Pressespiegel

SCHÖN DER REIHE NACH

Text
HORST VON BUTTLAR

Fotos
JULIA SELLMANN

Das Reihenhaus gilt als praktisch – aber auch etwas spießig. Daniel Arnold, Gründer der Deutschen Reihenhaus AG, baut sie seit 20 Jahren wie am Fließband. Ein Hausbesuch

Capital
WIRTSCHAFT IST GESELLSCHAFT

Erscheinungsdatum: November 2019
Rubrik: Porträt
Seite: 28 – 34

Pressespiegel

Daniel Arnold, 44, Gründer der Deutschen Reihenhaus AG, und einer seiner Wohnparks in Köln (linke Seite)

Capital
WIRTSCHAFT IST GESELLSCHAFT

Erscheinungsdatum: November 2019
Rubrik: Porträt
Seite: 28 – 34

Links: Arnold in einem Wohnpark in Köln. Er umfasst 44 Reihenhäuser

Rechts: In der Kölner Zentrale werden die Wohnparks geplant

d

„Das Besondere ist: Hier ist kein Estrich drunter."

Daniel Arnold tippt mit seinem Schuh mehrmals auf den dunklen PVC-Boden in Parkettoptik, schaut hoch, lächelt fast triumphierend. „Wissen Sie, was das heißt? Ein Arbeitsschritt weniger, keine Trockenzeit, keine Risse an der Kante zur Wand. Dann fragen Kunden oft: Und was ist mit der Trittschalldämmung?" Tja, was ist mit der Trittschalldämmung? „Ich frage dann: Wen wollen Sie denn hier stören? Es ist doch Ihr Haus! Und wenn Ihre Frau meint, hier oben steppen zu müssen, dann sagen Sie ihr halt, sie soll damit aufhören."

Daniel Arnold steht im ersten Stock eines Musterhauses in Köln, Modell „Familienglück", 145 Quadratmeter, links ein Ehebett, rechts ein Schrank, ein großes Fenster hinten, der Raum misst 3,76 mal 4,64 Meter, macht 17,45 Quadratmeter. All das wäre wohl gar nicht erwähnenswert – wenn es just dieses Schlafzimmer nicht einige Tausend Mal in Deutschland geben würde.

„Die Leitungen dieser Steckdose", sagt Arnold und geht in die Hocke, „die führen wir über die Außenwand." Klar, weil es keinen Estrich gibt. „Dann höre ich oft: Das geht nicht, ist nicht zugelassen. Ich sage: Natürlich geht das. Ich habe die Bestätigung eines Sachverständigen, die schicke ich später als PDF. Inzwischen habe ich bestimmt 200 Gutachten auf dem Server." Nur weil etwas nicht üblich ist, lernt man

Capital
WIRTSCHAFT IST GESELLSCHAFT

Erscheinungsdatum: November 2019
Rubrik: Porträt
Seite: 28 - 34

schnell, muss das nicht heißen, dass es nicht geht. Auch der Heizkörper an der Innenwand muss genau dort sein, wo er ist. „Die Rohre", sagt Arnold und tippt auf den Heizkörper, „die führen wir hier lang" – er verschwindet über den Flur ins Bad, groß gefliest, mit Glasdusche, 7,95 Quadratmeter, „dann hier lang" – er geht weiter ins Kinderzimmer.

Jedes Rohr, jede Leitung, jedes Detail hat er einmal geplant, durchdacht und sehr oft gebaut, und deshalb darf man es nicht ändern – ja, man kann es gar nicht. „Sie dürfen nicht anfangen zu individualisieren. Bei uns bekommen Sie nur Standard und durch die Standardisierung eine höhere Qualität."

Mit diesem Prinzip sind Daniel Arnold, 44 Jahre alt, und seine Deutsche Reihenhaus AG groß geworden: Seit knapp zwei Jahrzehnten baut er seriell gefertigte Reihenhäuser. Es gibt drei Modelle, außer „Familienglück" noch „Lebensfreude" und „Wohntraum". Sie sind fünf Meter breit, messen zwischen 85 und 145 Quadratmeter, haben immer die gleichen Steckdosen, Lichtschalter, Fenster, Gauben.

KEINE KELLER, KEIN KAMIN

Es gibt eine Handvoll Optionen, etwa ein zweites Bad im zweiten Stock – sonst nichts. Keinen Keller, keinen Kamin, keine Extras.

„Mit jedem Sonderwunsch wird es teuer, denn Sie fangen an, Fehler zu machen", sagt Arnold. „Das kostet Zeit und Geld." Dafür sind seine Reihenhäuser unschlagbar günstig: Die 85 Quadratmeter gibt es für rund 100 000 Euro, die 145 Quadratmeter ab 160 000 Euro. Dazu kommt natürlich das Grundstück, in Flensburg kostet das „Familienglück" somit 229 990 Euro, in Gelsenkirchen 259 990 Euro, in Neuss 309 990 und in Hamburg-Finkenwerder 429 990 Euro.

Gebaut werden die Häuser in Wohnparks. Mal sind es zwölf, mal 20, hier in Köln-Buchheim 44 Einheiten, erbaut mit Betonfertigteilen, die vor Ort zusammengesetzt werden. Beheizt wird jeder Wohnpark über ein Blockkraftheizwerk, daneben steht eine Technikzentrale für Wasser, Strom und Internet.

Mehr als 10 000 Einheiten hat die Deutsche Reihenhaus schon gebaut, in rund 300 Wohnparks von Flensburg bis Burgkirchen an der Alz, gut 750 Häuser kommen pro Jahr hinzu. Das Einzige, was jemanden wie Daniel Arnold offenbar aufhalten kann, sind neue Bauvorschriften, zu teure Grundstücke und Stadtplaner. „Politiker und die Branche reden viel über bezahlbares Bauen", sagt er. „Wir machen es."

Man könnte jetzt kurz die Nase rümpfen. Das Reihenhaus hat einen zweischneidigen Ruf: Es ist praktisch, aber manche finden es spießig. Das Wort wird „oft mit einem leichten Ton der Abwertung benutzt", hat der Stadtforscher Hartmut Häußermann geschrieben, „so als ob es kein richtiges Haus sei."

„Das Reihenhaus", sagt Arnold, „hatte lange Zeit keinen guten Ruf. Ich hoffe, wir haben dazu beigetragen, den Ruf zu verbessern."

Wenn Reihenhäuser spießig sind, hat Arnold diese Spießigkeit optimiert und hartnäckig an ihrer Qualität gearbeitet. Wer seine Häuser sieht, merkt schnell, dass es falsch wäre, von oben auf sie herabzusehen. Sie mögen billig sein, aber sie wirken nicht billig. Es sind kleine, hoch standardisierte Träume am Fließband in Zeiten, in denen Soziologen von Multioptionalität sprechen, in der die Extrawurst also schwer in Mode ist.

Die Siedlung in Köln-Buchheim ist 2018 fertig geworden. Die Reihenhäuser stehen hier wie Perlen aufgereiht, in Beige-, Braun- und Rottönen, die Pflaster sind sauber, die Hecken niedrig. Es wirkt wie eine aufgeräumte Oase inmitten von Straßen, in denen in die Jahre gekommene Reihen- und Spitzgiebelhäuser aus den 70er-Jahren stehen.

3

Typen bietet die Deutsche Reihenhaus an, die Modelle heißen „Familienglück", „Lebensfreude" und „Wohntraum"

Daniel Arnold geht durchs Haus, vielmehr eilt und rauscht er hindurch, und zu jedem Raum, jedem Fenster, jedem Quadratmeter fällt ihm eine Optimierungsgeschichte ein. Den Duschabfluss produziert er jetzt selbst, spart 300 Euro. Das Fenster ist von Roto, sie bestellen rund 1 000 pro Jahr, aber nur vier Größen – ein Vorteil beim Einkauf. Nicht immer soll es billiger werden. Die Dachsteine sind flach und schwarz – findet er schicker, auch wenn es mehr kostet. „Wir investieren halt auch in Ästhetik."

EIN PDF ALS CHRONIK

Die Chronik dieser Erfolgsgeschichte muss man nicht lange wälzen, sie steht auf einem PDF, das passend zur Philosophie nur eine Seite lang ist. Die Produkte, das Prinzip, vom Vertrieb über Planung bis zum Bau, rund 200 Mitarbeiter. Seit 1899.

Na ja, fast. Der Urgroßvater Anton hatte eine Baufirma, der Großvater Konrad seit 1936 ein Architekturbüro in Kaiserslautern. Das übernahm 1973, als Konrad erkrankte, der Vater Robert, in der Spitze arbeiteten 30 Leute für ihn.

„Er lernte, dass der Architekt zwar immer einen Tisch am Platz hat, aber den schlechtesten", erinnert sich Daniel Arnold. „Das Sagen haben der Bauherr, der Investor und die Stadtplaner." Der Vater sagte zum Sohn: Mach etwas anderes.

Also studiert Daniel Wirtschaftsingenieurwesen in Karlsruhe und Kanada, von 1994 bis 2000. Vom Vater bekommt er eine Dreizimmerwohnung in Kaiserslautern. „Er wollte, dass ich lerne, was Verantwortung heißt." Daniel lernt es: Mal wird die Fassade renoviert und frisst drei Monatsmieten, mal läuft die Garage mit Wasser voll und er muss den Abfluss frei machen. →

Capital
WIRTSCHAFT IST GESELLSCHAFT

Erscheinungsdatum: November 2019
Rubrik: Porträt
Seite: 28 – 34

Nach dem Studium arbeitet Arnold kurz in der Telekommunikationsbranche, bekommt die UMTS-Versteigerungen mit, wechselt nach München zu EM.TV, dem Star des Neuen Markts. Das Treiben, der Hype behagen ihm nicht.

Da ruft eines Tages der Vater an, der sein Büro dem Partner übergeben hat. „Du, mir ist langweilig in der Rente." Er will ein neues Projekt machen: Reihenhäuser in Marburg. Ein Grundstück hat er schon, und eine alte GmbH aus den 70er-Jahren, die Orsus. Da Daniel nicht wirklich glücklich ist in München, kommt er zurück, sie bauen – und es wird ein Desaster.

„Mein Vater war Tüftler, kein Betriebswirt", sagt Arnold. „Es war ein Riesendrama." Der Vater verzettelt sich, plant zu viel um, es gibt Beschwerden, Klagen. Acht Jahre werden die Prozesse dauern, die sie, beteuert Arnold, am Ende gewinnen. „Die Anlage steht noch heute, alles in Ordnung."

In jener Zeit, 2001, erscheint ein Kurzporträt über Arnold im „impulse"-Magazin. Den „Baupreis-Brecher" nennen sie ihn dort, knapp 30 Zeilen, Arnold sitzt auf einem roten Ziegeldach, er ist 27 Jahre alt. „Er zeigt der Branche, wie man auch in der Baukrise erfolgreich sein kann", steht da. Orsus baut für 650 Euro pro Quadratmeter.

KUNST DER KERNKOMPETENZ

Nach dem Marburg-Projekt gründet Arnold 2002 eine eigene Firma und nennt sie Deutsche Reihenhaus AG. „AG, dachte ich damals, hört sich viel geiler und größer an." Klar, klingt wie Deutsche Wohnen und Deutsche Telekom. Am Anfang sitzen sein Cousin, die Schwester und ein Studienfreund im Aufsichtsrat. Das erste Projekt startet er in Kaiserslautern, danach in Speyer, fünf Jahre baut er nur einen Typ Haus, 145 Quadratmeter. Das Prinzip ist einfach: „Kernkompetenz, Kernkompetenz, Kernkompetenz." Arnold kauft Grundstücke, verkauft die Einheiten, plant, baut. Er stellt,

3 500

Einheiten hat die Deutsche Reihenhaus im Genehmigungsverfahren – die Bauzeit beträgt rund acht Monate

sagt er, nie einen Businessplan auf, „keine Hockeystick-Kurve mit Umsatz und so weiter".

Es ist kein steinloser Weg nach oben. 2003 geht er fast pleite, weil ein Vertriebspartner ihn linkt. Sein Vater sagt ihm: „Keine Energie in die Bekämpfung solcher Leute. Schreib es ab, mach lieber ein neues Projekt." Die Jahre danach läuft es, sie bauen 50, dann 100, dann 150 Häuser, 2006 haben sie über 50 Mitarbeiter, aber sind immer noch regional, unter dem Radar. „Uns hat damals keiner großartig ernst genommen", erinnert sich Arnold.

Danach kommen Jahre des Wachstums. Nur 2017 bricht der Umsatz ein, aber nicht unerwartet: Baugenehmigungen verzögern sich, es wird schwieriger, Grundstücke zu finden. Rund 190 Mio. Euro Umsatz plant Arnold für 2019, 3 500 Einheiten befinden sich im Schnitt in der Genehmigung. „Wir bekommen alles verkauft", sagt Arnold.

Die Zentrale sitzt in einem Gewerbegebiet in Köln, viel Glas, Weiß und Design, grüne Sofas, auf den Tischen stehen kleine Karaffen mit Nüssen und Bio-Smoothies. An den Wänden: Rahmen mit Zeitungsberichten über seine Projekte, ein Brief von einem Bundesbauminister.

Alles hier hat Arnold selbst gestaltet. Das macht ihm Spaß, gerade erst war er im Silicon Valley, um sich inspirieren zu lassen. Nicht alles hat ihn beeindruckt. „Bei Google ist es immer nur im Foyer schick", sagt er. „Im ersten Stock sitzen dann alle dicht gedrängt." Er will nach zehn Jahren umziehen, „wir platzen hier aus allen Nähten". Und er kann dann wieder neu einrichten.

Auf den Tischen liegen Bücher: „In deutschen Reihenhäusern", ein Bildband, Wimmelbücher über Reihenhäuser für Kinder, ein Fachbuch über Wohnimmobilien, Arnold ist Mitherausgeber und Autor. Wohnen ist mehr als ein Geschäft für ihn – es ist sein Lebensthema. Arnold lässt in Studien das Stadtleben untersuchen und ob es Familien glücklicher macht. Er schreibt Aufsätze über die „Erschwinglichkeit von Wohnen". Die Bildbände sind Marketing – aber auch eine Antwort auf die Geringschätzung, die ihm immer wieder entgegenschlägt.

DA WOHNEN KEINE ASOZIALEN

„In Ihre Billighäuser ziehen doch nur Asoziale", sagte ihm einmal eine Stadtplanungschefin – „wortwörtlich", beteuert Arnold. Als Antwort machte er dieses hochwertige Buch, porträtierte 50 Familien, mit Fotograf und Interviews. Seite 47: Raimund B., 42, Kraftfahrer, Heike B., 44, Arzthelferin, Dennis, 13, Michelle, 12. Seite 150: Mezut D., 44, Buchhalter, Sevilay D., 45, Sachbearbeiterin, Anil Ozan, 17, Schüler.

Man schaut in diesem Buch auf Bankfachwirte, Lehrerinnen, Metzger, Krankenschwestern, Office-Manager der US-Army, Werber. Familien auf Ledersofas, vor Zimmerpflanzen und hinter Couchtischen, mit beleuchteten Aquarien, Wohnzimmer, die vollgestellt, und andere, die ganz weiß sind. 50-mal das normale, kleine Glück, einmal quer durch die Gesellschaft. 98,5 Prozent der Käufer wohnen in den Häusern. „Das sind Menschen, die froh und dankbar sind, ein eigenes Haus zu haben", sagt Arnold.

Er hat die Eigentümerstruktur für einen Wohnpark in Ratingen sogar einmal analysieren lassen: Zwei Drittel sind Haushalte mit drei oder vier Personen, 88 Prozent Deutsche, 72 Prozent haben Hochschul- oder Fachhochschulreife, 45 Prozent ein Einkommen von 2 000 bis 4 000 Euro, 33 Prozent verdienen mehr.

In einem anderen Amt hörte er einmal: „In so ein Haus würden

Capital
WIRTSCHAFT IST GESELLSCHAFT

Erscheinungsdatum: November 2019
Rubrik: Porträt
Seite: 28 – 34

Links: Architekturmodell einer Wohnanlage in der Kölner Firmenzentrale

Rechts: Arnold hat den Häusern 2017 ein Facelift verpasst – Regenrohre sind jetzt farbig

Sie doch selbst nicht ziehen." Seine Antwort: „Ich lade Sie gern zum Tee ein, ich wohne drin." Er schlägt Seite 170 auf, dort sitzt Daniel A., 34 Jahre, auf einem Sofa mit Glastisch, das Regal daneben voller Gesellschaftsspiele. Sieben Jahre hat Arnold in diesem Haus gelebt.

Der Vater sagt damals zu ihm: Komm, wir machen größere Fenster und einen Wintergarten rein. Nein, sagt der Sohn, alles bleibt Standard. Ich will wissen, wie man darin lebt – und er lernt es kennen, versetzt danach Lichtschalter, plant hier und da eine Steckdose mehr.

„Reihenhäuser", sagt Arnold, „sind ein Ort der Gemeinschaft." Hier gibt es Nachbarschaftsfeste, schwarze Bretter, man kennt sich und hilft sich gegenseitig. „Alle wohnen hier auf einer Ebene."

EIN ORDNER „ABSURDES"

Und er hat das Reihenhaus immer weiter gedacht. 2017 haben die Modelle ein Facelift bekommen, neue Gauben, neue Türgriffe, am Eingang ist nun ein Überdach mit Außenschrank für die Fahrräder, die Terrassentrennwand ist dicker, ebenfalls mit Schrank, für Gartenmöbel. „Es ist beeindruckend, wie Daniel Arnold die Häuser immer weiter optimiert hat", sagt Alexander Knällmann, Mitgründer von APOprojekt, einem Unternehmen für den Innenausbau von Mietobjekten. „Das ist eine echte Erfolgsgeschichte."

In Köln lenkt Daniel Arnold einen VW Touran – als Dienstwagen gibt es in seinem Unternehmen nur das eine Modell – in eine Tiefgarage. Die hat er mitbauen lassen, ein Subventionsgeschäft, aber das Blech, sagt er, muss unter die Erde. Um Platz zu sparen, hat er zwei Parkreihen hintereinander angeordnet, ohne →

Capital
WIRTSCHAFT IST GESELLSCHAFT

Erscheinungsdatum: November 2019
Rubrik: Porträt
Seite: 28 - 34

Rangierzeile dazwischen. Für Haushalte mit zwei Autos. Er grinst. Platz gespart, optimiert.

Er fährt wieder hoch, vorbei an einer Kita, die er auch hat bauen lassen, aber aus komplizierten Gründen noch nicht eröffnet hat. Wenn er davon erzählt, dann oft in nachgestellten Dialogen, wie überhaupt alle seine Anekdoten über Bauämter und Baustellen das abendfüllende Programm eines Stand-up-Comedians sein könnten. Es sind Bürokratieabenteuer: Gutachten über Verkehrsflüsse, Grundstücke, die jahrelang brachliegen, drei Dutzend Bauordner, die per Kurier zu Ämtern gekarrt werden. Meist klingt das so: „Und dann sagt der: Das geht nicht. Sag ich: Natürlich geht das. Und gefällt es dem Kunden? Natürlich gefällt es ihm."

Selbst wenn man die Hälfte der Anekdoten abzieht, bleibt das Sittengemälde eines Landes, das zu viel reguliert und das Bauen zu oft behindert, obwohl es immer mehr bauen muss und will.

„Wir ersticken in Komplexität", sagt Arnold. „In einer Stadt wie Köln eine Baugenehmigung in zwei Jahren zu bekommen, ist eine Blitzgenehmigung. Wir rechnen mittlerweile in Ballungszentren mit fünf bis acht Jahren." In seinem Büro hat er einen ganzen Ordner mit der Aufschrift „Absurdes".

Die Städte sind natürlich keine Gegner. Er braucht sie und sie ihn. In Mannheim etwa überzeugte das Unternehmen 2011 den Bürgermeister von der Konversion einer Industriebrache. „Das war sensationell. Es fehlte uns die Kraft zu glauben, dass das auch ein Wohnstandort sein könnte", sagte damals Christian Specht, der Bürgermeister. „Die Deutsche Reihenhaus hat uns geholfen, die Situation aus einem anderen Blickwinkel zu betrachten."

Nach 20 Jahren bauen in Serie will sich Arnold im Herbst in den Aufsichtsrat zurückziehen. Ihn treibt die Frage nach Neuem um, die Sinnfrage. Er will sich sozial und stärker als Investor engagieren, für „Prop-Techs", Start-ups der Immobilienbranche. Ventoro aus Berlin etwa, die Fenster herstellen und einbauen: Den Namen versteht niemand, hat er den Gründern erklärt, und geraten, sich „Deutsche Fensterbau" zu nennen. Klingt größer. Und geiler. Und optimieren kann er dort sicher auch noch vieles. ◇

Im Herbst zieht sich Arnold in den Aufsichtsrat zurück – nach 20 Jahren und 10 000 Häusern

5

bis acht Jahre dauern Genehmigungsverfahren für die Wohnparks in Ballungszentren im Schnitt

Capital
WIRTSCHAFT IST GESELLSCHAFT

Erscheinungsdatum: November 2019
Rubrik: Porträt
Seite: 28 - 34