

HOCH PART ERRE

Zeitschrift für Architektur, Planung und Design

Fr. 18.-, € 12.-



9/15

«Juppa»: Ein Stuhl, der sitzt Seite 54

Basler Kreative entdecken Mulhouse Seite 38

Bibliothek der Verunsicherung Seite 24



Aus der Produktionslogik entwickelt: Zarge und Sitzfläche.

Das Ziel des Designers Jörg Boner war ein Stuhl, der in unterschiedlichsten Situationen eingesetzt werden kann.

«250 Franken setzten das Limit»

«Juppa» ist nicht der erste Stuhl, den Jörg Boner entworfen hat. Und er wird nicht der letzte sein. Besonders machen ihn sein Preis und die Art des Entwerfens.

Interview:
Meret Ernst
Fotos:
Linus Bill

Der Designer Jörg Boner entwarf eine ganze Reihe von Sitzmöglichkeiten. Der jüngste Entwurf entstand für die fünfte Ausgabe der Kollektion Atelier Pfister. Ein Gespräch über Entwerfen, Konstruieren und den Preis eines Stuhls. **Der Stuhl gilt als Königsdisziplin des Designs. Dabei ist Sitzen längst definiert. Was können Sie der Aufgabe noch abgewinnen?**

Jörg Boner: An dieser Zuschreibung macht sich eine landläufige Kritik an den Designern fest: Immer diese Stühle, macht doch mal was Zeitgemäßes! Im Gegenteil: Ich könnte mein Leben lang Stühle entwerfen. Jeden Tag setzen wir uns irgendwo. Der Stuhl ist uns nahe, man berührt ihn wie ein Kleid. Er stellt einen engen Bezug zum Körper her – funktional und ästhetisch. Er stützt nicht nur den Körper, sondern auch die Person. Ausserdem stellt er – wie das Auto – das 360-Grad-Problem. Man nimmt ihn dreidimensional wahr. Die Entwurfsaufgabe ist wie eine schwierige Etüde: Einige der 360 Grade bereiten immer Probleme. Spätestens beim Fotografieren wird das offensichtlich.

Wie entwerfen Sie einen Stuhl?

Design ist immer eine Behauptung, die ich einlösen muss. In diesem Fall meine Absicht, einen günstigen Stuhl zu entwerfen. Sie schloss gekrümmte Beine aus. Doch Stühlen mit geraden Beinen fehlt oft eine gewisse Dynamik. Deshalb zogen wir die hinteren Beine etwas in die Länge und stellten sie schräg. Werden sie zu kurz, steht der Stuhl – wie eine Person – nicht mehr elegant.

Welche Folgen hatte das für die Konstruktion?

Eine zweite Behauptung betraf die Konstruktion. Ich wollte den Stuhl mit zwei Seitenteilen bauen und auf eine Zarge unter der Sitzfläche verzichten.

Was sind die Vorteile einer solchen Struktur?

Die selbsttragende Sitzfläche aus Formsperrholz ist flexibel. Das verstärkt die Stabilität des Gestells: Wirken Kräfte schräg auf das Stuhlbein, bricht es nicht ab. Bei starren Konstruktionen ist das anders.

Gibt es dafür Vorbilder?

Was die Konstruktion betrifft, kenne ich keine. Für die Sitzfläche schon: Etwa den Stuhl, den Edlef Bandixen 1963 für Dietiker entworfen hatte. Er bildete mit dem Formsperrholz auf alle vier Seiten eine Zarge – das ist schlaue Lösung, das ist richtig gut! Das Prinzip interpretierte →



Jörg Boners Stuhl «Juppa» für Atelier Pfister: Die Hinterbeine aus Massivholz klemmen die Lehne aus Formsperrholz an die Sitzfläche, die sich über zwei seitliche Zargen zieht.

→ ich bereits beim Stapelstuhl «Roya» für Wogg. Diese Erfahrung ist nun bei «Juppa» eingeflossen. Da sind es allerdings nur zwei Kanten, die wir zu Zargen ausbildeten.

Wie ging es im Entwurf weiter?

Die Knacknuss war die Rückenlehne. Ich kann nicht das Bein vereinfachen und eine komplexe Lehne darauf bauen. Irgendwann kam ich drauf, die Richtung der Rückenlehne durch das flache, an einer Seite gerundete Profil der Beine vorzugeben. Ich drehte die Hinterbeine um 45 Grad und erhielt einen logischen Übergang von Stuhlbein zu Lehne.

Sie kombinieren Massiv- und Formsperrholz. Weshalb?

Ist eine Lehne aus Formsperrholz gut fixiert und oben genug dünn ausformuliert, gibt sie leicht nach. Das erlaubt ein bequemes Sitzen. Ein weiterer Vorteil besteht darin, dass die Lehne in nur einem kleinen Werkzeug produziert werden kann. Das vermindert Kosten.

Wie verbinden Sie die Rückenlehne mit dem Gestell?

Sie wird zwischen der Sitzfläche und dem Bein eingeklemmt. Dafür kenne ich keinen Vorgänger. Befestigt wird sie mit der klassischen Holzverbindung, einem Dübel. Der Stuhl hat keine einzige Schraube, im Unterschied etwa zu Alvar Aaltos Stuhl «66», bei dem die Lehne auf die Hinterbeine geschraubt wird. Das kam gar nicht infrage, sonst fiel der Stuhl in die Historie zurück.

Welches Prinzip leitet die Materialkombination?

Sitzfläche und Rückenlehne überspannen die Seitenteile. Alles, was Fläche ist, bleibt dünn und bildet, blickt man quer darauf, eine Linie. Natürlich brauchen wir seitliche Zargen aus Massivholz, um die Sitzfläche zu halten. Der Trick dabei: Sie werden als Teil der Sitzfläche definiert. Interessanterweise wird die Sitzfläche auch so hergestellt. Dabei werden die zugeschnittenen Zargen in einem Arbeitsgang mit den 0,8 Millimeter dünnen Furnierblättern verpresst. Dadurch ergibt sich eine stabile Verbindung. Technisch ist das schon länger möglich, aber das haben wir hier erstmals für einen Stuhl eingesetzt.

Weshalb studierten Sie neben Edlef Bandixen auch Stühle von Max Bill, Bruno Rey und Hans Eichenberger?

Sie stammen alle aus einer Zeit, als sich formale Raffinesse und technische Produktionsmöglichkeiten trafen. Form ist wichtig, aber ebenso zentral ist eine saubere Konstruktion. Rey und Bandixen sind sehr clever. Kein Wunder, dass ihre Stühle so erfolgreich waren. Sie nutzten alles, was aus der Produktion herauszuholen war, und fanden charakteristische Formen. Das gilt vor allem für den Rey-Stuhl von 1971 – doch ein metallenes Verbindungsstück mit Massivholz zu kombinieren, wäre für mich niemals infrage gekommen. Der Bandixen-Stuhl ist nicht wahnsinnig elegant, aber geschickt gedacht.

Lassen Sie den Vergleich mit Reys Rückenlehne gelten?

Mit Referenzen fängt man an. Natürlich haben wir alles genau studiert, das bezeugen auch die Skizzen. Bestehende Lösungen sind in heiklen Momenten wichtig. Kommt der Entwurf gut voran, entferne ich mich unweigerlich davon. Verzichtet man allerdings komplett auf Bezüge, wird ein Entwurf schwierig zu vermitteln.

Braucht nicht jeder interessante Entwurf etwas Distanz?

Gewiss. Wenn nicht, verschwindet er. Aber von einem Auftraggeber wie Pfister konnte ich nicht verlangen, die nächsten fünf, sechs Jahre abzuwarten.

Eine weitere, selbst auferlegte Behauptung?

Das liegt auf der Hand. Der Stuhl muss rasch akzeptiert werden, sonst fällt er aus dem Sortiment.

Wie kam es zum Auftrag?

Die Anfrage bestand länger. An der ersten Präsentation zeigte ich angesagte Stühle – mit dem Verkaufspreis. In die Auswahl kamen Modelle von Arper, Hay, Horgenlarus, Magis, Muuto, Thonet und wie sie alle heißen,

auch von Ikea war einer dabei, ein Alustuhl, der 49 Euro kostet. Ausser der Skizze des Gestells zeigte ich keinen Entwurf. Ich wollte erst über die Positionierung diskutieren. Am Schluss war klar, dass wir preislich unter den «Copenhagen Chair» von Ronan und Erwan Bouroullec für Hay gehen wollten: 250 Franken setzten das Limit. Damit rannte ich offene Türen ein.

Weshalb stand am Anfang der Preis?

Die Situation in der Möbelindustrie ist dramatisch. Die Umsatzeinbußen sind kaum mehr zu verkraften.

Steigende Marketingkosten und die Transparenz des Markts – Stichwort Internet – drücken auf den Preis.

Welche Rolle spielte diese Diskussion für den Entwurf?

Beispiele aus der Geschichte zeigten mir, wie ein aus der Produktionslogik entwickelter Stuhl stets auf einen guten Preis hin entworfen wurde. Pfister hat allerdings keine Kompetenz als Hersteller. Deshalb mussten wir als Erstes einen Lieferanten finden, mit dem wir den Stuhl entwickeln. Die frühe Zusammenarbeit ist zentral. Wenn der Hersteller, wie in unserem Fall, Massiv- und Formsperrholz kombinieren kann, können wir das nutzen. Bevor wir also entwarfen, sprachen wir über Produktionsmöglichkeiten, etwa das Einpressen der Zarge in die Sitzfläche.

Zeigte der Hersteller dafür Referenzobjekte?

Nein, aber die Konstrukteure kannten das Verfahren und gaben uns das Vertrauen, dass sie das hinkriegen. Ich war oft vor Ort und übernahm die Rolle des Technikers. So hole ich nicht nur alles raus, sondern unterscheide mich auch von anderen Designern. Natürlich kann man einfach bestellen, wie das viele Designer machen. Aber das kostet.

Schränkt das Wissen um Produktionsmöglichkeiten ein?

Im Gegenteil – das ist es, was ich an meinem Beruf liebe! Einschränkungen treiben mich zur Höchstform. Fragen Sie mich, wie ich einen Stuhl entwerfe, muss ich ehrlicherweise sagen, dass ich keine Ahnung habe. Ich kann ja alles machen! Es sei denn, die Hersteller reduzieren gleich ein paar Möglichkeiten.

Profitieren Hersteller im Gegenzug von Ihrer Arbeit?

Es ist ein Wissensaustausch. Das wertvollste Kompliment hörte ich vom Hersteller, wonach «Juppa» die schönste Kombination von Formsperrholz und Massivholz sei – und das von einer Firma, die alle dänischen Klassiker herstellt.

Gute Hersteller zu finden ist Geschäftsgeheimnis.

Auch für Designer?

Verfügen die Auftraggeber über eine eigene Produktion, ist das kein Thema. Das Know-how geht nicht raus. Aber «Juppa» ist nun auf dem Markt und steht im Showroom des Herstellers wie alle andern Modelle auch. Die Nächsten, die kommen, werden davon profitieren. So wie wir auch von bestehenden Lösungen gelernt haben.

In welcher Hinsicht?

Der Hersteller verfügt über eine unglaubliche Tradition. Da esse ich mein Krabbensandwich wie so üblich in Dänemark, drehe mich um, ziehe eine Schublade auf voller Handzeichnungen von Hans J. Wegner – Bleistift auf Transparentpapier, mit Stempel. Ein Mitarbeiter nimmt sie raus, ohne Grafik-Handschuhe! Man ist sich natürlich bewusst, wie wertvoll das alles ist.

Die Verbindung zu skandinavischen Möbeln ist da, zugleich soll der Stuhl in der Kollektion Atelier Pfister seinen Platz finden. Wie hat das den Entwurf beeinflusst?

Die Kollektion hatte ich weniger im Auge. Aber ich wollte, dass der Stuhl eine breite Kundschaft und nicht allein designaffine Menschen anspricht. Darüber haben wir im Studio oft diskutiert. Kann er irgendwo stehen? Wählt ihn intuitiv, wer einen Stuhl braucht? Wer keine Ahnung hat, von wem er entworfen, wo er hergestellt wurde und in welcher Kollektion er steht?

Gab es den Moment, in dem Sie loslassen konnten?

Firmen mit Designkultur können einen Entwurf in meinem Sinn und Geist weitertreiben. Der Metallbauer Schätti etwa lässt seit den Siebzigerjahren alle seine Produkte von einem Fotografen dokumentieren. Einfach weil es ihn interessiert. Ästhetisches Verständnis und Sorgfalt: Das meine ich mit Designkultur. Doch das fehlt bei vielen «Designfirmen», die Designobjekte produzieren wollen. Der junge Leuchtenhersteller Ewo hat das verstanden. In solchen seltenen Fällen kann ich den Entwurf abgeben.

Bei Atelier Pfister?

Da musste ich dranbleiben.

Weil mehrere Leute involviert sind?

Nein, weil es eine junge Kollektion ist. Anders als bei Firmen, die lange am Markt sind, nehme ich ihnen das nicht übel. Ihre Produktmanager haben in den letzten fünf Jahren viel dazugelernt. Ich kann heute mit ihnen auf Augenhöhe diskutieren.

Findet Pfister zur alten Rolle des Produzenten zurück?

Das setzt langfristiges Denken voraus. Der Wandel führt weg vom Excel-Tabellen-Spiel, bei dem samstags überprüft wird, welche Möbel in welcher Filiale wie gut verkauft wurden, und entsprechend nachbestellt wird. Jetzt geht es um Investitionen, um die Überzeugung, das Richtige zu tun. Der Gewinn: Pfister wird weniger austauschbar.

War das der Grund, den Auftrag anzunehmen?

Das und die geteilte Preisvorstellung. Ich war bereit, auf halbem Weg auszusteigen, falls der Stuhl 400 Franken kosten würde. Einmal im Jahr im SzenereRestaurant eine tolle Vernissage feiern – das reicht mir nicht.

Preisgestaltung ist eine Kalkulation, die den Markt einschätzt. Waren Sie daran beteiligt?

Nur indirekt. Wir feilschten, ob der Stuhl in Eiche gefertigt werden soll. Eiche liegt im Trend, ist deshalb teuer. Dieses Holz wird massenweise von China in Kanada aufgekauft und für europäische Möbelhäuser verarbeitet. Ein völliger Unsinn. Laubholz wie die stabile Buche dagegen ist für Formsperrholz konstruktiv, aber auch preislich und ökologisch interessant. Für die industrielle Produktion wird es in mitteleuropäischen Wäldern geschlagen, hierzulande gar vom Bundesamt für Umwelt gefördert. Ausserdem hätte Eiche den Stuhl von 250 auf 280 Franken gehoben. Ich fand das zu teuer. Wir haben uns als Einsteigsversion auf Buche natur lackiert und schwarz geeinigt.

Sie möchten ein Leben lang Stühle entwerfen – wann und für wen kommt der nächste?

Es gibt noch keine weiteren Projekte. Dafür den Tisch zum Stuhl. Er übernimmt das Konstruktionsprinzip der versteckten Zarge, den gerundeten Fuss und ein dünnes Blatt. Ein simpler Tisch in drei Formaten. Mein Liebling ist der kleine, den kann ich als Arbeitstisch nutzen.

Einmaleins der Möbel

Wie kommt der Preis eines Stuhls zustande, den die Kundin im Laden bezahlt? Grob gesagt machen die Produktkosten (Entwicklungs-, Herstellungs- und Materialkosten) nur ein Viertel des Verkaufspreises aus. Ein weiteres Viertel bildet die Herstellermarge; rund die Hälfte wird als Handelsmarge eingesetzt.

Die Kalkulation geht rückwärts und hängt von der Einschätzung des Markts ab: Wenn der Stuhl im Laden 400 Franken kosten darf, sollten die Produktkosten pro Stuhl unter 100 Franken liegen – und mit dem Verkaufserfolg weiter sinken, damit sich die Investition längerfristig lohnt. Denn der Händler erhält vierzig bis sechzig Prozent Wiederverkaufsrabatt, er kauft den Stuhl also für rund die Hälfte des Verkaufspreises zum Einkaufspreis ein. In unserem Fall wären das 200 Franken. Mit der Handelsmarge, der Differenz zwischen Einkaufs- und Verkaufspreis, deckt der Händler seine Aufwendungen für Marketing und Vertrieb, und sie soll ihm einen Gewinn ermöglichen.

Der Einkaufspreis setzt sich je hälftig zusammen aus der Herstellermarge und den Produktkosten. Hier also je 100 Franken oder ein Viertel des Verkaufspreises. Mit der Herstellermarge begleicht der Produzent die Kosten für Entwicklung, Vermarktung und Vertrieb. Richtig angesetzt ermöglicht sie ihm einen Gewinn. Vom Einkaufspreis, den er vom Händler verlangt, und nicht vom Verkaufspreis berechnet der Produzent übrigens die Designerlizenzen, im Schnitt betragen sie zwei bis drei Prozent.

Von den 400 bezahlten Franken erhält also der Möbeldhändler 200. Der Hersteller setzt die restlichen 200 Franken je hälftig für die Produktion und seine eigene Marge ein. In der Möbelbranche sind die Produktkosten mit einem Viertel des Verkaufspreises vergleichsweise hoch. Bei Uhren etwa liegen sie nur bei rund 15 Prozent oder weniger. Auf den Produktkosten baut die gesamte Preisgestaltung auf. Deshalb müssen Möbelproduzenten darauf achten, dass diese möglichst tief sind. Sonst scheitert das Modell. Das gilt auch für Pfister, wenn er aus der Rolle des Händlers in die des Produzenten schlüpft. ●

Für jeden Geschmack.



Entdecken Sie unser einzigartig flexibles Möbelsystem. Im Showroom und auf www.xilobis.ch

xilobis Smart Furniture