

Zeitschrift: Hochparterre : Zeitschrift für Architektur und Design
Herausgeber: Hochparterre
Band: 16 (2003)
Heft: 9

Artikel: Vom Springen über die Dreiprozenthürde : Boner und Deuber
Autor: Hornbogen, Knuth
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-122170>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. [Mehr erfahren](#)

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. [En savoir plus](#)

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. [Find out more](#)

Download PDF: 08.02.2026

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>

Vom Springen über die Dreiprozenthürde

Text: Knuth Hornbogen
Foto: Martin Stollenwerk

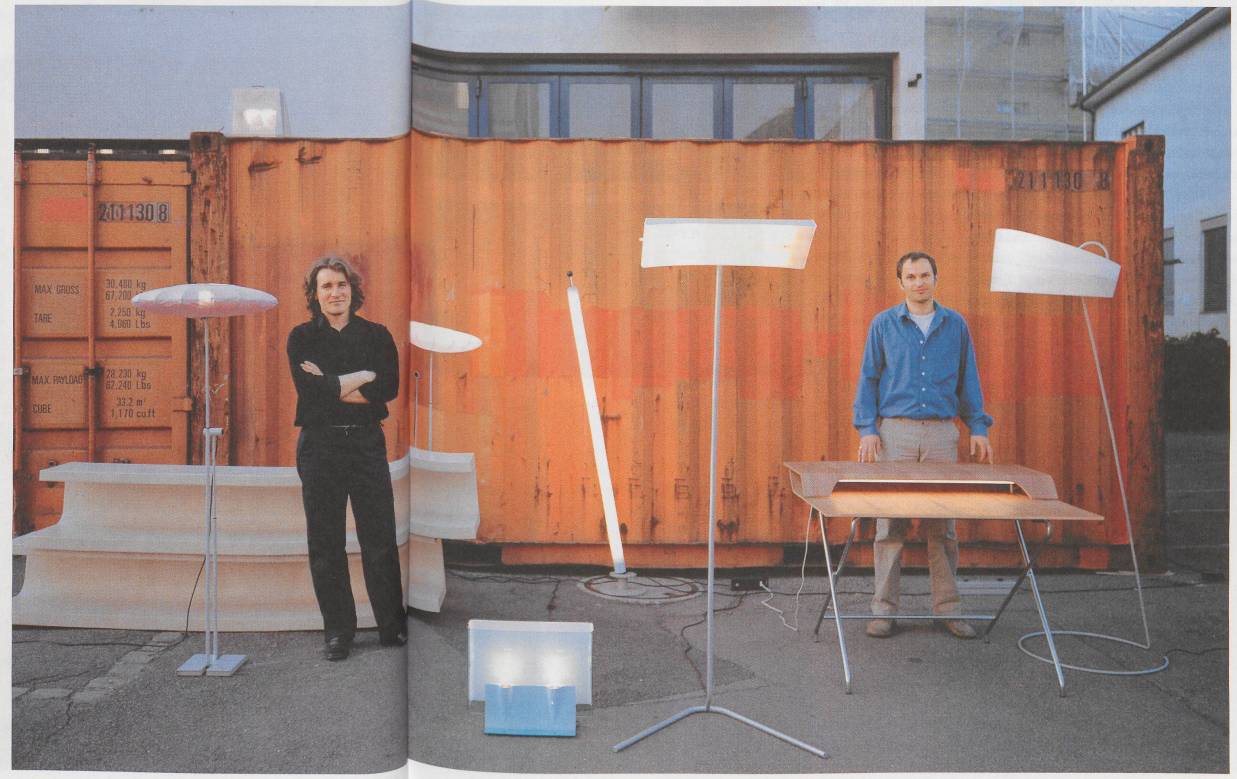
Übermütig starteten sie in die Designszene und erlebten gleich einen Höhenflug: N2, ein Zusammenschluss von sieben Designern aus Luzern und Basel. Inzwischen gibt es N2 nicht mehr. Zwei der Gründer, Jörg Boner und Christian Deuber, arbeiten nach wie vor zusammen und haben einiges über die Rituale und die Ökonomie des Möbeldesigns gelernt.

• In ihrer Erinnerung kramend, sprechen Jörg Boner und Christian Deuber (H# 5/03) von einem Blick in die «persönliche Steinzeit». Eine Steinzeit, die für die zwei Möbeldesigner nur sechs Jahre zurückliegt. Damals, 1997, als die Messe Basel junge Designer aufrief, ihr Können auf der «Wohnsinn» auszustellen, schlossen sich sieben Designer aus Luzern und Basel lose zusammen. Sie nannten sich, nach der Autobahn zwischen den beiden Städten, N2 und zeigten ein paar Arbeiten. Offenbar zur richtigen Zeit am richtigen Ort. Denn der Solothurner Galerist und Kommunikationsberater Alfred Maurer wollte Design an der Möbelmesse in Italien präsentieren, mietete dafür eine Galerie in Mailand und gab den Designspontis die Möglichkeit, sich auf internationalem Pflaster zu zeigen. «Mailand ist aus heiterem Himmel über uns gekommen. Zuvor war niemand von uns dort gewesen, wir kannten nicht einmal Hersteller, die für uns interessant sein könnten.» Selbst Firmennamen wie Cappellini oder Driade waren ihnen fremd. Dennoch: Die Profis der Branche statteten Besuche ab und beklatschten das Engagement. «Für uns war das ein Senkrechstart», erinnert sich Deuber. Nach der Messe gelang es, aus losen Kontakten solide Verträge zu machen: Die Leuchte Diaz ging bei Driade in Produktion, eine andere bei Palucco Italia. Dafür gabs dann je 1000 Franken und die marktüblichen Tantiemen. Meist liegen diese zwischen drei und fünf Prozent des Handelsumsatzes. «Damit waren unsere Kosten bei weitem nicht gedeckt», sagt Deuber, der

die Leuchte entworfen hat. Aber an so etwas wie Kosten und Erträge dachte niemand. Was auch dazu führte, dass die Gruppe langsam auseinander fiel.

Classicon und Hidden
1998, ein Jahr nach der Mailandpremiere, entwarfen Boner und Deuber den Tisch «Ajax» und reichten ihn am Interieur-Wettbewerb der Messe in Kortrijk, Belgien, ein. Sie gewannen den ersten Preis. Ein Jahr später produziert das Münchner Unternehmen Classicon das aufwändige Möbel, verkauft es zu einem Stückpreis von 2100 Franken. So trug die Messe mit dem Preisgeld die Kosten der Produktentwicklung und Classicon zahlt die üblichen Tantiemen und etwas an die Entwicklung, was bei Verkaufszahlen zwischen 200 und 300 Stück nicht zu unüberschaubaren Einnahmen führt. Leben kann von diesen Beträgen zumindest niemand. Aber so kurzatmig wollen Boner und Deuber ihr Engagement nicht bewertet wissen: «Für uns war es neben den Einnahmen nötig, bei bekannten Herstellern im Programm zu sein. Das öffnet weitere Türen.» Was aber ist fürs Fortkommen wichtiger – die Auflistung bei namhaften Firmen, die jubelnde Presse oder Werkverträge, die für einzelne Projekte abgeschlossen werden? Keiner von beiden mag sich da festlegen. Vielmehr sei das Jonglieren unterschiedlicher Projekte, Auftritte und Kalkulationsmodelle ertragreich. Eine nächste Station war die Zusammenarbeit mit Hidden, einem Label, das Mitte der

Neunzigerjahre vollmundig aufbrach, von Holland aus die Möbelwelt neu zu vermessen. Hidden nahm Entwürfe ins Programm auf, bestellte Präsentationskonzepte und sorgte für Aufsehen. Aber nicht für mehr. Denn über lautes Getöse kam das Label nie hinaus, die Möbel und Accessoires waren unsorgfältig entwickelt und das Programm erreichte den Handel nicht. So lernten die Junioren von den hektisch agierenden Holländern, dass es viel Zeit und Geld bräuchte, ein Möbel zu entwickeln. Und dazu eine Menge Geduld, es im Handel den Kunden nahe zu bringen. Diese Zeit und Geduld hat Hidden sich nicht geleistet. «Wir waren miteinander verwandt», sagt Deuber, «denn auch wir wollten ja alles ganz schnell.» Die Erfahrung mündete in einem boner-deuberschen Rechenmodell. Es verlangt, dass Designer und Hersteller die Entwicklungskosten teilen: Ideen liefern die Designer annähernd kostenlos, nicht aber Prototypen und Modelle, die zum Beispiel bei einer Leuchte schnell die 10 000-Franken-Grenze sprengen. Und mit der Produkteinführung – diese ist verbindlich vereinbart, nicht eine nebulöse Hoffnungswolke – gehen zunächst erhöhte Tantiemen an die Designer, bis ein ausgehandelter Betrag erreicht ist. Das ist der Ausgleich für zuvor frei Haus gelieferte Ideen. Erst dann wird auf die übliche Beteiligung von drei bis fünf Prozent umgeschwenkt – was nicht nur den Designern nützt: Bei Herstellern oder Vertriebsunternehmen steigt so das Interesse, den Vertrieb mit langem Atem anzugehen. •



In alle Winde
N2 war eine lose Verbindung im Möbeldesign aus der Schweiz. Neben Jörg Boner und Christian Deuber waren mit von der Partie: Valerie Klock, die heute in München ein Grafikbüro betreibt, das auch für Konstantin Grcic tätig ist, Dave Braun, der als Web- und Grafikdesigner in Luzern arbeitet, This Reber, der sich in Basel der Innenarchitektur zuwendet, wie auch Paolo Fasulo dies in seinem Atelier in Ravensburg tut, sowie Kuno Nüssli, der nach einer Phase grafischer Arbeit sich nun in seinem Büro Kunotechnik wieder dem Design von Möbeln zuwendet.
Jörg Boner und Christian Deuber haben herausgefunden, wie sie Ideen, Prototypen und Arbeitsmodelle verkaufen können.