MÜNCHNER TRADITION SETZT MODERNE TRENDS

Wer in München lebt, weiß: Was aus dem Hause Böhmler kommt, hat Stil. Ein Gespräch über Traditionen, Trends und Einzelstücke.

Interview mit Thomas Böhmler, Kai Bauerschlag und Anna Weber

Wer sich in der Landeshauptstadt gut einrichten möchte und Wert auf hervorragende Qualität legt, findet sich schnell im Tal in der Münchner Innenstadt wieder. Hier empfängt seit über 145 Jahren das Einrichtungshaus Böhmler seine Kunden. Das Familienunternehmen wurde 1875 von Johann Georg (J. G.) Böhmler gegründet, dessen Initialen noch heute über dem Eingang zu sehen sind. Schon kurze Zeit später konnte Böhmler sich „Königlich Bayerischer Hoflieferant“ nennen. Bis heute ist das Haus in Familienhand und wird in naher Zukunft in fünfter Generation mit dem gleichen Anspruch auf besten Service und Erstklassigkeit geführt. Die Böhmler Einrichtungshaus GmbH hat heute mehr als 200 Mitarbeiter und zählt sowohl im Privatkundengeschäft als auch im Objektbereich zu den führenden Einrichtungshäusern in Deutschland.

Begeisterung und Leidenschaft für schönes Wohnen sowie der Standort München verbinden das Einrichtungshaus Böhmler mit der SIS-Sparkassen-Immobilien-Service GmbH (SIS). Deshalb tauschten sich Geschäftsführer Thomas Böhmler, Anna Weber, Geschäftsführerin Böhmler Büro und Objekt, und Kai Bauerschlag, Verkaufsleiter Böhmler Inneneinrichtung, mit Dr. Bernhard Bauer, Geschäftsführer der SIS, zu den Themen Interieur und Einrichtung aus.

Dr. Bernhard Bauer: Ich freue mich sehr, mich heute mit DEN Einrichtungsexperten in München auszutauschen. Ihr Unternehmen ist nun schon seit über 145 Jahren fester Bestandteil der Münchner Wirtschaft. Die hier unter Beweis gestellte erfolgreiche Kontinuität als Familienunternehmen ist in meinen Augen etwas ganz Besonderes. Wie ist es Ihnen gelungen, über die Jahrzehnte Ihre Traditionen und Qualität weiterzugeben?

Thomas Böhmler: Wir sind seit 130 Jahren unverändert im Tal ansässig und die Immobilie ist im Familienbesitz. Unsere Vorfahren haben trotz wirtschaftlicher Rückschläge in den Kriegsjahren das Unternehmen kontinuierlich weiterentwickelt. So arbeiten wir im Grunde auch heute: Wir bauen alle Geschäftsbereiche sukzessive weiter aus und achten auf fachliche und persönliche Kompetenzen bei der Rekrutierung von Mitarbeiter*innen.

Kai Bauerschlag: Seit jeher steht Böhmler für den Vertrieb zeitloser Produkte von höchster Qualität. Unsere Sichtbarkeit nach außen erreichen wir durch passende Kommunikation und geschicktes Marketing – auch in den Schaufenstern.

Wenn Sie zurückgehen in der Böhmler-Geschichte – was ist gleich geblieben seit den Anfangsjahren, was hat sich geändert?

Thomas Böhmler: Wenn zu Beginn textile Produkte noch stark beworben wurden, so liegt unser Fokus heute auf Einrichtungsgegenständen, den Gesamtplanungen von Räumlichkeiten und im Objektgeschäft auf der Verarbeitung von Bodenbelag und Parkett.

Anna Weber: Meistens werden individuelle Gesamtkonzepte gewünscht. Zeit wird immer kostbarer und Veränderungen sind an der Tagesordnung. Wir können dank unserer unterschiedlichen Fachbereiche „alles aus einer Hand“ bieten und unsere Kunden erhalten ein Rundumsorglos-Paket, was natürlich Zeit und Aufwand spart. Dies gilt sowohl für den privaten als auch den gewerblichen Bereich.

Mit Corona haben sich Gesellschaft und Wirtschaft verändert. So ist unseren Kunden im Wohnbereich wegen des verstärkten Homeoffice ein Arbeitszimmer sehr wichtig, auch Balkone oder Gärten stehen bei vielen Menschen weit oben auf der Prioritätenliste. Haben Sie auch bei Ihren Kunden veränderte Prioritäten bemerkt?

Anna Weber: In vielen Wohnräumen ist während der Pandemie auch ein Bürodrehstuhl eingezogen. Wo früher für temporäres und zeitlich begrenztes Arbeiten von zu Hause ein Küchenstuhl gereicht hat, wachsen das Bewusstsein und der Bedarf nach einem gesunden und ergonomischen Arbeitsplatz.

Ihre Firmenphilosophie ist ein Statement: „Böhmler steht für Tradition und Moderne, für Stil und Design, für hochwertige Qualität und besten Service rund um das Thema Wohnen und Einrichten.“ Welche Services bieten Sie denn Ihren Kunden genau?

Thomas Böhmler: Wir sind in der Lage, Villen, Wohnungen und Büroetagen ganzheitlich und aus einer Hand zu planen, zu renovieren, zu modernisieren und einzurichten. Im Bereich Bodenbelag und Parkett sind wir Marktführer nicht nur in München, sondern in ganz Süddeutschland. Des Weiteren richten wir, und das mit größter ▶

Thomas Böhmler, Geschäftsführer der Böhmler Einrichtungshaus GmbH, mit Anna Weber, Geschäftsführerin der Böhmler und Objekt GmbH, im Gespräch mit Dr. Bernhard Bauer, Geschäftsführer der SIS-Sparkassen-Immobilien-Service GmbH (SIS) (v. l.). Der handgeknüpfte Treppenläufer (im Hintergrund) wurde von Jan Kath extra für das Einrichtungshaus designed.

Foto: Wolfgang Zwanzger

Münchner Stadtbüro: ein gemeinsames Projekt von Böhmler Innenausbau und Böhmler Büro und Objekt

Leidenschaft und Akribie, gerne komplett ein. Mobiliar, textile Fenster- und Wandgestaltung, Teppiche – wir statten aus bis hin zu Bettwäsche, Handtüchern oder Accessoires.

Anna Weber: Dabei zählen Privatkunden wie auch international tätige Unternehmen, Kanzleien, Gastronomiebetriebe, Hotellerie etc. zu unseren Kunden.

Immer wieder gibt es Einrichtungstrends, die viele Menschen begeistern. Seien es Lavalampen in den 1970er-Jahren, der edle und kühle Bauhaus-Stil oder kräftige Farbwelten. Gibt es auch beim Interieur bestimmte Moden, die wellenweise stark gefragt sind?

Kai Bauerschlag: Internationale Trends beeinflussen nicht nur die Mode, sondern natürlich auch Interior und Design. Momentan sehen wir eine sehr klare Stilistik, die durch Naturfarben geprägt ist. Großzügige, bodenfreie Sofainseln in natürlicher Haptik von Herstellern wie beispielsweise Flexform und COR.

Anna Weber: Auch die Arbeitswelt verändert sich stark. Das klassische Büro mit seinen sich immer wiederholenden Arbeitsplatz-Landschaften oder geschlossenen Bürozellen hat ausgedient. Heute sind offenere und in sich fließende Übergänge der einzelnen Arbeitsbereiche gefragt, bis hin zu Treffpunkten für zwanglosen Austausch und spontane Begegnungen.

Eine gelungene Einrichtung ist auch eine emotionale Angelegenheit. Räume können Gemütlichkeit, Eleganz oder auch Distanz ausstrahlen. Auch das Wohlbefinden spielt eine wesentliche Rolle in der Innenarchitektur. Gibt es Einrichtungsgegenstände, die als Glücksbringer in den eigenen vier Wänden gelten?

Kai Bauerschlag: Viele unserer Kunden legen höchsten Wert auf die Inszenierung kostbarer Familienstücke und die persönliche Gestaltung durch Kunst und Familienbilder. Die Grundrissgestaltung, auch im Sinne des Feng Shui, sollte immer energetisierend und frei sein.

Das Thema Nachhaltigkeit steht derzeit aus gutem Grund stark im Fokus. Welche Rolle spielt Nachhaltigkeit in Ihrer Branche?

Kai Bauerschlag: Nachhaltiges Wohnen und Einrichten liegt im Trend. Und zahlreiche Hersteller, mit denen wir zusammenarbeiten, produzieren mittlerweile auch nachhaltig: Rohstoffersparnis, Recycling und wiederverwertbare Verpackungen stehen hier im Vordergrund.

Anna Weber: Die Kunden kaufen immer bewusster und sind bereit, für nachhaltige Produkte mehr Geld auszugeben, setzen dabei aber weiterhin auf einen hohen Grad an Individualität. Ein Großteil unserer Partner und Hersteller produziert in Deutschland bzw. in nächster Umgebung und bezieht auch die Rohstoffe regional.

Foto: Gandalf Hammerbacher

> „Momentan sehen wir eine sehr klare Stilistik, die durch Naturfarben geprägt ist."

Ein hoher Qualitätsstandard macht unsere Möbel langlebig und ermöglicht auch nach jahrelanger und intensiver Nutzung eine Aufarbeitung des Produkts, statt dieses einfach zu ersetzen.

Manche Immobilien sind für die Bewohner eine Herausforderung, wenn es darum geht, passendes Mobiliar zu finden. Bieten Sie auch maßgeschneiderte Möbel an, die bei ungewöhnlichen Grundrissen oder besonderen Anforderungen zum Einsatz kommen?

Kai Bauerschlag: Selbstverständlich bieten wir individuell auf die Architektur und die Bedürfnisse des Kunden „bespoke"-hergestelltes Handwerk an.

Ihr Angebot wendet sich auch an gewerbliche Kunden. Welche Trends beobachten Sie aktuell bei der Ausstattung von Büros und anderen Gewerbeflächen?

Anna Weber: Bereiche für den informellen Austausch mit Kollegen werden zukünftig noch mehr an Bedeutung gewinnen, da soziale Interaktion im Homeoffice – rein digital – nicht ausreicht, gleichzeitig sind aber auch genügend Rückzugsorte für konzentriertes Arbeiten zu schaffen. Mitarbeiter wollen heute zunehmend selbstbestimmt arbeiten – das steigert die Motivation, das Wohlbefinden und die Identifikation mit dem eigenen Unternehmen.

Böhmler ist nicht nur für seine Möbel und Accessoires bekannt, sondern auch für seine Bodenbeläge. Was ist hier besonders angesagt?

Thomas Böhmler: Holz ist derzeit das gefragteste Material im Innen- wie auch im Außenbereich. Seit mehreren Jahren werden Landhausdielen aus Eiche in diversen Sortierungen sowie fallenden Längen und Breiten extrem nachgefragt. Auch die Verlegung von Massivparkett im Fischgrätmuster bekommt zurzeit wieder Aufwind.

Nehmen wir an, jemand bezieht sein neues Zuhause oder seine neuen Geschäftsräume. Auf welche Dinge sollte man bei der Ersteinrichtung besonders achten?

Kai Bauerschlag: Zeitlosigkeit, passgenaue Antworten auf das Gebäude und natürlich flexible Umnutzbarkeit, falls sich Anforderungen doch mal ändern.

Anna Weber: Man sollte sich überlegen, welche Tätigkeiten in den Geschäftsräumen ausgeübt werden und die Mitarbeiter und deren Bedürfnisse in die Überlegungen miteinbeziehen. Neben der Produktwahl bietet auch die Materialwahl der Oberflächen eine große Vielfalt. ▶

Kai Bauerschlag, Verkaufsleiter Böhmler Inneneinrichtung

Fotos: Böhmler, Marcus Hassler

Ein zeitloser Klassiker: der Lounge Chair von Charles & Ray Eames von Vitra

Foto: Vitra

Der Flexform Flagship Store im Tal vereint Eleganz und Understatement italienischen Designs

München gilt als Hauptstadt der Singles. Jeder dritte Münchner lebt in einem Ein-Personen-Haushalt – also rund 500.000 Menschen. Dementsprechend häufig nachgefragt sind bei uns auch gut geschnittene kleinere Wohnungen. Haben Sie einen Tipp, wie auch kleinere Wohnungen gut eingerichtet werden können?

Kai Bauerschlag: Da gibt es verschiedene Ansätze: passgenauer Innenausbau, der bei Nachnutzung verbleibt, oder hochwertige Design-Highlights, die das Leben von jetzt an begleiten. Manchmal auch eine Kombination aus beidem.

Wir hatten vorhin schon über Möbel-Moden gesprochen. Im Gegensatz dazu stehen zeitlose Stücke, die immer gefragt sind und langfristig Freude machen. Gibt es Klassiker, die Ihrer Meinung nach nahezu jedem Kunden eine Freude machen? Oder: Welche drei Einrichtungsgegenstände sollten Ihrer Meinung nach in keiner Wohnung fehlen?

Kai Bauerschlag: Ein Sessel von Vitra, z. B. der berühmte Lounge Chair von Charles & Ray Eames, eine dimmbare Leseleuchte von Occhio und ein hochwertiger Nepalteppich von Jan Kath.

Anna Weber: Auch ein schönes USM-Möbel, welches sich mit der Person und ihren Lebensumständen verändern kann. So wird aus dem kleinen Sideboard im Flur nach ein paar Jahren eine Regalwand fürs Büro oder ein Aufbewahrungsmöbel für Kinderspielzeug, womit wir wieder beim Thema Nachhaltigkeit wären.

Zu guter Letzt interessiert es mich sehr, wie Einrichtungsexperten wie Sie sich selbst in den eigenen vier Wänden einrichten. Welchen Stil bevorzugen Sie privat?

Kai Bauerschlag: Die Auswahl ist natürlich betörend, daher halten wir es zu Hause mit schlichter Eleganz: tolle Einzelstücke, die auch mal ausgetauscht werden können, wenn neue spannende Produkte auf den Markt kommen.

Thomas Böhmler: Meine Frau und ich präferieren moderne, zeitlose Einrichtungsgegenstände. Das kommt unserem Bedürfnis nach einem eher reduzierten Wohnbehagen entgegen.

Anna Weber: Ich mag die Mischung und Kombination unterschiedlicher Stile, was für mich individuelle Einrichtung ausmacht. Und so steht neben einem modernen Klassiker eine Antiquität auf einem Teppich, der mich ein Leben lang begleiten wird. Aber die Lust auf Veränderung wird wohl durch die große Vielfalt an schönen Möbelstücken nie abebben.

Vielen Dank für das Gespräch. ■

UNSERE IMMOBILIEN-EXPERT*INNEN

„Als Sachverständiger für Immobilienwertermittlung (TÜV) unterstütze ich meine Kundinnen und Kunden auch bei komplexen Immobilienthemen, von der großen Aufteilermaßnahme bis hin zu ausführlichen Wertermittlungen. Durch eine fundierte Analyse finden wir gemeinsam den optimalen Weg, um das individuelle Ziel zu erreichen."

Christoph Buchbauer

„Mein Herz schlägt für Immobilien in München und Umgebung. Dabei habe ich mich auf hochwertige Objekte spezialisiert, die auch anspruchsvolle Interessenten zufriedenstellen. Gerade hier in der Metropolregion München gibt es zahlreiche Interessenten für die besonderen Villen, Lofts oder Dachgeschosswohnungen. Ich unterstütze die Verkäufer dabei, ihre Immobilie bestmöglich zu präsentieren, um zeitnah den optimalen Preis zu erzielen."

Maren von Molitor

„Durch meine gute Vernetzung und meine langjährige Berufserfahrung im Bereich Luxus-Immobilien kenne ich den Münchner Markt sehr gut. In einem ausführlichen Gespräch bespreche ich mit meinen Kundinnen und Kunden, welches Objekt in welcher Lage am besten passt. Bei Verkäufen hochpreisiger Objekte gelingt es mir auch im Secret Sale rasch, geeignete Interessenten für die Immobilie zu finden."

Petra von Kölichen

Fotos: Yvonne Klein

PORTFOLIOANALYSE

Ihr Individuelles Maß an Beratung

Wir finden das passende Produkt für den passenden Kunden, denn nicht jedes Investment ist für jeden Kunden geeignet. Individuelle Anforderungen schränken die Auswahl ein.

1 Beratungsbedarf

Jeder unserer Kunden hat unterschiedlich viel Erfahrung mit Immobilien-Investments. Wir gehen auf die individuellen Bedürfnisse ein, denn ein Immobilien-Investment ist neben der Erfahrung noch von weiteren Faktoren abhängig.

2 Bedarfsanalyse

Im individuellen Beratungsgespräch klären wir mit Ihnen alle Details, die wir benötigen. Ihr Investment soll Ihren Redite- und Sicherheitserwartungen sowie Ihrer steuerlichen Situation gerecht werden. Hier ist es von Bedeutung, die Stellschrauben wie Standorte oder die unterschiedlichen Assetklassen und deren Auswirkungen auf die Rendite genau zu kennen, um keine bösen Überraschungen zu erleben.

3 Bestandsaufnahme

Bei der Betrachtung Ihres Immobilienbestands begehen wir Ihre Objekte mit technischer Begutachtung, sichten Grundbuchauszüge, Baupläne sowie Teilungserklärungen, Mietverträge und Betriebskosten. Auf dieser Basis bewerten wir Ihre Immobilie mit unseren Experten, um einen umfassenden Überblick über Ihre derzeitige Situation zu erhalten.

4 Rechte und Belastungen

Um Ihr Immobilienportfolio optimieren zu können, müssen einige rechtliche Rahmenbedingungen betrachtet werden. Neben den bestehenden Mietverträgen, in welche häufig Pauschalen eingearbeitet sind, gibt es auch Schranken der Politik. Die Stadt München z. B. greift mit dem Instrument der Erhaltungssatzung kontinuierlich mehr in den Immobilienmarkt ein.

5 Optimierungsempfehlungen

Auf Basis Ihrer Wünsche und Ihres Bestandes erarbeiten wir Empfehlungen, um Ihr Portfolio zu optimieren. Häufig ist eine Umschichtung des Portfolios sinnvoll, um Renditesteigerungen erzielen zu können. Hierbei lohnt sich oftmals auch der Blick auf andere Standorte und Assetklassen, um Ihr Portfolio zu diversifizieren.

6 Ihr passendes Produkt

Jeder Kunde passt zu einem unterschiedlichen Produkt. Wir haben aus allen Produktkategorien ständig mehrere Objekte im Vertrieb, häufig auch mit Value Add, um Ihre Renditen noch attraktiver gestalten zu können.

Foto: Gettyimages