

„Ich verkaufe nicht meinen Geschmack“

Exklusive Oberflächen: Wie ein Farbgestalter seine Arbeiten in Szene setzt



FOTOS: SCHRÖTER



Das kräftige Rot bringt den Auftraggebern bei Gästen und Freunden immer wieder Bewunderung ein. Auf die Wand wurde hochpigmentierte Innendispersionsfarbe auf strukturlosem Vlies aufgetragen. Rechts: Der Stuttgarter Maler und Farbgestalter Erwin Schröter ist auf hochwertige dekorative Innen- und Außenputze spezialisiert.

Wie es möglich ist, sich als Maler, Raumausstatter und Stuckateur mit seinen Arbeiten wirkungsvoll in Szene zu setzen und damit auch noch neue Kunden zu gewinnen, zeigt beispielhaft der Farbgestalter und Malermeister Erwin Schröter aus Stuttgart.

Wer als Raumausstatter und/oder Maler oder in vergleichbar kreativen Bereichen wie Objekteur oder Bodenleger tätig ist, weiß: Es ist wichtig, die Vorstellungskraft des Kunden mit konkreten Oberflächengestaltungen und Raumlösungen anzuregen. Bei jeder Lösung ist neben dem Einrichtungsstil das Zusammenspiel von Licht, Farbe und Struktur zu beachten. Dies lässt sich besonders gut an abge-

schlossenen Arbeitsbeispielen darstellen. Der Maler und Farbgestalter Erwin Schröter, 55 Jahre, aus Stuttgart nutzt vor allem das Internet als Medium, um dort seine Referenzobjekte zu präsentieren.

Die Qualität hochhalten

Der Malerbetrieb mit drei Gesellen arbeitet des öfteren für private Auftraggeber. Er hat sich auf die Schwerpunkte Gestaltung mit hochwertigen dekorativen Innen- und Außenputzen, Farb- und Gestaltungsberatung, Konzeption und Umsetzung sowie exklusive Oberflächen spezialisiert. Ständige technische und farbgestalterische Weiterbildungen sowie Per-

sönlichkeitsfortbildungen sollen die Qualität stets hochhalten. Klicken sich Besucher auf der Homepage www.schroeter-farbgestaltung.de durch die Seiten des Malerbetriebs, sehen sie zahlreiche Impressionen bisheriger Arbeiten. Immer sind in der Vergangenheit Kunden online auf den kreativen Maler aufmerksam geworden und kontaktierten das Unternehmen nicht zuletzt aufgrund des hochwertigen und schlüssigen Auftritts.

Die dort hinterlegten ausgeführten Arbeiten zeigen auch das technische Können des Malers. Sie demonstrieren die Möglichkeiten der Gestaltung und geben einen guten Eindruck vom Können des Farbgestalters. Diese Beispiele können potenziellen Auftraggeber An-



Diese Kapelle in einem Altersheim wurde in Zusammenarbeit mit dem Künstler Tobias Kammerer ausgeführt: Das Auftragen einer einlagigen Kalkputztechnik führte zu einer sehr lebendigen, lasurhaften Oberfläche.

reiz liefern, aber im Mittelpunkt stehen immer die individuellen Wünsche. „Die Kunden wollen keine Umsetzung Eins zu Eins, sie suchen im Netz etwa nach Innenraumgestaltung in ihrer Region und einen seriösen, kompetenten Partner. Der Gesamteindruck ist dabei entscheidend“, erläutert Erwin Schröter. Nach welchen Kriterien entscheiden sich Interessierte für seinen Betrieb? Schröter erklärt es so: „Wir

sind ein moderner zeitgemäßer Handwerksbetrieb mit einem großem Dienstleistungsanspruch, kreativer Ausrichtung und hoher technischer Ausführung. Wir können vieles, und was wir nicht können, vermitteln wir.“ Bei jedem ersten Treffen lädt Schröter die neuen Kunden in seine Ausstellungsräume, um dort erste Vorschläge zu erarbeiten. Der Farbexperte hat seit der Übernahme des elterlichen

Betriebs vor mehr als zwanzig Jahren ein Ausstellungsstudio. Die Räume sind in unterschiedlichen Techniken gestaltet; Besucher treffen dort nicht nur auf Musterkollektionen der Industrie, sondern auch auf Musterplatten und -Wände mit frei gestalteten Oberflächen. So lassen sich anschaulich Haptik und Effekte von Oberflächen und Strukturen sowie die Wirkung von Licht und Farbe begreifen.



Wohlbefinden und unendliche Vielfalt: Dieses Badezimmer wurde 2009 mit feinem Kalkputz mehrlagig mit Naturpigmenten und hydrophober Oberfläche gefertigt

Solche Beispiele dienen als Hilfestellungen für die Entscheidungsfindung und schützen nebenbei den Handwerker vor Missverständnissen und Reklamationen. „Ich kann einen Kunden nur etwas verkaufen, wenn er die Gestaltung gesehen hat. Wir machen ganz individuelle Oberflächen, die muss ich zeigen“, sagt Erwin Schröter. Im Neubau des Firmensitzes von 1999 sollte nach Schröters Vorstellung nicht nur ein reines Malerstudio vorhanden sein. Auch andere Unternehmen oder Vereine können die Räumlichkeiten für Events und Feste nutzen, so dass sie als Orte der Kommunikation und des Netzwerkes dienen.

In den Ausstellungsräumen falle der Spruch „ich wusste gar nicht, was alles möglich ist“, des öfteren, erklärt der Malermeister. „Und es ist noch mehr möglich“, sagt Schröter. Die genaue Umsetzung der erarbeiteten Vorschläge werde aber immer in der Wohnung oder dem Haus des Kunden entschieden. Die Beratung sei das A und O bei der Gestaltungsplanung. Schröter vermeidet es, dem Kunden

seine Vorstellungen auszudrücken: „Ich nehme den Kunden bei der Hand und führe ihn zu den Möglichkeiten, die für ihn in Frage kommen. Ich verkaufe nicht meinen Geschmack. Ich brauche die innerliche Überzeugung, zusammen mit dem Kunden die richtige Lösung gefunden zu haben.“

Gezielt Fragen stellen

Um die Wünsche der Kunden herauszufinden, stellt er gezielte Fragen, aber vor allem hört er seinen Kunden zu. Es gebe immer wieder Menschen, die gar nicht wüssten, was sie wollten; aber mit einer gewissen Sensibilität seien diese Kunden zur Entscheidung zu führen. Schröter: „Menschen, die unsicher sind, muss man in ihrer Entscheidung stärken.“

Die Ausführung findet oft während des Urlaubs der Kunden statt, was sich etwa bei Badrenovierungen empfehle. Bei der Heimkehr finden die Bewohner nicht nur eine renovierte, saubere Wohnung vor, sondern auch

noch einen Blumenstrauß und eine Flasche Sekt von ihrem Farbgestalter. Neben Maler- und Lackierarbeiten bietet Schröter auch die Ausstattung mit textilen Bodenbelägen, Heimtextilien, Sonnenschutz und Wandbelägen an. Der Kunde, sagt Schröter, könne aufgrund der Vielfalt des Angebots den Vorteil nutzen, das meiste aus einer Hand zu bekommen. „Wir bieten nur das an, was wir auch beherrschen, ansonsten verweisen wir auf benachbarte Betriebe“, sagt Schröter. In einem solchen Fall nimmt er andere Gewerke mit ins Boot, so hat der Kunde nur einen Ansprechpartner, der ihm viele Laufwege abnimmt.

Obwohl der Betrieb viele Techniken und Arbeiten anbietet, ist im Gespräch mit Schröter deutlich zu spüren, an welcher Gestaltung das Herz des Schwaben hängt. Immer wieder verweist er dort und in seinen Referenzobjekten auf Kalktechnik. Schröter schwärmt: „Kalk ist ein Baustoff, der uns seit Jahrtausenden begleitet. Er hat positive Eigenschaften für den Lebensraum sowie hervorragenden bau-

physikalischen Eigenschaften, er bringt Wohlbefinden, und es gibt unendliche Möglichkeiten der Oberflächengestaltung.“

Neben der Kalktechnik hat er in seinen Beratungsräumen eine Wand dem Künstler Tobias Kammerer gewidmet. Diesen hat er 1995 auf einem Seminar der Jungen Lukas Gilde, einer Maler-Vereinigung für Weiterbildung und kollegialer Zusammenarbeit, kennengelernt. Fasziniert von dessen Können, hat er Kammerer in Stuttgart einen Auftrag vermittelt. Heute tauschen die beiden sich bei technischen Fragen immer wieder aus. Auf ähnliche Art entstand auch der Kontakt zum Künstler Johannes Klinger, der ebenso wie Schröter begeistert ist von den künstlerischen Möglichkeiten der Kalktechnik. Neben solchen Kontakten, seiner Homepage, Referenzobjekten und Ausstellungsräumen gewinnt der emsige Schwabe über weitere Multiplikatoren neue Kunden. Das sind etwa Architekten, Netzwerke mit anderen Gewerken wie Küchenbauer, Badinstallateuren oder andere geschäftliche

Kooperationen. Zu Schröters Lieblingsobjekten gehört das preisgekrönte Haus Kahn des Architekten Paul Schmitthenner aus den Jahren 1922/23; der bisher größte Auftrag in der Geschichte des Betriebs. Der Malermeister und seine Gesellen hatten zahlreiche Möglichkeiten der Gestaltung. Der Kunde war außergewöhnlich schnell in seinen Entscheidungen, die zeitliche Abfolge war bei diesem Objekt dennoch streng geregelt, denn es gab enge Terminvorgaben.

Die Wand in sattem Rot

Das hieß, dass Schröter und die anderen Gewerke sich exakt koordinieren mussten. „Das Haus Kahn hat mich für ein Jahr meine Haarpracht gekostet“, beschreibt schmunzelnd Schröter diese Herausforderung. Doch der Stress hat sich gelohnt. Das Haus erhielt mehrere Preise und Schröter neben einer Auszeichnung auch zahlreiche Veröffentlichungen. Begeistert war er auch von der Wohnzim-

merrenovierung bei einem älteren Ehepaar aus Stuttgart. Nach einer ausführlichen Farbberatung und einigen Musterflächen hat das Paar sich eine Wand in einem sattem Rot gestalten lassen. Nicht nur die Auftraggeber zeigten sich vom Ergebnis begeistert, auch Gäste und Freunde waren beeindruckt.

Die größte Herausforderung für Schröter bedeutet: „Immer wieder die richtige unternehmerische Entscheidung zu treffen.“ Die Dokumentation der ausgeführten Arbeiten, das Einstellen auf der Homepage und das Ausstellungsstudio gehören auf jeden Fall zu den richtigen Entscheidungen. Die beste Empfehlung aber ist der zufriedene Kunde. Wer begeistert ist von ausgeführten Arbeiten, empfiehlt seinen Raumgestalter gerne an Bekannte weiter. Doch um einen noch größeren Kundenkreis zu erreichen, sollten Raumausstatter, Maler und alle verwandten Gewerke ihre ausgeführten Arbeiten publik machen, wie das Beispiel Schröter zeigt. ■

BÄRBEL BOSCH