



doles dolum sint, idesero  
vendi offic tem ipsus demquid  
isuscia picil ipicimint quae. Et  
volut rem eum aut millabore  
doloc vrpores nis dolorae  
parumquid enturionem dolum  
doles dolum sint, idesero  
vendi offic tem ipsus demquid

---

# WENN ES *keiner* KAUFTE, IST ES KEIN GUTES DESIGN

FOTOS NAME NACHNAME PROTOKOLL JAN VAN ROSSEM

**Axel Meise rollt mit Occhio  
den Lichtmarkt auf. Der gebürtige  
Düsseldorfer entwirft  
*High-End-Premium-Leuchten*  
*„Designed in Munich.“* Wir treffen  
uns im brandneuen Flagshipstore  
im Luitpold-Block.**



doles dolum sint, idesero  
vendi offic tem ipsus demquid  
isuscia picil ipicimint quae. Et  
volut rem eum aut millabore  
doloc vrpores nis dolorae  
parumquid enturionem dolum  
doles dolum sint, idesero  
vendi offic tem ipsus demquid

---

# WENN ES *keiner* KAUFFT, IST ES KEIN GUTES DESIGN

FOTOS NAME NACHNAME PROTOKOLL JAN VAN ROSSEM

**Axel Meise** rollt mit **Occhio**  
den Lichtmarkt auf. Der gebürtige  
Düsseldorfer entwirft  
*High-End-Premium-Leuchten*  
*„Designed in Munich.“* Wir treffen  
uns im brandneuen Flagshipstore  
im Luitpold-Block.

**Herr Meise, Sie haben mit einer genialen Idee den Markt für Leuchten erobert: Alles ist ein System, alles passt zusammen. Würden Sie sich als Perfektionisten bezeichnen?**

Ein Designer, der nicht Perfektionist ist, schließt sich doch aus. Wer Produkte entwickelt, braucht einen perfektionistischen Anspruch. Wir sehen das nicht als Selbstzweck, sondern als Spiegel unserer Kunden und ihrer Ansprüche.

**Plüschig und verspielt ...**

... da stehe ich total drauf.

**... hat keinen Platz bei Ihnen.**

Sie sehen es ja hier (deutet auf Mito). Die Form folgt der Funktion. Das ist die Grundlage. Die neue Mito zelebriert das ja geradezu. Zuerst sieht man einen Metallring. Der leuchtet. Dann erkennt man: Ich kann mit ihm interagieren. Reduktion ist in der Tat mein Ding. Es darf nur nicht zu rudimentär werden, zu technisch. Wenn Leuchten zu Maschinen werden, schrecken sie ab. Sie sollen schon gefallen, wenn sie keiner kauft, ist sie kein gutes Design.

**Sie denken in Systemen und individuellen Lösungen.**

**Wie viele Varianten bieten Sie augenblicklich an?**

Keine Ahnung.

**Wie bitte?**

Solche Zahlenspiele sind doch sinnlos, reine Mathematik. Wichtig ist, dass der Kunde Leuchten so individualisiert, dass sie zu ihm perfekt passen. Wir fahren gerade sogar die Variantenvielfalt zurück. Zu viel Auswahl ist ein Problem. Wer zu viel entscheiden muss, empfindet das womöglich als zu stressig. Ab einem gewissen Punkt muss der Kunde schon darauf vertrauen, dass der Designer es richtig vorkonfiguriert hat.

**Anders gefragt: Wie viel Technik braucht eine moderne Leuchte?**

Von gar keiner bis zu einem halben Smartphone.

**Das heißt, gutes Licht ist keine Frage der verwendeten Technik?**

Doch, was wir anbieten, ist ein Light-Tool, mit dem jeder in Kontakt treten kann: berührungslos mit Gesten, und das geht nicht ohne Elektronik. Die guten alten Zeiten, in denen man einen Faden zum Glühen brachte, sind vorbei.



**„Jeder trauert doch dem Lagerfeuer nach. Offenes Feuer besitzt Magie.“**

**AXEL MEISE**

**Finden Sie das schade?**

Natürlich. Jeder trauert doch dem Lagerfeuer nach. Offenes Feuer besitzt Magie. Die Glühwendel ist nichts anders – natürliches Licht. Mit der LED versuchen wir dieser Qualität nahe zu kommen.

**Wie nahe kommen Sie denn an natürliches Licht?**

Zu 97 Prozent CRI (Colour Rendering Index. Mehr wäre etwas für die Freaks, schon 97 Prozent sind nicht mehr mit dem Auge unterscheidbar. Alle Farben sind da, knackig und kräftig. Unsere Leuchte hat zudem andere Vorteile: Ihr Licht lässt sich

durch Linsen steuern. Elektronik bedeutet, Dinge zu tun, die mit Halogen nicht gingen, zum Beispiel Sensoren neben die Leuchtquelle zu packen, weil diese nicht so heiß wird und sie so mit einer Geste ein- und auszuschalten.

**Da wären wir wieder bei Magie: Licht per Handbewegung „einwischen“ ...**

... hat wirklich etwas Magisches, Licht zu steuern, ohne zum Lichtschalter zu gehen oder einen Dimmer anzudrehen. Per Geste oder App das Licht steuern, faden oder von oben nach unten steuern, was deutliche Effekte im Raum gibt. Die Lichtfarbe verändern, unabhängig von der Helligkeit. Das geht nur mit LED. Früher konnte man beim Dimmen eben nicht entscheiden: hell, aber warm. Oder dunkel, aber kühl. Das kann ich jetzt frei wählen.

**Dazu sparen Dioden Strom.**

Genau. Wir haben das letzte Jahr des Halogens eingeläutet. Wir sind noch bei fünf Prozent Anteil. Die Branche ist inzwischen eine reine LED-Branche.

**Das war ein Sprung ...**

... von der Steinzeit in die Moderne, technologisch gesehen. Leuchten sind nun digital. Sie verbinden lange Lebensdauer, genaue Steuerung und geringen Energieverbrauch mit der Möglichkeit, mit dem Licht zu interagieren. Plötzlich eröffnen sich völlig neue Gestaltungsmöglichkeiten. Eine Mito wäre früher nicht möglich gewesen. Aber ja, wir sind digital. Und plötzlich davon abhängig, ob ein bestimmtes Elektronikbauteil verfügbar ist. Ein Engpass, und wir können die Leuchte nicht mehr bauen.

**Was machen Sie dagegen?**

Wir haben eine fünfköpfige Elektronikabteilung aufgebaut, größer, als die Designabteilung. Wir entwickeln selbst, weil wir hier die Verbindung schaffen zwischen Leuchte und Mensch. Oder zwischen Leuchte und Gebäude.

**Sie zählten nicht gerade zu den Pionieren bei LED.**

Wir haben in der Tat lange gewartet, bis die richtige Lichtfarbe zur Verfügung stand. Unter CRI 92 wollten wir gar nicht anfangen. Es ging Schritt für Schritt bis zur Mito. Und die ist wahnsinnig erfolgreich.

## „Kunden haben keine Lust, 25 Bedienmöglichkeiten für Haustechniksysteme zu studieren“.

AXEL MEISE

### Wie erfolgreich?

Ich möchte nicht über Stückzahlen sprechen, aber Mito macht 40 Prozent des Umsatzes aus, oben drauf. Mit diesem Erfolg haben wir einfach nicht gerechnet.

### Mito ist also Ihr iPhone?

Für uns ist sie das. Eine neue Kategorie Leuchte. Sie kann Dinge, die keine andere Leuchte kann.

### Da wäre die Gestensteuerung. Wie lange haben Sie an der gearbeitet?

Lange. Das war eine verrückte Idee, weil es plötzlich die Möglichkeit gab, viel näher an die Lichtquelle heranzugehen, da diese nicht mehr so heiß war. Ich berühre nicht die Leuchte, sondern das Licht.

### Kommt die Sprachsteuerung?

Wird sich kaum vermeiden lassen.

### Klingt nicht gerade begeistert.

Ich habe es unlängst in unserer Elektronik-Abteilung versucht. Wir bezahlen sie ja nicht, damit sie Transistoren schrubben, sondern damit sie neue Dinge ausdenken. Sprachsteuerung liegt in der Luft, das Problem ist nur, dass gerade 1000 Dinge in der Luft liegen.

### Stichwort „Smart Home“?

Wenn man sich mal anschaut, was dahinterliegt, stößt man auf gefühlt 150 Protokolle und Technologien, an die man sich anbinden könnte – oder auch nicht. Dann kann man sich als Unternehmen gleich die Kugel geben. Ich werde einfach mal abwarten, bis sich ein Königsweg herauskristallisiert.

### Abwarten, wie bei der LED?

Kunden haben überhaupt keine Lust, 25 verschiedene Bedienmöglichkeiten oder Apps für Haustechniksysteme zu studieren. Sie wollen die Beleuchtung steuern. Das geschieht bei uns über Bluetooth mit einer App. Beobachten, und zur richtigen Zeit auf das richtige Pferd setzen, das ist der Königsweg. Wenn die falsche Technologie erst beim Kunden liegt, ist es zu spät.

### Ist das der Grund, weshalb Sie so erfolgreich sind: Sie können warten?

Wir ticken einfach anders. Bei Occhio handelt es sich nicht um eine Kollektion von Leuchten, sondern um ein präzise abgestimmtes Produktportfolio, das für jede Situation die richtige Lösung bietet und Durchgängigkeit bei Design, Lichtqualität und Funktionalität. Wir denken gar nicht in Leuchten, wir denken in Lichtlösungen. Es geht um eine Kultur des Lichts, die das Leben unserer Kunden bereichert. Das ist eine vollkommen andere Denke als bei anderen. Und das macht uns erfolgreich.

### Wenn Sie den Kunden schon in den Mittelpunkt stellen, worauf kommt es an?

Nein zu sagen. Ich habe einen Stapel Skizzenbücher, und nur zwei Prozent davon ist realisiert. Wir fragen immer für den Mehrwert für den Kunden. Durch meine Arbeit in der eigenen Lichtgalerie, im Kontakt mit Kunden und Architekten, hatte ich immer einen direkten Draht zu ihnen, und das hat der gemeine Designer selten.

### Und was genau wollen die Kunden heute?

Das ist genau der Punkt. Sie wissen es oft gar nicht. Sie wissen nur, was sie nicht wollen. Mit LED werden Katastrophen verbrochen, wenn man damit nicht umzugehen weiß. Wer nur Leuchten kauft und kombinieren will, geht unter. Heute gibt es ein Sammelsurium an Lichtqualitäten und -stärken, selbst beim selben Hersteller. Kunden wollen einfach hochqualitative, schlüssige Lichtgestaltung.

### Das heißt?

Gutes Licht, aber keine Blendung. An jeder Stelle Licht, das zur Situation passt. Und eine bequeme Steuerung für alle Leuchten. Das gibt es eben nur bei uns: ein ganzheitliches System.

### Haben Sie damit den heiligen Gral des Lichts gefunden?

Großes Wort, doch so etwas gibt es kein zweites Mal. Weder qualitativ, noch in den Bedienoptionen.

### Sie haben wirklich für jede Anforderung die richtige Lösung? Büro ...

... warten Sie mal ab.

### Außenleuchten?

Dort drüben steht schon die Version, die wir bis Mitte des Jahres auf den Markt bringen werden.

### Sie bauen aus?

Ja. Diesen Store in der Innenstadt hätten wir sonst

nicht. Wir trauen uns zu, vor einem anspruchsvollen Publikum zu bestehen.

**Sehen Sie sich im Luxusbereich?**

Die Produkte sind High-End-Premium. Aber kein Luxus.

**Das müssen Sie erklären.**

Luxus hieße, für Überflüssiges zu bezahlen. Unsere Produkte selbst sind kein Luxus. Nur die Marke selbst ist im Luxus-Ranking angekommen, weil das, was wir mit unserem ganzheitlichen Konzept schaffen, Luxus ist: Luxus in der Gestaltung der Räume und der Verbesserung der Lebensqualität.

**Und doch lassen Sie in China fertigen ...**

Das iPhone beweist, dass es geht. Wir könnten draufschreiben: Designed in Munich, produced in China. Tatsächlich sind wir nicht wegen des Preises nach China gegangen, sondern wegen der Qualität. Wir produzierten nie selbst. Und unser italienischer Partner weigerte sich, in höhere Qualität zu investieren. Irgendwann war dann alles China. Wollten wir in Deutschland herstellen, wären die Produkte deutlich teurer, und wir hätten ein elitäres Produkt.

**Sie wachsen stark.**

Den Januar haben wir gerade um ein Plus von 50 Prozent abgeschlossen. Mito hat uns nach vorne katapultiert. Dazu kommen neue Oberflächen für bestehende Produkte. Auch da haben wir gewartet. Wir waren nie Trendsetter, aber nehmen gerne Neues auf.

**Und als Leuchtendesigner? Ist OLED eine Option?**

Nein. Das ist flächiges Licht, im Gegensatz zum Punktlicht LED. OLED macht kein besseres Licht, es mag für gewisse Anwendungen ganz nett sein, ist im Moment aber nicht unser Ding.

**Leuchten werden als Objekte nicht verschwinden?**

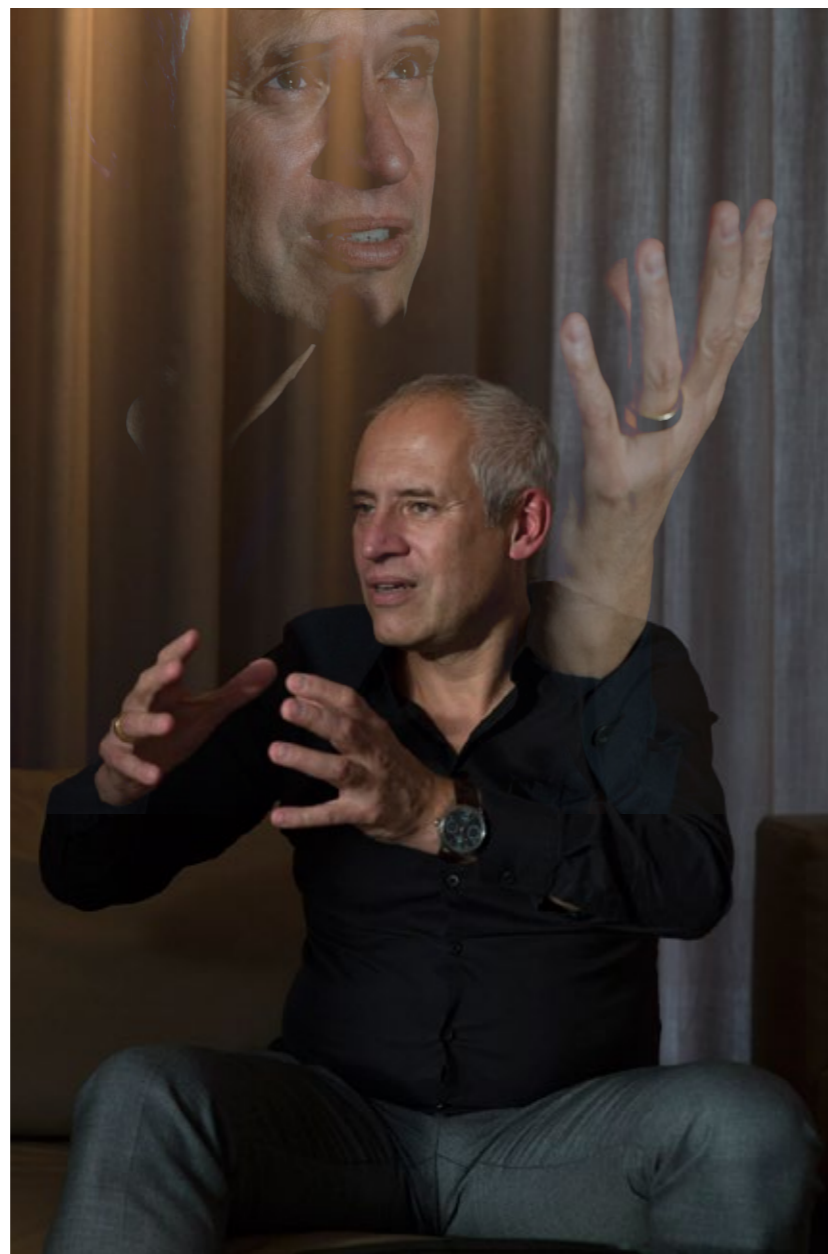
Wir sitzen hier vor einer Videowand, und es ist absehbar, dass es in einigen Jahren OLED-Tapeten geben wird, die ich per App als Fernseher und als Beleuchtung verwenden kann. Trotzdem wird die Leuchte nicht verschwinden, sie ist eben ein Statement, ein Einrichtungsgegenstand. Das wird nicht verschwinden. Aber es wird sich Einiges weiterentwickeln. Ich glaube an das Objekt – nicht an leere Räume.

**Nachts scheint sie ja nicht.**

Gehen Sie mal in Nordische Länder zur Mittsommernacht, das ist auch nicht so toll, der Rhythmus von Tag und Nacht ist schon wichtig. Qualitativ ist die Sonne auf einem hohen Niveau. Aber es ist schon wichtig, dass sie mal durch ein Lagerfeuer ersetzt wird. Das Schwierige bei der Sonne ist ja: Wir haben sie nicht im Griff. Bedeckter Himmel drückt auf die Stimmung, mit künstlichem Licht kann man gegensteuern. Da hat man die volle Kontrolle. —

**„Wollten wir in Deutschland herstellen, wären die Produkte deutlich teurer.“**

AXEL MEISE



sdvscvdfbbsb