

BAUNETZWOCHE #567

Das Querformat für Architekten

19. November 2020



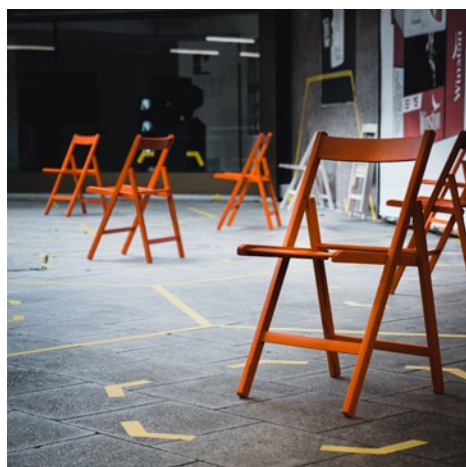
**DATEN
UND DESIGN**
NEUE STARTUPS FÜR DIE BAUBRANCHE

**HERZOG &
DE MEURON**

Ein Gesamtwerk,
zwei Ausgaben

DIESE WOCHE

Die Startup-Branche wird von Betriebswirtschaftlern dominiert, das Ziel ist Disruption und Umsatzsteigerung. Dass es auch anders geht, zeigen junge Unternehmen in Architektur und Immobilienwirtschaft. Die Reise hat gerade erst begonnen.



6 Daten und Design Neue Startups für die Baubranche

Von Adeline Seidel

3 Architekturwoche

4 News

24 Buch

27 Bild der Woche

Titel: Das Selbstbausystem U-Build von Studio Bark lässt sich notfalls auch mit der U-Bahn transportieren. *Foto: Studio Bark*

oben: Startup-Workshop in Corona-Zeiten.

Foto: Mika Baumeister on Unsplash

Heinze GmbH | NL Berlin | BauNetz

Geschäftsführer: Dirk Schönig

Gesamtleitung: Stephan Westermann

Chefredaktion: Friederike Meyer

Redaktion dieser Ausgabe: Stephan Becker

Artdirektion: Natascha Schuler



Keine Ausgabe verpassen mit dem BauNetzwoche-Newsletter. Jetzt abonnieren!

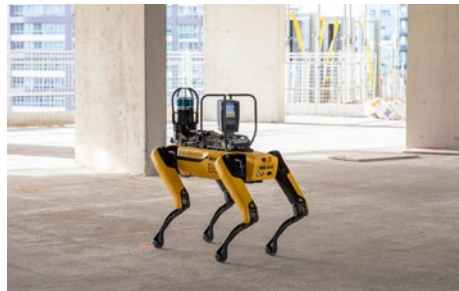


Foto: Aaron Hargreaves / Foster + Partners

MITTWOCH

Vor ein paar Jahren erlangte das Robotik-Unternehmen Boston Dynamics mit kurzen YouTube-Clips einige Bekanntheit. Zu sehen waren vierbeinige Maschinen, die selbst unter Gewalteinwirkung nicht von ihrem Weg abzubringen waren – Terminator ließ grüßen. Nun, einige Jahre später, versucht es das Unternehmen mit einer Charmeoﬀensive. Ihr neuer Spot-Roboter lässt nicht an Kampfmaschinen denken, sondern an ein kleines Hündchen, das einem eifrig hinterherhechelt. Letzte Woche haben Forster + Partners ihre Zusammenarbeit mit Boston Dynamics verkündet. Das Londoner Büro wird Spot nutzen, um kontinuierlich und automatisiert die Baustelle seines *Battersea Roof Gardens*-Projekts zu evaluieren. Sollte der Rohbau vom BIM-Modell abweichen: dem braven Spot wird es nicht entgehen. *sb*

NEWS

BLACK BOX IM GRÜNEN

BAUNETZ ID



Foto: Rafael Gamo

Dunkle Wände, Natürlichkeit und Licht prägen das Zuhause einer sechsköpfigen Familie im mexikanischen Peña Blanca. Eingebettet in ein Waldgebiet, dient der flache Bau als Ort der Ruhe und Erholung. Pérez Palacios Arquitectos aus Mexiko-Stadt schufen poetische Schattenspiele an der Fassade und Räume zwischen innen und außen. Unter dem großen Dach gibt es eine Terrasse und drei unabhängige Volumina. Halboffene Korridore verbinden und dienen als Übergänge zwischen innen und außen. Auf 450 Quadratmetern Wohnfläche ist im „Las Golondrinas“ Platz für bis zu sechs Schlafgäste und auf der Terrasse sorgt ein Wasserbecken mit Jacuzzi für Erfrischung.

www.baunetz-id.de

PODCAST-HÖRTIPPS

BAUNETZ MELDUNGEN



Über Architektur lässt sich viel lesen – und hören. Wie zu vielen Bereichen unserer Gesellschaft tauchen im Internet auch immer mehr raumbezogene Podcasts auf. Wie lässt sich die gebaute Umwelt auf auditivem Wege vermitteln? Wie kann man über sie nachdenken, ohne sie zu sehen? Welche Themen werden auf diese Weise besprochen und von wem? Wöchentlich stellt das BauNetz in diesem Winter zwei verschiedene Podcasts vor, einen deutschsprachigen und einen englischsprachigen. Los geht es mit „Architektur als Zweitsprache“ von Kerstin Kuhnekath und einem Biennale-Podcast von Hashim Sarkis. Geistiges Futter für den Lockdown, die kalten Tage und die Zeit danach.

www.baunetz.de/meldungen

SCHULBAU RASCH & FLEXIBEL

BAUNETZ WISSEN



Foto: Brigida González

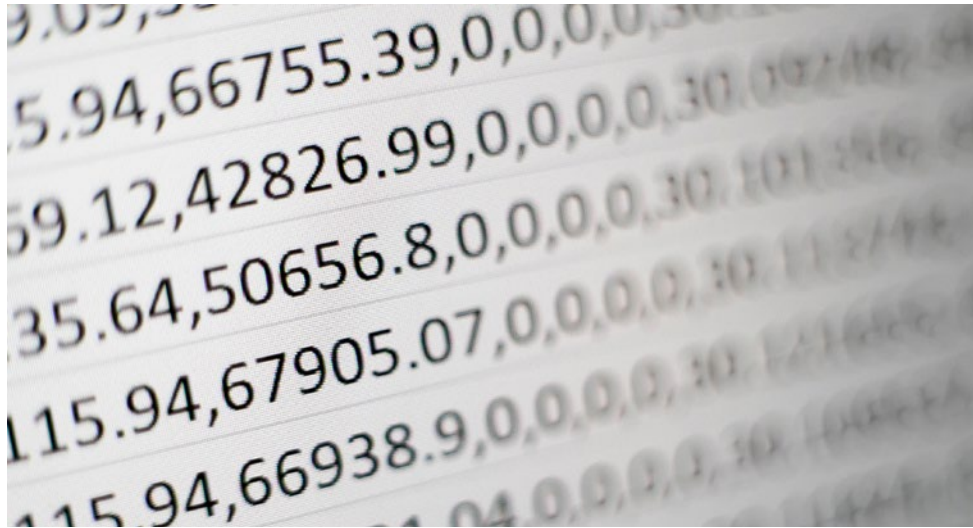
Auch Frankfurt am Main ist eine wachsende Metropole mit steigendem Bedarf an Schulen für den Nachwuchs. Das Gymnasium Nord im Stadtteil Westhausen entstand innerhalb weniger Monate als modularer Hybridbau in Holz und Beton. Nicht für die Ewigkeit gedacht, aber passgenau vorgefertigt, in kurzer Zeit errichtet und von eindrucksvoller Qualität erscheint das Ensemble aus zwei, bald drei Schulhäusern, Mensa und Sporthalle, die einen Pausenhof fassen. Die Arbeitsgemeinschaft von raumwerk aus Frankfurt und Spreen Architekten aus München schuf ein überzeugendes Beispiel als zeitgenössische Lösung für drängenden Platzbedarf.

www.baunetzwissen.de/holz

BauNetz
präsentiert
ARCHITEKTEN
BauNetz ARCHITEKTEN
PROJEKTE NEWS TERMINE JOBS MELDUNGEN

DATEN UND DESIGN

Bauprozesse sind am Ende natürlich immer analog. Auf Ebene der Planung und Ausführung gibt es aber viel digitales Optimierungspotenzial. Foto: Saad Salim via Unsplash



Zahlenarbeit: Konzeptuell beginnt die Digitalisierung in der Architektur schon Ende der 1950er Jahre. Viele der frühen Ideen wurden aber erst in den letzten beiden Jahrzehnten technisch machbar. Und der Weg zu neuen Einsatzbereichen innerhalb der Branche ist noch lange nicht abgeschlossen. Foto: [Mika Baumeister](#) via [Unsplash](#)

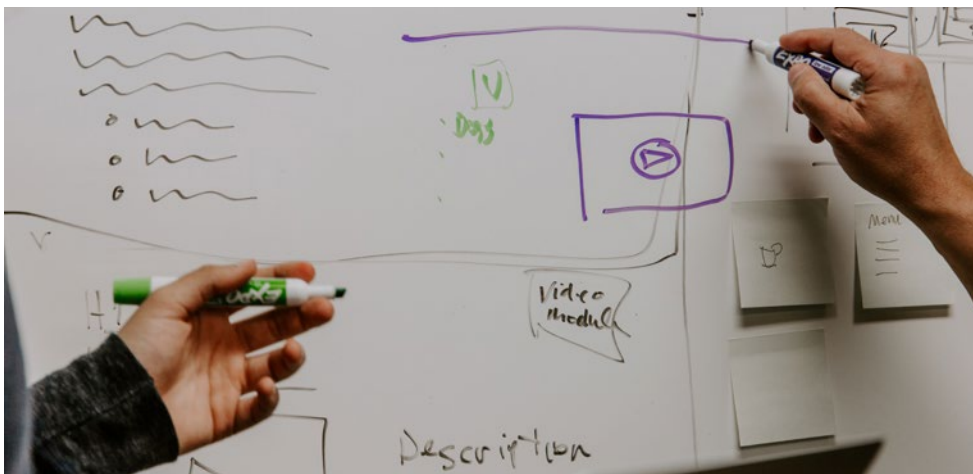
Nächste Seite: Bei der Entwicklung innovativer Konzepte und Produkte geht es in den meisten Startups erst mal analog zu. Foto: [Kaleidico](#) via [Unsplash](#)

DATEN UND DESIGN

NEUE STARTUPS FÜR DIE BAUBRANCHE

VON ADELINE SEIDEL

Der Computer dominiert längst auch die Architektur, doch der Einfluss der Startup-Szene ist in der Branche noch immer vergleichsweise gering. Beste Voraussetzungen also für wertvolle Pionierarbeit. Gelingt es Architektinnen und Planern, selbst zu bestimmen, wohin die Reise geht? Große Büros arbeiten längst an entsprechenden Ansätzen, doch es gibt auch kleinere Akteure, die versuchen, mit Hilfe von digitalen Technologien eine bessere und oft auch nachhaltigere Architektur zu entwickeln. Wir werfen einen Blick auf aktuelle Entwicklungen, portraituren drei junge Startups und sprechen mit dem Initiator eines Startup-Beschleunigers aus der Immobilienwirtschaft.

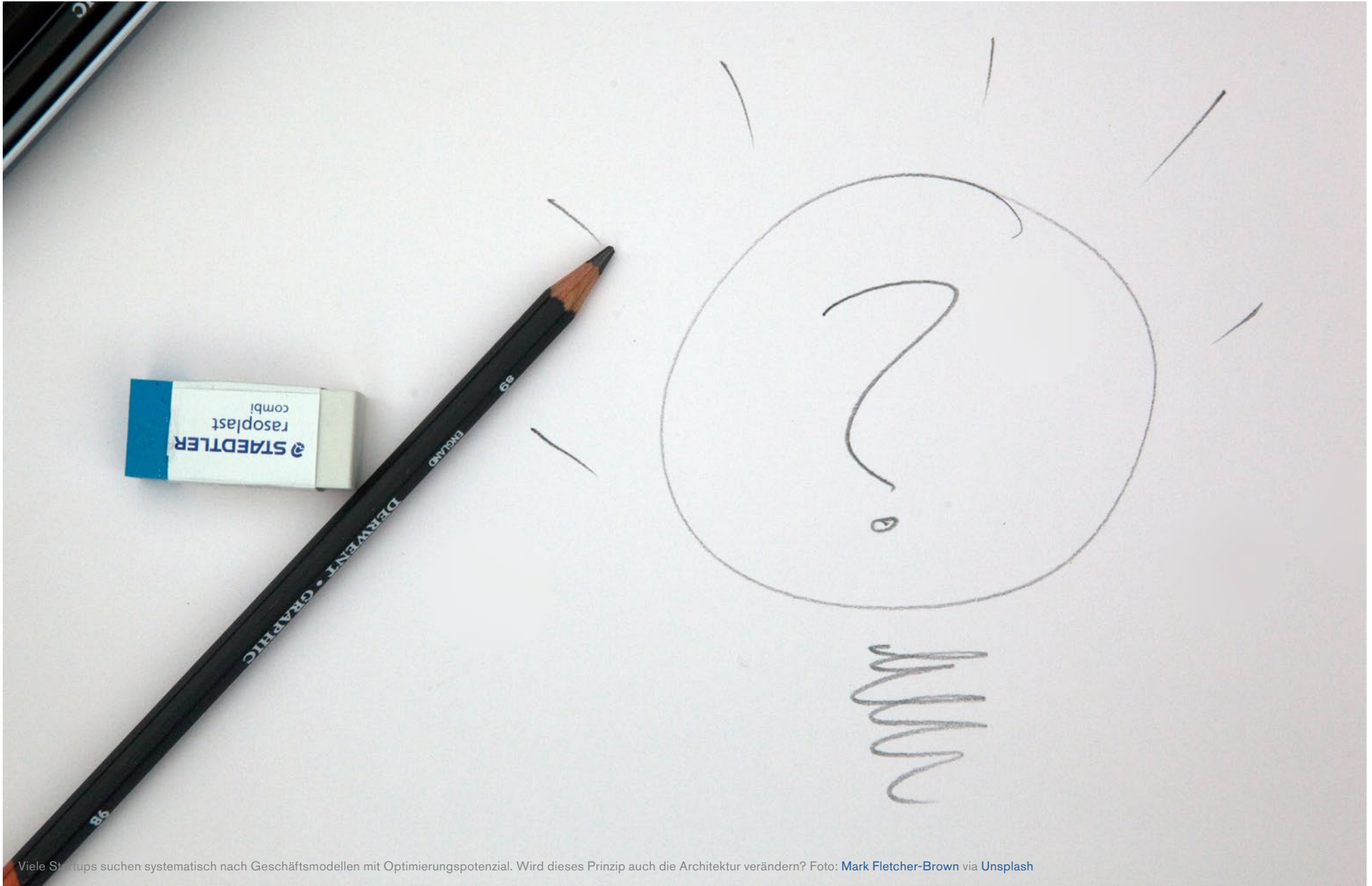


Die Digitalisierung verändert die Baubranche radikal: Planungsprozesse werden durch BIM zwar nicht weniger komplex, wohl aber für die beteiligten Architekten und Fachplaner*innen transparenter. Softwaretools erleichtern müßige Ausschreibungen, Plattformen für digitales Wissensmanagement verkleinern Materialbibliotheken, und Drohnen ermöglichen die Baustellenüberwachung vom Bürostuhl aus. Die Veränderungen durch digitale Technologien weichen die klassischen Tätigkeitsfelder eines Architekten auf und lassen neue Berufszweige und Spezialisierungen entstehen. So ist es nicht verwunderlich, dass große Architekturbüros sich vortasten und ihr Angebotsportfolio erweitern.

UNStudio gründete beispielsweise die Tochter UNSense, die sich als Architektur- und Technologieunternehmen beschreibt, das Design Thinking und Datentechnologie kombiniert: „Bei UNSense glauben wir nicht an Technologien um der Technologie willen. Wir glauben, dass die Kombination von Daten und Design eine starke Kraft erzeugt, um die Lebensbedingungen der Menschen zu verbessern und letztlich Gebäude und Städte zu schaffen, die humaner, gesünder, sauberer, sicherer und nachhaltiger sind“, beschreibt UNSense sein Tun. Bewusst hat man entschieden, dieses Unternehmen nicht in den Räumen von UNStudio anzusiedeln. Stattdessen sitzt es im „Freedom Lab Campus“, einem Innovationhub in Amsterdam. Der Austausch zu anderen, weniger architekturnahen Branchen ist sicherlich ein sinnvoller Schritt, um sich als Beratungs- und Zukunftsideenschmiede zu etablieren.

Ähnlich verhält es sich auch bei BIG. Die Bjarke Ingels Group gründete „BIG IDEAS – Information Driven Design“. Das Spin-off entwickelt über Kooperationen mit Startups und Technologieanbietern neue Produkte, beispielsweise den „Friday Smart Lock“. Es agiert aber auch im Bereich von Gebäudesimulationen. Endgültig definiert ist das Geschäftsmodell noch nicht, aber die auch hier bewusst getroffene Entscheidung, das Unternehmen von der Architekturproduktionsstätte BIG zu trennen, zeigt, dass man sich neue Tätigkeitsfelder erschließen möchte. Beide Neugründungen wollen aber natürlich trotzdem von der Reputation ihrer Mutterbüros profitieren – sonst hätte man sicher nicht die Namensverwandtschaft gesucht. Nur skalierbar scheinen die Geschäftsmodelle beider Ausgründungen derzeit noch nicht zu sein, bisher überwiegt eher ein experimenteller Charakter. Aber das Geschäftige und der Antrieb zur größtmöglichen Umsatzsteigerung – A und O in einer Szene, die von Finanzierungsrunde zu Finanzierungsrunde hetzt –, wurden Architekt*innen ja auch nicht unbedingt in die Wiege gelegt. Start-ups werden schließlich in der Regel nicht von Akteuren aus dem Baugewerbe gegründet.

Die Deutsche Startup-Szene ist homogen: Der Anteil der männlichen Gründer liegt bei über 80 Prozent, die meisten haben einen Master- beziehungsweise Diplomabschluss oder können eine Promotion nachweisen. Und ja: Ein Großteil hat Betriebswirtschaftslehre studiert. Vor diesem Hintergrund stellt diese Baunetzwoche drei Start-ups vor, die ungewöhnlich sind. Bei allen dreien sind Gründer*innen involviert, die von ihrer Ausbildung her unmittelbar aus dem Baugewerbe kommen. Zwei der Start-ups wurden zudem von Frauen gegründet. Aber auch der Accelerator „Hubitation“, mit dessen Initiator wir gesprochen haben, ist ungewöhnlich. Als unternehmerischer Rahmen, in dem Start-ups systematisch ihre Ideen entwickeln können, wurde dieser „Beschleuniger“ nicht von einem Finanz- und Kapitalunternehmen gegründet. Hinter Hubitation steht die mehrheitlich in öffentlichem Besitz befindliche Unternehmensgruppe Nassauische Heimstätte/Wohnstadt, wobei explizit Geschäftsmodelle gefördert werden, die nah an der Bau- und Wohnungsbranche angesiedelt sind. Sowohl bei dem Accelerator wie auch bei den drei Start-ups schwingt dabei mit: Nicht Gewinnmaximierung ist der Antrieb, sondern die Suche nach Wegen ebenso wie Produkten, mit denen sich die Welt der Architektur nachhaltiger und sozialer gestalten lässt.



Viele Startups suchen systematisch nach Geschäftsmodellen mit Optimierungspotenzial. Wird dieses Prinzip auch die Architektur verändern? Foto: [Mark Fletcher-Brown](#) via [Unsplash](#)

DER NACHHALTIGKEITSOPTIMATOR

Mit der Software von GREENbimlabs lassen sich Gebäude während der Planungsphase bis ins kleinste Detail ökologisch und ökonomisch optimieren, so dass sie in Zukunft als urbane Minen dienen.

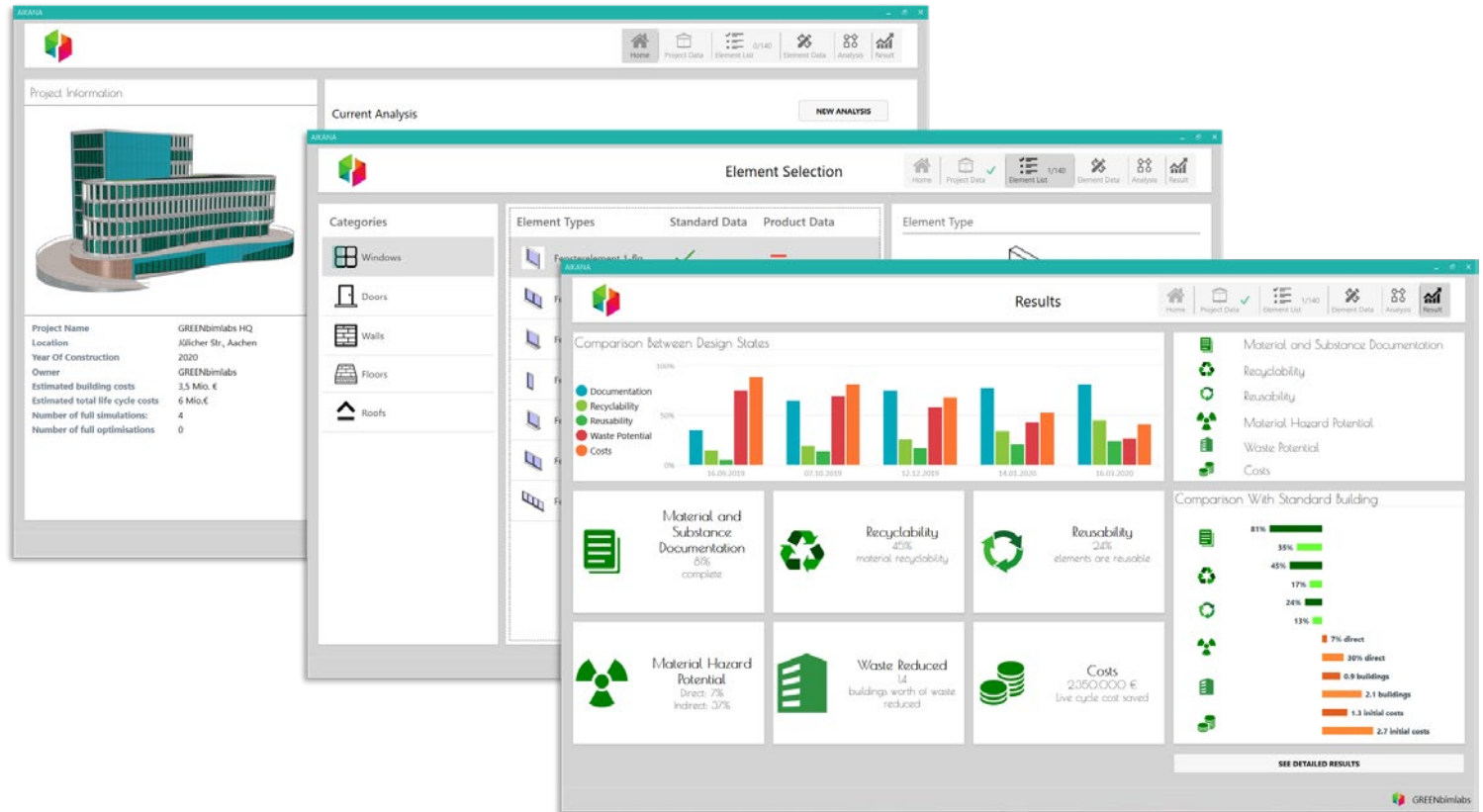


Stanimira Markova studierte Bauingenieurwesen in Wien und arbeitete später in der Wirtschaft, wo sie unter anderem beim Bau des Flughafens Wien beteiligt war. Später wechselte sie in die Forschung, zunächst an die TU Wien und an die ETH Zürich, 2010 dann an die RWTH Aachen.

Sharif Hossain studierte Software Engineering in Bangladesh und an der RWTH Aachen. Auch er wechselte zunächst in die Wirtschaft, begleitete mehrere Softwareentwicklungsprojekte, um dann „GREENbimlabs“ zu gründen, das mittlerweile aus einem internationalen siebenköpfigen Team besteht.

Fotos: GREENbimlabs

Die Datenbank, die permanent erweitert und auf den neusten Wissenstand gebracht wird, erlaubt dem Nutzer auch Jahre nach der Fertigstellung „per Knopfdruck“ zu überprüfen, ob ein Material durch neuste Erkenntnisse als „Risiko“ eingestuft wurde. Abbildung: GREENbimlabs



Die Menge der Bau- und Abbruchabfälle in Deutschland wächst konstant. Waren es 2008 noch 200 Millionen Tonnen, so sind es laut Umweltbundesamt 2018 bereits 228 Millionen Tonnen. Im Jahr 2018 machten die Bau- und Abbruchabfälle über 60 Prozent des Gesamtmüllaufkommens in Deutschland aus. Wer also tatsächlich nachhaltig und ressourcenschonend bauen möchte, der muss auch das „Ableben“ von Gebäuden bereits in der Planung bedenken. Doch wie soll man in 30 Jahren noch wissen, was verbaut wurde – und wie? Dies ist meist vollkommen unbekannt. Und genau hier setzt die Idee der beiden Gründer Stanimira Markova und Sharif Hossain des Start-ups „GREENbimlabs“ an: Mit ihrer Software und Datenbank können verwendete Bauteile hinsichtlich Nachhaltigkeit und Lebenszyklus beurteilt werden.

„Unsere Methode kommt aus dem Bauwesen und wurde für die Anwendung im Bauwesen entwickelt.“, betont Stanimira Markova. „Daher ist es auch wichtig, dass man via flexibler Echtzeitsimulation bereits während des Entwurfs die richtigen Entscheidungen treffen kann.“ Gleichzeitig generiert die Verwendung der Software eine Dokumentation aller Bauteile in einem Projekt. So kann man auch Jahrzehnte nach der Fertigstellung nachvollziehen, wo was wie verbaut wurde. Das hilft bei der Wartung der Immobilie und ermöglicht so eine Optimierung der Lebenszykluskosten, aber auch die sofortige genaue Lokalisierung von etwaigen gefährlichen oder besonders wertvollen Materialien im Bauwerk. Kommt es zum Abriss oder Umbau, kann die optimale Kreislauffähigkeit aller Materialien und Bauteile realisiert werden.



Das Ziel von GREENbimlabs: Auch Jahrzehnte nach dem Bau noch zu wissen, wo wertvolle Ressourcen liegen.

Foto: Scott Blake on Unsplash

Sharif Hossain, einen Softwareentwickler, der ebenfalls an der RWTH Aachen tätig war. Gemeinsam bewarben sich die Gründer des Start-ups bei „EXIST Forschungstransfer“, ein Förderprogramm für hochinnovative und risikoreiche Ideen aus der deutschen Forschung des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie. Sie überzeugten die Jury und konnten mit der Fördersumme von einer Million Euro das benötigte Startkapital für ihre Unternehmung gewinnen.

Die von dem Duo entwickelte, hochkomplexe Datenbank verbindet die Kenndaten der Kreislauffähigkeit einer Vielzahl an Materialien mit den daraus entstehenden Lebenszykluskosten. „Wenn ich in einem Gebäude X-Tonnen Beton in zehn unterschiedlichen Arten verbaue, dann weiß ich in Zukunft, wieviel von diesem Beton ich in welcher Qualität und für welche Zwecke wiederverwenden kann.“, veranschaulicht die Gründerin. Die Datenbank befindet sich permanent im Wachstum, schließlich kommen alle fünf Jahre 150 Prozent mehr Materialien auf den Markt. Zum Vergleich: Noch vor 30 Jahren waren es vielleicht 15 Prozent in jedem fünften Jahr.

Zur Anwendung soll die Software bei Investoren und Bauherren, Projektentwicklern, Bauunternehmungen und Architekten kommen. Aktuell berät das Team von „GREENbimlabs“ Bauvorhaben und implementiert und entwickelt an diesen die Software weiter. „Wir lernen bei den Projekten auch, welche Fragen die unterschiedlichen Nutzergruppen hinsichtlich Optimierung der Bauvorhaben haben und wie sie mit der Software umgehen würden. Dementsprechend können wir die Anwendungsfreundlichkeit verbessern.“

Getestet wird die Beta-Version der Software im ersten Quartal 2021. Und im dritten Quartal des kommenden Jahres ist es dann soweit: „GREENbimlabs“ soll als Software, als Plug-in für Autodesk Revit und via API und Web für IFC-Modelle für andere BIM-Anwendungen erhältlich sein.

www.greenbimlabs.com

„Alle Gebäude, die mit GREENbimlabs entworfen werden, sind optimierte urbane Minen“, erklärt Stanimira Markova. „Um ein Beispiel zu geben: Bei einem Bauteil, das aus unterschiedlichen Materialien besteht, die nicht trennbar und häufig von unterschiedlicher Lebensdauer sind, bestimmt die Komponente mit der geringsten Lebensdauer auch die Lebensdauer des gesamten Bauteils. Statt also nach einer gewissen Zeit nur eine einzelne Komponente auszutauschen, bin ich gezwungen, das Bauteil auszutauschen. Damit verschwende ich nicht nur Ressourcen, mich kostet diese falsche Anwendung auch bis zu 600 Mal mehr. Mit unserer Software kann man solche Fehlplanungen, die Ressourcenverschwendung und die daraus entstehenden Kosten vermeiden.“

Kennengelernt haben sich die Gründer von „GREENbimlabs“ an der RWTH Aachen. Die Bauingenieurin Stanimira Markova forschte dort bereits seit 2010 an den Themen BIM, Kreislauffähigkeit und Urban Mining. „Während meiner Promotion wurde ich ermutigt, aus meinen Forschungserkenntnissen Anwendungsmöglichkeiten für die Baubranche zu entwickeln. Also suchte ich Gleichgesinnte.“ Stanimira Markova fand



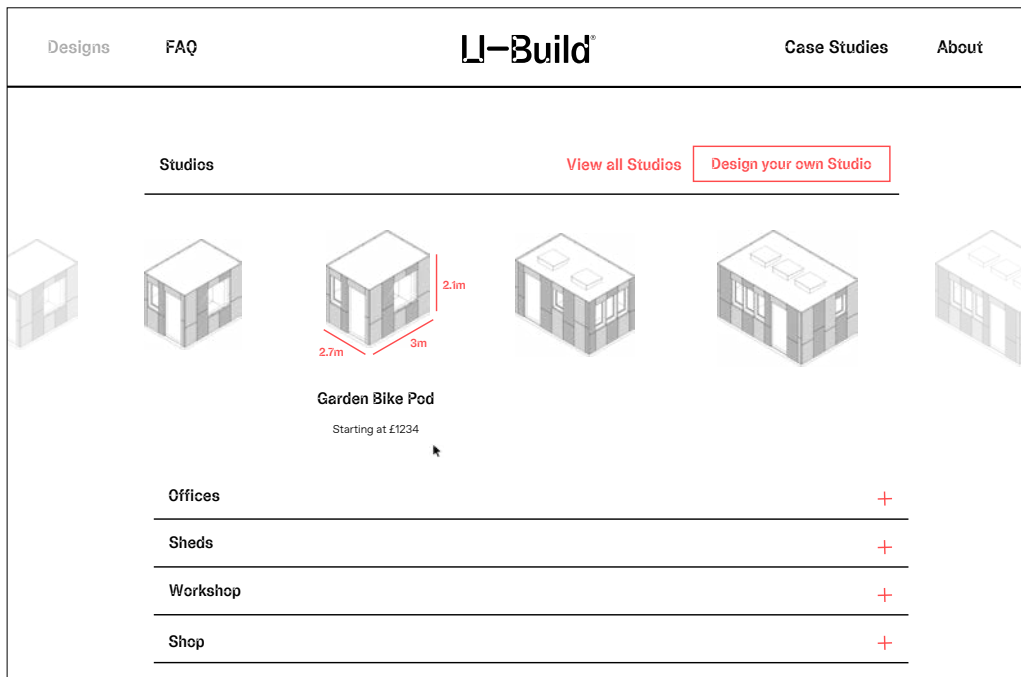
Ob Um- oder Neubau: Als Plugin kann GREENbimlabs für praktisch alle Planungs- und Bauaufgaben eingesetzt werden.
Fotos: Charles Deluio via [Unsplash](#) (links), Mikita Yo via [Unsplash](#)

Studio Bark, das Team hinter U-Build, bei der Arbeit. Foto: Studio Bark



SELBSTBAU 2.0

U-Build ist ein Spin-off des Londoner Studio Bark. Sie haben ein Konstruktionssystem entwickelt, das die Rolle des Architekten neu definiert.



Die Webseite von U-Build bietet auch Laien einen intuitiven Einstieg.

wick, die sich während ihres Studiums kennenlernten. Schon damals fokussierten die drei auf nachhaltige Design-Build-Projekte. „Wir haben so viel durch andere gelernt, dass wir uns bei der Gründung von Studio Bark fragten: Wäre es nicht gut, diese Erfahrungen weiterzugeben und anderen, fachfremden Menschen die Möglichkeit zu eröffnen, in den Prozess des Bauens einzusteigen?“, erklärt Nick Newman die Motivation des Büros.

Für diese Teilhabe entwickelte das Team von Studio Bark eine Methode und ein Modul. Das Modul besteht aus CNC-geschnittenen Sperrholzpaneelen, die zu einer Art Kiste verschraubt werden. Die einzelnen Elemente werden entsprechend der Planung über einfache Flügelschrauben verbunden. Klebstoff kommt hier nicht zum Einsatz, denn das Holz soll bei einem Abbau recyclebar sein. Isoliert werden die Elemente über eine Dämmung aus Schafwolle oder Holzfaserplatten. Bei der Innenausstattung wie bei der Fassadengestaltung bietet das stabile System maximale Freiheit.

Wie kann sich der Endverbraucher günstig und nachhaltig mit Raum versorgen? Die Antwort von U-Build ist simpel: Einfach selber bauen. Ob dreigeschossiges Wohnhaus oder Arbeitsraum im Garten, ob kleine Schule oder Scheune, ob Anbau oder Aufstockung: das von den Gründern entwickelte System ist bestechend einfach und flexibel. Über den Online-Konfigurator auf der Webseite kann jeder sein Projekt planen und sich von U-Build beraten lassen. Danach werden die Elemente via CNC-Schnitt hergestellt und als Flatpack versendet. Beim Aufbau steht das Team von U-Build als Berater und Lehrer dem Klienten beiseite. Mit dieser Ermächtigung zum Selberbauen atmet das junge Unternehmen den Geist Walter Segals, der nicht hätte besser ins 21. Jahrhundert transformiert werden können. Der gebürtige Berliner Segal hatte Anfang der 60er Jahre in London ein Selbstbausystem entwickelt.

Die Verbindung zu Walter Segal kommt nicht von ungefähr: U-Build ist das Spin-Off von Studio Bark, einem jungen Architekturbüro, das ebenfalls in London arbeitet. Gegründet wurde Studio Bark von Wilf Meynell, Nick Newman und Stephane Chad-

„Wer über den Konfigurator auf der Webseite seine ersten Entwürfe macht, bekommt ein gutes Gefühl für die Spielräume, die U-Build bietet“, erklärt Nick Newman. „Nach den ersten Entwürfen veranstalten wir mit unseren Klienten eine Co-Design-Sitzung – entweder physisch oder digital. Wir verstehen uns an diesem Punkt als Unterstützer, als Moderator, der den Klienten an die Hand nimmt und ihn durch die unterschiedlichen Projektphasen führt.“

Einen großen Durchbruch erlangte U-Build durch die TV-Dokumentation „Grand Design“, moderiert von Kevin McCloud auf Channel 4. In der Staffel „The Street“ drehte sich alles um eine Straße in der Ortschaft Bicester. Hier hatte die Gemeinde Grundstücke explizit an Selbstbauer vergeben. Eines der teilnehmenden Teams, ein junges Paar, das keinerlei Erfahrung Architektur und deren Umsetzung hatte, entwickelte ihr Heim gemeinsam mit dem Team von U-Build, das sie auch durch die einzelnen Schritte des Prozesses begleitete.



Das Box House entstand auf Grundlage des U-Build-Systems als Teil einer größeren Selbstbau-Initiative. Fotos: Lenny Codd

In diesem Jahr haben die Gründer bereits über 20 Projekte fertiggestellt und sind auf inzwischen vier Angestellte gewachsen. „Wir entwickeln Beziehungen zu Menschen, was genauso wichtig ist, wie die Instrumente, die wir schaffen“, sagt Nick Newman. Und so wäre es ein großer Meilenstein, wenn sie nicht nur einzelne Bauherren beraten, sondern eine Gemeinde oder eine größere Gruppe, die ihre Häuser mit dem System bauen würde. „Wir könnten dann eine ganze Gemeinschaft unterrichten, die sich gegenseitig unterstützt und durch dieses Projekt zusammenwachsen kann.“ Fragt man U-Build nach ihren Visionen, bleiben die Unternehmer bescheiden: „Wir wollen die Welt nicht mit unserem Produkt füllen, sondern wir möchten Menschen befähigen, sich unkompliziert ihre eigenen, nachhaltigen Häuser zu bauen.“

u-build.org





U-Build im Baustelleneinsatz. Foto: Studio Bark



Thomas Hain, leitender Geschäftsführer der Nassauischen Heimstätte | Wohnstadt. Foto: Walter Vorjohann

DIE DIGITALISIERUNG DER WOHNUNGSWIRTSCHAFT

Seit rund hundert Jahren ist die Unternehmensgruppe Nassauische Heimstätte | Wohnstadt (NHW) aktiv, wenn es darum geht, bezahlbaren Wohnraum zu schaffen. In so vielen Jahrzehnten hat so manche technologische Neuerung das Wohnen und die Wohnwirtschaft beeinflusst und verändert. Nun leistet sich die Unternehmensgruppe einen Accelerator für Startups. Das ist für ein Unternehmen in mehrheitlich öffentlichem Besitz ein ungewöhnlicher Schritt. Diese Art von „Beschleunigern“ sind sonst schließlich eher in der Investment- und Finanzbranche angesiedelt. Was also verspricht sich die NHW von „Hubitation“, so der Name ihres Accelerators? Wir haben mit Thomas Hain, leitender Geschäftsführer der Unternehmensgruppe über Wünsche, Digitalisierungsprogramme und Zukunftsperspektiven gesprochen.

Präsentation im Rahmen des Wettbewerbs.
Foto: Marc Strohfeldt

Adeline Seidel: Wie kam es dazu, dass sich die NHW einen Accelerator leistet?

Thomas Hain: Die Digitalisierung wird die Wohnungswirtschaft zunehmend verändern. In unserem alltäglichen Tun gibt es aber derzeit nur wenige Berührungspunkte und Schnittstellen, bei denen die Digitalisierung eine Rolle spielt. Ich wage sogar zu behaupten, dass die Wohnungswirtschaft in Sachen Digitalisierung völlig hinterher ist. Daher habe ich vor vier Jahren in unserem Haus explizit eine Digitalisierungsstrategie ausgerufen. Ein Ergebnis dieser Strategie ist der Accelerator „Hubitation“. Über „Hubitation“ kommen wir zum einen in Kontakt mit neuen digitalen Geschäftsmodellen und digitalen Prozessen. Und zum anderen mit Startups, deren Arbeitskultur sich von der in unserem Hause erheblich unterscheidet. Allein dieser kulturelle Austausch ist bereits ein Gewinn für unser Unternehmen!

Wie ist „Hubitation“ aufgebaut?

Der Accelerator ist aktuell als ein Wettbewerb konzipiert, der einmal im Jahr stattfindet. Interessierte Startups können sich ab März erkundigen: Um was geht es? Welche Erwartungshaltung hat die Unternehmensgruppe? Was muss man mitbringen? Anschließend findet dann ein offizieller Startschuss für die Bewerbung statt. Aus diesen Bewerbungen wählen wir eine kleinere Anzahl Unternehmungen aus, die sich in die Endrunde begeben dürfen. Meist sind das zwischen zehn und zwölf Gründerteams. Mit diesen veranstalten wir einen gemeinsamen Workshop in Frankfurt. Hier erhalten die Teilnehmer Gelegenheit, noch einmal ihre Idee mit einem persönlichen Mentor aus unserem Unternehmen zu diskutieren und zu präzisieren. Am Ende der Woche stellen alle Teams ihre Gründungsidee in einem zwei- bis dreiminütigen Pitch vor. Eine Jury prämiert im Anschluss den Sieger.

Was gewinnt der Sieger des Wettbewerbs?

Der Gewinner darf sich auf der EXPO REAL vor der versammelten Wohnungswirtschaft auf unserem Stand präsentieren. Aber nicht nur das: Unser Ziel ist es, konkrete Projekte mit den Startups zu vereinbaren. Meistens mit dem Sieger, aber nicht immer



oder nicht nur. Das kommt auf die Produkte der Startups und auf aktuelle Möglichkeitsräume in unserem Unternehmen an. Es kann auch sein, dass wir mehrere Projekte umsetzen, wenn sie für uns thematisch interessant erscheinen.

Warum ist die NHW für Startups ein guter Partner, wenn die Digitalisierung des Unternehmens aktuell noch nicht grundlegend bestimmt?

Was wir bieten, ist ein sehr hohes Maß an Seriosität. Aufgrund unserer Gesellschaftsstruktur gehen wir ganz anders mit Startups um. Was uns interessiert, ist ein fairer Austausch und eine partnerschaftliche Zusammenarbeit. Zudem sind wir hervorragend in der Wohnungswirtschaft vernetzt. Wer als Startup eine Idee hat, die er in der Wohnungswirtschaft realisieren möchte, bekommt über unser Unternehmen und unser Netzwerk einen prima Zugang.

Können Sie konkrete Beispiele nennen, welche Startups Sie ausgewählt und unterstützt haben?

In diesem Jahr ist Zesavi der Gewinner. Zesavi beschäftigt sich mit digitalen Wissens- und Lernplattformen sowie dem Wissensmanagement. Thematisch ist dieses Startup also nicht in der Wohnungswirtschaft angesiedelt, sondern bespielt im Grunde jedes Unternehmen. Der zweite Gewinner ist ein typisches Beispiel aus der Rubrik „neue Basistechnologien“: „Robotic Eyes“ arbeiten mit Augmented Reality für Baustellen und Beteiligungsverfahren. Und dann sind da beispielsweise „wewash“. Das Unternehmen beschäftigt sich mit der Digitalisierung von Gemeinschaftswaschküchen, und bringt jene oftmals für Vermieter und Mieter unattraktive Lösung in Zusammenarbeit mit Bosch in das nächste Zeitalter und auf ein neues Level.

Rechnet sich der Aufwand, den ein Accelerator dieser Art mit sich bringt?

Unser Benefit ist das gute Gefühl, dass wir einen Fuß in der Tür zur Welt der Digitalisierung haben und wichtige Zukunftsthemen partnerschaftlich begleiten dürfen. Das führt dazu, dass unser Bekanntheitsgrad bei Gründern gestiegen ist und wir Jahr für Jahr mehr Bewerbungen für den Wettbewerb erhalten. Ein Accelerator beruht nicht auf einer simplen Cash-Back-Kalkulation, sondern ist ein Investment in mögliche zukünftige Themen, die die Wohnungswirtschaft bestimmen werden.

An welche Zukunftsthemen denken Sie?

Es gibt Themen, die die gesamte Wohnungswirtschaft beeinflussen: Das sind vor allem Portallösungen für Mieter und für Vermieter, für Handwerker und Facility Manager. Hier gibt es erste spannende Produktentwicklungen. Ein weiterer Zweig, bei dem sich derzeit viel bewegt, ist der Bereich des Smart-Metering, um Wohnungen optimaler zu bewirtschaften. Aber auch der Gesundheitsbereich wird in Zukunft die Ausstattung der Wohnungen erheblich beeinflussen: Was können und sollten Wohnungen leisten, damit alte und auch alleinstehende Menschen lange geborgen und sicher in der Wohnung leben können? Das alles sind große Zukunftsthemen, die auf uns zurollen.

Welche langfristigen strategischen Ideen und Versprechen bietet der Accelerator für die NHW?

Nun, auch in Zukunft werden wir Wohnungen haben und verwalten. Aber die Art und Weise, wie wir das tun, wird sich grundlegend ändern und erheblich von der Digitalisierung geprägt sein. Hinzu kommt, dass eine Wohnungsgesellschaft wie unsere, deren Kerngeschäft es ist, bezahlbaren Wohnraum bereitzustellen, ausschließlich mit der Vermietung nicht mehr das Gros ihres Umsatzes generieren wird. Vielmehr müssen wir uns allein schon aus wirtschaftlichen Gründen mit Themen beschäftigen, die im Umkreis von Wohnen relevant sind, damit wir auch in Zukunft bezahlbaren Wohnraum bereitstellen können. Und deswegen werden wir mittel- und langfristig auch andere Geschäftszweige aufbauen.

www.hubitation.de



In diesem Jahr fand der Wettbewerb coronabedingt ausschließlich vor Online-Publikum statt. Foto: Marc Strohfeldt



Sieht nach Startup aus, zeigt aber die Regie der Online-Finalrunde. Foto: Marc Stroffeldt

MEHR IMMOBILIEN IN FRAUENHÄNDEN

Das im September 2020 gegründete Startup „Immofemme“ möchte Frauen den Zugang zu Immobilieninvestments erleichtern.



Die Gründerinnen Julia Backhaus, Anaïs Cosneau, Céline Danto und Claudia Nagel kennen sich bereits seit einiger Zeit aus dem Netzwerk Immofrauen. Foto: Immofemme



Neu- oder Altbau? Eigentlich egal, solange eine Wohnungen den Kriterien des Startups entspricht. Gesucht werden aktuell 2- bis 3-Zimmer-Wohnungen mit guter Anbindung und lokaler Kiezstruktur. Fotos: Mika Baumeister via Unsplash (links), Corina Rainer über Unsplash

je 5.000 Euro erwirbt. Sicherlich keine Summe, die jede auf der hohen Kante hat, aber auch kein unerreichbarer Betrag. Von den Anteilen erwirbt „Immofemme“ dann Wohnimmobilien in Berlin. Jede Genossin erhält eine Stimme – unabhängig von der Anzahl ihrer Anteile – und kann die Genossenschaft mitgestalten. Auch die Gründerinnen haben in ihre Unternehmung investiert.

Das „Empowerment“ findet über unterschiedliche Formate statt: Einmal im Quartal können sich alle Mitglieder beim Netzwerklunch austauschen. Ein regelmäßiger Newsletter informiert über Prozesse, Planungen und Entwicklungen. Und wer möchte, kann einfach mitmachen und die Prozesse von der Besichtigung bis zum Kauf einer Immobilie, die Verhandlungen mit dem Kreditgeber, den Gang zum Grundbuchamt und den Notartermin begleiten.

Für die Gründerinnen ist die Immobilienszene kein unbekanntes Terrain. Gemeinsam blicken die vier auf langjährige Erfahrungen in den Bereichen Immobilienwirtschaft, Finanzen und Asset Management. Anaïs Cosneau ist Architektin, die als Projektentwicklerin in verschiedenen Unternehmen tätig war und nun ihr eigenes Unternehmen führt. Die Wirtschaftsingenieurin Claudia Nagel initiierte das auf PropTechs – also Technologieunternehmen der Immobilienbranche – fokussierte Investment- und Beratungsunternehmen „High Rise Ventures“. Und Céline Danto, ebenfalls Wirtschaftsingenieurin, hat gemeinsam mit der studierten Kommunikationswissenschaftlerin und Juristin Julia Backhaus eine digitale Hausverwaltung ins Leben gerufen. „Wir erhalten eine starke positive Resonanz. Durch die Idee, die hinter unsere Unternehmung steckt, bekommen wir beispielsweise interessante Kaufangebote, die sich nicht auf dem freien Markt befinden“, erzählt Anaïs Cosneau mit großer Zuversicht.

Für die Zukunft denken die vier Gründerinnen außerdem nicht nur daran, die Anzahl der Mitglieder zu erhöhen und damit auch das Portfolio entsprechend vergrößern zu können. Für risikofreudigere Anlegerinnen möchte die Genossenschaft in Zukunft auch als Projektentwickler auftreten.

www.immofemme.de

„Frauen kümmern sich weniger um ihre Finanzen und Strategien zum Vermögensaufbau. In Wohnraum zu investieren, gern allein und ohne Partner, haben die meisten Frauen nicht auf dem Radar“, erklärt Anaïs Cosneau, eine der vier Gründerinnen von „Immofemme“. Einer der Ursachen, warum so wenig Frauen in Immobilien investieren, ist der Gender-Pay-Gap, der dazu führt, dass Frauen im Vergleich zu ihren männlichen Geschlechtsgenossen erheblich weniger Vermögen aufbauen können. Der vermeintlich komplexe Prozess eines Immobilienkaufs mit Bankbesuchen, Kreditanträgen und Notarterminen sorgt für weitere Hemmschwellen. Und genau hier setzten Julia Backhaus, Anaïs Cosneau, Céline Danto und Claudia Nagel mit ihrem Startup „Immofemme“ an. „Wir wollen Frauen empowern und den Weg zum Immobilieninvestment ebenso erleichtern wie durchschaubar machen.“, so Anaïs Cosneau.

Immofemme ist darum als Genossenschaft konzipiert, über die Frauen nicht nur gemeinschaftlich und solidarisch in Wohneigentum investieren können, sondern die zugleich auch als Plattform zum Lernen und Austauschen fungiert. Mitglied der Genossenschaft kann jeder werden, der weiblich ist und die vier Mindestanteile von



Fokus Berlin: Aktuell evaluiert das junge Startup bereits erste Kaufangebote. ImmoFemme ist auf langfristige Investitionen ausgelegt und setzt dem überhitzten Markt etwas entgegen. Die Planung sieht vor, dass auf zwei Genossinnen jeweils eine Wohnung kommt. Foto: Jonas Tebbe on Unsplash

MALL OF BERLIN



Blaues Haus in Oberwil
Foto: Herzog & de Meuron

Rechts: Riccola-Lagerhaus in Laufen
Foto: Margherita Spiluttini



SECHS ZU DREI DAS GESAMTWERK HERZOG & DE MEURONS IN UNTERSCHIEDLICHEN AUSGABEN

VON FLORIAN HEILMEYER

Angesichts des beeindruckenden Outputs mancher Büros erinnern deren Gesamtwerk-Ausgaben inzwischen an regelmäßig erscheinende Zeitschriftentitel. Herzog & de Meurons akribisch aufbereitete Reihe gehört längst zu den Klassikern des Genres. Seit kurzem liegen zwei weitere der bunten Leinenbände vor, die nun auch von einer günstigeren Studienausgabe begleitet werden.

Dass Architekturbüros ihre Monographie in mehreren Bänden anlegen, ist nicht ungewöhnlich. So haben zum Beispiel Meinhard von Gerkan und Volkwin Marg gerade erst das baldige Erscheinen des 12. Bandes ihrer Monographie angekündigt, die sie 1978 mit dem ersten Band begonnen hatten. Auch Herzog & de Meuron pflegen die eigene Monographie in einer Serie von Büchern, die sie immer dann herausbringen, wenn sie 60 Projekte beisammenhaben. Am Erscheinungsrhythmus lässt sich also die enorme Produktivität

des Büros gut ablesen: Brauchten sie für die ersten 60 Projekte noch zehn Jahre, 1978-88, deckt der zweite Band schon nur noch drei Jahre ab (1989-1991), ebenso wie die beiden jüngsten Bücher zu den Jahren 2002-2004 und 2005-2007. Daran, dass dabei der sechste vor dem fünften Band erschien, ist die Elbphilharmonie schuld: Die 60 Projekte werden ab Unterzeichnung des Vertrags gezählt, das Buch kommt aber erst nach Fertigstellung der wichtigsten Bauten heraus. Nach diesem System musste Band 5 also auf die Elbphilharmonie

warten und konnte erst im Herbst 2020 publiziert werden, während der sechste Band (unter anderem mit dem Parkhaus und dem Pérez Art Museum in Miami, dem VitraHaus oder dem Hauptsitz der BBVA in Madrid) da längst veröffentlicht war.

Damit wären wir auch schon bei der Relevanz dieser Monographie. Man muss ja nur die Ahnengalerie der Projekte noch einmal vor dem inneren Auge vorbeiziehen lassen: Vom Blauen Haus und dem Photostudio Frei

zum ersten Projekt für Ricola, dem Lagerhaus in Laufen, zum Stellwerk 4, zu den Bibliotheken in Cottbus und Eberswalde, zum Roche Forschungszentrum oder zur Apotheke in Basel, zum Weingut Dominus und dem de Young Museum in Kalifornien, zum Neubau für die Messe Basel, dem „Vogelnest“ für die Olympischen Spiele 2008 in Beijing oder der Tate Modern in London (die letzten drei sind zusammen mit der Elbphilharmonie im prall gefüllten fünften Band enthalten). Es gibt nicht viele andere noch aktive Büros, die eine ähnliche eindrucksvolle Reihe von realisierten Gebäuden vorweisen können, mit denen sie die Architektur weltweit beeinflusst haben.

Die sechs Bücher geben dabei nicht nur Ein- und Überblick über die realisierten Bauten, sondern beschreiben auch gescheiterte Projekte und großmaßstäbliche Planungen. Dazu gesellen sich ausgesuchte Texte und Interviews, die über die Jahre nicht uninteressanter geworden sind – im Gegenteil ist es gerade spannend, aus heutiger Sicht die Gedanken der Anfangsjahre erneut zu lesen. Großartige Fotos, vollständige Plansätze sowie Skizzen und Modelle runden diese Monographien ab. Und wem das alles zu teuer ist – jeder Hardcover-Band kostet 125 Euro –, dem kann inzwischen wenigstens



ein wenig geholfen werden: Zum 40. Geburtstag des Büros ist jetzt auch eine „Studienausgabe“ der ersten drei Bände erschienen. Die ist im schlichten weißen Softcover nicht nur deutlich schlanker, leichter und handlicher, sondern mit rund 40 Euro auch günstiger. Dafür bekommt man exakt die gleichen Inhalte, die sich nun auch gemütlich im Bett lesen lassen. Für die neueren drei Bände ist übrigens ebenfalls eine Studienausgabe geplant. Wann die erhältlich sein wird, steht allerdings noch in den Sternen.

Ausstellung in der Tate Modern in London
Foto: Herzog & de Meuron

Rechts: Nationalstadion in Peking
Foto: Iwan Baan



Herzog & de Meuron.
Das Gesamtwerk 1978-2007
in sechs Bänden

Gerhard Mack (Hrg.)
Hardcover, Deutsch
[Birkhäuser](#), 1997-2020
Je Band 124,95 Euro



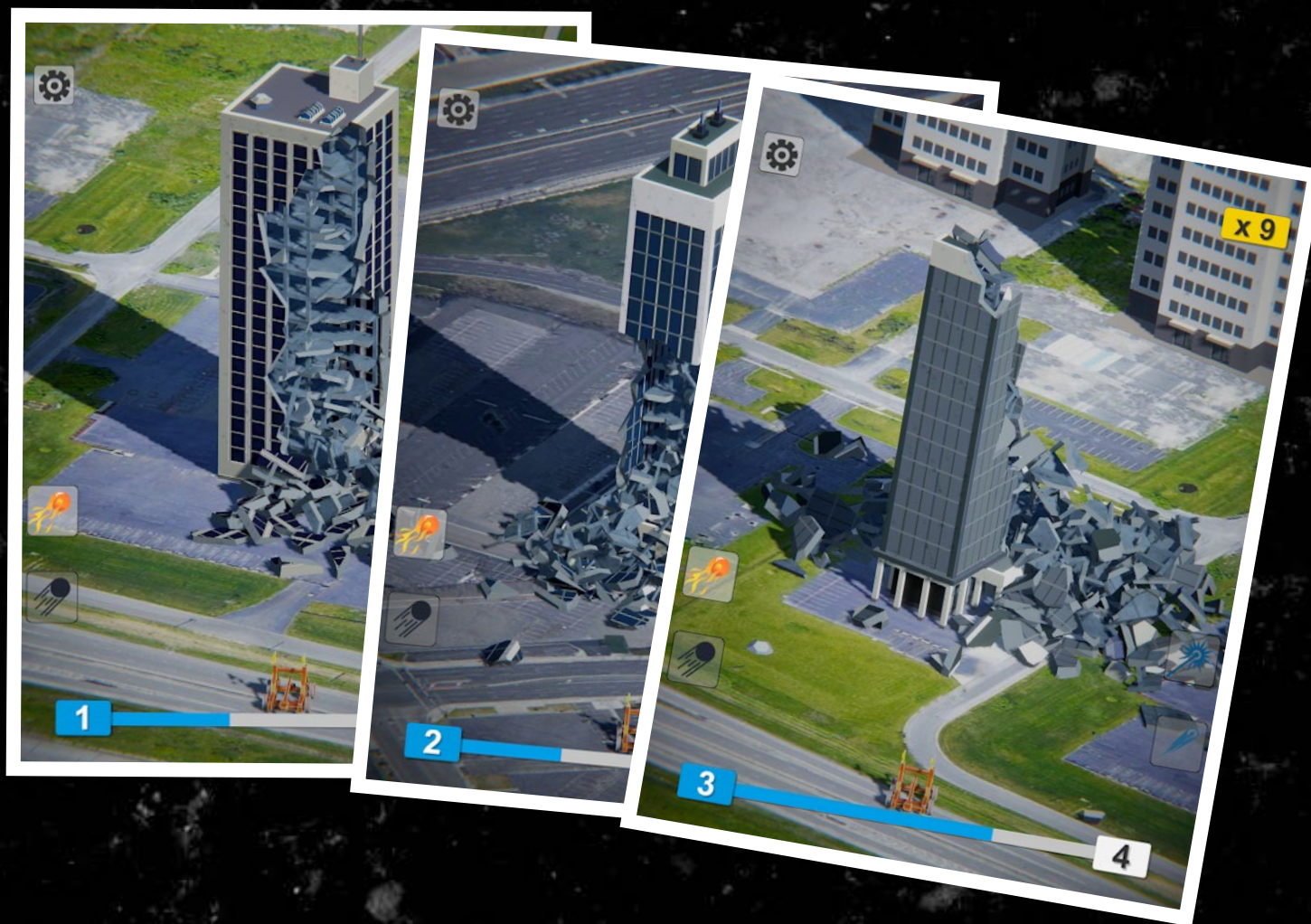
Herzog & de Meuron.
Das Gesamtwerk 1978-1996
in drei Bänden, Studienausgabe

Gerhard Mack (Hrg.)
Softcover, Deutsch
[Birkhäuser](#), 2018
Je Band 39,95 Euro

_Schiefer

**Kettengebinde
Wilde Deckung
Bischofsmützen
Fischschuppen
Glimmer
Schwärmer**

... noch Fragen?



ZERSTÖRUNGLUST

Architektur ist ja gemeinhin eine konstruktive Disziplin. Doch was, wenn man nach einem langen Arbeitstag im trostlosen Herbst 2020 das dringende Bedürfnis hat, einfach alles einzureißen? Kein Problem, dafür gibt es Demolish!, ein Handy-Spiel, das dies ohne Reue möglich macht. „Are you ready for an unbelievable destruction experience?“, heißt es auf der Seite des Herstellers [Voodoo](#) vielversprechend. Mittels eines kleinen Katapults geht es gläsernen Hochhäusern an den Kragen. Demolish! gibt es für [iOS](#) und [Android](#). // sb // Screenshots: Voodoo