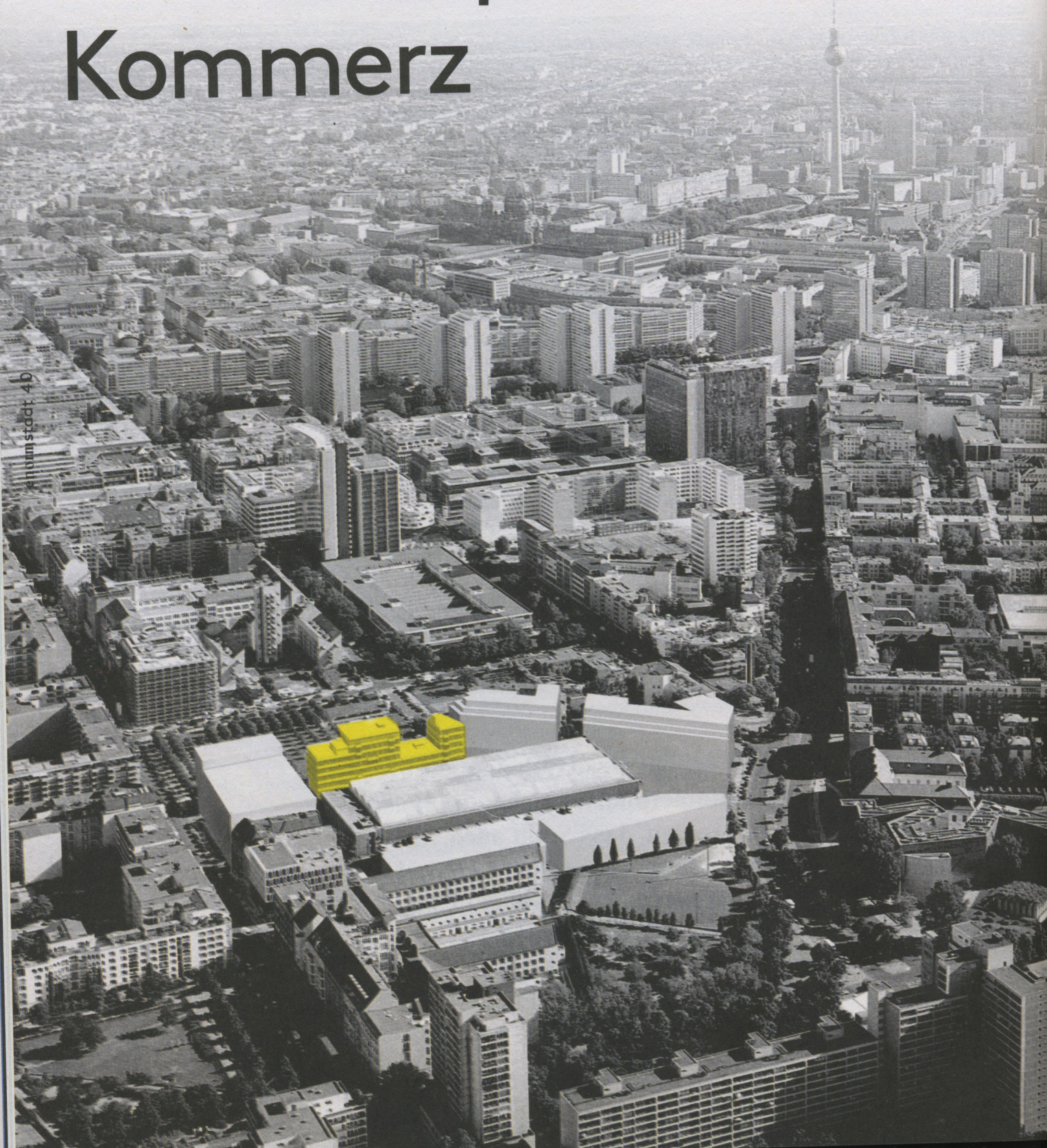


Gemeinschaft: Einblick

Berlin-Kreuzberg – Konzept schlägt Kommerz

anbaumstadt 4b



Internationale Investoren überbieten sich im Kampf um die letzten zentralen Bauflächen Berlins. Der Verdrängungsprozess, die soziale Entmischung, ist überall in der Stadt ungeachtet vieler politischer Lippenbekenntnisse in vollem Gange. Doch es geht auch anders, wie ein Projekt in Berlin-Kreuzberg am ehemaligen Blumengroßmarkt zu zeigen versucht. Ist es der Aufbruch in eine neue Stadtentwicklungspolitik?

**Teilhabe
erzeugt Vielfalt!**

TEXT Britta Jürgens

Der Anruf kam genau zur richtigen Zeit: Es war im Sommer 2011, und schon eine Weile fragten mein Partner Matthew Griffin und ich uns, wie lange wir uns noch wohlfühlen könnten in Berlin. Nordöstlich von unserem Wohn- und Bürostandort nahe dem Naturkundemuseum in Mitte entstand der Hochsicherheitstrakt des Bundesnachrichtendienstes anstatt der autofreien grünen Wohnenklave, die eine Bürgerinitiative in jahrelanger Arbeit geplant hatte. Das Hauptquartier der Deutschen Bahn, im Bahnerjargon „Alcatraz“ genannt, war gerade am Nordbahnhof fertig geworden, nordwestlich drohte die „Europacity“ ein weiteres gesichtsloses Investorenmekka zu werden, und die überzeugenden Baugruppenbewerbungen für das Grundstück gegenüber dem Museum Hamburger Bahnhof wurden zugunsten der Wirtschaftsprüfer von PWC abgeschmettert, die dort ihre neue Zentrale mit der Adresse Humboldthafen 1 bekamen.

Die Vertreter einer Gruppe Stadtaktivisten am anderen Ende der Leitung drängten: In Berlin würden erstmals drei Grundstücke vom Liegenschaftsfonds, zuständig für das Verwerten landeseigener Grundstücke, in einem Verfahren vergeben, bei dem nicht ausschließlich das höchste Angebot den Zuschlag bekommen sollte, sondern das Nutzungskonzept mit ausschlaggebend sein werde. In zwei Wochen sei Abgabe für die Angebote – ob wir nicht etwas erarbeiten könnten, das eine überzeugende Alternative zu den üblichen Investorenmodellen darstellte? Mit allen dazugehörigen Partnern sowie dem verbindlichen Nachweis, dass diese finanziell in der Lage seien, ihren Teil der Entwicklung zu stemmen? Die Wünsche der Anwohner für das Quartier, das Gelände des ehemaligen Blumengroßmarktes an der

Friedrichstraße, seien (immerhin!) schon geklärt worden: Ein Gasthaus, ein Kunstverein und ein CoWorking-Center sollten auf dem Baufeld II entstehen. Zusammen mit dem ortsansässigen gemeinnützigen Bildungsträger „Forum Berufsbildung“, der sich schon lange für eine dialogbasierte Quartiersentwicklung engagiert hatte, sollten wir nun ein realisierbares Nutzungskonzept für unser Baufeld entwickeln.

**Mehr als temporäre
Freiräume**

Dass so eine Projektentwicklung überdurchschnittlich viel Engagement erfordern würde, war uns bewusst, aber die Zeit schien reif, es zu versuchen. Anstatt, wie einige Freunde zu dieser Zeit, Berlin Richtung Umland zu verlassen, schien uns diese Gelegenheit wie eine Aufforderung, der uns in Berlin-Mitte einkreisenden Investorenarchitektur aktiv entgegenzuwirken und am gebauten Beispiel zu zeigen, dass Stadt und besonders Neubau auch von vielen „kleinen“ kulturellen Unternehmen gemeinsam ganz anders gebaut werden kann – und dass die sogenannten Kreativen nicht nur Freiräume temporär entwickeln können, sondern endlich auch als Unternehmer ernst genommen werden sollten. Schließlich haben gerade sie wesentlich dazu beigetragen, Berlin zu dem Magneten zu machen, der die Stadt heute ist. Wir wussten, dass wir uns das notwendige Know-how für solch ein Projekt über die Jahre erarbeitet hatten und „nur“ die richtigen Partner mit ausgeprägtem Idealismus, Pioniergeist und Mut zum Risiko finden mussten. Wir sagten zu.

Unser Vorschlag entsprach den Anforderungen der Ausschreibung nach Meinung der Jury am besten, und so bekamen wir für unser Projekt Frizz23 grünes Licht. Frizz steht für FriedrichstraßenZentrum, die 23 ist die Hausnummer, zudem Prim- und daher Glückszahl des Hauses. Parallel zur Vergabe des Baufeldes II an uns wurden auch die beiden angrenzenden Baufelder im Konzeptverfahren vergeben.

**Gemeinsamer Aufbruch
ins Ungewisse**

Mit einer schnell gestalteten Broschüre, die wir über unseren E-Mail-Verteiler mit der Bitte um Weiterleitung schickten, gelang es uns, erste Interessenten zu finden: Zu unserer großen Freude strömten viele Menschen zur Beratung in unser Büro, obwohl zu diesem Zeitpunkt nicht nur die Gestaltung des Gebäudes noch völlig unklar war; auch wer dabei bleiben würde – und damit ganz konkret der neue Nachbar – stand nicht fest, und auch sämtliche Verträge mussten erst noch ausgehandelt werden. Trotz dieser Ungewissheiten und damit verbundenen Risiken stellte sich he-

raus, dass einige bereit waren, die noch abstrakte und idealistische Vision mit uns zusammen weiterzuentwickeln, um langfristig mit anderen Tür an Tür in einem inspirierenden Umfeld des Austauschs arbeiten zu können. Für uns war es eine großartige Erfahrung, zu sehen, dass diese Leute bereit waren, den in großen Teilen noch undefinierten Weg mit uns gemeinsam zu gehen.

Unsere Ziele:

- Das für den Wohnungsbau bewährte Baugruppenmodell erstmals für Gewerbetreibende und Selbstständige zu erproben, das heißt, dass sich eine Gruppe von Bauwilligen zusammenschließt, um mit Gleichgesinnten einen Neubau zu errichten, nicht zum Wohnen, sondern zum Arbeiten.
- Kleinen und mittelständischen Unternehmen aus Kunst, Kultur und Bildung anzubieten, gemeinsam einen authentischen, lebendigen Ort der Arbeit und des sozialen und kulturellen Austauschs im Zentrum der Stadt nach ihren individuellen Bedürfnissen im Dialog mit der Nachbarschaft zu bauen.
- Aufbauend auf dem Ergebnis des Bürgerdialogs eine urbane Lebendigkeit am Ort zu etablieren.

Letztlich verging noch ein Jahr, in dem der Liegenschaftsfonds immer wieder drohte, das Areal an den nächsten Interessenten zu vergeben, bis endlich die ersten Baugruppenmitglieder das Grundstück mit ihrer Unterschrift unter den Kaufvertrag sicherten. Bis dahin hatten wir gefühlt mit der halben Kulturszene Berlins gesprochen und das Gebäude unzählige Male umgeplant, je nach Auf- oder Abspringen der Interessenten und Änderungswünschen der mehr oder weniger fest Entschlossenen.

Die härtesten Türen hatten die Banken

Tatsächlich gab es im Projektverlauf relativ wenig Konflikte. Als Unternehmer hatten viele aus der Gruppe Erfahrung damit, Risiken einzugehen und Kompromisse zu finden – und als Kreative eine Routine in Teamarbeit und das Interesse daran, mit neuen Ideen Probleme zu lösen. „Der Prozess selbst muss mehr Freude sein als Stress“ und „Es bleibt spannend!“ waren die Mantras, die uns leiteten.

Das größte Problem stellte am Ende die Finanzierung dar: Nur wenigen der vielen interessierten Filmemacher, Künstler, Musiker und sonstigen Kreativen gelang es, die Hürden zu nehmen, die die Banken errichteten: Mindestens 35 Prozent eigenes Geld oder Sicherheiten für Gewerbeneubau und ein regelmäßiges Einkommen sollten nachgewiesen werden – in der Kulturbranche ein Paradox! Am Ende war nur eine Bank gesellschaftlich enga-



giert genug, um dieses experimentelle Konzept zu finanzieren, denn unser Konzept passt ganz offensichtlich nicht mit den Standardberechnungsmethoden der Banken zusammen. Es erfordert die Bereitschaft, sich in einzelne Details tiefer hineinzudenken. Üblicherweise wird die Bonität eines Investors überprüft, hier mussten 32 Unternehmen der Kreativbranche kontrolliert werden, die alle kein regelmäßiges Einkommen haben.

Vielfalt im Quartier und im Gebäude: programmatisch und architektonisch

Die gewünschte städtische Vielfalt wird im Quartier und in unserem Projekt auf mehreren Ebenen erzeugt: Programmatisch entwickelt Frizz23 lokale Strukturen weiter. Es gibt eine Reihe unterschiedlicher Nutzungen, aber auch die Größe und Organisationsstruktur der beteiligten Unternehmen variiert: vom gemeinnützigen Bildungsträger auf 1000 Quadratmetern über ein familiengeführtes Minihotel auf 600, mittelständischen GmbHs auf 300 bis hin zu selbstständigen Einzelkämpfern auf 28 Quadratmetern. Architektonisch drückt sich diese Vielfalt auf allen



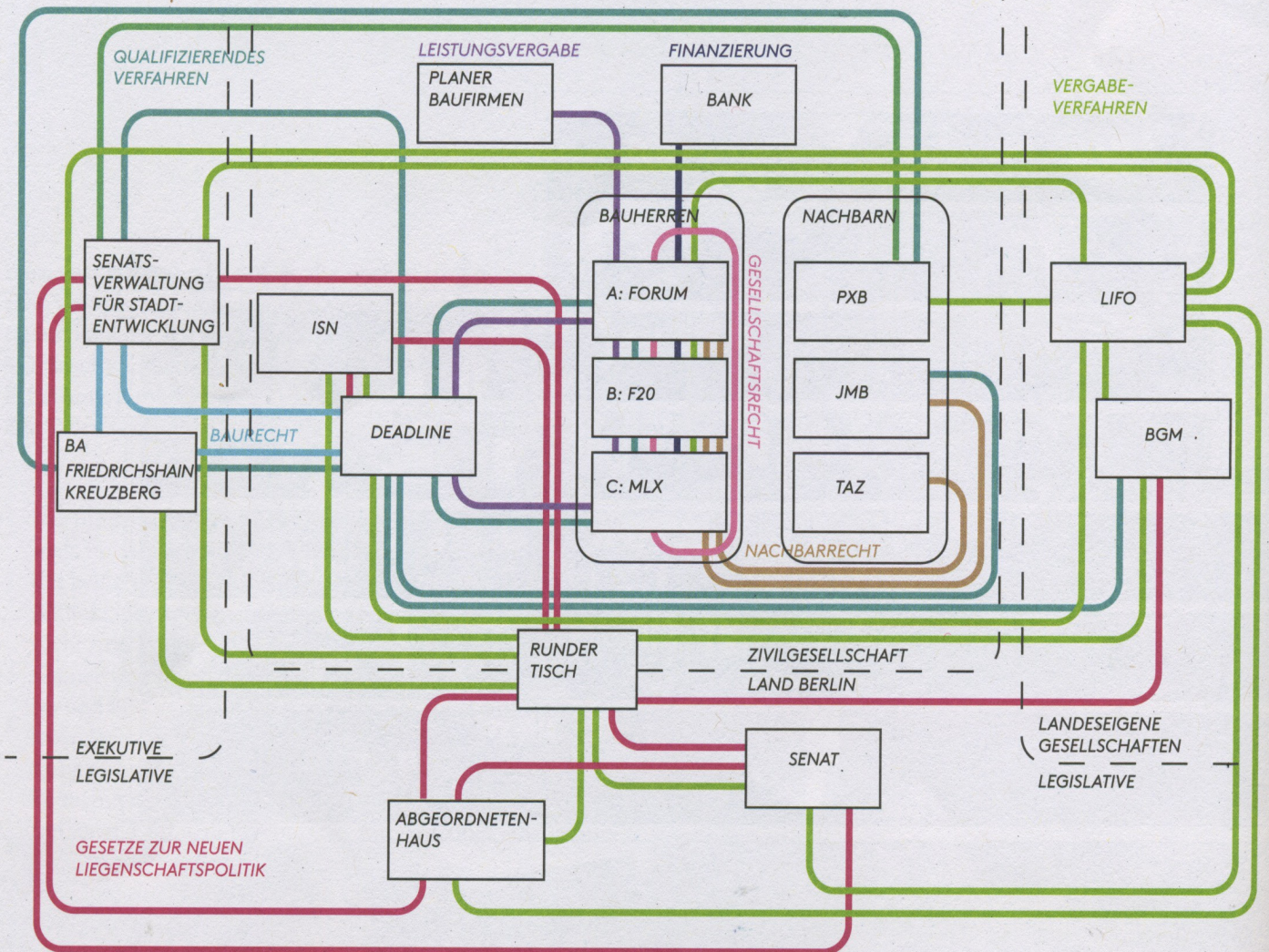
Ebenen des Gebäudes aus, von der markanten städtebaulichen Figur über extrem unterschiedliche Grundrisse bis hin zu den Fassadendetails. Kleinteiliges kulturelles Gewerbe findet hier einen neuen Platz, bedarfsgerecht anstatt spekulativ, nahezu alle im Projekt sind Selbstnutzer. Einige kommen aus der Nachbarschaft, sind selbst von Verdrängung durch steigende Mieten bedroht. Sie möchten für ihr Unternehmen langfristig den Standort sichern und eine nachhaltige finanzielle Absicherung erreichen. Alle bauen ihre Einheiten maßgeschneidert für ihre ganz speziellen Nutzungen. Das plakativste Beispiel ist der Konzertpianist, der sich eine spezielle Schallbox einplant, in der er auch nachts üben kann. Konkret entstehen zu einem Quadratmeterpreis von durchschnittlich 3 000 Euro netto einschließlich Grundstückspreis auf rund 4 400 Quadratmetern Nutzfläche: eine Schule für Weiterbildung, eine Projekthalle für Veranstaltungen, 14 Minilofts (Kurzzeitapartments), ein Café, ein Restaurant, 36 Büro-, Atelier- und CoWorking-Einheiten, zwei Läden, eine Gemeinschaftsgalerie, ein Gemeinschaftsdachgarten und zwei Dachterrassen. Um die architektonische Qualität des entstehenden Ensembles

zu sichern, wurde statt eines Wettbewerbs das neue „Qualifizierende Verfahren“ erprobt. In vier Entwicklungsphasen stellten die Architekten die drei Projekte, die im Konzeptverfahren den Zuschlag bekommen hatten, in ganztägigen Workshops zur Diskussion. Vertreter der Nachbarschaft, des Bezirks und des Senats sowie externe Experten berieten über die Entwürfe. Jeder Workshop trug zur schrittweisen Verfeinerung und Akzeptanz der drei Architekturen bei und wurde von allen Architekten als besonders hilfreich empfunden.

Sechs Jahre ist der Anruf nun her, über 40 Baugruppentreffen hatten wir schon. Gerade wurde das Richtfest gemeinsam gefeiert. Wieder einmal stehe ich auf unserer Baustelle und kann kaum glauben, wie schnell plötzlich Stockwerk um Stockwerk der Beton gegossen wird. 2018 eröffnen hier tatsächlich ein Gasthaus, etwas CoWorking-Center-Ähnliches, eine Galerie und diverse Ateliers. Im Moment sind zwar alle noch mit der Aufregung des Bauens beschäftigt, aber es ist abzusehen, dass sich nach dem Einzug viele der Neuen aktiv in der Nachbarschaft engagieren werden. Ein Baugruppenmitglied hat bereits eine



FRIZZ23
AKTEURE UND PROZESSE



Was anmutet wie dem „Jahrbuch der wirrsten Grafiken der Welt“ entnommen, ist der Versuch, die Komplexität der Abhängigkeiten und Wechselbeziehungen der Akteure und Prozesse am Projekt Frizz23 darzustellen.

enormstadt 44

Kooperation mit der Stadtreinigung BSR für den Bau von Parkmöbeln aus Recyclingmaterial in die Wege geleitet, die darauf wartet, mit der Neugestaltung des Besselparks nebenan in die Tat umgesetzt zu werden.

Dialog baut: Vertrauen, Verständnis, Gemeinschaft

Wir wissen heute, dass zwar nicht alle, aber viele unserer selbst gesteckten Ziele im Sinne unseres Ideals der „selbst gemachten Stadt“ erreicht werden. Der vielleicht wichtigste Unterschied zu üblichen Projektentwicklungen ist: Drei privatrechtlich komplett voneinander getrennte Bauprojekte haben von Anfang an den Dialog gesucht. Zusammen zeigen sie beispielhaft, wie vielschichtig ein neues Stück Stadt von engagierten Bürgern im Gespräch mit der Nachbarschaft, dem Bezirk und dem Senat gemeinsam anders gemacht werden kann. Alle drei Konzepte wurden von Architekten erarbeitet, die nach dem Zuschlag für den Kauf der Grundstücke auch die Projektentwicklung selbst übernahmen und so den üblichen Rahmen ihres Berufsfelds erweiterten. Für

den Austausch untereinander, mit der Nachbarschaft und mit den Verwaltungen sind neue Dialogformate entworfen worden. Diese unzähligen Gespräche sind nicht nur der Quell, der den Ideenreichtum und die spezifischen Lösungen für diverse Bedürfnisse hervorgebracht hat; der anhaltende Dialog ist auch der Kitt, der dieses neue Stück Stadt in Zukunft zusammenhalten und weiterentwickeln wird. Kein einzelner Investor und Architekt kann Teilhabe auf so vielen verschiedenen Ebenen organisieren. Kleinteiligkeit und Dialog sind die Grundsteine für eine solch reiche und authentische städtische Vielfalt.



BRITTA JÜRGENS ist Architektin und gründete 1992 mit Matthew Griffin das Büro Deadline. Die „selbst gemachte Stadt“ ist seither der Fokus ihrer Arbeit. Gemeinsam betreiben Jürgens und Griffin darüber hinaus die Mini-lofts, ein von ihnen entwickeltes Apartmenthotel in Berlin-Mitte.

Das Konzeptverfahren Blumengroßmarkt

TEXT Andreas Foidl

Zunächst schien alles wie immer zu laufen: Die landeseigene Berliner Großmarkt GmbH verlagerte 2010 den Blumengroßmarkt auf ihr Stammgelände in Moabit und gab ihr Areal in Kreuzberg auf. Bereits mit dem Umzug wurden die ehemalige Großmarkthalle an das Jüdische Museum und der angrenzende Stadtplatz an das Land Berlin verkauft. 2011 wechselte eine weitere Teilfläche den Eigentümer. Die verbliebenen drei Baufelder wurden als Mischgebiet mit Wohnungen und Gewerbeflächen ausgewiesen; ihre Nähe zur Mitte Berlins ließ einen schnellen Verkauf zu Höchstpreisen erwarten. Doch es kam anders.

Das erste Berliner Konzeptverfahren

Unter der Federführung der Berliner Großmarkt GmbH wurde im Juli 2011 gemeinsam mit dem ebenfalls landeseigenen Berliner Liegenschaftsfonds das erste Konzeptverfahren Berlins zum Verkauf von landeseigenen Grundstücken gestartet. Diese neue und bislang unerprobte Vorgehensweise war nicht nur das Resultat aus dem intensiven Einfordern eines Strategiewechsels beim Verkauf landeseigener Grundstücke durch lokale Akteure. Der zeitlich vorgelagerte und nutzungsorientierte Verkauf der heutigen Markthalle Neun hat auch den Meinungsbildungsprozess bei der Berliner Großmarkt GmbH als Verfahrensverantwortliche befördert. Beides zusammen hat das Konzeptverfahren möglich gemacht. Fünf Kernelemente prägten dieses Verfahren:

1. In Hinblick auf die zukünftige Nutzung der ehemaligen Blumengroßmarkthalle durch das Jüdische Museum sollte ein Kunst- und Kreativquartier bei gleichzeitigem Angebot bezahlbaren Wohnraums entstehen.
2. Die geplante Nutzung der Grundstücke wurde zum zentralen Entscheidungskriterium erklärt, der Kaufpreis sollte nur eine untergeordnete Rolle spielen.
3. Eine Arbeitsgruppe aus Vertretern der Bezirks- und Landespolitik sowie der Kreativwirtschaft sollte als Expertengremium die Angebote bewerten und Vergabeempfehlungen aussprechen.
4. Vor der Vergabeentscheidung sollte im Rahmen einer öffentlichen Ausstellung der bestplatzierten Konzepte sowie in einem damit verbundenen Diskussionsforum ein Meinungsbild des lokalen Umfelds eingeholt werden.
5. Nicht zuletzt sollte diese erstmals gewählte Form der Grundstücksvermarktung ein Übungsfeld für alle Beteiligten sein: Learning by Doing, um im laufenden Prozess Alternativen für den Umgang mit öffentlichen Liegenschaften zu entwickeln.

Potenzielle Bewerber waren aufgefordert, ihre Angebote inklusive einer detaillierten Beschreibung der vorgesehenen Nutzungskonzeption, der Projektkalkulation sowie der Einverständniser-

klärung zur Veröffentlichung der Entwürfe einzureichen. Zudem musste ein Nachweis zur Finanzierungsfähigkeit des Vorhabens vorgelegt werden. Insgesamt bewarben sich 14 Interessenten, teilweise für mehrere Baufelder. Drei Phasen kennzeichneten den Vergabeprozess bis zur Zuschlagserteilung:

1. Konkretisierung und Verabschiedung einer Bewertungsmatrix als Grundlage der Entscheidungsfindung, wichtigste Festlegungen:
 - a. Bewertung der Nutzungskonzepte mit 60 Prozent und des Kaufpreises mit 40 Prozent
 - b. Implementierung eines Realisierungswettbewerbs für alle Baufelder, später auch als qualifizierendes Planungsverfahren bezeichnet, um bei aller Individualität der Bieterentwürfe eine architektonische Gesamtkonzeption sicherzustellen
 - c. Aufnahme der Nutzungsbindung in die Kaufverträge
 - d. Durchführungssicherstellung der jeweiligen Vorhaben durch das Festlegen eines Umsetzungszeitplans
2. Bewertung der nachjustierten Angebote durch die Arbeitsgruppe und anschließende Aufnahme der Vertragsverhandlungen
3. Durchführung einer einwöchigen öffentlichen Ausstellung inklusive einer abschließenden Dialogwerkstatt, in der sich die Investoren den Fragen der Öffentlichkeit stellen

Rein renditegetriebene Immobilienentwicklungen konnten so verhindert werden. Allein deshalb hat sich der Aufwand gelohnt. Hier entsteht ein gemischtes Quartier mit Kultur-, Bildungs- und Sozialeinrichtungen, bezahlbarem sowie hochpreisigem Wohnen. Die lebensnahe Nutzungsvielfalt könnte ein Bindeglied zwischen dem eher teuren „Zeitungsviertel“ im Norden und dem sozial schwachen Kiez am südlichen Ende der Friedrichstraße werden – mit dem Potenzial, auch ein Integrationsprojekt zu werden. Bedauerlich ist, dass nicht alle Grundstücke des Areals in das Verfahren einbezogen wurden. Auch eine noch intensivere Einbindung der Zivilgesellschaft hätte sicher nicht geschadet. Nicht zuletzt könnte die Vergabe von Erbbaurechten vielleicht der bessere Weg als der Verkauf von Grundstücken sein, wenn es um nachhaltige Stadtentwicklung geht. Diese Erkenntnisse aufzunehmen und individuell zu prüfen bleibt weiteren Verfahren vorbehalten.



ANDREAS FOIDL ist Betriebswirt und war von 2005 bis 2015 Geschäftsführer der Berliner Großmarkt GmbH. In Zusammenarbeit mit dem Projektentwickler Andreas Krüger verantwortete er das Konzeptverfahren und ist seit 2016 mit diesem Partner in der Belius GmbH.