



Unter Beschuss: Anrainer haben sich zur Initiative Kaisermühlen zusammengeschlossen und protestieren gegen das geplante Projekt „Danube Flats“.

Visualisierung: www.projecta01.com

Mitreden (un)erwünscht?

Kaum eine Sache ist bei Bauprojekten so gefürchtet wie Bürgerinitiativen. Sie verzögern den Bau, kosten Geld und stoppen im schlimmsten Fall auch das Projekt. Doch häufig ist nur fehlende Kommunikation schuld an allem.

Der Kampf um die Steinhofgründe dauert nun schon einige Jahre. Mehr als 600 Wohnungen sollten von Bauträger Gesiba ursprünglich auf dem Gelände errichtet werden. Nach großangelegten Bürgerprotesten gegen die Verbauung des Areals im 14. Wiener Gemeindebezirk wurde das Projekt vom Wiener Bürgermeister Michael Häupl gestoppt. Es folgte ein Mediationsverfahren und der Einsatz einer Expertenkommission. Seit ein paar Wochen zeichnet sich ein Kompromiss ab: Statt des ursprünglichen Plans will sich die Stadt Wien nun an die Empfehlung des Expertengremiums halten und nicht mehr als 160 Genossenschaftswohnungen im Ostteil des Otto-Wagner-Spitals errichten. Das denkmalgeschützte Jugendstilensemble soll nicht angetastet werden. Was nach einem Erfolg für die Bür-

gerinitiative „Steinhof erhalten“ klingt, wird von dieser aber wie als Schlag ins Gesicht gewertet. Ein Ende der Proteste ist demnach noch nicht in Sicht.

Vielfältige Motive für Proteste

Steinhof ist nur eines von vielen Großprojekten, die sich in der Vergangenheit immer wieder Bürgerprotesten ausgesetzt sahen. Unter Beschuss steht in Wien zurzeit ebenfalls das Hochhausprojekt „Danube Flats“, das von der Soravia-

Gruppe gemeinsam mit der S+B-Gruppe in Kaisermühlen errichtet werden soll. Auch hier könnte die Bürgerinitiative Kaisermühlen den Baustart erfolgreich verzögern.

Immer häufiger müssen sich Bauwerber und Investoren mit Widerständen dieser Art auseinandersetzen. Die Gründe für Bürgerproteste sind vielfältig. „Sorgen um die Umwelt, Angst um die Zukunft der Kinder, die Bedrohung der eigenen wirtschaftlichen Existenz bis hin zu politi-



Foto: Bagan/P8

„Das Motto vieler Anrainer lautet: ‚Not in my backyard.‘ Sie haben nichts gegen das Bauprojekt an sich, aber wollen es nicht in ihrem direkten Umfeld.“

EUGEN STARK, P8 HOFHERR

schön oder ideologischen Beweggründen – Motive, gegen ein Projekt zu sein, gibt es viele“, erklärt Eugen Stark, Partner bei P8 Hofherr, einer Kommunikationsagentur, die sich seit Jahren mit dem Thema Projektkommunikation auseinandersetzt. Es gebe aber auch immer wieder Querulanten, die einfach grundsätzlich dagegen

lassen will, immerhin gebe es auch unter den Bauherren genug schwarze Schafe. Schuldzuweisungen sind typisch für Konflikte dieser Art. Auf sachlicher Ebene werden nur die wenigsten Diskussionen zwischen Bauwerbern und engagierten Bürgern geführt. Während so mancher Bauwerber sich in Medien dazu hinreißen



Foto: Bager/PS

„Bessere Kommunikation zwischen Bauwerbern und Bürgern ist dringend notwendig. Das Mitspracherecht von Bürgerinitiativen muss sich dennoch in Grenzen halten.“

BUNDESINNUNGSMEISTER HANS-WERNER FRÖMMELE

sind oder bei denen der Eigennutz im Vordergrund steht. Ein Beispiel dafür bringt Baumeister Walter Seemann. „Von einer kleinen Gruppe wurde in St. Pölten ein Indoor-Spielplatz gefordert. Der Bürgermeister zeigte sich sogar kooperativ. In Anschluss stellte sich heraus, dass zwei Drittel der gesammelten Unterschriften getürkt waren“, zeigt er sich entrüstet.

Ein Vorwurf, den Herta Wessely, Obfrau der Bürgerbewegung „Aktion 21 Austria – Pro Bürgerbewegung“ nicht auf sich sitzen

lässt, Anrainer als lästig zu bezeichnen, werden auf Facebook-Seite die Investoren als „geldgierige G'stopfte“ beschimpft. Die Fronten sind verhärtet.

Reden ist Gold

Einen Schritt in Richtung bessere Kommunikation machte die Bundesinnung Bau vor ein paar Monaten. In einer Broschüre wurden für Mitglieder Tipps zur erfolgreichen Projektkommunikation zusammengefasst. Eine ergänzende Checkliste soll zusätzlich

Checkliste: Die Bundesinnung Bau hat für ihre Mitglieder in einer Broschüre Tipps zur richtigen Projektkommunikation zusammengefasst.



helfen. „Fast jeder Bauunternehmer, der selbst schon einmal als Bauwerber tätig war, kennt die Probleme mit Anrainern und Protesten. Das betrifft nicht nur Großprojekte, diese Probleme gibt es auch im kleineren Rahmen. Selbst wenn die Bauherren im Recht sind, können Bürgerproteste hohe Kosten verursachen und Projekte ewig in die Länge ziehen“, berichtet Hans-Werner Frömmel, Bundesinnungsmeister Bau, von seinen eigenen Erfahrungen als Bauwerber am Wörthersee. „Betroffene, die weder informiert noch angehört werden, fühlen sich überfahren – frühzeitige Information kann zur Beruhigung beitragen“, ist Frömmel überzeugt.

steel

Die langjährige Erfahrung im konstruktiven und architektonischen Stahlbau garantiert ein hohes Maß an Lösungsorientiertheit, schnelle Realisierung und perfekte Umsetzung.

general contracting

Als Spezialist für schlüsselfertige Lösungen übernimmt Unger die umfassende Projektsteuerung sowie das Projektmanagement von Beginn an und schließt intelligente Gebäudetechnik mit ein.

real estate

Die Unger Immobilien befasst sich mit Real Estate Agenden und strategischer Beratung, beginnend von Entwicklung, Planung und Umsetzung von eigenen oder externen Projekten.



Unger Steel Group worldwide.

Als erfahrener Komplettanbieter liefert die international tätige Unger Gruppe langjähriges und branchenübergreifendes Know-how in allen Baubereichen und trägt nachhaltig zum Erfolg ihrer Kunden bei. Jahrzehntelange Kompetenz in der stahlverarbeitenden Industrie und der ganzheitlichen Projektentwicklung machen das Unternehmen im Familienbesitz zu einem vertrauensvollen und verantwortungsbewussten Partner. Europaweit ist Unger die Nummer eins im Stahlbau.

Erfolgsfaktoren: Termintreue, Qualität und maßgeschneiderte Lösungen

www.ungersteel.com



In einem ersten Schritt sei das persönliche Gespräch mit direkt Betroffenen zu suchen. „Als 1999 René Benko in Innsbruck das Projekt ‚Kaufhaus Tyrol Neu‘ plante, sind wir regelrecht Klinken putzen gegangen, um die Bürger von den Vorteilen zu überzeugen. Es gab zwar viele Widerstände, aber heute – ein Jahr nach der Fertigstellung – sind alle glücklich“, erinnert sich Eugen Stark. Notwendig sei auch, sich ein Argumentarium zurechtzulegen, um für unterschiedlichste Fragen gerüstet zu sein. „Dokumentieren Sie alle Maßnahmen, um dem Vorwurf mangelnder Kommunikation zuvor zu kommen“, rät der Kommunikationsexperte.

In der Phase zwei sollen Medien und Öffentlichkeit informiert werden. Im Anschluss daran sollten alle Anspruchsgruppen regelmäßig über einen Newsletter und Gespräche auf dem Laufenden gehalten werden.

Dialog auf Augenhöhe notwendig

Diese Bemühungen seien „schön und gut“, jedoch noch lange nicht ausreichend, wenn es nach Herta Wessely und



Foto: Haeferl

Tellerfolg: Statt 600 Wohnungen sollen auf den Steinhof-Gründen dank Bürgerprotesten nur noch 160 Wohneinheiten errichtet werden.

ihren Mitstreitern geht. Vor allem der Begriff „frühzeitig“ scheint noch großen Interpretationsspielraum zuzulassen. Wessely fordert grundsätzlich mehr Verständnis für ihr Anliegen: „Es wird für Bürger gebaut, warum dürfen die Bürger dann nicht mitreden?“

„Mitreden ja, aber es muss auch Grenzen geben“, erklärt Hans-Werner Frömmel. „Bevor es keinen konkreten Plan für

das Projekt gibt, macht die Einbindung der Bürger keinen Sinn“, betont der Bundesinnungsmeister.

Einig ist man sich aber, dass der Dialog künftig auf Augenhöhe geführt werden muss. Objektiv und fair, sind die Stichworte für beide Seiten. „Es darf zudem niemand vergessen oder übergangen werden. Und es muss auf beiden Seiten ein respektvoller Umgang herrschen“, so Stark. Dennoch solle man immer vorsichtig mit der Weitergabe von Dokumenten sein, rät er künftigen Bauwerbern.

Die zehn größten Fehler bei der Projektkommunikation

Ulrich Müller, Geschäftsführer der Agentur wikopreventk, hat die größten Kommunikationsfehler von Bauwerbern zusammengefasst.

Fehler 1: Vom falschen Selbstbild ausgehen.
Nicht immer sitzen Bauräger/Investoren auf dem längeren Ast.

Fehler 2: Keine Kommunikationsstrategie.
Neue Kommunikationstechnologien sowie der Ausbau der Bürgerrechte fördern Bürgerinitiativen. Die Gesellschaft ist sensibler, Entscheidungen von oben werden stärker hinterfragt.

Fehler 3: Journalisten als Gegner betrachten.
Sie sind nicht automatisch Feinde des Projekts, wollen aber schnell an Informationen gelangen und gegebenenfalls Ungerechtigkeiten aufdecken.

Fehler 4: Reaktiv statt proaktiv.
Besser selbst die Kommunikation lenken und Diskussionen so schnell wie möglich beenden. Sich bei Anfragen nicht tot stellen. Gut vorbereitet sein.

Fehler 5: Unwissen – Wer ist Freund, wer Feind?

Unterschiedliche Interessenvertreter analysieren und einordnen.

Fehler 6: Das Themenumfeld nicht bedenken.
Technische, wirtschaftliche, rechtliche und auch gesellschaftliche Aspekte berücksichtigen – aber zudem historische Zusammenhänge nicht vergessen.

Fehler 7: Keinen Nutzen kommunizieren.
Verstärkt die Vorteile für Anrainer und Co kommunizieren.

Fehler 8: Angst.
Stichwort Reframing – nicht Ängste schüren, sondern neue Blickwinkel eröffnen.

Fehler 9: Unverständlichkeit.
Keine Fremdwörter oder Fachbegriffe. Besser klare Bildsprache.

Fehler 10: Märtyrer schaffen.
Eskalationen (mit Verletzten) müssen unbedingt vermieden werden.

Noch viel Gesprächsbedarf

Dass Projektkommunikation immer wichtiger wird, zeigt nicht nur die Initiative der Bundesinnung Bau. Auch EcoPlus, die Wirtschaftsagentur des Landes Niederösterreich, vermittelte vor ein paar Tagen im Rahmen eines Seminars die Do's and Don'ts der Projektkommunikation. Transparente Kommunikationsprozesse und die Aufforderung zur Mitgestaltung waren auch hier die Themenschwerpunkte. Dass Tipps und Broschüren den Umgang zwischen Bauwerbern und Bürgerinitiativen zwar verbessern, aber nicht alle Diskussionen und Proteste schon im Vorfeld vermieden werden können, dürfte klar sein.

Wie viel Gesprächsbedarf tatsächlich noch herrscht, zeigt vielleicht der Wunsch von Herta Wessely: „Es wäre schön, wenn jeweils ein minimaler Teil der Bausumme für Bürgerinitiativen zu Verfügung gestellt würde, so wie es in Deutschland auch schon der Fall ist.“ Eine Anregung, die von Bundesinnungsmeister Frömmel passend zur Jahreszeit wie folgt kommentiert wurde: „Das ist dann wohl der Wunsch ans Christkind.“

SONJA MESSNER