

SOMNIFER

Vom Banker zum Möblier

Eine wohl nicht alltägliche Geschichte hat Armin Huber zu erzählen. Der studierte Philosoph und Banker hatte irgendwann einmal das Globetrotting satt und suchte lange nach etwas, ohne genau zu wissen, was es war. Knapp ein Jahrzehnt später wurde er in der Wiener Franzensgasse fündig...

VON LILLY UNTERRADER

Leise Jazzklänge schmeicheln den Ohren, es duftet nach unterschiedlichsten Holzarten und die indirekte Beleuchtung mischt sich harmonisch mit dem Tageslicht, das das kleine Geschäft in der Wiener Franzensgasse flutet. Acht Betten stehen hier, allesamt aus Massivholz, darauf handgenähte, naturbelassene Matratzen. Somnifer heißt dieses Kleinod, das Armin Huber vor knapp einem halben Jahr übernommen hat. Seine Geschichte liest sich dabei fast so spannend wie ein Filmdrehbuch. Vielleicht liegt es ja daran, dass die Gründerin dieses sympathischen Geschäfts die renommierte Dokumentarfilmerin Gabi Schweiger ist. Vielleicht aber auch am bewegten Leben des neuen Eigentümers. Aber gehen wir einen Schritt zurück.

Schon lange trug Armin Huber den Wunsch in sich, etwas Grundlegendes zu verändern. Als studierter Philosoph und Slavist verdiente der Vater zweier mittlerweile erwachsener Kinder schon lange Jahre als Banker gute Brötchen für seine Familie und bereiste viele Länder rund um den Erdball. Er erzählt: „Irgendwann wollte ich weg vom Bankgeschäft. Zehn Jahre lang keimte dann in mir die Idee, mich einmal selbstständig zu machen – aber in einem ganz anderen Bereich.“ Etwas mit Natur, Handwerk, asiatischer Wohnkultur, Gesundheit oder Kindern sollte es sein, so die vage Vorstellung. Doch ein Unternehmen basierend auf diesen Wünschen zu gründen, erschien Huber sehr schwierig. So wurde viel überlegt, angesehen, sich ausgetauscht. Und dann kam es doch noch einmal anders, und ein Auslandseinsatz „dazwischen“. Die hehren Pläne waren aufgeschoben. Doch die Idee ließ ihn nicht los und gleichzeitig, so Huber, brachte ihn die Beobachtung, dass oftmals eingesessene Unternehmen aufgrund fehlender Nachfolge zusperrten müssten, auf die finale Idee: Eine Übernahme sollte es werden! Auch hier war die finale Lösung nicht sofort parat. Viele Ideen später – u.a. die Nachfolgebörse der WKO – war es schließlich soweit. Die Wege von Gabi Schweiger und Armin Huber kreuzten sich das erste Mal Mitte 2019 und man wurde sich bald einig – wofür nicht unwesentlich das ausgezeichnete Somnifer-Team und die



Quereinsteiger mit Herzblut: Warum ein spätes Umsatteln in die Möbelbranche durchaus Sinn machen kann, erzählt uns Somnifer-Chef Armin Huber.

Partner von Somnifer Ausschlag gaben. Mit 1. Oktober 2019 schließlich übernahm Huber auch offiziell das Fachgeschäft Somnifer.

Eigenentwickelt, aufwendig verarbeitet, naturbelassen

1986 gründete Gabi Schweiger mit ihrem Partner das Fachgeschäft mit eigener Werkstatt in der Wiener Franzensgasse. Seit jeher war man auf gesunden und natürlichen Schlaf, handgenähte Matratzen und Naturholzbetten spezialisiert. Ebenso wurde man bald Anlaufstelle für japanische Schiebetüren – so genannten Shojis – in verschiedenen Holz und Bspannungsarten. Eine Richtung, die Armin Huber auch weiter beibehalten will. „Alle Matratzen sind ständig verbesserte Eigenentwicklungen, sehr aufwendig in der Verarbeitung. Sie werden alle nur handvernäht und nicht verklebt, wodurch die Atmungsaktivität voll erhalten bleibt. Zudem werden nur hochwertigste Naturmaterialien verwendet.“ Auch seine Lieferanten stammen nahezu alle aus Österreich oder Deutschland. Huber kommt sogleich in Schwärmen: „Die Baumwollschichten unserer Futons werden vernadelt, sodass die Matratzen eine größere Festigkeit aufweisen und sich Wannern erst viel später bilden.“ Zwar

Somnifer

Gegründet 1986 von Gabriele Schweiger und Partner steht das Unternehmen seit jeher für Naturmatratzen und Holzbetten sowie japanische Schiebetüren. Die Matratzen sind allesamt selbst entwickelt und von Hand gefertigt. Armin Huber führt das Geschäft seit der Übernahme im Oktober 2019 gemeinsam mit seiner Frau Linsay. Er beschäftigt eine Näherin, sowie zwei Tischler, einen für die japanischen Schiebewände, einen, der die Naturholzbetten baut sowie sämtliche Montagearbeiten absolviert. Das Geschäft misst etwa 100 m² Schauraum in der Wiener Franzensgasse, Nähe Naschmarkt, eine Werkstatt samt Lager ist gleich nebenan.



Link zum Video:
youtu.be/hGdDfBPHpgY



◀ Für das Look & Feel ist auch seine Frau Lindsay verantwortlich, die ihre Design-Ideen mit den Handwerkern umsetzt.

◀ Die handgenähten Standardmattens gibt es in vier verschiedenen Härten, die Futonreihe ergänzt das Sortiment.

wurde die ursprünglich inkludierte Matratzenmanufaktur schon vor einiger Zeit ausgelagert (heute werden sie von der „Wollwerkstatt“ produziert, Anm. der Red.), nichts geändert hat das aber an der Machart und der Qualität der Produkte. 15-20 Jahre ist die erwartete Lebensdauer der Matratzen, für den Kunden gibt es jedenfalls zehn Jahre Garantie. Preislich liegen die Hochwertmatratzen im Standardmaß ab etwa 800 Euro. Und, weiß Huber eine Episode zu erzählen: „Wir führen auch dünnere Futonmatratzen, die etwa als Topper verwendet werden können. Einige unserer Kunden verwenden die, um ihr Boxspringbett, auf dem sie oftmals miserabel liegen, mit unseren Toppern aufzuwerten.“



Tatami-Matten sind nicht nur eine gute Unterlage für Yoga oder zum Spielen, sie bringen auch die asiatische Lebenskultur in unsere Breiten.

Die asiatische Wohnkultur stärken

Durch die jahrzehntelange Tradition hat sich das Fachgeschäft einen Namen gemacht, weiß Huber. Neben Massivholzbetten – aus der eigenen Tischlerei nach Maß und Wunsch oder angeliefert von einer deutschen Partnerfirma – steht Somnifer jedoch auch für japanische Schiebetüren: „Der Kunde kann aus verschiedenen Holz- und Bespannungsarten wählen. Im Augenblick sind wir gerade daran, eine neue Art der Schiebetüren zu entwickeln, die auch bei weniger Platzangebot Anwendung finden können.“ Neben den Schiebewänden gibt es noch weitere japanische Produkte, etwa Tatamis (Matten aus verpresstem Reisstroh mit Segusa-Gras bespannt, Anm. der Red.) bei Somnifer und das ist auch jener Schwerpunkt, den Huber künftig deutlich verstärken will: „Ich habe mich sehr mit der asiatischen Kultur auseinandergesetzt, habe Japan besucht und bin ein Fan von japanischen Gärten.“ Daher möchte er in seinem 100 m²-großen Geschäft einen Bereich ganz diesem Lebensstil widmen. „Jetzt geht es darum, das Ganze auch zu strukturieren und in ein Gesamtbild zu setzen. Im kleinen Garten in unserem Hof werde ich zudem einen japanischen Garten anlegen, sodass man auch beim Blick durch

das Fenster in das japanische Lebensgefühl ein Stück weit eintauchen kann.“

Von der perfekten Übergabe

Die ersten Monate im neuen Leben kann Huber sehr positiv resümieren. (Anm. der Red.: Das Gespräch wurde vor dem Corona-bedingten Lock-down geführt). „Die Einschulung durch Gabi Schweiger war perfekt, sie steht uns auch jetzt noch bei Fragen zur Verfügung und hilft gelegentlich aus.“ Ganz wesentlichen Anteil an dieser positiven Entwicklung hat das Somnifer-Team, ein kleines Team von Meistern ihres Faches, deren wichtigstes Anliegen es ist, gute Lösungen für die Kunden zu finden. Und was macht den Reiz der neuen Selbstständigkeit aus? Huber: „Das sind mehrere Komponenten: Zum einen genieße ich es, selbstbestimmt entscheiden zu können, die Verantwortung für mein Tun zu übernehmen und nicht für jede Änderung 100 Anträge stellen zu müssen. Zum anderen sind es sicher auch die Produkte: Diese Mischung aus Gesundheit, Handwerk und asiatischem Design ist für mich perfekt. Und nicht zuletzt ist auch die Kundenstruktur sehr faszinierend.“ Dementsprechend sieht

er sein Geschäft künftig auch noch mehr als Kommunikationsecke. Mit leiser Musik im Hintergrund, Gemälden zeitgenössischer Künstler an der Wand, einer Bar und Getränken. „Hier soll man sich einfach wohlfühlen“, so Huber.

Und noch etwas ist ihm wichtig. „Ich habe immer versucht, auch die Hintergründe zu kennen. Habe mir die Produktionsstätten unserer Produkte angesehen. Und diese Verbindung zu den eigenen Produkten möchte ich auch unseren Kunden weitergeben. Ich denke da etwa daran, wenn ich eine Charge Apfelbaum-Holz erwerben kann, eine Art Auktion zu machen, sodass sich unsere Stamm-Kunden ihr Material im Rohzustand aussuchen können und dann auch noch ein Stück Holz mit nach Hause nehmen, mit dem Wissen: ‘Daraus wurde mein Bett gemacht.’ Mein Wunsch wäre weiters, dass Kunden bei einem Teil der Produktion zusehen können. Denn wenn die Menschen eine Bindung zu ihrem Produkt haben, hat es für sie auch gleich eine ganz andere Wertigkeit...“

www.somnifer.at