

„Eine Alternative zu China ist es allemal!“

www.baunetz.de/plus

Deutsche Architekten in Moskau. Ein Erfahrungsbericht von Erasmus Eller



Erasmus Eller
Kutuzovsky International Center, 2005-08 (o.)

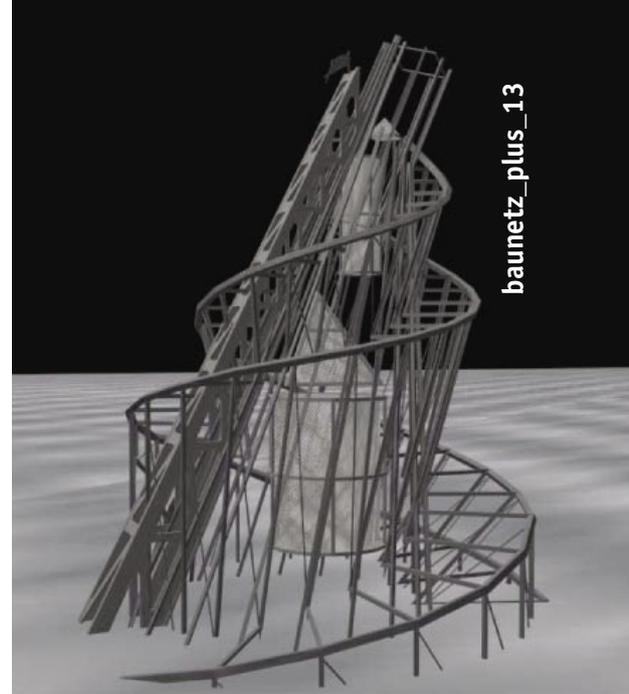
Das Düsseldorfer Architekturbüro Eller + Eller Architekten ist seit Beginn der neunziger Jahre in Moskau aktiv. Inzwischen gehört es dort zu den erfolgreichsten westlichen Architekten.

Zu Beginn des Jahres 2005 hatten wir in der Reihe *baunetz_plus* die Architekten zu Wort kommen lassen, die für gmp das Peking-Geschäft aufgebaut haben. Kurz vor Jahresende nun berichtet Erasmus Eller direkt aus erster Hand von seinen Erfahrungen in Moskau, von großen und kleinen Nöten und Freuden im fremden Land.

Die wirtschaftliche Lage Deutschlands und die daraus resultierende Mobilitätsbereitschaft hat viele Architekturbüros mittlerweile zu den so genannten „neuen Märkten“ gedrängt, die eine unglaubliche Dynamik, ganz neue Aufgaben und Umsetzungen versprechen. Während viele Kollegen nach China schauen, ist für uns schon seit vielen Jahren Russland, und vor allem Moskau, die interessantere Alternative.

Wir sind bereits seit 1993 in Russland vertreten, als ich aus persönlichem Interesse und auch einer guten Spur Neugier nach Moskau ging – damals ein durchaus abenteuerliches Vorhaben, denn der russischen Markt steckte wahrhaftig noch in den Kinderschuhen und galt als sehr unsicher.

**Wir sind seit 1993
in Russland
vertreten**



baunetz_plus_13



*Deutsch-Russisches Haus der Bundesrepublik, 1997 (li.)
und das Monument der 3. Internationale von Tatlin*



**Die Anfänge waren
alles andere
als einfach**

Und die Anfänge waren dann auch alles andere als einfach: Unsere vielleicht blauäugige Vorstellung, für deutsche Unternehmen tätig werden zu können, hat sich zumindest in den ersten Jahren nicht umsetzen lassen – zu groß war vielen das Risiko von größeren Investitionen hinter dem erst zaghaft geöffneten Eisernen Vorhang. Ein bisschen aus der Not geboren, haben wir dann begonnen, uns auch an russische Auftraggeber zu wenden: Bauherren, die die Chance der frühen Neunziger erkannt hatten und ihrerseits mit Risikobereitschaft in der neuen Privatwirtschaft erfolgreich wurden – und nun auch zu Investitionen bereit waren.

In den Vorbereitungen hatte ich viel über das Land und seine Geschichte gelesen und war beeindruckt von der Aufbruchstimmung, die in den zwanziger Jahren des vergangenen Jahrhunderts einsetzte, als eine neue Gesellschaftsordnung ihre Entsprechung in der Baukultur suchte. Wie könnte wohl die heutige Antwort auf das Monument der 3. Internationale von Tatlin von 1919 aussehen?

Aber leider war nicht nur die gesellschaftliche Diskussion darüber noch nicht zu spüren, sondern die Wenigen, die sich zu bauen trautes, hatten ganz im Gegenteil große Angst, dass mafiöse Strukturen auf ihre Projekte aufmerksam werden könnten. Daher waren unsere ersten Projekte in der Stadt vor allem Umbauten oder Sanierungen von Bestandsgebäuden. Das war eine große Enttäuschung, aber auch uns blieb nichts anderes übrig, als hier unser Glück zu versuchen:



Der Umbau der Gilardi-Manege
für die WestLB, 1995



Die ersten Projekte waren ein Umbau für die Russisch Nationale Commerzbank, der Umbau der alten Gilardi-Manege aus dem Jahre 1753 für die WestLB oder das Deutsch-Russische Haus für die Bundesrepublik Deutschland. Später kam dann noch eine Einladung der Architektenkammer Moskau: Wir durften zusammen mit einem russischen Kollegen einen Masterplan zum Umbau des Erholungsheimes der Kammer entwickeln. Was sich zunächst nach einem Plattenbau angehört hatte, stellte sich nach drei Stunden Fahrt durch das Umland von Moskau völlig überraschend als das berühmte Schloss Sowakin heraus, dessen Seitenflügel teilweise marode und baufällig waren. Der Rest wurde aber rege genutzt.

**Wir
durften den Umbau des Er-
holungsheimes der
Architekten-
kammer ent-
wickeln**

In vielen Aufenthalten und Wochenend-sitzungen haben wir dann Entwürfe ange-fertigt und uns von alten Babuschkas kuli-narisch verwöhnen lassen. Gebaut wurde zwar nie, weil die Kammer kein Geld hatte, aber es war eine wunderschöne Zeit, die uns half, die russische Seele besser zu verstehen. Bei Wodka und Gurken habe ich viele russische Kollegen kennen gelernt, die heute große Büros in Moskau führen.

Diese frühe Präsenz, in der man gemeinsam mit Auftrag-gebern Zeuge des Umbruchs wurde, und die daraus entstehenden endlosen Zukunftsdiskussionen ließen manche Freundschaft wachsen, von der wir sicherlich heute noch profitieren können. Und wenn solche Tref-fen mit einer Einladung auf die Datscha – zumindest damals für viele noch der ganze Stolz – einher gingen, war spätestens daraus wirklich mehr als nur eine Geschäftsbeziehung entstanden.

Natürlich war es auch der viel zitierte Bagna-Besuch und der eine oder andere exzessive Wodkaabend, der manche Beziehung gefestigt hat. Mit der Zeit



Hauptquartier Metro AG, 2004-06

wuchsen solche Kontakte über den doch zunächst übersichtlichen Bauherrenkreis hinaus, und aus zahlreichen Kollegen, Behördenvertretern und Kammermitgliedern bildete sich ein kleines Netzwerk. Es wurde damals in vielen Treffen bei Stockfisch und Bier vor allem über theoretische Ansätze diskutiert, wie neue Antworten auf die neue Chance gefunden werden könnten.

Im Laufe der Jahre haben wir so einige völlig unterschiedliche Projekte für völlig unterschiedliche Bauherrn entwickelt – vom russischem Immobilienentwickler bis zum Schachweltmeister Karpow, dessen sprichwörtliches Gedächtnis selbst bei einem Bauvorhaben wie seinem Privathaus beeindruckend war.

Mittlerweile sind sowohl die Betätigungsfelder als auch die Standorte vielfältiger geworden – wir haben uns neben St. Petersburg, Tiflis, Novosibirsk und Sotchi bis nach Kasachstan vorgetastet, wobei die Entfernungen innerhalb dieses riesigen Landes immer wieder atemberaubend sind.

**Wir
haben uns um den
kulturellen Aus-
tausch be-
müht**

Neben der Architektur haben wir uns auch immer um den kulturellen Austausch bemüht. Über die Organisation von Ausstellungen mit Künstlern und Architekten, Veröffentlichungen und Vorträgen am MARCHI, dem Moskauer Architekturinstitut, die Patenhilfe bei der Gründung der ersten russischen Fachzeitschrift „project russia“ des Holländers Bart Goldhorn bis hin zu Ausstellungen russischer Kollegen mit ihren meterhohen Entwürfen der so genannten „Papierarchitektur“ in Berlin.

In den letzten zwölf Jahren hat sich aber auch vieles geändert, und die wirtschaftliche Entwicklung vor allem der letzten vier

I LOVE MOSCOW!



Jahre hat Spuren hinterlassen. Die Träumerei vieler Architekten der ersten Jahre ist einer wachsenden Dynamik gewichen, in der jeder seine Chancen egoistisch wahrnimmt.

Viele der Architekten sind in den letzten Jahren aus dem MOSPROJECT, dem ehemaligen Staatshochbauamt, in die Selbstständigkeit gewechselt. Mit einer atemberaubenden Entwicklung haben viele der angesagten Kollegen inzwischen Bürogrößen von 50 bis 100 Mitarbeiter erreicht.

Die Einflüsse der ungezügelter Marktwirtschaft sind immer stärker zu spüren, und auch nicht mehr nur auf Moskau begrenzt. Vieles verändert sich rasend schnell – und doch sind bei mittlerweile vielen Gemeinsamkeiten die kulturellen Unterschiede weiterhin spürbar, und haben natürlich auch starken Einfluss auf unsere Arbeit. Vieles läuft immer noch grundlegend anders, als wir es von Deutschland gewohnt sind.

Einige Beispiele: Russische Bauherren beauftragen westliche Architekten natürlich auch aus Prestige Gründen, Name-dropping ist hier mittlerweile gang und gäbe – wobei es allerdings bei Weitem noch nicht chinesische Dimensionen angenommen hat.

Aber der entscheidende Unterschied liegt sicherlich an der jeweils eigenen Herangehensweise: Während den russischen Kollegen oftmals vor allem das äußere Erscheinungsbild am Herzen liegt, wird bei westlichen Architekten vor allem das technische Know How und die komplexere Herangehensweise geschätzt. Vielen russischen Kolle-

**Die
Einflüsse der Markt-
wirtschaft sind
zu spüren**



Deutsches Historisches Institut, 2005

gen ist beispielsweise eine grundlegende Konzeptentwicklung nach wie vor fremd, obwohl der Bauherr häufig nur Grundstück und eine ungefähre Absichtserklärung liefert.

Auch beim Brandschutz sind die Gepflogenheiten vor Ort oft haarsträubend – vorbeugender Brandschutz ist so gut wie unbekannt, eine Vorabplanung mit Brandschutzberatern gibt es nicht.

Ebenso muss man sich über den Stand der Technik bewusst sein: Viele Bauprodukte sind nicht zugelassen, einfach nur weil sie dort unbekannt sind und daher auch keine Prüfung erwirkt wurde. Zustimmungen im Einzelfall oder Materialprüfungen sind schon bei eher alltäglich erscheinenden Produkten notwendig. Hierfür muss man in jedem Fall die entsprechende Bereitschaft mitbringen oder entwickeln. Gerade bei der Detailarbeit sollte man mit allzu komplizierten Lösungen vorsichtig sein – um hinterher Enttäuschungen zu vermeiden.

So bitter wie bei unserem gerade eröffnetem Projekt, dem Deutschen Historischen Institut in Moskau, kommt es allerdings selten: Bei der Umsetzung nicht übermäßig komplizierter Details stieß die Bau-firma schon bald auf große Probleme, was uns lange unverständlich erschien, bis sich herausstellte, dass die Arbeiter einzig und allein mit einem Fuchsschwanz ausgestattet waren und unsere Millimeterfugen nur müde belächelt wurden. Da das ganze Projekt unter extremen Zeitdruck entstand, muss man in einer solchen Situation flexibel sein und versuchen, trotzdem das Beste daraus zu machen, ein Beharren auf der Planungsumsetzung ist dann garantiert zum Scheitern verurteilt.

**Bau-
produkte sind nicht
zugelassen,
weil sie un-
bekannt sind**

Die Zeiten des Wilden Ostens sind vorbei

Wer hier nicht über ein Büro vor Ort verfügt oder auf russische Mitarbeiter bauen kann, die über Fachwissen verfügen und die unumgängliche Auslegung der Vorschriften beherrschen,

wird es nur schwer schaffen, in Moskau zu planen oder gar zu bauen. Im Gegensatz zu Deutschland und unserer Neigung, alles zu normieren und zu regeln, wird in Russland vieles noch in etlichen Sitzungen verhandelt, abgewogen, genehmigt und acht Wochen später doch wieder verworfen. Wer glaubt, dies in vierwöchigen Flugintervallen von Deutschland aus lösen zu können, irrt gewaltig.

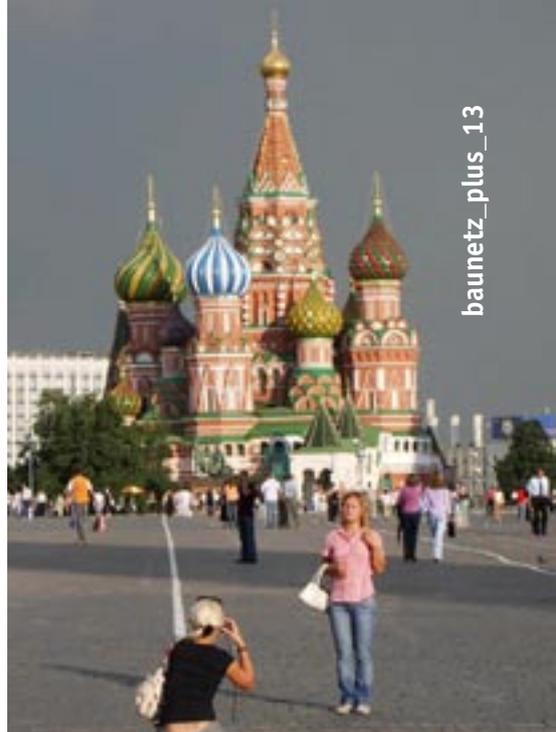
Aber auch hier hat ein Umdenken längst eingesetzt – die Zeiten des Wilden Ostens, wo man hinter jedem finanzkräftigen Bauherrn Mafiabosse vermuten musste, sind lange vorbei. Das Thema Korruption kann einem im beruflichen Alltag durchaus entgegenschlagen – wobei es aber eher bei den höheren Entscheidungsträgern angesiedelt ist als bei den unmittelbaren Geschäftspartnern.

Bei deutschen Architekten schätzt man vor allem die „moralische“ Verpflichtung, ein Gebäude bis zum Schluss zu betreuen. Dies insbesondere im Unterschied zu den russischen Kollegen, die sich nach wie vor in der Hauptsache als Künstler verstehen und nach dem Entwurf das Feld für Baufirmen und Vermarktung räumen.

Wir versuchen mittlerweile, möglichst viele Planungsbereiche bei uns zu behalten. Dabei arbeiten wir mit russischen Partnern zusammen, was vor allem die Abstimmungen mit den Behörden vereinfacht.

Dieser Prozess läuft nämlich dort ganz anders als bei uns: Während in Deutschland mit dem Einreichen eines Projektes beim jeweiligen Planungsamt erst einmal die Pflicht des Architekten bis zur Genehmigung erfüllt ist und der Amtsweg intern koordiniert wird, muss man in Russland die Abstimmung mit sämtlichen Planungsämtern selbst erledigen, was sehr zeit- und nervenraubend sein kann.

Insgesamt wird der Anspruch in Russland aber deutlich steigen: Seit einigen Jahren legen russische Nutzer von Bürogebäuden mehr und mehr Wert auf Corporate Identity: Man hat mehr internationale Erfahrung gesammelt, die Bedeutung von Arbeitsplatzqualitäten und Atmosphäre wird immer wichtiger. Und oft ist der Wille, diesen Fortschritt zu akzeptieren stärker spürbar als bei uns: Offene Bürolandschaften werden viel eher als Chance gesehen, die Eintönigkeit der Flure mit anschließenden Arbeitszellen wird als nicht mehr zeitgemäß eingestuft. Und obwohl die Außenwirkung der Fassaden nach wie



Die Basilikus-Kathedrale (oben) und das konstruktivistische Izvestia-Haus



Hauptverwaltung Daimler-Chrysler AG,
1997-99

2000 mit dem Preis „Bestes Bürogebäude in Moskau“ ausgezeichnet

vor enorme Bedeutung hat, werden auch großzügige, interne Erschließungszonen, Kommunikationsplätze, hochwertiger Innenausbau etc. immer wichtiger.

Ein wichtiger Schritt für uns war der erste große Auftrag, der Neubau der Hauptverwaltung für Daimler-Chrysler im Jahre 1996. Nach zwei Versuchen stellte sich heraus, dass die Verkäufer des jeweiligen Grundstücks überhaupt nicht verfügungsberechtigt waren. Im dritten Anlauf schafften wir es und hatten alle Mühe, den Bauherren in Stuttgart verständlich zu machen, dass auch ein Name wie Daimler-Chrysler nicht alle Türen sofort öffnet, wie man es sonst gewohnt war.

Das Gebäude konnten wir dann nach vielen Kämpfen fertig stellen und in Anwesenheit von Putin und Schrepp übergeben. Es war eines der ersten Gebäude in Moskau mit einem großen Atrium, das seit Jahren für unzählige Veranstaltungen auch von Fremdfirmen genutzt wird. Jeder in Moskau kennt es, und für uns ist es der große Durchbruch gewesen.

Dass wir im Jahre 2000 dafür vom Bürgermeister Juri Luschkow mit dem Preis „Bestes Bürogebäude in Moskau“ ausgezeichnet wurden, hat uns sehr geehrt und viele Türen zu russischen Bauherren geöffnet.

Im Wohnungsbau ist diese ambitionierte Herangehensweise oftmals noch nicht angekommen – hier wird nach wie vor nur auf Masse gesetzt. Die Bedeutung des Individuums, die Möglichkeit, auch mit einfachen Mitteln anspruchsvolleres, flexibles Wohnen zu ermöglichen, hat sich noch nicht durchgesetzt.

Auf dem gehobenen Sektor ist das eher möglich: Wir sind gerade dabei, mit



Moskau

sehr jungen Auftraggebern einen solchen Ansatz zu entwickeln – allerdings eher im oberen Preissegment. Zaghafte beginnt auch hier das Interesse an offenen Grundrissen, Außenanlagen und hochwertigen Materialien.

Die Unterschiede in der Gesellschaft ziehen sich allzu oft auch in baurelevante Entscheidungsprozesse: Oft fühlt sich in Besprechungen niemand wirklich verantwortlich, werden Entscheidungen vertagt; man initiiert riesige Planungs-sitzungen, die aufgrund der Teilnehmerzahl dann nicht effizient sein können usw. – man muss entsprechenden Langmut entwickeln, um sich hier nicht einschüchtern zu lassen.

Ähnlich sieht es bei den Gestaltungssatzungen aus: Der Kampf zwischen Vertretern des Historismus und denen der Moderne ist allgegenwärtig. Einerseits sind Zwiebeltürme und postmoderne Dekorationselemente nach wie vor ganz hoch im Kurs, gleichzeitig gibt es auch viele Befürworter der modernen Architektur.

Oft fühlt sich in Besprechungen niemand verantwortlich

Entlang der Protokollstrecken und im Innenstadtbereich genehmigte die Stadtverwaltung anfangs keine Projekte mit moderner Architekturhaltung. Chancen dafür hatte man nur in den versteckten Innenbereichen der Blöcke oder in den Seitenstraßen. Erst durch den tatsächlichen Vergleich der neuen Projekte mit historisierenden Gebäuden entsteht langsam ein Durchbruch. Und die Gesellschaft beginnt langsam, an der Diskussion darüber teilzunehmen.

Neubauten wie das Viertel „Moscow City“ mit seinen Hochhäusern, aber auch signifikante Projekte wie unser Kutuzovsky International Center, das mit seinem Doppelhochhaus ein neues städtebauliches Zeichen setzt, führen dazu, dass moderne Architektur plötzlich positiv wahrgenommen wird.



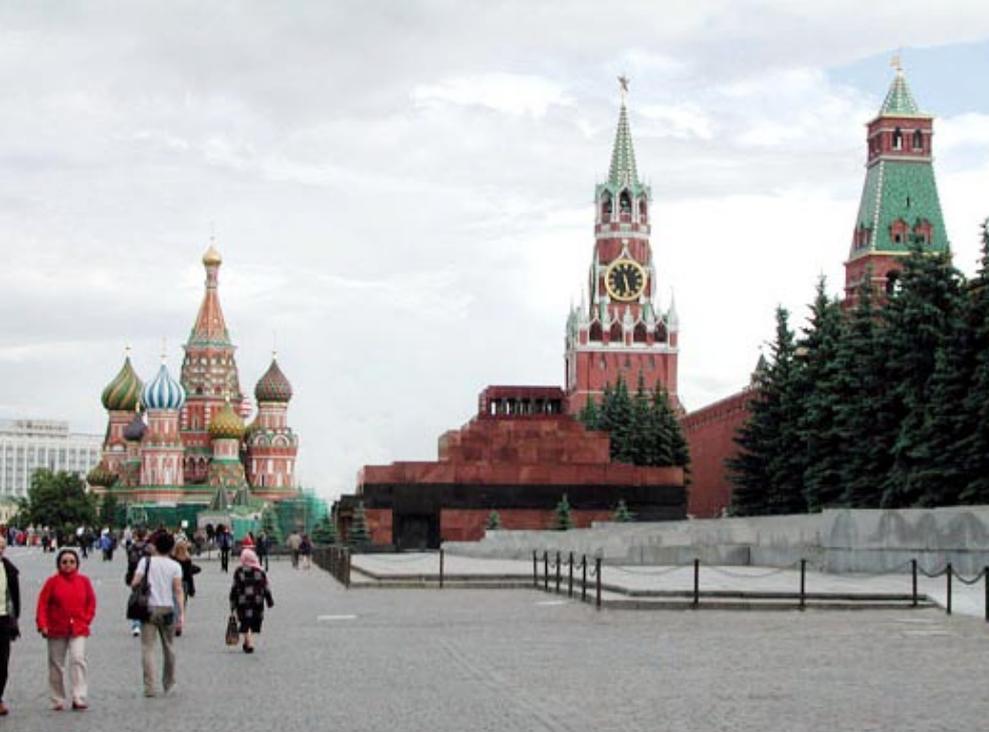
Kutuzovsky International Center,
2005-08

Die russische Mentalität neigt überdies dazu, Bauten auf Grund ihrer Größe zu bewerten. Mit ihren 212 Meter hohen Türmen und der Größe der ganzen Plaza-Anlage ist es mit ca. 360.000 qm eines umfangreichsten Projekte in Moskau. Die dafür von Bürgermeister Luschkow erteilte Bauerlaubnis ist wie ein Lauffeuer durch Moskau getragen worden. Wir werden überall hin zu Vorstellungen des Projektes eingeladen, Fachzeitschriften und Moscow Times räumen uns ganze Seiten ein. Plötzlich werden wir von unzähligen Banken und Konzernen zu Gutachten und Wettbewerben eingeladen. Wenn man erst einmal eine bestimmte Ebene durchbrochen hat, so durften wir feststellen, geht vieles plötzlich sehr schnell und einfach.

Allerdings: Was aber nützt der schönste Auftrag, wenn der Bauherr nicht zahlt? Auch hier ist einiges gewöhnungsbedürftig, aber nicht zwangsläufig schlechter als bei uns: Ein Handschlag ist immer noch wichtiger als der geschriebene Vertrag, und die persönliche Beziehung zum Bauherrn zählt mehr als alles andere. Die Zahlungsmoral bei Honoraren ist nicht grundsätzlich schlechter als in Deutschland. Und auch die Zeiten, in denen Plastiktüten voller Bargeld umhergereicht wurden, sind definitiv vorbei.

**Was
nützt
der schönste Auftrag,
wenn der
Bauherr
nicht zahlt?**

Unterm Strich können wir von uns behaupten, dass wir bislang schwarze Zahlen schreiben. Wir nehmen nur Projekte an, die so auskömmlich sind, dass der hohe und lange Aufwand auch vergütet wird. Vertragsabschlüsse „unter Preis“ rächen sich – spätestens, wenn das Geld ausgeht, die Leistung nicht mehr erbracht werden kann und der Bauherr sauer wird. So etwas spricht sich schnell herum – in der Beziehung ist Moskau dann eben doch ein Dorf. Auf der anderen Seite reicht ein stolzer Bauherr einen auch gerne weiter, weil er ja schließlich die „Entdeckung“ gemacht hat.



Der Rote Platz (li.) und das Kaufhaus GUM

**Im
Laufe
der Zeit sind die
Projekte
größer
geworden**

Es kann allerdings passieren, dass Zahlungen verspätet eintreffen, da der Bauherr sein Kapital kurzfristig an einen Cousin in Minsk verliehen hat – zu horrendem Zinssatz natürlich. Dies wird dann auch offenherzig berichtet, und man muss die notwendige finanzielle Flexibilität besitzen, um so etwas kurzfristig verkraften zu können. Wenn der Cousin dann zurückgezahlt hat, wird auch das ausstehende Honorar umgehend beglichen...

Wir empfehlen daher, möglichst kleine Beauftragungsschritte und Abschlagszahlungen zu vereinbaren, um so das eigene finanzielle Risiko zu minimieren.

Natürlich muss man sich hierbei auch selbst disziplinieren und darf sich nicht zu größeren Leistungen als den vertraglich vereinbarten verleiten lassen – die Russen sind mittlerweile sehr geschickt darin, westliche Architekten zu solchen Mehrleistungen zu verführen: Plötzlich werden beispielsweise wichtige Projektvorstellungen beim Bürgermeister angeführt, die sich auf entsprechende Nachfrage dann als heiße Luft herausstellen.

Viele der russischen Auftraggeber haben ihre Wurzeln in den 90er Jahren. Nach dem Zusammenbruch der Sowjetunion haben viele Russen ihre guten Kontakte genutzt und erste Wohnungen oder Häuser gebaut. Im Laufe der Zeit sind die Projekte größer geworden. Was die erfolgreichen „Macher“ auszeichnet, ist Wagemut und Hartnäckigkeit. Viele der Erfolgreichen versuchen auch zu diversifizieren, das heißt, man beteiligt sich über Kreuz an Projekten, um das Risiko zu streuen und Netzwerke aufzubauen.



Stadtbaumeister von Moskau
zu Besuch in Berlin

Auch in dieser Beziehung haben wir festgestellt, dass wir einfach schon lange auf dem Markt aktiv sind, denn etliche der großen Developer kenne ich aus einer Zeit, als man gemeinsam noch diskutierte, wie eine Projektentwicklung funktioniert und welche Schritte hierzu erforderlich sind. Dass diese Bekanntschaften heute Projekte im dreistelligen Millionenbereich stemmen, ist ein Zeichen der unbeschreiblichen Dynamik, die sicher noch einige Jahre andauert.

Wer heute für sich entscheidet, in Russland aktiv zu werden, hat nach wie vor eine große Chance. Der Markt wächst immer noch, und die Haltung der Russen gegenüber deutschen Architekten ist sehr positiv. Wer sich gut beraten lässt, wird nach einer überwindbaren Anlaufzeit sicher seinen Erfolg finden.

Es heißt einfach nur, in das nächste Flugzeug zu steigen und sich selbst ein Bild der Lage zu verschaffen. Ein bisschen Pioniergeist gehört dazu. Aber eine Alternative zu China oder Arabien ist Russland allemal.

Erasmus Eller



Ein bisschen
Pioniergeist
gehört dazu