

# «Die Person steht klar im Vordergrund»

**INNENARCHITEKTUR** Jacqueline Rondelli zielt mit ihrer Arbeit als Innenarchitektin auf die Gestaltung einer dritten Körperhülle.

INTERVIEW: NADINE BÄNDLI

Nach dem Architektur-, Design- und Innenarchitekturstudium hat Jacqueline Rondelli u.a. an der Schule für Gestaltung in Bern unterrichtet und die «Expo.02» als Verantwortliche für Konzeption und die Realisierung der Ausstellungen in architektonischer, dramaturgischer und szenografischer Hinsicht betreut. Sie arbeitete auch als freiberufliche Designerin für renommierte Schweizer Designfirmen und als Leiterin der städtischen Baukoordination Zürich. Im November 2007 hat die quirlige Mitvierzigerin ihr eigenes Unternehmen, «die innenarchitektin», an der Schaffhauserstrasse 2 in Zürich eröffnet, dem sie sich seither mit leidenschaftlichem Eifer und grösstem Einsatz widmet. Kürzlich wurde «die innenarchitektin» in den Prime Guide Zürich, dem Ratgeber für alle, die das Besondere mögen und hohe Qualitätsansprüche haben, aufgenommen.

*Welches würden Sie als die wichtigsten Stationen zur Realisierung Ihrer Selbstständigkeit bezeichnen?*

**Jacqueline Rondelli:** Nachdem ich in Singapur für ein Designunternehmen, das sich am Wettbewerb zur Gestaltung der Messehalle für die First Asia Furnishing Fair beteiligt hatte, die logistischen Abläufe entwickelte und wir prompt gewannen, öffneten sich mir einige Türen. So konnte ich beim Innendesign für Kreuzfahrtschiffe mitwirken und an Aufträgen von Bloomingdale's mitarbeiten. Diverse Weiterbildungen ermöglichten es mir

schliesslich, ganze Abteilungen zu führen.

*Welche Dienstleistungen bietet Ihr Unternehmen an?*

Rondelli: Wir sind auf Umbauten bzw. Renovierungen von Hotel- und Gastrobetrieben spezialisiert. Gleichzeitig werden sowohl für Unternehmen als auch für Private Beratungskonzepte angeboten.

*Darüber hinaus wollen Sie aber auch noch Kurse und Schulungen anbieten ...*

Rondelli: Ja, ich möchte sowohl für Erwachsene als auch für Jugendliche Kurse zu innenarchitektonischen Themen anbieten. Gerade seit in einigen Zürcher Schulen die Werkkationen gestrichen wurden, ist es mir als Mutter einer 12-jährigen Tochter ein Anliegen, mein Wissen und Können an den Nachwuchs weiterzugeben.

*Um Ihren Kundinnen und Kunden die Vielfalt der Einrichtungsmöglichkeiten vor Augen zu führen, leisten Sie sich in Ihrem Geschäft einige Extras. Worum handelt es sich dabei?*

Rondelli: Zum einen gibt es in unserem Laden ein sogenanntes «Wohnlabor» in Form einer Ikea-Küche, wo unsere Kundschaft mit Bodenbelägen, Tapeten- und Stoffmustern, Glasscheiben, Beschichtungen in RAL-Farben, Licht- und Lampenmaterial und verschiedenen Hölzern, Metallen und Fliesen experimentieren und diese beliebig kombinieren kann. Es lassen sich aber auch Maler- und Tapeziererarbeiten ausprobieren. Zum anderen haben wir ein dreidimensionales LED-System installiert: Solche beliebige veränderbare Flächen kommen sehr schön zur Geltung und verhelfen mit Farben, Farbverläufen oder gar Motiven für ein besonders abwechslungsreiches Interieur.



ZUR PERSON

## Steckbrief

**Name:** Jacqueline Rondelli  
**Wohnort:** Zürich City  
**Familie:** Ein Kind, ein LAP  
**Ausbildung:** Studium der Architektur, Innenarchitektur, Szenografie, Design und Kunst  
**Weiterbildung:** Projektmanagement, Budget- und Finanzplanung, Personal- und Kadermanagement, Verkaufsstrategie, Krisenmanagement  
**Leistungsausweise:** Planen und Betreiben von Grossprojekten auf architektonischer, innenarchitektonischer, szenografischer und finanzieller Ebene, Entwickeln von Ausstellungen, Akquirierung, Beratung, Verkauf, Analyse und Konzept von Geschäftsprozessen, mehrjährige geschäftliche Fernost-Erfahrung

*Die verschiedenen Stile sind heutzutage so divergent: Ist es möglich, jedem beliebigen Typ beratend zur Seite zu stehen?*

Rondelli: Das richtige Konzept für eine Einrichtung ergibt sich aus der individuellen Beantwortung vieler Fragen. Anhand der Informationen über die Person und die Materialien ihrer vorhandenen Einrichtungsgegenstände vermag ich, nicht zuletzt dank meiner Erfahrung mit anderen Kulturen, ein breites Spektrum an Stilen und Geschmacksrichtungen nachzuempfinden. Solange die Persönlichkeit zum Ausdruck kommt, ist jeder Stil erlaubt. Und selbst kein Stil ist ein Stil. Es ist immer mein Ziel, die gelungene Verbindung von Form und Funktion zu finden. Erst dann bekommt das fertige Objekt – sei es noch so klein – eine Stärke des Ausdrucks, die es einzigartig macht.

*Wie gehen Sie bei Ihrer Arbeit konkret vor?*

Rondelli: Das Wichtigste für mich ist, dass nicht vergessen geht, welchem Zweck unsere Arbeit dient. Die Person steht ganz klar im Vordergrund und ihrem Wohlfühlen in den eigenen vier Wänden, im Hotelzimmer oder im Restaurant kommt oberste Priorität zu. Mein Credo lautet deshalb, dass wir erst am Ziel sind, wenn sich unsere Kundinnen und Kunden oder Gäste in der Einrichtung so wohl fühlen wie in ihrem liebsten Kleid. Denn meiner Meinung nach stellt die Wohnumgebung des Menschen nach Haut und Kleidung die dritte Körperhülle dar. Im Gespräch versuche ich also, zuerst die Eigenschaften und Charakteristik eines Menschen zu erfassen, um mir ein Bild über seinen Tagesablauf zu verschaffen. Davon ausgehend werden die verschiedenen Funktionen der Räumlichkeiten neu verteilt. Erst an dieser Stelle kommt Farbe, Material und Licht ins Spiel. Ein weiterer wichtiger Pfeiler un-

serer Firmenphilosophie ist, dass gutes Wohnen keine Geldfrage sein soll. Nicht alles, was teuer ist, ist auch gut, und umgekehrt muss nicht alles, was gut ist, teuer sein.

*Aus diesem Grund arbeiten Sie unter anderem auch mit Ikea ...*

Rondelli: Genau. Wir sind vom Angebot der Ikea sehr überzeugt, denn das Preis-Leistungs-Verhältnis ist im Vergleich zu Einrichtungsgegenständen im mittleren Preissegment hervorragend. Wir möchten damit etwas umsetzen, was sich in der

**«Die Wohnumgebung stellt nach Haut und Kleidung die dritte Körperhülle dar.»**

Mode bereits etabliert hat. Dort tritt Armani längst gemeinsam mit H&M oder Hugo Boss mit AllStar-Turnschuhen auf. In unserer Branche wird dieses Konsumverhalten vom Marketing noch nicht publiziert. Aber weshalb soll man dieser Entwicklung nicht auch professionell folgen, wo dies doch dem Verhalten so vieler Konsumenten entspricht?

*Gibt es gewisse Voraussetzungen, die Ihre Kundschaft mitbringen muss?*

Rondelli: Ich nehme mit meiner Arbeit je nachdem Einblick in einen recht intimen Bereich, bin mir dessen aber sehr wohl bewusst und pflege damit einen überaus respektvollen Umgang. Damit ein Konzept wirklich bis ins Detail aufgeht, ist seitens der Kundinnen und Kunden bestimmt Bereitschaft zu Offenheit und Ehrlichkeit nötig. Auch nur die geringste Maskerade wirkt sich auf das Endergebnis aus. Deshalb ist mir an einer vertraulichen Atmosphäre sehr viel gelegen. Und natürlich ist auch Mut zu etwas Neuem gefragt!

ANZEIGE

Der Traum vom Schlafen

**philrouge**  
**Die erste metallfreie Vollfederkern-Matratze**

Testen Sie philrouge und entdecken Sie die neue Dimension von Schlafkomfort. Patentiertes Federungssystem, auserlesene Materialien und Schweizer Verarbeitungsqualität – für ein völlig neuartiges Liegegefühl. In guten Fachgeschäften erhältlich.

Ein Schlafsystem der DOC dream on comfort / DOC AG, CH-9015 St.Gallen

www.philrouge.ch