

9 | 05

Grenzgänger

„Die liberalste Form von Architektur...“

Jürgen Dahlmanns
Teppichhändler und -designer, Berlin
www.rug-star.de



Interview: Dagmar Hoetzel
Fotos: Elmar Schwarze, Studio 34 (Produkte),
Matthias Neidhardt (Portraits)



Erste europaweite Befragung von
Architekten und Ingenieuren
www.go-evolution.com

Jürgen Dahlmanns
 geboren 1967 in Sittard (NL)
 Studium und Diplom an der TU Berlin

Berufliche Stationen:

Projektentwickler beim Museumsquartier Wien
 Gründung von RUG STAR floorwear Berlin
 Gründung von WEAR-Berlin, einer Agentur
 im Bereich textiler Produktentwicklung

Kritiker schwärmen, Jürgen Dahlmanns sei der einzige Designer, der mit Teppich architektonisch umgeht. Die Geschichte wäre aber zu kurz, wenn nicht gar falsch erzählt, würde sie nur von einem Architekten handeln, der auf einem gestalterisch vernachlässigten Markt eine Nische gefunden hat. Vielmehr scheint in diesem Fall der Weg vom Architekten zum Teppichdesigner und -produzenten geprägt zu sein von Entschlussfreude und Wagemut, Selbstvertrauen und Eigenständigkeit, Offenheit und Neugier.

Sechzehnjährig beschloss Jürgen Dahlmanns während einer Klassenfahrt, nicht in seinen kleinen Heimatort an der niederländischen

Grenze zurück-zukehren, sondern in Berlin zu bleiben. Er suchte sich ein Gymnasium und machte Abitur. Es folgten zwei Jahre Studium der Politologie und Germanistik. Dann

wollte er eigentlich freie Kunst studieren, aber „mein Wesen ist zu zwiespältig, ich dachte, damit könnte ich nie mein Leben finanzieren.“ Also fand er eine Art Kompromiss: das Architekturstudium. Damals interessierten ihn mehr die gesellschaftlichen und sozialen Aspekte von Planung. Sein Studium, „das man ja auf viele verschiedene Weisen machen kann“, habe er eher experimentell gestaltet. Nicht die Simulation von Wirklichkeit hat ihn interessiert, er hat eher theoretische Ansätze verfolgt, erzählt Jürgen Dahlmanns. Und: „bei den Architekten habe ich mich nie zuhause gefühlt, weil ich



keine Liebe für's Detail entwickeln konnte.“ Das mag man kaum glauben, wenn man beobachtet, wie er seine Teppiche ansieht, anfasst und streichelt, wenn man ihm dabei zuhört, wie er über Wolle, Seide und hauchdünne Fäden spricht, die viele Hände in tausenden Stunden geknotet haben.

Die Beschäftigung mit Materialität, Farben und Strukturen setzte ein, als er nach dem Diplom an der TU Berlin drei Jahre als Projektmanager für das Museumsquartier Wien arbeitete. Dort war er auf Bauherrenseite verantwortlich für die Oberflächengestaltung, vermittelte zwischen Nutzern und

„Bei den Architekten habe ich mich nie zuhause gefühlt.“



Architekten und verdiente ein gutes Gehalt. Als er 1999 nach Berlin zurückkehrte, hatte sich die Situation für junge Architekten in der Hauptstadt bereits drastisch verschlechtert. Er analysierte die Lage: Würde er weiterhin als Architekt arbeiten wollen, müsste er sich

**„Wenn schon improvisieren,
dann richtig...“**

zunächst für einige Jahre einem Büro verpflichtet – und das für einen geringen Lohn. Dafür fühlte er sich zu eigenständig: „Ich wollte nicht zurück in so einen Praktikantenstatus, in eine improvisierte Situation. Wenn schon improvisieren, dann kann ich das auch richtig machen und mich selbst verwirklichen.“



Er ging auf Reisen, zwei Jahre lang ließ er sich treiben, kreuz und quer über den Globus, London, Amsterdam, Los Angeles. Und: Marokko, Nepal, Himalaya. Bereits zu Studienzeiten hatte er angefangen Teppiche zu sammeln, alte Tibeter, Marokkaner. Die Liebe zum Teppich war also schon da, und hinzu kam, was er als „architektentypisch“ bezeichnet: das Interesse für

Produktionsstrukturen. „Es liegt in der Natur des Architekten, sich fachkundig zu machen. Auch während des Urlaubs Interesse zu haben für so etwas.“ In Nepal, in Bhaktapur, das nach der Besetzung Tibets durch China zum Zentrum für Tibet-Teppiche geworden war, besuchte er Manufakturen, lernte Produzenten kennen, knüpfte Kontakte. Und wollte, als er 2001 zurück nach Berlin kam, einen Teppich haben, einen selbst entworfenen. Für die Finanzierung stellte er folgende Rechnung auf: „Du willst so einen Teppich, hast aber

kein Geld. Also lässt Du vier produzieren, behälst einen für dich und verkaufst drei.“ Während der Beschäftigung mit Produktionsweisen stellte er fest, dass der Aufwand sehr groß ist und sich für eine so geringe Stückzahl nicht lohnt.

**„Als würden 20 Zahnräder
an die richtige Stelle rücken
– und plötzlich macht alles Sinn.“**



Schließlich ließ er zwölf Stück herstellen, mietete für vier Wochen die alte Post an der Weberwiese in der Frankfurter Allee und organisierte eine Verkaufsausstellung. Er verkaufte fünf Teppiche, fand den Erfolg beachtlich, fragte sich aber auch: „Was mache ich jetzt mit dem Rest?“ Er beschloss, dasselbe einfach noch mal zu machen. Er entwarf eine neue Serie, beschäftigte sich immer mehr mit dem Material und der Herstellung. Zu diesem Zeitpunkt sei das aber noch ein „privates Projekt“ gewesen, betont er. Da gab es noch nicht die Absicht, daraus einen Beruf zu machen. Die stellte sich erst ein, als die Leidenschaft für Teppich immer stärker wurde, „ein Produkt, das weich ist, versöhnlich, in sich wertimmanent und das altern kann“. Plötzlich war es so, „als wenn 20 Zahnräder an die richtige Stelle rücken und alles Sinn macht, was vorher keinen Sinn machte.“

Von da ab ging alles sehr schnell. Mittlerweile bot er seine Teppiche zwar in einem Laden an, er wollte aber mehr. Bei den Textilmessen rief er so oft an, bis er sie schließlich

überzeugen konnte, ihn als Berufsanfänger zu unterstützen und ihm auf der Domotex eine Förderkoje zur Verfügung zu stellen. Im darauf folgenden Jahr konnte er auf der Heimtextil-Messe die Innovationsfläche für Teppiche

„250 Quadratmeter zweidimensionale Architekturen“

gestalten: „250 Quadratmeter zweidimensionale Architekturen, die einschlugen“. Und offenbar auch das Möbelhaus IKEA beeindruckten, das ihn gleich beauftragte – natürlich nicht für Hand geknüpfte Einzelstücke, sondern für die Modulteppiche „Vork“, die vom



„Um das Wesen eines Teppichs zu begreifen, braucht man Zeit.“

Nutzer je nach Belieben zusammen gefügt werden können. Für IKEA entwirft Jürgen Dahlmanns weiter, etwa einen „hybriden“ Teppich für Wohnungsstarter, der auch die Funktion von Möbeln übernehmen soll. Oder den „Streifenteppich“, schmale, lange Streifen, seitlich mit Klettverschlüssen versehen, die zu beliebig breiten und beliebig farbigen Stücken zusammen gesetzt werden können.

Sein Herz hängt aber vor allem an den Einzelstücken und Kleinserien, an der Qualität tibetanischer Hochlandwolle, die mit ihrem Grauschimmer so ganz eigene Farben hervorbringt und in Kombination mit Seide je nach Lichteinfall anders brilliert. Bekümmert zeigt er einen Teppich, der nicht die gewünschte Qualität aufzeigt. So etwas trifft ihn sehr, macht ihn regelrecht traurig. Seit vier Jahren arbeitet er mit dem gleichen Produzenten in Nepal zusammen, der kann seine Entwürfe lesen, kann sie in seinem Sinne umsetzen. Nur manche Kunden brauchen etwas Zeit, um sich mit ihrem bestellten Einzelstück anzufreunden. Jürgen Dahlmanns entwirft die Teppiche am Computer und präsentiert sie seinen Kunden in Form eines Ausdrucks. Die Entwürfe bleiben dabei eher abstrakt, er versucht gar nicht, das fertige Produkt zu simulieren. „Um das Wesen eines Teppichs zu begreifen,



braucht man Zeit. Er muss im Raum liegen, und man muss sehen, was der Teppich im Raum macht. Spätestens nach einigen Tagen ist den Kunden klar, dass sie genau das haben wollten.“

Dass Dahlmanns so erfolgreich mit seinen Teppichen ist, liegt wohl daran, dass er sie nicht als möglichst neutralen Bodenbelag versteht, der zu allen Möbeln passen muss. Seine Philosophie beschreibt er so: „Teppich ist die liberalste Form von Architektur, weil er Raum im Raum schafft. Er definiert einen Raum, ohne Grenzen oder Mauern zu ziehen.“ Im Moment findet er die Beschäftigung mit den Teppichen eindeutig schöner als

**„Der Gedanke wächst,
in zehn Jahren
vielleicht auch wieder
Häuser zu bauen.“**

das Bauen, „weil die Realität in der Architektur, die Mitbestimmung, die wirtschaftlichen Zwänge, die aus einer Idee ein Produkt entstehen lassen, mir zu herb sind. Aber je mehr ich das Gefühl habe, mich ein bisschen freizuschaukeln, je häufiger auch mal Kunden herkommen, bei denen Geld nicht die vorrangige Rolle spielt und die möchten, dass ich sie einrichte, also Innenraumarchitektur mache, desto mehr wächst bei mir der Gedanke, in zehn Jahren vielleicht auch wieder Häuser zu bauen. Aber das müssen dann befreite Häuser sein.“

