

Mittwoch, 13. Juni 2007 | Nr. 133

# Die Kunden-Versteher

Wie zwei Architekten anderen den Zweck ihres Tuns nahebringen

Klare Bauten, klare Grundrisse – das ist die Architektursprache von Thomas Unterlandstättner und Martin Schmöller. Das junge Münchner Büro wuchs mit den Architektouren. Gleich ihr erstes Haus schaffte es 2001 in die Auswahl. Seither haben sie viele Einfamilienhäuser geplant, Dachgeschosse ausgebaut und knifflige Grundstücke erschlossen. Wichtig sind ihnen die Wünsche und Bedürfnisse der Auftraggeber; denn gute Architektur entstehe im Miteinander, meint Schmöller.

**SZ:** Sind die Architektouren etwas für Leute, die bauen wollen?

**Schmöller:** Definitiv. Viele potentielle Bauherren haben die Broschüre dabei und prüfen, was für sie interessant ist. Anrufe kommen nach den Besichtigungsterminen. Darunter sind Fragen wie: Was ist das für eine Farbe, und wie viel kostet das Haus? In unserem Fall interessierten sich mehrere konkret, daraus sind immerhin drei Häuser entstanden.

**SZ:** Wie ging das?

**Schmöller:** Bei einem Haus in Gräfelung zum Beispiel hat sich die Bauherrin über die Architektouren informiert, auf unserer Homepage nachgeschaut und uns dann gefragt, ob wir ihr Haus bauen wollen.

**SZ:** Einfach so?

**Schmöller:** Die Architektouren haben Interesse geweckt, entscheidend waren dann das persönliche Gespräch und die ersten Entwürfe.

**SZ:** Im Dialog vermittelt sich moderne Architektur wohl am besten, wie bei den Architektouren.

**Schmöller:** Bei den Architektouren schauen sich Interessenten um, bleiben aber oft im Hintergrund, Anfragen kommen danach. In Sachen Baukultur geht es direkter zu. Da kommen auch Nachbarn, die Berührungsängste haben. Aber nach zehn Minuten Gespräch über das Haus und das Warum entsteht meistens Verständnis, manchmal auch Begeisterung für moderne Architektur.

**SZ:** Und wenn sie massive Vorbehalte äußern?

**Schmöller:** Bei einem Flachdachanbau kamen einmal Skeptiker vorbei, aber im Gespräch konnten wir ihnen die Angst vor dem Haus nehmen. Plötzlich haben

sie gesagt: Jetzt verstehen wir das Haus. Die Menschen wollen moderne Architektur verstehen.

**SZ:** Klingt nach Werbung für die Architektouren.

**Schmöller:** Eigentlich geht es darum, Bauten zu vermitteln und Lust auf Architektur zu machen. Es kommen ganz verschiedene Leute – Kollegen, Interessierte und potentielle Bauherren. Letztere interessieren vor allem die Kosten, wie lange es gedauert hat und wie die Zusammenarbeit war. Es geht auch darum, das Vorurteil vor vermeintlich resoluten Architekten zu nehmen, die nur ihre Ansichten durchsetzen wollen.

**SZ:** Gibt es Unterschiede zur Stadt, wenn man auf dem Land baut?

**Schmöller:** Eigentlich nicht. Am Land geht es unkomplizierter bei der Genehmigung zu. Die Bauherren sind genauso aufgeschlossen, und die Qualität mindestens



Das Duo Thomas Unterlandstättner (li.) und Martin Schmöller oh

gleich. Wer baut, braucht dafür mehr Selbstbewusstsein, um moderne Architektur durchzusetzen. Die Besitzer werden schließlich mit dem Haus identifiziert. Es hängt von ihnen ab, wie sie es ihrer Umgebung vermitteln. Architektur muss aber immer das Feingefühl besitzen, seine Bewohner nicht ins Abseits zu stellen.

Interview: Oliver Herwig

Beilagenredaktion  
Telefon 089/2183-305, Fax -776  
sz-beilagen@sueddeutsche.de