitektInnen als Intermediäre der Finanzialisierung“. Ich bedanke mich bei meinen InterviewpartnerInnen für die Auskünfte und beim FWF für die finanzielle Unterstützung des Projekts.

Literatur

- ACE (2008) "The Architectural Profession in Europe: A Sector Study Commissioned by the Architects' Council of Europe." 2008.
- AMS 2010: AMS Österreich. "Berufsfeld Planungswesen und Architektur." 2010. http://www.ams.or.at/bis/editrecord.php?form=online_berufsfeld_frameset¬eid=255, accessed 13.1.11.
- Boltanski, Luc; Thévenot, Laurent (1999): The sociology of critical capacity. In: *European Journal of Social Theory* (2/3), S. 359–377.
- Champy, Florent. "Professional Discourses under the Pressure of Economic Values: The Case of French Architects, Landscape Designers and Industrial Designers." *Current Sociology*, no. 54 (2006): 649–661. <http://csi.sagepub.com/content/54/4/649.full.pdf+html>.
- Champy, Florent. "Ringon (Gérard). Histoire du métier d'architecte en France.: Review." *Revue française de sociologie* 39, no. 3 (1998): 632–633.
- Chardoin, Olivier. *Etre architecte : Les Vertues de l'Indetermination*. Limoges: Presses Universitaires de Limoges, 2006.
- Collier, Jane. "The Art of Moral Imagination: Ethics in the Practice of Architecture." *Journal of Business Ethics* (2006) 66: 307–317 66 (2006): 307–317.
- Dörre, Klaus, and Holst, Hajo. "Nach dem Shareholder Value?: Kapitalmarktorientierte Unternehmenssteuerung in der Krise." *WSI Mitteilungen*, no. 12 (2009): 667–674.
- Draper, John. 2000. 'The Ecole des Beaux-Arts and the Architectural Profession in the United States: The Case of John Galen Howard', in *The architect: Chapters in the history of the profession*, ed. by Spiro Kostof, 1st edn (Berkeley Calif. u.a.: University of California Press), pp. 209–37
- Folkman, Peter, Froud, Julie, and Johal, Sukhdev and Williams Karel. "Intermediaries (or another group of agents?)." In *Financialization at work*, edited by Ismail Erturk, Julie Froud, Sukhdev Johal and Adam and Williams Karel Leaver. London , New York: Routledge, 2008.
- Froud, Julie, Johal, Sukhdev, Leaver, Adam, and Williams, Karel. *Financialization and strategy: Narrative and numbers*. 1st ed. London: Routledge, 2006. <http://www.loc.gov/catdir/toc/ecip0513/2005015415.html>.
- IFOP (2010): IFOP pour Ordre des Architectes (Ed.). "La profession face à la crise: Troisième Vague." 2010.
- Kädtler, Jürgen. "Kapitel Finanzmärkte und Finanzialisierung: Stand Juni 08." In *Handbuch Arbeit*:
- Kädtler, Jürgen. "Financialisation of Capitalist Economies - Bargaining on Conventional Economic Rationalities." *Historical Social Research* 36, no. 4 (2011).
- Kostof, Spiro, ed. *The architect: Chapters in the history of the profession*. 1st ed. Berkeley Calif. u.a.: University of California Press, 2000.
- Moldaschl, Manfred; Voss, Günther (2003): Subjektivierung von Arbeit. München und Mehring: Hampp Verlag.
- Montlibert, Christian de. *L'impossible autonomie de l'architecte: sociologie de la production architecturale*. Strasburg: Presses universitaires de Strasbourg, 1995.
- Neckel, Sighard. "Refeudalisierung der Ökonomie: Zum Strukturwandel kapitalistischer Wirtschaft." MPIfG Working Paper 10/6, 2010. <http://www.mpifg.de/pu/workpap/wp10-6.pdf>, accessed June 2012.
- Ötsch, Silke (2012). "From Financialization to 'Platzhirsch' Economy: Architects in local contexts of financialization and the business model of the 'top dog'." Submitted to *Journal of Cultural Economy*.

- Ötsch, Silke (2013): „How to Beat the Hydra? Civil Society's Strategies in the light of reform failure. In Peace Report 2012, hrg. vom Österreichischen Zentrum für Friedens- und Konfliktforschung, erscheint 2013.
- Ötsch, Silke. “Des Königs neue Firma: Inside the global Y€\$ and how to get out.” *Grazer Architektur Magazin* 4 (2007): 106–133.
- Schiffbänker, Helene, and Holzinger, Florian. “Architektur als Teil der Kreativwirtschaft: Beschäftigung und Lebenssituation.” In *Berufsfeld Architektur 1.0. Bestandsaufnahme und Zeitdiagnose*, edited by Oliver Schürer and Helmut Gollner. Wien u.a.: Lit-Verl., 2008.
- Tapie, Guy. *Les architectes : Mutations d'une profession*. Paris: L'Harmattan, 2000.
- Tielsch, Katharina. “Traum und Wirklichkeit.” In *Berufsfeld Architektur 1.0. Bestandsaufnahme und Zeitdiagnose*, edited by Oliver Schürer and Helmut Gollner. Wien u.a.: Lit-Verl., 2008.
- Voß, G. G., and Pongratz, Hans J. “Der Arbeitskraftunternehmer: Eine neue Grundform der Ware Arbeitskraft?” *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie* 50 (1998): 131–158.
- Wilton-Ely, James. 2000. ‘The Rise of the Professional Architect in England’, in *The architect: Chapters in the history of the profession*, ed. by Spiro Kostof, 1st edn (Berkeley Calif. u.a.: University of California Press), pp. 180–207