

## Ines Reusch – „Die Raumgeberin“

### Von der Möfa in die Selbstständigkeit

Was ist eine „Raumgeberin“? „Wenn ich einer Sache Raum gebe“, sagt uns unser Alltagsverständnis, „beschäftige ich mich mit etwas und messe ihm große Bedeutung bei.“ Das ist freilich eine nur vage Antwort, die echte Neugier kaum befriedigt. Befragen wir also Google.

Bereits die ersten Platzierungen nennen hier den Namen Ines Reusch. Bilder zeigen eine schicke Frau, die dem Betrachter gut gelaunt Farbmuster entgegenreicht oder an Raumplanungen arbeitet. Vor etwa fünfzehn Jahren besuchte sie die Fachschule des Möbelhandels. Inzwischen ist sie ihren eigenen Weg erfolgreich weitergegangen. Dem Gedanken an eine schöne Einrichtung hat sie im wahrsten Sinne des Wortes viel Raum gegeben. Wie das im Einzelnen geschah, wollten wir genau wissen. Wir haben viele Fragen gestellt – und aufschlussreiche Antworten erhalten.

Deshalb: Bühne frei für die Erfahrungen der Expertin für schöne Räume, Ines Reusch.

Wo ich heute stehe:

Als erfahrene Einrichtungsexpertin berate ich private Kunden und Unternehmen bei der Neu- oder Umgestaltung ihrer Wohn- und Büroräume. Dabei bin ich unabhängig von Herstellern und beziehe auch die bestehende Einrichtung mit ein. Was mich dabei ausmacht sind meine Kreativität, die Leidenschaft für schöne Einrichtung, mein Gespür für das Machbare und eine agile Arbeitsweise.

Wie ich dort hingelangt bin:

Ursprünglich habe ich 1999 mit meiner Ausbildung zur Raumausstatterin im Handwerk die Basis gelegt. Schon damals wollte ich für meine Kunden mehr tun als eine produktbasierte Lösung anzufertigen. Mein

Antrieb war, das große Ganze im Raum in Einklang zu bringen. Daher entschied ich mich für die Weiterbildung an der Möfa, wo ich zunächst den Studiengang zum Einrichtungsfachberater und anschließend den zum Betriebswirt absolvierte.

Noch bevor ich die Abschlussprüfung bestanden hatte, winkte schon der erste Job in einem angesehenen Einrichtungsstudio. Das hat sicherlich auch etwas mit dem hervorragenden Ruf der Fachschule zu tun. Innerhalb weniger Jahre konnte ich mich dann im stationären Handel von der Verkäuferin zur Hausleiterin einer eigenen Filiale von circa 2.000 Quadratmetern entwickeln. Erfahrungen als Vertriebsleiterin in der Industrie runden heute mein Portfolio ab. Nach über zwanzig Jahren Branchenerfahrung gründete ich in diesem Jahr mein eigenes Unternehmen: DIE RAUMGEBERIN.

Welchen Stellenwert die Möfa dabei hatte:

Durch die Möfa habe ich einen tiefen Einblick in die fachbezogenen Themen der Einrichtung erhalten und konnte viele Hintergründe, Produzenten und Vertriebskonzepte kennenlernen. Wichtige Branchenkontakte sind schon damals über die Möfa entstanden. Und nicht zuletzt war es für mich am Stellenmarkt immer wieder ein absoluter Mehrwert, die Ausbildung an der Möfa absolviert zu haben.

Welche Problemlösungen ich bislang für Kunden fand, die später über meine Arbeit besonders glücklich waren:

Besonders glücklich waren meine Kunden, deren ehemaliges verbautes Elternhaus sich nicht vermieten ließ. Die Raumaufteilungen waren sehr schwierig einzurichten, die Räume klein und dunkel. Das Ergebnis wurde so schön, dass meine Kun-

Geschmackvoll eingerichtet: „Die Raumgeberin“ Ines Reusch hat sich nach ihrem Studium an der Möfa selbstständig gemacht und konnte ihr Unternehmen auch während der Krise gut weiterführen.

den anschließend selbst einzogen und wir gemeinsam die passenden Möbel fanden. Das war eine unglaubliche Raum-Verwandlung, an die ich mich gerne erinnere.

Wie ich auf den Namen „die Raumgeberin“ kam:

Als die Raumgeberin erschaffe ich Räume mit Charakter, die den individuellen Einrichtungsstil des Kunden oder die Markendarstellung des Unternehmens widerspiegeln. Lieb gewonnene oder vorhandene Möbel werden harmonisch eingebunden, denn diese sind ein Teil der Kundengeschichte. Ich gebe damit meinem Kunden und seiner Persönlichkeit Raum.

Wie ich gegenwärtig mit der Corona-Krise umgehe:

Durch die Corona-Krise haben sich zwangsläufig neue Arbeitsweisen ergeben. Wer umzieht, weil er seine Wohnung gekündigt oder sein Haus verkauft hat, kann mit Überlegungen zur Einrichtung und zum

Möbelkauf nicht warten, bis Corona vorbei ist. Die Krise hat gezeigt, dass mit meinem Beratungskonzept auch die Beratung auf räumliche Distanz möglich ist. Ich habe deshalb die Corona-Hürde mit Leichtigkeit nehmen können.

Welche Ratschläge ich aktuell Studierenden geben würde:

Schon als Studentin war ich vielseitig interessiert und habe jede Chance genutzt über Praktika oder Nebenjobs Erfahrungen zu sammeln. Das hat sich für mich absolut ausgezahlt. Daher möchte ich Studierenden den Rat geben, immer wissensdurstig zu sein und sich zum Experten im eigenen Interessenbereich zu entwickeln. Das Studium ist eine wertvolle Zeit, in der nicht nur das Wissen wächst, sondern sich jeder auch selbst entwickeln kann. Es kommt auf die innere Bereitschaft hierfür an.

TEXT: INES REUSCH, PR-GRUPPE

FOTO: INES REUSCH