

Glück aus Glas

Mit der Kristalllüster-Manufaktur Windfall bringt die Münchnerin Clarissa Dorn Läden, Lounges und große Räume zum Leuchten

FOTOS: ELIAS HASSOS / INTERVIEW: KATHARINA BESEDENZ



Vielschichtig: Clarissa Dorn und einer ihrer innovativen „Windfall“-Kristalllüster, ein „Flower Chandelier“.

W

äre das Gespräch im Jobcenter damals anders verlaufen, wäre der Münchnerin Clarissa Dorn der große Erfolg wohl verwehrt geblieben. So jedoch zählt die von ihr gegründete Kristallluster-Manufaktur Windfall zu den besten der Lichtbranche. Dank eines hochkarätigen Kundenstamms und einer erstklassigen Auftragslage kann sich die heute 53-jährige Unternehmerin nur freuen, dass ein Arbeitsamt-Mitarbeiter sie 2004 als „unvermittelbar“ eingestuft hat.

Unter welchen Umständen hätten Sie sich damit abgefunden, nie mehr im Leben Arbeit zu finden?

Unter gar keinen! Mir war klar, dass ich es immer schaffen würde zu überleben, ich bin schließlich ein extrem pragmatischer

Bei Dior sagte man uns: Ihr seid hier, weil ihr die Besten seid!

Mensch. Das war damals der schlimmste Tag in meinem Leben, doch ich hatte einen Sohn, einen Hund und einen Haushalt zu versorgen. Also stand ich auf, sagte: „Mich werden Sie hier nie mehr wiedersehen“, und verließ mit zitternden

Knien das Gebäude. Nachdem der erste Schock überwunden war, lieh ich mir von Freunden Geld und gründete zusammen mit meinem Exkollegen Roel Haagmans Windfall.

Sie statten die Shops von Cartier, Montblanc und Harry Winston aus, arbeiten für British Airways und entwerfen für Architekten wie Lord Norman Foster, Rem Koolhaas oder David Chipperfield.

Im April präsentieren wir uns außerdem zum ersten Mal selbstständig auf dem *Salone del Mobile* in Mailand. Wir fanden einen wunderbaren alten Palazzo mitten im Stadtzentrum. Dort zeigen wir zwei neue Kollektionen unter dem Namen „Jewellers of Light“. Mailand ist ein Meilenstein für jeden in unserer Branche – 2013 scheint überhaupt unser Jahr zu sein. Wir bekamen endlich auch ein paar gute Aufträge in Deutschland.

Sie betonen das, als ob es etwas ganz Besonderes wäre.

Ist es auch. Wir waren von Stunde null an weltweit erfolgreich,

Der Kreative und die Businesslady: Die Deutsche Clarissa Dorn vertritt die Firma in allen Geschäftsbelangen, der Niederländer Roel Haagmans zeichnet für Entwurf und Konzept verantwortlich.

nur eben hier nicht. Ein Artikel in der *Süddeutschen Zeitung* lieferte dafür vor kurzem eine sehr schöne Erklärung: Anlässlich des 50. Jahrestags der deutsch-französischen Beziehungen schrieben sie, dass man als Firma in Deutschland mindestens 100 Jahre existieren müsse, bevor man ernst genommen werde. Das ist sicher wahr. Die Münchner Hofkunstanstalt zum Beispiel existiert seit 1847 und ist dennoch in New York oder London viel bekannter als hier.

In welchem Moment wussten Sie, dass Sie und Windfall es endgültig geschafft hatten?

Als Roel Haagmans und ich 2011 von Dior nach Paris eingeladen wurden, um unsere Luster vorzustellen. Wir kamen in der Dior-Zentrale an und stellten fest, dass sie dort jedes einzelne Stück, das wir bis dahin gemacht hatten, kannten. Man trug uns förmlich auf Händen und sagte: „Ihr seid hier, weil ihr die Besten seid!“ Leider wurde der Auftrag nie realisiert. Als die Entwürfe abgesehen waren, wurde John Galliano gefeuert. Das bedeutete das Aus für alle unter seiner Ägide angeschobenen Projekte.

Wie gelang es Ihnen, die für Ihre Firma passende Nische zu finden?

Roel, der den kreativen Part bei uns besetzt, hatte sich im klassisch-orientalischen Lusterbereich mit Moscheen in Qaboos und Abu Dhabi schon einen Namen gemacht. Gemeinsam entwickelten wir ein neues Lichtkonzept: Wir beleuchten schwebend befestigte Kristallelemente nicht von innen, sondern mit Hilfe von Downlights von oben. So können wir Kristallbälle, -quader oder -blumen scheinbar schwebend im ganzen Raum verteilen und von außen zum Glühen bringen. Auch farblich sind wir flexibler als andere, weil wir mit Steinen aus dem Swarovski-Schmuckbereich arbeiten oder gleich bei einer kleinen österreichischen Firma Kristall-Sonderanfertigungen ordern.

Was war Ihr wichtigster Auftrag seit der Unternehmensgründung?

Für das Renommee sicherlich die Zusammenarbeit mit British Airways, vor allem in Heathrow. Wir haben für BA zwar auch die Lounges im Washington Dulles Airport und im John F. Kennedy Airport New York ausgestattet, doch die fünf First-Class-Lounges in London machten uns auf der ganzen Welt berühmt. Wir erhielten plötzlich Anfragen aus Ländern wie China und

DOPPELSPITZE

Eigentlich bezeichnet Windfall Obst, das von allein vom Baum fällt. Dass der Markt reif für ein neues Lichtkonzept desselben Namens war, bestätigt der internationale Erfolg der Münchner Manufaktur. Gegründet wurde sie 2004 von Clarissa Dorn, die langjährige Erfahrungen aus der Kunstbranche, der Inneneinrichtung und in Organisation mitbrachte. Die restlichen 50 Prozent der Firmenanteile hält Roel Haagmans, den sie bei gemeinsamen Projekten für die Mayer'sche Hofkunstanstalt in München kennenlernte. In ihrem Münchner Showroom sind die scheinbar frei schwebenden, glühbirnenfreien Luster zu sehen, die in aufwendiger Handarbeit in zwei kleinen Ateliers in Kaufbeuren entstehen.



Kolumbien. Wirtschaftlich gesehen ist Cartier unser wichtigster Partner. Es nutzt schon sehr, dass man den Leuten, die in einer Cartier-Boutique nach den schönen Leuchtern fragen, unseren Namen nennt.

Gibt es ein Projekt, das Sie persönlich in der Kategorie „extrem erinnerungswürdig“ abgespeichert haben?

Gibt es. Es ging darum, ein Lichtkonzept für Roberto Cavallis Flagshipstore in der Rue Saint-Honoré in Paris zu realisieren. Abgesehen davon, dass der Auftragswert hoch war und die Idee sehr aufwendig, entwickelte sich dieser Auftrag zu einer Studie über europäische Befindlichkeiten. Wie in einem EU-Witz trafen ein italienischer Architekt, ein französischer Bauleiter und ein italienisch-französisch-belgisches Team aufeinander. Ich lieferte zwischendurch immer wieder die deutschen Beiträge.

Welchen Part spielen Sie innerhalb Ihres eigenen Teams?

Ich kann gut verkaufen, fühle mich auf der ganzen Welt zu Hause, bin lustig, frech und kann auf Augenhöhe mit den unterschiedlichsten Typen von Menschen aller Nationalitäten gut verhandeln. Roel ist intelligent, sensibel und kreativ und ist trotz seines gestalterischen Talents ein echter Teamplayer – weil er Holländer ist. Bei der Firmengründung riet mir jeder ab, eine 50/50-Partnerschaft mit ihm einzugehen, aber ich kann es mir nicht anders vorstellen. Schließlich ist unsere Freundschaft der Kitt, der alles zusammenhält.

*Ich bin lustig
und fühle mich
auf der ganzen
Welt zu Hause*