

PLANUNG. Innenarchitekten sind die Schnittstellen zwischen Schreiner und Architekt. Wie erfolgt die Auftragsvergabe? Und welche Eigenschaften bringen Schreiner idealerweise mit? Die renommierte Innenarchitektin Iria Degen stand der Schreinerzeitung Rede und Antwort.

«Flexibilität über alles»



Bild: Peter Hebeisen

Sonderanfertigung:
Für Novartis liess Iria Degen Interiors von Schreibern spezielle Büroinseln entwickeln.

SCHREINERZEITUNG: In welchen Situationen werden Sie und Ihr Team angefragt, sich um die Innenarchitektur zu kümmern?

IRIA DEGEN: Das ist ganz unterschiedlich. Es kann sich beispielsweise um bestehende Kunden handeln, die mit einem neuen Projekt auf uns zukommen. Manchmal erhalten wir auch Hilferufe bei bereits laufenden Projekten. Und manche wollen einfach wissen, was wir machen und sich informieren.

Wer sind Ihre Kunden?

Bei der Bauherrschaft gibt es immer wieder andere Konstellationen. Manchmal ist es eine Privatperson, eine Firma oder auch ein Bauherrenvertreter, der vorsondiert. In der Regel sind es designbewusste Menschen, die harmonisches Wohnambiente schätzen und gerne professionelle Unterstützung in Anspruch nehmen.

Wo kommt der Schreiner ins Spiel?

Küchen, Badmöbel und Einbauschränke lassen wir fast immer vom Schreiner auf Mass produzieren. Aber auch freistehende Möbel, spezielle Verkleidungen, Heizkörperabdeckungen oder Fenstersimse. Es gibt fast keine Grenzen, wo der Schreiner unsere Gestaltung nicht unterstützen könnte. Wir haben beispielsweise auch schon Schmuckschatullen oder Brotschneidebretter anfertigen lassen, die in unser Konzept passen mussten.

Sie arbeiten also häufig mit Schreibern?

Das «Schreinerpaket» landet eigentlich immer auf unserem Tisch zur Bearbeitung. Nicht nur, weil die vom Schreiner gefertigten Elemente viel zur Atmosphäre im Raum beitragen, sondern auch wegen der dazu notwendigen Auseinandersetzung mit der Bauherrschaft.

Wir versuchen, uns in die Nutzerschaft hineinzuversetzen, stellen Fragen, argumentieren, bieten Optionen. Der Kunde entscheidet und wir definieren die gestalterische Form. Schliesslich setzt der Schreiner das Ganze um.

Arbeiten Sie mit «Haus»-Schreibern?

Wir haben über die Jahre mit einigen Unternehmen gute Erfahrungen gemacht. Man ist ein eingespieltes Team und arbeitet dementsprechend schneller. Wenn wir in der Ausschreibungsphase involviert sind, empfehlen wir gerne zuverlässige Schreinerbetriebe an unsere Kunden.

Wie viele Schreinerereien sind in Ihrer Adresskartei?

Etwa 20 Betriebe. Natürlich viele mehr, wenn ich die im Ausland dazuzähle. Für eine Selektion spielen immer auch die Nähe

zum Standort, die Disponibilität sowie das Auftragsvolumen eine Rolle.

Haben «neue» Schreinereien eine Chance, bei Aufträgen berücksichtigt zu werden? Etwa, wenn sie Ihnen eine Dokumentation mit Arbeiten zuschicken?

Eine unpersönliche Dokumentation müsste schon herausragend sein. Schliesslich ist es immer auch eine Frage der gelebten Arbeitsethik und der persönlichen Chemie. Man muss sich beispielsweise einig sein über den Qualitätsgrad, über den zu leistenden Kundenservice und über viele Themen, die nicht in einer Portfoliomappe festzuhalten sind. Aber sicher bleiben wir sehr offen und auch neugierig auf uns noch unbekanntete Betriebe. Bei manchen Projekten ist der Schreiner schon gesetzt oder wir haben gar keinen Einfluss auf die Auswahl. So lernen wir neue Unternehmen kennen und bauen idealerweise gegenseitiges Vertrauen auf.

Was macht eine gute Zusammenarbeit mit Schreiner aus?

Professionelle Kompetenz und Erfahrung, Zuverlässigkeit, Flexibilität, offene und unkomplizierte Kommunikation, Teamgeist. Eine Zusammenarbeit soll in jedem Fall dynamisch sein und Spass machen! Aber auch Kulanz bei eventuellen Mängeln bei Projektabschluss finde ich enorm wichtig. Wir arbeiten in einem höheren Segment und unsere Kunden haben hohe Ansprüche – und das zu Recht, denn sie sind auch bereit, die Leistungen dementsprechend fair zu bezahlen. Da ist es meiner Meinung nach angebracht, sich bis zum Schluss zuvorkommend und kulant zu zeigen.

Zum Beispiel?

Ist einmal alles installiert, kann es schon mal Kunden geben, die finden, dass etwas nicht ganz genau so ist, wie es ihnen bemustert wurde oder wie sie es sich vorgestellt hatten. Zum Beispiel kann sich jemand an einem Fugenbild stören, das bei der Stossfuge nicht wirklich aufeinanderpasst. Solche spezifischen Empfindungen nehmen wir ernst, besonders dann, wenn sie im Vorfeld schon erwähnt wurden.

Was bringt Ihr Wunsch-Schreiner zudem mit?

Toll finde ich, wenn eine Schreinerei bereit ist, die «Extra-Meile» zu gehen, also mehr bietet, als erwartet wird, sei es um Termine

zu ermöglichen oder eine Perfektion zu realisieren. Beim Prozess der Entscheidungsfindung helfen ausserdem Bemusterungen, die schnell und unkompliziert für die Bauherrschaft organisiert werden können. Dann mögen wir natürlich Schreiner, die für unseren Entwurf offen sind, wenn es auch oft keine Standardlösungen sind und für die Umsetzung zusätzliches Einfühlungsvermögen bewiesen werden muss. Und klar: Leidenschaft und Flexibilität über alles.

Was meinen Sie mit «Flexibilität über alles»?

Wir Innenarchitekten stehen zwischen einem Schreinerunternehmen und der Bauherrschaft, haben folglich eine vermittelnde Position. Trotz seriöser Abklärung erfahren wir manchmal gewisse Wünsche oder Fakten erst nach abgeschlossener Planung. Das ist unglücklich, aber im Interesse unseres Kunden müssen wir dann den Schreiner fragen: Ist diese Änderung noch möglich oder seid ihr schon am Produzieren? Wenn sich der Schreiner dann wohlwollend und flexibel zeigt, so erleichtert es die Situation für uns enorm und der Kunde ist am Ende begeistert. Vielleicht gibt es in dem einen oder anderen Fall einen Mehrpreis, aber das ist nachvollziehbar.

Wie oft gibt es kurzfristige Änderungen?

Bei Privatkunden ist das schon ab und zu der Fall, vor allem dann, wenn das gesamte Projekt von einem zu gestressten Zeitfaktor dominiert wird. Da wird über Nacht noch etwas überlegt oder man holt noch weitere Meinungen im eigenen Umfeld dazu ein. Bei Langzeitprojekten und in der Regel bei öffentlichen Projekten kommt es wesentlich seltener zu kurzfristigen Anpassungen. Da können wir die Emotionen unserer Gesprächspartner besser steuern.

Haben Sie mit Schreiner schon einmal schlechte Erfahrungen gesammelt?

Nur im Ausnahmefall. Aber es kam schon vor, dass unterschiedliche Qualitätsansprüche aufeinanderprallten. Wir müssen unsererseits achtsam sein, dass bereits alles, was uns wichtig ist, in den Ausschreibungsunterlagen enthalten ist und keine Überraschungen zulässt.

Was wäre eine negative Erfahrung?

Eine schlechte Erfahrung wäre – davon waren wir bis jetzt grösstenteils verschont –

wenn jemand Termine komplett nicht einhält. Das ist dann sehr unangenehm, besonders, wenn eine offizielle Eröffnung geplant ist.

Welche Rolle spielt bei einer Auftragsvergabe das Budget?

Für ein privates Projekt lassen wir mindestens drei Schreiner rechnen. Das sind wir unseren Kunden schuldig, denn wir suchen immer nach dem besten Preis-Leistungs-Verhältnis. Bei grossen und öffentlichen Projekten gibt es eine Ausschreibung, wo bis zu zehn Unternehmen ins Rennen gehen. Der offerierte Preis variiert teils erheblich, dabei fallen wohl auch die aktuelle Auslastung des Betriebes und Distanzen zum Standort des Projektes ins Gewicht.

Gibt es auch den umgekehrten Fall: Schreiner, die sich an Sie wenden?

Ja, das hat es auch schon gegeben. Insbesondere von Schreinereien, mit denen wir

Fortsetzung auf Seite 34 →

ZUR PERSON



Iria Degen ist Innenarchitektin und Inhaberin der Iria Degen Interiors mit Standorten in Zürich und Paris. Das im Jahr 2000 gegründete Unternehmen beschäftigt zwölf Festangestellte und mehrere Freelancer. Iria Degen ist Mitglied der Schweizerischen Innenarchitekturvereinigung VSI.ASAI und setzt sich international aktiv für ihren Berufsverband ein, die International Federation of Interior Architects/Designers IFI. Sie war Jurymitglied des Wood Award 2012.

→ www.iriadegen.com

→ www.vsi-asai.ch

→ www.ifeworld.org



Einbauschränke aus Schreinerhand: Die Einrichtung des Musterzimmers im Hotel Europe in Basel wird definitiv für die weiteren Räume übernommen.



Rehabilitation, Prävention und Gesundheit in der Reha Klinik, Zug: stilvolles Ambiente mit furnierten Schliessfächern aus Ulmenholz.

Bilder: Peter Hebelisen

→ Fortsetzung von Seite 33

schon lange zusammenarbeiten, haben wir tolle Aufträge erhalten. Angefragt wurden wir genau dann, wenn es um Themen wie Stilsicherheit oder individuelle Gesamtgestaltung ging. Da können die Schreiner dann auch an Grenzen stossen und sind froh, wenn wir Vorschläge machen und diese Art Gespräche mit den Kunden führen.

Konkret?

Zum Beispiel können einem Schreiner die treffsicheren Worte fehlen, ein Schreiner-element in Beziehung zum gesamten Raum oder gar zum gesamten Projektkontext zu argumentieren. Kunden wollen hören, was man ihnen empfiehlt und warum. Ist ein Objekt «schön», ist dies mit Emotionen verbunden, kann aber im besten Fall auch sachlich begründet werden. Wir helfen, den

roten Faden zu finden und zu verfolgen, etwa, wenn die Frage auftaucht, inwiefern ein Möbelstück zur restlichen Einrichtung passt.

Wie finden Sie einen roten Faden?

Wir starten mit dem Gesamtkonzept, mit einer projektspezifischen Grundidee, anschliessend gehen wir immer tiefer ins Detail. Bei Detailentscheidungen prüfen wir wiederum, ob es ins Gesamtkonzept passt. Natürlich gibt es Situationen, wo etwas stilistisch nicht harmoniert, aber das hat dann jeweils auch seine Gründe und somit seine Berechtigung.

Wie wissen Sie, wann etwas passt?

Ein Element kann zwar unbestritten schön sein, jedoch nicht mit dem Kontext harmonisieren. In unserem Beruf trainiert man die Fähigkeit der Vorstellungskraft und der Kombinationen im Raum bereits in der Ausbildung. Dementsprechend sind Innenarchitekten hochsensibilisiert für Farben, Materialien, Volumen, Lichteinfälle, Oberflächen und Formensprachen. Es ist für mich persönlich sehr einfach zu erkennen, wann Kombinationen harmonisch sind und es bereitet mir grosse Freude, diese zu definieren. Auch in unserem Beruf ist Erfahrung viel wert, man lernt mit jedem Projekt mit Sicherheit noch dazu.

Wie können sich Schreiner bei Innenarchitekten besser verkaufen?

Also «verkaufen» müssen sie sich nicht! Sie sollten einfach aktiv und offen kommunizieren. Dazu gehört nach meinem Empfinden auch eine seriöse Dokumentation und zielorientierte Vermittlung von ihrem Können, nicht zuletzt auch betreffend die Zusammenarbeit mit uns Gestaltern und einem gesamten Projektteam. Sinnvoll finde ich ausserdem die Aktivitäten des Schreinerverbandes. Die Veranstaltung im Hauptbahnhof Zürich letzten November fand ich sensationell: Einem grossen Publikum wurde die Passion und die Geschicklichkeit der Schreiner präsentiert. Die Bahnhofshalle duftete herrlich nach Holz und man konnte mit allen Sinnen erfahren, wie erfüllend dieser Beruf sein kann. Einfach toll! VB