Westerwälder Visitenkarte in den Hamptons

ELBEN Davinci Haus hat für den amerikanischen Markt ein bisschen mit der eigenen Bauphilosophie gebrochen

In einer der exklusivsten Gegenden der Welt entstehen XXL-Häuser.

thor Mariah Carey und Steven Spielberg wohnen hier, Robert De Niro liebt die Gegend, auch Jennifer Lopez zieht es immer wieder hierhin. Gegen die Hamptons an der Ostküste der USA wirkt manches Viertel in St. Moritz oder Monaco wie eine Favela. Viel exklusiver geht es auf der Welt

Wir haben extra für den amerikanischen Markt eine eigene Baulinie entworfen.

Sascha Lamberty
Geschäftsführer

eigentlich nicht mehr. Das betrifft nicht nur die Bewohner, sondern auch die Häuser. Und ausgerechnet hier, möchte man fast sagen, hat eine Firma aus dem Gebhardshainer Land wirtschaftlich Fuß gefasst, die eigentlich zutiefst bodenständig und in der heimischen Region fest verwurzelt ist. Davinci Haus aus Elben ist es gelungen, eine Westerwälder Visitenkarte in den Hamptons abzugeben.

Wobei es nicht wirklich ein Gegensatz ist: Das Unternehmen steht schon immer für das Besondere und Außergewöhnliche. Die Architektur von Davinci Haus verbindet freiliegende Balkenkonstruktionen mit Bauhaus-Elementen. Alles wird von maximaler Offenheit und Freiflächen mit viel Glas dominiert. Anton Hammes, der über viele Jahre die Geschicke der Firma geleitet hatte, drückte es einmal so aus: „Unsere Kunden wollen sich nicht einmauern lassen." Und sie sind bereit, dafür auch das notwendige Kleingeld in die Hand zu nehmen.

So sehen die Häuser der Westerwälder für den amerikanischen Markt in den Hamptons aus. Und damit keine Zweifel aufkommen: Dies hier ist keine Ferienanlage oder ein Hotel, sondern ein Einfamilienhaus. ■ Rundes Bild: Sascha Lamberty, Geschäftsführer von Davinci Haus aus Elben. *Fotos Unternehmen/thor*

Inzwischen steht längst eine neue Generation in der Verantwortung: Geschäftsführer Sascha Lamberty ist seit 1999 im Unternehmen und hat schon familiär Davinci-Gene geerbt (der Vater war als Monteur beschäftigt) – das aber heißt nicht, dass er an Althergebrachtem festhält. Die Entwürfe seiner Architekten seien in den vergangenen Jahren noch individueller geworden: „Trotzdem sind wir uns treu geblieben." Der deutsche Markt ist weiterhin der Kernbereich, dennoch sind schon vor Jahrzehnten im europäischen Ausland die ersten Davinci-Häuser entstanden. Und eines Tages dachte sich Lamberty bei einem Projekt in Irland, dass es doch auch noch ein paar Kilometer weiter über den Atlantik gehen könnte. Zumal in Amerika gerne mit Holz gebaut wird.

Nun weiß jedes deutsche Unternehmen, egal aus welcher Branche, dass es nicht ganz einfach ist, in den USA aktiv zu werden. Auch für Davinci Haus stand erst einmal die Gründung einer eigenen Company an, viel wichtiger aber noch: Man fand den richtigen Kooperationspartner, eben in den Hamptons: „Da stimmte die Chemie von Anfang an. Ein Handschlag ist da noch ein Handschlag", zeigt sich Lamberty begeistert. Wobei die Elbener aber zunächst eine herbe Enttäuschung einstecken mussten: Mit einem typischen Davinci-Entwurf konnten die Amerikaner rein gar nichts anfangen. „Das Fachwerk ist denen zu europäisch", berichtet der Geschäftsführer und verweist auf ein Gegenbeispiel: In den USA seien Pick-ups das beherrschende Auto, in Europa nur eine Randerscheinung.

Es folgte eine Reaktion, keine Resignation: „Wir haben extra für den amerikanischen Markt eine eigene Baulinie entworfen. Das hat am Anfang ein bisschen wehgetan", sagt Lamberty mit Verweis darauf, dass das Erscheinungsbild der Häuser plötzlich ein ganz anderes war. Doch er betont: „Das Know-how ist geblieben, nur das Kleid hat sich verändert." Nach wie vor sind die Bauhaus-Einflüsse zu erkennen, ebenso bleiben große Glasflächen ein zentrales Element.

Was in Amerika und speziell in den Hamptons gilt: Big is beautyful. Momentan wird laut Lamberty an einem Haus mit 1000 qm Wohnfläche gearbeitet. Alles wird in Deutschland produziert und dann in Übersee-Containern (in diesem Fall gleich zwölf an der Zahl) verschifft. Zum Aufbau fliegt stets ein Team aus Deutschland ein. Die Amerikaner schätzten die deutsche Sorgfalt und die Schnelllebigkeit, so der Geschäftsführer: „Unsere Kunden erkennen, dass Zeit käuflich ist." In der Bauphase komme es auch mal zu größeren Menschansammlungen, so groß sei das Interesse. Das USA-Geschäft bedeute allerdings keine komplett neue Ausrichtung: „Deutschland ist und bleibt unser Heimatmarkt", stellt Lamberty klar. Der Kurs sei aber klar auf Expansion ausgerichtet, wobei es bei Davinci-Haus nicht unbedingt um Stückzahlen und die reine Masse geht. Eher werden die Objekte größer.

So hat man in der Nähe von Aachen ein Haus mit einem 80-qm-Esszimmer verwirklicht. Für den Geschäftsführer ist dies ein Beleg dafür, dass sich beide Märkte gegenseitig inspirieren. Auch die eingangs Bodenständigkeit soll bei allem Wachstum nicht auf der Strecke bleiben. Weiterhin will Lamberty jeden Kunden persönlich kennenlernen.

So blickt man bei Davinci Haus optimistisch in die Zukunft, auch weil man selbst den eigenen Nachwuchs im Betrieb ausbildet und Architekten nicht zwangsweise in den Westerwald ziehen müssen, sondern auch von München aus arbeiten können. Es gebe eine gute Mischung aus erfahrenen Mitarbeitern und jungen Wilden: „Und mit einem tollen Produkt kann man auch tolle Leute gewinnen." Thorsten Stahl

In den Hallen in Elben werden die Fertigbauteile in Überseecontainer verfrachtet, anschließend geht es auf eine mehrwöchige Reise. *Foto: Unternehmen*