

INTERVJUU



Fotod: Rebecca Solfrian

MEIL ON TÄIEGA HUVITAV, AGA RAHA ON HÄSTI VÄHE¹: Tööriistad naabruskonna muutmiseks?

Intervjuu Rebecca Solfrianiga Coopolisest

WWW.COOPOLIS.DE

Linnalabor käis Berliinis, et kogeda, mis peitub sellest müstilisest linnast rääkivate lugude taga. U toimetus peatus endises skvotis *Kreutzigerstraße* (vaata ka Triin Pitsi teksti) ja kohtas majas Rebecca Solfriani Coopolisest. Coopolis sai alguse ideest toetada tühjalt seisvate hoonete otstarbekat ajutist kasutust. Ettevõtmine kujunes ootamatult üheks esimeseks impulsiks tollal veel räämas Neuköllni linnaosa muutmisel kaasaegselt vitaalseks aktiivse kogukonnaeluga naabruskonnaks. Rebecca selgitas, kuidas see õnnestus.

EKSPOSITSIOON: Neukölln

U: Mis on Coopolis, kuidas see alguse sai ja toimib?

Rebecca: Tegemist on väikese bürooga **Neuköllnis**, kus töötavad arhitektid, linnaplaneerijad, geograafid ja inimesed teistest sarnastest distsipliinidest. Coopolise löid 2006. aastal kaks naist. Neid inspireeris idee linnast, kus on palju loomingulisi inimesi. Neuköllni linnajaos on palju vaba ruumi... Need kaks potentsiaali kokku liidetuna võiksid Coopolise järgi olla kasulikud kõigile linlastele – inimestel oleks ruum, kus tegeleda loominguga, majaomanikud ei peaks muretsema hoonete lagunemise pärast ja naabruskonna elanikel oleks kasutada elavam

1. VAATA KA ARTIKLIT:

„Meil läheb täiega hästi, aga raha on hästi vähe. Rahastamise valikud. Sotsiaalne ettevõtlus“
(U9, märts 2012 www.urban.ee/pdf/9/U-9-complete.pdf)

INTERVJU

tänavaruum, naabriks uued põnevad näod. Kogu asumi arendamise taga oli ka idee ajutistest kasutustest.

Coopolise asutajad ei soovinud töötada üheksast viieni, seetõttu alustasid nad start-up'iga. Tegevuse taga on idee osalusplaneerimisest ja rohujuuresandilt kerkivast linnaarengust. Neuköllni projekt sai küll alguse "**ajutistest kasutustest**", kuid idee nime muuta tekkis üsna kiiresti (esialgu oli büroo nimi *Zwischennutzungsagentur*, eesti keeles: Ajutiste kasutuste agentuur), sest oli selge, et inimesed ei ole huvitatud olema linnaosas ainult ajutiselt. See on ka põhjus, miks organisatsiooni nimi on nüüd **Coopolis** – cooperation (koostöö) ja polis (linn). Üsna pea sai selgeks, et eesmärk ei ole naabruskonnas olla lühiajaliselt.

Taotlesime rahastust piirkondades, kus tegutsevad naabruskonnaühendused (**Quartiersmanagement**²) ja on olemas Euroopa Liidu toetusprogramm, mis toetab madala sotsiaalse indeksiga piirkondi. Neuköllnis on 11 naabruskonda, rohkem kui üheski teises Berliini linnaosas. Kõige esimene neist, kus tööd alustasime oli Reuterkiez³. Seal oli palju esimestel korrustel tühjalt seisvat äripindu.

Kohtusin inimestega *Zwischennutzungsagentur*'ist aastal, kui see loodi. Samal ajal otsisin ka iseendale töö- ja eluruume. Neuköllni põhjaosas oli see tollal väga lihtne ülesanne... piirkonnas, kus praegu on kõik gentrifitseerunud ja trendikas. Ma arvan, et see oli aastal 2005 või 2006, kui kõndisin läbi naabruskonna ja kõik oli tühi. Me (*Rebecca ja tema tulevane kaasüüriline – toim.*) vaatasime vabu kaubanduspindu Neuköllni lõunaosas. Võis olla väga valiv. Mul ja tüübil, keda olin tegelikult just kohanud, ei olnud palju raha. Tema oli ehitaja ja mina tegelesin Grinbergi meetodi⁴ ja joogaga.

Niisiis, me kõndisime Neuköllnis ringi ja valisime ühe maja välja, küsisime naabritelt omanike kohta. Ja siis helistasime neile ning andsime teada, et soovime üürida nendele kuuluva maja esimest korrust.

See kõik toimus piirkonnas, kus tegutses ka Coopolis, sel ajal *Zwischennutzungsagentur*. Tutvusin nendega just seetõttu, et olen linnaplaneerija. See lihtsalt juhtus nii, et alustasin seal töötamist.

2. www.quartiersmanagement-berlin.de

3. www.quartiersmanagement-berlin.de/nach-Bezirken-sortiert.4232.0.html

4. www.grinbergmethod.com

ARENG: KÄED KÜLGE

Niisiis, millega te Coopolises tegelete?

Ma võin rääkida sellest, mida tegime Neuköllnis. Seal on kolm naabruskonnaühendust. Esmalt kõnnid piirkonnas ringi ning dokumenteerid kõiki tühje ruume – kirjutad üles ja kaardistad. Siis vaatled piirkonda terviklikult ja mõtled, kuhu võiks tuua inimesi. Vaatad linnaplaani. Järgmise sammuna helistad **majaomanikule**. Suhtleme ka **majahalduritega**. Neile mõlemale pidime esitlema Neuköllni kui alahallatud linnaosa, kus inimestel ei ole raha äripinna rentimiseks, aga meie oleme nendest ruumidest huvitatud ning korraldame ise tuure 20–30le inimesele, kes on omakorda huvitatud äripindade üürimisest. Kõik tuuridele tulijad olid end meie kontoris enne registreerinud, me tundsim neid ning teadsime nende plaane seoses külastatava ruumiga. Me muidugi ei kontrollinud otseselt nende äriplaane, kuid tahtsime teada, kas nad tõesti soovivad millegagi

INTERVJUU

kohe alustada, või ollakse alles ideefaasis. Majaomanikelt uurisime, kui suur on hoone, kui palju on ruume, mis tüüpi on küte jne. Kogusime need andmed kokku.

Küsisime majaomanikelt ka, kui palju üüri nad sooviksid. Seda kõike selleks, et meil oleks nende seisukohtadest ülevaade. Samal ajal toimusid me kontoris igal kolmapäeval ja reedel neljatunnised avatud uste päevad inimestele, kes otsisid rentimiseks ruume. Me ei pidanud ennast kunagi reklaamima.

See kõlab nagu kinnisvaraagentuur, mis tegutseb ilma omaniku osaluseta.

Kuid me vaatasime seda kõike just **naabruskonna arendamise perspektiivist**. Näiteks ei soovitanud me kunagi kahte baari teineteise kõrvale. Vaatasime, mis sobiks hästi kokku, näiteks inimesed, kes teevad mütse ja kingsepad. Ja et võiks olla ka ala, kus neil oleks võimalus kohtuda. Meie korraldatud tuuridel sai ka ruttu selgeks, et mõnel inimesel on küll teoreetiliselt head ideed, kuid me vaatasime, kas ka **omavaheline keemia tulevaste naabritega toimib**.

Tuurid pakkusid ka võimaluse mõlemal poolel, omanikel ja tulevastel üürikohtadele, omavahel kohtuda. Majaomanike jaoks oli üllatav näha, millised inimesed tuuridele tulid. Selline ettevõtmine seadis küsimuse alla, kes üldse on ettevõtja? Ettevõtja võib olla ükskõik kes. See on küll suur väljend, kuid tundub, et paljude majaomanike arusaamises toimus teatav tajunihe. Näiteks oli üks daam alguses välismaalastest rentnike vastu, ta oli tegelikult täiesti rassistlik ja mis kõik veel, ja me isegi kahtlesime, kas peaksime temaga üldse koos töötama. Aga sai selgeks, et ta lihtsalt kardab kõiki. Ta oleks soovinud, et üüriline oleks olnud vallaline mees, kes töötab päeval ja pole kodus – ehk valitses suhtumine „ära ela minu majas“. Võttis pool aastat aega, enne kui ta mu kirjadele vastas. Käisin lihtsalt tema ukse taga kella laskmas, sest soovisime tema hoonet, see oli väga äge. Nüüd on seal kolm galeriid ja üks elanik.

Tundub, et võiks olla ilmselge, et majaomanikud on huvitatud, et nende ruume kasutataks.

Kuid tegelikult ei ole see nii ilmselge midagi. See on lihtsalt teooria. Omanikud on selles piirkonnas elanud ja omanud neid maju juba aastaid. Varem soovisid ruume kasutada vaid bordellid ja võib-olla kasiinod. Omanikud kartsid, et nende keldrikorrustel hakkavad tegutsema kurjategijad.

EELDUS: AJUTINE KASUTUS**Kas need ärid avati ajutiselt?**

Jah, sest **ajutine on omanike silmis ohutum**. Samuti **võimaldab ajutisus katsetada erinevate ideedega**. Neukölln ei olnud hea koht, inimesed ei tahtnud seal tegelikult viibida, erinevalt praegusest. Linnaosa oli hall ja tühi ning inimesed olid masenduses, õhtuti oli kõik täiesti tumm. Polnud ei baare ega ärisid...

Kui mina seal elasin ei olnud võimalik kuski lõunat süüa. Oli üks OK falafelikoht. Kuid õhus võis tunda, et linnaosa populaarus kasvab.

INTERVJU

Niisiis, see oli mõlema poole, omanike ja uute ideede algatajate jaoks tore kontseptsioon, mida proovida, kuid see polnud mõeldud igaveseks kestma jääma.

Niisiis, lühiajalised kasutused on hea ajutine strateegia kohtade elustamiseks, kuid mingil hetkel peavad pikaajalisemad projektid asemele tulema?

Need, kes hetkel on pikaajalised kasutajad, on enamuses samad inimesed, kes tollal. Kuid ma ei viiks seda sellisele teoreetilisele tasandile. 90% inimestest, kes alustasid ajutiste kasutajatena, tahtsid ka jääda. Niisiis, kuigi kõik sai alguse ajutiste kasutuste ideest, siis muutus see peagi.

ARGUMENT: ISESEISVUS JA VÕRGUSTUMINE**Te viite kokku majaomanikke ja tegutsemispinda otsivaid loomingulisi inimesi, aga kuidas Coopolis ise ellu jääb?**

Meie sissetulek tuli linnavalitsuselt, kuna **tegutsesime piirkonnas, kus on olemas naabruskonnaühendused**. Neil oli olemas **projektirahastus**. Ja me taotlesime sealt Coopolise ideele raha. Otsuse langetamiseks, kellele raha jagada, kutsuti kokku naabruskonna inimestest koosnev žürii. Kõik oli kõigile tasuta – nii omanikele, kui teistele inimestele. Meile oli tähtis, et oleksime sõltumatud. Projekt ise pidi kestma kolm aastat.

Ühes piirkonnas jätkasime projektiga, mis oli suunatud just omanikele. Esimesel aastal keskendus projekt piirkonnas majaomanikest ja „loovtööstuse“ esindajatest koosneva võrgustiku loomisele. Korraldasime loenguid ja kokkusaamisi, et osapooled õpiksid teineteist paremini tundma. Esimesel aastal viisimegi kokku omanikud ja uued ärid, sellele järgnes kolm võrgustumisprojekti: üks omanikele Reuterkiezis⁴ ja üks loovtööstusele KreativNetzNeukölln⁵. Neid tegevusi toetas Coopolis. Lisaks tegutses veel üks võrgustik moetoöstusele, mida juhtis üks teine büroo. Niisiis on meil nüüd olemas ka moetoöstuse võrgustik ja nimekiri inimestest, kes koovad, õmblevad või tegelevad disainiga.

On olemas ka võrgustik **Creative Network Neukölln**, mille meie algatasime. Kutsusime kokku kõik inimesed loovtööstusest, kellele viimase paari aasta jooksul organiseerisime mitmesuguseid üritusi. Nüüdseks on nad iseseisev võrgustik.

Kui seda kõike vaadata kronoloogilises järjestuses, siis kõigepealt olime meie, ja siis tulid inimesed.

Kõlab nagu katkend piiblist:)

Jah! Ja siis inimesed tulid ja jäid pidama ning ehtasid oma kirikud (*naer*). Tegutsesime koos kohaliku omavalitsusega – linnaosavalitsused funktsioneerivad Berliinis iseseisvate linnadena, vahel on neil ka erinev poliitiline suunitlus ja nad alati kaklevad omavahel. Inimesed tulid kokku, et meie initsiatiivi toetada. Korraldasime töötubasid, näiteks tervisekindlustusest, pensionifondidest, tšekkidest... See oli väga kasulik, sest tõi kokku umbes 50 inimest, kes neid teemasid väldivad, ent peavad nendega tegelema. Kõik nad olid inimesed loovatest valdkondadest,

4. www.eigentuemer-netzwerk-reuterkiez.de

5. www.knnk.org

INTERVJUU

väikeettevõtetest, mis koosnesid ühest, kahest, kolmest töötajast. Töötoa eesmärk oli selles osalejaid toetada, sest loominguga tegeledes ei ole sul ehk aega mõelda, kes on sobiv inimene sinu maksudega tegelemiseks. Aga kui detsembris saad kirja, et pidid tuludeklaratsiooni esitama mais, siis oled ikka täielikus stressis. Püüdsime nende olukorda pisut lihtsustada ja mõelda nendel teemadel neljatunnisel organiseeritud koosolekul. See on ka põhjus, miks täna võrgustikuga jätkatakse – see lihtsustab loovnimeste tegutsemist. Näiteks eelmisel nädalal vajas keegi kedagi, kes õpetaks visandijoonistamist, kellelgi oli vaja kodulehekülge jne... Ja läbi võrgustiku on seda kõike lihtne organiseerida. Coopolise ülesanne oli ka eelnevalt kirjeldatu jaoks rahastuse leidmine.

Kas Berliini teistes linnaosades on ka Coopolise-laadseid organisatsioone?

Võib-olla. Ma ei tea. Ma ei tea neid, sest enamik linna arenguga tegelevaid projekte on keskendunud oma tegemistele, oma ideedele. Omavahelise koostöö puudumise põhjuseks on ka suur töömaht. Me teadsime, mida me tahame saavutada, ja kuna see kaasab nii palju inimesi, siis kulub sellele ka vastavalt aega. Coopolises töötades piisas sellest minu jaoks täiesti – ma ei olnud huvitatud kõikide teiste linnaosade büroode töötajatega kohtumisest. Töötasin oma meetodiga (*Grinbergi meetodiga-toim.*), mul olid sõbrad ja tahtsin ka muude asjadega tegeleda. Minu jaoks sellest piisas. Tol ajal kohtusin ka inimestega, kes avasid oma ettevõtteid, pidasid pidusid, organiseerisid näituseid, ja see oli rikkalik maailm, kus võis veeta rohkem aega, kui tegelikult võimalik oli.

Niisiis, praeguseks ei ole Berliinis enam palju tühja ruumi järgi?

Ei, ei ole. Ja seda on linnas tunda, kõik on drastiliselt muutunud. Pöörane on mõelda, et seitse või isegi kuus aastat tagasi oli Neukölln tühi. Nüüd on seda raske ette kujutada. Majade rendihinnad on märgatavalt tõusnud. Hindade tõus on naeruväärne, kui vaadata meie „vaesuse indeksit“ – **20% Berliini inimestest elavad allpool vaesuspiiri**, kuid samal ajal on **korterite ja äripindade üürihinnad** näiteks Neuköllnis **tõusnud umbes 50%**.

Põhimõtteliselt aitasite te kaasa naabruskonna gentrifitseerumisele?

Meie olime selleks liiga väiksed. Rahvusvaheliste turgude tõttu oleks see juhtunud ka ilma meie projektita. Investorid ostavad maju ja tõstavad seeläbi hindu – lihtne majanduslik lähenemine linnaruumile, mis sai alguse võib-olla 2007. aastal. Mingil põhjusel oli Berliin enne seda arvatavasti liiga igav. Hindu hoiti väga madalal, kuid nüüd... Kui sa vaatad kogu tegevust väljastpoolt tulijana, siis muidugi võid väita, et meie projekt oli lihtsalt veel üks projekt, mis aitas kaasa naabruskonna gentrifitseerumisele. Kuid mina ei näe seda nii, sest tähtsam on, et meil on nüüd olemas võrgustik **majaomanikest, kes ikka veel haldavad oma enda valdust**. Oli väga oluline näha, et inimestel, kes on jätkuvalt majaomanikud ja ka elavad selles piirkonnas või kuskil mujal Berliinis, on hoopis teine suhtumine – kinnisvara ei omata ainult majandusliku kasu saamise eesmärgil, vaid omanikud tunnevad oma üüriikke, nad soovivad, et naabruskond oleks kena. Mis me tegime ei olnud ainult gentrifitseerimine, vaid ka naabruskonnas tegutsevate inimeste kokku

INTERVJUU

toomine. See oli piirkonna arendusprojekt. Kuid loomulikult toimus ka gentrifitseerumine.

Meie jaoks oli ka oluline, et muutsime üüripindade hindu realistlikumaks. Sest alguses oli majaomanike suhtumine selline: „OK, me soovime 8 eurot ruutmeetri kohta”. Ja meie leidsime: „Tahate küll 8 eurot, aga teie kinnisvara on tühjana seisnud juba mitu aastat. Muidugi on bordell või kasiino valmis teile sellist hinda maksma, aga kui te soovite inimesi, kellel oleks seal kontor, galerii, stuudio või baar, siis oleks sobivaks hinnaks 2 eurot.“ Alguses olid nad šokeeritud, kuid siis kohtusid tulevaste üürnikega ja taipasid, et ka nende endi huvid pole vaid majanduslikud. Niisiis, **kas sa võtad need inimesed ja 2 eurot või mitte**. See tõesti tekitas linnajao hinnapoliitika nihke. Samuti toimus nihe üürhindade läbirääkimises. Ka minus endas – alguses arvasin, et kui majaomanik küsis kindlat hinda, siis seda sellepärast, et ta vajas seda, kuid siis taipasin, et see on nagu iga teine hind maailmas, see on lihtsalt välja mõeldud. See paneb sind taipama, et **hooned on samuti turg, seal võib kaubelda** ja öelda ei, ja öelda ka „mul on just nii palju, sa kas annad mulle selle ruumi või mitte”. Inimestega otse suheldes on see loogiline, kuid see pole loogiline investeerimisfondidele, kelle jaoks maja on kõigest number graafikus. Nad on reaalsest väga kaugel. Nende poole ei saa pöörduda tavaloomikaga. Nende jaoks võib olla odavam ka mitte midagi teha.

Pean ütleva, et see oli väga huvitav aeg. Nautisin tõesti kohtumisi kõikide majaomanikega ja majade lugude väljaselgitamist, samuti nende tühjana seismise põhjuste uurimist.

KOKKUVÕTE: ANDMEBAAS JA OSALUSE JUHTIMINE – meil on täiega huvitav, aga raha on hästi vähe

Võib-olla ei räägita isiklikest lugudest piisavalt?

Tõsi, see selgub ka siis, kui inimesed kokku tuua – inimesi ühendavad väga erinevad põhjused. Üks mu kolleegidest, Marieke, tegeleb sellega siiani, ja me nimetame seda tegevust „**tühjade äripindade juhtimiseks**“ (saksa keeles: **Gewerbeleerstandsmanagement**; inglise keeles: vacant businessspace management). Põhimõtteliselt otsib ta tühje ruume, millel on potentsiaal olla äripind. Ja ta tõesti naudib seda inimeste kokku toomise mängu – just detaile. Et see majaomanik on juba üsna vana või, et seal on eriti äge vannituba 1970. aastatest ja oleks tore, kui inimesed saaksid seda näha. See on tema motivatsioon.

Meil on olemas väga hea andmebaas. Alguses oli kõik väga algeline – lihtsalt aadress ja kontakt, kuid see kasvas suuremaks ning toimib nüüd kategooriapõhiselt. Ma arvan, et teooria peaks alati järgnema, n-ö tagasi vaadates. Kui keegi oleks mulle öelnud, et tee projekti just nii, siis ma poleks teinud. Kuid me saime sellega hakkama, samal ajal teadmata isegi, kas see toimib. Olime ise ka alguses skeptilised. Näiteks hoonete võrgustiku loomise suhtes – tekkis küsimus, kas inimesed tulevad kaasa.

Mis mind murelikuks teeb, on tõsiasi, et kõik uued funktsioonid tulenevad loomemajandusest. Kas see ei jää pisut ühekülgeks?

Tõsi, kuid palju kingseppi sa tead näiteks? See ongi probleem. Inimesed Berliinis tegelevad nende asjadega. Nad tegutsevad loomemajanduses...

INTERVJUU

60% inimestest, kes Neuköllni projektist osa võtsid, olid samast linnaosast. Projekti ennat ei olnud piisavalt palju, et inimesed koliksid ainult selle pärast Neuköllni. Mingi variatsioon on loomulikult olemas, aga Coopoliis pakkus huvi eelkõige linnaosa kõrgelt haritud inimestele.

Kas see võiks olla teisiti?

See oli küsimus, millega naabruskonnaühendused pidid tegelema. Näiteks: „Ok, te peate tegema rohkem kohalikega arvestavaid projekte, et neid kokku tuua.“ Osalus sõltub alati ka inimestest. Näiteks mõned inimesed loovtööstusest ei ole sellest kogukondlikust bla-bla-blast huvitatud. See sõltub täielikult inimestest, sest see on töö.

Sel aastal on meil projekt **Kreuzbergis**. Ma olen aru saanud, et ma ei tunne seda piirkonda nii hästi ja seetõttu on mu töö palju raskem. Elasime ise Neuköllnis ja selle eest ei saa keegi maksta. Kui oleksime projektiga tegelema ainult tasustatud tundidel, siis oleks see olnud võimatu. Kreuzbergis olen ainult tööajal, aga ühe koha tundma õppimine võtab terve elu.

Kas teie kogemus võiks olla „tööriistakast“ naabruskondadele?

Andmebaasi struktuuri võiks kasutada. Ma arvan, et Coopoliise omanik on nõus seda edasi müüma. Tõelistele linnaarendajatele oli meie tegevus aga ebahuvitav, just majanduslikult, ja sisaldas liiga palju tööd. Sellise projekti saab tõesti ette võtta vaid siis, kui tahad „midagi“ teha, kuskil elada ja oma ümbrust parandada... **sest raha on tõesti vähe... kuid see oli väga lõbus.**



Fotod: Rebecca Solfrian