



Marion Vogel ©

Genießt den »Luxus, eigene Ideen umsetzen zu können« - Occhio-Chef Axel Meise mit einer seiner Leuchten, die sich per Geste steuern lässt

---

Axel Meise ist Unternehmer und Designer zugleich. Seine innovativen Leuchtensysteme beschern der Marke Occhio hohe Wachstumsraten.

Harriet Austen, Ausgabe 06/20

Eines ist Axel Meise jetzt schon klar: Die Coronapandemie stößt gravierende Veränderungen an. »Sie ist ein Booster für die Digitalisierung und beeinflusst unsere interne und externe Kommunikation«, betont der Gründer und Inhaber der Occhio GmbH in München. Das bedeutet: mehr digitale Teammeetings sowie Beratungen via Internet (»das funktioniert überraschend gut«), weniger Geschäftsreisen, Ausbau des Webshops. Das war zwar schon in Ansätzen eingeführt, »aber ohne Corona hätte es deutlich länger gedauert«, sagt Meise. In der Krise geht plötzlich alles auf einmal.

### **Lieferwege geändert, Zeitverzug aufgeholt**

Nach Bekanntwerden der ersten Coronafälle galt seine Sorge der Lieferkette. Die Designleuchten von Occhio werden zum Großteil in China hergestellt. »Zum Glück war unsere Fertigung in Guangzhou schon Mitte März wieder ›up and running‹«, berichtet der Unternehmer. Die Ware ließ er umgehend per Zug statt per Schiff nach Deutschland transportieren. So konnte er den Zeitverzug weitgehend aufholen. Den Nachschubproblemen folgten bald Ladenschließungen in Europa, dem Hauptabsatzkanal von Occhio. »Damit hatten wir nicht gerechnet«, gesteht Meise.

In den vier eigenen Flagshipstores in Deutschland sowie bei den internationalen Handelspartnern

wurde hinter geschlossenen Türen weitergearbeitet, laufende Projekte abgewickelt und per Telefon und Videoberatung Neugeschäft generiert. »Unser Vorteil ist, dass wir nicht nur einzelne Leuchten verkaufen, sondern private und gewerbliche Projekte mit Licht ausstatten, also am Immobiliengeschäft hängen«, sagt der 57-Jährige. Und gebaut wird weiter. Meise ist froh, dass die Nachfrage deshalb nur leicht gesunken ist, befürchtet hatte er Schlimmeres. Und nun öffnen die Läden sukzessive wieder.

### **Selbstbewusst Hobby zum Beruf gemacht**

Axel Meise nennt sich selbstbewusst »Designer und Unternehmer« und findet, das sei eine seltene Mischung. Denn einerseits gelingt es ihm, Firmen zu gründen und zu Wachstum und Erfolg zu führen, andererseits genießt er den Luxus, »als Designer eigene Ideen umsetzen zu können«. Tatsächlich hat er sein Hobby zu seinem Beruf gemacht. Schon als Jugendlicher baute er in seinem Düsseldorfer Elternhaus Leuchten und finanzierte sein Studium mit dem Verkauf seiner Entwürfe. Mitte der 1980er-Jahre startete er die Axel Meise Licht GmbH, »eine spannende und lehrreiche Zeit«, so Meise. Er nutzte die Halogenwelle, merkte aber schnell: »Produktion ist nicht mein Ding.« Lieber konzentrierte er sich auf seine Kernkompetenzen Design, Entwicklung, Marketing und Vertrieb.

### **Modulares Leuchtensystem**

Nach dem Verkauf des ersten Unternehmens fing Meise Anfang der 1990er-Jahre mit der Lichtgalerie in München im Einzelhandel noch einmal von vorne an. Er lernte den Markt von der Anwenderseite her kennen und registrierte genau, was die Kunden brauchen. »Vor allem aber, was auf dem Markt fehlte«, ergänzt er lachend. Als Lichtgestalter störte ihn der »Wildwuchs der vielen unterschiedlichen Leuchten und Lichtsysteme«. So begann er, ein modulares, ganzheitliches Leuchtensystem für den Wohn- und Objektbereich zu entwickeln, das er »Occhio« (Italienisch für »Auge«) nannte. Der Fachhandel riss ihm die Leuchten buchstäblich aus den Händen, sodass es nur noch ein kurzer Weg zur Gründung der Occhio GmbH 1999 war.

### **»Arbeitsintensive und anstrengende Zeit«**

2009 zeichnete sich der nächste Technologiewandel ab, das Verbot von Glühbirnen und Halogenlampen erforderte die Umrüstung auf LED. »Wir haben relativ lange gewartet, bis es wirklich gute LEDs gab«, sagt Meise. Für ihn war das eine beträchtliche Herausforderung, aber auch eine Chance: »LED hat uns die Türen für ganz neue Anwendungen geöffnet.« Es folgte eine »arbeitsintensive, anspruchsvolle und anstrengende Zeit«. Gleichzeitig mit der »LEDisierung« baute er eine eigene Elektronikabteilung auf. Dank dieser Kombination konnte Meise ein »Light-Tool« auf den Markt bringen, das mit Gesten oder Apps gesteuert wird »und das noch niemand nachgemacht hat«, freut er sich.

### **Bis zu 50 Prozent Wachstumsrate**

Der Occhio-Chef gilt als einer der renommiertesten Leuchtendesigner Deutschlands. Mit seinem Konzept erzielt er Wachstumsraten von 30 bis 50 Prozent. 2017 beteiligte er EMH Partners mit 44 Prozent an der Firma, »nicht weil wir Kapital brauchten, sondern weil es gilt, das enorme Potenzial auszuschöpfen«. Was er konkret plant? Internationalisierung und Ausbau der Markenpräsenz in Europa, Asien und in den USA, Skalierung über Handelspartner und Monobrand Stores – alles auf der Basis einer beschleunigten Digitalisierung. Auch das Management baut er zusammen mit seiner Frau Susann aus. »Ich möchte mich an möglichst vielen Stellen verzichtbar machen«, begründet er diesen Schritt, »damit die Firma so weiterwachsen kann wie bisher.«

