

Ein Festmahl mit Tapeten

Reportage Malermeister Erwin Schröter aus Stuttgart brennt für Tapeten. Seine Leidenschaft ist es, die schönsten und hochwertigsten Kollektionen für seine Kunden auszuwählen. In seinen Ausstellungsräumen zeigt er bei der Beratung nicht nur, wie komplette Raumkonzepte in Kombination mit Tapeten aussehen können. Und beim Tapezieren beweist er natürlich handwerkliches Können auf höchstem Niveau.

Wenn ihn eine Kollektion absolut begeistert, dann kauft sie sich Erwin Schröter gerne auch mal so für sich, als Hobby. »Es ist einfach faszinierend, was heute technisch möglich ist, was sich die Designer alles überlegen. Es gibt so großartige Oberflächen und es ist hohe Ingenieurskunst, die darin steckt«, schwärmt der leidenschaftliche Tapezierer. Bei Tapeten bewegt sich der Malermeister, der noch drei Gesellen beschäftigt, überwiegend im hochpreisigen Sektor, mit Anteilen an mittelpreisigen Tapeten. »Die Tapete ist ein Produkt, das zu uns passt«, sagt Erwin Schröter, der mit seinem Betrieb auf hohem Niveau arbeitet und fast ausschließlich Privatkunden im Großraum Stuttgart bedient.

Opulente Tapete und kühle Kalkglätte

Ein Raum, tapeziert mit hochwertigen Tapeten, daneben eine Wand mit Kalkglättetechnik, das ist es was eine stimmige Raumgestaltung ausmacht. Beides hat seine Berechtigung und lässt sich wunderbar kombinieren. »Eine mit Metallfäden durchwirkte, leicht changierende Tapete, dazu eine ruhige Kalkwand, das ist absolut faszinierend.« Erwin Schröter gerät bei diesen Gedanken ins Schwärmen. »Man muss die Tapete immer als Ergänzung sehen«, weiß er.

Wie das geht zeigt der engagierte Malermeister in seinen modernen, lichten Ausstellungsräumen, die in der Gesamtgestaltung sehr schön aufeinander abgestimmt sind. »Unsere Arbeiten haben immer höchste Wertigkeit und eine ganz eigene Eleganz, die Kunden wissen, dass sie beim Malerbetrieb Schröter nur Handwerkskunst vom Feinsten bekommen«, unterstreicht er. Das gilt nicht nur für dekorative Techniken, sondern auch für Wandbeläge. Die Hauptlieferanten des Stuttgarter Malerbetriebs sind Arte (Belgien), marburg und Omexco, von denen Erwin Schröter Tapetenbücher im Wert von rund 2.000 € für die Kundenberatung bereithält und einsetzt.



Marija und Erwin Schröter nehmen sich viel Zeit für ihre Kunden und beraten sehr gerne

Messe als Inspirationsquelle

Bei seinen jährlichen Besuchen auf der Messe »Heimtextil« stößt Erwin Schröter begeistert in den Kollektionen der Aussteller und wählt das Passende für seine Kunden aus. »Ich nehme überwiegend Kollektionen mit langer Laufzeit, denn die Kunden möchten in der Regel nicht so rasch wieder neu tapezieren«, weiß er aus Erfahrung und fügt schmunzelnd hinzu: »Es sind aber auch sehr moderne Dessins dabei, damit wir auch Kunden ansprechen, die bereit sind, öfter einen Tapetenwechsel durchzuführen.«

Allerdings sei es oft so, dass die Kunden von sich aus gar nicht an Wandbeläge dächten oder eher altmodische Bilder von Tapeten im Kopf hätten. Sie wüssten oft sehr genau, was sie nicht möchten. Dann muss der Malermeister Beratungskompetenz zeigen und Vorschläge machen. »Ich habe eine Beratungsethik, d. h. ich verkaufe nicht meinen Geschmack dem Kunden. Letztendlich entscheidet immer der Kunde«, erläutert Erwin Schröter. Aus der Vielzahl an Vorschlägen, die er aufgrund einer Beurteilung der Raumsituation mit Beleuchtung, Möblierung usw. vor Ort beim Kunden vornimmt, bleiben meist zwei bis drei Tapeten übrig. Dann ist es am Berater, die jeweili-

gen Vor- und Nachteile so darzulegen, dass der Kunde eine für ihn befriedigende Entscheidung treffen kann.

Nähte als Ausdruck handwerklicher Tätigkeit

Erwin Schröter empfiehlt nur Tapeten, die er und seine Mitarbeiter auch sicher verarbeiten können. Das sind fast ausschließlich Vliestapeten. Außerdem ist in seinen Angeboten immer der Zusatz vermerkt »Die Sichtbarkeit der Nähte ist Ausdruck handwerklicher Tätigkeit«. Damit ist klar, dass es mit Tapeten keine absolut glatten Wände geben kann. »Außerdem kann der Kunde ja in unseren Ausstellungsräumen sehen, wie die tapezierten Wände aussehen«, erläutert Erwin Schröter. Die Räume dienen dazu, Begehrlichkeiten zu wecken, die Kunden von den fertigen Oberflächen begeistern und »sie sollen die Kunden überzeugen, dass wir es können«. Allein drei Toilettenräume zeigen, welche Gestaltungsvielfalt selbst auf kleinstem Raum möglich ist: Einer ist als Standard ausgeführt, der zweite verspielt italienisch und der dritte im pompejanischen Stil

gehalten. Flure, Treppenhäuser und mehrere Räume sind mit vielen Einzelflächen beispielhaft gestaltet, es ist aber alles in das Gesamtkonzept eingebunden, so dass es die Präsentation in sich geschlossen wirkt.

Im Untergeschoss gibt es einen klassischen Schauraum oder Bemusterungsraum. Dort sind die Musterplatten in Schränken verstaut, damit sie die Besucher nicht zu sehr verwirren. »Die Kunden sollen sich hier Appetit holen, damit sie zuhause ein Festessen einnehmen können, gerne auch mit opulenten Tapeten«, freut sich Erwin Schröter.

Bärbel Daiber

Marketing im Malerbetrieb Schröter

»Die meisten Kunden kommen über Empfehlungen. Neben unseren Ausstellungsräumen ist unsere website www.schroeter-farbgestaltung.de sehr wichtig, die hochwertig aufgebaut ist und unsere Philosophie widerspiegelt«, sagt Erwin Schröter. Außerdem macht er Werbung in einer Stadtzeitung. Egal wo, es ist stets eine besondere Art von Werbung, eine, die animiert, die aber vor allem Niveau hat.

Das jährliche Sommerfest für Kunden und Geschäftspartner steht immer unter einem speziellen Thema: 2009 waren es Tapeten, 2010 Kalkputze und die Baubiologie.



Erwin Schröter GmbH
Zumsteegstraße 7
70195 Stuttgart (Botnang)
Fon (07 11) 69 24 98
Fax (07 11) 69 42 10
e-schroeter@t-online.de
www.schroeter-farbgestaltung.de



Im Bemusterungsraum unter den Ausstellungsräumen können die Kunden nach Herzenslust in den exklusiven Kollektionskatalogen blättern und Ihre Wunschtapete finden

(Bild klein) Edler Luxus mit Tapeten. Hier kann sich der Kunde Appetit holen um zuhause ein opulentes Festmahl mit Tapeten zu feiern

Fotos: Erwin Schröter