# Schlicht und einfach zeitlos

Wer sich für Iria Degen Interiors entscheidet, erhält Service auf höchstem Niveau. Und kann sich eines gewiss sein: Stilsicherheit. Das zeitlose Design und die gute Qualität schaffen nicht nur visuelle Ruhe, sondern erlösen auch von der Hektik, neuen Trends nachjagen oder ausgediente Möbelstücke ersetzen zu müssen.

Das Atelierhaus am Hönggerberg in Zürich streckt sich in die Mittagssonne. Hier hat sich Iria Degen zusammen mit ihrem Mann den gemeinsamen Arbeits- und Wohnort eingerichtet: Im Obergeschoss ist Platz für das Paar mit dem zweijährigen Sohn, im Parterre befinden sich die Räumlichkeiten für die sieben Mitarbeiter von Iria Degen Interiors. Es herrscht eine familiäre Atmosphäre, gerade findet das wöchentliche gemeinsame Mittagessen in der büroeigenen Küche statt. Im Sitzungszimmer nebenan liegen Musterbretter mit Materialvorschlägen für eine Spitalrezeption. Iria Degen Interiors arbeitet sowohl für private als auch für öffentliche Kunden wie Hotels oder Pharmaunternehmen. Die 39-jährige Iria Degen hat ursprünglich ein Jurastudium abgeschlossen. Vor 15 Jahren entschloss sie sich, ihrer Leidenschaft Innenarchitektur auch beruflich eine Chance zu geben. So zog sie mit ihrem Mann nach Paris um und erhielt dort auch gleich die Chance, als Stagière bei der berühmten Interior-Designerin Andrée Putman einzusteigen. Für diese arbeitete Iria Degen vier Jahre, zuletzt als Projektleiterin, besuchte zwischenzeitlich auch eine Designerschule und machte sich schliesslich zuerst in Paris und dann auch in Zürich selbständig. Von hier aus betreut sie Projekte in der gesamten Schweiz und im Ausland.

Iria-Degen-Team, (Iria Degen 3. v. l.)
**«Jedes Projekt fasziniert mich, weil durch die Dynamik eines Teams immer andere Lösungen entstehen.»**

**Bulletin: Frau Degen, wer lässt sich von Ihnen sein Haus oder seine Wohnung einrichten?**

Iria Degen: Das sind sicher qualitätsbewusste Menschen mit einem Flair für Design und hochwertige Materialien. Sie haben den Anspruch, dass es im privaten Heim visuell stimmt und eine gewisse Harmonie vorhanden ist. Sie wissen es entsprechend zu schätzen, wenn von uns alles durchdacht und aufeinander abgestimmt wird – gerade weil sie zumeist keine Zeit und Musse dafür haben, es selbst so einzurichten. Ansonsten bringt jeder Kunde ganz individuelle Voraussetzungen mit. Die einen brauchen häufige Treffen und viel Bemusterung, andere wiederum überlassen viele Entscheide lieber uns oder geben uns sogar eine «Carte blanche».

**Was bedeutet das?**

Wir statten dann den Wohnraum bis ins letzte Detail komplett aus. Das heisst, wir organisieren nicht nur den Raum, die Möbel und Dekoration, sondern sorgen auch beispielsweise für Küchengeschirr, Bettwäsche und Blumenvasen.

**Sie sind also das Fünf-Stern-Hotel unter den Innendesignern?**

Nun, genau diesen Service möchten wir bieten. Wir zeigen dem Kunden deshalb nebst einer grossen Präsenz auch viel Verständnis für seine Wünsche und kommen diesen selbst dann gewissenhaft nach, wenn sie ausgefallen sind. Denn in erster Linie muss der Kunde glücklich mit dem Resultat sein.

**Das setzt auch hohe Ansprüche an Ihre Mitarbeiter voraus.**

Ja, die stelle ich an sie wie an mich. Genauso wichtig wie Diplome sind mir deshalb vielseitig interessierte und begabte Persönlichkeiten, die eine rasche Auffassungsgabe haben und auch sehr gut kommunizieren können.

**Wie stark sind die Kunden auf Sie und Ihren Namen fokussiert?**

Ich bin zwar in jedem Projekt federführend und begleite es. Doch die Projektleiter sind von Anfang an involviert und die ersten Ansprechpartner für den

**Ferienhaus Engadin** **Die Einrichtung orientiert sich an der Natur und am spektakulären Panorama: Tisch, Regal und Sitzbank sind wie ein Relief aus demselben Holz wie das Parkett angefertigt und ordnet sich so visuell der Umgebung unter.**

Kunden. Sicher gibt es da einige, die in erster Linie mich als Betreuung wünschen, aber in der Regel sind die Projektleiter sehr gut akzeptiert, sobald sie das Vertrauen der Kunden durch ihre kompetente Arbeit gewinnen konnten.

**Wodurch unterscheidet sich Ihr Design von anderen?**
Es zeichnet sich aus durch Schlichtheit, klare Formen, durchdachte Details und eine hohe Funktionalität. Wir orientieren uns nicht an kurzlebigen Trends, sondern streben zeitlosen Stil an.

**Sie hatten damit schnell grossen Erfolg. Wie erklären Sie sich das?**
Dieser Stil und auch die Serviceleistung gefiel den Leuten und sie empfahlen mich weiter. Positiv mag auch gewirkt haben, dass ich bei meinen Überlegungen für den Kunden davon ausging, wie ich selbst etwas am liebsten gelöst haben wollte, aber tolerant war, was seinen Geschmack anging. Das schien eine authentische Mischung zu geben, die bis heute geschätzt wird.

**Sie können gut auf andere Menschen eingehen?**
Ich gehe gerne aufmerksam durch die Welt und bemerke, wenn jemandem etwas gefällt. Ein wirklich passendes Geschenk zu machen, ist mir wichtig. Vermutlich schätzen die Kunden genau das, also, dass ich ihnen aufmerksam zuhöre, mir etwas merke und ihnen schliesslich etwas Gutes tue. Andererseits bin ich auch für Kritik dankbar und es ist mir ein Anliegen mitzubekommen, wenn etwas nicht gut läuft.

**Wann macht es Sinn, sich bei Ihnen beraten zu lassen?**
Klar spielen die Grösse des Objektes und die Kundenwünsche eine grosse Rolle. Aber als entscheidend sehe ich die Lust und Freude an der Zusammenarbeit mit uns. Die Kunden sollten sich mit unserem Stil, aber auch mit unseren Leistungen identifizieren können. Diese bieten wir ihnen ja schliesslich an, damit sie Zeit und Aufwand sparen können.

Erfahrungsgemäss lässt sich jedoch sagen, dass es eher teuer wird, Wohnflächen unter 100 Quadratmetern zu gestalten. Da entsteht dann ein Missverhältnis zur Summe, die für das gesamte Objekt aufgewendet wurde.

**Was sollte ein Kunde sonst noch mitbringen?**

>

Für die maximale Zufriedenheit eines Kunden sind wir darauf angewiesen, dass er sich uns öffnet und uns seine Ziele und Vorstellungen verständlich machen kann. Und ein wichtiger Teil ist die Bereitschaft, uns für diese Zusammenarbeit Vertrauen zu schenken. Das ist für uns auch eine grosse Motivation, um ein gutes Resultat zu erzielen.

**Und was kann der Kunde im Gegenzug von Ihnen erwarten?**

Wir nehmen seine Wünsche auf und entwickeln daraus eine Vision. Die wiederum setzen wir mit Kreativität und individuellen Ideen in ein zeitloses Design um. Zeitlos einerseits, weil es morgen nicht schon wieder out ist, aber andererseits auch, weil es funktional für den Kunden ist. Je besser der Kunde also seine Be-

**Show-Apartment Dublin**
**250 m² für eine Immobilienfirma und deren potentielle Käufer: Das Apartment wurde bis aufs letzte Accessoire ausgestattet, inklusive der eigens für das Projekt realisierten Fotokunst.**

dürfnisse beschreibt und definiert, desto mehr erfüllen wir mit dem passenden Design seine Wünsche.

**Wie sehr können sich die Kunden selbst einbringen?**
Wir sind sehr offen für die Teilnahme am Prozess. Es gibt Kunden, die möchten sehr stark involviert werden, andere sind aus Zeitgründen froh, möglichst nur am Rande und bei wichtigen Entscheiden dabei zu sein.

**Wie erklären Sie, wieso etwas schlechter oder besser passt?**
Wir begründen unsere Meinung, indem wir unsere Empfindungen möglichst genau beschreiben und mit Beispielen veranschaulichen. Dass der Kunde dann auch wirklich auf uns hört, bedingt ein gewisses Vertrauen von ihm in uns. Wir präsentieren meistens zwei bis drei Vorschläge, weil Design etwas Subjektives ist und es nicht eine einzige richtige Lösung gibt.

**Welche Möglichkeiten gibt es, um dem Kunden eine Vorstellung des Geplanten zu vermitteln?**
Mit Hilfe von Plänen, Referenzbildern und Materialzusammenstellungen versuchen wir, ein Gefühl für den Raum und die Stimmung darin spürbar zu machen. Um dann ins Detail zu gehen, sind auch 3-D-Bilder möglich. Allerdings gehen wir damit zurückhaltend um, weil sie nie ganz die Realität wiedergeben können und deshalb später möglicherweise Enttäuschung beim Kunden auslösen. Am meisten bewährt sich deshalb, eine Bemusterung vor Ort, also Bodenbeläge, Farben oder Dekorationen, im Wohnraum selbst zu zeigen. Dort lässt sich ein Material auch anfühlen oder betreten, das ist auch wichtig.

**Denken Sie, die Kunden fühlen sich sicher und gut aufgehoben bei Ihnen?**
Ja, weil sie wissen, worauf sie sich einlassen, wenn sie mit uns zusammenarbeiten. Sie kennen den Ruf, den Stil und die Serviceleistung und müssen nicht mit einer bösen Überraschung rechnen. Das gibt ein sicheres Gefühl. Und für unseren Kunden ist auch klar, dass wir für Kontinuität von Design stehen und er eine langfristige Lösung von uns erhält. Insofern gewährleistet eine zeitlose Gestaltung und gute Qualität auch Sicherheit.

**Arbeiten Sie mit bestimmten Designern oder Lieferanten zusammen?**
Nein, wir sehen uns in diesem Markt als völlig unabhängig. Wir wollen immer ganz frei entscheiden, ob wir etwas selbst entwerfen oder von einer Marke beziehen möchten. Wir setzen auch nicht in erster Linie visuell Bekanntes ein, wie eine Corbusier-Liege. Das sind zwar lobenswerte Klassiker, aber sie setzen schon einen bestimmten Rahmen bezüglich Stilrichtung. Dadurch verliert man an persönlicher Note.

**Haben Sie persönlich Präferenzen bezüglich Projekten?**
Beim Neubau können wir ohne Kompromisse mehr definieren, das ist spannend. Für das räumliche Vorstellungsvermögen des Kunden ist hingegen ein Umbau vorteilhafter, wir können mehr am Ort demonstrieren. Ich finde grundsätzlich jedes Projekt spannend, weil immer ein Prozess – bestehend aus vielen Einzelschritten – mit einem Team dahintersteht.

**Wo finden Sie Ihre Inspiration?**
Gespräche mit anderen Menschen sind mir wichtig, weil sie mir Neues aufzeigen. Ansonsten schaue ich mir viel an: Ausstellungen, Städte, Filme, Messen. Egal wo ich bin, ich nähre mich gerne visuell.

**Regula Gerber**

→ **www.iriadegen.com**