

# POSITION

DAS FIDELITY PARTNER-MAGAZIN MIT MARKETINGINFORMATIONEN

## Asien

Die Region der Mitte – im Zentrum von Portfolios?

## Porträt

Auf Vertrauen bauen: portfolio concept.

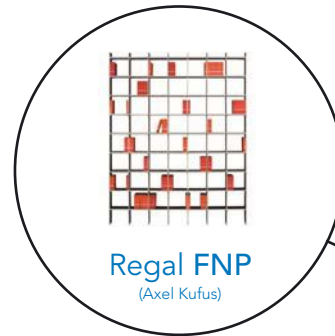
## Einfachheit

Besuch bei einem Design-Verleger.



# Einfach, klar, besser

Komplexität birgt vermeidbare Risiken. Der Maßstab für Anlagelösungen: Einfacher und klarer ist besser.



# Alles ganz einfach

Er macht, was er will. Und ist damit sehr erfolgreich. Die Möbel, die er im abgelegenen Aschau entwickelt und vertreibt, sind in der internationalen Design-Szene bestimmt bekannter als im Chiemgau. Und als er in den vergangenen Jahren nebenbei ein altes Haus im Dorf umbaute, war das Ergebnis auch nicht typisch oberbayerisch. Aber einfach typisch für Nils Holger Moormann.

Ich wollte hier nie hin – links und rechts waren hohe Berge und dazwischen wurde es selten richtig hell.“ Nils Holger Moormann ist bereits als Kind mit seinen Eltern aus der Großstadt in den Chiemgau gezogen, stieg schließlich auch einmal selbst auf die Berge und beschloss dabei, zunächst einmal hierzubleiben. Eine Entscheidung, die Aschau heute zu einem wichtigen Ort auf der Landkarte des deutschen Möbeldesigns macht.

Die Firma, die von Anfang an seinen Namen trägt, gründet Nils Holger Moormann 1982. Und das eher aus Zufall: Sein Jurastudium begeistert ihn wenig. Um es dennoch finanzieren zu können, importiert er gebrauchte französische Cabriolets nach Deutschland. Bei einer der Überführungsfahrten nimmt er einen Anhalter mit, der ihm von einem Architekten erzählt, der Möbel aus Stahl baut. Das interessiert ihn, und schon kurz darauf taucht er in die Welt des Designs ein. Er schult sich als

Autodidakt, lernt viele wichtige Designer kennen und entwickelt dabei seine ganz eigene Art, mit dem Thema Möbel umzugehen.

„Eigentlich bin ich Verleger. Nur dass ich nicht Literatur, sondern Möbel verlege. Ich schaue mir Entwürfe an, treffe die Designer, bin oft an den Hochschulen, spreche mit allen und manchmal stoße ich auf eine Idee, die mir gefällt. Dann entwickeln wir gemeinsam – die Designer, meine Mitarbeiter und ich – das Produkt, das in unsere Kollektion passt.“ Genauso wichtig wie die Kollektion ist Moormann die Funktion seiner Produkte. Schnelle Hits sind ihm zuwider. Seine erklärte Liebe gilt allem, woran man







Nils Holger Moormann, der Design-Verleger, ist unter die Hoteliers gegangen. Sein Projekt: das Gasthaus „berge“, ausgestattet mit den Möbeln aus seinem Design-Vertrieb.





sich nicht satt sieht und was sich im täglichen Gebrauch lange bewährt.

**Nils Holger Moormann,  
Design-Verleger und  
Zufallshotelier in Aschau.**

investieren, lohnen sich: In Moormanns Kollektion ist praktisch kein Stück, das nicht schon bei vielen Wettbewerben mit hohen und höchsten Preisen ausgezeichnet wurde.

## Probleme lösen

„Die besten Möbel, die wir haben, lösen einfach souverän ein Problem“, sagt Moormann und erwähnt das Regal FNP, das der Berliner Hochschullehrer Axel Kufus entworfen hat. Es ist bereits seit 1989 im Programm, aber die Intelligenz und die Frische des Entwurfs haben sich in zwanzig Jahren kein bisschen abgenutzt. Bücherliebhaber haben damit – ganz ohne Werkzeug – schon ganze Bibliotheken gebaut: wandfüllende Regale, die beinahe dreieinhalb Meter hoch sein können. Wie das möglich ist, kann man in Moormanns sehenswertem Internet-Auftritt – [www.moormann.de](http://www.moormann.de) – nachlesen: „Als reine Struktur ist das Regal reduziert auf Wangen und Böden, die im Verbund mit den eingesteckten Aluminium-Schienen die Transparenz des Entwurfs in den Vordergrund stellen.“ Selbstverständlich hat Moormann auch die dazu passenden Bibliotheksleitern entworfen.

## Unabhängig bleiben

Die Produktionsweise ist fast so ungewöhnlich wie die Produkte: Moormann produziert nicht etwa irgendwo dort, wo die Lohnkosten gerade besonders günstig sind, sondern ausschließlich bei Lieferanten aus der Region. Alle Aufträge werden im Umkreis von 30 Kilometern vergeben.

Dass es keine eigenen weitläufigen Fabrikhallen und keinen Maschinenpark gibt, macht das Unternehmen unabhängig. „Wenn es nur noch darum geht, die eigenen Maschinen auszulasten, muss man Kompromisse bei den Entwürfen machen. Aber wenn man die falschen Kompromisse macht, kann man nicht mehr mit den Top-Leuten arbeiten.“ Diese Arbeitsweise und die Leidenschaft, die alle Beteiligten

Überhaupt die Preise. „Der Preis ist hoch, aber fest!“, sagt Nils Holger Moormann in einem Rundfunkgespräch, während man ihn geradezu durch den Lautsprecher schmunzeln hört: Dass seine Möbel nicht ganz billig sind, hat aber bis jetzt noch keinen Kunden erschreckt. Seine Kunden, glaubt er, stellen ganz andere Fragen. Sie entdecken die Möbel, können sich damit identifizieren und fragen sich dann, welche Firma wohl dahintersteckt. Diese Frage beantworten ihnen die handverlesenen Händler, die Moormann meist persönlich kennt: „Wir wollten keine Möbelverkäufer, sondern Botschafter, die das vertreten, was wir und die Designer meinen und fühlen.“

Heute hat Nils Holger Moormann rund 20 Mitarbeiter – und ein Problem: Wegen der starken Nachfrage und des Erfolgs seiner Möbel muss das Unternehmen wachsen. Er sieht das durchaus kritisch, denn „ich hänge doch so an den familiären Strukturen“.



## Der Zufallshotelier

Nils Holger Moormann ist viel unterwegs. Zu seinen Designern, zu Vorträgen, zu Kunden, zu Messen – dabei übernachtet er noch heute lieber im Auto als im Hotel, und er hat es sogar früher einmal geschafft, in einem ganz normalen Kombi zu duschen. Immer wieder einmal fährt er für mehrere Wochen mit Liegerad und Zelt durch andere Kontinente. Möglicherweise hat er damit sein Gespür für Orte geschärft, an denen man sich gerne aufhält und gerne übernachtet. Jedenfalls hat er jetzt selbst so einen Ort geschaffen. Als ein leer stehendes Haus mitten in Aschau zu erwerben ist, soll auf dem Grundstück eigentlich eine Lagerhalle für Möbel entstehen. Dieser Plan zerschlägt sich,

denn das denkmalgeschützte Haus darf nicht abgerissen werden. Aber weil das marode Gebäude keinen weiteren Winter überstanden hätte, beginnt Moormann zu investieren: zunächst viel Geld für ein neues Dach und gleichzeitig Ideen für eine intelligenter Nutzung. Moormann will etwas schaffen, was zu ihm und zum Chiemgau passt: ein Haus für Gäste, die gutes Design genauso zu schätzen wissen wie die Berge. Er nennt sein Haus eine Herberge und das Projekt bekommt den Namen „berge“. Kleingeschrieben, wohlgemerkt.

Nach und nach entstehen 13 Apartments für Menschen, die es aushalten, wenn in ihren Gasträumen kein einziger Fernseher, kein Internet-Anschluss, aber dafür viele Ideen und ein paar gute Bücher stecken. Dabei ist „berge“ ein sehr untypischer Hotelbetrieb: ohne Rezeption, aber mit Gästen, die sich selbst versorgen. Wer mag, kann sich natürlich auch von den umliegenden Bauernhöfen mit regionalen biologischen Lebensmitteln beliefern lassen. Und die ehemalige große Stube ist heute ein Seminarraum – auch der im Moormann-Design.



## Konzentration aufs Wesentliche

Über Aschau als Firmenstandort hat Nils Holger Moormann einmal gesagt, er sei da hängen geblieben, weil er ein paarmal die Kurve nicht gekriegt habe. Aber mittlerweile beschränkt er sich nicht mehr darauf, von hier aus gute Designer zu unterstützen und als Nebenerwerbshotelier zu arbeiten.

Seit einiger Zeit entwirft er auch selber Möbel. Seit 2009 gehört der Liesmichl zur Kollektion, ein kleiner Tisch für Bücher, eine Tasse Kaffee oder ein Glas Wein. Ein typischer Moormann: sieht gut aus und funktioniert prima. Dabei, sagt der Möbelmacher, „habe ich das Möbelmachen doch nie richtig studiert“.

Und bei aller Energie, die ihn bald hierhin, bald dorthin treibt – zuletzt auch als gewählter Vertreter in den Aschauer Gemeinderat –, bleibt er im Kern doch immer konzentriert auf das Wesentliche: Dinge einfach zu machen, auch wenn es mal schwer ist.

Mehr erfahren über Nils Holger Moormann?

[www.moormann.de](http://www.moormann.de)

[www.moormann-berge.de](http://www.moormann-berge.de)

Beiträge der Rubrik „LEBEN“ dienen ausschließlich der Information und Unterhaltung. Fidelity gibt damit in keiner Weise Investmentempfehlungen bezüglich eventuell enthaltener Produkt- oder Dienstleistungserbringer, ihrer Branchen oder Regionen. Ebenso erfolgte keine Prüfung der Beiträge durch Investmentspezialisten von Fidelity.