

# Z DOBRIM NASVETOM DO DOBREGA PROJEKTA

Pogovor s skupino Arhitekturni nasvet

Pogovarjala se je: **Nataša Mrkonjič**, portret: **Primož Korošec**

**Arhitekturni nasvet je neformalna skupina mladih arhitektov in sociologinje, ki so se med seboj povezali v želji po iskanju in pridobivanju novih izkušenj ter izboljšanju trenutnega stanja arhitekturne prakse pri nas. Kot že samo ime pove, je njihovo poslanstvo približati arhitekturno stroko javnosti s tem, da dajejo brezplačne nasvete in tako ljudem pomagajo pri prostorskem izobraževanju in razumevanju arhitekture. Pogovarjala sem se z Maticem Brdnikom, enim od ustanoviteljev skupine.**

**Kako je prišlo do ustanovitve neformalne skupine Arhitekturni nasvet?**

Arhitekturni nasvet se je razvil skozi dve stopnji. Prva se je zgodila na začetku leta 2013, ko sem se po neuspešnem iskanju plačane prakse v arhitekturnih birojih odločil ponuditi brezplačno svetovanje prek spleta v želji, da nabere nekaj dodatnih izkušenj in mogoče pridobim kakšen projekt. Po prvem mesecu sem imel že toliko povpraševanja, da mi ni več uspelo niti odgovarjati na vso prispelo pošto. Zaradi prevelikega navala in omejitve spletnega komuniciranja, ki slabo vpliva na kakovost projektov oz. samega svetovanja, sem idejo kmalu opustil, dodaten razlog pa je bil, da sem se bolj intenzivno posvetil drugemu projektu – EASAO13 v Žužemberku. Leto kasneje smo s kolegi, organizatorji projekta EASA, med katerimi je bil tudi Aleš Kobe, debatirali, kaj in kako naprej. V tem času sem tudi obudil stike z Aleksandrom Polankom in začel obiskovati novoodprti Poligon v Tobačni, kamor je redno zahajal tudi Aleksander Vujović, hkrati pa sta v Poligonu skupno pisarno najela Mirče Mladenov in Paulo Barbaresi. Vseh šest nas je potem zapadlo v plodne debate, kjer smo se vsi strinjali, da imata slovenski prostor in arhitektura kar nekaj težav, ki bi si jih želeli odpraviti, največja med njimi pa je odtujenost arhitekture od slehernika. Skozi pogovor se je pogrela ideja o brezplačnem svetovanju, ki se je lanskega junija ponovno manifestiralo v malce spremenjeni obliki – v živo in v bolj neformalnem, sproščnem

okolju, z namenom, da se javnosti ponudi vsaj osnovna pomoč pri urejanju prostorov.

**Kakšna je trenutna situacija za mlade arhitekte v Sloveniji in ali ste morda opazili, da se v zadnjem času kaj izboljšuje?**

Zaradi svojega bloga kar redno spremljam omejeno situacijo in zdi se mi, da se počasi približujemo dnu, ki bo prineslo drastične spremembe. Vsi se zavedamo, da je arhitektura pri nas praktično mrtva, kar pomeni, da mladi ne moremo pridobiti izkušenj, brez teh pa je samostojna pot izredno težka. Posledično so nastale tri rešitve za soočanje s tem problemom: prekarno delo, kjer se mladi pustijo izkoriščati v birojih oz. odprejo s. p., da imajo delodajalci manj stroškov, ali pa delajo prek avtorskih pogodb, ki so obdavčene do obisti; odhod v tujino v upanju na boljše življenje in pa prekvalifikacija v drug poklic. Zadnje postaja vedno bolj pogosta odločitev, ki me žalosti, saj se je za opustitev arhitekture odločilo že kar nekaj talentov. Posledice tega bomo videli mogoče čez 10 ali pa 20 let.

Da se situacija izboljšuje, ne bi rekel. Mogoče je v zadnjem času več razpisanih delovnih mest na področju arhitekture – ali pa sem le bolj pozoren na to. Pojavilo se je tudi nekaj aktivnih mlajših birojev, ki ustvarjajo kakovostno prakso, meni je na primer zelo všečen biro Svet vmes. Do resničnega izboljšanja stanja bo prišlo, ko se bomo mladi povezali in združili, to pa bo zaradi narcisoidnosti, ki smo se je priučili na fakulteti, možno le, ko dosežemo dno oz. bo situacija postala brezizhodna. Kot sem že omenil, imam občutek, da ta točka ni več tako daleč.

**Imate morda kakšen predlog za mlade, ki končajo študij arhitekture, kako se lotiti iskanja službe in projektov?**

Predlagal bi, naj sploh ne iščejo službe, ker jih pač ni. Naj gredo na ulice, med ljudi, naj opazujejo svet in iščejo rešitve za današnje težave. Arhitektura je verjetno edina stroka, ki še vedno temelji na prastarem poslovnem modelu. Kje je uporaba

socialnih omrežij, nove ekonomije, vitko podjetništvo? V tem pogledu je stroka povsem zaspala. Namesto inovativnih storitev in produktov temelji konkurenca na nižanju cen, kar pomeni nižanje kakovosti. Arhitektura ni le projektiranje, obstaja ogromno potenciala za produkte in storitve na tem področju, le poiskati in testirati jih je treba. Če je ves svet obseden s startupi, zakaj ne bi tudi arhitekti skočili na ta hitri vlak?

**Kakšen je odziv ljudi na brezplačna svetovanja, ki jih organizirate po Sloveniji? Ali ste od obiskovalcev svetovanj že dobili kaj naročil za projekte?**

Odziv je kar dober, do zdaj smo imeli nekaj več kot 50 obiskovalcev, je pa manjši, kot če bi svetovanja potekala prek spleta. Deloma je za to krivo dejstvo, da še vedno pokrivamo le majhen del države, deloma pa, da se morajo ljudje naših svetovalnic udeležiti – neprimerno lažje je to urediti na domačem kavču prek spleta. Zaradi tega smo pred kratkim ponudili tudi svetovanja na domu oz. lokaciji, je pa ta možnost seveda plačljiva. Naročila prihajajo, se pa zalomi pri izvedbi. Naša primarna ciljna publika so ljudje, ki načeloma nimajo stika z arhitekturo oz. so arhitekti zanje nuja v gradbenem postopku. Veliko je tudi obiskovalcev, ki že imajo svoje arhitekto, a z njimi niso zadovoljni in pridejo po drugo mnenje. Sicer pa je za naše obiskovalce značilno, da imajo za svoje zmožnosti preambiciozne želje, da podcenjujejo obseg predvidenih posegov in da se ne zavedajo bivanjskih kvalitiet. Zato jih moramo velikokrat postaviti na realna tla, jih odvrčati od nelegalnih posegov oz. delovanja kar »po domače« ter jih ozaveščati o funkcionalnosti in kakovosti prostora.

Do realizacij še ni prišlo. Nekaj projektov je v teku in upamo, da bomo kakšnega končali v tem letu. Je pa tudi res, da večino našega dela zavzema svetovanje, tako da ne vemo povsem natančno, ali se je že kaj materializiralo po naših idejah ali ne.

Arhitekturni nasvet so: **Aleksander Polanko, Aleš Kobe, Aljoša Merljak, Marta Vrankar, Matic Brdnik, Mirče Mladenov, Paulo Barbaresi, Pia Mikolič in Pija Zakrajšek.**



**Poleg ozaveščanja in izobraževanja ljudi so brezplačna svetovanja najbrž namenjena tudi promociji vaše skupine in arhitekture nasploh. Kako pomembno je po vašem mnenju oglaševanje arhitekture in arhitektov?**

Drži. Oglaševanje je v resnici najpomembnejša stvar, še posebej danes, ko smo dnevno bombardirani z informacijami. Obstaja rek, ki se glasi približno tako: Če v samotnem gozdu pade drevo, ga ne bo nihče slišal. Zato tistemu, ki se ne zna oglaševati oz. prodajati, prav nič ne koristi, če je naslednji Plečnik. Brez izpostavljanja ne bo imel posla, ne bo imel priložnosti pokazati svojega znanja in bo propadel. Oglaševanje je našim arhitektom španska vas. Nekaterim je to pod častjo, preostali pa tega niso vajeni, ker je bilo do krize povpraševanja dovolj, zdaj pa pomeni problem. Večinoma se tržijo z nižanjem cen, kar pa seveda ne pelje nikamor. Ni presenetljivo, da velik del arhitekturnega finančnega kolača poberejo gradbena podjetja, ki imajo izkušnje s trgom in oglaševanjem. Oni se znajo dobro prodajati in pridobivati posel, od obupanih arhitektov pa za drobiž odkupujejo »štemplje«. Dejstvo je, da moramo arhitekti hoditi od vrat od vrat in ponujati svoje znanje, čeprav se marsikomu to sliši grozno. Sicer pa nočem preveč pametovati o tem, ker imamo tudi sami težave s prepričevanjem strank, a se tega problema vsaj zavedamo in delujemo v smeri izboljšanja.

**Kako poteka delo oz. reševanje prostorskih zagat, kakšne pakete ponujate in koliko naročil ste do zdaj že prejeli?**

Brezplačna svetovanja potekajo v prostorih različnih centrov in društev, kjer je okolje malo bolj sproščeno in intimno v primerjavi s poslovnim. Gostitelji nas tudi oglašujejo prek lokalnih kanalov, kar je dodatna prednost. Večinoma svetujemo v dvojicah, da se dopolnjujemo, podajamo različna mnenja in pogleda ter se učimo drug od drugega. Sama svetovanja so bolj pogovori s skiciranjem, kjer spoznamo obiskovalce, njihove navade in želje ter jim skušamo po najboljših močeh pomagati pri urejanju prostorov. Seveda pa 30 minut ni veliko in zato se držimo bolj splošnih usmeritev ter večinoma podajamo nasvete, kako ravnati naprej. Nekaterim to ni pogodu, saj pričakujejo bolj konkretne rešitve.

Ob morebitnem sodelovanju pri projektu pa tega prevzame par, ki je opravil svetovanje. Po potrebi se še kdo pridruži, je pa delo naprej povsem klasično. V ponudbi imamo tudi svetovanje na domu v obliki paketov, ki so nastali na podlagi najpogostejših tem na svetovanjih, in pa delavnice sooblikovanja, kjer želimo stranke aktivno vključiti v sam proces oblikovanja prostorov. Oboje je še zelo novo, zato smo pridobili le nekaj povpraševanj. Bo pa za uspeh potrebnega še kar nekaj izobraževanja potencialnih strank. Ne nazadnje sploh ne vemo, ali smo s tem na pravi poti ali ne – delujemo po principu »trial and error«.

**Kakšni so načrti za prihodnost? Nameravate svojo dejavnost oz. ponudbo razširiti?**

Predvidevam, da bodo do konca leta svetovanja potekala v 10 do 12 mestih po Sloveniji in da se bo skupini pridružil še kakšen nadobudnež. Načeloma pa se bomo lotili zadev bolj profesionalno, saj smo se do zdaj večinoma še lovili in testirali različne zadeve. V načrtu imamo tudi preverjanje še nekaj drugih storitvenih novosti, potem pa bomo videli, čemu se splača nameniti pozornost. Dolgoročni načrt je seveda vsem zagotoviti redno službo, za to pa je treba najti finančno zadosten poslovni model, drugače se bomo kaj hitro znašli med tistimi 90 % startupov, ki propadejo.