

# Wie die gute Stube

Die neue Herausforderung für den Ladenbau sind die Kunden: Sie achten stärker auf Details

Sandra Heiss ist kalt. Sie friert und wird nass. Und das ausgerechnet hier – im Wald des kleinen Elztal-Dörfchens Yach, in dem Ortsteil von Elzach. Doch Heiss darf nicht zaudern. Sie hat schließlich eine Mission. Sie muss irken finden. Nicht irgendwelche irken, sondern repräsentative irken. Nicht zu dick, nicht zu dünn. Nicht zu weiß, nicht zu

auf besteht, dass die Ruhebank im Sozialraum mit Garn in der Hausfarbe vernäht wird. Doch das Gegenteil sei der Fall, sagt Heiss: „Solche Aufträge machen besonders viel Spaß. Weil man hier eine viel größere Wertschätzung der eigenen Arbeit erfährt.“ Außerdem hätten sie und Kaiser-Geschäftsführer Heinz-Peter Böker auf einer Wellenlänge gefunkt. „Unser Ge-

Nicht zu schwarz und nicht zu weiß – alles muss perfekt sein

schwarz. Sie müssen perfekt sein. Der Kunde ist anspruchsvoll.

Das sind in diesem Fall die Freiburger Modehäuser Kaiser. Für deren Herrenhaus Kaiser S1 hat Sandra Heiss das Innere gestaltet. „Es gibt wenig Kunden, die so detailverliebt sind. Aber bei Kaiser haut man genau hin“, erinnert Heiss sich Monate später, das Kaufhaus ist schon längst eröffnet. Der Blick fürs Detail auch von Kunden, die nicht aus der Architekturbranche kommen, sei nichts Ungewöhnliches mehr, so die Einschätzung der Innenarchitektin des Elztalger Büros Blocher Blocher Architects. Nun könnte man annehmen, dass es den Planern lästig sei, wenn der Kunde sogar dar-

schmack geht in die gleiche Richtung“, sagt Heiss. Das macht das Arbeiten angenehmer.

Die Detailverliebtheit der Kaiser-Entscheider bestätigt auch Kai Gilbert von Ganter Interior. Der Ladenbauer aus Waldkirch war bei Kaiser für die Umsetzung zuständig. Auch Gilbert bibbert noch innerlich, wenn er sich an den nasskalten Tag im Wald von Yach erinnert. „Das Projekt hat viel Zeit und Kraft gekostet“, sagt er. Dabei klingt er jedoch mehr stolz denn verzweifelt. Schließlich hat es sich ja auch gelohnt. Gerade hat das Haus für Casual Herrenmode einen „Store of the Year“-Award gewonnen, mit dem der Einzelhandelsverband Deutschland ▶▶

▶▶ jedes Jahr die Besten der Schönen auszeichnet. Kaiser steht hier in einer Reihe mit bekannten Konzernen und überregionalen Größen.

„Bei Kaiser hat man wirklich sehr stark aufs Detail geschaut“, beschreibt Gilbert das Projekt. „Wir haben noch abends um neun zusammengesessen und darüber diskutiert, welche Zierschrauben eingesetzt werden oder wie eine Oberfläche beschaffen sein muss“, erinnert sich der Projektleiter von Ganter Interior. Ob es nun die Sessel aus niederländischem Yak-Leder sind oder der Läufer vom südamerikanischen Rind – kein Detail wurde dem Zufall überlassen.

Über Zierschrauben und Garne hat Peer Vill nicht diskutiert. „Aber so weit sind wir davon nicht mehr entfernt“, sagt der Planer aus Bühl. Sein Kunde, die Bühler Bäckereikette Peters gute Backstube, hat mit ihrem Geschäft in Bühl bereits vor vier Jahren den Trend zum hochwertigen Backshop gesetzt. Wo man früher auf Klappstühlen aus Aluminium und weißen Plastiksesseln aus dem Baumarkt saß, finden sich heute hochwertige Rattanmöbel, weich gepolstert. „Mittlerweile planen wir solche Läden mit drei verschiedenen Sitzbereichen“, erklärt Vill. Es gibt einen SB-Bereich mit Barhockern für die schnelle Pause, einen Teil mit Bänken und Stühle und dazu einen

entspannten Bereich mit Lounge-Möbeln, in diesem Fall sind das weiche Sessel in Rattan-Optik.

Dazu ein 2,5 Zentimeter starker Parkettboden aus echter Eiche und Natursteinwand, die dem Raum Wärme verleiht. „Früher war den Kunden vieles egal. Heute wird auf nahezu jedes Details geachtet“, sagt Vill. „Etwa welcher Wasserhahn sich in der Kundentoilette befindet.“ Der Grund für den schärferen Blick ist laut Vill ziemlich simpel: „Der Kunde merkt sich solche kleinen Unterschiede.“

Dennoch sei die Auftragsabwicklung dadurch nicht komplizierter geworden. „Wir machen schon in ganz frühen Planungsphasen 3D-Visualisierungen“, sagt Vill. So sieht der Kunde schon im Planungsstadium, ob ihm der Putz an der Wand gefällt oder ob er es lieber eine Nuance dunkler hätte. Das gibt dem Kunden das Gefühl, dass er auch wirklich das bekommt, was er sich vorstellt. Vill: „Auf Kundenseite gibt es heute schon sehr klare Vorstellungen davon, was man möchte. Auch bei Leuten, die nicht vom Fach sind.“

Philipp Peters



www.ganter-interior.de  
www.planungsteam-vill.de



Das Kaiser S1 in Freiburg. Im Hintergrund: die legendären Birken aus dem Wald von Yach, einem kleinen Dorf im Elztal.