

Bauen

Und nun durften wir endlich loslegen.

Noch vor Übergabe des Grundstücks konnten wir am 5.10.2020 die Bäume fällen lassen, die unserem Haus im Wege standen. Eine große Kastanie und eine Linde, die bleiben sollten, erhielten einen Bretterschutz.

Am 12. Oktober wurde der Bauzaun aufgestellt und an der Zufahrt unser Bauschild mit einer Abbildung unseres Hauses aufgehängt.

Am 23. Oktober begannen die Erdarbeiten der Firma Lübbers – die sich schnell als Glücksgriff erwies. Baggerführer Dennis war nicht nur ein freundlicher Gesprächspartner, der seine Arbeit gern erklärte, er zeichnete sich auch durch besondere Präzision und Geschicklichkeit beim Ausschachten aus. Vor Weihnachten lag eine sauber ausgehobene riesige Baugrube vor uns.

Projekt



Stark Wohnen in Schwachhausen
Neubau eines Mehrfamilienhauses für gemeinschaftliches Wohnen
mit 22 Wohnungen und Tiefgarage
Schwachhauser Heerstr. 235, 28211 Bremen

Bauherr
„Stark Wohnen in Schwachhausen“ GbR
Vertr. d. Dr. Georg Heygster
Donandstr. 23, 28209 Bremen, Tel. 0421-341948

Entwurf und Bauleitung
Angelika Laas Architektin, Claus Röttger Dipl. Ing.
Laas Röttger Architekten Ingenieure PartGmbH
Am Dobben 39, 28203 Bremen, Tel. 0421-704704

Erdarbeiten
Fa. Lübbers, Erd- und Tiefbau GmbH
Bassumer Landstr. 60, 28857 Syke, Tel. 04242-50696

stark WOHNEN in Schwachhausen
Wohnprojekt Schwachhausen in Bremen
Info unter: swis.online



Aber ausgerechnet im Winter nach unserem Baubeginn fielen große Mengen Schnee, wochenlang herrschte Frost. Als Tauwetter kam, verwandelte sich unsere Grube in ein riesiges Schwimmbad, dessen Wasserspiegel nicht fallen wollte.

Als einfallsreicher Retter in der Not zeigte sich Wolfgang. Mit drei Pumpen aus dem Baumarkt und einem ausgeklügelten Schlauchsystem leitete er das Wasser in ein Regenrohr des Kindergartens Girotondo. Gestandene Männer aus der Baugruppe unterstützten ihn, zuletzt half Lübbers mit einer Drainage rund um das gesamte Grundstück.



Für den Rohbau blieb aus der ohnehin spärlichen Zahl der interessierten Firmen einzig Rolfes aus Vechta übrig. Das Angebot der Firma war günstig; sie wollte schnell arbeiten und den Rohbau bis Ende September fertigstellen. Das kam uns sehr entgegen.

Als erste Schwierigkeit zeigte sich, dass auf unserem Grundstück zu wenig Platz für das Aufstellen des Krans bestand. Ein freundlicher Nachbar hätte sicher sein brachliegendes Grundstück als Stellplatz angeboten – nicht so H. Er lehnte unsere Bitte, unseren Kran auf sein freies drittes Baufeld stellen zu dürfen, rigoros ab und zog seinen Bauzaun bis eng an unsere Grundstücksgrenze. Rolfes musste auf dem schmalen Streifen zwischen Baugrube und diesem Zaun für die Standfestigkeit des Krans ein kostspieliges Fundament errichten, bevor dieser aufgestellt werden konnte.



In der folgenden Zeit lernten wir eine Menge über Bautechnik. Schmutzschicht, Bewehrung, Leerrohre oder Kältebrücke wurden gängige Begriffe in unseren Unterhaltungen. Der Polier Eduard Eckart erklärte den Besuchern der Baustelle gern, wie das, was man sah, zu interpretieren war und welche Schritte folgen sollten.

Heidi Helene gelang es, einen herzlichen Kontakt zu Denis, dem Baggerfahrer, und zu den Rohbauern herzustellen. Sie versorgte sie mit Süßigkeiten und Cola und war eine eifrige und aufmerksame Besucherin unseres Baus. Um Ioanel, der allein in einem Container der Rohbauer auf der Baustelle wohnte, kümmerte sie sich besonders intensiv; sie besorgte ihm eine Kochplatte, damit er sich warme Mahlzeiten kochen konnte, und lud ihn am Wochenende häufig ins Café ein.

Anfang Juni war die Decke der Tiefgarage gegossen und in Haus B standen die Wände des Erdgeschosses. Am 4. Juni, zum ersten Mal seit Beginn der Pandemie, trafen wir uns wieder – auf unserer „Besucherterrasse“ am Rand der Baustelle – und feierten die Grundsteinlegung für unser Haus mit Gesang. In einer Zeitkapsel verschlossen wir die Präambel unseres Wohnkonzeptes, eine Skizze des Hauses mit den Fotos der Bewohner/innen in den Fenstern, die Texte unserer Lieder und der Reden. Diese Zeitkapsel mauerte Eduard in eine Wand in Haus B (Roswithas künftiges Bad) ein. Auch der Grund- oder Hausstein mit dem Relief 2021 fand einen Platz in dieser Wand, bis er seine endgültige Position über dem Tor der Tiefgarage erhielt.



Nicht nur der strenge Winter 2021 hatte unseren Bau verzögert. Im März blockierte ein Containerschiff den Suezkanal und unterbrach so weltweit Lieferketten – auch für Baumaterialien. In der Corona-Pandemie erlebte die Bauindustrie einen gewaltigen Aufschwung: Während andere

Industrien ihre Produktion drosseln mussten, konnte auf dem Bau, im Freien, weitergearbeitet werden. Für Holz, Stahl, Dämmmaterial und Kabel explodierten die Preise. Schon im Juni zeichnete sich ab, dass unser Bau um rund eine Million teurer werden würde. Auch der Wiederaufbau der durch die Hochwasserkatastrophe betroffenen Gebiete in Nordrhein-Westfalen und Rheinland-Pfalz würde die Nachfrage nach Baumaterial und damit dessen Preis weiter steigern. Wir mussten den Rotstift ansetzen, Einsparmöglichkeiten ausfindig machen und Kosten zusammenstreichen. Wir einigten uns auf drei Bereiche, in denen wir sparen oder deren Fertigstellung wir verschieben wollten: Die Dachbegrünung sollte verschoben werden; statt der geplanten 21 Ladestationen an jedem Stellplatz würde eine Ladestation für mehrere Plätze eingerichtet und damit ihre Zahl verringert werden; schließlich sollten für die Fotovoltaikanlage zunächst nur die Anschlüsse gelegt, der Ausbau der Anlage selbst aber ebenfalls verschoben werden. Diese Streichungen schmerzten, weil der Bau eines ökologischen Hauses für uns ein wesentliches Ziel war.

Allen, auch diesen Entscheidungen gingen lange, intensive Diskussionen in den Baugruppensitzungen voraus. Zwar legten die Mitglieder der Arbeitsgruppen meist schon detaillierte Vorschläge für die Gestaltung ihrer Bereiche vor und informierten über die Kosten, aber vor der Annahme durch die Gesamtgruppe stand immer eine sehr genaue Prüfung. Wie lang und manchmal auch mühsam der Weg vom ersten Vorschlag bis zu einer Einigung in der Gruppe sein konnte, zeigt ein Blick in die Mitteilungen und Protokolle – hier am Beispiel der Entscheidung über die Außenleuchten:

30. 09. 2021 *Vorstand schlägt eckiges Design mit kegeligem Lichtstrahl mit Schutzart IP54 vor. AG 2: Eckiges Modell Echo von SG Leuchten, ebenfalls IP54, kostet nur die Hälfte, alternatives Modell mit rundem Gehäuse bei SG Leuchten ebenfalls verfügbar. Herr Bahlmann muss bestätigen, dass es keine Beschränkungen bei Lieferantenauswahl gibt. AG 2 soll zeitnah abstimmungsfähigen Vorschlag erarbeiten.*
- 21.10.2021 *Bericht AG 2: Diskussionsbedarf über Lumenstärke, Wattzahl der Leuchtmittel, Hersteller, Ausleuchtung, Breite der Lichtkegel. AG sammelt die technischen Daten und entwickelt entsprechende Vorschläge zur Umsetzung.*
- 24.11.2021 *Bericht AG 2: Aufschlussreiches Treffen mit einem Lichtplaner (H. Opolka) für die Außenleuchten, bei einem weiteren Treffen sollen Leuchten-Beispiele vorgestellt werden.*
- 02.12.2021 *Bericht AG 2: Gute Beratung durch Herrn Opolka, er empfiehlt ein niederländisches Modell: Hylo Compact CLS LED, 210 € + MWSt, wenn über ihn bestellt wird. Fa.d'Behr muss gefragt werden, ob diese Lampen auf Stundenbasis eingebaut werden könnten.*
- 07.12.2021 *Vorstand: d'Behr möchte Leuchten verkaufen und einbauen, könnte die von der AG vorgeschlagenen aber besorgen, Preise werden höher sein als die von Kaufmann zugrunde gelegten (Ausschreibung). Meinungsbild: Die Baugruppe ist mit Mehrkosten von ca. 200 - 300 € pro Wohnung bei Einbau der Opolka-Leuchten einverstanden (eine Enthaltung).*
- 15.12.2021 *Die vorgesehene Abstimmung über die Außenleuchten wird vertagt, die genaue Kostenberechnung soll abgewartet werden.*
- 19.01.2022 *AG 2 stellt den Verlauf der Verhandlungen mit Opolka und d'Behr dar. Die Baugruppe wünscht eine tabellarische Gegenüberstellung mit Bildern, Preisen und Werten. Weitere Diskussion in der nächsten Sitzung. Klarstellung: Wir können die Leuchten nicht direkt beim Hersteller kaufen, weil wir aus dem Vertrag mit Kaufmann/d'Behr nicht einfach austreten können.*
- 27.01.2022 *Der Vorstand bringt eine Vorlage zur Entscheidung über die Außenleuchten in die Sitzung ein. Antrag: Entscheidung für die Rounded Midi von RZB mit halber*

Abdeckung zum Preis von 137 €. Begründung: Hylo-Leuchten + Montage durch d'Behr würde bei 63 Stück ca. 13.000 € teurer werden. Meinungsbild: Für RZB-Leuchte 11, für weiteres Recherchieren 8, Enthaltungen 4, für CLS-Leuchte 6 (Mehrfachnennungen waren möglich). Ayhan hat eine preiswerte Lampe bestellt, die sich alle demnächst im Gemeinschaftsraum ansehen können.

01.02.2022 *Vorstand: Für die Hylo-Leuchten übernimmt d'Behr keine Garantie, sind daher nicht zu realisieren. In den kommenden zwei Wochen soll recherchiert werden, welche anderen Lampen in Frage kommen, Vorschläge bitte an die AG 2.*

17.02.2022 *Uwe stellt den Antrag auf Verschiebung des TOPs „Beschlussfassung über die Leuchten“, zieht den Antrag nach einigen Gegenreden zurück. Andreas legt eine Liste mit Alternativen zur Rounded Midi vor, welche davon bei d'Behr angefragt werden soll, ergibt ein Meinungsbild: 11 für Lampe 1, 2 für Lampe 2, 2 für Lampe 3.*

10.03.2022 *Alternative Abstimmung: Rounded Midi - Mimik 10 (zwei Versionen)
Abstimmungsergebnis: Mimik 10: 18 Stimmen, Rounded Midi: 0, Enthaltungen: 1
Über die Auswahl der Version 1 oder 2 wird später befunden.*

15.03.2022 *Mitteilung: Der Vorstand hat bei Senkowski (d'Behr) zwei Leuchten mit unterschiedlichem Abstrahlwinkel bestellt.*

19.04.2022 *Mitteilung: Die beiden unterschiedlichen Mimik-Leuchten sind bestellt, aber immer noch nicht geliefert.*

12.05.2022 *Die Muster der Mimik-Leuchten sind eingetroffen. Am kommenden Dienstag sollen sie ab 22 Uhr getestet werden.*

25.05.2022 *Beim Test der Außenwand-Leuchten bei Dunkelheit wurden bezüglich des Abstrahlwinkels kaum Unterschiede festgestellt, die teurere Lampe (+ 30 €) gibt aber etwas mehr und wärmeres Licht. Kontroverse Diskussion wegen des Kostenunterschieds. Meinungsbild: 4 für die billigere Leuchte, 7 für die teurere.*

02.06.2022 *Zum Meinungsbild aus der letzten Sitzung wird eine modifizierte Lösung vorgestellt: In den breiten Gängen werden Lampen mit größeren Leuchtkegeln angebracht, an alle anderen Stellen die kleineren. Abstimmung: 10 für einheitliche Leuchten, 5 für Mischung breit/schmal, 2 Enthaltungen.*

14.07.2022 *Gesucht wird immer noch die Leuchte von Herrn Opolka, wird sie nicht in Kürze gefunden, muss bezahlt werden.
(Waltraud)*

Trotzdem:

Es war letztendlich immer eine gute Erfahrung zu erleben, dass eine Einigung gelang, auch wenn nicht alle Steine aus dem Weg geräumt waren.

Für die Vorstandsmitglieder stieg das Arbeitspensum mit dem Voranschreiten des Bauprozesses. Jedes Mitglied übernahm für die bessere Vorbereitung der Gewerke eine Aufgabe: Wolfgang widmete sich dem kleinteiligen Sanitärbereich, Uwe war zuständig für Elektrik und Fotovoltaik, Georg überwachte die gesamten Scharniere der Bauabläufe und kommunizierte mit Herrn S., Herrn H.s „Projektmanager“, bezüglich der Erschließung des Grundstücks, Elke protokollierte die Baubesprechungen, koordinierte Angebot und Nachfrage für Parkett und Fliesen und lud pünktlich mit einer Tagesordnung zu den wöchentlichen Gruppensitzungen ein, Sylvia war unverzichtbar für die soziale Kommunikation und den Zusammenhalt der Gruppe; sie kannte die Sorgen, Nöte und Freuden jedes Gruppenmitglieds und kümmerte sich. Im Wechsel mit Wolfgang leitete sie die Gruppensitzungen zügig und straff und sorgte für ausreichend informelle Treffen, d. h. für unsere Feiern. Für das Gelingen unseres Projektes kann die Arbeit des gesamten Vorstands nicht hoch genug veranschlagt werden.



Wie komplex, umfangreich und zeitaufwendig die Arbeit der Vorstandsmitglieder war, zeigt allein das Beispiel des Sanitärbereiches, den Wolfgang übernommen hatte:

Für die Bereiche Sanitär, Heizung und Lüftung war die Firma *S und H* und für die konkrete Planung der Bäder und Toiletten der Fachplaner *Herr Kasten* ausgewählt worden.

Er kannte die Grenzen unseres Budgets, wählte die Sanitärobjekte (Waschbecken, WCs, Bidets, Duschen etc.) danach aus und stellte sie in einem Katalog zusammen, aus dem jede Partei ihre Auswahl treffen sollte. Das Angebot enttäuschte allerdings und viele protestierten.

Der Vorstand entschied schließlich, dass die Objekte, die missfielen, ausgetauscht werden konnten. So suchten viele Parteien den Großhändler *Cordes und Gräfe* auf, der *S und H* belieferte, und wählten andere Waschbecken, Duschen oder Toiletten aus. Bei diesem Umtauschprozess kam es zu unvorhergesehenen Pannen: Die Maße der neuen Objekte stimmten nicht mit den alten überein, *Cordes und Gräfe* übermittelte die neue Auswahl nur fehlerhaft an *S und H*, die gewünschten Teile passten nicht zu den längst geplanten Leitungen – kurz, es herrschte lange ein großes Durcheinander in den Plänen, der Fachplaner wies genervt die neue Auswahl zurück und die Mitglieder protestierten wieder wütend.

Dieses Chaos konnte Wolfgang beseitigen. Er prüfte mit jeder der 21 Parteien die geplante Ausstattung der Bäder, korrigierte falsche Angaben von *Cordes und Gräfe* und erreichte nach zahllosen Telefonaten mit allen Beteiligten die Freigabe der Sanitärräume durch die Mitglieder und die Annahme durch *Herrn Kasten*. Das war eine langwierige und nervenaufreibende Arbeit.

Aus dem folgenden – sehr beherrschten – Bericht kann man nur erahnen, wie viel Kraft, Zeit und Nerven Wolfgang diese Arbeit gekostet hat.

Fragen an Wolfgang:

Was hätte wer besser machen können?

Aufgrund der Erwartungen von S+H hätte der Fachgroßhandel erheblich schneller Termine mit den Gruppenmitgliedern machen müssen. Weil das aber nicht passierte, begannen die Probleme schon bei der Terminierung der Beratungsgespräche mit dem Großhändler Cordes & Graefe bzw. dessen Tochterunternehmen Elements. In extremen Fällen dauerte es bis zu 7 Wochen, bis Mitglieder erste Termine erhielten. Leider benötigten Gruppenmitglieder zudem bis zu 3 weitere

Beratungsgespräche für ihre Entscheidungen. So dauerte es von Ende November 2021 bis Mitte April 2022, bis die letzten Nachträge bei dem HLS-Auftragnehmer vorlagen.

Im Rückblick kann man einige Punkte für Verbesserungen nennen.

- S+H als Installations-Unternehmen hätte Cordes & Graefe enge Vorgaben auf Basis bereits fertiger Installationszeichnungen und Ausstattungsmappen machen müssen. Stattdessen beriet der C&G-Verkauf fast immer nach dem Standardmotto „Alles ist möglich, deshalb darf es auch etwas mehr und teurer sein“.
- Als die bei C&G getroffene Auswahl in Form von S+H-Nachtragsangeboten über das Büro Kasten und meinen Rechner dann bei den Mitgliedern landete, war die Überraschung bei fast allen komplett. Die Preise lagen in der Regel weit über den Erwartungen. Zudem waren Angaben schlicht falsch, oder die Definitionen der Angebotspositionen nicht selbsterklärend.
- Auch im Fall der Sanitärobjekte manifestierte sich ein „Strukturfehler“. Erhebliche Teile der Gruppe dachte, dass nahezu alle Wünsche Berücksichtigung finden können. Viele Gruppenmitglieder beachteten deshalb während der Beratungsgespräche nicht, dass im Fall HLS der gemeinsame Beschluss lautete „Austausch von Sanitärobjekten ist bei bereits definierten Anschlüssen möglich. Alles Weitere muss kostenpflichtig geprüft und als Wahlleistung bezahlt werden“.
- Zu allem Übel kam hinzu, dass C&G-Mitarbeiter Informationen zunächst nicht an S+H weitergaben. Die Folge waren dann längere Recherchen über mehrere Instanzen.
- Ein weiterer Schwachpunkt machte sich mit fortschreitender Zeit bemerkbar. Zwischen dem Büro Kasten und den Archis war der Arbeits-Schnittpunkt nicht genau genug definiert. Es fehlte auch im Verständnis der Gruppe, dass die Archi-Zeichnungen für Bäder und Toiletten ausschließlich die Bemaßung der Wände enthalten, und dass alle anderen Detail-Maße ausnahmslos aus den von Herrn Kasten erstellten HLS-Zeichnungen und Ausstattungsmappen zu entnehmen sind.
- Im Laufe der langen Abwicklungszeit traten zwangsläufig Planungsänderungen, die nicht durchgängig kommuniziert wurden, aber Auswirkungen auf die Auswahl von Sanitärobjekten hatten, auf.

Was hat dich bei deiner Arbeit besonders belastet?

Diese Frage durchdenke ich seit langer Zeit immer wieder. Im Ergebnis komme ich jetzt zu dem Schluss, dass es nicht sinnvoll ist, hier besonders die „Abs“ niederzuschreiben. Es gab sie in den etwa 6 Monaten dieser Arbeit. Es war aber keine herausragende negative Phase bzw. kein besonders negatives Erlebnis.

Belastende Augenblicke muss man im Detail beschreiben, um sie anderen begreiflich zu machen. Einzelheiten ohne Namen führen bei Lesern zudem sehr leicht zu Spekulationen. Spekulationen sind aber „Gift“ für die Stimmung jeder Gruppe.

Unsere Gruppe besteht aus vielen sehr unterschiedlichen Charakteren, die wir im Rahmen unseres großen Projekts nicht ändern. In unseren wöchentlichen Vorstandstreffen unterhalten wir uns häufiger über belastende Situationen und Probleme zwischenmenschlicher Beziehungen. Das hilft mir sehr, negative Gedanken neu zu ordnen und neue Aufgaben mit der notwendigen Gelassenheit anzugehen. Ich danke Elke, Sylvia, Georg und Uwe fürs Zuhören, die vertrauten Gespräche, Überlegungen und Lösungsansätze.

Ja, und dann ist (war) da auch immer wieder meine liebe Anne, der ich von den „gruppen-dynamischen Prozessen“ erzählen und mit der ich nächste Schritte beraten kann.

Aber dafür sind doch die ArchitektInnen da! – könnte man sagen und dieser Satz fiel oft in den Baugruppensitzungen. Hier ist ein Blick zurück auf die Anfangszeit des Bauprojekts notwendig und erhellend.

In der langen Phase der zähen Verhandlungen mit H. (2017, 2018) waren wir froh um jede neue Bewerbung für die freien Wohnungen, natürlich vor allem von jungen Familien. Es war nicht leicht, Wohnungen ohne abgeschlossenen Kaufvertrag für das Grundstück und damit ohne Perspektive auf Baubeginn und Einzug zu verkaufen. Stellten sich Interessenten der Gruppe vor, setzten sie sich oft noch am selben Abend mit Angelika zusammen, die für sie den Grundriss der gewünschten Wohnung nach ihren Bedürfnissen veränderte, oft sogar mehrmals.

Dieses Privileg, dass die Wohnung den Wünschen der Partei so weit wie möglich angepasst wurde – zuerst nur gewährt, um Interessenten zu gewinnen, – galt bald für alle. Und natürlich wollte jede/r die optimale Wohnung, wenn das so leicht möglich war, auch wenn sie teurer wurde. Denn die Veränderungen, die „Wahlleistungen“, erforderten kostenpflichtige neue Planungen. Oft waren sie kompliziert oder betrafen nicht nur die Wohnung selbst, sondern auch die umliegenden. Wolfgangs Bericht zeigt das anschaulich, auch wenn es hier nur den Fachplaner betraf.

Im Nachhinein betrachtet war diese Praxis, die sogenannte „Freigabe der Wahlleistungen“, gewiss zu großzügig. Sie führte zu einer heftigen zusätzlichen Arbeitsbelastung der Architekten, besonders als alle Gewerke miteinander verzahnt werden mussten, und oft auch zu Unzufriedenheit und Unmut der Mitglieder, wenn die Veränderungen nicht wie gewünscht oder verspätet oder teurer als gedacht ausfielen. Die Freigabe hat das Verhältnis der Gruppe zu den ArchitektInnen eher belastet, obwohl sie so gut gemeint war.

Das wird auch im folgenden Interview deutlich:

Interview mit Angelika und Claus im Oktober 2022

(geführt von Sylvia, protokolliert von Doris V.)

- **Warum habt ihr dies Projekt initiiert? Was hat euch daran gereizt?**

A: Es macht Sinn für mich, neue Wohnformen zu verwirklichen, d.h. hier gemeinsam ein Projekt zu entwickeln, welches übergeordnete Ziel hat wie z.B. sich gegenseitig zu unterstützen. Dann war bei diesem Projekt der Auslöser die persönliche Beziehung zu Gisela und Kay, die uns direkt angesprochen hatten. Darüber hinaus hatten wir in anderen Gemeinschaftsprojekten Erfahrungen gesammelt, die wir gern in ein neues Projekt einbringen wollten.

C: Die beiden waren die Kernpersonen, die es in die Wege leiten wollten. Das Grundstück war nicht das erste. Es war anders herum. Die Grundmotivation war, eine sinnvolle Lebensweise zu ermöglichen. Angelika und ich kannten uns schon seit einigen gemeinsamen Bauaufgaben, wo es auch um Gemeinschaftsprojekte ging. Bei der Bunten Berse war ich schon von Anfang an dabei. Da sollte von der Stadt ein Projekt initiiert werden, aber es klappte alles nicht, dann haben Dörings es als Investoren übernommen. So kam unsere Zusammenarbeit zustande.

- **Was würdet ihr heute anders machen?**

A: Das Problem ist der Spagat zwischen einem „normalen“ Mehrfamilienhaus mit 22 Wohnungen und 22 Wohnungen, die praktisch 22 Einfamilienhäuser sind, weil sie so unterschiedlich sind! Wir