

Wege zum Erfolg

Unterschiedliche Wege führen zum Beruf des Architekten, der Architektin. Ebenso offen ist der Weg, der sich Fachleuten aus der Bauplanung nach der Ausbildung eröffnet, – allerdings steht an den Hochschulen meistens der viel gepriesene «Königsweg»

als Idealziel im Vordergrund: der Sieg im offenen Architekturwettbewerb als Existenzgrundlage. In dieser Rubrik möchte «architektur+technik» dokumentieren, dass es auch andere Wege zum Erfolg in dieser Berufsgruppe gibt.



Innenarchitektur soll nachhaltig sein: Jacqueline Rondelli vor der neuen, dauerhaften Marmorwand im Coiffeursalon Black + White in Zürich.

«ICH WILL ALLE ANSPRECHEN»

Architektinnen und Architekten kennen alle Arten von Tätigkeitsgebieten und zahllose Grade beruflicher Selbständigkeit respektive Prozentsätze von Teilzeitstellen und -pensen. Das Aufziehen eines «eigenen Business» ist ein Wunsch, den sich manche erfüllen. Und immer stellt sich die Frage des Auslösers oder des springenden Punktes, der zum Schritt in die Selbstständigkeit bewegt. Jacqueline Rondelli, Innenarchitektin VSI.ASAI, suchte mit Geduld und Zielstrebigkeit danach, eruierte das passende Umfeld und wartete dem richtigen Moment ab. Sie wurde fündig, der Moment kam, der Schritt erfolgte. Seit 2007 ist sie als «die Innenarchitektin» mit entsprechendem Webauftritt (eben: dieinnenarchitektin.ch) tätig. Das Geschäft läuft.

Text: Manuel Pestalozzi | Fotos: Die Innenarchitektin

Ist Architektur oder Innenarchitektur ein Geschäft? Selbstverständlich. Es sollte, da sind sich die meisten Branchen-Angehörigen einig, auch eine Berufung sein. Aber das eine schliesst das andere ja nicht aus. Bei Jacqueline Rondelli ist der Begriff Geschäft wörtlich zu nehmen. Denn sie hat einen veritablen Laden in Zürichs Stadtkreis 6. Und zwar nicht ein Ladenlokal, in dem sich Menschen hinter Bildschirmen zu schaffen machen, sondern eine «Wohlfühloase» mit Hotel-, Gastro- und Wäsche-Accessoires, die gleichzeitig eine Kostprobe des innenarchitektonischen Könnens darbietet.

Laden und Labor

Im Schaufenster, vor dem die Trams der Linien 11 und 14 in die Station Kronenstrasse einfahren, liegen Bademäntel und Frotteewäsche – alles in Weiss – mit Preisetiketten. Dahinter

steht eine Badezimmer-Installation, ein grosses Wandpaneel leuchtet in unterschiedlichen Farben auf. Der Laden ist zu, Jacqueline Rondelli biegt mit dem Schlüssel um die Ecke und gewährt dem Autor Eintritt. Hinter der Bad-Installation türmen sich auf einem weissen Theken-Möbel Teller, Besteck ist dargeboten. Sorgfältig arrangierte Glasgefässe mit süsslich-farbenen Frucht-Schokoladestücken lassen an eine Confeiserie denken. «Produkte aus Seife und Porzellan, welche in Wellnessoasen oder Badezimmern in den High-Class-Hotels den Gästen zur Verfügung stehen», erklärt Jacqueline Rondelli. Ursprünglich war der Laden als Labor geplant, in dem sich die Leute stundenweise Beratungen holen sollten. Hinter der Theke erstreckt sich eine grosse weisse Schrankwand mit Schubladen und Klappen. Sie enthält die grosse, stets aktualisierte Material- und Dokumentationsammlung der Innenarchitektin,

mit der sie Konzepte erproben und potenzielle Kunden beraten kann. «Das ist praktisch die Erweiterung meines Hirns», sagt Jacqueline Rondelli, «in dieser Schrankwand liegen Informationen zu High-Class-Objekten, aber auch der neueste Migros- und Ikea-Katalog.» Die Laden-Labor-Idee stand am Anfang des kleinen Unternehmens, das derzeit insgesamt vier Personen beschäftigt. Die Möglichkeit, das Lokal bei der Tramhaltestelle zu übernehmen, war die Initialzündung für den Sprung in die Selbstständigkeit.

architektur+technik: Frau Rondelli, weshalb wurde dieses Lokal zum Meilenstein in Ihrer Biografie?

Jacqueline Rondelli: Ich wohne ganz in der Nähe. Der Laden war mir ins Auge gestochen, weil er sich für meine Idee gut zu eignen schien. Ich habe das Quartier studiert, als Standort für mein geplantes Labor schien der Laden mir von der Bevölkerung her, die hier wohnt und arbeitet, gut geeignet. Der Kreis 6 ist noch nicht so urban wie das Züricher Seefeld, aber er könnte es noch werden.

Früher wurde hier von einer betagten Frau eine Bijouterie betrieben. Ich meldete mich beim Hauseigentümer und informierte ihn über mein Interesse am Ladenlokal. Damals bereitete ich mich auf die Selbstständigkeit vor, baute ein Konzept auf, kreierte mein Firmenlogo. Das Lokal wurde gerade rechtzeitig frei.

Wie verlief Ihre Karriere vor dieser Firmen-gründung? Waren Sie immer Angestellte?

Ich war meistens Angestellte, kannte aber auch das selbstständige Arbeiten und Entwerfen. Nach der Diplommittelschule, während der ich in einem Architektur- und Treuhandbüro arbeitete, absolvierte ich in Biel das Technikum. Ich bin also ursprünglich Architektin HTL. Ich bildete mich anschliessend weiter: in Deutschland zur Innenarchitektin und bei einer Schweizer Firma lernte ich die Tätigkeit der Szenografin. Ich entwickelte selbstständig architektonische und innenarchitektonische Projekte. Eines zeichnete ich für eine Firma, welche sich an einem Wettbewerb für eine Logistikhalle in Singapur beteiligte. Das Projekt gewann den Wettbewerb, und ich konnte gemeinsam mit meiner damals drei

Monate alten Tochter nach Singapur gehen und während rund drei Jahren dort die Umsetzung betreuen. Nach meiner Rückkehr bewarb ich mich als Mitarbeiterin bei der Expo, damals noch Expo 01. Für die Direction Artistique entwickelte ich drei Pavillons für die Arteplage Biel, bei der Direction Technique war ich als Bauleiterin angestellt, während der Expo als Betriebsleiterin für die Arteplage Biel. Nach der Landesausstellung und einer Auszeit in New York bewarb ich mich um eine Stelle in Zürich, wo ich schon immer gerne gelebt hätte. In der Folge war ich während rund fünf Jahren beim Tiefbauamt der Stadt als Baukoordinatorin tätig.

Sie waren somit sowohl im Entwurf wie auch in der Ausführung tätig und hatten es mit Projekten in ganz unterschiedlichen Grössenordnungen zu tun. Trotzdem muss das Labor im Laden wieder Neuland gewesen sein ...

Ich hatte diesen Schritt über längere Zeit geplant, musste aber auch Korrekturen im Konzept vornehmen. Relativ schnell merkte ich, dass ich im Laden nicht planen kann, ich wurde zu oft gestört. Wenn die Leute mich hier durchs Schaufenster sahen, wollten sie auch eintreten. Ich verlegte meine Entwurfsarbeit deshalb bald in eine Mansarde, wo ich und eine Studentin in einem Raum von circa zwei auf zwei Metern zeichneten. Später fand ich grössere Büroräumlichkeiten – und das alles im selben Quartier.

«Ich habe die Standortqualitäten meiner Wirkungsstätte gründlich studiert.»

Jacqueline Rondelli

Somit liess sich der Laden auch seltener bedienen?

Anfänglich war das Lokal jeweils donnerstags, freitags und samstags geöffnet. Da ich mein Geld aber mit Projekten, Präsentationen und

Konzepten verdiene, zog ich einen Ökonomen zu Rate und fragte ihn, wie wir mit möglichst wenig Aufwand das Umsatzziel erreichen. Dies führte zur Reduktion der Ladenöffnungszeiten auf die Samstage, an denen er von 13.00 bis 19.00 Uhr geöffnet ist.

Wenn ich Besuch von Kunden habe, kommen wir gelegentlich hierher, dann erfüllt der Laden die ursprünglich angedachte Funktion des Labors.

Nun verkaufen Sie in diesem Laden offensichtlich auch verschiedene Hotel- und Gastroprodukte: Wäsche, Tischgedecke etc. Was ist die Idee dahinter? Was bringt es?

Ich habe mich als Innenarchitektin auf Hotels und Gastronomie spezialisiert. Deshalb biete ich in diesem Laden vorwiegend Hotel- und Gastroware an. Es handelt sich um qualitativ hochstehende, robuste Produkte, die ausschliesslich aus der Schweiz stammen. Bei Privaten besteht eine grosse Nachfrage nach derartiger Qualitätsware. Von Herstellern und Lieferanten, die ich bei meinen Projekten berücksichtige, erhalte ich diese Ware zu guten Konditionen. Deshalb kann ich sie im Gegensatz zu gewöhnlichen Läden hier exklusiv anbieten.



Die Ladenausstattung wechselt fünf Mal im Jahr, je nach Jahreszeit: Geschirr, Garten, Frottierwäsche, Bettwäsche, dann Weihnachten.

Gelingt es Ihnen tatsächlich, an den Samstagen diese Bestände zu verkaufen?

Kommen Sie an einem Samstag mal vorbei! Wir bedienen teilweise zu dritt, sonst könnten wir den Ansturm nicht bewältigen.

Sehen Sie den Laden auch als eine Kostprobe Ihres Könnens als Architektin und Innenarchitektin?

Natürlich hat er diese Funktion. Hier kann ich auch meine Philosophie zum Ausdruck bringen. Ganz besonders am Herzen liegt es mir, den Kunden zu zeigen, dass gute Innenarchitektur keine Geldfrage sein soll und ich für jedes Budget die passende Lösung suchen will. Die Schrankwand mit meinen Materialmustern und Dokumentationen besteht aus Ikea-Elementen, die ich in den Raum eingepasst habe. Dann stehen im Laden aber auch High-End-Produkte, beispielsweise ein Tisch von Fritz Hansen, Landstühle von Hans Coray und eine Kaffeemaschine von Cimbali.

Tätigkeitsfelder

Wie kommen Sie zu Ihren Aufträgen? Beteiligen Sie sich auch an Wettbewerben?

An Wettbewerben beteiligten wir uns bis jetzt nicht, dafür habe ich momentan gar keine Zeit. Kunden finden mich über dieses Ladenlokal.

Innenarchitektur über die Gasse?

Wichtig ist sicher auch die Mund-zu-Mund-Werbung. Es schauten hier auch schon Immobilienleute vorbei oder ein Banker. Der Banker schickt dann einen Kollegen, man kommt ins Gespräch. Ich wiederhole aber: Der Laden und auch der Aufwand, den ich mit ihm betreibe, spielt bei der Akquirierung meiner Kunden eine wichtige Rolle. Momentan habe ich viele Auftraggeber aus dem High-Class-Segment. Es ist mir aber

sehr wichtig, dass ich mit meinem Auftritt alle ansprechen kann, denn ich möchte schliesslich nicht von einer spezifischen Kundengruppe abhängig werden.

Stecken Sie für Ihre Tätigkeiten einen geografischen Rahmen ab?

Grundsätzlich bin ich in Zürich und Umgebung tätig, dann auch in Bern und im Berner Seeland, wo ich schon vor diesem Schritt in die Selbstständigkeit einen Ruf gewinnen konnte. Es ist auch schon mehrmals vorgekommen, dass ich hier im Quartier Kontakte knüpfte und dann Projekte für Ferienwohnungen realisieren konnte. Die Reiseerei kann aber Nerven kosten, und ein Auftrag wie jener für den Coiffeursaloon Black+White (s. Kasten) ist in diesem Zusammenhang ein Gottesgeschenk.

Streben Sie über die Gestaltung ein spezifisches Image an?

Es gibt Innenarchitekten, die wollen ihre Linie durchziehen. Dort sieht alles ähnlich aus. Das strebe ich nicht an. Ich will den Kunden helfen, ihre eigene klare Linie zu finden.

Sagen Sie nie: Nicht mit mir!?

Es ist schon vorgekommen, dass ich Kunden sagte, dass ich mit ihren Entscheiden nicht in Verbindung gebracht werden möchte – beispielsweise, wenn sie Entwürfe nicht von Handwerkern meiner Wahl umsetzen lassen. Ich sage Kunden, was ich nicht gut finde, und weshalb. Ich wende mich deswegen aber nicht ab von ihnen.

Ich bin auch durchaus bereit, bestehende Einrichtungsgegenstände zu sichten, beispielsweise Restaurantmobiliar, und sie in ein Konzept zu integrieren. Ich sehe keinen Sinn darin, einem Restaurateur etwas Trendiges aufzuschwatzen, zu dem er gar nicht steht. Ich will nicht Leuten als gute Verkäuferin etwas aufschwätzen, das

eigentlich gar nicht zu ihnen passt. Das fände ich nicht richtig.

Weshalb sind Hotels und Gastronomiebetriebe ein Schwerpunktgebiet für Ihr Unternehmen?

Ich bin M M am r bb -l

BEISPIEL COIFFEURSALON «BLACK+WHITE», ZÜRICH

Befragt nach einem exemplarischen Beispiel ihrer Arbeit, reagiert Jacqueline Rondelli pragmatisch, wie es für sie typisch zu sein scheint: Eine Etappe der Erneuerung des Coiffeursalons «Black+White» wurde im Mai dieses Jahres fertiggestellt. Ausserdem befindet er sich wenige Schritte vom Laden der Innenarchitektin entfernt an derselben Strasse. Jacqueline Rondelli erzählt.

Die Eigentümer des Salons fragten mich im vergangenen Oktober an für ein Umbauprojekt. Ich machte konkrete Vorschläge, und sie beschlossen, mit mir eine erste Erneuerungsetappe zu realisieren und dann zu sehen, ob sie mit mir zufrieden sind. Ich habe das Gefühl, dass sie zufrieden sind und es hier weitergehen könnte.

Was im Oktober mit dem Konzept begann, setzte sich im Januar/Februar mit der Planung fort. Ende Februar habe ich den Auftrag erhalten. An einem Samstag fingen wir zu später Stunde an, mit einer Baubewilligung für

die Nacht. In der Woche darauf wurden wir am Dienstag fertig. Der Salon war während dieser Zeit stets in Betrieb.

Die realisierten Eingriffe betreffen das Obergeschoss. Das Schwarz-Weiss-Konzept musste beibehalten werden, die Kostenvorgaben setzten einen relativ engen Rahmen. Ein Hauptziel war das Einbringen nachhaltiger Materialien. So ersetzten wir Laminat-Beläge mit Naturstein: Nero assoluto und weisser Marmor, an der Wand abgetrept mit geschliffenen und rauen Oberflächen. Wir brachten neue Spiegelwände ein und veränderten die Wartezone mit kapitonierten Kissen aus Kunstleder sowie mit einer dazu passenden Kunstleder-Eckbank. Ein spezieller Entwurf sind auch die Salontischchen. Eines lässt sich bündig in die spitzwinklige Sitzecke der Wartezone schieben. Das WC ist etwas ganz Besonderes. Der Deckel öffnet sich automatisch, wenn man sich ihm nähert. Die Bauherrschaft wünschte das. Im WC befinden sich auch Haustechnikkanäle, die ich zu kaschieren hatte. Ich entschied mich für eine Wandverblendung, die im Querschnitt in einem unregelmässigen, asymmetrischen Zickzack verläuft, wobei sich eine Spiegelfläche mit einem Nero-assoluto-Stein abwechselt. Die Spiegel wirken dem Enge-Gefühl entgegen. Das Stein-Lavabo ist raumhaltig und wie ein Guss mit den Wänden. Handtrockner, Seifenspender und Desinfektionsmittel sind integriert. Die millimetergenau zugeschnittenen Glas- und Streifen wurden abwechselnd von den betreffenden Handwerkern angebracht, es ist vorgekommen, dass acht Arbeiter gleichzeitig an diesem WC mitwirkten.



architektur technik meint

Etwas vom Faszinierendsten an der Architektur sind die Grössenunterschiede bei den Aufgabenstellungen: Die einen planen ganze Stadtquartiere, die anderen feilen an einer Türfalle herum. Wie bei den Kleidern gibt es auch in Architektur und Planung verschiedene Kategorien zwischen XL und S. Jacqueline Rondelli ist mit ihrem Aufgabenspektrum eher am S-Ende der Skala anzusiedeln: Es ist ihr wichtig, jede Schraube unter Kontrolle zu haben, bis sie an ihrem Platz wohl positioniert ist. Dieses Anliegen ist bei ihr nicht bloss von gestalterisch-ästhetischem Belang, es soll auch sicherstellen, dass die «Lösung» auf Dauer funktioniert. Beeindruckend bei diesem Kleinunternehmen ist, dass man pragmatisch jene Geschäftsfelder bearbeitet, in denen man sich gute Chancen auf eine Kundschaft und ein optimales Aufwand/Ertrags-Verhältnis ausrechnet. Die Innenarchitektin plant keine Luftschlösser, sondern bewegt sich stets auf der Ebene dessen, was sich nach gründlichem Überlegen als machbar erweist. Mit dieser Haltung stehen er am

werker als Paket anbieten. Die Kunden können natürlich auch selbst Handwerker auswählen. Sie tragen in jenem Fall einfach das Risiko.

Sie bieten auch Kurse zur innenarchitektonischen Gestaltung an. Besteht eine Nachfrage für dieses Angebot?

Ich habe eine gewisse Lehrerfahrung. Ich unterrichte gelegentlich an Hochschulen: Farbenlehre, Stilberatung und Grundrisse. Der Hintergrund für das Kursangebot ist aber ein anderer: Vor zwei Jahren erhielt ich durch die Credit Suisse einen Auftrag, beim Einrichtungs-Anbieter Teo Jakob in den verschiedenen Filialen der Deutschschweiz den Leuten jeweils einen Abend lang Innenarchitektur zu vermitteln. Es ging darum, diesen Personen zu einer sinnvollen, bedürfnisgerechten Planung zu verhelfen. Das Thema der Kurse lautete «Wohnen im Gleichgewicht». Die Kurse bedingten eine aufwändige Vorbereitung. Momentan fehlt mir die Kapazität für Veranstaltungen mit einem grossen Publikum. Dennoch behalte ich das Kursangebot auf meiner Website. Es melden sich auch Interessentinnen. Dann schlage ich vor, Kleingruppen von maximal drei Personen zu bilden, und ich gebe dieser Kleingruppe nach einer Einführung in meinem Labor vor Ort Tipps, beispielsweise zweimal an einem Nachmittag.

Laden, Projekte, Lehre ... Wie behalten Sie die Übersicht?

Es geht nur mit Disziplin, auch im Privatleben. Die Verankerung hier im Quartier ist auch strategisch sehr wichtig. Man kennt sich, die Wegstrecken zwischen Wohnung, Laden und Büro sind kurz. Wichtig ist mir auch immer die Schlusskontrolle von Projekten, die ich stets persönlich vornehme.

Ich habe den Verdacht, dass Innenarchitektur ein vergleichsweise «schnelles Geschäft» ist. Bleibt Ihnen im hektischen Betrieb genügend Zeit zur Reflexion?

Manchmal gibt es Engpässe, manchmal einen kreativen Stau. Ich sage immer: Not macht