

# Presseschau



## Hauskauf mit Emotionen

Eine Immobilie zu kaufen ist freilich eine noch emotionalere Entscheidung als sie nur anzumieten. Noch dazu ist der Hauskauf eine angstbesetzte Angelegenheit. „Die Branche ist oft chaotisch und ihr Ruf ist nicht der beste. Da muss man sich abheben“, bestätigt denn auch

Markus Klein,  
Geschäftsführer

des Bauunternehmens The White House, das mit Häusern im amerikanischen Stil eine Nische besetzt. Doch zur Kundenbindung gehört mehr. Zur Fachkompetenz müssen Glaubwürdigkeit und Emotionen kommen. Gerade bei amerikanischen Häusern herrscht viel Misstrauen bezüglich der Bausubstanz. Deshalb setzt Klein explizit auf bewährte deutsche Handwerksbetriebe, neutrale Architekten, Bauingenieure, Baugutachter und Referenzhäuser. Vor allem aber verkauft er durch seine Begeisterung fürs Produkt. Und durch ein Angebot, das auch Zweifler schnell zum Verstummen bringt: Stellt ein unabhängiger Gutachter des Kunden, dessen Kosten The White House zur Hälfte trägt, Mängel am Haus fest, muss der Kunde nicht zahlen!

Transparenz und Offenheit sind für Klein die Grundlage der Kundenbeziehung, daher sind Einblicke in die Kundenakte und

### *Der Kontakt darf nicht mit dem Einzug abreissen*

in Firmenrechnungen kein Problem: „85 Prozent des gezahlten Geldes fließen ins Projekt, die restlichen 15 Prozent sind Rendite. Der Kunde entscheidet selbst, ob ihm Idee und Entwurf das wert sind.“

Zur individuellen Kundenbetreuung gehören auch individuelle Pläne, die zum Bauherren passen. Standardisierte Grundrisse, die viele Bauunternehmen aus der Schublade ziehen, hält Klein für eine Frechheit. Er ermittelt lieber bei Besuchen und im persönlichen Gespräch die Wünsche und Bedürfnisse der Kunden und auch, wie sich der Kunde sein späteres Leben vorstellt: „Der Grundriss muss zum Kundentyp passen, spätere Anforderungen müssen eingeplant werden.“ Klein kommuniziert mit den Bauherren fast ausschließlich persönlich sowie via E-Mail und Telefon – und das auch mal um 23 Uhr nachts und am Wochenende. Bei besonderer Kundschaft gibt es schon mal Gratiszugaben oder Klein übernimmt eine Monatsmiete, wenn eine Lieferverzögerung eintritt. Um den zeitaufwändigen Service garantieren zu können, beschränkt er sich auf zwölf Bauherren pro Jahr. Denn mit dem Einzug reißt der Kontakt nicht ab. Die Kunden zu besuchen und telefonisch nach ihrer Zufriedenheit zu befragen, ist für Klein selbstverständlich: War das Haus im ersten Winter warm genug? Hält das Dach dicht? Gibt es Wünsche oder Anregungen? Kein Wunder, dass Klein schon mal zum Grillen eingeladen wird.

## Unternehmen und Bauherr müssen zueinander passen

Hinter den guten Kundenbeziehungen steckt aber noch mehr: Klein selektiert die Kunden auf seine Weise: „Ich spüre, ob ein Kunde zu mir passt. Ein Drittel aller Kunden lehne ich ab.“ Schließlich dauert die Beziehung an die sieben Jahre (ein Jahr Planung, ein Jahr Bau und fünf Jahre Gewährleistung), da ist Sympathie wichtig.

Die erste Kundenselektion erfolgt via Internet. Statt in den großen Portalen zu inserieren, beschränkt Klein sich auf Fach-, Fertighaus- oder Luxushausseiten sowie Suchmaschinenmarketing. Der Interessent muss in einer Mail aktiv seine Budgetwünsche und Hausvorstellungen offen legen. Klein nennt den Grund: „Wir hatten früher Anzeigen und Kataloge und pro Woche 300 Anfragen, die alle telefonisch beantwortet werden mussten. Oft waren die Anfragen aber nicht ernst gemeint. Seitdem wir die Kunden via Internet vorselektieren, sprechen wir mit den wirklichen Interessenten.“

Dann folgt die persönliche Auswahl. Klein weiß aus Erfahrung, dass in erster Linie Individualisten und Ästheten zu The White House passen, und die erkennt er oft schon an der Automarke („Chrysler, Porsche, Harley-Davidson, Jaguar, Bentley“). Aber: Der Häuslebauer, der 100.000 Euro investiert, ist Klein ebenso willkommen wie der Klient, der sich eine Villa für acht Millionen Euro baut. Klein bringt es auf den Punkt: „Obwohl wir fünf Serien anbieten, von der low price BASIC Serie über eine STANDARD Serie bis zur LUXUS Serie sowie einer Blockbohlen und einer Steinhaus Serie, behandeln wir Kunden unabhängig vom Budget alle gleich aufmerksam und individuell.“

Doch Kundenbindung in der Baubranche dient nicht ausschließlich der Nächstenliebe: 30 Prozent der Bauherren wollen laut Firmenchef Klein noch einmal mit The White House bauen, sei es ein Ferienhaus, einen Altersruhesitz, ein Objekt zum Vermieten oder ein Hotel. Und an die 100 Prozent empfehlen The White House weiter.



## ● Page 2

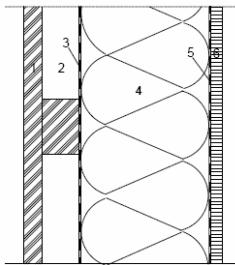
[...] Dreißig Jahre später holen sich die Fernsehzuschauer [...] ein Stück amerikanische Lebensart nach Europa und lassen sich Häuser nach US-Vorbild bauen. Insbesondere in Deutschland stehen schon einige der großzügig geschnittenen Holzhäuser, wie man sie sonst nur an der amerikanischen Ostküste in Neuengland findet: Weiße Holzfassaden, Giebel, Gauben, Erker, eine große offene Veranda und Schiebefenster mit Sprossen sind ihre äußeren Merkmale. [...]



«THE WHITE HOUSE» aus Högsdorf, einem kleinen Ort bei Kiel in Schleswig-Holstein. Firmeninhaber Markus Klein stellt in den nächsten Wochen drei Häuser fertig, sechs bis acht weitere sollen es im nächsten Jahr werden.

Parallel zum deutschen Markt fasst Klein auch in der Schweiz Fuß. Er hat über seinen Schweizer Vertreter, den Architekten Peter B. aus St. Gallen, bereits sechs potenzielle Bauherren aus der Ostschweiz und aus Zürich gefunden. Auf die amerikanischen Häuser ist B. durch Zufall im Internet gestoßen. «Ich war mir sicher, dass solche Häuser sich auch in der Schweiz verkaufen lassen», sagt er. Testinserate bestätigten seine Vermutung. Zu den ersten Interessenten und künftigen Bauherren gehört die Familie Dobler aus Gossau im Kanton St. Gallen. «Unsere Freunde finden unser Wunschhaus im Neuengland-Stil zwar etwas kitschig, aber uns gefällt es, und das Platzangebot im Innern hat uns sofort überzeugt», sagt Michael Dobler. In der Tat: Die angebotenen Grundrissvarianten unterscheiden sich klar von dem hier zu Lande üblichen. Das eigene Bad neben dem Elternschlafzimmer -

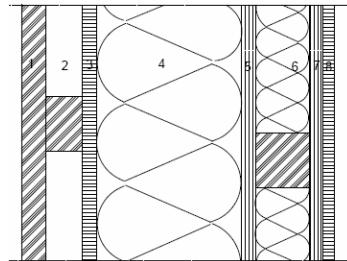
Master Bathroom genannt - ist ebenso Standard wie der begehbarer Kleiderschrank oder der Hauswirtschaftsraum, der von der Garage und der Küche aus betreten werden kann. Selbst die Details stimmen: Die Zimmertüren öffnet man beispielsweise mit dem obligaten Drehgriff statt wie sonst üblich mit einer Türfalle.



Typisch amerikanischer und / oder kanadischer Außenwandaufbau ca. 20 cm und 140 mm Dämmung, KEIN Installationsebene

Während die Amerikaner ihre Häuser oft einfach per Internet oder Fax bestellen, werden die deutschen und bald auch die schweizerischen Pendants vor Ort mit einheimischen Handwerkern gebaut. **«Die amerikanische Bauqualität entspricht weder den hiesigen Ansprüchen noch den Baunormen», sagt Fachmann Klein.** So sind die Wände mit dreißig oder mehr Zentimetern deutlich dicker als in den USA, das Regenwasser rinnt bei uns durch Regenrinnen aus Aluminium statt Plastik, **und sämtliche Leitungen der elektrischen und sanitären Anlagen werden nicht einfach in der Wand, sondern in einer speziellen Installationsebene verlegt.** **«Sonst sind bei unserem Klima Schwierigkeiten mit der Winddichtigkeit programmiert», sagt Klein.** Die Details, die ein US-Haus ausmachen, importiert der deutsche Unternehmer hingegen mit dem Schiff aus den USA: die Schiebefenster in Alaska-Qualität beispielsweise, die unsere Dämmvorschriften erfüllen, Schrank- und Zimmertüren oder die weiß gestrichene Holzfassade vom Typ namens «Cape Cod».

Juni 22, 2009



Außenwandaufbau al la TWH ca. 35 cm und 220 mm Dämmung MIT Installationsebene.

Die US-Häuser sind nicht günstiger als hiesige Modelle, denn die Einhaltung der hiesigen Qualitäts- und Baustandards verteuert den Preis gegenüber den eigentlich günstigen Vorbildern aus den USA. Das Standardhaus kostet bei Klein in Deutschland umgerechnet rund 2500 Franken pro Quadratmeter Wohnfläche, die Luxusvariante bis 3.000 Franken. Bei den Schweizer Modellen dürften die Preise aber nochmals leicht höher liegen, da die Baukosten hier zu Lande über denjenigen in Deutschland liegen. Kommt hinzu, dass zu einem anständig großen Haus nach US-Vorbild mit 150 und mehr Quadratmetern Wohnfläche auch das passend große - und entsprechend teurere - Grundstück benötigt wird. Architekt B. ist für seine künftigen Bauherren im Moment hauptsächlich damit beschäftigt, ausreichend große und bezahlbare Parzellen zu suchen.

CASH, SCHWEIZ

Der Unterschied zum deutschen Einheitshaus mit Satteldach, von Markus Klein spöttisch „Zipfelmützenhaus“ genannt, macht sich allerdings nicht nur im Baustil bemerkbar. Vor allem die Villen amerikanischer Herkunft überzeugen durch viel Komfort: So gibt es einen Eingang von der Garage durch den Hauswirtschaftsraum in die Küche, ein separates Elternbadzimmer, Kleiderkammern, Vorratsschränke, eine große Veranda (porch) und in der

## ● Page 3

Regel auch einen offenen Kamin. „An der US-amerikanischen Bauweise gefällt vielen Kunden die Freiheit der Gestaltung, besonders auch der Innenausstattung“, „Dahinter steckt die amerikanische Philosophie: Das Produkt wird für den Kunden gemacht und nicht umgekehrt.“

### BELLEVUE

Der Unternehmer Markus Klein entwirft und verkauft seit fünf [6] Jahren amerikanische Fertighäuser von seinem Firmensitz Nahe der schleswig-holsteinischen Stadt Plön. Auf die Idee war er während eines langjährigen Aufenthalts in Neuengland gekommen: Es müsste doch auch in Deutschland Interessenten geben für genau die Art von Häusern, die in den USA in allen 50 Staaten Standard sind - die typischen Einfamilienheime mit Veranda, Erkern und einer Fassade aus versetzten Brettern. Wenn er pro Jahr max. zwölf Fertighäuser fertigen würde, dann würde er wirkliche Qualität liefern können. Mit typisch amerikanischem Selbstbewusstsein gab er seinem Unternehmen den Namen **THE WHITE HOUSE**.

Seitdem, so sagt er, hätten rund 800 Interessenten pro Jahr bei ihm angerufen, um sich über die architektonischen Details des amerikanischen Lebensstils zu informieren. In bislang 29 Fällen resultierte aus der Anfrage ein echtes amerikanisches Haus.

Die amerikanisierten Hausbesitzer müssen einen Pioniergeist mitbringen, wenn sie das deutsche Baurecht flexibilisieren wollen: Nicht nur die Fensterkonventionen, auch Mindestdachneigungen und genormte Abstände zwischen Regenrinne und Dachfenster stehen dem baulichen Freiheitsdrang entgegen. »Wer nur *Die Waltons* im Fernsehen gesehen hat und nun genau so wohnen will«, sagt Markus Klein, »hält

höchstwahrscheinlich nicht durch bis zum Ende.«

Die meisten Interessenten haben sich während langer Aufenthalte in den USA für ihre Hausbaumission gerüstet.

Weil in manchen ländlichen Gebieten in den neuen Bundesländern die Bauvorschriften etwas weniger streng gehandhabt werden, sind die amerikanischen Häuser dort überdurchschnittlich oft zu sehen. Zu ihrem Erfolg im Osten tragen auch die relativ geringen Grundstückskosten bei.

Wer erst den langen Weg durch die Bürokratie überwunden hat, wird mit einem kurzen Weg vom Auto in die Küche belohnt: Eine Seitentür ermöglicht es, die Supermarkteinkäufe direkt aus der Garage in die Küche zu tragen. »Aber natürlich gibt es trotzdem auch noch einen Vordereingang«, sagt Klein.



Als weiteren Pluspunkt nennt er die Veranda, die hier *porch* heißt, und an eine vom Winde verwehte Südstaatenromantik erinnert. Hier ist der Platz für den entspannten Smalltalk mit den Nachbarn. Des Weiteren wäre der *master bathroom* zu nennen, der nur vom elterlichen *master bedroom* aus begehbar ist - so begegnen die Eltern den Schlafgefährten ihrer Kinder niemals im Schlafanzug; die breiten Zwischentüren, die die Räume größer wirken lassen; die begehbarer Kleiderschränke und nicht zuletzt die viereckigen, weißen Abflussrinnen.

» Nur eine Minderheit der Kunden akzeptiert den Florida-Stil

Juni 22, 2009

mit wuchtigen Garagen, die an Freiwillige Feuerwehren erinnern«, sagt Klein. »Beliebter ist der etwas dezentere Neuengland-Stil.«

DIE ZEIT, Hamburg

**Der Chef der Baufirma "THE WHITE HOUSE american homes gmbH" (TWH) aus dem schleswig-holsteinischen Högsdorf, Markus Klein, bevorzugt für seine US-Modelle hingegen einheimisches Baumaterial.** Nur die Schiebefenster, Schindeln, Innentüren und Wandschränke werden importiert. "Holz arbeitet, deshalb sollte der zuständige Betrieb bei Nacharbeitsbedarf in Deutschland angesiedelt werden", sagt er. Auch Klein entdeckte seine Liebe fürs amerikanische Wohndesign während eines Berufsaufenthalts in Neuengland - allerdings auch die Tücken dortiger Anbieter: "Die Fassade ist meist topp, aber hinten sind die Gebäude zusammengezimmert." **Deshalb lässt er seine Villen von Meisterbetrieben aus der Region aufbauen.**

Seit der Firmengründung vor fünf Jahren hat TWH 21 Häuser gebaut, die meisten in Süddeutschland. "Die Nachfrage steigt, unser Umsatz wächst jährlich um etwa 100 Prozent." 2004 brachten ihm die Häuser im US-Design 1,6 Millionen Euro Umsatz, in diesem Jahr stehen neun [14] neue Projekte in den Auftragsbüchern.

Trotz ihrer Begeisterung für US-Homes sind viele Kunden aber skeptisch gegenüber dem Baustoff Holz. Deshalb hat TWH auch ein Steinmodell im Angebot. Den Traum von der amerikanischen Behausung kann man sich bei The White House ab 35 000 Euro für ein 45-Quadratmeter-Ferienhaus erfüllen, das 900 Quadratmeter große Luxus-Herrenhaus kostet 2,5 Millionen Euro.

Welt am Sonntag 2005



Schon als Kind hatte Klaus Kühl den Traum in einem weißen Holzhaus zu wohnen. Jetzt hat ihn sich der 46 Jahre alte Landwirt aus dem schleswig-holsteinischen Bargen erfüllt. „Ich habe ein Farmhaus im amerikanischen Stil gebaut. Seine Nachbarn hätten nicht schlecht gestaunt, als außerhalb des Dorfes ein Haus errichtet wurde, das sie sonst aus US-Filmen... kannten.



Über mangelnder Aufmerksamkeit konnte sich .... Andreas Dörsch nicht beklagen. Er hat sein Haus im Neuenglandstil mitten in einem Neubaugebiet errichtet.



Er [markus KLEIN] rät aber, sich bei der Grundstückssuche Zeit zu nehmen, damit alles stimmig sei.

Die US-Häuser überraschen vor allem mit innovativen Grundris-

sen: große Wohnzimmer, offene Koch-/Esbereiche, Garagen mit Zugang direkt ins Haus, viel Einbauschränke mit reichlich Stauraum, begehbarer Ankleiderzimmer und extra Bäder für Eltern und Kinder.



Viele Bauherren haben die amerikanische Landhausarchitektur mit ihrer offenen Raumordnung, der Porch [Veranda vor und hinter dem Haus], den Säulen, Erkern, Türmchen und Gauhen in den USA kennengelernt und schätzen gelernt. Bei anderen ist der Funke via Film übergesprungen.

Aber deutsche Bauherren legen mehr Wert als die Amerikaner auf gleichfalls ansprechende Rückfronten [die es vor allem bei TWH hat]. Generell gilt: je großzügiger der Grundriss desto amerikanischer werde der Grundriss, hat Klein festgestellt.

**„Unsere US-Häuser sind Architektenhäuser unter Zuhilfenahme von hochwertigen deutschen Fertigbauteilen, erläutert er. Es könnte daher jede individuelle Vorstellung verwirklicht werden.“**



Viele unserer Kunden, meistens Selbstständige, Manager und Freiberufler wie Ärzte, haben in den USA gelebt, schätzen die Architektur, sind aber nicht von der US-Bauqualität überzeugt.

**„Sie wollen amerikanische Optik, aber deutsche Qualität.“ Er lässt daher die Bausätze in Deutschland von fremdgüteüberwachten Zimmereien und Abbundzentren**

Juni 22, 2009

**produzieren, arbeitet mit deutschen Meister-Handwerksbetrieben zusammen.**

Aus den USA kommen nur die Optiks wie: Schiebefenster [innen Holz, außen mit Aluminium geschützt] mit Fliegengittern und Zierfensterläden, Innentüren mit typisch rundem Türgriff, Einbauschränke typisch amerikanische Dachschindeln etc...



Auch Steinhäuser im US-Stil werden von THE WHITE HOUSE angeboten, doch Holz sei das bewährte Baumaterial. Skepsis sei unbegründet. Holzhäuser erfüllen am Besten die Standards von Niedrigenergiehäusern wenn man für genügend Dämmung und eine Installationsebene sorgt, versichert Klein.



Zu den Baukosten: BASIC Häuser von TWH ab 650 € pro m<sup>2</sup> das Ausbauhaus, STANDARD Häuser ab 1.300 € pro m<sup>2</sup> inkl. Bauantrag, Statik etc..., Luxushäuser ab 2.000 € pro m<sup>2</sup> ab Oberkante Keller / Fundament,.

Hamburger Abendblatt 2005

## ● Page 5

**Wohnen wie im Film: Weiß gestrichene Fassaden, eine idyllische Veranda und verspieltes Design sind typisch für den amerikanischen Wohnstil.**

**Das deutsche Unternehmen THE WHITE HOUSE verbindet diesen mit europäischer Bauqualität.**



Wir alle kennen sie aus Film und Fernsehen. Nein, nicht die Stars, sondern die Häuser in die diese uns täglich entführen. Seien es die stattlichen Vorstadt-Domizile der *Desperate Housewives* entlang der Wisteria Lane, die Kleinstadt-Häuser im Stars Hollow der *Gilmore Girls* oder die Südstaaten-Villa in der sich einst Scarlett O'Hara und Rhett Butler vom Winde verwehen ließen – sie alle vermitteln uns ein Bild vom amerikanischen Wohnstil.

Wem dieser gefällt, der hat Glück: *The White House*, eine deutsche Firma, hat sich darauf spezialisiert, genau solche Häuser zu bauen. Der einzige Unterschied zu den Originalen ist, dass diese unseren Energie- und Qualitätsstandards entsprechen.

Markus Klein, Gründer der Baufirma, verbindet mit seinen Entwürfen bewusst zwei Welten: „Da ich die Manko's von Häusern in den USA aus eigener Erfahrung kannte, kam für mich von Anfang an nur eine Kombination aus amerikanischem Design, ausgesuchten Bauteilen und deutscher Qualität in Frage“, erklärt er. Die Montage durch Fachbetriebe vor Ort und eine Außenwandstärke bis zu 35 Zentimeter gehören dabei zum Standard.



Die unbegrenzten Möglichkeiten des Landes spiegeln sich auch in den verschiedenen Arten zu Bauen wider. Da gibt es viktorianische Villen, die mit ihren verspielten Türmchen an Märchenschlösser

erinnern oder wuchtige Herrenhäuser aus Stein – auch *Mansions* genannt), die einem Senator würdig wären. Typisch amerikanisch sind auch *Cape-Cod-Modelle*, Einfamilienhäuser mit weißen Fassaden und einer großzügigen Veranda, auf der man den Tag entspannt ausklingen lassen kann.

Um all diesen Varianten gerecht zu werden, bietet die Firma mit Sitz in Högsdorf nahe Kiel die Grund-*Se Basic*, *Standard*, *Luxury* und *Solid-Rock* an. Diese unterscheiden sich vor allem in der Ausstattung, der Größe und – damit zusammenhängend – auch dem Preis.

Der Kostenfaktor spielt beim Hausbau immer eine entscheidende Rolle, deshalb gibt es bei *The White House* zwei Fertigungsvarianten. Die Teile können in Kanada oder in Deutschland vorproduziert werden. „Das macht wegen des Lohngefälles einen Unterschied von circa 250 Euro pro Quadratmeter aus“, so Markus Klein.

Gemütlichkeit und Komfort erwarten einen im „American Home“. Offene Kamine und weitläufige Wohn-Essbereiche verbreiten eine Wohlfühl-Atmosphäre. Statt bei uns oft üblicher Dachschrägen-Fenster gibt es Gauben und Erker. „Die Grundrisse sind im Allgemeinen großzügiger und offener, aber auch verspielter und liebevoller“, beschreibt der Geschäftsführer Markus Klein, was den amerikanischen Stil ausmacht.

Nicht nur durch optische Raffinesse bestechen die Häuser der „Yankees“, sie sind auch praktisch aufgebaut. So kann man diese meist nicht nur durch einen Haupteingang, sondern auch direkt durch die Garage oder die Küche betreten. Begehbarer Ankleidezimmer gehören genauso zum Standard, wie separate Bäder für Eltern und Kinder. Bei vorausschauenden Entwürfen wird das Haupt-Schlafzimmer im Erdgeschoss konzipiert, damit man im Alter keine Treppen steigen muss.

„Wir planen derzeit ein circa 300 Quadratmeter großes Einfamilienhaus im *Cape-Cod-Style*, da die Bauherren mit dem vorherrschenden Baustil, quadratisch, praktisch, gut nicht glücklich zu werden glauben“, kommentiert Markus Klein die Entscheidung.

Dem Geschäftsführer liegen seine Projekte sichtlich am Herzen, er beschreibt dies folgendermaßen:

## Juni 22, 2009

„Da ich sämtliche Häuser selbst entwerfe, liebe ich sie alle.“ Wohnen wie im Film. Dass die Geschäftsidee funktioniert, zeigt die große Nachfrage. Die Baufirma steht derzeit bei Projekt Nummer 52, vier weitere sind bereits in Planung. Nicht nur außerhalb der USA scheint die Qualität der Firma beliebt zu sein, sogar aus den Staaten selbst kamen Anfragen nach einem original amerikanischen Haus Made in Germany Engery Quality.

### „falsch verstandene Lieblosigkeit“

Markus Klein, Gründer von The White House, erzählt über den amerikanischen „Way of Life“ und die Entstehung der eigenen Geschäftsidee.



Welchen Bezug haben Sie persönlich zu den USA?

Ich habe einige Jahre in New York und Vermont gelebt. Hätte ich eine unbefristete Arbeitsgenehmigung erhalten oder gar eine Green Card, wäre ich in den USA geblieben. Soweit ich zurückdenken kann, liebte ich die Vorstellung von Häusern mit Veranden und als klassischer Selfmademan liebte ich die amerikanische Geisteshaltung: Es zählt weniger, welche Abschlüsse oder Titel jemand hat, als das was er tut.

Warum haben Sie The White House gegründet?

Die Geschäftsidee ist durch die Ideenlosigkeit des üblichen Einfamilienhaus-Baus hierzu entstanden. Dazu beigetragen hat außerdem die falsch verstandene Bauhaus-Lieblosigkeit moderner Architektenentwürfe. Im Jahr 2000 hoffte ich, dass es noch einige Menschen gibt, die meine Unzufriedenheit teilen.

CHRISTINA LEITNER  
© 31.01.2009 KURIER

