

DIE INNENARCHITEKTIN - Jacqueline Rondelli richtet Wohnungen, Hotel- und Gastrobetriebe sowie Ladenlokale ein. Gutes Wohnen muss dabei nicht teuer sein. Wichtiger ist die solide Handwerksarbeit beim Umbau und das Wohlbefinden nach dem Umzug.

Daheim sollte man sich wohl fühlen

Für Jacqueline Rondelli ist klar: «Faktoren wie Funktion, Form, Material, Farbe, Licht, Duft, Klang und Temperatur beeinflussen unser Wohlbefinden.» Deshalb gehe es bei der Gestaltung der eigenen vier Wände auch darum, die innersten Bedürfnisse dreidimensional umzusetzen. Rondelli hat es sich zur Lebensaufgabe gemacht, Privatpersonen und Gewerbetreibenden dabei zu helfen, aus der Fülle von Wohnangeboten jene Objekte zu bestimmen und auszuwählen, die zu ihnen passen. In ihrem Zürcher Fachgeschäft «die innenarchitektin» bietet sie Wohnberatung für Private und Unternehmen an. «Ich bin die richtige Ansprechperson, wenn jemand einzelne Räume in seiner Stadtwohnung

einrichten, ein Einfamilienhaus umgestalten oder zehn Stockwerke in seiner Firma umbauen lassen will», sagt Rondelli. Ein wichtiges Kundensegment seien zudem auch Beizer und Hoteliers, die ihre Gastrobetriebe umbauen (siehe Nebentext).

Auftraggeber und Gebäude kennenlernen

«Die Wohnberatung erfolgt in mehreren Phasen. An erster Stelle steht der Kundenbesuch vor Ort und die Objektanalyse», erklärt Jacqueline Rondelli. «Der Auftraggeber sollte mir seine Vorstellungen erläutern.» Ihr ist bewusst, dass sie im Gespräch sehr persönliche Fragen stellen muss. Rondelli will wissen, welche Dinge ihre Kunden mögen, welche Dinge bleiben und welche ausgetauscht werden sollen.

«Der Blick hinter die menschliche Fassade ist wichtig, denn zu Hause sollte man sich genau so wohl fühlen wie im liebsten Kleidungsstück», so Rondelli. Mit den Antworten kristallisiert sie heraus, was zu den Leuten passe und was ihnen gefalle.

Möbel jeder Preisklasse

Ihr Fachgeschäft dient dabei als Wohnlabor. Ob Tapeten- und Stoffmuster, Bodenbeläge, Hölzer, Tische und Stühle, Gläser und Metalle, die Kundinnen und Kunden dürfen alles anfassen und ausprobieren. Rondelli spielt dabei mit dem Überraschungseffekt und baut die Ladenfläche alle acht Wochen um. Derzeit steht ein japanischer Badezuber aus Sandstein im Schaufenster.

Was vielen Kundinnen und Kunden erst auf den zweiten Blick auffällt: Die Innenarchitektin setzt nicht nur auf teure Möbel. «Ich arbeite ebenso mit auserlesenen Designergeschäften wie mit preiswerten Anbietern zusammen. Gutes Wohnen soll keine Geldfrage sein», rät sie.



Die aktuelle Ausstellung der Innenarchitektin Jacqueline Rondelli (kleines Bild) zeigt eine japanische Wellnessoase, die aus Teufer Sandstein gefertigt wurde.

Übernimmt auf Wunsch Umbauführung

Jacqueline Rondelli legt nach dem ersten ausführlichen Kundengespräch den Preis des Konzeptes fest und fixiert nach Absprache mit dem Kunden das Budget. Aufgrund dieser Eckdaten wird ein Wohnkonzept erstellt, welches die Elemente Funktion, Form, Material, Farbe und Licht berücksichtigt. «Der Kundschaft steht frei, ob sie das von mir erstellte Dossier selber umsetzen oder gemeinsam mit mir ausführen will», sagt sie.

Bei einer weiteren Zusammenarbeit zieht sie zusätzliche Handwerkspartner zur Offerte bei und führt als verantwortliche Architektin die Renovations- und Umbauarbeiten aus. Selbst die Schlussabrechnung mit Handwerkern und Bauherren wird von ihr übernommen.

Expoausstellungen mitgestaltet

Jacqueline Rondelli hat ihren Beruf von der Pike auf gelernt. Nach der Diplomschule im Immobilienbereich und einem Studium in Architektur, Design und Innenarchitektur arbeitete sie als Geschäftsführerin bei Ar-

chitektur- und Inneneinrichtungsfirmen sowie als freiberufliche Entwicklerin für renommierte Schweizer Designfirmen. Auch in Fernost war sie tätig. «Ich habe in Singapur für ein Designunternehmen die logistischen Abläufe beim Wettbewerb um die Gestaltung der Messehalle für die First Asia Furnishing Fair entwickelt», erzählt sie. Dafür gewann sie einen begehrten Preis. In der Folge konnte sie einige begehrte Aufträge ausführen: Sie entwarf das Innendesign für Kreuzfahrtschiffe sowie die amerikanische Foodkette Bloomstone.

Als zweiter Strang zieht sich die Beschäftigung mit Kultur und Kunst durch ihre Biografie. So hat sie an der Schule für Gestaltung in Bern unterrichtet. An der Expo.02 hat sie verschiedene Ausstellungen betreut und bei architektonischen, dramaturgischen und szenografischen Fragen mitentschieden. «Ich habe mich während meiner Berufstätigkeit auch ständig weitergebildet. Weiterbildungen in den Bereichen Budget- und Finanzplanung, Mitarbeiterfüh-

rung Verkaufsstrategie und Krisenmanagement ermöglichten mir, mehr und mehr Verantwortung zu übernehmen und am Ende ganze Abteilungen zu führen», sagt Rondelli.

Dann verschlug es sie nach Zürich; erst wurde sie Leiterin der städtischen Baukoordination, 2007 wagte sie es, im Zürcher Kreis 6 ihr eigenes Geschäft zu eröffnen.

«Drei Viertel meiner Kundschaft wohnt in Zürich», verrät sie. Allerdings handle es sich nicht nur um Quartierbewohner. «Wenn Zürcher zum Einkaufen in einen anderen Kreis fahren, muss der Ruf des Fachgeschäfts wirklich gut sein. Bei mir ist das zum Glück der Fall», so Rondelli. Die weiteren Kundinnen und Kunden reisten aus der ganzen Deutschschweiz und sogar aus Deutschland zu ihr. «Besonders im Gastrobereich stammt ein Grossteil meiner Kunden aus dem Raum Biel-Bern. Während der Expo konnte ich im Berner Seeland zahlreiche Kontakte knüpfen», sagt sie.

Möglichst mit lokalen Handwerkern

Wenn immer möglich, arbeitet sie bei Umbauprojekten mit Handwerkern aus der Region zusammen. «Solide Handwerksarbeit ist bei einem Umbau sehr wichtig», sagt Rondelli. Nur vereinzelt müsse sie Spezialisten aus anderen Regionen hinzuziehen, wie zum Beispiel kürzlich einen Steinmetz.

Rondellis Tipp an alle, die zögern, die Wohnung oder das Firmengebäude neu einzurichten: «Jeder Stil ist erlaubt, solange die Persönlichkeit zum Ausdruck kommt. Was es braucht, ist eine Prise Vision, ein gutes Gespür – und den Mut zur Umsetzung.»

Matthias Engel



Eine der Stärken der Gestalterin Jacqueline Rondelli sind Möbel nach Mass.

Individuelle Umbaukonzepte für Hotel- und Gastrobetriebe.

«Manchmal genügt eine Italienfahne»

Jacqueline Rondelli ist nicht nur Architektin, sondern auch Restauranttesterin. Beizer und Hoteliers aus der ganzen Deutschschweiz bitten sie, ihre Betriebe auf Vordermann zu bringen. Doch obwohl die Geschäftsfrau auf Umbauten und Renovationen von Hotel- und Gastrobetrieben spezialisiert ist, lehnt sie Aufträge teils schon kurz nach Betreten des Restaurants ab. «Einige Beizer nehmen sich bei einem Umbau zu viel vor. Wenn ein Gastrobetrieb gut läuft, wäre es absolut falsch, ihn umzugestalten», sagt Rondelli. Sie nennt ein Beispiel: «Manchmal genügt eine Italienfahne an der Wand, damit eine Pizzeria authentisch wirkt. Das Lokal ist so wieso schon stets ausgebucht, weil das Essen so sagenhaft ist», erklärt sie. Einen solchen Umbauftrag würde sie stets ablehnen, wäre doch das Risiko zu gross, mit ihren Änderungen die Stammgäste zu vergraulen.

Einzigste Goldgruben aufpeppen

Vielfach ist die Ausgangslage aber ganz anders. «In vielen Fällen haben meine Auftraggeber gerade einen Gastrobetrieb übernommen, der zuletzt mehr schlecht als recht besucht war», so Rondelli. Es handle sich da-

bei um Restaurants und Hotels, die in den siebziger und achtziger Jahren noch eine Goldgrube waren, mittlerweile aber so heruntergekommen seien, dass sie kaum noch Gäste anziehen. «Genauso wie das Tanzlokal mit Discokugel an der Decke heute out ist, so wenig angesagt ist das Tea-Room mit den vergilbten Vorhängen oder die verwinkelte Bar mit schummrigen Separées», sagt die Innenarchitektin.

100-seitiges Dossier

«Bei einem Besuch schaue ich auch immer auf die Speisekarte», verrät

sie. «Denn wenn das kulinarische Angebot zu gross oder ungenügend ist, nützt das beste Umbaukonzept nichts.» Ihr gehe es aber nicht darum, ein neues persönliches Lieblingslokal zu entwerfen. «Das Angebot soll nicht auf mich zugeschnitten sein, sondern auf die Gäste und deren Wirt», so Rondelli.

Was passen könnte, wird nach einem mehrstündigen Gespräch zwischen Liegenschaftsbesitzer und Innenarchitektin in einem dicken Dossier detailliert festgehalten. «Ich überlasse bei einem Umbau nichts dem Zufall.

Jeder Lavabogriff und jeder Vorhang muss genau geplant sein. Wenn ich die Design- und Möblierungsvorschläge für einen Gastrobetrieb erstelle, entsteht dabei ein 100-seitiges Dossier», verrät Rondelli. Dementsprechend dauert auch die Umsetzung mehrere Monate.

Noch keine Fumoir-Aufträge

Die Wirtschaftskrise hat zu keinem spürbaren Auftragsrückgang geführt. «Bei schlechter Börsenlage investieren Hausbesitzer eher mehr in ihre Liegenschaft, da sie das Gebäude vermehrt als Wertanlage ansehen», so Rondelli. Sie profitiere zudem davon, dass sie von Beizern, deren Umbauprojekte schon abgeschlossen sind, weiterempfohlen werden.

Gar keinen Zusatznutzen kann sie indes aus dem Rauchverbot ziehen. «Ich habe keine Fumoir-Aufträge erhalten», sagt sie. «Die Beizer ziehen offenbar noch provisorische Lösungen einer durchdachten, langfristigen Planung vor.» Manchmal würden sie die Lüftung so behelfsmässig anbringen, dass die ganze Raumatmosphäre zerstört werden. In diesem Fall genügt selbst eine Italienfahne nicht mehr. met



Jacqueline Rondelli hat für die Relax Lounge ein Gesamtkonzept entwickelt, dank dem man sich auch bei Kurzaufenthalten auf dem Flughafen wohl fühlt.

LINK

www.dieinnenarchitektin.ch

DAS UNTERNEHMEN



Im November 2007 hat Jacqueline Rondelli ihr eigenes Unternehmen, «die innenarchitektin», an der Schaffhauserstrasse 2 in Zürich eröffnet. Dort finden Konzeptberatungsgespräche statt, die sich über mehrere Stunden hinwegziehen können. Offiziell ist das Geschäft samstags von 13 bis 19 Uhr geöffnet. An anderen Tagen sind Termine nach telefonischer Vereinbarung möglich, Tel. 043 233 91 91.