

Ceci n'est pas un cluster!

Die junge Architekturindustrie von Santiago de Chile

Ignacio Farías

Santiago de Chile, Cambridge, Massachusetts, Rotterdam und Basel sind Städte, in denen sich eine erfolgreiche und innovative Architekturindustrie zur tragenden Säule der jeweiligen Kultur- und Kreativwirtschaft entwickelt hat. Wie in nur wenigen anderen Städten lassen sich hier hervorragend jene räumlichen und sozialen Konfigurationen erforschen, die Architekturproduktion und -innovation ermöglichen. Eine Fallstudie der Abteilung „Kulturelle Quellen von Neuheit“ ist dieser Frage am Beispiel von Santiago de Chile nachgegangen. Der chilenischen „world-beating architectural culture“ – wie *The Architectural Review* 2009 titelte – widmeten mehrere internationale Architekturzeitschriften in den vergangenen Jahren Sonderhefte. Alejandro Aravena, der wichtigste Vertreter einer neuen Generation chilenischer Architekten, erhielt renommierte Auszeichnungen wie den Silbernen Löwen der Architektur-Biennale Venedig (2008) oder den Marcus Prize für Architektur (2009). Es handelt sich im Fall Santiagos um eine sehr junge Branche, die aber binnen kürzester Zeit erstaunliche Leistungen erbracht und sich damit einen eigenständigen Platz in der internationalen zeitgenössischen Architektur gesichert hat.

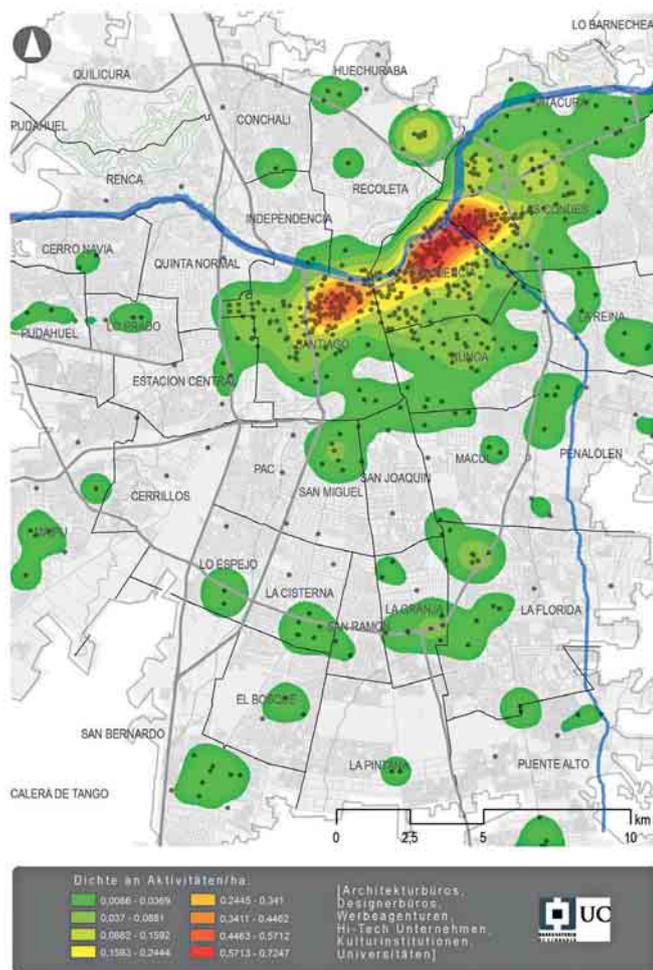


Abb. 1: Betriebsdichte der Kultur- und Kreativwirtschaft in Santiago de Chile. Quelle: Observatorio de Ciudades, Pontificia Universidad Católica de Chile

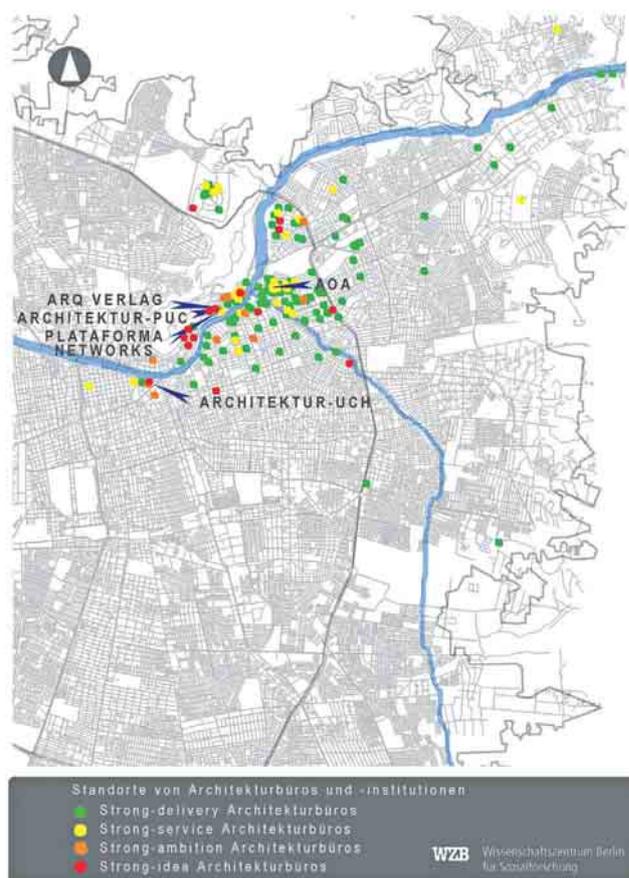


Abb. 2: Standorte von Architekturbüros nach Typen in Santiago de Chile. Quelle: Eigene Daten, WZB

Bei der Frage nach Gründen für die Stärke der Architekturbranche in der chilenischen Hauptstadt kommen zunächst gesamtwirtschaftliche Standortvorteile in den Sinn. Aber dem ist nicht so. Zwar heizten seit 1985 hohe Jahreszuwachsraten des Bruttoinlandsprodukts (bis 1997 im Schnitt 7,6 Prozent) und stabile Wirtschaftsbedingungen die Nachfrage nach Bürohäusern, institutioneller Architektur, Zweitresidenzen und sozialem Wohnungsbau an. Doch ist der größte Teil der Architekturproduktion bis heute wenig bemerkenswert. Auch eine große Zahl spezialisierter Arbeitskräfte erklärt das Phänomen nicht, dass ein Markt für hochkarätige und innovationsorientierte Architektur entstehen konnte. Noch im Jahr 2000 gab es landesweit weniger als 10.000 aktive Diplom-Architekten, das sind etwa 0,6 Architekten je 1.000 Einwohner. Heute gibt es etwa 1,5 Architekten je 1.000 Einwohner. Trotz des raschen Zuwachses blieb die Wahrscheinlichkeit, im Jahr nach dem Diplom eine Stelle zu finden, in den Zeiträumen 2001/2002 und 2007/2008 gleich. Die Löhne indes sanken zwischen den beiden Perioden im Durchschnitt um 5,9 Prozent. Billige spezialisierte Arbeitskräfte sind also eine eher späte Entwicklung.

Die Antwort findet sich eher in der internen Organisation und Dynamik der Architekturindustrie selbst. Ein Blick auf Santiago zeigt eine hohe Dichte kultur-, bildungs- und technologiebezogener Industrien und Institutionen und vor allem der Architekturindustrie auf der nordöstlichen Achse der Stadt, die vom Zentrum zu den reichsten Vierteln führt (Abbildungen 1 und 2). Dies ändert sich durch die unterschiedlichen Wertschöpfungsstrategien und Marktspezialisierungen der einzelnen Architekturbüros nicht. In der eher spärlichen Literatur zum Thema werden Architekturbüros je nach Ausrichtung unterschieden: *strong delivery* (große Aufträge, nicht innovative Projekte), *strong service* (innovationsfähig, geschäftsorientiert), *strong ambition* (innovationsorientiert, unregelmäßige Aufträge) und *strong idea* (innovationsorientiert, fachliche Anerkennung). Auf der Grundlage dieser Unterscheidungen lässt sich in Santiago ein eher einheitliches Agglomerationsausmaß erkennen (Abbildung 2).

Diese räumliche Zusammenballung könnte als klares Anzeichen für ein Produktionscluster gewertet werden. In der Literatur bezeichnet aber der Clusterbegriff mehr als eine Agglomeration spezialisierter produktiver Aktivitäten. Dazu gehören auch bestimmte Formen kollaborativer Organisation und Wissenszirkulation zwischen spezialisierten Unternehmen in Industriegebieten, die Standortvorteile für Wettbewerbsfähigkeit und Innovationsdynamik schaffen. Wenn aber die Akteure und ihre Netzwerke, die Kanäle und Dynamiken für die Wissenszirkulation sowie die städtischen Räume der Architekturindustrie in Santiago soziologisch analysiert werden, zeigen sich Merkmale, die von den typischen Clustereigenschaften abweichen.

Ein zentrales Merkmal der Architekturindustrie in Santiago ist die relative Abkapselung einzelner Architekturbüros voneinander. Die für andere kreative Industrien beschriebene Projekt-Ökologie, die eine Zusammenarbeit zwischen Firmen durch zeitlich befristete Projekte einschließt, ist in der Architekturindustrie kaum zu beobachten. Einige Autoren erklären dies mit dem Ego der Architekten und deren Bestreben, ihre neuesten Entwürfe geheim zu halten und ihre künstlerische Handschrift vor Ideenklau zu schützen. Hinzu komme der hohe Stellenwert einer engen Bindung an den Kunden (*firm-client linkage*), die weit über der Zusammenarbeit mit anderen Firmen (*interfirm linkage*) stehe. Obwohl diese Aspekte sicherlich auch in Chile eine Rolle spielen, scheinen zwei weitere Merkmale noch entscheidender zu sein.

Pre-firm linkages spielen eine zentrale Rolle im chilenischen Architektursektor; sie sind allgegenwärtig. Clustertheorien und -modelle kennen nur stabile horizontale und vertikale Verlinkungen zwischen Unternehmen als Bausteine lokaler Konkurrenz- und Innovationsfähigkeit. Die in jüngster Zeit feststellbare Konzentration auf temporäre Projekte zwischen und innerhalb von Unternehmen ändert nichts daran, dass bei lokaler Agglomeration Unternehmen die kleinsten Netzwerkknoten sind. Aber statt Knoten in lokalen Netzwerken ähneln Architekturbüros in Santiago eher Kapseln in pro-

Kurz gefasst

Die Architekturbranche von Santiago de Chile hat in kurzer Zeit Erstaunliches zustande gebracht. Auf den ersten Blick deutet vieles darauf hin, dass der Architektursektor von den Vorzügen eines sogenannten Produktionsclusters profitiert hat, also einer räumlichen Konzentration spezialisierter produktiver Aktivitäten. Eine Fallstudie über den gegenwärtigen Architektursektor der chilenischen Hauptstadt kommt aber zu dem Schluss, dass sich das Clustermodell nicht allgemein übertragen lässt. In Santiago kommen vielmehr andere Merkmale wie *pre-firm linkages* oder Prestigeschöpfungsketten ins Spiel, die eher an einen Campus als an ein Cluster denken lassen.

Santiago's architectural scene

The Santiago de Chile architectural sector has produced astonishing results within a short period of time. At first sight, there are several indications that this sector benefited from a so-called production cluster – a spatial concentration of specialized productive activities. A case study on the current architectural sector of the Chilean capital, however, draws the conclusion that this cluster model cannot be generally applied. In Santiago, other attributes such as pre-firm linkages or prestige value-added chains come into play and these attributes are more reminiscent of campuses than of clusters.

jektförmigen Verlinkungen zwischen einzelnen Individuen. Dies fällt besonders bei jungen selbstständigen Architekten auf, die (noch) kein Architekturbüro haben und sich für größere Aufträge zusammenschließen müssen. Es handelt sich also um *pre-firm linkages*, deren Häufigkeit und Intensität umgekehrt proportional zur Entstehung von Architekturbüros ist. Mit anderen Worten: Sobald Architekturbüros gegründet werden und sich etablieren, geht die Zahl kollaborativer Projekte zurück. Durch *pre-firm linkages* können sich die einzelnen Architekten besser an einen unregelmäßigen Auftragseingang anpassen und zugleich den Boden für die Gründung von Architekturbüros bereiten.

Zugleich muss die Bedeutung einer Art „Prestigeschöpfungsketten“ gegenüber traditionellen Wertschöpfungsketten hervorgehoben werden, an denen neben Architekturbüros weitere Firmen und Institutionen beteiligt sind. Auffällig ist die langjährige Interdependenz zwischen dem chilenischen Architektursektor und dem ARQ Verlag der Pontificia Universidad Católica de Chile (PUC), der die erste und wichtigste referierte Architekturzeitschrift Lateinamerikas sowie viele Bücher und Monographien zum Werk überwiegend chilenischer Architekten herausgibt. Neben weiteren Architekturzeitschriften ist das 2006 von PUC-Studenten gegründete Webprojekt Plataforma Networks besonders interessant, das die weltweit erfolgreichsten Architekturblogs auf Englisch (www.archdaily.com, 11,5 Millionen Seitenabrufe im Monat) und auf Spanisch (www.plataformaarquitectura.com, 2,5 Millionen Seitenabrufe im Monat) führt.

Diese Verlage und neuen Medien bieten wiederum Unternehmen eine wichtige Werbeplattform, die hochwertige Spezial-Baumaterialien, architektonische Produkte und technische Bausysteme herstellen. Von besonderer Bedeutung ist die Rolle des Unternehmens Hunter & Douglas, das Hauptsponsor des ARQ Verlags und vieler anderer Initiativen ist. Das chilenische Produktdesign-Unternehmen Interdesign hat *ochoalcubo*, das spektakulärste Architekturprojekt des Landes, initiiert und organisiert. Architekturbüros, -verlage und -medien und weitere Unternehmen sind also nicht unmittelbar durch traditionelle Wertschöpfungsketten verbunden, sondern durch Prestigeschöpfungsketten.

Insgesamt scheinen *pre-firm linkages* und Prestigeschöpfungsketten – anders, als es das Clustermodell suggeriert – nicht primär dazu zu dienen, die Konkurrenzfähigkeit bestehender Unternehmen zu steigern. Diese Gewebe individueller und institutioneller Verlinkungen erbringen eine noch grundlegendere Leistung, nämlich das Entstehen und Überleben innovationsorientierter Architekturbüros überhaupt zu ermöglichen.

Neben diesen Formen der Verlinkung und Zusammenarbeit stellt sich die Frage nach den Kanälen und Dynamiken von Wissenszirkulation in der Architekturindustrie, die Frage also nach den sogenannten *knowledge spillovers*. In der Literatur zu Clusterformationen wird insbesondere die Zirkulation impliziten Wissens durch *face to face*-Interaktionen als Hauptressource einer innovationsbasierten Wertschöpfung genannt. In der chilenischen Architekturindustrie aber zirkuliert implizites Wissen nicht primär nach dem *spill-over*-Modell, sondern vielmehr in Form von *spin-offs*, also durch neue Büros, die von Mitarbeitern bestehender Büros gegründet werden. Implizites Wissen, diese zentrale Ressource für Innovation und Wertschöpfung, zirkuliert also vor allem dadurch, dass es „geerbt“ und mitgenommen wird.

Darüber hinaus ist die Zirkulation von explizitem Wissen in der Architekturindustrie besonders wichtig. Die meisten Chefarchitekten sind beispielsweise an Universitäten tätig und vermitteln dort explizites Wissen. Das Architekturinstitut der PUC spielt hier eine wichtige Rolle. Die meisten *strong idea*- und *strong ambition*-Architekturbüros stammen direkt von der PUC und ihren Professoren ab. Darüber hinaus trifft das Motto *cool projects, boring institutions*, mit dem die Literatur die neuen Formen von Kollaboration und Wissenszirkulation beschreibt, in diesem Fall nicht zu. Die Veranstaltungsreihen, Kolloquien und Workshops der PUC ziehen erfolgreich fort-

geschrittene Studenten und Architekten an und machen die Universität zu einer „coolen“ Institution.

Die hier analysierten Merkmale der Architekturindustrie in Santiago deuten auf Konfigurationen kreativer Produktion hin, die radikal vom Clustermodell abweichen und wichtige Einblicke in die Dynamik design-intensiver Kreativindustrien geben – sie gelten also nicht nur für den Fall Santiago de Chile und nicht nur für die Architekturbranche. Diese Verschiebung weg vom Clustermodell kann entlang dreier analytischer Dimensionen von kulturellen Konfigurationen aufgefasst werden – einer räumlichen, einer sozialen und einer zeitlichen.

Der Raum, in dem sich vor allem *strong idea*-Architekturbüros, aber auch zum Teil *strong ambition*- und *strong service*-Büros bewegen, ähnelt keinem Cluster, sondern eher einer Art kollegialer Öffentlichkeit – also einem nicht-institutionellen erweiterten Campus: Hier können sich Architekten und Architekturbüros gegenseitig beobachten, ohne miteinander arbeiten zu müssen. Diese räumliche Verschiebung von Cluster zu Campus zeigt sich in der sozialen Dimension. Unternehmen, Institutionen und Individuen schließen sich nicht zu Netzwerken zusammen. Sie setzen eher auf stammbaum-ähnliche Strukturen, die durch generationelle Beziehungen zwischen Architekten und Architekturbüros geprägt sind. Daher ist auch die zeitliche Dynamik von Innovationsprozessen eine andere: Die Wettbewerbs- und Innovationsfähigkeit von Architekturbüros hängt nicht primär von gegenwärtigen Verlinkungen ab, sondern vielmehr von ihrer Verflechtung über die Jahre.

Das ist keine kulturelle Besonderheit Chiles. Vielmehr hat es mit der Art von Innovation zu tun, die in der Architektur und in anderen design-intensiven Industrien anzutreffen ist. Es geht schließlich darum, ein einzigartiges Produkt zu schaffen, das auf die vielfältigen Einschränkungen eines architektonischen Auftrags mit einem erkennbaren Design reagiert. Die hier analysierten Konfigurationen von Architekturproduktion, die Art der Beziehungen und Abgrenzungen zwischen Architekten und Architekturbüros – all dies bildet nicht bloß den Kontext, in dem geniale Architekten einzigartige Designs hervorbringen. Sie stellen vielmehr in Form von Verlinkungen, Prestige und Wissen den Rohstoff zur Verfügung, der die Entstehung von innovationsorientierten Architekturbüros und die Entwicklung innovationsorientierter Architekten überhaupt ermöglicht.



Ignacio Farías ist Soziologe (PUC Chile, 2001) und promovierter Ethnologe (Humboldt-Universität zu Berlin, 2008). Seit 2009 ist er Mitarbeiter der Abteilung „Kulturelle Quellen von Neuheit“ am WZB und forscht zu kulturellen Konfigurationen kreativer Prozesse in Kunst und Architektur. Sein Forschungsinteresse gilt den Schnittstellen von Kultur-, Stadt- und Wirtschaftssoziologie.

[Foto: David Ausserhofer]

farías@wzb.eu