

BILANZ

4/2015
CHF 6.- / Euro 6.-
www.bilanzhomes.ch

homes

Das Schweizer Immobilienmagazin

EXKLUSIV

20 Seiten
Immobilien-
Angebote

**NILS HOLGER
MOORMANN**
*Möbelhersteller, Designer
und Talentförderer:
Das Interview*

ARCHITEKTUR
*Das Engadinerhaus
als Inspiration: Modernes
Eigenheim in Tarasp*

STYLE
*Schöne Dinge
für die Wohlfühlblasen
zu Hause*

ZEITREISE

*Wo sich Barock, Biedermeier, Belle Époque
und Moderne treffen: Die Veredelung eines
Herrschaftshauses in Filisur*

**BAUEN +
WOHNEN**
Messemagazin



«Alles weglassen, was unnötig ist»

Möbelhersteller und Designer Nils Holger Moormann über Konsequenz als Geschäftsgrundlage, Humor als Kreativitätsförderer und seine Rolle als Blickfang-Kurator.

RUTH HÄNDLER, INTERVIEW // JÖRG FOKUHL, FOTOS

Herr Moormann, warum muss jeder Designer einen Stuhl entwerfen, obwohl es doch schon genug gute Stühle gibt?

Nils Holger Moormann: Das ist die Königsdisziplin. Ein Stuhl ist vom Statischen her ein schwieriges Möbel. Er wird besessen, er wippt zurück – und oft funktioniert das nicht perfekt. Also: hohe Kunst. wDa arbeiten sich viele dran ab, vor allem die Architekten. So entstehen unzählige, oftmals spannende Entwürfe. Wirklich im Einsatz sind nur wenige.

Aber Ihr Unternehmen hat auch einen neuen Stuhl im Programm.

Am Pressed Chair von Harry Thaler konnten wir einfach nicht vorbei. Zu sehr hat uns die Reduktion auf ein lediglich durch Sicken ausgesteiftes, nur 2,5 Millimeter starkes Aluminiumblech fasziniert, das gänzlich auf Schweissnähte und Nieten verzichtet und nur durch den Pressvorgang seine Stabilität erhält. In diesem Sinne ist der Pressed Chair eine Möbelerfindung.

Dazu wie viele Moormann-Möbel mit Design Awards geadelt. Preiswürdig, aber nicht preiswert.

388 Euro. Das macht es schwierig. Der Stuhl ist ein Fan-Stück. Ich bin extrem produkt-, nicht profitgetrieben. Ich liebe Produkte. Wenn sie sich nicht wahnsinnig gut verkaufen, ist das zwar nicht schön, aber sie bleiben trotzdem meine Lieblinge.

Wie kamen Sie zum Entwurf des Pressed Chair?

Ich entdeckte den Prototyp an einer Nachwuchsveranstaltung. Für meine Firma war es immer wichtig, Scoutingfunktion zu haben. Uns interessiert besonders der erst am Anfang seiner Karriere stehende Entwerfer. Auch Konstantin Grcic stand noch am Anfang seiner Karriere, als er für uns entwarf. Ihn kannten nur Insider, heute ist er ein Weltstar.

Sie sind «Kurator des Jahres» der Designmesse Blickfang.

Die Blickfang hat mich immer verblüfft: dieses leicht Basarhafte mit der Vielzahl von Produkten – vom Möbel- über Mode-, Schmuck- bis zum Keramikdesign. Da kommen die Jungentwerfer direkt in den Dschungel. Sie müssen ihre Ideen erklären und können zum ersten Mal ausserhalb ihres eigenen Umfeldes abchecken: Geht da was, oder kümmert das niemanden?

Und Sie beraten den Nachwuchs?

Ja. Jugend und Design, das interessiert mich. Ich musste nicht lange überlegen, als ich angefragt wurde. Eine Aufgabe habe ich schon hinter mir: den Blickfang-Workshop mit aufstrebenden Designern, die von einem eigenen Brand träumen. Unternehmensberatung also. Die Krux ist, dass es viel zu viele Designer gibt und viel zu wenige Unternehmen, die Design umsetzen können. Wo sollen die vielen Nachwuchsdesigner hingehen, welche die Hochschulen ausspucken? Das ist ein superharter Weg geworden.

Wie war das bei Ihnen?

Eigenwillig. Ich bin mit sechzehn Jahren von zu Hause ausgebüxt und habe parallel zum Gymnasium voll gearbeitet – in einer Maschinenfabrik, bei der Telefonvermittlung für Überseegespräche, im Nachtdienst einer Klinik-Notaufnahme, als Interviewer, Lkw-Fahrer. Ich machte das Abitur sehr spät und bekam noch im Nachrückverfahren einen Platz für Jura. Das habe ich in Freiburg studiert, mangels Alternativen acht Semester lang.

Aber Sie sind nicht Jurist geworden.

Beim Trampen lernte ich damals zufällig einen Architekten kennen, der Möbel baute. Wow, eine aufregende Welt! Ich versuchte, seine Produkte an den Mann zu bringen. So bin ich auf die damals fantastische Szene des Einzelhandels gestossen. Das waren faszinieren- ▶

NILS HOLGER MOORMANN (62) Der gebürtige Stuttgarter begann 1982 in Oberbayern mit der Herstellung und dem Vertrieb von Designmöbeln. 1984 gründete er seine Firma in Aschau im Chiemgau. Für sein Lebenswerk bekam Moormann den Personality-Preis des German Design Award 2015. Er ist «Kurator des Jahres» der Designplattform Blickfang (20. bis 22.11.2015, Kongresshaus Zürich). www.moormann.de; www.blickfang.com/messe/zürich



«Beim Trampen lernte ich damals zufällig einen Architekten kennen, der Möbel baute»:
Nils Holger Moormann.



► de Personen, die Designläden betrieben. Lauter Verrückte. Also Schluss mit Jura.

Und dann gründeten Sie gleich Ihre eigene Firma?

Es war zunächst keine richtige Firma, es gab keinen Businessplan. Ich habe irgendwie angefangen, getrieben von Neugier und Leidenschaft. Durch das viele Herumreisen lernte ich eine Art Kleinautoren-Design kennen. So entstand die Idee, Talente für eine eigene Möbelkollektion zu suchen. Es sollte wie ein Fachverlag werden, der für eine Gattung steht – alles sehr liebevoll, sehr verrückt, mit einer hohen Konsequenz. Ich wollte nur an die allerbesten Läden verkaufen.

Was war Ihr erstes erfolgreiches Stück?

1984 die Schuhkippe aus Stahlblech des Schweizer Hanspeter Weidmann, damals brandneu.

Und eine Schweizer Firma vertraten Sie auch.

Ich kam in einer sehr frühen Phase mit Belux zusammen und baute deren Deutschland-Vertrieb auf. Belux war um ein Vielfaches potenter und wuchs viel schneller als wir. Es war ein toller Motor, um weiterzukommen und Erfahrungen zu sammeln. Belux brachte 70 Prozent des Umsatzes, die Moormann-Möbel 30 Prozent. Bis Belux an Vitra verkauft wurde.

Wollten Sie nicht dort weitermachen?

Obwohl ich ein extremer Vitra-Fan bin, war mir die Nummer zu gross. Ich muss Freibeuter der Meere sein, nicht Admiral. Klar dachte ich in dem Moment: Das wird böse enden, wahrscheinlich bin ich in zwei Jahren in Konkurs. Also konzentrierte ich die ganze Kraft auf die eigene Kollektion – und da das Pflänzchen schon kultiviert war, blühte es auf.

War Ihre Kollektion von Anfang an so gradlinig-reduziert, so homogen?

Siebenschläfer. Christoffer Martens entwarf dieses metallfreie Bett aus beschichtetem Multiplex (o.l.).

ENP. Vielseitig einsetzbares Regal, das ohne Werkzeuge aufgestellt werden kann – gestaltet von Axel Kufus (o.r.).

Bookinist. Der mobile Lesesessel mit Lampe und Platz für 80 Taschenbücher ist Moormanns eigenes Design (r.).



Ja. Weil ich keine Ahnung von Design hatte, legte ich den Fokus darauf, die Sachen so einfach wie möglich zu machen, alles wegzulassen, was unnötig ist, um zum Kern zu gelangen. Jedes Detail kommt bei uns auf den Prüfstand, ist selbst gemacht und wohlgesetzt. Wir nehmen so gut wie nie Beschläge oder Schrauben aus dem Industriekatalog. Es müssen eigene sein, damit es hundert Prozent passt. Auch dort, wo man es nicht sieht.

Sie produzieren aber nichts selbst?

Nein. Es gibt immer mal wieder diese Verführung, um den Preisdruck zu verringern. Mit eigener Herstellung hätte man 20 bis 30 Prozent Luft. Ich will mich aber nicht von Zwängen leiten lassen wie der Auslastung von Maschinen. Das führt nicht in die Freiheit, doch Freiheit ist für mich das Grösste. Freiheit heisst, sich nicht festlegen zu müssen.

Wo werden die Möbel hergestellt?

Zu 99,9 Prozent in einem Umkreis von 30 Kilometern um den Unternehmenssitz in Aschau. Wir haben sieben oder acht Kernlieferanten, mit denen wir seit Jahrzehnten zusammenarbeiten. Inzwischen erreichen wir so hohe Stückzahlen, dass einige fast ausschliesslich für unsere Firma tätig sind.



Pressed Chair. Der Stuhl von Harry Thaler aus Aluminiumblech erhält seine Stabilität allein durch den Pressvorgang.

«Mein Traum ist, dass man unsere Möbel nicht wegwirft. Sie sollen in Würde altern.»

In Bayern zu fertigen, ist Luxus.

Die Herstellung in der Region gehörte recht früh zu meinen Leitsätzen. Mich interessiert die verlängerte Werkbank. Ich will direkten Kontakt haben zu den Menschen, die das Produkt herstellen, damit ich sie dafür begeistern kann. Wenn das gelingt, helfen sie auch, das Produkt besser zu machen.

Und dafür nehmen Sie die hohen Lohnkosten in Kauf?

Dieser Umstand hat jahrelang gegen die Firma gearbeitet, weil wir immer teurer und weniger leistungsfähig wurden, während sich die Mitbewerber auf die Reise machten, nach Tschechien, in die Mongolei, um Kosten zu sparen. Aber inzwischen hat der Wind gedreht.

Warum?

Weil die Leute heute mehr fragen. Transparenz ist wichtig. Unsere Kunden wissen, was wir tun. Wenn der Kunde nicht Verbraucher ist, sondern Partner auf Augenhöhe, dann ist das Produkt kein schnelles Konsumgut mehr, sondern ein bewusst getätigter Kauf, der etwas wert ist. Übrigens auf lange Sicht.

Wie meinen Sie das?

Mein Traum ist, dass man unsere Möbel nicht wegwirft. Sie sollen auch nach vier-, fünfmaligem Ab- und Aufbauen nicht beschädigt sein, sondern in Würde altern. Vielleicht kommen sie gar aus dem Fokus des Wohnraums ins Wandern, dienen eine Zeit lang im Keller zur Archivierung und tauchen später wieder im Kinderzimmer auf.

Zu den typischen Moormann-Möbeln gehören diverse Regale. Haben die noch eine Zukunft in Zeiten der E-Reader?

Ein berühmter Kollege hat mich tatsächlich vor drei Jahren ganz besorgt angesprochen, was ich denn nun machen werde. Ich sagte ihm, dass das Buch immer Bestand haben werde, weil es alle unsere Sinne anspricht. Wenn die Nachfrage nach Bücherregalen zurückgeht, dann gilt es halt, die kleinstmögliche Nische mit dem bestmöglichen Produkt auszufüllen.

Und das haben Sie im Programm?

Nehmen Sie das FNP von Axel Kufus. Das Regal lässt das Buch richtig gut aussehen. Wenn es voll ist, findet es als Regal gar nicht statt, weil es so filigran ist. Und wenn es leer ist, ist es eine wunderschöne Struktur.

Ihre Betten Tagedieb und Siebenschläfer sind kantig-reduziert. Ich liebe die Reduktion!

Der Trend geht aber im Moment mehr zum Kuscheligen, zum Üppig-Aufgepolsterten. Stichwort Boxspring.

Sicher ein grosser Markt. Aber wenn wir anfangen würden, jeden Trend mitzumachen, hätten wir schnell unser Alleinstellungsmerkmal verloren. Die Kollektion ist in vielen Bereichen sehr markig. Man sieht die Sachen und denkt: wahrscheinlich Moormann. In einer Zeit, in der alles so durchmengt ist, finde ich es wichtig, dass wir einen Wiedererkennungseffekt haben.

Wenn Trends Sie nicht interessieren, wie kommen Sie überhaupt noch zu neuen Möbeln? Sie können ja nicht jedes Jahr etwas erfinden, das noch nie da gewesen ist.

Design besteht wie das meiste in der Welt aus der Adaption von vorhergegangenen Ideen, die in einen neuen Kontext gestellt werden. Wir schrubbeln auch an derselben Eiche und versuchen, Bestehendes zu verbessern. Die Typen von Möbeln müssen sich zwangsläufig ändern. Das reizt mich, weil man dann eine neue Antwort finden kann.

Zum Beispiel?

Leute ziehen häufiger um. Also brauchen sie keine Schrankwand vom Schreiner. Sie brauchen einen Schrank, den man bei Bedarf grösser machen kann, indem man Module andockt. Sie brauchen kleine, mobile Schränke, die frei im Raum stehen können, mit einer Rückwand, die genauso schön ist wie die Vorderansicht. Wenn es keine grossen Einbauschränke mehr gibt und oft auch keinen Speicher, dann brauchen sie ein Möbel, wo sie die Winterbettwäsche verstauen können.

Und was wäre das für eines?

Eine Truhe. Truhen findet man kaum mehr auf dem Markt. Dieses alte Möbel mit dem grossen Volumen ist ein interessanter Typus. Es lohnte sich, da neu dranzugehen. Unsere Truhe Trude hat mich doppelt glücklich gemacht: Sie ist sehr erfolgreich im Verkauf, weshalb es jetzt auch die extragrosse Super Trude gibt.

Ihre Möbel beissen Lodelei, Watn Blech, Liesmichl oder HochAcht. Das klingt, als ob Karl Valentin unter die Designer gegangen wäre.

Bei uns spielt das Thema Humor eine grosse Rolle. Humor ist ein fantastisches Instrument, um in einem Hochleistungsjob Luft abzulassen. Humor wirkt wie eine Sauerstoffdusche, um die Kreativität zu fördern. ►



Gästehaus Berge, Moormanns Herberge (r.u.) in Aschau zeigt die Philosophie, die das Unternehmen ausmacht – in 16 individuellen Ferienwohnungen wie «Winterstube» (o.l.) oder «Nordwand».

► **Die Namen der Möbel erfindet der Chef?**

Meistens bin ich es. Es gibt aber auch Teamleistungen. Und manchmal kommt auch nichts raus. Wie bei einem kleinen Beistelltisch. Er hiess «Stand by», obwohl ich Anglizismen hasse. Aber es war fünf vor zwölf, die Kataloge mussten in den Druck. Kaum war das Teil auf dem Markt, erhielten wir ein Anwaltsschreiben im Auftrag eines grossen Küchenherstellers wegen Verletzung des Namensrechts. Jetzt heisst der Tisch «Abgemahnt».

Der Beistelltisch Abgemahnt und die Trube Trude haben Sie selbst entworfen. Wann haben Sie als Designer begonnen?

Spät. Selber zu entwerfen, war nie mein Ehrgeiz. Manchmal aber denke ich: Warum gibt es da nichts? Oder: Warum funktioniert das nicht? Dann fange ich an zu zeichnen, äusserst dilettantisch. Aber ich habe ja das Glück, dass ich in der Firma sechs ausgebildete Designer um mich habe. Denen mache ich das dann verständlich.

Sie residieren in Aschau in einem Jahrhundertwendebau, der ehemaligen Reitanlage des Schlossherrn Baron Theodor von Cramer-Klett.

Dieses alte pseudohistorische Gebäude, das so ruppig und unfertig ist, passt gut zu uns. Es wirkt im Zusammenhang mit zeitgenössischen Möbeln extrem spannend.

Dabei könnten Sie stolzer Besitzer einer Architekturikone des 21. Jahrhunderts sein ...

... ja, mein Traum war mal ein Firmengebäude des grossen Schweizer Peter Zumthor. Das Grundstück hatten wir bereits erworben. Aber das Projekt scheiterte kläglich, weil wir ein fixes Budget hatten. Als Zumthors Entwurf unsere finanziellen Möglichkeiten deutlich zu übersteigen begann, bekam ich zum Glück rechtzeitig Panik.



Dafür haben Sie sich ein eigenes Hotel in Aschau gegönnt.

Am Anfang stand auch hier eine gescheiterte Nummer. Wir hatten das Gebäude eigentlich für unsere Logistik gekauft. Dann gab es einen privatrechtlichen Einspruch. Jetzt ist es, nach einer aufwendigen Renovation, das Gästehaus «berge». In dem Namen steckt «Herberge» drin. Es ging darum, einen Ort stimmig zu gestalten. Das Haus ist ganz eigen. Es zeigt die Philosophie, welche die Firma ausmacht. Aber es ist kein gelebter Showroom. Wir haben übrigens extrem viele Schweizer Gäste, die Stammgäste geworden sind.

Woran arbeiten Sie gerade?

An einem Interieur, das genauso durchdekliniert ist wie «berge». Ich bin Camper, Kleinhäusler, Naturfreak. Wir machen jetzt für das nächste Frühjahr eine VW-Bus-Sonderedition. Campen hat ja den Ruch des Primitiven, den wir mit unserer Innenausstattung jedoch brechen wollen. Nicht im Sinne von Luxus, sondern mit vielen feinen Details, mit ehrlichen Materialien, mit wunderbaren Bezugstoffen, mit schönem Geschirr. Ich glaube, das Thema liegt in der Luft: der Traum von Freiheit in einem kompakten Bus.

Ist da drin auch ein Bücherregal eingeplant?

Aber sicher!