

STIFTERPORTRAIT Nils Holger Moormann

# Der den Elch... oder: powwow in aschau

Ein Powwow ist ein modernes indianisches Tanzfest. Es ist einer der wichtigsten Ausdrucksformen indianischer Kultur in der heutigen Zeit. Ein Powwow läuft nach festgeschriebenen Regeln ab, wobei es regionale Unterschiede gibt. Das Gefühl der Gemeinschaft ist bei Powwows sehr stark ausgeprägt.

Und was hat das mit Design bzw. mit der Nils Holger Moormann Möbelproduktions- und Handelsgesellschaft mbH zu tun? Zunächst einmal gar nichts. Aber irgendwie dann doch eine ganze Menge. Erstens, weil am 12. August, als wir Nils Holger Moormann in Aschau befragten, auf der Festwiese hinter seinem Haus die Vorbereitungen für ein großes Powwow („eines der größten in Europa“) im Gange waren, das am Abend beginnen sollte. Und zum anderen deshalb, weil ein Powwow in Oberbayern mindestens genauso ungewöhnlich ist, wie ein Unternehmen, das außerordentliche Designermöbel vertreibt und die meisten auch noch im Umkreis von 30 Kilometern produzieren lässt.

## Grand Entry (Großer Einzug der Tänzer)

[„... Jedes Powwow beginnt mit dem Grand Entry. Alle Tänzer in Tracht nehmen daran teil... Die Reihenfolge ist festgelegt und wird vom Arena Director überwacht. Angeführt wird der Einzug von den Fahmenträgern, meist hochgeehrten Veteranen ...“]

Der Empfang am Bahnhof Aschau ist stilvoll.

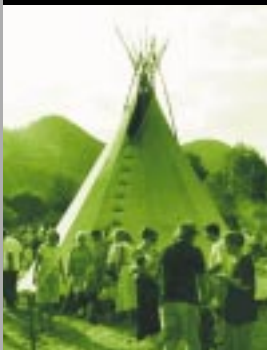
Nils Holger Moormann holt uns mit einem Veteranen ab: ein Peugeot 504 Cabrio, Baujahr ?, Design Pininfarina. Wir sind überrascht, kannten wir Nils Holger bisher nur als überzeugten Radfahrer. Moormann kommt den Fragen zuvor: „Ich habe doch mein Studium mit der Überführung dieser Autos finanziert, der hier war das letzte Exemplar, den habe ich damals nicht mehr losgekriegt –

zu teuer eingekauft. Dann stand er aus Verärgerung 17 Jahre im Hühnerstall, vor kurzem habe ich ihn wieder rausgeholt und jetzt fahre ich halt wieder damit.“

Wir steigen ein und genießen die Fahrt durch das idyllische Aschau, ein Dorf nahe dem Chiemsee, das 3000 Einwohner zählt und jede Menge Urlauber anzieht.

Moormann klärt auf: „Meine Eltern sind vor 35 Jahren hierher gezogen. Da fand ich es ziemlich blöde hier, bis ich meine erste Bergtour gemacht habe. Wenn du hier auf den Berg gehst, dann ist das eine komplett andere Welt. Ab da war ich so begeistert, dass ich gesagt hab‘, es muss hier sein. Witzigerweise lohnt sich das auch für die Firma. Wir haben ja diesen komischen Marketingmix, wildromantisches Oberbayern und Design.“

Das passt ja alles nicht zusammen, ergibt aber ein ganz sympathisches Bild.“



„Wenn du deine Bude mit Moormann-Möbeln eingerichtet hast, kannst du in aller Regel mit einem VW-Bus umziehen, das finde ich toll.“

### Flag Song (Fahnenlied)

[„... Sobald alle Tänzer auf der Tanzfläche sind, wird das Fahnenlied gesungen. Es ist eine Art Nationalhymne, mit der den Fahnen bzw. dem, was sie repräsentieren, Respekt erwiesen wird ...“]

Wir erreichen Moormanns Domizil und gehen gleich in medias res: das Lager. Da liegen und stehen sie, die Möbel, die Moormann bekannt gemacht hat und die Moormann bekannt gemacht haben: *Spanoto* zum Beispiel, *fnp*, *Step* oder *zoll d*. Auch *Taurus* gehört dazu, seit langem Gegenstand gerichtlicher Auseinandersetzung. *Ikea* plagierte, so der Vorwurf, den Tischbock und Moormann beschritt den Instanzenweg bis zum BGH, dessen Entscheidung demnächst ansteht. „Eigentlich war die David-gegen-Goliath-Nummer Unsinn“, sagt Moormann, „aber ich konnte nicht anders. Von dem Verfahren kann ich euch Geschichten erzählen, die glaubt ihr nicht.“

Wir gehen in den ersten Stock. Moormann stellt uns das Team vor und führt uns durch die Designabteilung, in der auf Hochtouren an der neuen OFF Office-Kollektion gearbeitet wird, durch die Showrooms von *Kurt Thut* und *Belux*, deren Produkte Moormann ebenfalls vertreibt, und die Marketingabteilung. Wir nehmen auf dem Balkon Platz und versuchen etwas über die Anfänge des Unternehmens Moormann zu erfahren.

### Veterans' Song (Veteranenlied)

[„... Immer genossen Krieger und Veteranen bei Indianern hohes Ansehen, da man sich bewußt war, daß man ihnen die Freiheit verdankte ...“]

„Bei der Überführung einer der Peugeot's ging der Kühler kaputt, man konnte nur 60 oder 80 fahren, dann hat das Kochen angefangen. Unterwegs habe ich dann einen Autostopper mitgenommen, wir hatten Stunden Zeit, zu reden. Er sagte, ein Freund von ihm sei Architekt und

baue Möbel. Ich fragte, wieso bauen Architekten Möbel, das konnte ich mir damals überhaupt nicht vorstellen. Der Freund von dem Autostopper war Andreas Weber aus München. Da bin ich dann hingefahren, weil ich neugierig war. 1980/1981 war das.

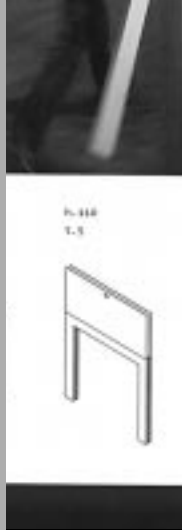
Ich habe dann bald darauf angefangen, als Handelsvertreter für Andreas Weber zu arbeiten. Anfangs wusste ich nicht, wo die Kunden sind. Deshalb hab' ich mir lauter Zeitschriften angeguckt. Da war ich ganz scharf drauf und hab' mir die entsprechenden Seiten ausgerissen. Das und das gibt's in Frankfurt, das in Köln und so weiter. Dann bin ich auf Tournee gegangen, hab' nebenher tausend andere Jobs gehabt und hab' mir Läden angeguckt. Dann hat's mich ein zweites Mal total gerissen. Weil die Inhaber so interessante schillernde Persönlichkeiten waren. Da waren Philosophen dabei, da waren knallharte Kaufleute, Träumer, Idioten, eine super Mischung, aber auch eine relativ solide Mischung. Da haben sich welche mit mir hingestellt und haben mit mir zwei Stunden diskutiert über Designerstühlchen von Andreas Weber. Die haben mich so fertig gemacht, ich war total begeistert. Das hat mir dann auch die Liebe und die Kraft gegeben, das zu machen.“

Wir tanzen aus der Reihe und fragen Moormann nach seiner Einschätzung des Einzelhandels heute, im Vergleich zu damals.

„Unser größter Kunde ist heute nicht mehr der Einzel-, sondern der Versandhandel. Der klassische Einzelhandel mit all diesen Persönlichkeiten, die ihr Ding machen, stirbt immer mehr aus. So etwas wie die *stilwerke* finde ich gut und interessant, aber die Einzelhändler verlieren dadurch zunehmend ihre Botschafterfunktion. Und dadurch haben wir natürlich gigantische Probleme, unser Tun rüberzubringen. Es fehlen diese Botschafter.



## Der den Elch ... oder: powwow in aschau



Und ich glaube, das ist mit ein Grund, warum im Möbelbereich ja schon seit zehn Jahren nichts Aufregendes mehr passiert.“

Wir reihen uns wieder ein und wollen wissen, wie Moormanns Geschichte weiterging.

### Invocation (Gebet)

[„... Noch kann das Tanzen nicht beginnen... Gebetet wird für das Gelingen des Powwows und für das Wohlergehen aller Teilnehmer und Besucher ...“]

„Durch diese viele Reiserei bin ich über ein paar Sachen gestolpert, zum Beispiel die *Schuhkippe* von Hanspeter Weidmann. Das waren alles sehr simple Möbelerfindungen. Die haben mir den Kick gegeben und da war es einfach, sich zurückzuziehen und zu sagen, das Drumherum muss so reduziert werden, dass eigentlich nur noch das übrig bleibt, was wichtig ist. Das war damals die Konsequenz, die ich wollte, und nicht das Styling oder das Oberflächendesign. Als Kind hab ich mir die Natur sehr genau angeschaut. Deswegen ist für mich eine Oberfläche nicht eine Oberfläche. Sie hat entweder einen Glanz oder Halbglanz oder sie hat eine Haptik oder keine. Die *Schuhkippe* war eine Möbelerfindung. Die Sachen fanden zwar alle toll, aber keiner hat sie gekauft. Die hab' ich mir dann aufs Autodach auf ein großes Brett geschraubt und festgebunden und bin die ganze Republik rauf und runter gefahren, bis ich sie bei 100 Sachen verloren habe.“

Wow, ein furioser Auftakt für einen Möbelvertrieb, wenn auch verlustreich.

### Der erste Tanz

[„... Jetzt kann es losgehen. Der erste Tanz ist bei südlichen Powwows ein Round Dance, bei dem die Männer einen Innenkreis bilden, die Frauen einen Außenkreis. Dieser Tanz wird oft auch als Victory Dance (Siegestanz) bezeichnet. Bei nördlichen Powwows ist der erste Tanz entweder ein Sneak-Up (Anschleichtanz) oder ein Intertribal, bei dem alle tanzen können ...“]

„Nach diesen kleinen Anfängen ist es sanft weitergegangen. Ich hab dann mal auf einen Bierdeckel meinen Namen hingeschrieben und so ist der Firmenname *Nils Holger Moormann* entstanden. Ich würde das heute nicht mehr machen. Es ist fast zu persönlich, was zwar Vorteile hat, aber auch Nachteile.

Bald darauf kamen die ersten Kataloge, die waren total klasse. Ich habe selber schwarz-weiß fotografiert und nächtelang abgezogen. Dadurch hat sich das schon ein bisschen unterschieden von dem, was sonst so war. Der Ruf im Handel wurde immer gefestigter. Komischer Typ vielleicht, nicht einzuordnen, aber was er macht, hat auch irgendwie Hand und Fuß.

Und dann hatte ich das Riesenglück, das man auf die Möbelmesse nach Köln konnte. Was vorher nie möglich war. Das war eine berauschende Messe. Alle sind in das Design-Avantgarde-Center gerannt, es war super klein, aber es ging tierisch die Post ab. Schulterklopfen bis zum Hämatom. Das war etwa 1985.

Wir haben wie wahnsinnig verkauft. Wie nie in meinem Leben. Ich bin überhaupt nicht mehr nachgekommen, weil es auf einen Schlag entdeckt wurde.“

Damals war auch der Zeitpunkt gekommen, an dem Moormanns Möbel nicht mehr als Einzelstücke, sondern als Kollektion wahrgenommen wurden.

„Ich wollte schon immer eine Kollektion, die dieselben Ideen hat, aber verschiedene Einflüsse.“

### Intertribal

[„... Intertribals sind das Herz des Powwows - hier können alle tanzen, hier schwatzt und scherzt man beim Tanzen miteinander, hier guckt man sich aus, wen man abends treffen will ...“]

### 1. Intertribal: Botschafter und Botschaften

„Ab da war es gefestigt und dann ging es eigentlich Schlag auf Schlag. Ich wollte das selber nicht wahrhaben. Es kam ein Karriereschub der gigantischen Art, der dazu führte, dass wir kopiert worden sind. Die *Schuhkippe* wurde ohne Ende nachgebaut. Die Umsätze haben sich innerhalb eines halben Jahres halbiert. Nur die anderen haben verkauft wie verrückt.



**Links\_**  
Nils Holger Moormann im  
Gespräch mit Stephan Ott  
**Rechts\_**  
Nils Holger Moormann  
**Fotos\_**Dieter Kretschmann



Das ging so weit, dass selbst meine Botschafter im Einzelhandel zum Teil Plagiate hängen hatten. Mit denen bin ich so sauer geworden, dass ich denen gekündigt habe: Aus und Schluß, euch möchte ich nie wieder sehen. Ich habe eine massive Existenzkrise bekommen und mir gesagt, irgendwas machst du falsch. Entweder musst du den rechtlichen Dampfhammer schwingen oder du änderst deine Kommunikation.

Als Lösung des Ganzen ist mir dann aufgefallen, dass ich natürlich Systemfehler hatte und die Kommunikation, die Darstellung der Möbel, verbessern musste. Unglaublich geholfen hat mir in der Phase Matthias Dietz, der mich mit Tom Vack bekannt gemacht hat. Einer der Fotografen-Ikonen. Wir haben uns in Mailand getroffen und da war sofort klar, wir machen das zusammen. Wir haben nicht über Geld gesprochen, da war nur der Augenkontakt und es hat gefunkt. Dann kam Tom hier an und hat als erstes die Kollektion durchfotografiert. Die ganze Sache war für drei Tage geplant, ging aber drei Wochen, weil alles schief lief. Aber es war auch der Beginn einer Freundschaft.“

## 2. Intertribal: Designer

### Lotterie.

„Wir kriegen im Prinzip jeden Tag etwas geschickt, weil wir so ein Hoffnungsträger sind. Das sind oft phantastische Entwürfe, die sich logischerweise dann nicht einbinden lassen oder – sehr sehr selten, deswegen nennen wir es Lotteriedesign – ist da was dabei, was alle unsere Pläne über den Haufen wirft. Das ist so gut, das man es jetzt sofort machen muss.

Lotteriedesign war z.B. der *Spanoto*. Jakob Gebert hat mich angerufen. Zu der Zeit hatte ich mir mit dem Konstantin (Grcic, Anm.) als richtige Brainstorming-Aufgabe gegeben, einen Tisch zu entwerfen.

An Konstantin bin ich rangetreten und hab' gesagt, Konstantin, mit dir möchte ich einen Tisch machen, mir fehlt ein Tisch in der Kollektion. Es folgte ein erschreckend langwieriger Prozess, der uns zu Freunden hat werden lassen, an dessen Ende aber nur ein sehr wackeliger Tisch stand. Dann kam der Jakob Gebert und sagte, dass er einen Tisch hätte. Ich sagte ihm, sehr schön, aber ich möchte den gar nicht sehen, lass ihn Zuhause. Ich mach'

mit Konstantin einen Tisch. Ich bin absolut nicht interessiert. Dann hat er noch zwei mal angerufen. Ich hab' gesagt, geh mit dem Ding weg, ich hab' die Schnauze voll mit Tischen. Naja schick ihn halt, neugierig bin ich schon. Und dann kam er ...“

Und was, wollen wir – wieder aus der Reihe tanzend – wissen, sind dann für ihn die entscheidenden Kriterien, die zur Produktion eines Möbels führen?

„Der Anfang ist eigentlich immer ein Kribbeln im Bauch, wenn's dich irgendwie berührt. Dann fängt man mal an, darüber nachzudenken. Wir sind ja Menschen, die ganze Ringerei um Designphilosophie und das Warum und Wieso find ich teilweise fragwürdig. Das ist ziemlich subjektiv. Was du willst, ist in dir drin.“

### Briefing.

„Aber sonst geht es so, dass man erkennt, es gibt zum Beispiel keinen vernünftigen Schrank, der das und das kann. Dann ist meine Philosophie, dass ich nicht irgendjemanden suche, sondern versuche, mit den Designern, mit denen ich einen Lebensweg beschritten habe, eine Lösung zu finden. Je länger du das machst, desto bessere Weine kannst du destillieren.“

### Die eigene Designabteilung.

„Was mich jetzt zunehmend interessiert, ist nicht unbedingt ein eigenes Design zu machen, aber eine kleine Designabteilung aufzubauen. Weil die meisten Entwürfe, die wir bekommen, natürlich auch von unterschiedlicher Art und in sehr hohem Grade fertig, sehr hoch definiert sind. Aber meistens haben wir sehr viel Arbeit, um die so hinzustricken, dass sie wiedererkennbar und produzierbar sind, und dass sie in die Kollektion passen. Deshalb ist mein Ehrgeiz im Moment, weil mir das viel Spaß macht, eine gute Designabteilung aufzubauen, und die mal am ganz langen Zügel laufen zu lassen. Schaun wir mal, was passiert.“

### 3. Intertribal: Produzenten

„Es ist ganz sicher im Firmeninteresse, regional verwurzelt zu bleiben, wenn es irgendwie geht. Und mich erfüllt es mit großem Stolz, dass es möglich ist, so eine Produktion in Deutschland zu fertigen, lokal zu fertigen, auch wenn sie vielleicht teurer ist und mich deshalb auch manchmal super ärgert, weil manche Möbel so teuer sind, dass ich sie mir als Kunde nicht kaufen könnte. Als wir angefangen haben, habe ich Aufträge vergeben wollen, da kamen Angebote, die waren lachhaft. Viermal so teuer, wie es nötig ist. Dann hat sich mit der Zeit rumgesprochen, dass wir etwas bewegen, und dann waren sie scharf drauf, für die Firma zu arbeiten. Mittlerweile ist es gelungen, ein paar wenige zu finden, die ihr ganzes Know-how, ihre ganze Handwerkswürde, ihre Neugier, ihre Menschlichkeit einbringen. Die Produktion des *Spanoto* ist nur möglich gewesen, weil ein Schreinermeister gesagt hat, das geht nie. Ich probier' das jetzt mal aus. Ich mach' jetzt mal 10 Stück. Das ist für uns ganz wichtig, diese Partner zu haben und es gibt das Gentlemen-Agreement, dass derjenige den Auftrag dann auch kriegt, wenn es irgendwie funktioniert.“

Im Zusammenhang mit dem Thema Partner wollen wir wissen, wie die Kooperation mit *Burkhardt Leitner constructiv* zu Stande kam, dessen *Clic*-System Moormann demnächst für den Wohnsektor vertreiben wird.

#### Tänze verschiedener Kategorien

[„...Neben den Intertribals gibt es Tänze verschiedener Kategorien, bei denen jeweils nur die entsprechenden Tänzer tanzen dürfen ...“]

„Ich habe einen Vortrag gehalten in der Kunstakademie in Stuttgart. Da war Burkhardt Leitner auch da. Der Vortrag hat ihm gefallen und er ist anschließend an mich herantreten, ob wir uns nicht treffen könnten. Das haben wir dann auch getan und da fragte er, ob wir uns nicht vorstellen könnten, das *Clic* für den Privat- oder Wohnsektor zu vermarkten. Da war ich vollkommen hin und weg, weil ich das System genial finde. Wir haben uns allerdings mit dem Ding ein wenig übernommen, wir haben uns wahnsinnig viel Mühe gegeben, was dazu geführt hat, dass wir die Grenzen der Entwicklungsfähigkeit der Firma kurzzeitig überschritten hatten. Aber wir haben es geschafft und kommen demnächst damit raus.“

#### Social Dances

[„... Was wäre ein Powwow ohne Social Dances? ... Diese Tänze lockern das Powwow auf, ermöglichen es dem Publikum, auch mitzutanzten, und tragen zur sozialen Interaktion von Männern und Frauen bei ...“]

„Was mich am *Rat für Formgebung* interessiert, ist die menschliche Ebene der Offenheit, dass du Leute kennenlernst, die du sonst nicht so einfach kennenlernst oder in einem anderen Kontext kennenlernst. Wenn ich die als Kunde habe, ist das was anderes als beim Smalltalk nebenher. Mir hat die Stiferversammlung gut gefallen, das waren echte Einblicke, die mir sonst im Großen fehlen. Ich kann mich mit meinen Kunden austauschen, die haben aber eine ganz andere Denkweise. Ich kann mich mit Designern austauschen, aber auch die haben eine andere Denkweise. Ich kann mich in aller Regel nicht mit Unternehmern austauschen. Das finde ich sehr interessant, da Einblicke zu kriegen. Und was ich noch super finde – es allerdings noch nicht genützt habe – ist euer Archiv, die phantastische Möglichkeit zu recherchieren. Allein das sind schon Gründe, warum ich wirklich gerne dabei bin.“

#### Schluß/Siegerehrung am letzten Tag

[„... Bei jedem Powwow werden am Ende die Fahnen wieder mit einem besonderen Lied hinausgetanzt. Manchmal schütteln alle Tänzer beim Hinaustanzen einander die Hand...“]

„Insgesamt hab ich ja ein superschönes Leben, weil ich mir die Freiheiten nehmen kann. Die sind für mich auch wichtig. Ich geh' jedes Jahr 6 bis 8 Wochen am Stück in Urlaub, ohne mich zu melden. Da gibt es wahrscheinlich wenige Unternehmer in Deutschland, die das machen. Ich hab jedesmal vorher total Schiss und sag', diesmal kann ich wirklich nicht. Aber dann tue ich es doch und es hat immer zwei Effekte. Den einen Effekt, dass ich in aller Regel wirklich abschalte und von meinem ewigen Hin und Her auf einen einigermaßen stabilen Kurs komme und zum anderen, dass ich frei werde, mich erhole und meinen Blick wieder schärfe. Dass ich zurückkomme und sage, Design, das ist schon irgendwie nett. Aber da gibt es ja wirklich auch was anderes. Und wenn du immer nur ein 100%iger Profi bist, dann hast du irgendwann die Nase voll vom Design. Und das andere, was super ist, dass die Mitarbeiter natürlich entlastet werden. Weil die einfach total froh sind, wenn ich abhaue, und auch total froh sind, wenn ich wiederkomme. Die lernen in der Zeit, den Laden alleine zu führen. Die müssen den führen. Da kommen in so einer Zeit durchaus auch Probleme, die kritisch sind. Das gibt ihnen Selbstvertrauen. Auch das ist ein Geheimnis dieses Ladens. Und nicht zu vergessen ist, dass wir wirklich einen wahnsinnigen Fanclub haben, das macht Spaß und hilft uns. Wenn wir die Fans nicht hätten, wäre alles zu Ende.“

**Als wir wieder in den Peugeot einsteigen, kommen die Tänzer des Powwow gerade an. Es sind viele. Moormann fährt uns zurück zum Bahnhof.**

**Schön ist es in Aschau/Oberbayern und irgendwie haben wir jetzt eine leise Ahnung davon, warum eine außerordentliche Möbelkollektion hier ihr Zuhause hat.**