

BuildyourCiy2gether

SOZIALWISSENSCHAFTLICHER ANALYSE BERICHT (AP2)

**KRITERIEN FÜR SELBSTBAUGRUPPEN IN VERBINDUNG MIT
GEMEINSCHAFTLICHER LANDWIRTSCHAFT UND DEREN
ZIELGRUPPENBESCHREIBUNG**

Institut für partizipative Sozialforschung

Alfons Bauernfeind, Maria Angerer unter Mitarbeit von Anja Eberharter



Smart Cities Demo – 8. Ausschreibung, eine Förderaktion des Klima- und Energiefonds
Antragsteller: United Creations

Wien, Februar 2018

INHALTSVERZEICHNIS

1.	EINLEITUNG	2
1.1.	Methode	2
1.1.1.	Online-Befragungen	2
1.1.2.	Experteninterviews	3
1.1.3.	Literaturrecherche	3
1.1.4.	Netzwerkanalyse	3
1.1.5.	Besichtigung der baus!- Baustelle	3
2.	KRITERIEN FÜR TEILNEHMER*INNEN UND TEAMS IM SELBSTBAU	5
2.1.	Ressourcen und Fähigkeiten des Einzelnen	5
2.1.1.	Zeit	5
2.1.2.	Geld	8
2.1.3.	Hard Skills	10
2.1.4.	Soft Skills	13
2.2.	Ressourcen und Fähigkeiten des Teams	14
2.2.1.	Gemeinsame Vision und Ziel	14
2.2.2.	Passende Teamzusammensetzung	19
2.2.3.	Effektive Rollenverteilung und Teamorganisation	21
3.	STRUKTUREN DER SELBSTORGANISATION	26
4.	ZIELGRUPPE, MILIEUS UND ANSPRACHE DER SELBSTBAUER*INNEN	29
4.1.	Zielgruppentypen	29
4.2.	Das Milieu der Selbstbaugruppen	34
4.2.1.	Das Milieu der baus! Gruppe	36
4.3.	Ansprache und Mobilisierung der Zielgruppe	37
4.3.1.	Mobilisierungspotential des Konsortiums	39
4.4.	Quantifizierung der Zielgruppe	41
5.	RESÜMEE	43
5.	LITERATURVERZEICHNIS	46

I. EINLEITUNG

Der vorliegende Report dokumentiert die Forschungsergebnisse des zweiten Arbeitspakets des Sondierungsprojekts „**Smart and Simple- Build your City together**“ (B2G). Das Forschungsprojekt wurde von dem Verein United Creations im Rahmen der 8. Smart Cities Demo Ausschreibung eingereicht und vom Klima Energiefonds gefördert. Der Endbericht des gesamten Projekts wird in den kommenden Monaten publiziert und unter anderem auch auf folgender Webseite abrufbar sein: <http://www.t-base.org>

Die zentralen Forschungsfragen des sozialwissenschaftlichen Arbeitspakets lauten:

1. Welche Kriterien muss eine Selbstbaugruppe erfüllen, die auch gemeinschaftlich landwirtschaftet? Über welche Ressourcen, Fähigkeiten, Kenntnisse müssen die Teilnehmer*innen verfügen, damit das Vorhaben gelingen kann?
2. Wer ist die Zielgruppe? Über welche Kanäle können mögliche Zielgruppen optimal angesprochen und erreicht werden? Dazu muss geklärt werden, in welchen Milieus, Netzwerken und sozialen Gruppen die Teilnehmer*innen zu finden sind.

1.1. Methode

Zur Beantwortung dieser Forschungsfragen wurde methodisch wie folgt vorgegangen:

1.1.1. Online-Befragungen

- Konsortialmitglieder. Am Anfang des Projekts wurden die Mitglieder des Konsortiums online über ihre Perspektive und Fachmeinung in Hinblick auf zentrale Fragestellungen des Projekts befragt. Das Ergebnis der Befragung wurde Rahmen eines Konsortialtreffens diskutiert und ergänzt.
- Interessenten für die Selbstbaugruppe. Alle Personen, die während der Rekrutierungsphase für das baus!-Projekt als Interessenten auftraten, wurden online über ihre persönliche Perspektive auf das Thema Selbstbau und das konkrete Projekt baus! befragt. Unter den Interessenten*innen befanden sich 14 der Personen, die später tatsächlich Mitglieder der baus!-Gruppe wurden.

- Mitglieder der baus!-Gruppe. Im Anschluss an die Bauphase wurden alle Mitglieder der baus!-Gruppe über ihre Erfahrungen im Selbstbau und ihre Perspektive auf das weitere Projekt befragt.

1.1.2. Experteninterviews

Mit acht Experten zum Thema Selbstbau wurden problemzentrierte Tiefeninterviews face-to-face durchgeführt. Die befragten Experten sind: Robert Temel (Initiator der Initiative Gemeinsam Bauen und Wohnen), Helmut Deubner (Architekt und Initiator von Lebensraum Gänserndorf), Heinz Feldmann (Initiator Wohnprojekt Wien und der WoGen), Herbert Gruber (Vorstand des Netzwerks ASBN (austrian strawbale network), Martin Kirchner (Initiator Wohnprojekt Pomali), Markus Zilker (einszueins Architektur), Hans-Georg Unterrainer Jurtenbau (Rast & Ruh, Holzjurtenbau), Gerhard Scherbaum (Initiator des Vereins: einfach gemeinsam bauen).

1.1.3. Literaturrecherche

Ergänzend wird auf Ergebnisse und Hinweise aus der aktuellen wissenschaftlichen Literatur zurückgegriffen.

1.1.4. Netzwerkanalyse

Im Zuge der Online-Befragung der Teilnehmer*innen wurden Netzwerkdaten zur Organisation in der baus! Gruppe erhoben und ausgewertet. Insgesamt haben 11 der 14 Bauenden den Fragebogen beantwortet.

1.1.5. Besichtigung der baus!- Baustelle

Gegen Ende der Bauphase wurde die Baustelle des Prototypen besucht und fünf kurze unstrukturierte Kurzinterviews mit Teilnehmer*innen der baus! Gruppe geführt. Im September wurde das Feedback der Teilnehmer*innen zum Bauprozess aufgenommen und dokumentiert.

2. KRITERIEN FÜR TEILNEHMER*INNEN UND TEAMS IM SELBSTBAU

Welche Kriterien müssen Selberbauer*innen erfüllen? Welche Ressourcen, Fähigkeiten, Kenntnisse müssen Teilnehmer*innen einer Selbstbaugruppe haben, damit das Bauvorhaben gelingen kann? Die im Forschungsprozess genannten Faktoren lassen sich in sieben übergeordnete Kriterien zusammenfassen: Vier davon beziehen sich auf die Ressourcen der einzelnen Mitglieder einer Selbstbaugruppe, drei beziehen sich auf die Ressourcen und Fähigkeiten der Selbstbaugruppe als Team.

- Ressourcen und Fähigkeiten des/der Einzelnen

- Zeit
- Geld
- Hard Skills (fachliche Qualifikation wie beispielsweise handwerkliche Fähigkeiten)
- Soft Skills (Persönlichkeitsfaktoren, soziale Kompetenzen, psychische und mentale Fähigkeiten)

- Ressourcen und Fähigkeiten des Teams

- Gemeinsame Vision und Ziel
- Passende Teamzusammensetzung
- Effektive Rahmenbedingungen zur Selbstorganisation (Rollenverteilung)

2.1. Ressourcen und Fähigkeiten des Einzelnen

Als wichtige Grundvoraussetzung für die Teilnahme an einer Selbstbaugruppe ist die Verfügbarkeit von Zeit und Geld und die Bereitschaft, beides einzusetzen.

2.1.1. Zeit

Gemeinsames bauen braucht Zeit. Zusammen selbst bauen braucht noch mehr Zeit. Das beginnt bei der Planung, geht über in die Bauphase und bleibt während der Nutzungsphase aufrecht.

Vor und in der Bauphase.

Vor der Bauphase traf man sich sowohl im Wohnprojekt Wien als auch bei Pomali bis zu vier Jahre lang einmal im Monat ein ganzes Wochenende. Dabei geht es sowohl um die Planung des Bauprojekts an sich, als auch um die Gestaltung und der Entwicklung der Gemeinschaft. Feldmann differenziert diese beiden Tätigkeitsfelder als „Hardware“ (z. B. Bau, Architektur, Verträge) und „Software“ (z. B. Gemeinschaftsbildung, Aufnahme neuer Mitglieder, Diskussionen). Die dafür aufgewandte Zeit summiert sich auf beeindruckende Beträge: *„In den 4,5 Jahren, die es von der Idee bis zum Einzug gedauert hat, verzeichnen wir 24.000 Stunden Eigenleistung. Wenn man diese mit 20€ multipliziert, ist das eine halbe Million € Eigenleistung“* (Feldmann) für insgesamt 3330m² Wohnnutzfläche, 700m² Gemeinschaftsräume und 350m² Gewerbefläche (Nothegger, 2017). Dabei entfielen laut Feldmann rund die Hälfte der Stunden auf „Hardware“, die andere auf „Software“.

Beim Selbstbau wird noch mehr persönliches Zeitinvestment abverlangt. Die Architekten Nikolas Kichler und Michael Fürst kalkulieren mit 10 Stunden Zeitaufwand pro gebauten Quadratmeter. Ihre Recherchen im Forschungsprojekt *Make your City smart* ergeben, dass innerhalb von 2-3 Monaten intensivem Selbstbau die Rohstruktur eines mehrgeschossigen Hauses gebaut werden kann. Die Planungsphase ist darin allerdings noch nicht inkludiert.

In der laufenden Nutzung.

In der laufenden Nutzung beträgt das erwartete Engagement für die Gemeinschaft für Erhaltung, Pflege der Liegenschaft und andere Funktionen (z.B. Car Sharing, Foodcoop) im Wohnprojekt Wien 11 Stunden pro Monat für 39 Hausparteien, bei Pomali 10 Stunden für 29 Hausparteien und beim Lebensraum Gänserndorf 24 Stunden pro Monat für 32 Wohnparteien. Die höhere erforderte Leistung in Gänserndorf lässt sich mit dem höheren Agraranteil des Wohnprojekts erklären, die Gesamtnutzungsfläche liegt dort bei 17.000m².

Monetarisierung als Alternative für jene, die keine Zeit haben.

In erfolgreich laufenden Wohnprojekten kommt in der Regel ein funktionierendes, transparentes Tauschsystem zum Einsatz: Für die Gemeinschaft geleistete Stunde werden mit einem bestimmten Geldbetrag monetarisiert. Dazu werden durchaus komplexe Verrechnungssysteme entwickelt. Ziel ist, dass die eingebrachten Zeitleistungen wertgeschätzt werden und das Mitspracherecht auf Augenhöhe von später Hinzugezogenen „erkauft“ werden kann. Im Wohnprojekt Wien ist eine Arbeitsstunde 10 Euro wert; eine Arbeitsstunde kann auch gegen andere Arbeitsstunden eingetauscht werden (z. B. Babysitting

gegen Computerkurs); Bewohner*innen, die später einziehen, bezahlen Leistungen, die von den bisherigen Nutzer*innen eingebracht wurden, mit 1.100 Euro pro Jahr nach, maximal jedoch 4.800 Euro (Feldmann). Mit den eingezahlten Beträgen wurden beispielsweise die architektonische Individualplanung, Gruppenentwicklung oder die Moderation der soziokratischen Prozesse finanziert.

Kirchner empfiehlt allen Baugruppen bzw. Selbstbaugruppen das Zeitverrechnungssystem vom Wohnprojekt Wien zu übernehmen. Er selbst habe das bei der Umsetzung von Pomali verabsäumt, was sich später rächte. Es wurde zwar eine „Energieausgleichs-Regelung“ mit finanzieller Abgeltung von größeren Leistungen für das Projekt beschlossen – aber das führte dann zu Ungleichgewicht und Spannungen. Ohne klare Regeln und Strukturen kommt es zu Konflikten und negativen Gruppendynamiken.

Auch in der Ökosiedlung wurde ein ausgeklügeltes System der Arbeitsteilung und – Entschädigung entwickelt (Deubner): In einem Katalog werden alle notwendigen Arbeiten und Wartungen erfasst; die Zuständigkeit für die Arbeiten wird auf unterschiedliche Gruppen aufgeteilt (z. B. Haustechnikgruppe, Gartengruppe, soziale Gruppen, die sich zum gemeinschaftlich Konflikte kümmern); jede/r Bewohner*in ist für die Leistung von 24 Arbeitsstunden pro Jahr verpflichtet; alternativ dazu kann er/sie einen Externen dafür beauftragen oder jemand anderen aus der Gruppe bezahlen; alle potentiell fälligen Zahlungsbeträge werden bereits vorab eingezahlt.

Learnings aus baus!

Für die Mitglieder der baus!-Gruppe wurden folgende notwendige Zeiten kalkuliert:

Vor der Bauphase wurden von jedem/jeder Einzelnen im Rahmen von Infoabenden und Auftaktworkshops 20-23 Stunden investiert.

Für die Bauphase wurde von jedem der vierzehn Teilnehmer*innen vorab ein Commitment für das Leisten von 130 Arbeitsstunden eingefordert. Das entspricht zwei Wochen durchgehende Arbeit und in der Folge vier bis fünf weitere Wochenenden für die Fertigstellung des Baus.

Für die Zeit nach der Bauphase gab es bis zum Zeitpunkt der Berichtslegung keine Kalkulationen.

Aus den aufgeführten Angaben ergibt sich ein Gesamtaufwand von rund 150 Stunden aus Vorbereitungs- und Bauzeit für jede/n Teilnehmer*in. Unter realen Bedingungen wäre die

Vorbereitungszeit wesentlich länger und zeitintensiver gewesen. Der Partizipations- und Planungsprozess hätte deutlich mehr Engagement erfordert. Das wurde auch von den Teilnehmer*innen der Versuchsgruppe stark vermisst und ein höheres Partizipationslevel wäre erwünscht gewesen. Ein Indiz dafür, dass im Projektdesign von baus! die Zeit-Investitionen in die „Software“ (Feldmann), insbesondere Planung, Absprache mit der Gruppe, Finanzierungsmaßnahmen und das Commitment dazu, aufgrund des eng gestrickten Zeitplans nicht ausreichend Platz gefunden haben.

Acht Wochen vor Baubeginn haben 71% der Teilnehmer*innen volles zeitliches Commitment im Ausmaß von 130 Stunden geäußert, bei den Nicht-Teilnehmer*innen (Akteur*innen, die Interesse gezeigt haben, aber letztendlich nicht Teil der baus! Gruppe wurden) waren das bloß 9%. Das zeitliche Commitment wurde beim Bau auch eingehalten. Die Mitglieder der Gruppe kamen regelmäßig und pünktlich zu den vereinbarten Zeiten. Beschwerden, dass jemand unregelmäßig erschien oder zu wenig arbeitete, wurden nicht geäußert.

In der sommerlichen Hauptbauphase konnte das Haus als Rohbau weitgehend fertiggestellt werden. Fenster, Heizung und Wasseranschlüsse wurden erst nach der Hauptbauphase hinzugefügt. Mangels Einhaltung von Lieferterminen und aufgrund finanzieller Engpässe, sowie zahlreicher Erkrankungen der Baus! Teilnehmer*innen in den Herbstwochen kam es zu einem deutlich höheren Mehraufwand für einzelne Akteur*innen.

2.1.2. Geld

Neben Zeit ist Geld die wichtigste Schlüsselressource. Die Bereitschaft, Geld für den Selbstbau auszugeben, prognostiziert mit einer erstaunlich hohen Präzision die tatsächliche Teilnahme an einem Selbstbau: *„Geld schafft Commitment. Das ist leider so und sogar noch viel stärker als man glaubt“* (Deubner) Die Experten Kirchner und Feldmann stimmen ebenfalls zu, dass erst mit der Bereitschaft, Geld in ein Projekt zu investieren, Verbindlichkeit erzeugt wird.

Die Art und Weise, wie das finanzielle Commitment abgegeben wird, ist in den Projekten der Experten ähnlich: Von Teilnehmer*innen an einer Baugruppe wird ein „Mitgliedsbeitrag“ oder ein nicht genauer bezeichneter Geld-Beitrag in der Höhe von zwischen 1.250 und 2.500 Euro eingehoben. Nur wer diesen Betrag aufwenden kann und will, verbleibt in der Projektgruppe und ist im weiteren Planungs- und Beteiligungsprozess zugelassen. Im Fall der Ökosiedlung bestand die „Eintrittshürde“ im Kauf des Grundstücks: *„Damit ich Leute binden*

konnte, habe ich sie den Grund kaufen lassen. Wer den Grund gekauft hat, war fixiert. [...] So muss man immer gewisse Schritte setzen, um Verbindlichkeiten zu erzeugen. Sonst bleibt man am Ende alleine übrig.“

Die Erfahrung zeigt, dass diejenigen die bereit sind, diesen Betrag aufzuwenden, die ernsthafte Ambitionen zur Umsetzung des Bauprojekts zeigen. Jene Teilnehmer*innen, bei denen andere Motive zur Teilnahme an Treffen der angehenden Baugruppe überwogen, wie z. B. das Gemeinschaftsgefühl, die Möglichkeit, visionär von etwas zu träumen, etc., scheiden in der Regel an diesem Zeitpunkt im Prozess aus. Kirchner beschreibt die Situation so: *„Es gibt sehr viele Leute, die träumen gerne. Das ist in dieser Community weit verbreitet. Da gibt's Leute, die gerne über Visionen reden und in einer Gemeinschaft sind. Die, die [tatsächlich] tun, sind oft andere. Unser Eintrittspreis lag bei 1.500 Euro pro Person. [...] Das war sehr wichtig, um ernsthafte Leute anzuziehen, die wirklich etwas wollen. Die Gefahr ist sonst sehr hoch, dass man Leute anzieht, die etwas kompensieren wollen“*. In der Folge sind nur mehr diejenigen beteiligt, die auch umsetzen wollen. Diskussions- und Entscheidungsprozesse werden kürzer, effektiver und einfacher. Die Reduktion der Interessent*innen ist teilweise drastisch. Beim Wohnprojekt Wien reduzierte sich der Kreis nach dem dritten Treffen von 40 auf 20 Personen (Zilker).

Um zu vermeiden, dass Menschen ausschließlich im Projekt verbleiben, weil sie bereits finanziell beteiligt sind, hält Feldmann es auch für wichtig, ein günstiges Ausstiegsszenario anzubieten: *„Die Einstiegshürde soll möglichst hoch sein, aber die Ausstiegshürde möglichst niedrig. Die Leute sollen nicht dabeibleiben, weil es sonst teuer wäre. Sondern weil sie begeistert sind“*. So wurde im Wohnprojekt Wien nach der finanziellen Beteiligung eine Probezeit von einem halben Jahr eingeführt. Sollte die Person es sich im Laufe des halben Jahres anders überlegen, gibt es eine einfache Möglichkeit, wieder auszusteigen und das Geld wieder retour zu bekommen.

Learnings aus baus!

Die Hypothese „Geld schafft Commitment“ bestätigt sich auch bei der baus!-Gruppe. Hier lag die Teilnahmegebühr bei 450 Euro. Bei der Online-Befragung der Interessent*innen gaben 93% der späteren Teilnehmer*innen an, sicher zu sein, die geforderten 450€ als Materialkostenanteil zu bezahlen. Demgegenüber stehen nur 18% der Nicht-Teilnehmer*innen, die diese Bereitschaft ankündigten. Dieser Indikator verfügt in Kombination mit dem Zeitindikator eine erstaunlich hohe Prognosekraft über die tatsächliche Teilnahme an einer Baugruppe.

Die finanzielle Beteiligung kann nur bedingt durch eine anderweitige Beteiligung ersetzt werden. So wurde mit drei Teilnehmer*innen die Vereinbarung getroffen, dass der 450€ Materialkostenanteil mit anderen Gegenleistungen für den Verein United Creations beglichen werden kann. Eine Person hatte sich seit Jahren schon als verlässliches UC Mitglied bewährt, von dieser Person wurde die Gegenleistung wie vereinbart erbracht. Die anderen beiden waren bisher unbekannt, sie waren die einzigen Personen, die kurz vor der Bauphase ausgestiegen sind. Ein mündliches Versprechen einer Dienstleistung hat weniger Verbindlichkeit, als die Zahlung eines Geldbetrags, der mitunter nicht mehr zurückgefordert werden kann. Je loser die soziale Verbindung zum Kernteam ist, desto unverbindlicher ist das Einhalten einer Abmachung.

2.1.3. Hard Skills

Handwerkliche Fähigkeiten

Die Relevanz der handwerklichen Fähigkeiten für die Teilnahme an einem Selbstbau scheint auf den ersten Blick auf der Hand zu liegen. Wer selbst bauen will, soll das auch können. Die handwerklichen Fähigkeiten sind aber auch in Hinblick auf Kosten-, Sicherheits- und Haftungsfragen relevant.

Schöberl und Pöll (2000) stellten fest, dass die mögliche Kostenersparnis im Selbstbau zwischen 10 und 50% liegt, und eine Kostenersparnis von 30% im Durchschnitt erwartbar wäre. Die potentielle Kostenersparnis wird für Wien als gering eingeschätzt (Temel). Grund ist die gut dotierte Wohnbauförderung, die nur wenig Spielraum für noch günstigeres Bauen zulässt. In den übrigen Teilen Österreichs oder beispielsweise in Hamburg ist die Kostenersparnis durch den Selbstbau wesentlich höher.

Die tatsächliche Ersparnis hängt direkt vom Können und der Leistungsfähigkeit der Teilnehmer*innen ab. Im schlechtesten Fall bedeutet Selber-Bauen höhere Kosten als ein beauftragter Bau: *„Es kommt darauf an, wer die Selbstbauer*innen sind. Leute, die handwerklich gut organisiert sind, können Kosten einsparen. Hat man Leute, die zwei linke Hände haben und sich dennoch einbringen wollen, dann kostet es das Doppelte“* (Deubner).

Mangelhafte handwerkliche Fähigkeiten erhöhen aber auch die Verletzungsgefahr am Bau. Außerdem bergen mangelhaft ausgeführte Bau- und Installationsarbeiten ein maßgeblich höheres Haftungsrisiko für den fertig gestellten Bau (z. B. bei statischen Mängeln, Wasserschäden). Scherbaum lässt daher in der Regel die Selbstbauer*innen ausschließlich

Dinge tun, die ein geringes Verletzungs- oder Haftungsrisiko mit sich bringen: „Im Selbstbau sollten wir uns auf Dinge konzentrieren, wo maximal ein optischer Schaden entsteht. Lehmputz, Möbelbau oder Fliesenlegen – alles Dinge, die an der Oberfläche sind.“ Das heißt: Für alle im Wortsinn tragenden Arbeiten oder andere wesentliche Aktivitäten (z. B. Elektrik, Wasser) werden Professionist*innen herangezogen, die auch für ihre Arbeit haften (Scherbaum, Unterrainer). Dabei können auch diese Professionist*innen als Selbstbauer*innen agieren; allerdings ist es wichtig, ihnen die Arbeit finanziell abzugelten (Unterrainer).

Interessant ist der Unterschied, den ein Selbstbau auf dem Land (typisch: Einfamilienhaus) und in der Stadt (experimentell: Wohnhaus) bezüglich der handwerklichen Fähigkeiten bedeutet. Auf dem Land ist es üblich, dass Handwerker*innen in ihrer Freizeit auf dem Bau helfen. In der typischen Baugruppe sind ausgebildete Handwerker*innen selten. Am Land funktioniert aufgrund der hohen sozialen Kontrolle das Prinzip der Reziprozität (Stegbauer, 2010) recht gut. Aufgrund des hohen Anonymitätsgrades in der Stadt ist es unsicher, ob geleistete Hilfestellungen bei Bauprojekten auch „zurückerstattet werden“, wenn sie von einem/einer Selbstbauer*in benötigt werden.

Die handwerklichen Fähigkeiten zeigen sich in der Praxis recht schnell (Unterrainer). Unterrainer unterscheidet zwischen drei Stufen des handwerklichen Könnens: Hilfsarbeiter*in, Bastler*in und Profi. Der Profi hat das Niveau von ausgebildeten Professionist*innen bzw. ist im Brotberuf tatsächlich ein/e Handwerker*in. Der/die Bastler*in ist handwerklich geschickt, kann jedoch im Gegensatz zum Profi nicht so gut in der Höhe, am Dach oder auf der Leiter arbeiten. Der/die Hilfsarbeiter*in kann einfache Arbeiten ohne Risiko nach Anleitung verrichten.

In der Praxis geben alle Teilnehmer*innen eine Selbsteinschätzung über die eigenen handwerklichen Fähigkeiten ab. Im Rahmen eines **Test-Baustellentags** klärt Unterrainer, für welche Tätigkeiten die Selbstbauer*innen tatsächlich geeignet sind. Die Kombination aus Selbst- und Fremdeinschätzung ergibt eine realistische Erwartungshaltung. Dabei ist zu berücksichtigen, dass die Teilnehmer*innen ihre Fähigkeiten im Laufe des Selbstbaus signifikant weiterentwickeln können.

Andere Kompetenzen

Baugruppen profitieren auch von jenen Fähigkeiten, die Mitglieder aus ihren Berufen mitnehmen. Typischerweise eignet sich ein/eine Jurist*in besonders gut, Verträge zu gestalten oder mit Baufirmen zu verhandeln, Organisationsberater*innen um interne

Prozesse zu moderieren etc. Je diverser die vorhandenen Fähigkeiten im Team sind, desto resilienter und schlagkräftiger ist es.

Learnings aus baus!

Aufgrund des hohen Risikos in Hinblick auf die Statik und mögliche Verletzungen wurde bei baus! das Grundgerüst von Zimmerern angefertigt. Einzelne Akteur*innen der baus! Gruppe unterstützten den Bau des Grundgerüsts. Überraschenderweise verließen die beauftragten Zimmerer die Baustelle am Sonntagabend ohne ihr Werk zu vervollständigen. Dies übernahmen am nächsten Morgen die etwas verwunderten baus! Teilnehmer*innen. Danach füllten Sie die Struktur mit Lehm und Stroh aus, brachten die Fassade an und bewerkstelligen zahlreiche kleinteilige Arbeitsschritte. Auch bei einem mehrgeschossigen Selbstbau würde mit einem vorgefertigten Regalsystem gearbeitet, das von den Teilnehmer*innen ausgefüllt wird.

Bezüglich der handwerklichen Fähigkeiten der baus! Gruppe entsteht ein widersprüchliches Bild. Zunächst ergab die Selbsteinschätzung der Gruppe vor Baubeginn einen mittleren Wert von 6,6 von 10 Punkten. Nach Ende des Bauprozesses schätzte der Bauleiter die Fähigkeiten der Teilnehmer*innen mit 3,9 ein. Die Selbsteinschätzungen und die ex-post Fremdwahrnehmung des Bauleiters weisen gravierende Unterschiede auf. Die Abweichungen umfassen in erster Linie starke Selbst- Überschätzungen aber auch vereinzelt Unterschätzungen. Ein geschlechtsspezifischer Bias konnte dabei nicht festgestellt werden. Lediglich bei drei Teilnehmer*innen stimmte die Selbsteinschätzung mit der Fremdeinschätzung in etwa überein. Auch die Teilnehmer*innen selbst beurteilten ihre handwerklichen Fähigkeiten anhand einer Skala von 0-10 ex-post schlechter als zu Beginn ein, obwohl sie selbst angegeben haben, im Zuge des Bauens handwerklich geschickter geworden zu sein. Das weist daraufhin, dass die eigenen Fähigkeiten vor Baubeginn nicht eingeschätzt werden können und sie erst in der Praxis erprobt werden müssen. Durch den Bauprozess erhalten die Teilnehmer*innen ein realistischeres Bild über Möglichkeiten und Grenzen des Selbstbaus.

Als Fazit bleibt, dass die Einschätzung der eigenen handwerklichen Fähigkeiten der Teilnehmer*innen vorab sich als Prädiktor als vollkommen ungeeignet erweist. Um ein realistisches Bild der handwerklichen Fähigkeiten zu erlangen ist es notwendig, dass der/die Bauleiter*in im Rahmen des ersten Praxistages die Selbsteinschätzung überprüft und gegebenen Falls korrigiert.

Zusammenfassend heißt all das: Die handwerklichen Fähigkeiten im Selbstbau entscheiden nicht nur über die Kosten und Qualität des Bauprojekts, sondern vor allem auch über die mögliche Beteiligung der Teilnehmer*innen. Haftungsbedingt bleiben bestimmte Arbeiten Professionist*innen vorbehalten; praktisch bleiben für bestimmte Teilnehmer*innen einfachere- oder Hilfsarbeiten zu tun. Diese Arbeitsteilung ergibt rational Sinn, steht aber diametral den Erwartungen der Teilnehmer*innen gegenüber: Diese wollen selber machen, sich einbringen, Entscheidungen treffen, Selbstwirksamkeit erfahren, haben teilweise sehr ambitionierte Pläne und Phantasien – und erleben sich selbst mitunter nur als „Ausführende banaler Tätigkeiten“.

2.1.4. Soft Skills

Neben den Hard Skills gelten Soft Skills als entscheidende Voraussetzungen für die Teilnahme an einem Selbstbau-Projekt.

Soft Skills definieren sich als soziale Kompetenzen und psychische Voraussetzungen.

Mit **sozialen Kompetenzen** sind Eigenschaften wie etwa Teamfähigkeit, Kommunikationsfähigkeit, Konfliktfähigkeit und Empathie gemeint. Konsensorientierung, Kompromissfähigkeit, Zusammenhalt und die Fähigkeit, das gemeinschaftliche Interesse in Einklang mit den eigenen Interessen zu stellen, sind essentiell. Teilnehmer*innen müssen eigene Bedürfnisse klar formulieren können, aber auch zuhören und auf andere eingehen können.

Als individuelle **psychische Voraussetzungen** erweisen sich eine hohe psychische Stabilität, Frustrationstoleranz, Ausdauer, Geduld, Mut und Verlässlichkeit insbesondere während der Bauphase als unerlässlich. Für die Planungsphase braucht es zudem Risikobereitschaft und die Bereitschaft zur Investition.

Darüber hinaus ist die **physische Leistungsfähigkeit** der Teilnehmer*innen essentiell. Ohne gesunde, fitte und starke Teilnehmer geht es beim Selbstbau nicht.

Learnings aus baus!

In der Online-Befragung wurden den Interessent*innen Fragen zur Reflexion und Einschätzung ihrer Fähigkeiten gestellt. Die Fragen zielten weniger darauf ab, wissenschaftliche Erkenntnisse zu generieren. Vielmehr sollte den Teilnehmer*innen die Vielfältigkeit von Anforderungen beim vermittelt werden und sie zur Reflexion angeregt werden, inwiefern sie für einen solchen Prozess geeignet sind.

	Teilnehmer*innen	Nicht-Teilnehmer*innen
Ich bin bereit, mich auf Gruppenprozesse einzulassen. [SK]	9,4	8,5
Ich bin verlässlich. [PV]	8,9	8,2
Ich habe Ausdauer und kann über längere Zeit konsequent auf ein Ziel hinarbeiten. [PV]	8,4	8,7
Ich bin körperlich belastbar und kann über längere Zeit körperlich anstrengende Tätigkeiten ausüben. [PL]	8,1	8,1
Ich bin ein guter Teamplayer. [SK]	7,7	7,9
Ich habe vorwiegend positive Erfahrungen mit Teamarbeit gemacht. [SK]	7,7	7,3

*Tabelle 1: Selbsteinschätzung sozialer Kompetenzen (SK), psychischer Voraussetzungen (PV) und physischer Leistungsfähigkeit (PL) der Teilnehmer*innen und Nicht-Teilnehmer*innen. Abgefragt nach einer 10-teiligen Likert-Skala mit 0 = stimme überhaupt nicht zu und 10= stimme voll und ganz zu.*

In Hinblick auf die genannten Items haben sich die Teilnehmer*innen von den Nicht-Teilnehmer*innen kaum unterschieden. Einzig die Bereitschaft sich auf Gruppenprozesse einzulassen ist um einen Bewertungspunkt höher angesetzt.

2.2. Ressourcen und Fähigkeiten des Teams

2.2.1. Gemeinsame Vision und Ziel

Eine gemeinsame Vision und/oder gemeinsame Ziele gelten gemeinhin als zentrale Enabler für gemeinschaftliches Tun, sei es im Kontext eines Unternehmens, eines Vereins oder aber auch nur im kleineren, privaten Kreis einer Hobby-Mannschaft. Das Engagement für Visionen oder Ziele die größer sind als man selbst, macht glücklich und wirkt sinnstiftend.

Auch in der Praxis erfolgreicher Baugruppenprojekte erweisen sich gemeinsame Ziele und Visionen als zentral für das Gelingen (u. a. Deubner, Kirchner). Deubner weist darüber hinaus auf mögliche negative gruppendynamischen Folgen hin, wenn gemeinsame Ziele und Visionen fehlen: „Wenn man [die gemeinsame Vision und Ziele] nicht richtig formuliert, dann kommen sie später raus und ergeben gruppendynamische Probleme.“ Dabei kann der Charakter der Ziele und Visionen völlig unterschiedlich sein, „zum Beispiel „Wohnen mit Kindern“. In

*Kalifornien gibt es zum Beispiel auch eine streng katholische Gruppe. Es gibt auch Gruppen, die sich einem spirituellen Ziel untergeordnet haben. Es können aber auch banale Sachen sein wie die Schwerpunktsetzung im Bereich Ökologie.“ Auch im Wohnprojekt Pomali ist das wichtigste Aufnahmekriterium, dass sich die Bewerber*innen mit den Visionen und Werten Pomalis identifizieren (Kirchner). Als Mindeststandard gemeinsamer Visionen und Ziele können ähnliche Weltanschauungen und gemeinsame Wertvorstellungen (konkret: Nachhaltigkeit, Ökologiebewusstsein, hohe Gemeinschaftsorientierung) vorhanden sein. Idealerweise werden Visionen und Ziele in einem gemeinsamen Gruppenprozess abgeglichen bzw. entwickelt.*

Auch nach der Bauphase ist eine gemeinsame Vision der Teilnehmer*innen grundlegend. Manch ein Baugruppeninitiator*in hat erlebt, dass mit Abschluss der Bauarbeiten das hauptverbindende Ziel abhandenkommt. Ein Haus gemeinsam zu errichten, ist etwas Verbindendes und Greifbares. Es ist leicht, sich mit dieser Vision zu identifizieren. Ist der Einzug aber geschafft, braucht es etwas Neues, um die Gemeinschaftlichkeit auch in der Erhaltungs- und Weiterführungsphase aufrecht zu erhalten.

Wenn das ausbleibt, werden plötzlich Unterschiede in der Gruppe – die aufgrund der Heterogenität (vgl. Kap. 2.2.2. *Passende Teamzusammensetzung*) da sind – gravierender erlebt: *“Wenn das große Verbindende erreicht ist, treten Unterschiede stärker zu Tage. Das sind keine tragischen Sachen, aber doch Unterschiede”.* (Zilker)

Learnings aus baus!

Das Selbstbauprojekt baus! findet sich in einem Spannungsfeld mehrerer Visionen, Ziele und Motive wieder, die sich vor allem durch ihren/ihre Absender*in unterscheiden.

Top-down wirken die Vision der tBase als Projektinitiator sowie das vom Projektkonsortium formulierte Ziel des Forschungsprojekts. Die Vision der tBase lautet: *„Die Vision der tBase ist, einen Ort des Wandels für zukunftsfähige Lebensformen aufzubauen, der sich in vielen Facetten mit der Frage befasst: "Was brauchen wir wirklich für ein gutes Leben?" Es ist ein Ort, der inspirieren soll, selbst aktiv zu werden und gleichermaßen ein Ort, an dem sich Akteur*innene vernetzen, Prototypen und Angebote entwickeln und der Welt präsentieren.“*

Das Ziel des Forschungsprojekts wurde wie folgt kommuniziert: *„Gemeinsam mit Laien unter Anleitung von Expert*innen werden wir gemeinschaftlich einen kleinen eingeschossigen Gebäudeprototypen mit Fassaden und Dachbepflanzung – eine Art “Minihaus” aus nachhaltigen Materialien - bauen, um schrittweise Knowhow zum urbanen mehrgeschossigen Selbstbau im*

Rahmen einer Baugruppe aufzubauen.“ Dabei wird auch in Aussicht gestellt, das gemeinsam errichtete Gebäude im Kontext der tBase-Laufzeit nutzen zu können.

Die Mitglieder von baus! wurden auf Informationsabenden und in Workshops über die Visionen und Ziele des Projekts informiert. Die Möglichkeit Visionen und Ziele partizipativ aktiv mitzugestalten war auf Grund des engen Zeitrahmens nur eingeschränkt möglich. Nichtsdestotrotz herrscht eine sehr hohe Identifikation mit den vorgegebenen Zielen, sowohl bei baus!-Teilnehmer*innen als auch bei jenen, die sich bloß dafür interessiert, aber nicht teilgenommen haben (vgl. Abbildung 2). Beim Vergleich zeigt sich, dass die Teilnehmer*innen sich geringfügig mehr mit der Vision der tBase identifizieren und deutlich höher mit dem Ziel des Gebäudeprototypen identifizieren.

	Teilnehmer*innen	Nicht-Teilnehmer*innen
Identifikation mit der Vision der TBase ¹	9,3	9
Identifikation mit dem Ziel des Selbstbaus ²	9,7	7,4
Identifikation mit dem Ziel: Aufbau einer CSA	9,3	8,9
N=25	14	11

Tabelle 2: Angabe des Grads der Identifikation mit der jeweiligen Vision oder Ziel. Dabei markiert 10 die maximal und 0 die minimal mögliche Identifikation.

Ein interessantes Spannungsfeld tut sich auf, wenn man die individuell formulierten Ziele für die Teilnahme an baus! gegenüberstellt. In einer offen gestellten Frage konnten die potentiellen Teilnehmer*innen ihre Motive frei beschreiben.

Die Vision der tBase ist einen Ort des Wandels für zukunftsfähige Lebensformen aufzubauen, der sich in vielen Facetten mit der Frage befasst: "Was brauchen wir wirklich für ein gutes Leben?" Es ist ein Ort der inspirieren soll im Sinne dieser Frage selbst aktiv zu werden und gleichermaßen ein Ort an dem sich Akteure vernetzen, Prototypen und Angebote entwickeln und der Welt präsentieren. Wie sehr kannst Du dich mit der Vision der tBase identifizieren?

2

Im Rahmen des Forschungsprojekts B2G wollen wir zuerst einmal einen Prototyp erstellen: Gemeinsam mit Laien unter Anleitung von Expert*innen werden wir gemeinschaftlich einen kleinen eingeschossigen Gebäudeprototypen mit Fassaden und Dachbepflanzung – eine Art "Minihaus" aus nachhaltigen Materialien - bauen, um schrittweise Knowhow zum urbanen mehrgeschossigen Selbstbau im Rahmen einer Baugruppe aufzubauen. Wie in einer "echten" Baugruppe, wirst Du gemeinsam mit deinem Team das gemeinsam errichtete Gebäude im Kontext der tBase-Laufzeit nutzen können. Wie stark kannst Du Dich mit diesem Ziel identifizieren?

Dabei kristallisieren sich über alle Befragten – spätere Teilnehmer*innen und Nicht-Teilnehmer*innen – drei Hauptmotive heraus – oder in anderen Worten: bottom-up formulierte Ziele:

1. Erwerb von handwerklichen Fähigkeiten und Skills für den Selbstbau. Die Mehrheit erhofft sich vom Projekt technische Fähigkeiten zu erwerben und zu erproben. Dabei spielen nicht nur die handwerklichen Fähigkeiten eine Rolle, sondern auch das Wissen über den Bau mit nachhaltigen Materialien. Mehrere Befragte möchten das bei Greenskills Lehrgängen gelernte in größerem Rahmen umsetzen. Als Beispiele werden dafür der Bau eines Earthships (Energieautarkes Gebäude mit hohem Recycling Anteil), von Hütten bis hin zum vollwertigen Wohngebäude genannt.
2. Wunsch nach Gemeinschaft. Ähnlich stark ist der von den Befragten formulierte Wunsch nach Gemeinschaft. Viele freuen sich darauf, gemeinsam aktiv zu sein, „mit der Gruppe etwas zu machen“ und Teil einer Gemeinschaft zu sein. Oftmals wird auch das Leben in „Gemeinschaft“ erwähnt. Es geht darum, Gleichgesinnte für die eigene Vision eines „guten Lebens“ zu finden. An der Gemeinschaft auf einer Metaebene zeigen sich ebenfalls einige Teilnehmer*innen: Sie wollen die Rolle eines Forschers/einer Forscherin einnehmen, die Gruppe analysieren und sind gespannt, wie die Organisation in der Gruppe ablaufen wird.
3. Wunsch nach Nachhaltigkeit und einem ökologischen Leben. Das altruistische Motiv, „der Welt etwas mitzugeben“, ist ein weiterer starker Antreiber. Die Befragten sind unglücklich mit der Art wie Städte im Moment organisiert sind und möchten etwas beitragen, den Lebensraum so zu gestalten, dass ein respektvoller Umgang mit anderen Menschen möglich wird. Eine andere Terminologie, die in diesem Zusammenhang verwendet wird, ist „ein gutes Leben [zu] führen“. Meist ist im gleichen Satz von Nachhaltigkeit die Rede. Mehrere Personen erhoffen sich, durch die Teilnahme am Projekt eine konkretere Idee von einer ökologischen und nachhaltigen Lebensweise zu bekommen.

Als weitere Motive werden die persönliche Weiterentwicklung genannt („sich im Umgang mit anderen Menschen weiterzuentwickeln“, „soziale Fähigkeit verbessern“) sowie die Möglichkeit des autarken Lebens, das mehr Autonomie und Handlungsmöglichkeiten bietet.

Stellt man top-down formulierte Ziele und bottom-up formulierte Ziele gegenüber, zeigt sich, dass – wenn auch mit unterschiedlichen Wordings – eine hohe Übereinstimmung

herrscht, wenn es um die Themenkomplexe „Handwerkliche Fähigkeiten und Selbstbauen“ und „Nachhaltigkeit“ geht. Das Motiv der Gemeinschaft, das sich unter den Teilnehmer*innen und Interessent*innen als zweitwichtigsten herauskristallisierte, wird in den offiziellen Visions- und Zielformulierungen nur in Nebensätzen und –aspekten erwähnt.

Für die Vision nach der Bauphase fehlt es noch an konkreter gemeinschaftlicher Vorstellung. Während des Bauprozesses kursierten unter den Teilnehmer*innen verschiedene Nutzungspläne. Herausforderung wird sein, einen verbindenden Gemeinsamen Nenner als Ziel zu formulieren, der über das Primär Ziel, des gemeinsamen Bauens hinausgeht.

Die Ex-post Erhebung zeigte, dass 45% der Teilnehmer*innen den Prototypen nach der Bauphase höchstwahrscheinlich nutzen werden (Nutzungswahrscheinlichkeit: 90-100%), 1/3 noch unentschlossen ist (Nutzungswahrscheinlichkeit: 50-63%) und rund 20% der Befragten das gebaute Haus eher nicht nutzen werden. Die geplante Nutzungsintensität wird bei nur einer Person mit „wöchentlich“ angegeben, 2 Personen werden den Prototypen vermutlich „mehrmals monatlich“ nutzen, je 4 Personen gaben an den Prototypen „monatlich“ bzw. „seltener“ zu nutzen. Die dadurch absehbar geringe Nutzung des gemeinsam errichteten Hauses lässt sich zum einen darauf zurückführen, dass einzelne Akteur*innen weite Anfahrtszeiten³ auf sich nehmen müssen, zum anderen könnte es auch daran liegen, dass die Nutzungsperspektive ungeklärt ist.

Die baus! Gruppe hatte knapp zwei Wochen Zeit sich kennenzulernen, der Planungs- und Bauprozess erfolgte aufgrund des engen Zeitplans Top-Down und ließ nicht viel Raum für einen gemeinschaftlichen Entwicklungsprozess. Herkömmliche Baugruppen benötigen für die Planungsphase bis zu vier Jahre, hier werden auch die Vision und die Ziele gemeinschaftlich geschärft und gut abgestimmt. Das Gemeinsame und Verbindende bei baus! war der Bauprozess selbst: Doch wenn bauen zum Selbstzweck wird, entgleitet die Nutzungsvision, das angestrebte Ziel ist mit der Errichtung des Hauses erreicht. Es wird sich in den Folgemonaten zeigen, ob das noch gelingt oder ob ihm schlechtesten Fall das gebaute Haus verwaist oder von anderen TBase ansässigen Akteur*innen genutzt wird.

Der mäßige Erfolg der Crowdfundingkampagne machte ebenfalls deutlich, dass die Gruppe sich vor dem Baubeginn nicht stark genug mit dem Cubus und der längerfristigen Perspektive identifizierte.

³Jene Akteur*in, die angibt den Cubus wöchentlich nutzen zu wollen hat gleichzeitig auch die niedrigste Anfahrtszeit.

Die Wahrscheinlichkeit bei der Errichtung eines mehrgeschossigen Hauses im Selbstbau teilzunehmen ist nur bei einem Drittel der Teilnehmer*innen hoch. (70-90% Wahrscheinlichkeit), bei 4 Personen eher unwahrscheinlich (33%-50% Wahrscheinlichkeit) und bei weiteren vier Personen sehr unwahrscheinlich (unter 12%).

2.2.2. Passende Teambzusammensetzung

Größe

Die Organisations- und Netzwerksoziologie sieht 5 bis 9 Personen als ideale Größe eines selbstorganisierten Teams (Medinilla, 2012, S.121).

Learnings aus baus!

Die baus!-Gruppe bestand aus 14 Personen. Die Literatur schlägt in solchen Fällen die Bildung von zwei Subgruppen zu je sieben Leuten vor. Tatsächlich sah Scherbaum, der Bauleiter von baus!, die Gruppengröße von 14 Teilnehmern als zu groß an und hätte sich eine kleinere Gruppengröße gewünscht. Deshalb war es auch eine kluge Entscheidung einen zweiten Experten als Unterstützung hinzuzufügen.

Diversität

Die befragten Experten gehen in der Zusammensetzung von Baugruppen vor allem auf die Phase des Nutzens und Wohnens ein. Dabei beziehen sie sich in ihren Aussagen fast ausschließlich auf das Alter und Geschlecht der Teilnehmer*innen. Andere soziodemografische Merkmale wie Bildungsniveau, Herkunft und Beruf werden nicht angesprochen. Ein einziger Experte spricht die Relevanz unterschiedlicher Erwerbsstatus an.

Tatsächlich zeigt sich, dass das Wohnprojekt Wien oder Pomali – abgesehen von Alter und Geschlecht – weitgehend homogen sind, wenn es um das Thema Herkunft und Ausbildungsniveau geht. Das hat sowohl mit finanziellen Anforderungen zu tun (vgl. Kap. 2.1.2. Geld), aber auch mit den hohen Anforderungen an Artikulations- und Sprachfähigkeit (vgl. Kap. 2.1.4. Soft Skills). Der Literatur zufolge, gilt es, die Diversität einer Gruppe auszunutzen, da heterogene Gruppen kreativer sind und als produktiver gelten. (Raststetter, 2006, S. 87ff). Kaltenecker (2016) sieht eine Balance aus Gemeinsamkeiten und Unterschieden als ideal an.

Baugruppenexperten aus der Praxis setzen auf Heterogenität, wo diese unter den gegebenen Bedingungen und Anforderungen mehr Nutzen als Kosten (z. B. Konflikte) versprechen. Das

Alter eignet sich dafür vorzüglich. Es entstehen Gruppen, deren Mitglieder durch ihre unterschiedliche Lebenserfahrung auch unterschiedliche Kompetenzen, Ressourcen und Bedürfnisse einbringen. Weil ältere Menschen über mehr Zeit verfügen, können sie Jüngeren in der Kinderbetreuung unterstützen. Im Fall des gemeinsamen Wohnens gibt es keinen „Generationenwechsel“. Wohnhäuser die nach der Bauphase beispielsweise ausschließlich von Jungfamilien bezogen werden, ähneln 40 Jahre später einem Altersheim (Kirchner, Feldmann).

Deubner sieht homogene Gruppen sogar kritisch, wenngleich er aber auf die Wichtigkeit einer gemeinsamen Vision hinweist (siehe Kap. 2.2.1. Gemeinsame Vision und Ziel): *„Ich glaube im Wesentlichen ist es egal, wie die Gruppe zusammengestellt ist. Der Mindset ist wichtiger. Es ist auch nicht so wichtig, ob die Teilnehmer*innen jung oder alt sind. Es ist nur in der Folge wichtig, weil wenn es nur gleichaltrige sind mit gleichen Interessen, dann kann es sein, dass sich das nach einigen Jahren komplett verändert, zum Beispiel, wenn die Kinder ausgezogen sind. Eine gewisse Durchmischung ist immer ganz gut“.*

Mögliche Konfliktfelder durch die unterschiedlichen Lebensalter werden nur ein einziges Mal angesprochen: *„...solange sich die älteren Menschen bewusst sind, auf was sie sich einlassen. Es geht natürlich nicht, wenn jemand ein großes Problem mit Lärm hat. Die Kinder haben nämlich große Freiräume hier.“* (Feldmann)

Feldmann weist außerdem darauf hin, dass es wichtig ist, Pensionist*innen in der Gruppe zu haben, die ein kritisches Maß an Zeit und Erfahrung einbringen: *„Ich glaube, wir könnten den Arbeitsaufwand [...] gar nicht meistern, wenn wir nicht Menschen hätten, die schon ein bedingungsloses Grundeinkommen haben, nämlich die Rentner*innen. Die jungen Paare mit zwei Kindern sind eh bis zum Anschlag mit Brutpflege und Lebensaufbau beschäftigt. Die rüstigen Rentner sind ein super Asset, die wertgeschätzt werden, für das was sie können.“*

Learnings aus baus!

Im Falle der baus!-Gruppe ist die Durchmischung in Hinblick auf Alter und Geschlecht geglückt. Abgesehen davon, dass alle Personen im Haupterwerbsalter sind (26 - 65 Jahre), zeigt sich innerhalb dieser Altersgruppe eine breite Streuung. Auch das Geschlechterverhältnis ist nahezu ausgewogen, wobei überraschenderweise ein leichter Frauenüberhang besteht.

	weiblich	männlich	SUMME
26-35 Jahre	2	3	5
36-45 Jahre	2	2	4
46-55 Jahre	2	1	3
56-65 Jahre	2	0	2
SUMME	8	6	14

*Tabelle 3: Altersverteilung der baus!-Teilnehmer*innen nach Geschlecht.*

Bezüglich nationaler Herkunft und Ausbildungsniveau ist die Gruppe vorwiegend homogen. Eine einzige Person hat Migrationshintergrund, nur eine Person hat keinen Maturaabschluss. Allen gemeinsam ist ein Interesse für Nachhaltigkeit und Bau. Außerdem verfügen alle über die notwendigen materiellen und zeitlichen Ressourcen (vgl. Kap. 2.1. Ressourcen und Fähigkeiten des/der Einzelnen).

2.2.3. Effektive Rollenverteilung und Teamorganisation

Auch selbstorganisierte Gruppen brauchen eine Organisation. Aus den Expertengesprächen und den Erfahrungen aus baus! kristallisieren sich folgende entscheidende Rollen heraus.

Führungsteam

Ein entscheidender Erfolgsfaktor für Selbstbau-Projekte ist eine geeignete Führung. Das zeigt sich in der Literatur (u. a. Leafe Christian, 2003), in den Expertengesprächen und den Erfahrungen aus baus!.

Geeignet umfasst dabei folgende Kriterien

- Charisma und Begeisterungsfähigkeit (u. a. Zilker, Feldmann)
- Sehr hohes Engagement und Leistungsbereitschaft, Belastungsfähigkeit (u. a. Leafe Christian)
- Durchsetzungsfähigkeit (u. a. Leafe Christian)
- Konfliktfähigkeit (u. a. Leafe Christian, Unterrainer): „Die Führung muss den Mut haben, ehrliche und persönliche Fragen zu stellen: ‚Wie viel Geld hast Du?‘, ‚Wie gern

teilst Du?' (Unterrainer)

- Sinn für das Machbare und Realistische (Unterrainer)
- die Fähigkeit, sich später, wenn die Gruppe die Vision aufgenommen und verinnerlicht hat zurück zu nehmen (u. a. Zilker, Feldmann): „Sie müssen *bereit sein, später wieder loszulassen.*“ (Feldmann) Der richtige Zeitpunkt dafür ist, wenn die Gruppe eigeninitiativ wird.

Die Anforderungen für die Führung sind hoch. In den Baugruppenprojekten Pomali, Wohnprojekt Wien und Lebensraum Gänserndorf sind die Initiatoren die treibende Kraft der Planungs- und Umsetzungsphase, die um sich herum ein gutes Führungsteam aufbauen. Idealerweise besteht dieses aus zwei bis drei Personen (Deubner), Männer und Frauen gemischt (Kirchner).

Projektmanagement

Für einen reibungslosen Bauverlauf ist eine zentrale Koordinationsperson notwendig, der den Überblick über alle Abläufe behält und die verschiedenen Parteien aufeinander abgestimmt und miteinander verbindet (Scherbaum). Bei Projekten im Ausmaß eines Wohnhauses ist damit zu rechnen, dass dieser Koordinationsaufwand ein Maß annimmt, bei dem sich eine oder sogar mehrere Personen ausschließlich dieser Aufgabe widmen sollten. Naheliegend ist, dass einer oder mehrere der Initiator*innen oder Mitglieder des Führungsteams diese Rolle übernehmen.

Kernteam

Für den Planungsprozess gilt es, eine Kerngruppe aus 7 bis 8 Teilnehmer*innen ins Boot zu holen (Scherbaum). Wer Fachleute ins Kernteam holt, spart sich externe Kosten, weil die Kompetenzen bei den Selbstbauern vorhanden sind (Unterrainer). Eine Grundanforderung für das Kernteam ist eine hohe Ausdauer (Unterrainer).

Eine kritische Aufgabe für das Kernteam, ist die Wohnbedürfnisse der Teilnehmer*innen adäquat zu erfassen (Gruber), damit deren Teilhabe – auch wenn sie nicht im Kernteam sind – gewährleistet ist.

Expert*innen

Expert*innen spielen für Selbstbaugruppen eine essentielle Rolle, sind aber gruppenspezifisch riskant. Denn Expert*innen tendieren dazu, eine selbstorganisierte

dezentralisierte Teamstruktur in eine zentralisierte zu verändern. Die Literatur schlägt deshalb vor, den Fachmann/die Fachfrau nicht in das Team zu inkludieren, sondern ihm eine Beraterfunktion zu geben (Medinilla, 2012, S. 132). Wichtig ist dabei, dass der Profi keine Tätigkeiten selbst ausführt, sondern nur Erklärungen liefert. Er soll dem Team ermöglichen, selber zu wachsen. Dies ermöglicht ihm sich auf die Entwicklung des Teams zu konzentrieren (ebd.).

Baupsychologe/Baupsychologin

Hans-Georg Unterrainer betont die Wichtigkeit von guter Stimmung am Bau. Er schlägt vor eine Person auszuwählen die diese mit Freundlichkeit, Präsenz und persönlicher Ausstrahlung aufrechterhält. Der Baupsychologe/die Baupsychologin versucht dann die Gruppe zu motivieren und Pausen anzuordnen, wenn diese notwendig erscheinen. Unterrainer hat öfters selbst diese Rolle eingenommen. Bereits nach ein paar Tagen, die er nicht am Bau verbracht hatte, kam es zu Problemen und schlechter Stimmung. Grundsätzlich wäre die Rolle des Baupsychologen/der Baupsychologin passend für einen der Initiator*innen. Sollte diese/r aber daran zweifeln, diese Rolle erfüllen zu können, ist es besser eine andere Person zu engagieren. (Unterrainer)

Beauftragte/r für Nahrungsmittelversorgung

Außerdem zeigt sich, dass auch das Kochen bzw. die Organisation von Essen den Baufortschritt signifikant beeinflusst. Unterstützung durch Familienangehörige oder Freund*innen sind eine Möglichkeit, Gäste sinnvoll einzusetzen. Bei baus! wurden täglich zwei Kochbeauftragte bestimmt.

Learnings aus baus!

Bei baus! fehlte ein/e eindeutig definierte/r Baukoordinator*in. Die Folge waren hohe Mehraufwände und Frust im Team. Folgende Anekdote illustriert die Herausforderungen mit fehlender Koordinationsperson: Als das Holz zum Bauen geliefert wurde, hatte niemand einen Kran organisiert, der das Holz vom LKW runter hebt. Da die Holzbalken sehr schwer waren, war es händisch nicht machbar. Die baus! Gruppe lief in der Seestadt herum und fragte bei Baustellen, ob jemand mit einem Kranlastwagen kommen und helfen könnte. Im Endeffekt schafften sie es einen Kran zu organisieren. Ein/e Koordinator*in hätte jedoch gleich einen Kran für die Lieferung bestellen können.

Erschwerend kam die unklare Organisation und Position eines Baukoordinators/einer Baukordinatorin innerhalb des Forschungsprojekts hinzu (Verhältnis FFG-Projekt „B2G“ und Baugruppe „baus!“). Demzufolge war über die gesamte Bauzeit unklar, wer für welche Aufgaben abseits des operativen Bauens zuständig war, z. B. Organisation, Einkauf und Finanzierung von Baumaterialien, Organisation von Anlieferungen, etc. Die Baugruppe improvisierte und hantelte und sich – erfolgreich, aber unter hohen Anstrengungen – von einer Situation zur nächsten. Daher kommt Scherbaum zum Fazit: *“Es braucht jemanden, der/die die externen koordiniert. Jemand, der/die die Schnittstelle zu United Creations ist und somit auch die Schnittstelle zum Forschungsprojekt. Jemand, der/die das im Überblick hat und für das Budget und das Zeitlimit verantwortlich ist – also Projektleitung und Projektsteuerung.”*

Diese Rolle übernahm Akteur*in G. Allerdings wurden die vielen Rollen (Teilnehmer*in, Teil des Forschungsprojekts und Crowdfundingbeauftragte/r) zur Belastung. Kurzfristig musste sich AkteurIn G deshalb zurückziehen und konnte teilweise nur eine verringerte Leistung beim Bauen erbringen. Um eine Mehrfachbelastung auszuschließen, wäre es wichtig eine Person ausschließlich mit dieser Rolle zu betrauen. Anbieten würde sich hier jemand aus dem Vorstands von UC.

Am häufigsten wurde bei der Frage nach der fehlenden Ansprechperson einer der Architekten genannt. Die Baugruppe selbst wurde im Rahmen eines simultan-planning Workshops eingebunden, im Rahmen von Dragon- Dreaming Prozessen wurden Wünsche der Teilnehmer*innen in die architektonische Planung berücksichtigt. Dennoch mussten aufgrund des engen Zeitplans die Baupläne eher top down entwickelt werden. In der Bauphase konnten einzelne Arbeitsschritte nicht umgesetzt werden oder der Grund, warum etwas auf eine gewisse Weise geplant war, wurde von einigen nicht verstanden. Dies führte dazu, dass die Sinnhaftigkeit mancher Elemente hinterfragt wurde. Da die Planer zur Bauzeit aber auf Urlaub waren, konnte dies nicht mit ihnen diskutiert werden. Einige der Teilnehmer*innen hatten als ursprüngliche Motivation unter anderem angegeben für eigene Bauprojekte zu lernen (5 von 14). Gerade für jene wäre es vermutlich interessant gewesen, die Entstehung des Plans mit zu verfolgen oder die Komponenten zumindest zu hinterfragen.

Eine Person hätte sich außerdem eine Ansprechperson des Forschungsprojekts außerhalb der Baugruppe gewünscht. Die Bauenden waren aufgrund der Urlaubszeit Großteils vom Konsortium isoliert. Diese Abgrenzung erschwerte die mentale Einbettung in das Forschungsprojekt und führte gegen Ende der intensiven zweiwöchigen Bauphase zu Misstrauen und Zweifeln. Hier wäre eine zusätzliche Person wichtig gewesen, die die Brücke

zwischen baus! und den Akteur*innen des Forschungsprojekts herstellt.

Das tägliche Ritual der morgendlichen „Ankommensrunde“ strukturierte den Arbeitstag, die Aufgabenverteilung war dabei nur bedingt selbst organisiert: Der Bauleiter schaffte einen Überblick darüber welche Arbeitsschritte gemacht werden und wie viele Bauende er für die jeweiligen Arbeitsschritte benötigt, die Selbstbauer*innen konnten sich für eine Tätigkeit entscheiden. *“Es entstand eine sehr flüssige Arbeitsatmosphäre, in der nach zwei Wochen ein Großteil der Arbeiten zufriedenstellend erledigt waren”*, resümiert eine Teilnehmerin.

3. STRUKTUREN DER SELBSTORGANISATION

In den frühen 60ern hat Shaw die Unterschiede von zentralisierten und dezentralisierten Gruppen untersucht. Er fand dabei heraus, dass es keine per se ideale Struktur gibt, sondern diese sich nach der Aufgabe richten muss. Für komplexe Tätigkeiten eignen sich seinen Erkenntnissen nach dezentralisierte Gruppenstrukturen besser als zentralisierte (Shaw, 1996: 483). Sie sind flexibler und können sich besser an die Umwelt anpassen (Kaltenecker, 2016: 3) Idealtypisch folgen selbstorganisierte Team Strukturen, die sich aus Interaktionen ergeben. Die Struktur ist diffus und anders als in klassischen Organisationen mit hierarchischer Ordnung. Normalerweise bewegen sich Selbstorganisationsprojekte aber in einem spezifizierten Rahmen. Ziel, Budget und Zeitrahmen sind in der Regel vorgegeben.

Selbstorganisierte Teams bilden in der Regel atypische Teamstrukturen zur Bewerkstelligung der kritischen Aufgaben heraus. In der Organisationssoziologie definiert man Information, Kommunikation, Problemlösung und Innovationskompetenz zu den kritischen Ressourcen, zu dem ein Team Zugang haben muss – d. h. sich gemeinschaftlich organisieren zu können –, um produktiv zu sein (Parker/Cross, 2004, S.147).

Die gemeinschaftliche Organisation dieser Aktivitäten haben wir mit einer Netzwerkanalyse der baus! Gruppe unter nähere Betrachtung genommen. Der Namensgenerator wurde in Anlehnung an Parker/Cross (ebd.) entwickelt und umfasste die folgenden Fragen:

- Mit wem hast du am meisten kommuniziert?
- Von wem hast Du am häufigsten Informationen erhalten, die du benötigt hast, um die Arbeit auszuführen?
- An wen hast Du Dich am häufigsten gewandt, um ein projektbezogenes Problem zu lösen?
- Mit wem hast Du am häufigsten neue Ideen diskutiert?

Bei jeder Frage sollte zumindest ein Name genannt werden. Das Spektrum möglicher Namen wurde bewusst nicht eingeschränkt. Wer relevant ist, sollte dem/der Befragten überlassen werden. Die Entscheidung erwies sich als passend, da häufig Namen der Experten, die an sich nicht Teilnehmer der baus!-Gruppe waren, genannt wurden.

In der Analyse wurden die Angaben der einzelnen Befragten zu einem Netzwerk aus

gerichteten Beziehungen zusammengefasst (Zusammenführung von Ego-Netzwerken). Personen, die den Fragebogen unbeantwortet ließen, erscheinen auf den Netzwerk-Karten: Erstens, als Mitglied der Gruppe; zweitens, weil sie von anderen als relevant angegeben wurden – sind also „Ziel“ gerichteter Beziehungen. Weil sie selbst keine Angaben machten, sind diese Akteur*innen aber nicht Quelle von gerichteten Beziehungen.

Selbstorganisation bei baus!

Im Rahmen der Netzwerkerhebung der baus!-Gruppe, deren Visualisierung aus Datenschutzgründen nicht publiziert wird, stellten wir fest, dass der Informationsfluss auf externe Expert*innen zentralisiert war. Diese Struktur erschwerte die Selbstorganisation maßgeblich. Zusätzlich waren die Initiator*innen nicht zur Gänze als Kernteam in der baus!-Gruppe inkludiert. Die gänzliche Inkludierung der Initiator*innen hätte zu einer Dezentralisierung beigetragen und die Selbstorganisation erleichtert.

Anhand der Informations- und Problemlösungsnetzwerkdiagramme wurde deutlich, dass die baus! Gruppe stark zentralisiert, rund um dem Experten aufgebaut war. Aus Einzelgesprächen und der Feedbackrunde wurde offenkundig, dass es unter den baus! Teilnehmer*innen und der Organisatoren starke Divergenzen in Bezug auf das Selbstorganisationslevel der baus! Gruppe gab.

Diese Divergenz wurde durch zwei Umstände deutlich sichtbar: Seitens der Organisator*innen wurde aufgrund des dichten Zeitplans viele Planungstätigkeiten vorab top down bestimmt. Das vorgegebene Zeitfenster der Bauphase war aus organisatorischen Gründen klar vorgegeben. Dieser klare Pfad und die Richtungsvorgabe, gekoppelt mit dem Bezahlen einer „Teilnahmegebühr“, die als Aufwandsentschädigung für Materialkosten galt, löste offenbar bei manchen eine Erwartungshaltung aus, eine Dienstleistung gebucht zu haben. Das Selbstverständnis eine selbstorganisierte und selbstverantwortliche Baugruppe zu sein war bei manchen Teilnehmer*innen daher eher gering.

Zum anderen ist der Bauprozess komplex und bedarf Vorbereitung, die Baugruppe hat aufgrund der Zeitknappheit nicht ausreichend Möglichkeit sich einen Überblick zu verschaffen und konnte daher gar nicht eigeninitiativ werden und war zu hohem Grad von der Bauleitung abhängig.

Als Resümee bleibt, dass die Initiatoren*innen als Führungsteam (und nicht vertreten durch eine Einzelperson) selbst Teil dieser Gruppe werden sollten. Der Rückzug aus der Gruppe kann nur erfolgen, wenn die Vision ausreichend in der Gruppe angekommen ist und die Gruppe eigeninitiativ ist. Das Informations- und Problemlösungsnetzwerk würde vermutlich dezentraler werden und die Selbstorganisation erleichtern.

4. ZIELGRUPPE, MILIEUS UND ANSPRACHE DER SELBSTBAUER*INNEN

Im nächsten Abschnitt wird gezeigt in welchen Zielgruppensegmenten, Milieus, Netzwerken und sozialen Gruppen die Selbstbauer*innen zu finden sind und wie sie optimal angesprochen und erreicht werden können.

Erste Auskunftquelle war die Einschätzung der Konsortiumsmitglieder, die Ergebnisse finden sich in Form einer Netzwerkgraphik wieder. Durch diese Methode wurde das Mobilisierungspotential innerhalb des Konsortiums visualisiert und Zielgruppensegmente aufgezeigt. Im zweiten Schritt wurden die Erkenntnisse mit den Expertenmeinungen der (Selbst-) Baugruppen ergänzt. Als dritte Datenquelle gibt der Praxistest der Selbstbaugruppe baus! wichtige Hinweise darauf, welche Zielgruppen sich vom Prototypen tatsächlich angesprochen gefühlt haben. Zusätzlich fließen Hinweise aus der wissenschaftlichen Literatur ein, allen voran Beate Littigs Studie „Gemeinschaftlicher Selbstbau: Zielgruppen und Potential“ (Littig, 2016), welche im Zuge des Sondierungsforschungsprojekts *Make your city smart* der TU-Wien entstanden ist.

Littig untersuchte fünf verschiedene potentielle Zielgruppen: Junge Familien, Menschen mit Selbstbauerfahrung, Menschen in der Lebensmitte, Geflüchtete und Menschen mit niedrigem Einkommen.

4.1. Zielgruppentypen

Junge Familien

Ebenso wie Beate Littig sieht auch Robert Temel junge Familien oder „werdende Familien mit Nestbautrieb“, wie es Hans-Georg Unterrainer ausdrückt, als eine der Hauptzielgruppen. Junge (werdende) Familien, mit hohem Bildungsabschluss, bei denen beide Partner*innen berufstätig sind, interessieren sich überdurchschnittlich häufig für Baugemeinschaften und Selbstbau (Littig, 2016, S. 9). Der Wunsch ein Heim zu schaffen, ist bei ihnen besonders ausgeprägt, was auch die Motivation zum Selbstbau erhöht.

Hauptmotive für diese Gruppe sind der Wunsch nach Leben in Gemeinschaft, eine finanzielle Ersparnis durch das Aufteilen der Betriebskosten, sowie der Wunsch nach umweltbewusstem Wohnen. Junge Familien sind jedoch pragmatisch eingestellt: Nur wenn

der Selbstbau günstiger ist als konventionelle Baugemeinschaftsprojekte, ist er attraktiv. Dies gilt auch für mögliche Verdienstauserwartungen/-ausfälle. Nur wenn die Einsparungen durch den Selbstbau diese ausgleichen bzw. übersteigen, ist die Teilnahme an Selbstbaugruppen eine Option (Littig, 2016, S. 2).

Menschen in der Lebensmitte

Für Menschen in der Lebensmitte ist der Selbstbau in der Regel keine Option, sie sind jedoch am gemeinschaftlichen Leben interessiert (ebd.). In dieser Gruppe wären also potentielle Mieter*innen oder Käufer*innen von selbstgebaute Gemeinschafts-Wohnprojekten zu finden. Menschen in der Lebensmitte verfügen außerdem häufig über Ressourcen im Bereich des Projektmanagements und können gut für logistische Aufgaben eingesetzt werden (Littig, 2016, S.56). Anders könnte sich das bei Menschen in der Lebensmitte darstellen, die in einer Umbruchsphase, beispielsweise nach einer Trennung oder Scheidung sind. Diese suchen sowohl nach neuen sozialen Gemeinschaften und sozialen Beziehungen als auch nach neuem Wohnraum.

Menschen mit niedrigem Einkommen

Bei Menschen mit niedrigem Einkommen ist die notwendige Kapitaleinbringung ein Hindernis, das nur durch öffentliche Finanzierung überwunden werden kann (Littig, 2016, S.57). Möglich wäre Menschen aus dem Baugewerbe zu inkludieren, die das fehlende Kapital durch überdurchschnittlich gute Qualifikationen wettmachen können. Denkbar ist, dass man diese Personen als Bauleiter*innen und Expert*innen einsetzt und ihnen als Vergütung die zu erbringenden finanziellen Leistungen kürzt oder aufhebt. Sabine Pollak und Silja Tillner streben in Kooperation mit Gernot Mitter (AK Wien) und Michael Gehbauer (GPA) ein Projekt an, in dem Langzeitbeschäftigungslose im Rahmen einer Arbeitsmaßnahme im Selbstbau beschäftigt werden.

Da niedriges Einkommen häufig mit niedrigem Ausbildungsniveau und mit geringeren Artikulationsfähigkeiten einhergeht, könnte sich die Integration dieser Zielgruppe auch als schwierig erweisen, zumal Artikulationsfähigkeit als zentrales Qualifikationskriterium angesehen wird (Siehe 2.1.4. Softskills).

Geflüchtete Menschen

Ressourcen im handwerklichen Bereich sind auch bei Geflüchteten vorhanden, die zuvor im Baugewerbe gearbeitet haben. Littig nimmt jedoch an, dass bei ihnen nach dem Verweilen in

Gruppenunterkünften, das Bedürfnis nach individuellem Wohnen stärker ausgeprägt ist. Eine Inkludierung dieser Gruppe ist jedenfalls an eine gute Kooperation mit verschiedenen Stakeholder*innen und an eine Veränderung der rechtlichen Lage von Asylsuchenden bzw. Asylberechtigten gebunden. Im Moment sind Geflüchtete gemäß Littigs Einschätzung deshalb keine Zielgruppe für den Selbstbau (Littig, 2016, S.56).

Tatsächlich gibt es einzelne Baugruppenprojekte (z.B. B.R.O.T, Pomali, Wohnprojekt Wien) die aus Solidarität und sozialem Engagement ein bis zwei Wohnungen geflüchteten Familien temporär zur Verfügung stellen.

Eine Kooperation mit einem Sozialunternehmen, wie etwa Nut und Feder⁴, welches eine Tischlerei mit geflüchteten Menschen betreibt, wäre eine sinnvolle Variante diese Bevölkerungsgruppe miteinzubinden. Das Sozialunternehmen könnte handwerklich qualifizierte Arbeitskräfte vermitteln, die Teil einer Selbstbaugruppe werden und gemeinsam ein Haus errichten, in dem die Zielgruppe in der Folge auch wohnen könnte. Handwerklich geschickte Geflüchtete hätten die Chance ihren Status zu heben, Anerkennung und einen Wohnraum zu erhalten.

Menschen mit Erfahrung im Selbstbau

Eine weitere Zielgruppe sind Menschen, die bereits Erfahrung mit dem Selbstbau gesammelt haben. Häufig waren dies kleinere Projekte, die als positives Erlebnis wahrgenommen wurden. Bei dieser Gruppe gilt die Faszination der handwerklichen Betätigung und dem Bauprozess. Außerdem haben Menschen, die sich bereits in der Vergangenheit mit Selbstbau beschäftigt haben, häufig ein ökologisches Interesse. Die Mitglieder der Gruppe sind im Schnitt jünger als jene, die konventionellen Baugemeinschaften beitreten. Littig konnte bei dieser Gruppe jedoch gewisse Instabilitäten in der Lebensführung beobachten. So neigen Mitglieder dieser Gruppe zu häufigen Berufswechseln und sind selten in familiäre Bindungen eingebettet. Selbstbau und gemeinschaftliches Wohnen erfordert Commitment über einen längeren Zeitraum. Diese langfristige Verpflichtung kann und will diese Gruppe oft nicht eingehen. Selbstbau erfordert außerdem hohe finanzielle Ressourcen, die bei prekären Arbeitsverhältnissen und Berufswechseln häufig nicht gestellt werden können (Littig, 2016, S.2; S.56). Denkbar ist, dass in dieser Gruppe zwar potentielle Bauer*innen sind, die aber nur bedingt langfristig in einem Wohnprojekt wohnen wollen/können.

<https://www.nutundfeder.at>

Neben Littigs untersuchten Gruppen wurden im Zuge der Expertengespräche noch weitere potentielle Zielgruppentypen identifiziert.

Nomad*innen

Die Charakteristika der Gruppe “Menschen mit Selbstbauerfahrung” zeigen starke Parallelen zu einer weiteren potentiellen Zielgruppe. Hans-Georg Unterrainer sieht Nomad*innen als mögliche Interessent*innen. Im Gegensatz zu jungen Familien sind diese ungebunden und frei von Verpflichtungen. Selbst wenn Nomad*innen häufig ihren Standort und ihre Tätigkeit wechseln, so ist Unterrainer dennoch überzeugt, dass ihnen eine stabile Homebase wichtig ist. Er findet die Kombination von konventionellen jungen Familien und modernen Stadtnomad*innen reizvoll und kann sich vorstellen, dass diese kontrastierenden Gruppen einander gut ergänzen. Jedoch ist es denkbar, dass auch in dieser Gruppe die instabilen Lebensverhältnisse zum Problem werden können. Gemeinschaftliches Wohnen erfordert außerdem regelmäßige Teilnahme an Veranstaltungen und die Erledigung von Aufgaben, diesen Erfordernissen könnten Nomad*innen nur unregelmäßig oder nicht ausreichend nachkommen.

Junge Menschen

Laut Unterrainer sind junge Menschen im Bauprozess oft Zugpferde, deren Motivation positive Wirkung auf die Gruppe hat. Da sie seltener familiäre und berufliche Verpflichtungen haben, sind sie häufig als Erste auf der Baustelle und verlassen diese zuletzt. Der Nachteil dieser Gruppe ist jedoch, dass junge Menschen aus dem Projekt aussteigen könnten, wenn das Umfeld Missfallen äußert (zum Beispiel die Eltern), oder sich neue Betätigungsfelder auftun. Martin Kirchner sieht ebenfalls viel Potential bei jungen Kräften und denkt insbesondere an Absolvent*innen von Alternativschulen:

*„Ich glaube, dass es für 16-25-Jährige so gut wäre aus dem virtuellen Wahn herauszusteigen und in ein reales Tun zu kommen. Ein Bauprojekt als Empowerment-Aktion, wo man Selbstwirksamkeit erlebt Absolvent*innen von Alternativschulen in Kombination mit Fachhochschulen. ... Jugendliche, die nach der Alternativschule dann gemeinsam bauen und soziale Skills lernen. Und aus dieser Erfahrung dann rausgehen und*

sie wo anders replizieren.... Das Ökodorfzentrum Siebenlinden⁵ haben sie mit ganz vielen Jungen, 30-40 Leuten, die Profis sind und auf der Walz waren, gebaut“.

Der Zielgruppe der jungen Volunteers geht es mehr um das Bauen, weil es eine „coole Sache ist“. Erfahrungen, Erlernen von Skills und das Gemeinschaftsgefühl spielen dabei eine wichtigere Rolle als die langfristige Nutzung des gebauten Objekts.

Junge Alte

Temel sieht im Interview die jungen Alten als potentielle Zielgruppe, er versteht darunter ältere Menschen, die nach Auszug ihrer Kinder eine kleinere Wohnung fürs Alter suchen. Das sind „urbane Menschen, die sich darüber Gedanken machen, wie sie älter werden wollen“. In letzter Zeit sind zunehmend mehr Baugruppeninitiativen entstanden, die speziell Wohnungslösungen für diese Zielgruppe ansprechen. Freya Brandl beschäftigt sich seit vielen Jahren, mit neuen Co-housing Formen für alte Menschen: <https://www.kolokation.net/aktuelles/freya-brandl/>

Zu berücksichtigen ist dabei, dass in Hinblick auf Gesundheit und körperliche Fähigkeiten mit Einschränkungen im Selbstbau zu rechnen ist, diese könnten womöglich durch Erfahrung im Projektmanagement und in der Organisation oder durch die Unterstützung von Jungen, beispielsweise in Hinblick auf die Kinderbetreuung, kompensiert werden.

Resümierend kann festgehalten werden, dass es für alle Zielgruppen Vor- aber auch Nachteile gibt, sich an einem Selbstbauprojekt zu beteiligen. Für junge Familien ist der Selbstbau nur relevant, wenn die Kosten-/Nutzen-Rechnung stimmt. Junge Menschen, erfahrene Selbstbauer*innen und Nomad*innen sind gute Arbeitskräfte, haben jedoch instabilere Lebensverhältnisse und sind daher auch nicht so verlässlich. Sozial schwache Gruppen (niedriges Einkommen oder Geflüchtete) müssen den Mangel an ökonomischem Kapital durch handwerkliches Geschick ausreichend kompensieren können, um Teil einer Selbstbaugruppe zu werden. Für Menschen in der Lebensmitte und „junge Alte“ ist der Selbstbau in der Regel keine Option. Sie könnten jedoch am gemeinschaftlichen Leben interessiert sein und als Mieter*innen/Genossenschaftler*innen Nutzer*innen oder auch Projektmanager*innen eines Selbstgebauten Projekts sein.

⁵

<https://siebenlinden.org>

4.2. **Das Milieu der Selbstbaugruppen**

Die befragten Experten erwähnten immer wieder, dass die Zielgruppe *alternativ* sei, bei Bioläden einkauft, das gängige Wirtschaftssystem kritisch hinterfragt, Alternativschulen absolviert und über ein überdurchschnittlich hohes Bildungsniveau verfügt. In der Lebensstilsoziologie prägte Gerhard Schulze den Begriff des *Selbstverwirklichungsmilieus* (Schulze, 1992, S. 321ff). Auch wenn der Klassiker der Lebensstilsoziologie Ende der 80er Jahre verfasst worden ist, trifft die Milieubeschreibung auf die Zielgruppe der Selbstbauer*innen gut zu:

Angehörige des **Selbstverwirklichungsmilieus** sind nach Schulze *jung* (unter 40), *gebildet* (Matura oder höher), meiden *Konventionelles* und *Barbarisches*, neigen zu *Narzissmus* und *Perfektion*. Sie *denken komplex* und *handeln spontan*, sie streben nach *Selbstverwirklichung* und ihr Erlebnisparadigma ist der *Künstler*, der sich selbst darstellt. Menschen des Milieus sind häufig in sozialen, therapeutischen oder pädagogischen Berufen, üben qualifizierte Tätigkeiten aus, leisten Kopfarbeit und arbeiten verhältnismäßig häufig vorm Bildschirm. Angehörige des Milieus wählen einen selbstbestimmten, gestalterischen und kreativen Lebensweg und stoßen dabei auch an Grenzen und Überforderungen: Aufgrund der hohen Ansprüche, die Milieuzugehörige an sich selbst und an ihre Umwelt stellen, haben sie im Vergleich zu anderen Milieus eine geringere Lebenszufriedenheit. Sie verfügen über eine gute Selbstinszenierung, haben große Freundschaftskreise, einen Hang zu alternativen, grünen, linksliberalen, ökologischen Bewegungen, eine geringe Bereitschaft zur politischen Unterordnung, sind sehr offen für bislang Unbekanntes und suchen nach Neuem. Ihr Fatalismusgrad ist gering ausgeprägt, das (Selbst-)Reflexionsniveau ist dafür hoch. Sie ernähren sich bewusst (bio, vegetarisch bzw. vegan), im Vergleich zur Gesamtbevölkerung ist der Anteil an übergewichtigen Personen gering.

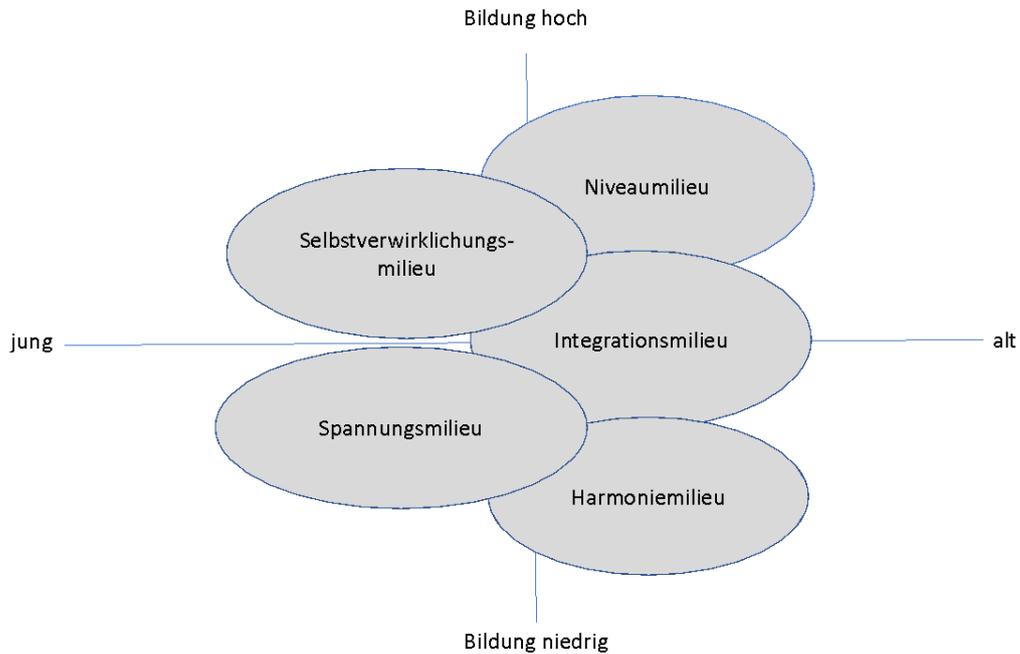


Abbildung 1: Milieus der Erlebnisgesellschaft (Schulze: 1992)

Milieus sind jedoch nicht geschlossene Systeme, sondern überschneiden sich mit anderen Milieus. Das Selbstverwirklichungsmilieu findet die stärkste Überschneidung mit dem Niveaumilieu. Deren Angehörige verfügen ebenso über ein hohes Ausbildungsniveau. Das Niveaumilieu inkludiert aber auch Menschen ab 40 Jahren.

Obwohl sich einige Baugruppen um Diversität und soziale Durchmischung bemühen, befinden sich in den Projekten kaum Bewohner*innen, die ausschließlich über einen Pflichtschulabschluss oder über eine Lehre verfügen. Aufgrund finanzieller bzw. auch kultureller Hürden bleiben Baugruppen im Milieu der gehobenen Mitte unter sich. Temel berichtet, dass die Initiator*innen des Wohnprojekt Wiens sich dieser Problematik bewusst waren und in der Folge mehrsprachige Informationsbroschüren aufgelegt haben, um auch Menschen aus anderen Kulturkreisen ohne gute Deutschkenntnisse anzusprechen, jedoch ohne Erfolg.

Suckow (2009) zeigt in einer Befragung von Baugruppenmitgliedern in Berlin, dass 82% der Befragten über einem Hochschulabschluss verfügen, die Mehrheit in der Kreativwirtschaft (38%) und im Bereich Bildung und Forschung (16%) tätig ist und überdurchschnittlich gut verdient.

Die Beschreibung des *Postmateriellen Milieus* in der Sinus Studie (Integral, 2017) liefert ebenfalls einen wichtigen Beitrag zur Zielgruppenbeschreibung der Selbstbauer*innen. In Österreich werden diesem Milieu 9% der Bevölkerung zugeordnet. Dieses Milieu ist besonders „Konsumkritisch und konsumbewusst und hat normative Vorstellungen vom "richtigen Leben“. Das Milieu hat ein ausgeprägtes ökologisches und soziales Gewissen, ist globalisierungskeptisch eingestellt, seine Mitglieder sind „Bannerträger*innen von *Political Correctness und Diversity*“. Die soziale Lebenslage ist in der gehobenen Mittelschicht angesiedelt und der Modernisierungsgrad ist tendenziell progressiv.

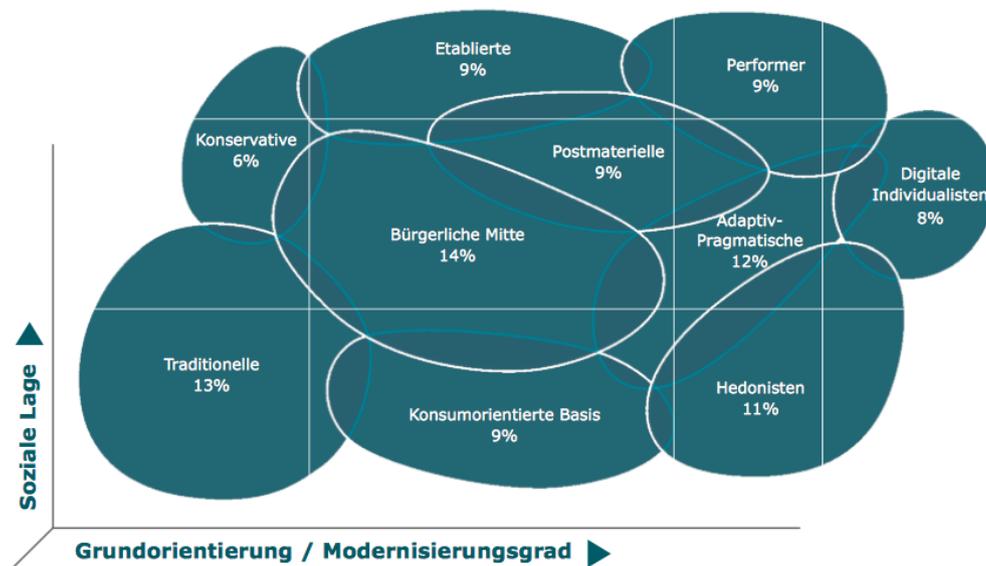


Abbildung 2: Die Sinus Milieus in Österreich (Integral: 2017)

4.2.1. Das Milieu der baus! Gruppe

Tatsächlich haben mit Ausnahme einer Person alle Teilnehmer*innen der baus! Gruppe einen Maturaabschluss, zwei Drittel einen universitären Abschluss. Zwei Drittel sind jünger als 44 Jahre. Ihre Berufe sind am häufigsten im sozialen, therapeutischen und pädagogischen Bereich (45%; Sozialpädagogik, Kindergruppenbetreuung, Betreuung von Menschen mit Behinderungen, Jugendarbeit, aber auch Stadtentwicklung) sowie im künstlerischen kreativen Bereich (36%; Fotografie, Keramik, Programmierung, Denkmalpflege) einzuordnen. Passend zum Selbstverwirklichungsmilieu bezeichnete eine Person ihren Beruf als „Lebenskünstlerin“. Als dritte Berufsgruppe kann das Wissenschaftsfeld gesehen werden. Eine Akteurin ist wissenschaftliche Projektmanagerin und eine andere sieht ihren Hauptberuf im Schreiben der Dissertation. Die Akteur*innen sind in Alternativschulen, bei Baugruppen,

Bürger*inneninitiativen, Gemeinschaftsgärten, NGOs und einer (links/liberalen) politischen Partei aktiv. Auf der baus!-Baustelle wurde vorwiegend vegetarisch und vegan gekocht.

Die Hypothese, dass die Zielgruppe des Selbstbaus häufig im Selbstverwirklichungs- bzw. im postmateriellen Milieu zu finden ist, lässt sich anhand des Befundes bestätigen.

Die Tendenz zu prekären Lebensverhältnissen (häufige Berufswechsel, oder Phasen der Arbeitslosigkeit) sind in der Versuchsgruppe, wie sie bei Littig unter der Zielgruppe „Menschen mit Selbstbauerfahrung“ beschrieben werden, ebenfalls verhältnismäßig oft aufgetreten. Drei Personen (21%) der baus! Gruppe erhielten während der Bauphase Zuwendungen vom AMS. Für Arbeitssuchende ist der Selbstbauprozess eine gute Gelegenheit in Kontakt mit anderen Menschen zu kommen, Erfolgserlebnisse zu feiern und Selbstwirksamkeit zu erfahren. Gerade langzeitarbeitslose Menschen laufen Gefahr aufgrund finanzieller Engpässe die soziale Teilhabe zu reduzieren. In der Folge nehmen das Selbstwertgefühl und der Glaube an sich selbst ab. Die positive Wirkung des Selbstbaus auf das Selbstwertgefühl und auf die soziale Teilhabe wurde auch in einem Gespräch während der Bauphase mit einem/er arbeitslosen Teilnehmer*in bestätigt.

Die häufigste Wohnform der baus! Mitglieder ist der Singlehaushalt (36%), weitere 18% leben in einer Wohngemeinschaft (WG) eine weitere Person lebt bei den Eltern. Nur 2 Personen (18%) leben in einem traditionellen Haushalt mit Lebenspartner*in und Kindern und nur eine Person mit dem Lebenspartner*in (ohne Kinder). Die aktuelle Wohnform der Bewohner*innen lässt darauf schließen, dass der Prototyp vorwiegend von Menschen in Haushalten ohne Lebenspartner*in bzw. Kinder bevorzugt wird. Schlüsse auf die Nutzung eines Demo-Realisierungsprojekts können daraus jedoch noch nicht gezogen werden, da der Selbstbau für junge Familien nur dann attraktiv ist, wenn die Kosten-Nutzen-Rechnung stimmt. Würde das Selbstbauprojekt auch Wohnmöglichkeiten in Aussicht stellen, hätten möglicherweise auch Menschen mit Familien Interesse am Selbstbau gefunden.

4.3. Ansprache und Mobilisierung der Zielgruppe

Robert Temel ist der Ansicht, dass der wichtigste Kanal zur Ansprache der Zielgruppe für Selbstbauprojekte die persönlichen Netzwerke der Teilnehmer*innen ist: *„Natürlich spielt Social Media hier auch eine Rolle oder Inserate in einschlägigen Zeitschriften oder Newslettern (Adamah Kistl, Tau Magazin, Falter Inserat...) aber die meisten kommen über die persönlichen Kreise“*. In der Regel sind das nicht die engsten Freund*innen (strong ties), sondern entferntere Bekannte (weak ties). Und das ist insofern sinnvoll, weil *strong ties* über

redundante Informationen und Kontakte verfügen, während *weak ties* über unterschiedliche Kanäle Informationen beziehen. Damit wird die Diversität in der Zusammenstellung der Gruppe gefördert, sie verfügt damit über unterschiedliche Ressourcen.

Im ersten Schritt muss sich eine Kerngruppe formieren, die mit dem Netzwerken beginnt: *„Und das ist ja ein langer Prozess. Dann gibt es Leute, die zwar dabei sind, aber letztendlich nie einsteigen, aber dafür anderen davon erzählen, die dann hinzukommen. Das erfolgt in langsamen Wellen“* (Temel).

Auch Feldmanns Strategie war das Projekt im erweiterten Bekanntenkreis publik zu machen, auf einschlägigen Veranstaltungen darüber zu sprechen und somit die „richtigen“ Leute anzuziehen.

Deubners Vorgehensweise war ganz ähnlich:

„Ich habe meinem Freundeskreis von meiner Idee erzählt. Wir haben dann ein Brainstorming gemacht und jeder hat seine Wünsche dargelegt. Die haben wir dann gesammelt und haben daraus ein Konzept gemacht. Ich glaube, dass wenn man mit der Gruppe eine gemeinsame Energie oder Kraft aufbauen will, es gar nicht anders geht. Es müssen nicht familiäre Leute sein, es können auch irgendwelche Leute sein, aber sie müssen zusammenkommen mit einem gewissen gemeinsamen Interesse. Es braucht ein höheres gemeinsames Ziel“.

Die Gemeinsame Vision ist demnach nicht nur ein wichtiges Aufnahmekriterium (vgl. 2.1, Gemeinsame Vision und Ziel), sondern auch zentral in der richtigen Ansprache. Zilker empfiehlt in der Visionskommunikation nicht nur zu sagen, was die Vision beinhaltet, sondern auch zu zeigen was es nicht ist. Die Menschen sollen jedenfalls nicht ausschließlich deshalb mitmachen, weil sie sich eine Kostenreduktion erwarten.

„Ich beobachte, dass es für so aufwendige Projekte ... mehrere Motive braucht. Es muss eine Überlagerung von mehreren Anreizen sein. Eines ist das ökonomische, dann das ökologische und dann noch die soziale Komponente. Erst dann habe ich genug Motivation, um bei so etwas mitzumachen. Menschen die rein ökonomisch motiviert sind, machen bei so etwas gar nicht mit.“

Learnings aus baus!

Bei der baus! Gruppe wurden 980 Emailadressen via Newsletter versendet, davon haben 52 Personen (ca. 5%) aktiv Interesse bekundet. Über Social-Media-Kanäle wurden potentiell ca. 3.700 Personen erreicht (UC und Greenskills Facebook-Seite). Zusätzlich hat das Seestadtmanagement die Information innerhalb der Seestadt verbreitet. Von Insgesamt 60 Interessent*innen, an der baus! Gruppe haben letztendlich 14 Personen teilgenommen. In einer online-Erhebung wurden sie befragt, wie sie das erste Mal vom baus! Projekt erfahren

haben: Das Ergebnis zeigt, dass die internen Kanäle am erfolgreichsten waren: 27% haben es durch den Green Skills Lehrgang erfahren, weitere 27% über United Creations. Die Verbreitung durch Freund*innen und Bekannte spielte ebenfalls bei 27% eine Rolle. Nur ein/e einzige/r Teilnehmer*in hat über „sonstige Social Media Kanäle“ von der Möglichkeit erfahren bei baus! mitzumachen.

Dieser Befund bestätigt die Annahme, dass die Akquise in erster Linie über persönliche Kontakte und Netzwerke erfolgt und erst in zweiter Linie über mediale Werbung.

4.3.1. Mobilisierungspotential des Konsortiums

Zu Beginn des Forschungsprojekts wurde das Konsortium befragt, in welchen Zielgruppensegmenten und Netzwerken sich die Mitglieder einer potentiellen Selbstbaugruppe befinden. Darüberhinausgehend wurde erhoben ob die Konsortiumsmitglieder a) selbst Teil dieser Gruppe sind, b) mit einzelnen Mitgliedern verbunden sind oder c) keinen direkten Zugang zu diesem Netzwerk haben, aber es als potentielles Zielgruppenfeld identifizieren. Ziel der Erhebung war es Mobilisierungsmöglichkeiten und Mobilisierungsstrategien auszuloten. Insgesamt wurden 63 Vereine, Organisationen und Institutionen genannt, in denen die Zielgruppe vermutet wird und anvisiert werden kann. In Form einer Netzwerkanalyse wird dargestellt, welche Akteur*innen des Konsortiums Zugang zu diesen Netzwerken haben.

Aus dieser Fragestellung entstand folgendes Bild:

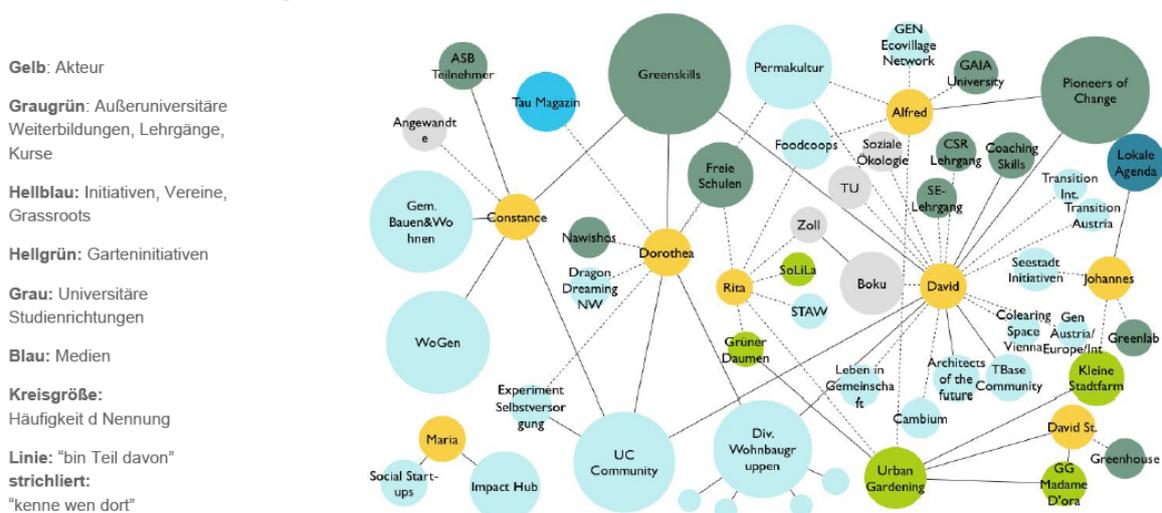


Abbildung 3: Mobilisierungspotential des Konsortiums

Um die Komplexität der Visualisierung zu reduzieren wurde eine indirekte Verbindung nicht mehr dargestellt, wenn ein Konsortiums Mitglied bereits eine direkte Verbindung hat. Die Größe der Knoten hängt von der Nennungshäufigkeit ab.

Das Ergebnis zeigt, dass das Zielpublikum hauptsächlich im eigenen Kreis (Greenskills Lehrgang, UC Mitglieder), in der Baugruppenszene (Initiative Gemeinsames Bauen und Wohnen, WoGen, div Baugruppenprojekte) und in alternativen Lehrgängen und Fortbildungen zu finden ist (Pioneers of Change, freie Schulen, Teilnehmer*innen an Strohballen Workshops im Permakultur Netzwerk). Darüber hinaus spielen diverse Garteninitiativen (Kleine Stadtfarm, GG Madame D'orse, Grüner Daumen etc.) ebenso eine Rolle wie universitäre Ausbildungsstätten, allen voran die BOKU und TU-Wien. Als mediale Multiplikatoren werden das Tau- und das Bioroma Magazin gesehen, als Social Business Inkubator wird der Impact Hub Vienna genannt.

Den genannten Organisationen ist weitgehend gemein, dass sie Alternativen zum etablierten Wirtschaftssystem suchen, eine nachhaltige Lebensweise anstreben und/oder postmaterielle Werte und Lebensstile pflegen. Das trifft auf das Dragon Dreaming Netzwerk genauso zu, wie auf das ASBN, das Ecovillage Network, Foodcoops, Transition Austria u.v.a.

Netzwerkanalytisch betrachtet zeigt sich, dass innerhalb des Leitungsteams Constance am besten geeignet ist Akteur*innen der WoGen, der Initiative gemeinsam Bauen und Wohnen, und des ASB Netzwerks anzusprechen. Durch ihre Mitgliedschaft in zwei der genannten Initiativen ist sie die effektivste Multiplikatorin des Netzwerks. Dorothea ist Multiplikatorin bei existierenden Baugruppen und freien Schulen. David erreicht als zentralster Akteur diverse nicht-baubezogenen Lehrgänge, wie etwa Pioneers of Change, Coaching Skills, Architects of the Future, etc. am besten.

Kirchner empfiehlt am internationalen Volontär*innen Netzwerk anzudocken, beispielsweise dem „*European Voluntary Service*“. Er weist darauf hin, dass man finanzielle Unterstützung von dem Netzwerk erhält, sofern die Freiwilligen beherbergt werden.

4.4. Quantifizierung der Zielgruppe

Eine exakte Quantifizierung der potentiellen Selbstbaugruppe-Interessierten Menschen in Wien & Umgebung lässt sich aufgrund des Nischenthemas nicht errechnen, dennoch sind sich die Experten darüber einig, dass der Markt groß genug ist, um ein Demoprojekt umzusetzen.

In etwa 9% der Österreicher*innen sind dem postmateriellen Milieu zugeordnet, wobei der Anteil in der Stadt etwas höher ist. Selbstverständlich ist nicht jede/r Angehörige des Milieus potentielle/r Selbstbauer*in. Dennoch kann angenommen werden, dass durch den stark zunehmenden Baugruppenboom der letzten 10 Jahre in Wien, auch das Interesse am Selbstbau in der Stadt zugenommen hat.

Aktuell (Dezember 2017) werden auf der Webseite <https://gemeinsam-bauen-wohnen.org/projektsammlung/> 24 Baugruppenprojekte in Wien gelistet, davon sind 20 bereits realisiert. Insbesondere die Stadtentwicklungsgebiete Seestadt Wien, Hauptbahnhof bzw. Sonnwendviertel und Nordbahnhof sorgen für einen regelrechten Baugruppenboom. Rechnet man damit, dass die durchschnittliche Baugruppe rund 40 Wohneinheiten mit durchschnittlich 2,3 Bewohner*innen beherbergt, kann man mit ca. 800 realisierten Baugruppen-Wohneinheiten und 1.840 Baugruppenbewohner*innen rechnen. Das sind in etwa 0,1% der Wiener Wohnbevölkerung.

Brandl und Gruber (2014) zeigen, dass sich 39% der Wiener Wohnbevölkerung grundsätzlich vorstellen können gemeinschaftlich zu wohnen. Diese Wohnform ist für 33% in der Pensionierung, für 25% nach dem Tod des Partners oder der Partnerin, sowie in der Zeit der Familiengründung (24%) am ehesten vorstellbar. Hauptmotive sind die gegenseitige Unterstützung im Alltag, das Leben in Gemeinschaft („Nicht-allein-sein“) und das Teilen („Sharing“) von Räumen, Gegenständen und Fahrzeugen.

Offenbar sind Baugruppenprojekte trotz der verhältnismäßig geringen Bewohneranzahl kein Nischenprogramm mehr. In Kombination mit dem Selbstbau sind es jedoch deutlich weniger Menschen die dadurch angesprochen werden können.

Zilker: „Ich glaube, dass es durchaus einige Leute in Wien gibt, die gemeinschaftliches Wohnen und Selberbauen interessiert. Es ist natürlich kein Mehrheitsprogramm – ich würde aber schon mit 5-10% rechnen“.

Eine weitere Einschätzung der potentiellen Interessent*innen lässt sich auch anhand der Zielmedien und Verteiler Email-Listen der einschlägigen Netzwerke erschließen. Robert Temels Newsletter der “Initiative Gemeinsam Bauen und Wohnen” umfasst 1.000 Menschen, UCs Verteiler und Greenskills Verteiler umfasst 980 Menschen, das Tau-Magazin hat eine Auflage von 12.000 - 15.000, Pioneers of Change hat 160 Absolvent*innen und 10.000 Besucher der “Online Summit”. Die Mailingliste von Unterrainer umfasst 2000-3000 Kontakte aus dem alternativen Wohnbau.

Aus all dem lässt sich zwar keine exakte Zahl an potentiellen Selbstbauer*innen ermitteln, aber es zeigt, dass genügend Interesse vorhanden ist, um ein Demo-Projekt umzusetzen:

Kirchner meint hierzu: „In Wirklichkeit hat UC schon ein großes Netzwerk mit dem Greenskills Lehrgang. Das Problem ist: Was brauchen die Leute, damit sie „ja“ sagen? Was hält sie zurück, die richtig „Guten“, d.h. die engagiert mit viel Einsatz und Commitment einsteigen würden? Was suchen die? Denen muss man bieten: Ihr könnt selber bauen, in der Stadt mit Stroh und Lehm und könnt es danach nutzen. Nur musst du jene aussieben, die nur reden wollen – und das zeigt sich meist, dass sie sich diese 1.500€ (Anmerkung: Teilnahmegebühr) nicht leisten wollen. Weil sonst hast du die Zweifler*innen mit... Natürlich gibt es Ausnahmen, aber es ist besser mit Leuten zu arbeiten, die gut im Leben stehen, die Ressourcen haben, die sich bewegen können“.

Der Praxistest zeigte, dass United Creations über ein Netzwerk verfügt, dass ausreichend Menschen für eine Selbstbaugruppe mobilisieren kann.

5. RESÜMEE

In Anlehnung an Diana Leafe Christian (2003) und ergänzt durch die Erkenntnisse des Projekts, werden resümierend 15 Schritte beschrieben, wie United Creations ein mehrgeschossiges Selbstbauhaus mit hohem Selbstversorgungsanteil realisieren könnte. Der Fokus liegt dabei auf sozialen und organisatorischen Fragen und lässt einstweilen rechtliche und planerische Aspekte außen vor.

1. Definition des Kernteams. Das Kernteam besteht aus mindestens drei bis maximal acht Personen, darin sollten beide Geschlechter vertreten sein. Die Aufgabenbereiche und Kompetenzen werden zwischen den Mitgliedern des Kernteams aufgeteilt, das Expertenwissen der Teammitglieder sollte möglichst komplementär sein.
2. Einigung auf eine gemeinsame Vision und auf ein gemeinsames Ziel, Verschriftlichung der Ziele und der Vision. Dabei werden die Ziele nicht nur für die Bau-, sondern auch für die Nutzungsphase formuliert.
3. Das Kernteam einigt sich für die Mitbestimmung auf eine geeignete Methode zur Entscheidungsfindung und Selbstorganisation (z.B. Soziokratie, ...)
4. Das Kernteam definiert Verantwortungsbereiche: Finanzen, Soziales, Bauen, Grünanlage ... Die jeweiligen Bereiche sollten zumindest doppelt besetzt sein, insbesondere Finanzen und Bauen.
 - a. Die Repräsentant*innen der Verantwortungsbereiche entscheiden für welche Bereiche es externe Experten braucht und bestimmen diese.
 - b. Die Repräsentant*innen der Verantwortungsbereiche definieren Rollen, die durch künftige Mitglieder oder innerhalb des Kernteams besetzt werden müssen.
5. Das Kernteam implementiert ein übersichtliches Dokumentationssystem: Alle Protokolle von Treffen, Entscheidungen, Richtlinien und Vereinbarungen werden für alle Mitglieder zugänglich gemacht.
6. Das Kernteam sucht - sofern noch kein Grundstück vorhanden ist - den Standort.
7. Das Kernteam wählt eine grundlegende finanzielle Struktur und einen rechtlichen Rahmen. (z.B.: Eigenmittel, Vermögenspool, Kooperation mit einer Genossenschaft).

- a) Die Partnerschaft mit einer Genossenschaft (z.B.: Die WoGen) ist naheliegend. Um die Qualität des Selbstbaus zu sichern ist es wichtig, dass die Bauenden das Haus für sich selbst bauen und nicht für Mietzwecke errichten. Das entlastet in Haftungsfragen und erhöht die Motivation der Einzelnen.
 - b) Aufbau eines Vermögenspools (Distelberger, 2018). Mithilfe dieser Methode können Verwandte, Bekannte und das erweiterte Netzwerk eine treuhändisch gesicherte Geldanlage aufbauen. Als Sicherheit sind die Anleger*innen im Grundbuch eingetragen, die Geldanlage kann jederzeit rückerstattet werden. Mitgliedsbeiträge, sowie private Rücklagen und Crowdfunding Erträge können ebenfalls in den Vermögenspool einfließen und das Bauvorhaben finanzieren.
8. Das Kernteam sucht für die Erweiterung nach Mitgliedern und informiert den erweiterten Bekanntenkreis über das Vorhaben. Das passiert auf drei Ebenen und zeitlich versetzt:
- a) Interne Kanäle werden mobilisiert: monatliche Planungs- bzw. Visionstreffen finden statt. Das Vorhaben wird über Newsletter und Social Media Kanäle (United Creations, greenskills und tBase) verbreitet.
 - b) Aktivierung von externen Netzwerken: Seestadtmanagement, Grüner Daumen, Gartenprojekte. Aber auch Verbreitung über das Permakulturnetzwerk, die Initiative für gemeinsam Bauen und Wohnen, Ausbildungseinrichtungen (Universitäten wie Boku, TU, etc., diverse Lehrgänge, Transition Bewegung, Alternativschulnetzwerk...) (Siehe Abbildung 3).
 - c) Mediale Verbreitung: Bei Vorliegen konkreter Plänen kann in einschlägigen Medien über das Vorhaben berichtet werden: z.B: Tau Magazin, Biorama, Falter, der Standard, FM4..., aber auch eine Crowdfunding-Kampagne kann als Werbetooll genutzt werden.
 - d) Kontaktaufnahme mit Volunteer Netzwerken: Junge Menschen haben die Möglichkeit mitzubauen.
9. Bei der Selektion der Mitglieder werden folgende Kriterien berücksichtigt:
- a) Ökonomische und zeitliche Ressourcen sind vorhanden
 - b) Die gemeinsame Vision wird geteilt.

- c) Die Personen sind körperlich belastbar und/oder haben hohes organisatorisches Talent.
- d) Die Mitglieder sind in Hinblick auf Alter und Geschlecht gut durchmischt.

10. Community Building- Aktionen werden geplant und gemeinsam umgesetzt: (Redekreise, Dragon Dreaming, etc.).

11. Mitgliedsbeitrag: Ab einem bestimmten Zeitpunkt benötigt es finanzielle Beiträge, um Mitplanen zu dürfen. Ein nicht rückzahlbarer Mitgliedsbeitrag in der Höhe von 1.500€ oder eines Monatslohns sollen von den Mitgliedern eingehoben werden, um die Verbindlichkeit zu stärken und um die soziokratischen Prozesse, externe Moderationen und die Planung zu finanzieren.

12. Probezeit: Nach Zahlung des Mitgliedschaftsbeitrags erfolgt in der Regel eine 6-monatige Probezeit. Hier wird getestet, ob die potentiellen Mitglieder mit ihren Talenten und Fähigkeiten, sowie mit ihren Einstellungen und Wertvorstellungen in die Gruppe passen. In Testbaustellen und bei der Teilnahme an Selbstbauworkshops können die handwerklichen Fähigkeiten erprobt werden. Im soziokratischen Kreis wird danach entschieden, ob die Person nach der Probezeit dauerhaft aufgenommen wird. Nach der Probezeit wird empfohlen, monatlich 1%-10% des Monatslohns als Mitgliedsbeitrag einzuziehen.

13. Entwicklung und Anwendung eines verbindlichen Zeitkontos:

- a) Definition von zu leistenden Arbeitsstunden pro Monat (Planungsphase, Bauphase, Nutzungsphase)
- b) Monetäre Bewertung der Arbeitsstunde (zb. 10€)
- c) Definition von Tätigkeiten, die als Arbeitsstunden angerechnet werden und welchen, die nicht angerechnet werden.
- d) Einführung eines internen Tauschsystems
- e) Später Einsteigende müssen ein gewisses Ausmaß an geleisteten Arbeitsstunden nachkaufen, um auf Augenhöhe mitreden zu können (obere Deckelung 5.000€).

14. Aufbau und Vernetzung mit regionalen Stakeholder*innengruppen. Aktive Einladung der Nachbarschaft, um ortsansässig zu werden. Eingebundenheit in die regionale Gemeinschaft fördern (Tag der offenen Tür, Kulturveranstaltungen...).

15. In der Nutzungsphase den Community Building Prozess aktiv gestalten: Neue Ziele formulieren, fixe (monatliche) Gemeinschaftsarbeit initiieren, halbjährliche Klausur.

5. LITERATURVERZEICHNIS

Badura, B.; Greiner, W.; Rixgens, P.; Ueberle, M.; Behr, M. (2008): Sozialkapital. Grundlagen von Gesundheit und Unternehmenserfolg. Springer-Verlag Berlin Heidelberg.

Brandl, F. und Gruber, E. (2014): Gemeinschaftliches Wohnen in Wien – Bedarf und Ausblick: <http://www.wohnbauforschung.at/index.php?id=441>

Barabási, A.-L. (2014). *Linked. How Everything is Connected to Everything Else and What it Means for Business, Science and Everyday Life*. Basic Books.

Distelberger, Markus (2018): Vermögenspool: <http://www.vermoegenspool.at>

Haas, J., & Malang, T. (2010). *Handbuch Netzwerkforschung*. (C. Stegbauer, & R. Häußling, Eds.) Berlin: Springer VS.

Integral: 2017: Die Sinus Milieus in Österreich: http://www.integral.co.at/downloads/Sinus-Milieus/2017/02/Folder_Sinus_Oesterreich_-_Feb_2017.pdf

Leafe Christian, D. (2003). *Creating a Life Together: Practical Tools to Grow Ecovillages and Intentional Villages*. New Society Publishers.

Kaltenecker, S. (2016). *Selbstorganisierte Teams führen. Arbeitsbuch für Lean & Agile Professionals*. Heidelberg: dpunkt.verlag.

Lerner, J. (2010). *Handbuch Netzwerkforschung*. (C. Stegbauer, & R. Häußling, Eds.) Berlin: VS Springer.

Littig, B.; Lucka, M.; Segert, A. (2016). *Gemeinschaftlicher Selbstbau. Zielgruppen und Potentiale*. Wien: Institut für Höhere Studien (nicht veröffentlicht).

Medinilla, Á. (2012). *Agile Management. Leadership in an Agile Environment*. Berlin Heidelberg: Springer Verlag.

Nothegger, B. (2017). *Sieben Stock Dorf, Wohnexperimente für eine bessere Zukunft*, Residenz Verlag.

Rastetter, D. (2006). *Diversity Management - Impulse der Personalforschung*. (G. Krell, & H. Wächter, Eds.) München Mering: Rainer Hampp Verlag.

Shaw, M. (1996). *Sozialpsychologie (5th ed.)*. (W. Herkner, Ed.) Kösel: Verlag Hans Huber.

Cross, R; Parker, A (2004.) *The Hidden Power of Social Networks. Understanding How Work Really Gets Done in Organizations*. Boston, Massachusetts: Harvard Business School Pres.s

Scheidegger, N. (2010). *Handbuch Netzwerkforschung*. (C. Stegbauer, & R. Häußling, Eds.) Berlin: Springer VS.

Schnegg, M. (2010). *Handbuch Netzwerkforschung*. (C. Stegbauer, & R. Häußling, Eds.) Berlin: Springer VS.

Schöberl & Pöll GmbH (2010): *Selbstbauprojekte der Stadt Wien in Wien I I., Paulasgasse*: <http://www.schoeberlpoell.at/de/projekte/forschung/sonstige-forschungsprojekte?forschung=selbstbau>

Stegbauer, C. (2010): *Reziprozität. Einführung in soziale Formen der Gegenseitigkeit*. Wiesbaden VS.

Stegbauer, C. (2010). *Handbuch Netzwerkforschung*. (C. Stegbauer, & R. Häußling, Eds.) Berlin: Springer VS.

Suckow, Christine. 2009. "Baugemeinschaften in Berlin: Wohnwünsche, Haushaltseinkommen und Finanzierung, Haushalts- und Sozialstruktur" [http://www.netzwerk-generationen.de/fileadmin/user_upload/PDF/Downloads_-_allg_Infos/Bericht_Baugemeinschaften_in_Berlin.pdf](http://www.netzwerk-generationen.de/fileadmin/user_upload/PDF/Downloads/_allg_Infos/Bericht_Baugemeinschaften_in_Berlin.pdf)

Temel, Robert. 2009. "Baugemeinschaften in Wien: Endbericht Rechtsfragen, Leitfaden, Grundstücksvergabe". Magistratsabteilung 50 – Wohnbauförderung und, Schlichtungsstelle für wohnrechtliche Angelegenheiten und Referat für Wohnbauforschung und internationale Beziehungen (Hrsg.). Wien.

<http://www.wohnbauforschung.at/index.php?id=341>

United Creations. (2017, September 06). *Projekte und Aktivitäten*.

<https://unitedcreations.org/Vienna> Transition Base. (2017, September 06). *baus!* Retrieved from <http://www.t-base.org/cr>