

# Von Luxus, Glück und neuen Zeiten

Lebensräume-Gestalter Carsten Schulze über den Wertewandel

Wir leben in einer Welt, in der sich Menschen zunehmend individualisieren. Der Wertewandel, der sich schon seit einigen Jahren vollzieht, verlässt sanft die Welt der Statussymbole, des reinen Besitzens, und sehnt sich nach Inhalten. Zeit – so heißt der Luxus von heute. Freiraum für Inspiration, Innovation und Kreativität. Dies bedeutet, dass Menschen nach einer Umgebung suchen, die ihre Persönlichkeit ausdrückt, ihren eigenen Weg unterstützt.

Der Lebensraum erfährt somit eine ganz neue Bedeutung. Das Zuhause wird zum unmittelbaren Lebensmittelpunkt, zum Ort der Entschleunigung, der Sinnlichkeit, zum Ort des Glücks.

Somit ist auch die Aufgabe des Einrichters einem Wandel unterworfen. Wer früher schlicht Möbel verkaufte, sieht sich heute in ganz neuen Herausforderungen.

Carsten Schulze gestaltet Lebensräume, und das seit 25 Jahren. Immobilien-Streifzug sprach mit ihm über den Wandel der Zeit.

# Carsten Schulze



**IS:** *In der Fachpresse ist immer wieder von „Homing“ und „Cocooning“ zu lesen, von der neuen Sehnsucht der Menschen nach dem behütenden Zuhause, dem Ort, wo das Leben nach den individuellen Bedürfnissen stattfindet. Erleben Sie diese Sehnsucht bei Ihren Kunden?*

**Carsten Schulze:** Die Sehnsucht nach einem gemütlichen Heim gab es sicher schon immer. Der Weg dorthin hat sich gewandelt. Früher waren die Menschen ganz allein damit betraut, es sich gemütlich zu machen. Heute finden sie Unterstützung, ihre Vorstellungen eines Zuhauses auch stilvoll, qualitativ hochwertig und ganz individuell umzusetzen.

**IS:** *Sie kennen die Branche nun seit 25 Jahren...*

**Carsten Schulze:** Ja, damals, als ich anfing, waren wir noch mehr Verkäufer. Der Kunde hatte ganz klare Vorstellungen davon, was er wollte. Und das bekam er. Aber nicht mehr. Aus meiner heutigen Sicht hätte man da vieles besser machen können. Die Beratung zuhause hat nicht in dem Maße stattgefunden wie heute. Das Verhältnis zu unseren Kunden war respektvoll, aber distanziert, ganz anders als heute.

**IS:** *Wann veränderte sich das reine Verkaufen?*

**Carsten Schulze:** Dienstleistung nimmt generell zu, seit ungefähr 10 Jahren. Seither ist der Kunde nicht mehr König, sondern vielmehr Partner, der unsere Leistung, unsere Erfahrung und auch unseren Geschmack in Anspruch nimmt. Und um umfassend und gut beraten zu können, müssen wir viel über unsere Kunden erfahren. Ihre Gewohnheiten, ihre Vorlieben, womit sie ihre Zeit verbringen, wenn sie zuhause sind. Unsere Kunden wünschen sich mehr Service, und zwar über das reine Einrichtung-Aussuchen hinaus. Wir begleiten daher unsere Kunden im gesamten Umgestaltungs- oder Einrichtungsprozess, bis hin zum Aussuchen der passenden Lichtschalter.

**IS:** *Das klingt nach viel höherem Zeitaufwand als früher...*

**Carsten Schulze:** Die gesamte Struktur unserer Kundschaft hat sich in den letzten Jahren verändert. Es gibt nur noch wenig Laufkundschaft, die mal eben reinschaut. Das bedeutet, dass die Kunden gezielt mit einem Wunsch kommen, und wir viel mehr Zeit für den Einzelnen haben. Unsere Beratung geht mehr in die Tiefe. Im Grunde ist es Projektmanagement, was wir leisten. Wir steigen wirklich in den Prozess der Neu- oder Umgestaltung mit ein. Wir sind vor Ort, stimmen Nahtstellen zu anderen Handwerkern ab. Wir Gestalter haben einfach die Erfahrung, worauf man im Detail achten muss. Und dieses Mehr an Erfahrung und Austausch schlägt sich letztlich im deutlich besseren Ergebnis nieder.



„Um umfassend und gut beraten zu können, müssen wir viel über unsere Kunden erfahren. Ihre Gewohnheiten, ihre Vorlieben, womit sie ihre Zeit verbringen, wenn sie zuhause sind.“

„Ich präsentiere keine Möbel,  
sondern Lifestyle, Lebenslust.  
Ich inszeniere ein Erlebnis.“



**IS:** Eine Umfrage des Emnid-Institutes bei Möbelkunden ergab, dass die Verbraucher ganz klar zur Qualität zurückkehren. Spüren Sie diesen Trend?

**Carsten Schulze:** Eine deutliche Veränderung der letzten Jahren ist sicherlich, dass der Mittelstand als Kundschaft abgenommen hat. Die Ansprüche haben sich eher nach oben entwickelt, eben in Richtung Qualität und Nachhaltigkeit. Viele junge Menschen entscheiden sich zunehmend für qualitativ hochwertige Möbel. Kitzbühel ist diesbezüglich ein besonderes Pflaster. Wir bedienen einen anspruchsvollen, internationalen Kundenkreis, der natürlich Wert auf Qualität und hervorragende Beratung und Service legt. Unsere Kunden sind hier im Urlaub. Sie haben Lust und vor allem endlich die Zeit, in Ruhe einzukaufen. Und sie wollen es schön haben, egal ob in Kitzbühel, München, Frankreich, in der Karibik oder in Moskau.

**IS:** Der neue Luxus heißt Inspiration, Innovation und Kreativität – wie integrieren Sie dies in Ihr Konzept?

**Carsten Schulze:** Schauen Sie sich in meinen Ausstellungsräumen um. Ich präsentiere keine Möbel, sondern Lifestyle, Lebenslust. Ich inszeniere ein Erlebnis, das die Menschen auf der emotionalen Ebene trifft. Ich gestalte exemplarisch kleine Wohninseln – hier einen Schlafbereich, dort eine Sitzlandschaft, komplett ausgestattet bis ins kleinste Detail. Das inspiriert. Meine Kunden finden sich darin wieder, fühlen sich wohl. Die Kreativität – ich mixe Stilrichtungen, Materialien, Farben und stelle immer wieder neue Kombinationen zusammen. Unsere Kunden können das zuhause auch, sie sollen die Scheu davor verlieren, etwas auszuprobieren. Kein Problem, das Bestehende mit einem neuen Stück zu kombinieren. Oft reichen schon ein paar neue Accessoires, eine andere Farbe, um einen ganz neuen Look zu kreieren. Zudem bin ich viel auf Reisen, um Neues zu entdecken. Perlen, die noch keiner entdeckt hat.



**IS:** Die Kunden fordern sie heute auf ganz andere Weise wie früher. Hat sich das Berufsbild verändert?

**Carsten Schulze:** Ja, ganz klar. Früher erhielten Verkaufsmitarbeiter Schulungen im Produktbereich. Die starke Bindung bestand eher vom Lieferanten zum Verkäufer. Heute besuchen unsere Berater Persönlichkeits-Seminare. Unsere Kunden sollen von kompetenten Mitarbeitern mit sicherem Auftreten beraten werden, darauf legen wir größten Wert. Sie sollen erspüren, was der Kunde wirklich braucht, um in seinem Zuhause glücklich zu sein, Kraft schöpfen zu können. Dazu gehört neben aller fachlichen Kompetenz viel Einfühlungsvermögen, die richtigen Fragen, Geduld und absolute Leidenschaft für diesen Beruf. Unsere Angebotspalette hat sich auch erweitert, um dem Kunden alles aus einer Hand zu bieten. Kauft jemand ein Bett, kann er dazu die passende Leselampe, Vorhänge, Bettvorleger, einen Spiegel, das Bild über dem Kopfende, ja sogar Bettwäsche und Raumduft bekommen. Und um das Angebot mit schönen Accessoires abzurunden, kooperieren wir mit dem Geschäft meiner Frau, „Country Classics“. So sind wir in der Lage, wirklich bis hin zu Gläsern, Besteck, Kerzenleuchtern alles aus einer Hand zu bieten.

**IS:** Gutes Wohnen macht erwiesenermaßen glücklich...

**Carsten Schulze:** Meine Mitarbeiter und ich arbeiten täglich und mit großer Begeisterung daran. Unsere Kunden gut einzurichten und glücklich zu sehen, das ist unser Anliegen.

**Carsten Schulze Lebensräume**  
Jochberger Straße 110 · A-6370 Kitzbühel  
Tel.: +43 (0)5356 71207 · Fax: +43 (0)5356 71208  
info@carsten-schulze.com

[www.carsten-schulze.com](http://www.carsten-schulze.com)