ARCHITECTURAL DIGEST

ERSCHIENEN IN **AD, FEBRUAR 2015**

© 2015 CONDÉ NAST VERLAG GMBH. ALLE RECHTE VORBEHALTEN.

TEXT **MARIUS THIES** PORTRÄT **KIRSTEN BECKEN**

EINE GROSSE WOHN-GEMEINSCHAFT

Sieben führende Einrichtungshäuser aus Deutschland und Österreich haben sich zur Design Alliance vereint. Die Geschäftsführer, Anand Steinhoff und der Münchner im Bunde, Georg Böhmler, erklären, warum Familie den Unterschied macht, wie sich ihre Arbeit verändert und wo sich Design gerade neu erfindet.

Früh, „viel zu früh", ist Anand Steinhoff von Hannover, wo er das gleichnamige Möbelhaus führt, nach München geflogen. Von der kurzen Nacht ist dem Vorsitzenden der Design Alliance nichts anzumerken. Gastgeber der kleinen Gesprächsrunde ist sein Kollege und Verbündeter, der Möbelhändler Georg Böhmler. Schnell noch ein Schluck Kaffee, es kann losgehen:

Beginnen wir ganz am Anfang: Wie kam es zur Design Alliance?
Steinhoff: Die Idee ist nach der Wirtschaftskrise 2002 entstanden. Wir kennen uns alle schon lange, auf den großen Messen hat man sich ja eh getroffen. Damals beschäftigte uns alle die gleiche Frage: Wie können wir uns verbessern? In unserem eigenen, aber natürlich vor allem im Interesse unserer Kunden. Und wir wollten herausfinden: Wohin entwickelt sich der Einrichtungsmarkt? 2004 entstand daraus unser Händlerverbund, die Design Alliance.
Böhmler: Mein Haus kam allerdings erst 2008 dazu. Ich habe damals dort angeklopft und mich quasi darum beworben.
Wie oft tauschen die Mitglieder sich aus?
Steinhoff: Persönlich treffen wir, also die Geschäftsführer der sieben Häuser, uns viermal im Jahr, dazu kommt monatlich eine Telefonkonferenz. Da werden dann alle Themen besprochen: Wer hat gerade wo neue Produkte oder Designer entdeckt? Welche Kollektionen und Projekte laufen erfolgreich? Wir besuchen uns auch gegenseitig, da lernt man viel Neues. Wie werden dort Möbel präsentiert? Was könnte auch bei mir funktionieren?
Was eint denn die sieben Häuser?
Steinhoff: Jedes ist inhabergeführt, das ist sehr wichtig. Als vor einiger Zeit ein Möbelhaus aufgekauft und nicht mehr von den Eigentümern geleitet wurde, trat es auch aus der Design Alliance aus. Außerdem konzentrieren wir uns auf die großen Ballungszentren. Nur unser Österreicher, Wetscher aus Fügen im Zillertal, sticht da hervor. Aber der deckt in seiner Klasse tatsächlich eine gesamte Region ab.
Böhmler: Unsere Mitglieder führen alle große Häuser. Momentan sind wir zu siebt, versuchen aber, auf zehn Händler aufzustocken. In Stuttgart suchen wir zum Beispiel schon länger einen Partner.
Und wodurch unterscheiden Sie sich?
Böhmler: Das fängt bei den Kunden an. Bei uns in München schaut viel Laufkundschaft vorbei, wegen der Innenstadtlage. Dazu kommen immer häufiger auch Innenarchitekten. Manchmal lernt man den Besitzer der Wohnung gar nicht mehr kennen. Das ist in Frankfurt übrigens ähnlich. Dennoch haben wir auch Kunden, die viel Wert auf Planung legen. Das ist auch bei allen anderen Häusern wichtig.
Kaufen die Kunden denn heute anders ein als noch vor zehn Jahren, zu Beginn der Design Alliance?
Böhmler: Ja, die Leute sind heute besser informiert. Das sieht man schon daran, wie sie durchs Geschäft spazieren: Ständig blitzt irgendeine Kamera auf, dann recherchieren sie schnell online, was genau da vor ihnen steht. Momentan werden nur sechs Prozent der Möbel im Internet gekauft, aber siebzig Prozent online recherchiert.
Steinhoff: Die neuen Kunden, die *Millenials,* wollen nicht mehr so teuer einkaufen. Sie wohnen ja auch oft nicht länger als zwei Jahre an einem Ort. Für die ist E-Commerce interessant. Andere wiederum legen Wert auf Planung und Service im Möbelhaus. Ich glaube nicht, dass sich das letztlich gegenseitig ausschließt.

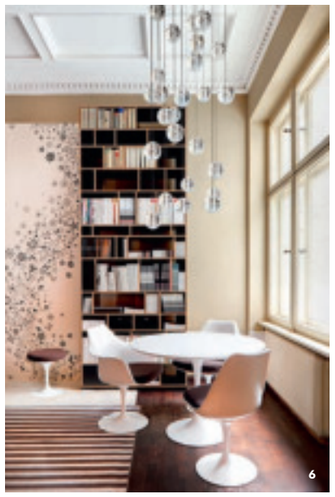
„DIE ZEIT DER EWIG GLEICHEN STATUSSYMBOLE IST VORBEI. DIE KUNDEN WOLLEN DINGE, DIE NICHT JEDER HAT, DIE MAN NICHT SO OFT SIEHT."
GEORG BÖHMLER, ANAND STEINHOFF

Böhmler: Auch die Zeit der Statussymbole ist vorbei. „Das ist mein Lounge Chair, das ist meine Corbusier-Liege" – so richten sich nur noch wenige ein. Man soll zwar noch sehen, dass es teuer war, aber eher an einem Einzelstück oder einer Antiquität. Die Wohnung selbst gilt als das Schmuckstück.
Es gibt also mehr Sonderwünsche …
Böhmler: Wir wurden zum Beispiel sehr oft auf den Roll & Hill-Leuchter angesprochen, der auf dem Cover der 150. AD-Ausgabe zu sehen war. Den hatte niemand von uns im Sortiment. Trotzdem konnten wir ihn besorgen.
Steinhoff: Der Wunsch nach Individualismus ist deutlich größer geworden. Die Leute wollen Dinge, die nicht jeder hat, die man nicht so oft sieht. Gleichzeitig wird der Kunde, der gezielt nur ein Möbelstück sucht, immer seltener. Es geht eher um ganze Raumkonzepte.
Wie reagieren Sie auf dieses Interesse an unbekannten Namen?
Böhmler: Jedes Mitglied der Design Alliance scoutet – viel mehr als früher. Natürlich auf den großen Messen in Paris und Mailand, aber für Neuentdeckungen ist zum Beispiel das Londoner Designfestival sehr wichtig geworden. Da sehe ich immer sehr viel Inspirierendes.
Steinhoff: Das Scouten könnten wir uns auch sehr gut aufteilen. Die Kollegen aus Hamburg fahren nach Skandinavien, Arno Schneider von Dopo Domani hat sich gerade in Prag umgesehen.
Was planen Sie für die Zukunft der Design Alliance?
Steinhoff: Ein besonderes Projekt ist unsere erste Möbeledition, die wir im zweiten Halbjahr 2015 lancieren wollen. Die Kollektion wird unter anderem Sofa, Tisch und Bett umfassen. Damit das vorangeht, haben wir Arbeitskreise gegründet. Das ist echtes Teamwork! □

Nord und Süd, Seite an Seite: Georg Böhmler (li.) trat mit seinem Münchner Geschäft 2008 der Design Alliance bei. Ins Leben gerufen hat den Verbund Anand Steinhoff, der in dritter Generation das Haus Steinhoff in Hannover führt und Mitgründer der Online-Plattform Stylepark ist.

MEMBERS ONLY

1 München leuchtet: Bei Böhmler im Tal führt Georg Böhmler in vierter Generation die Geschäfte. 2 Daheim im Rheinland: In Aachen präsentiert Thomas Mathes Wohn- und Büromöbel auf 2500 Quadratmetern. 3 Die einzige Frau der Design Alliance: Claudia Ruhsek leitet zusammen mit Arno Schneider Ruby Designliving in Berlin. 4 Alexander Raab ist mit Clic 1996 ins Hamburger Stilwerk eingezogen. 5 Gegründet wurde Steinhoff 1936 in Hannover, seit 1989 überragt der Einrichtungsprofi dort den Braunschweiger Platz. 6 Der Zeit voraus: Arno Schneiders Dopo Domani-Showroom in Berlin. 7 Drei Tischlergenerationen unter einem Dach: Maximilian, Martin und Hansjörg Wetscher (v. li.) von Wetscher in Fügen/Tirol.



FOTOS: MARCUS HASSLER/BÖHMLER IM TAL; MATHES; RUBY; STEINHOFF GERMANY; DOPO DOMANI; PORTRÄTS: ELMAR SCHWARZE; CLIC INNENEINRICHTUNG; WETSCHER