



Beraterin Barbara Mummenhoff forscht nach Wünschen

ZUHAUSE WOHNEN: Wie sind Sie als Sozialwissenschaftlerin zur Einrichtungsberatung gekommen?

Barbara Mummenhoff: Ich habe immer schon gerne Räume gestaltet, zu allererst natürlich meine eigenen. Dann haben mich mal Freunde um Hilfe gebeten, und dann Freunde von Freunden. Irgendwann wollte ich weg von der Uni und etwas Neues anfangen. Und da habe ich mich mit der Beratung selbstständig gemacht.

Warum sind Menschen in ihren Räumen manchmal so unglücklich?

Meistens hat das etwas mit Veränderungen zu tun: Kinder ziehen aus, Eltern gehen ins Seniorenheim, dann gerät die Wohnung aus dem Gleichgewicht. Die Bewohner, meist ist es die Frau, sind mit dem Gesamtensemble unzufrieden, wissen allerdings nicht, was sie wie ändern können.

Wer ruft Sie zu Hilfe? Und wie kommen die Menschen zu Ihnen?

Viele meiner Kunden, die übrigens zwischen Ende Zwanzig und Mitte Sechzig sind, brauchen alle Kreativität für ihre Berufe. Sie sind zum Beispiel Anwälte, Therapeuten oder Ärzte. Da bleibt für die Gestaltung der Wohnung einfach nichts übrig. Sie hören dann von Freunden oder Bekannten, was ich so mache und melden sich daraufhin bei mir. Der erste Kontakt ist immer ein zweistündiges Gespräch.

Und wie läuft eine Beratung ab?

Ich bitte beim ersten Besuch, auch wenn nur ein Raum gestaltet werden soll, mir die komplette Wohnung oder das ganze Haus zu zeigen. Dann lasse ich mir Wohnvorlieben erzählen und Lieblingsmöbel zeigen. Manchmal bitte ich die Kunden auch in Wohnbüchern zu blättern und spontan Zettel zwischen die Seiten zu legen, deren Bilder sie angesprochen haben. So fand ich einmal heraus, dass die Besitzerin einer Hightech-Küche am liebsten einen rustikalen Holztisch haben wollte. Wenn wir die Ergebnisse besprechen, kommen die Kunden manchmal schon von selbst darauf, was sie eigentlich möchten.

Welche Lösungen können Sie in solchen Fällen vorschlagen?

Das beginnt beim Aufräumen und Ausmisten und geht bis zum Einreißen von Wänden. Wenn jemand sich nicht wohlfühlt in seinen Räumen, dann fehlt oft nur ein Anstoß von außen und wir können zusammen ein Konzept erarbeiten. Ich werbe für meine Vorschläge, begründe aber auch jeden einzelnen Schritt. Meine Kunden empfinden das nicht als fremden Eingriff. Soll es zum Beispiel um ein neues Sofa gehen, biete ich drei Alternativen an. Aber die Entscheidung für ein bestimmtes nehme ich den Kunden nicht ab, das ist schließlich eine

Herzessache. Manche merken dann, wie schwer es sein kann, sich zu entscheiden, bekommen aber auch mehr Mut, in anderen Lebenssituationen Entscheidungen zu treffen.

Wollen Ihre Kunden meist einzelne Räume ändern?

Das geht fast immer mit einem einzelnen Raum los. Vielen bringt es jedoch so viel Spaß, dass sie weitermachen möchten. Vor kurzem hat mir ein Kunde gesagt, er wolle mehr Räume verändern, weil ich ihn bei der ersten Beratung vor Fehlinvestitionen bewahrt habe, die mein Honorar locker überstiegen hätten. Das ist doch mal ein nettes Kompliment.

Was ist Ihnen am wichtigsten bei einem neuen Raumkonzept?

Zunächst das Thema Licht. Ich achte immer darauf, dass Tageslicht in einer Wohnung optimal ausgenutzt wird. Und ich rate zu vielen Lichtinseln mit attraktiven Leuchten. Der zweite Aspekt sind Sichtachsen: Sie strukturieren Räume. Man will von seinem Lieblingssessel schließlich nicht in die Kruuschelecke der offenen Küche blicken. Meine Erfahrung nach 20 Jahren Einrichtungsberatung im Großen und Kleinen sagt nämlich: Nur bewusst gestaltete Räume machen glücklich.

Weitere Infos: Barbara Mummenhoff, Telefon 030/8 03 43 64, www.barbara-mummenhoff.de