

## **ArchitektInnen zwischen Paternalismus und Kundenorientierung: Berufsethik, Finanzkriterien und die NutzerInnen in zeitgenössischen kapitalistischen Ökonomien**

Silke Ötsch\*

### **Zusammenfassung**

*Der Beitrag thematisiert die Auswirkungen von Finanzdruck auf das Berufsethos am Fallbeispiel der ArchitektInnen. Aufbauend auf vergleichenden qualitativen Fallstudien in vier verschiedenen kapitalistischen Ökonomien (Österreich, Großbritannien, Frankreich, USA) wird dargestellt, dass neben dem traditionellen „paternalistischen“ Berufsethos der ArchitektInnen ein stärker „kundenorientiertes“ bzw. unternehmerisches Ethos anzutreffen ist. Gängige Interpretation der KundInnenorientierung als Demokratisierung von Architektur werden kritisch hinterfragt. Demokratisierung kann nicht allein innerhalb der Profession umgesetzt werden, sondern nur im Hinblick auf den wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Rahmen.*

**Schlüsselwörter:** Berufsgruppe der ArchitektInnen, Berufsethik, Finanzkriterien, kapitalistische Ökonomie

## **Architects between Paternalism and Client-Oriented: Professional Ethics, Financial Criteria and Users in Contemporary Capitalist Economies**

### **Abstract**

*The paper deals with the effects of financial pressure on the professional ethos using architects as a case in point. Based on data from comparative qualitative case studies in four different capitalist economies (Austria, United Kingdom, France, USA), I will show that beyond the traditional 'paternalistic' ethos a number of architects demonstrate a 'client-oriented' entrepreneurial ethos. I question common interpretations of 'client-orientation' as a sign of the democratization of architecture. Democratization cannot be put into practice within the boundaries of the profession, but must be implemented by including the economic and societal framework.*

**Key Words:** architects as a profession, professional ethics, financial criteria, capitalist economy

---

\*Dr. Silke Ötsch ist Universitätsassistentin am Institut für Soziologie, Universität Innsbruck. Email: [silke.oetsch@uibk.ac.at](mailto:silke.oetsch@uibk.ac.at). Der Beitrag ist Bestandteil ihres 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.

## 1. Berufsethos und Finanzkriterien

Obwohl sich die Stellensituation in der Architektur seit 2004 markant verschlechtert habe und ArchitektInnen „mit einer unsicheren Einkommenssituation, unklaren Karrierechancen und hohen Arbeitsbelastungen zurecht kommen“ müssen, entscheiden sich nach Angaben des AMS weiterhin viele AbsolventInnen für den Beruf (AMS 2010). ArchitektInnen fühlen sich stark mit der Profession verbunden, während „der finanzielle Aspekt der Arbeit“ häufig nicht im Vordergrund stehe (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 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. Auseinandersetzungen mit der Einstellung britischer und amerikanischer ArchitektInnen ergaben ebenfalls, dass sich ArchitektInnen stark an fachspezifischen Wertvorstellungen orientieren, die teilweise im Widerspruch stehen zu eng verstandenen Marktkriterien (Blau 1988; 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 berufen sich ArchitektInnen v. a. auf „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). Nach Dana Cuff sei das Tätigkeitsfeld von ArchitektInnen zu Zeiten der Institutionalisierung des Berufs im 19. Jh. im Vorhinein durch den bereits bestehenden Berufsstand der Ingenieure zur Technik abgegrenzt gewesen, sodass sich ArchitektInnen stärker in der Nähe der Kunst positioniert und ihre Kerntätigkeit als „*design-as-art*“ verstanden haben (Cuff 1992: 31). Bedürfnisse der NutzerInnen spielten ebenso eine nachgeordnete Rolle wie technische Fragen und der Gebrauchswert.

Nach Christian de Montlibert lassen sich verschiedene, aus ökonomischer Sicht schwer verständliche Handlungsweisen zurückführen auf die Identifikation von ArchitektInnen mit dem Freien Beruf in klarer Abgrenzung zum Unternehmen. Der Freie Beruf könne als impliziter Kodex verstanden werden, nach dem sich die Angehörigen der Gruppe richten, selbst wenn dies von unternehmerischer Perspektive Nachteile bringt. Dazu komme – so 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 seien laut Berufsethos sogar verpflichtet, sich den Wünschen der KundInnen zu widersetzen, wenn diese den Fachkriterien widersprechen (Montlibert 1995: 43f). Daneben impliziere der Freie Beruf ein Vertrauensverhältnis zu KundInnen

und die Übernahme von Verantwortung für Arbeiten, die ArchitektInnen im Auftrag der BauherrInnen und nicht als deren Vertretung durchführen lassen (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 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 bei ArchitektInnen.<sup>1</sup>

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 (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“ legitimiere – verstanden als Charisma, Emotionsarbeit und Kommunikationsstil (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 Koppetschs 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 zum Strukturwandel im Kapitalismus beschäftigt sich mit Veränderungen des Normalarbeitsverhältnisses und dem damit verbundenen Berufsverständnis. Demnach lässt sich die im Fordismus klar abgegrenzte Rolle von UnternehmerInnen und ArbeitnehmerInnen nicht mehr aufrechterhalten. Während ArbeitnehmerInnen mehr Freiheiten und Entscheidungsbefugnisse bei der Gestaltung der Arbeitsabläufe erhalten, übernehmen sie zunehmend mehr (unternehmerische) Verantwortung und Risiken und sind tendenziell weniger über Arbeitsverhältnisse sozial abgesichert (Voss/Pongratz 1998; Boltanski/Thévenot 1999; Moldaschl/Voss 2003). Die Forschung zur Finanzialisierung gibt unterschiedliche Antworten

1 Wie Studien zur Kreativwirtschaft in Österreich und Deutschland zeigen, kann die ökonomische Situation von vielen in diesem Bereich Tätigen als prekär eingestuft werden – trotz steigender Umsätze und einem zunehmenden Anteil der Kreativwirtschaft an der Gesamtwirtschaft (Demel et al. 2004; Manske/Merkel 2009). Die schlechte ökonomische Situation ist vor allem auf die ungleiche Verteilung von Umsätzen und Gewinnen innerhalb der Branche zurückzuführen, in der ein besonders hoher Anteil AlleinunternehmerInnen anzutreffen ist (Demel et al. 2004: 55f; Manske/Merkel 2009). Typisch für Beschäftigte in der Kreativwirtschaft sind eine niedrige Bezahlung trotz hoher Bildung, eine chronische Unterfinanzierung bei hohem unternehmerischen Risiko, Dequalifizierung durch das Ausweichen auf „Brotberufe“ und fehlender sozialer, politischer und rechtlicher Schutz (Manske/Merkel 2009: 297f).

auf die Ursachen des Wandels von Arbeitsverhältnissen. Ursachen werden in der bevorzugten Stellung von Kapital gegenüber ArbeitnehmerInnen im kapitalistischen Wirtschaftssystem gesehen bzw. in kapitalistischen Mechanismen der Landnahme (Dörre 2009). Die Metapher der „Landnahme“, wie sie von Klaus Dörre benutzt wird, bezeichnet den durch den inhärenten Wachstumszwang des Kapitalismus hervorgerufenen Prozess der Besetzung eines „nicht-kapitalistischen“ Außen. Bezogen auf Arbeitsverhältnisse betrifft die Landnahme etwa die Umwandlung gesicherter Beschäftigung in prekäre Arbeitsformen (Dörre 2009). Den Vorrang von Kapital vor Arbeit beobachtet u. a. Paul Windolf, und zwar bezogen auf börsennotierte Unternehmen das Vordringen einer „operatorischen Logik der Finanzmärkte“. Diese äußert sich beispielsweise in Phänomenen wie feindlichen Übernahmen oder der Einflussnahme neuer institutioneller InvestorInnen oder von Rating-Agenturen (Windolf 2005). Michael Faust et al. weisen jedoch darauf hin, dass sich Finanzmarktlogik einerseits nicht auf alle Bereiche der Wirtschaft übertragen lässt (viele Unternehmen sind nicht börsennotiert) und sich andererseits auch in börsennotierten Unternehmen andere Logiken anzutreffen sind. Finanzkriterien wie der „Shareholder-Value“ oder die „wertorientierte Unternehmensführung“ würden teilweise nur nach außen herangeführt, um Entscheidungen zu begründen. De facto gebe es häufig größere Handlungsspielräume (Faust et al. 2011). Nach dieser Argumentation wird das derzeit in verschiedenen Bereichen beobachtete Primat von Finanzkriterien nicht allein auf kapitalistische Marktmechanismen zurückgeführt, sondern auch auf Konventionen (Kädler 2011). Ein anderer Forschungszweig begründet den Wandel von Unternehmensstrukturen bzw. -praktiken mit der Durchsetzung von Eliteninteressen (Froud et al. 2006; Folkman et al. 2008). Zunehmende Ungleichheiten innerhalb von Unternehmen oder zwischen Sektoren seien entstanden, weil Eliten ihre Interessen durch Erzählungen („narratives“ u. a. bezogen auf die Interpretation von Wirtschaftsdaten) und Bündnisse zwischen Teileliten (Geld- und Wirtschafts-, bürokratische und politische und Wissenschaftseliten) absichern konnten (Engelen et al. 2011; Froud et al. 2006; Folkman et al. 2008).

Diese Auseinandersetzungen stehen vor dem Hintergrund der Debatten um „Varieties of Capitalism“, kurz gesagt der Frage, ob sich kapitalistische Systeme langfristig einem (ursprünglich) angelsächsisch geprägten System des Finanzmarkt-Kapitalismus

nähern, das – schematisch ausgedrückt – als liberale Marktwirtschaft der koordinierten Marktwirtschaft gegenübergestellt wurde.

In Debatten zu Finanzialisierung positioniere ich mich zwischen der politischen und kulturellen Ökonomie. Im Unterschied zu gängiger Managementliteratur bzw. Veröffentlichungen von Berufsverbänden und Kammern gehe ich davon aus, dass Akteure wie ArchitektInnen Arbeitsverhältnisse auf der Mikroebene grundsätzlich nur bedingt beeinflussen können. So hängen wichtige Rahmenbedingungen wie die Nachfrage nach Architektur von der Verteilung von Ressourcen in der Gesellschaft ab, die zu einem Teil der kapitalistischen Logik folgt. Darüber hinaus wirken jedoch institutionelle Faktoren wie Wirtschaftspolitik, Berufszulassungen, Arbeitsmarktgesetzgebung, politisch beschlossene Förderungen oder der Zugang zu Netzwerken. Wie ich an anderer Stelle erläutere, ist es jedoch schwierig, Wirkungen kapitalistischer Finanzmechanismen von Wirkungen von Elitennetzwerken voneinander abzugrenzen. Scheinbar politische Entscheidungen folgen genauer betrachtet einer (finanz-) kapitalistischen Logik, die aber wiederum politisch implantiert wurde und unter Beteiligung von Eliten zustande kam. Meiner Hypothese nach koexistieren Finanzlogik und andere Logiken wie Elitenlogik. Entscheidend ist, wie die Logiken oder Begründungsmuster ineinandergreifen (Ötsch 2013a). Bezogen auf das Fallbeispiel der ArchitektInnen erwarte ich, dass ArchitektInnen sowohl als abstrakt empfundenen Finanzkriterien gegenüberstehen, als auch historisch-institutionell gewachsenen Rahmenbedingungen wie Regulierungen und Zugangskriterien.

Trotz vieler Differenzen stimmen die zitierten AutorInnen darin überein, dass Arbeitsverhältnisse im derzeitigen Stadium finanziellierter 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 (AMS 2009/2010; IFOP 2010; RIBA 2010), ist wahrscheinlich, dass der zunehmende Finanzdruck Auswirkungen auf das Berufsethos der ArchitektInnen hat, sofern dieses den ökonomischen Rahmenbedingungen zuwiderläuft oder sofern es diese stützt. Übertragen auf das Fallbeispiel der ArchitektInnen und deren Berufsethos möchte ich im Folgenden den Fragen nachgehen, ob sich das Berufsethos wandelt und ob eine Konvergenz

hin zu einem stärker marktorientierten Modell zu beobachten ist.

## 2. Methode

Die Thematik behandle ich, indem ich untersuche, welche Spannungen 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 im 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 gefragt nach ihren Strategien und ihrer Situierung in der lokalen Architekturszene, zu den Vorstellungen von AuftraggeberInnen, potenziellen Konflikten im Planungs- und Bauprozess, der finanziellen Situation des Büros, Arbeitsbedingungen und der Zufriedenheit im Beruf, 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, dem Renommee in der Architekturszene, Geschlecht der ArchitektInnen und (sofern Informationen verfügbar waren) über den finanziellen Zustand. Ich habe darauf geachtet, die verschiedenen lokal ansässigen Typen in der Auswahl der InterviewpartnerInnen zu erfassen. Die Interviews wurden transkribiert und codiert, woraus ich unter Berücksichtigung von Literatur zu Finanzialisierung relevante Kategorien (Entscheidungskriterien, Handlungsspielräume bezogen auf ökonomische Taktiken und Strategien; handlungsbeeinflussende Kräfte

bezogen auf abstrakte Mechanismen bzw. Strukturen, Netzwerke, Politik u. a.; Abgrenzung des Berufsbildes) abgeleitet habe, die ich anschließend in Beziehung zu ausgewählten Theorien zu Finanzmarkt-Kapitalismus bzw. Finanzialisierung setze. Ich gebe zunächst einen Überblick über die finanzielle Situation verschiedener Bürotypen und auftretende Spannungen zwischen Berufsethos und Finanzkriterien in unterschiedlichen Kontexten. Anschließend greife ich einen neuralgischen Punkt heraus, und zwar die Bereitschaft von ArchitektInnen auf Wünsche von KundInnen einzugehen, die häufig im Widerspruch zu Auffassungen der ArchitektInnen über „gute Architektur“ stehen. Schließlich diskutiere ich, welche Qualitätsvorstellungen verschiedene Typen von ArchitektInnen haben und ob klassische Vorstellungen unter Finanzdruck einem Wandel unterworfen sind. Unter 4) bewerte ich Vorschläge, die auf einen Wandel des Berufsethos abzielen.

## 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. 20 bis 100 MitarbeiterInnen)<sup>2</sup>, 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 lokal vernetzte ArchitektInnentyp wurde

<sup>2</sup> Es gibt unterschiedliche Klassifizierungen, für kleine, mittelgroße oder große Büros. Aufgrund der Verschiedenheit der Tätigkeiten von sehr kleinen Büros und solchen mit mehr als 20 MitarbeiterInnen verwende ich als Arbeitsdefinition diese Größenordnung für ein mittelgroßes Büro.

von verschiedenen InterviewpartnerInnen und der Lokalpresse in Österreich als „Platzhirsch“<sup>3</sup> bezeichnet. 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. Die Situation der Tätigen dieser Büros war nicht immer, aber häufig prekär. 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.

Um dem Berufsethos gerecht zu werden, nahm 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 schnalzen können“. Dieses sei jahrelang von ihnen verlangt worden, sodass die Reserven aufgebraucht seien.

### 3.2 Die Bereitschaft von ArchitektInnen, Wünschen von KundInnen nachzukommen

Ein großer Teil der interviewten ArchitektInnen hatte den NutzerInnen gegenüber eine „paternalistische“ Einstellung. ArchitektInnen verwiesen direkt

3 Ich übernehme die Bezeichnung aufgrund ihrer Einprägsamkeit. Sie ist nicht wertend gemeint und wird im Folgenden genauer erklärt.

auf die Verpflichtungen des Freien Berufs, demzufolge 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 Hauptauftraggeber ist die BIG – die Bundesimmobilienengesellschaft. 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 entgegenreten. An allen Standorten gaben ArchitektInnen an, gerne für etablierte private Unternehmen zu bauen. Anstelle von Motiven wie „Realisierung von Baukultur“ traten hier jedoch Kriterien wie „KundInnen befriedigen“ und genau auf deren Wünsche eingehen – worauf ich weiter unten noch einmal zurückkomme.

Interessant am zuvor genannten Zitat des österreichischen Architekten – und scheinbar typisch für die Berufsgruppe – ist ein Schwenk in der Argumentation: Nachdem der Interviewpartner zunächst die Wertschätzung von Fachkriterien lobt, befürchtet er, dass Fachkriterien in Zukunft Finanzkriterien weichen und interpretiert dieses als „spannende Aufgabe“ um. Insbesondere prekär Tätige werteten Finanzdruck als „Herausforderung“, wobei offenbleibt, ob die ArchitektInnen finanziell weniger erfolgreich sind, weil sie kompromissloser in ihren Tätigkeiten sind, oder ob sie den Misserfolg im Nachhinein auf Berufsethik zurückführen.<sup>4</sup> Eine weitere Interviewpartnerin beschrieb zunächst das Berufsbild der ArchitektInnen als erstrebenswert, abwechslungsreich und kreativ, klagte im Verlauf des Gesprächs jedoch über die schlechte Bezahlung, rechtfertigte diese aber umgehend mit Finanznöten der KundInnen.

### 3.3 Qualitätsvorstellungen der ArchitektInnen als Leitkriterien

Gemessen an den Aussagen über Qualitätsvorstellungen der InterviewpartnerInnen, scheint sich das Ethos der ArchitektInnen aufzuspalten. Der Vergleich von Qualitätsvorstellungen zeigt, dass ein Teil der Professionellen am herkömmlichen Ethos festhält, während sich bei einem anderen Teil ein Berufsethos findet, das ich hier das Ethos des *kundenorientierten Bauens* nenne. Letzteres vertreten insbesondere InterviewpartnerInnen, die dem Typus des „Platzhirschen“ zugeordnet werden können.<sup>5</sup> 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; finanzielle Motive spielen eine untergeordnete Rolle. Ein weiterer Blick auf Argumentationsmuster von „Platzhirschen“ und den anderen InterviewpartnerInnen legt nahe, dass auch andere Qualitätsvorstellungen und Definitionen von Erfolg von ArchitektInnen anzutreffen sind.

Ein Teil der InterviewpartnerInnen nahm die Architektur von StararchitektInnen als besonders hochwertig wahr. Die Qualität führten die Befragten auf die größeren finanziellen Spielräume der StararchitektInnen zurück; AuftraggeberInnen akzeptierten in größerem Maße architektonische Experimente von StararchitektInnen. Andererseits zweifelte ein anderer 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 InterviewpartnerInnen 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 hervorgehoben: „... 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 handle 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 Honorartätigkeiten stark von unternehmerischem Handeln ab, das als unwürdig etikettiert wird. ArchitektInnen gaben an, dass sie sich in ihrer Berufsehre gekränkt fühlen, wenn AuftraggeberInnen immer mehr architekturferne Serviceleistungen einfordern. Eine österreichische

<sup>4</sup> Die Betrachtung des Fachrenommes der betreffenden ArchitektInnen (gemessen an der Erwähnung in der Fachpresse) lässt den Schluss zu, dass es keinen unmittelbaren Zusammenhang von fachlicher Anerkennung und Bezahlung gibt.

<sup>5</sup> Daneben konnte ich ein drittes Ethos des international tätigen finanzierten Architekturunternehmens ausmachen, auf das ich an dieser Stelle nicht eingehe.

Architektin beschwerte sich über KundInnen, die ihr sogar „Hausmeistertätigkeiten“ abverlangen.

Kompromisslosigkeit wird von ArchitektInnen in Österreich und Frankreich ebenso als Tugend dargestellt wie der „Wettbewerb mit gleichen Mitteln“, was am folgenden Zitat deutlich wird: „Also angefangen haben wir, einfach indem wir uns hingeworfen haben und Wettbewerbe gezeichnet haben. Und zwar nur das. Ohne Kompromisse. Wir haben 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 nicht 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. – in den Worten eines österreichischen Architekten – „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 entgegengelaufen scheinen. Ein Interviewpartner äußerte sich wie folgt: „Wir sind bauherrenorientiert. Wir versuchen, das Optimum für den Bauherrn herauszuholen, und das ist ein Teil davon. Kollegen von mir sehen das natürlich mit scheelen Augen und sagen, das ist standeswidrig, aber das ist mir ziemlich egal. Der Bauherr begrüßt das.“

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

Den Gegenpol zu dieser Haltung vertraten vor allem europäische InterviewpartnerInnen, die sich über die als unfair empfundene Konkurrenz äußerten. Die österreichischen ArchitektInnen bezogen sich größtenteils auf die als „Platzhirsch“ bezeichneten FachkollegInnen. „Platzhirsche“ nehmen nach Auffassung der InterviewpartnerInnen eine lokale Machtposition ein 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 schaue, um optimal zu planen und sogar Karten fürs Fußballspiel besorge. Er freunde sich in der Regel persönlich mit seinen KundInnen an. Persönliche Beziehungen sind hier eng mit dem Geschäft verbunden.

Eine Umkehrung von Qualitätsmaßstäben ist bei verschiedenen InterviewpartnerInnen insofern zu beobachten, als sie sich nicht an traditionellen meritokratischen Kriterien wie der Würdigung durch eine Fachöffentlichkeit orientieren, sondern wirtschaftlichen Erfolg als Beweis für Qualität interpretieren. Ein britischer Architekt argumentierte in Bezug auf einen Fachkollegen (einen britischen „Platzhirsch“), dieser müsse ein Stararchitekt sein, weil er das höchste Gebäude der Stadt gebaut habe und ihm 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 auf architektonische Qualität wird auch von einem „Platzhirsch“ mit Marktlogik begründet: Der Markt zeige, wer am besten sei, nicht die Fachpresse oder KollegInnen, denen er Neid unterstellt.



„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, gleichgesetzt werden könne. Letztere schätzten sie besonders. „Platzhirsche“ sahen StararchitektInnen als potenzielle KooperationspartnerInnen, die nicht über notwendige lokale Kontakte oder die von KundInnen gewünschte Professionalität verfügen bzw. zu wenig auf KundInnenwünsche eingehen. FachkollegInnen schätzten die Qualitäten der Architektur von „Platzhirschen“ als mittelmäßig bis gut ein. Bauten von „Platzhirschen“ sind – so die Einschätzung – wenig innovativ und avantgardistisch, dafür aber professionell ausgeführt.

ArchitektInnen, die ihr Handeln am konventionellen Ethos ausrichteten, verfolgten häufig Medienstrategien oder pflegten Beziehungen zur Fachpresse und zu FachjournalistInnen. „Platzhirsche“ zeigten sich weniger stark an Öffentlichkeit interessiert: „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. Während sich VertreterInnen dieser ArchitektInnengruppe einerseits von der Fachöffentlichkeit distanzieren, versuchten sie andererseits über andere Wege ihre Standpunkte in den Fachdiskurs einzubringen, was aus der Gegenperspektive als Unterwanderung von Fachkriterien interpretiert wurde. 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 und 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 in diesem Bereich 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. 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?

Während Champy ArchitektInnen eine unflexible Haltung angesichts gewandelter ökonomischer und gesellschaftlicher Bedingungen und ein kompromissloses Festhalten am Berufsethos vorwirft, zeigen meine Untersuchungen, dass ArchitektInnen das Berufsethos durchaus hinterfragen; die Vorstellungen von architektonischer Qualität durchlaufen unter der Ausrichtung an Finanzkriterien eine Transformation. Nun stelle ich außerdem Champys Aussage infrage, 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, built 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 einseitig, wenn er die Ausrichtung an Marktkriterien als Lösung propagiert und Ausprägungen des Berufsethos ausblendet, die einen gesellschaftlichen Nutzen haben können (wie eine hohe intrinsische Motivation, Mehrarbeit für wenig Geld oder den Anspruch innovativ tätig zu sein). Die reine Ausrichtung an Marktkriterien und KundInnenwünschen hat aus gesamtgesellschaftlicher Sicht viele Nachteile, z. B. bei der Berücksichtigung ökologischer Aspekte, wie selbst hartgesottene AnhängerInnen des Marktmodells unter den InterviewpartnerInnen einräumten. Außerdem kann aufgrund des selektiven KundInnenkreises finanziell erfolgreicher ArchitektInnen nicht von einer Demokratisierung der Architektur gesprochen werden. Architektur beeinflusst eine Vielzahl von NutzerInnen (MieterInnen, Beschäftigte, SchülerInnen und StudentInnen u. v. m.), die nicht oder nur indirekt über die Gestaltung der Architektur mitentscheiden können. Auch in puncto Zugang zum Arbeitsmarkt für ArchitektInnen kann nicht von einer umfassenden Demokratisierung gesprochen werden. Verschiedene ArchitektInnen gaben an, dass sie die Berufswahl als beruflichen Aufstieg aus einem nicht-akademischen Elternhaus empfunden haben. Nun, wo aber breitere Schichten Zugang zu – in Bourdieus Begriffen – symbolischem oder kulturellem Kapital haben, ist dieses Kapital nur noch schwer umwandelbar in ökonomisches Kapital. ArchitektInnen der Kategorie „Platzhirsche“ legen vorwiegend ihren KundInnen gegenüber Rechenschaft ab, und nur in begrenztem Maß einer Fachcommunity (z. B. über Gestaltungsbeiräte), die in den letzten Jahrzehnten über einen breiteren Zugang zu vormals elitären Berufen stärker demokratisiert wurde. Um lukrative Aufträge zu erhalten, müssten „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. Umgekehrt versuchten „Platzhirsche“, ökonomisches Kapital in symbolisches umzusetzen, indem sie Fachleute sozusagen „anfüttern“, d. h. indem sie für Kritiken bezahlen oder als Mäzene auftreten – was bislang allerdings nur ansatzweise zu fachinterner Anerkennung geführt hat. Ein Wandel des Berufsethos kann ArchitektInnen finanziell zugutekommen, führt aber nicht zu einer Demokratisierung von Architektur.

Nach Sighard Neckel kündigt sich eine Phase des Neofeudalismus an, der v. a. durch eine Abkehr vom meritokratischen Prinzip bestimmt sei. 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 2010).<sup>6</sup> Vor dem Hintergrund von Kapitalismuskritik, die eine Wiederkehr des Feudalismus im Neofeudalismus sieht, stellt sich vielmehr die Frage, ob anstelle einer Demokratisierung nicht das „alte elitäre“ Berufsethos von ArchitektInnen wieder auflebt. Wie ich unter 3) gezeigt habe, klingen diese Merkmale in den Argumentationsmustern von „Platzhirschen“ an bzw. finden sie sich in den Zuschreibungen anderer InterviewpartnerInnen.

## 5. Anregungen für eine normative Diskussion

Berufsvertretungen und ArchitektInnen führen eine Reihe von Vorschlägen an, wie sich die Stellung von ArchitektInnen verbessern kann, deren umfassende Diskussion den Rahmen dieses Beitrags sprengen würde. Ich greife daher wenige heraus und füge erste Vorschläge für alternative Vorgehensweisen hinzu, die als erste Anregungen zu verstehen sind und weiter ausgebaut werden sollten.

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 ihre 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

<sup>6</sup> Ich teile Neckels Position teilweise: An anderer Stelle argumentiere ich, dass zwar Tendenzen der Feudalisierung zu beobachten sind, die heutige Situation jedoch durch die Koexistenz feudalistischer und finanzkapitalistischer Strukturen gekennzeichnet ist (Ötsch 2013a).

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 Kammervertreterin – würden zwar versuchen bei GroßkundInnen zu lobbyieren. Die Erfolge seien jedoch begrenzt, da die Zuständigen ihre Ausgaben gegenüber EigentümerInnen rechtfertigen müssen. Auch Großunternehmen seien nach Einschätzung verschiedener Interviewpartner nur in Einzelfällen bereit, über die eigenen Qualitätsvorstellungen hinaus innovative Architektur umzusetzen und schreiben nur in wenigen Fällen Wettbewerbe aus. ArchitektInnen in Österreich berichteten zudem von Versuchen, neue Interessenvertretungen parallel zu den als ineffektiv empfundenen Kammern aufzubauen. Paradoxerweise entschuldigten sich InterviewpartnerInnen für den Aufbau der Interessengemeinschaft, die sie selbst als Einschränkung des grundsätzlich als gerecht empfundenen, aber verzerrten freien Wettbewerbs sahen. Die Organisation der Interessen sei jedoch notwendig, weil die eigene Existenz aufgrund der „Platzhirsche“ 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 Prekariisierung aber nicht aufhalten können.

Veröffentlichungen von Berufsvertretungen über die Lage der ArchitektInnen schließen in der Regel mit Empfehlungen, die besagen, dass ArchitektInnen Felder in benachbarten Disziplinen wie dem Ingenieurbau erschließen sollen, dass sie größere Einheiten bilden oder sich stärker an KundInnenwünschen orientieren sollen. Derartige Empfehlungen sind jedoch nur bedingt hilfreich, sofern die Nachfrage nach Architektur nicht steigt. Da architektonische Qualitäten nicht unmittelbaren ökonomischen Gewinn versprechen, kann eine stärkere Anpassung an KundInnenwünsche (um z. B. Projektentwicklern Terrain abzutrotzen) Qualitätsmaßstäbe unterlaufen, wodurch die Essenz des Berufsbildes von ArchitektInnen infrage gestellt würde. Ebenso ist fraglich, ob eine Imitation der Tätigkeit von „Platzhirschen“ ArchitektInnen bessere finanzielle Bedingungen verschaffen würde, weil die Tätigkeitsfelder für „Platzhirsche“ begrenzt bzw. ihre KundInnen exklusiv sind, sodass diese Strategie nicht einfach von vielen ArchitektInnen imitiert werden kann.

Dennoch sollte Champys Kritik an einem unkritischen 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; allerdings nicht unter dem Primat von Finanzkriterien, sondern aus emanzipatorischer Sicht im Hinblick auf gesamtgesellschaftliche Ziele und die Einbettung des Berufsstandes in die Gesellschaft.<sup>7</sup>

Im Gegensatz zu anderen akademischen Disziplinen wagen ArchitektInnen die Frage nach Handlungsansätzen zu stellen. Jane Collier sieht beispielsweise ein großes Potenzial in der Projektions- und Vorstellungsfähigkeit von ArchitektInnen (die laut der Autorin bei WissenschaftlerInnen weniger ausgeprägt sei). Dieses könnte genutzt werden, um nachhaltiges Wirtschaften voranzutreiben (Collier 2006). Ich gebe hier nur erste Anregungen, die weiter ausgearbeitet und systematisiert werden sollten. 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 Potenzial 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 müssten. Dieses könnte derzeit im Rahmen von krisenüberwindenden Maßnahmen (etwa in der EU) geschehen. Über steuerliche Rückverteilungsmaßnahmen wie einen europäischen Lastenausgleich, eine angemessene Besteuerung von Kapital und Unternehmensgewinnen oder Maßnahmen gegen Steuerflucht (Ötsch 2013b) wären derartige Maßnahmen leicht zu finanzieren. Des Weiteren könnten ArchitektInnen

<sup>7</sup> Es würde den Rahmen des Beitrags sprengen, diesen Punkt weiter auszuführen, bzw. müssten hier Kriteriensysteme ausführlicher entwickelt werden.

ihre Tätigkeiten nach Prinzipien der Solidarischen Ökonomie ausrichten – eine Form des Wirtschaftens, bei der langfristige Ziele, gesellschaftlicher Nutzen und demokratische Wirtschaftsformen Vorrang haben vor kurzfristigen Finanzkriterien und rein individuellem Nutzen (Elsen 2011; Ötsch 2007). Eine Stärkung dieser Unternehmensformen müsste politisch vorangetrieben werden.

Meines Erachtens ist es jedoch wichtig, über 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, wie ich unter Verweis auf Theorien zur Finanzialisierung angesprochen habe. Ich schließe, dass effektive Maßnahmen der Architekturförderung über den engen Rahmen des Fachgebiets hinausgehen müssen, und insbesondere an einer Änderung der Finanz- und Wirtschaftsstrukturen ansetzen sollten. Daher ist das Berufsbild von ArchitektInnen immer im Gesamtkontext gesellschaftlicher Bedingungen zu betrachten. Nicht alle Forderungen und Wünsche von ArchitektInnen müssen gesellschaftlich sinnvoll sein, aber häufig verteidigen ArchitektInnen aufgrund professioneller Kriterien finanziell nicht vordergründig rentable Qualitäten von Räumen. Die Debatte, was Architektur wert ist, sollte auf breiter gesellschaftlicher Basis geführt werden, anstatt nur über KundInnen, was letzten Endes auch die Hinterfragung des wirtschaftspolitischen Rahmens und nicht nur des Ethos betrifft.

## Literatur

- ACE (2008): *The Architectural Profession in Europe: A Sector Study Commissioned by the Architects' Council of Europe*. Online: [http://www.arching.at/baik/upload/pdf/eu-newsletter/sector\\_study\\_final\\_part\\_one.pdf](http://www.arching.at/baik/upload/pdf/eu-newsletter/sector_study_final_part_one.pdf) [12. 11. 2013]
- AMS (2009): *Jobchancen Studium. Technik / Ingenieurwissenschaften*. Online: [http://www.ams.or.at/b\\_info/download/sttechn.pdf](http://www.ams.or.at/b_info/download/sttechn.pdf). [20.02.2009]
- Blau, J. (1988): *Architects and firms: A sociological perspective on architectural practice*. Cambridge (Mass.): MIT Press.
- Boltanski, L./Thévenot, L. (1999): The sociology of critical capacity. *European Journal of Social Theory* (2/3), 359-377.
- Champy, F. (2006): Professional Discourses under the Pressure of Economic Values: The Case of French Architects, Landscape Designers and Industrial Designers. *Current Sociology*, 54, 649-661.
- Champy, F./Ringon, G. (1998): Histoire du métier d'architecte en France. Review. *Revue française de sociologie*, 39 (3), 632-633.
- Chardoin, O. (2006): *Etre architecte: Les Vertues de l'Indetermination*. Limoges: Presses Universitaires de Limoges.
- Collier, J. (2006): The Art of Moral Imagination: Ethics in the Practice of Architecture. *Journal of Business Ethics*, 66, 307-317.
- Cuff, D. (1992): *Architectural Practice: The Story of Practice*. Cambridge (Mass.): MIT Press.
- Demel, K./Falk, R./Harauer, R./Landsteiner, G./Leo, H./Ratzenböck, V./Schwarz, G. (2004): *Untersuchung des ökonomischen Potenzials der 'Creative Industries' in Wien*. Bericht Kulturdokumentation, Mediacult Wifo, 2004.
- Dörre, K./Holst, H. (2009): Nach dem Shareholder Value? Kapitalmarktorientierte Unternehmenssteuerung in der Krise. *WSI Mitteilungen*, 12, 667-674.
- Dörre, K. (2009): Die neue Landnahme. Dynamiken und Grenzen des Finanzmarktkapitalismus. In: Dörre, K./Lessenich, S./Rosa (Hg.): *Soziologie – Kapitalismus – Kritik*. Frankfurt a. M.: Suhrkamp, 21-86.
- Draper, J. (2000): The Ecole des Beaux-Arts and the Architectural Profession in the United States. In: Kostof, S. (Hg.): *The architect: Chapters in the history of the profession*, Berkeley: University of California Press, 209-237.
- Elsen, S. (2011): *Ökosoziale Transformation*, Neu-Ulm: AG-SPAK-Bücher.
- Engelen, E./Ertürk, I./Froud, J./Johal, S./Leaver, A./Moran, M. et al. (2011): *After the great complacence. Financial crisis and the politics of reform*. Oxford: Oxford Univ. Press.
- Faust, M./Bahn Müller, R./Fisecker, C. (2011): *Das kapitalmarktorientierte Unternehmen. Externe Erwartungen, Unternehmenspolitik*, Berlin: Edition Sigma.
- Folkman, P./Froud, J./Johal, S./Williams, K. (2008): Intermediaries - or another group of agents? In: Erturk, I./Froud, J./Johal, S./Leaver, A./Williams, K.: *Financialization at work*, London/New York: Routledge.
- Froud, J./Johal, S./Leaver, A./Williams, K. (2006): *Financialization and strategy: Narrative and numbers*. London: Routledge.
- IFOP/Ordre des Architectes (2010): *La profession face à la crise: Troisième Vague*. Online: <http://www.architectes.org/outils-et-documents/publications-de-l-ordre/observatoire-de-la-profession-2010>. [18.11.2011]
- Kädtler, J. (2011): Financialisation of Capitalist Economies – Bargaining on Conventional Economic Rationalities. *Historical Social Research*, 36 (4).
- Kostof, S. (2000): *The architect: Chapters in the history of the profession*. Berkeley: University of California Press.
- Merkel, J./Manske, A. (2009): „Prekäre Freiheit – Die Arbeit von Kreativen“. *WSI-Mitteilungen*, 6: 295-301.
- Moldaschl, M./Voss, G. (2003): *Subjektivierung von Arbeit*. München/Mehring: Hampp Verlag.

- Montlibert, C. (1995): *L'impossible autonomie de l'architecte: sociologie de la production architecturale*. Strasbourg: Presses universitaires de Strasbourg.
- Neckel, S. (2010): Refeudalisierung der Ökonomie: Zum Strukturwandel kapitalistischer Wirtschaft. *MPIfG Working Paper* 10(6). Online: <http://www.mpifg.de/pu/work-pap/wp10-6.pdf>, [01.06.2012]
- Ötsch, S. (2013a): *Wettbewerb, Platzhirsch-Ökonomie oder Transformation?* Paper präsentiert beim Workshop Finanzialisierung und Euro-Krise – Krise der Finanzialisierung in Europa? des DFG-Netzwerks Finanzialisierung, 20./21.06.2013 in Jena. Online: [www.uibk.ac.at/soziologie/team/silke-oetsch/publikationen/jena\\_paper\\_oetsch\\_24.6.13.pdf](http://www.uibk.ac.at/soziologie/team/silke-oetsch/publikationen/jena_paper_oetsch_24.6.13.pdf) [16.08.13]
- Ötsch, S. (2013b): Time for Socio-Economic Peace-Making. Civil Society's Strategies in the light of reform failure. In: Preiss, B./Brunner, C. (Hg.): *Democracy in Crisis: The Dynamics of Civic Protest and Civic Resistance. Peace Report 2012*. Wien und Berlin: LIT-Verlag 2013, 79-107.
- Ötsch, S. (2007): Des Königs neue Firma: Inside the global Y€s and how to get out. *Grazer Architektur Magazin*, 4, 106-133.
- RIBA (2010): *Latest RIBA Future Trends Survey predicts double-dip recession is 'almost certain'*. RIBA press release, August 10, 2010.
- Schiffbänker, H./Holzinger, F. (2008): Architektur als Teil der Kreativwirtschaft: Beschäftigung und Lebenssituation. In: Schürer, O./Gollner, H. (Hg.): *Berufsfeld Architektur 1.0. Bestandsaufnahme und Zeitdiagnose*, Wien: Lit-Verlag.
- Schürer, O./Gollner, H. (2008): *Berufsfeld Architektur 1.0. Bestandsaufnahme und Zeitdiagnose*, Wien: Lit-Verlag.
- Tapie, G. (2000): *Les architectes: Mutations d'une profession*. Paris: L'Harmattan.
- Tielsch, K. (2008): Traum und Wirklichkeit. In: Schürer, O./Gollner, H.: *Berufsfeld Architektur 1.0. Bestandsaufnahme und Zeitdiagnose*, Wien: Lit-Verlag.
- Voß, G./Pongratz, H. (1998): Der Arbeitskraftunternehmer: Eine neue Grundform der Ware Arbeitskraft? *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie*, 50, 131-158.
- Wilton-Ely, J. (2000): The Rise of the Professional Architect in England. In: Kostof, S. (Hg.): *The architect: Chapters in the history of the profession*, Berkeley: University of California Press, 180-207.
- Windolf, P. (2005): Was ist Finanzmarkt-Kapitalismus? In: Paul Windolf (Hg.): *Finanzmarkt-Kapitalismus. Analysen zum Wandel von Produktionssystemen*. Wiesbaden: VS Verlag, 20-57.