

# EIN ZUHAUSE FÜR DESIGNER

Von Oliver Schmuki (*Text*)  
und Cortis & Sonderegger (*Bilder*)

Chaos aus Lieblingsstücken von Röthlisberger, Verner Panton, Daniela Puppa, Marcel Wanders u.a.



## Theodor Jakob, der Firmengründer, wollte Möbel verkaufen. Und Wohnkultur schaffen.

**D**AS Verhältnis, das Andrea Mandia zu seinen Kunden pflegt, ist vergleichbar mit einer Arzt-Patienten-Beziehung. Er hat dafür zu sorgen, dass die Bedingungen für seine Klientel derart sind, dass man sich ihm gegenüber öffnet. Wille und Mut müssen vorhanden sein, sich auf seine Couch zu legen und Privates und Intimes preiszugeben. Welchen Interessen wird zu Hause nach Arbeitsende nachgegangen? In welchen familiären Umständen lebt man? Welche Aktivitäten finden im Wohnzimmer statt, welche im Schlafzimmer? Schwitzt man in der Nacht?

«Einrichten ist Vertrauenssache», sagt Mandia. «Dass wir arrogant und teuer seien, ist ein Vorurteil von jenen, die uns zu wenig kennen.» Andrea Mandia ist Mitglied der Geschäftsleitung von Teo Jakob, der führenden Marke für Design und moderne Einrichtung im Schweizer Möbelfachhandel. Ausserdem ist er der Leiter des Standorts in der einstigen Getreidemühle im Zürcher Tiefenbrunnen-Quartier. Ursprünglich eingezogen in das geschichtsträchtige Gebäude war im Jahr 1985 der Einrichter und Möbelfachhändler Ivan Colombo, der dort das Colombo Centro Mobili einrichtete. Der Luganese war damals Schweizer Agent für Produkte des deutschen Industriedesigners Ingo Maurer. 1992 schaffte er es als Erster, den französischen Designer Philippe Starck als Referenten in die Schweiz zu bringen. Ein Coup: Der Besucheransturm löste im Seefeldquartier ein Verkehrschaos aus.

Chaos herrschte auch in den Ausstellungs- und Verkaufsbereichen in der Mühle. Allerdings ein von Colombo bewusst organisiertes. Es hatte die Funktion, das zu erreichen, was mitunter ein Hauptanliegen von Andrea Mandia ist: Kunden die Schwellenangst zu nehmen. In der Tat, die sehr konkret und lebensnah eingerichteten Loft-Räumlichkeiten nehmen einem ein Stück weit den Respekt. Auch den vor den Produkten. Kein leichtes Unterfangen, punkto Namedropping macht Teo Jakob so schnell nämlich niemand etwas vor. Die Namen der überwiegend europäischen Handelspartner und Designer reichen von Alias bis Zanotta, von Alvar Aalto bis Wilhelm Wagenfeld. Trotzdem fühlt man sich unter ihnen ein bisschen wie zu Hause. Was bedeutet, dass die Einrichter und Verkäufer sehr vieles richtig gemacht haben. «Teilweise vergehen Stunden bei Diskussionen, ob man einen Tisch weitere zehn Zentimeter zur Seite rücken soll oder nicht», sagt Mandia wie zur Verdeutlichung.

Diese Diskussionen sind der Kitt, der das rund 150 Mann und Frau grosse Team von Teo Jakob zusammenhält. Natürlich, es gibt Ausbildungsmöglichkeiten im Bereich der Innenarchitektur und Kurse in Wohnberatung. Die seien aber nicht mehr als Schattenboxen irgendwo fernab von der Realität, sagt Mandia. Geachtet werde in seinem Geschäft darum vor allem auf ein Interesse für Kunst, Architektur und Kultur sowie die Fähigkeit, mit Menschen umgehen, ihnen zuzuhören und, nicht zuletzt, etwas verkaufen zu können. «Unsere Kundschaft ist, vor allem in Zürich, sehr gut informiert, da kann es

für uns schnell peinlich werden.» Um das zu vermeiden, profitieren die Mitarbeiter von Gastgeberkursen, Verkaufs- und Umgangsschulungen oder Trendseminaren.

Um Nähe und eben Vertrauen herzustellen, kann sich Mandia auf zusätzliche Charakteristika seiner Person verlassen. Obwohl gelernter Hochbauzeichner, spricht er mit der Ruhe und dem Einfühlungsvermögen eines Pädagogen. Sein Berndeutsch tut das Seinige dazu und wird unterstützt von seiner Erscheinung: Beim Treffen trägt er sein weisses Hemd über den Jeans und das Kopfhaar kürzer als den Dreitagebart. Von Understatement zu sprechen, wäre wohl falsch. Aber seine Kernaufgabe, so Mandia, sei sowieso die harmonische Kombination von Objekten.

Diese Kombinationsgabe ist, was das Gesamtpaket der von Teo Jakob gebotenen Dienstleistung auszeichnet. Für Teo Jakob entscheidet man sich nicht nur, weil man eine neue Wandleuchte oder ein schickes Stehpult sucht. Sondern auch, damit man darüber hinaus eine kompetente Farbberatung, eine Lichtplanung, Näh- oder Montagearbeiten geboten bekommt. Oder weil für die Raumplanung von Büroräumlichkeiten fundiertes Wissen über Akustik oder Ergonomie vorhanden sein muss. Aus diesem Grund hat die Teo-Jakob-Gruppe im Herbst 2009 auch die Andome Innenarchitektur AG mit Showrooms in Kloten und Winterthur übernommen. Damit ist sie heute in acht Schweizer Städten vertreten. Trotz Neueröffnungen dürfte der Umsatz aber noch immer tiefer liegen als im Rekordjahr 2001 (rund 60 Millionen Franken). Grund dafür ist auch die Abgabe des 500 m<sup>2</sup> grossen Verkaufsstandorts im Kaufhaus Jelmoli an der Zürcher Bahnhofstrasse im Mai 2009. «Von einer Frequenz von durchschnittlich 30 000 Besuchern täglich kann man sonst nur träumen», sagt Mandia mit leichter Melancholie.

Dafür ist derzeit an allen Standorten mehr davon zu spüren, was man als Teo Jakobs Seele bezeichnen kann. Diese ist das Vermächtnis des Gründers, Theodor Jakob (1923–2000). Stücke aus Jakobs umfassender Kunstsammlung vervollständigen z. B. sämtliche Ausstellungsflächen. Bilder, Fotografien, Skulpturen und Objekte, die zum Teil unter dem Titel «Amitiés» von Januar bis März im Kunsthaus Langenthal ausgestellt waren. In Jakobs Besitz gelangten sie derweil auch durch Tauschhandel: ein Bett gegen ein Bild, ein Stuhl für ein fotorealistisches Gemälde – *you get the picture*. Diese Einstellung verdeutlicht die Kernphilosophie von Teo Jakob: Mit einem geschulten Auge für zeitgenössische Nachhaltigkeit schaffen, ohne finanzielle Hintergedanken.

«Amitiés» markierte auch den Start in das aktuelle Jubiläumsjahr. Vor sechzig Jahren übernahm Theodor Jakob nach dem Tod seines Vaters dessen Tapeziergeschäft in der Berner Altstadt. 1968 wurden die ersten Wohnshopläden eröffnet, 1972 die erste Spezialabteilung für die metallenen USM-Haller-Möbel, nach Mandia das Produkt, das die Philosophie von Teo Jakob am eindrücklichsten verkörpert: «Ein Klassiker, der durch Nachhaltigkeit besticht und für Qualitätsarbeit steht.» Nach einem Management-Buyout wurde 1992 aus der Einzel-

firma die Teo Jakob Holding AG, die Aktien sind seither im Besitz der Kader und Mitarbeiter.

Der heutige CEO der Teo-Jakob-Gruppe heisst Isidoro Celentano. Seinen Auftritt könnte man als zurückhaltend und bewährt bezeichnen. Er trägt unauffällige, aber teuer aussehende Anzüge und einen Retro-Schnauz, wie man ihn auch an Tom Selleck sieht. Der Unterschied: Celentano lässt den Schnauz gut aussehen, wie übrigens Mandia auch alles, was er trägt, aufwertet. Schliesslich ist das ihr Job. Nicht bloss das gute Aussehen, aber das Treffen von richtigen und mutigen Entscheidungen. Celentano sei ein Chef, der, mit Laptop und Handy ausgerüstet, in seinem Auto oder mit dem Zug täglich von Genf bis Winterthur fahre, ein Büro besitze er nicht, sagt Mandia. «Es gibt bei Teo Jakob keine sogenannte Teppichetage.» Und gäbe es sie, es läge darin wohl ein von Hand aus Wolle und Seide im Tuftingverfahren gefertigter Teppich, beispielsweise aus einer der Kollektionen von Paola Lenti.

Auch die flachen Hierarchien gehen auf den Gründer zurück. Wie könnten sonst Freundschaften entstehen, *amitiés*? Dass sich auf der Website eine Fotokartei mit sämtlichen Mitarbeitern befindet – vom Kader über das Montage- bis zum Möbelpflegepersonal –, ist kein Zufall. Und wie viele Mitarbeiter, glaubt Andrea Mandia, besitzen bei sich zu Hause Produkte von Teo Jakob? «Bis auf wenige Ausnahmen würde ich sagen, dass alle ausschliesslich von uns vertriebene Produkte zu Hause haben, natürlich kombiniert mit Objekten aus Brockenhäusern oder auch von Ikea.» Und das ist etwas wert, es symbolisiert nämlich *commitment* und sorgt für Corporate Identity.

Im April besuchte das komplette Team den Salone Internazionale del Mobile, die Mailänder Möbelmesse. Darauf vorbereitet hat man sich mit Seminaren in der hauseigenen Trendabteilung. «Aber auch eine Li Edelkoort [die momentan angesagteste Trendforscherin, Anm. d. Red.] kann falschliegen», sagt Mandia. Umso wichtiger sind darum eigenes Wissen und eigener Instinkt. «Handarbeit und Liebe zum Detail sind Qualitätszeichen. Sie rechtfertigen auch die Preise.» Wie zur Demonstration umgreift Mandia fest die eichhölzernen, weiss pigmentierten Armlehnen des von Hans Jörgensen Wegner entworfenen Stuhls, auf dem er sitzt, und beginnt ihn zu streicheln. Und man kann dann nicht anders, als seiner unausgesprochenen Aufforderung nachkommen und dasselbe tun.

Bei der am Anfang erwähnten Psychiatercouch, übrigens, handelt es sich um eine sprichwörtliche, nicht um eine wortwörtliche. Aber müsste sich Andrea Mandia eine zulegen, wäre es ein Modell von Le Corbusier, beispielsweise, oder eine sahnefarbene «Volage» von Philippe Starck. Und damit wäre man ebensogut beraten wie darauf.



ANDREA MANDIA, 48, ist Geschäftsleitungsmitglied der Teo Jakob Colombo AG in Zürich. Der Innenarchitekt, ursprünglich gelernter Hochbauzeichner aus Thun, arbeitet seit 27 Jahren als Einrichter und Planer. In dieser Funktion gehört die Beratung von Privat- und Geschäftskunden zu seinen Hauptaufgaben. Mandia führt das Geschäft in der Mühle Tiefenbrunnen und ist zudem im Leitungsgremium der Teo-Jakob-Gruppe.

**«In welchen familiären Umständen lebt man?  
Welche Aktivitäten finden im Wohnzimmer statt, welche im Schlafzimmer?»**



Betonkopie des LC2-SESSELS von Le Corbusier vor der Mühle Tiefenbrunnen.