

Chefsache Geschäftsidee

Ornamente, Dekore und Lasuren

Hans-Peter Froehlich hat seine Passion zum Beruf gemacht und eine Marktnische aufgetan: Er gestaltet Räume in venezianischer Wandmalerei. Seine Spezialität ist die gekonnte Verbindung von Lasuren mit Ornamenten und Dekoren. Dabei sind ihm traditionelle Techniken und natürliche Materialien wichtig. Seine Motivation: »kreativ sein, innovatives Handwerk leisten und Impulse für einen neuen Zeitgeist liefern.«

■ Es ist schwer ein Stück weiße Wand zu finden im Studio des Malers Hans-Peter Froehlich in Kernen-Rommelshausen bei Stuttgart. Hier zieht auf halber Höhe eine Karawane Kamele als Fries die Wand entlang, dort wird eine Ecke durch eine farbenfrohe Säule betont, die mit einem Dekor und Profilleisten verziert ist, an anderer Stelle hängen Musterplatten und übereinander angebrachte Schablonierungen an der Wand.

Gläser mit bunten Farbpigmenten aus gelbem Eisenoxid, dunklem, gebranntem Umbra, Ultramarinblau und gebranntem Terra di Siena stehen auf dem Schreibtisch im

Studio – daneben liegt ein Bildband von Raffael.

Vorbilder der Renaissance

In seinem Studio entwirft Hans-Peter Froehlich die vielfältigen Motive für seine Wandmalerei im venezianischen Stil. Der 39-jährige, der im elterlichen Betrieb mit dem Malerhandwerk groß geworden ist und mehrere Malerfachpraktika absolviert hat, sattelte später zum Stuckateur um.

Als Vorbilder nennt der Handwerker mit künstlerischer Ader italienische Meister der Hochrenaissance, wie Bellini oder Tizian. Seine Ideen und Anregungen holt er sich bei Objektstudien, auf Reisen nach Norditalien, aus Kunstbüchern und auf Ausstellungen. Denn es sei ja nichts Neues, was er mache: Bereits im Mittelalter und vor allem in der Renaissance wurden die Innenwände von Privathäusern bemalt und so berühmte Künstler, wie Tizian, Raffael und Michelangelo hätten ihr Geld nicht mit dem Bemalen von Sakralbauten, sondern mit der Gestaltung von Privathäusern verdient – lange bevor es Tapeten gab. Der Maler versteht seine Art, Wände zu gestalten als eine Rückbesinnung auf traditionelle Techniken und natürliche Materialien wie Stein, Putz und Lasuren.

Farben in Kombination mit Ornamenten und Dekoren

Entscheidend bei seiner Art der Wandmalerei ist für Hans-Peter Froehlich die kunsthandwerkliche Kombination von Gestal-



Hans-Peter Froehlich ist es wichtig, seinen Kunden mit seiner Arbeit Freude zu machen

tung mit Lasuren. So bringt er Ornamente und Dekore mittels Lasuren und Schablonentechnik auf die Wand. Die Schablonen entwirft und fertigt Froehlich selbst von Hand. Im Lauf der Zeit hat sich der Maler einen Ordner mit 400 gängigen Mustervorlagen angelegt, als Farbfotos oder Schwarz-weiß-Grafiken. Der Einsatz von Schablonen soll lediglich eine gewisse Gleichmäßigkeit garantieren, die Umrisse der Dekore und Ornamente werden nach der Übertragung auf die Wand frei Hand mit Bleistift nachgezogen. Auch die Ausmalung erfolgt frei. Für diese konzentrierte Arbeit ist innere Ruhe und eine bestimmte Atemtechnik entscheidend – vor allem wenn es darum geht, die gewünschte Qualität in einer bestimmten Zeit zu erzielen.

Vor zehn Jahren begann er seine Lasuren selbst herzustellen, da die industriell gefertigten Farben wegen der speziellen Technik und der unterschiedlichen Putzgründe ungeeignet waren. Zudem ist Hans-Peter Froehlich mit den selbst hergestellten Farben in der Lage, bezahlbare Handwerkskunst für ein breites Kundenspektrum herzustellen.

Da die Farben auf das Saugen des Untergrunds abgestimmt sein müssen, stellt der Maler diese für jeden Auftrag individuell ein, um entsprechende Wolkungen und Musterungen erzielen zu können. Die Grundfarbe mischt Hans-Peter Froehlich aus vorgefertigten Produkten unter Verwendung von Zusätzen. Endgültig eingestellt werden die Farben vor Ort, am Objekt – nach Prüfung des Saugverhalten des

CREATIVES
HANDWERK
FROEHLICH

Creatives Handwerk Froehlich

Hauptstraße 40
71394 Kernen-Rommelshausen
☎ (071 51) 47957
☎ (071 51) 45933

Inhaber:
Stuckateurmeister
Hans-Peter Froehlich
3 Angestellte, freie Mitarbeiter

Leistungsprogramm:
■ Dekorative Maltechniken im Innen- und Außenbereich

Untergrunds. Hier kommt dem gelernten Stuckateur sein Wissen um die Putzgründe zugute. Erst ganz zum Schluß gibt er die Naturpigmente (Pulverpigmente) hinzu. Als Beschichtungswerkzeuge verwendet Hans-Peter Froehlich herkömmliche Bürsten und Pinsel.

Er bemalt hauptsächlich Wände im Innenbereich – doch zusammen mit einem Stuckateurbetrieb hat der Maler auch schon Außenwände kleinerer Einfamilien- und Zweifamilienhäuser gestaltet.

Von der privaten Malerei zur Wandmalerei

Die Idee, sich auf die Wandmalerei mit Lasuren zu spezialisieren, wurde bei Hans-Peter Froehlich aus der Notwendigkeit geboren, etwas Anderes zu machen, denn es war klar, dass er sich mit dem kleinen elterlichen Malerbetrieb und dessen herkömmlichen Leistungsspektrum schlecht dem Markt behaupten können würde. Also galt es, das Dienstleistungsangebot zu verändern. Da Hans-Peter Froehlich aus der privaten Malerei kommt, lag es für ihn nahe, sich im Bereich der Wandmalerei zu engagieren und zu spezialisieren: »Ich dachte mir, was auf der Leinwand geht, muss doch auch auf der Wand gehen«. Wegen der Nähe zur Aquarellmalerei war

es für ihn selbstverständlich, als Medium Lasuren zu verwenden. Er habe seine Passion zum Beruf gemacht: »Meine Motivation ist, handwerkliche Kunst unter ein breites Publikum zu bringen. Es geht um das Gestalten von Räumen und nicht darum, nur die Wände zu bemalen.« Weniger ist oft mehr und so sei es nicht nur aus finanziellen Aspekten häufig besser, die Wände nicht raumhoch zu bemalen, sondern eine spezielle Raumwirkung etwa dadurch zu erzielen, dass man die Wände in ihrer Höhe oder Seitenausdehnung begrenzt. Häufig reicht es, in einen Raum, der grundsätzlich hell und weiß bleiben soll, nur eine Wand oder einen Teil einer Wand zu bemalen.

Kundenbetreuung ist das A und O

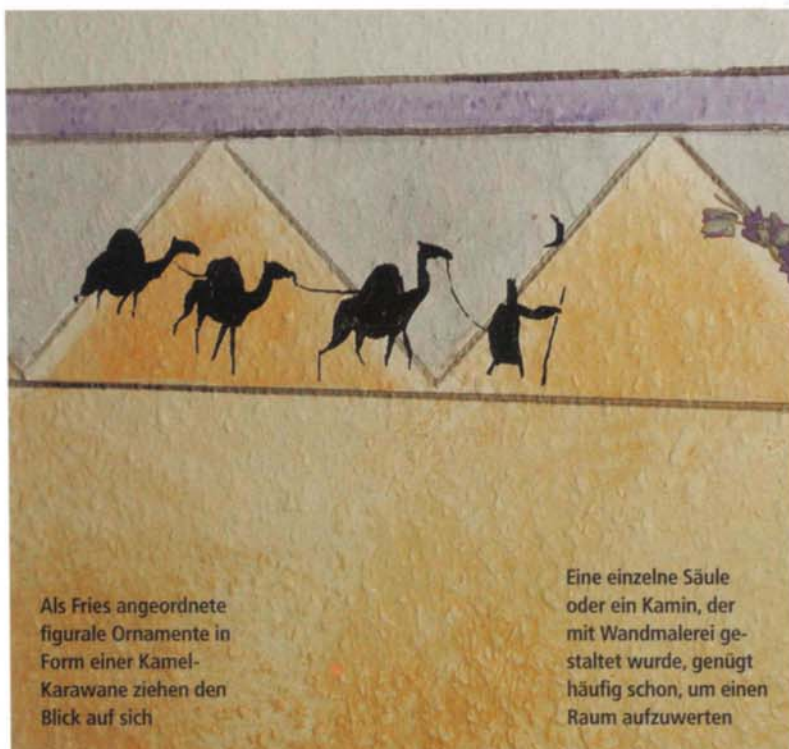
Für Hans-Peter Froehlich ist die Kundenbetreuung das A und O. In der Regel sind pro Auftrag zwei Kundengespräche erforderlich, wovon eines im Haus des Kunden stattfindet. Damit dieser sich die geplante und vorab besprochene Raumgestaltung besser räumlich vorstellen kann, setzt der Wandgestalter einen Overhead-Projektor ein und projiziert die auf Folie gezogenen Dekore und Ornamente ohne Schaden an die Wand des Kunden. Auch die Wandbe-

malung mit ganzen Bildern lässt sich mit Hilfe dieser Projektionstechnik verwirklichen. Hier tut sich ein neuer Bereich in Form von kleineren Aufträgen auf, mit denen Hans-Peter Froehlich derzeit Erfahrungen sammelt. Für den Gestalter ist es auch aus einem anderen Grund sehr wichtig, zu den Kunden nach Hause zu gehen: »Ich muss den Raum sehen, muss sehen, wie sie leben, wie ihr Stil ist, denn es ist entscheidend, dass ich das male, was zum jeweiligen Kunden passt«.

Die Aufträge kommen häufig über Mund-Propaganda, doch macht Hans-Peter Froehlich auch gezielte Werbe-Aktionen zusammen mit Ladengeschäften, wie Accessoirshops, Fliesenfachgeschäften, Antiquitätenhändlern und Geschäften aus der Baubranche, deren Räume er für beide Seiten werbewirksam gestaltet.

Auch für die Kundenbindung tut der rührige Unternehmer einiges: Mit Hilfe seiner Kundendatei im Computer verschickt er einmal im Monat Infobriefe für 300 bis 400 Mark, telefoniert oder bietet per Faxabruf Informationsgespräche an. Eine Info-Mappe, Flyer, Postkarten und andere kleine Objekte mit Firmenaufdruck stehen im als individuelle Werbemittel zur Verfügung.

Hans-Peter Froehlichs Kunden sind in der Regel Einmalkunden, doch aus einem De-



Als Fries angeordnete figurale Ornamente in Form einer Kamel-Karawane ziehen den Blick auf sich

Eine einzelne Säule oder ein Kamin, der mit Wandmalerei gestaltet wurde, genügt häufig schon, um einen Raum aufzuwerten



Chefsache Geschäftsidee



Demonstrationstafeln mit verschiedenen Bandornamenten in Lasurtechnik ausgeführt

Vier Grundpigmente zur Farbenherstellung



tailauftrag entwickelt sich nicht selten ein größerer Auftrag. Zwei Drittel seiner Klienten sind Privatkunden, ein Drittel gewerbliche Kunden. Froehlich nimmt Aufträge bundesweit an, ab einem Mindestumsatz von 1000 Euro zuzüglich Fahrtkostenpauschale und Spesen. Das lohne sich, weil die Arbeiten – nach der ausführlichen Vorbesprechung in seinem Studio – relativ schnell herstellbar seien.

Mitarbeiter brauchen Farbgefühl und Offenheit

Für seine Arbeit braucht Hans-Peter Froehlich speziell geschulte Mitarbeiter, die Interesse an seiner Technik und ein sicheres Farbgefühl haben. Neben fest Angestellten, darunter auch Malergesellen, beschäftigt er zeitweise Aushilfen, vor allem Frauen, die diese Arbeit als zweites Standbein verstehen und die er bei Bedarf kurzfristig einsetzen kann.

Interessenten dürfen erst einmal ein paar Tage lang mitarbeiten, um herauszufinden, ob ihnen die Arbeit liegt. Das weitere Know-how erlernen die Mitarbeiter durch

Übungen auf Mustertafeln in der kleinen Werkstatt und durch Schulungen, die Hans-Peter Froehlich direkt auf der Baustelle durchführt. Durch die Beschäftigung von Hilfskräften ist Hans-Peter Froehlich nicht gezwungen, seine Leistung übermäßig teuer anzubieten.

Perspektive durch einen neuen Zeitgeist

Eine Zusammenarbeit mit anderen Handwerksbetrieben wäre ideal für Hans-Peter Froehlich. Da er sich ganz auf die Wandmalerei konzentriert, könnte er die herkömmlichen Beschichtungsarbeiten vergeben. Eine angestrebte Zusammenarbeit mit Bauträgern und Architekten war bisher nicht von Erfolg gekrönt. Architekten hätten es nicht so mit Farbe, meint Hans-Peter Froehlich, denn 90% der Wohnungen seien weiß: »Das kann kein Querschnitt sein, wenn man die Natur sieht.« Seiner Meinung nach sind die Menschen nicht frei für die Farbe und haben nicht den Mut, etwas zu verändern. Für den Idealisten Froehlich geht es auch darum, alte Zöpfe abzuschneiden.

Rückblickend sagt er, dass es ein langer und harter Weg gewesen sei, dort hinzukommen, wo er heute stehe, doch er sei stolz, es geschafft zu haben. Ihm mache die Arbeit sehr viel Spaß und es sei ihm auch wichtig, damit anderen Menschen eine Freude zu machen, denn: »Wir haben es in erster Linie mit Emotionen zu tun. Damit können wir sehr gut arbeiten, weil sich die Menschen öffnen und uns so die Arbeit eine ganz andere Befriedigung bringt. Ich bin zufrieden, dass ich mit dem Überleben kann, was ich mache und dass ich mit meiner Arbeit in einem Bereich bin, der meinem Herz sehr nahe ist.«

Hans-Peter Froehlich blickt optimistisch in die Zukunft und sieht sehr gute Perspektiven für seine Art der Raumgestaltung: »Ich spüre schon den neuen Zeitgeist mit Kunden zwischen 30 und 40, die etwas Neues machen wollen.«



Info-Mappe mit Lasur-Beispielen und Kundenpräsentation