IM GESPRÄCH

Einrichten erfordert Kreativität

Einrichtungsplanerin Lisa Berger (33) unterrichtet an der EBS Kuchl.

Vor 47 Jahren gründete der Österreichische Einrichtungsfachhandel eine Bildungseinrichtung mit dem Ziel, qualifizierte Mitarbeiter/-innen für die Branche auszubilden. Die EBS in Kuchl richtet sich an Erwachsene ab 18 Jahren und bietet zwei Ausbildungswege: die einjährige Schule in Vollzeit und die berufsbegleitende Ausbildung an der Academy.

Redaktion: Was lernen angehende Einrichtungsberater an der EBS?
Lisa Berger: Wir haben einen bunten Mix an Teilnehmern aus Südtirol, Süddeutschland und ganz Österreich. Viele bringen schon einen Lehrabschluss oder die Matura mit, andere kommen direkt aus der Branche oder sind Quereinsteiger. Sie alle bekommen das fachliche Rüstzeug für den Berufseinstieg mit und lernen die Basics für den hochwertigen Einrichtungsfachhandel, also Kunden beraten, ihre Wünsche verstehen und daraus eine durchdachte Planung entwickeln. Weiters geht es um sicheres Auftreten und Ideen überzeugend zu vermitteln.

Welche Fähigkeiten sollte man mitbringen?
Eigene Kreativität sowie Feingefühl und Organisationstalent werden auf jeden Fall benötigt.



Die EBS in Kuchl besitzt das Öffentlichkeitsrecht. Tage der offenen Tür sind am 21. November 2026, 16. Jänner und 13. März 2027. BILDER: PHILIPP FREUND

Im Laufe der Ausbildung zeigen sich unterschiedliche Stärken und Interessen. Freihandzeichnen und das Arbeiten mit CAD-Programmen gehören auch zum Handwerkszeug. In größeren Unternehmen besteht die Möglichkeit, schwerpunktmäßig im Backoffice, etwa in der technischen Zeichnung und Lieferabwicklung, oder mehr im direkten Kontakt mit Kunden zu arbeiten.

Wer unterrichtet an der Einrichtungsberaterschule in Kuchl?
Die Vortragenden sind Personen aus der Praxis, wie Innenarchitekten und Raumausstatter, die viel Berufsalltag in den Unterricht einbringen und dadurch die Theorie greifbar machen. Wir machen regelmäßig Exkursionen zu Einrichtungshäusern, Unternehmen und Produktionsstätten. Die EBS ist gut vernetzt, wodurch der Berufseinstieg erleichtert wird. Uns ist wichtig, dass die Schülerinnen und Schüler das Gelernte im Berufsalltag direkt anwenden können. Deshalb ist die Verbindung zur Praxis ein wesentlicher Teil der Ausbildung.

Wie verlief Ihr eigener beruflicher Weg bisher?
Ich habe an der HAK in Salzburg maturiert, war danach im Produktdesign tätig und habe in der Werkstatt meines Vaters erste Einblicke in die Innenraumgestaltung bekommen. Zur Abschlussarbeit an der EBS musste ich eine komplette Einrichtungsplanung eines mehrstöckigen Familienhauses ausarbeiten und einer dreiköpfigen Jury präsentieren. Nach der Ausbildung habe ich in Bäder- und Küchenstudios gearbeitet, wo neben Ästhetik die Funktionalität eine große Rolle spielt. Seit 2020 bin ich als Interior Designer selbstständig. Meine Erfahrungen aus der Praxis gebe ich auch als Vortragende weiter.

Welche Herausforderungen bringt der Beruf mit sich?
Am Ende des Tages soll die Planung umgesetzt werden; hier kommt das Verkaufstalent zum Tragen. Die Kundschaft soll den Mehrwert verstehen, also ist auch das Vermitteln der individuellen Lösungen wichtig. Manchmal trifft man auf Paare, die einen unterschiedlichen Stil bevorzugen; da muss man einen Mittelweg finden. Auch die Abstimmung mit den verschiedenen Gewerken verlangt Fachwissen und Organisationstalent. Eine Planung muss nicht nur gut aussehen, sondern technisch funktionieren, ins Budget passen und sich umsetzen lassen.



Lisa Bergers Wurzeln liegen bei der Tischlerei Strasser in Leopoldskron-Moos.

Und was macht Ihren Beruf spannend?
Mich begeistert, wie viel eine durchdachte Planung im Alltag verändern kann. Wenn etwa aus einem Kinderzimmer ein Teenagerzimmer wird, verändern sich die Bedürfnisse und damit der ganze Raum. Solche Veränderungen zu begleiten, mag ich sehr gern. Dazu kommen neue Materialien, Farben und Gestaltungsmöglichkeiten – man lernt in diesem Beruf nie aus, es bleibt immer spannend und lebendig.

Wie läuft ein Beratungsgespräch üblicherweise ab?
Am Anfang steht das persönliche Kennenlernen. Dabei bekommen wir Einblick in den Alltag und das Zuhause unserer Kunden. Es geht darum, ihre Wünsche und Bedürfnisse zu verstehen und Vertrauen aufzubauen. Erste Ideen können dabei als Handskizze entstehen, anschließend folgen die Entwurfsplanung und die detaillierte Ausarbeitung. Eine 3D-Visualisierung hilft den Kunden, sich die Gestaltung und die Wirkung des fertigen Raumes besser vorzustellen.

Was empfehlen Sie – Dusche oder Wanne?
Das hängt vom Platz und den Gewohnheiten ab. Wenn beides möglich ist, gern beides. Die Dusche ist praktisch im Alltag, aber es gibt ja auch kuschelige Badewannentage. **Monika Bayerl**

WALS-KÄFERHEIM-Schützenstrasse
2-3 Zi-Eigentumswohnungen im Bau
Massivbauweise, TG, Lift, Erdwärme, PV, HWB26. Fertigstellung Frühjahr 2027 Rohbaubesichtigung möglich. KP ab 392.000,– Nur noch 3 Einheiten verfügbar!

MAREMA BAUTRÄGER
MAREMA Bauträger GmbH
Tel. +43 662 820275, www.marema.at