

Text Markus Hänggi*

In Zusammenarbeit mit dem Haus der Farbe (Höhere Fachschule für Farbgestaltung, Zürich) hat der Zürcher Malermeister-Verband (ZMV) zwei spezielle Kurse für Kundenmalerinnen und -maler und Malermeisterinnen und -meister entwickelt. Das Ziel der beiden Ausbildungsmodulare ist es, den Teilnehmenden farbgestalterisches Know-how zu vermitteln, das ihre persönliche Kompetenz, vor allem aber diejenige ihrer Betriebe erhöht und ihre Verkaufserfolge steigert.

Westeuropäische Produkte müssen sich im globalen Markt durch gute Qualität, hohe Verlässlichkeit und ein funktionales und ästhetisch hochwertiges Design behaupten. Diese Eigenschaften rechtfertigen die meist höheren Preise gegenüber vergleichbaren Konkurrenzprodukten aus Fernost und sind der Garant für das Überleben des westeuropäischen Werkplatzes.

Diese Erfolgsfaktoren sind 1:1 auf Dienstleistungen wie Architektur, Gastronomie, Hotellerie, Reisemarkt und Einzelhandel übertragbar. Gute Qualität und hohe Verlässlichkeit alleine reichen allerdings nicht aus, um im hart um-

kämpften Markt überleben zu können. Hier spielt der Designfaktor eine immer grössere Rolle. Überall, wo Dienstleistungen verkauft oder angeboten werden, werden diese zelebriert. Das Ambiente muss stimmen, und der Kunde muss sich sinnlich angesprochen fühlen.

Diese Aspekte lassen sich hervorragend auf Handwerksleistungen übertragen. Nehmen wir zum Beispiel den Bad- und Küchenbereich. Hier investieren die Anbieter enorm viel. Kollektionen werden durch berühmte Architekten kreiert, die Produkte werden in ansprechenden Umgebungen präsentiert, der Kunde erhält einen Eindruck, wie es nachher bei ihm aussehen könnte.

Genau dies lässt sich im Malerhandwerk wunderbar umsetzen: schöne Far-

* Vorstandsmitglied des Zürcher Malermeister-Verbandes (ZMV), 8304 Wallisellen



Was Farbgestaltung vermag: Der Chaletcharakter des Holzanbaus (links) wurde eliminiert und durch eine moderne, dem Stil des Haus aber angepasste Farbgebung ersetzt (rechts). (Fotos: Markus Hänggi)

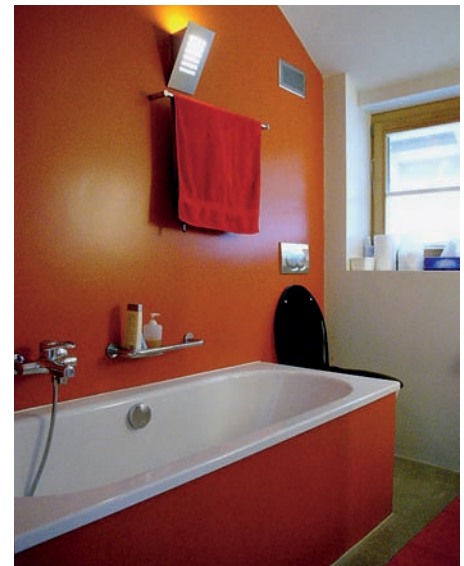
ben, natürlich und sanft wirkende Oberflächen, die Vielfalt der Materialien usw. Sie verbessern den oben erwähnten Designfaktor und führen letztlich zu einem höheren Mehrwert für das Malerunternehmen.

Beratungskompetenz stärken

Maler schaffen ein angenehmes Raumgefühl und gute Stimmung. Insofern hat eine Renovation einen hohen Wellness-

faktor, weil der Kunde sich danach entschlackt und leichter fühlt. Dies ist nichts Neues und ist jedem bekannt. Warum schaffen die Maler es nicht, diesen Aspekt besser zu nutzen?

Vielfach liegt es daran, dass der Malermeister zu stark von der aktuellen Arbeitsbewältigung absorbiert ist. Jede zusätzliche Tätigkeit, die aus kurzfristiger Betrachtung nicht nötig ist, wird als Störung empfunden und demzufolge



Farbe kann auch als Wellnessfaktor wirken. (Foto: Beat Soller)

unterlassen. Oft liegt es daran, dass Empfehlungen und Varianten zu aufwendigen Bemusterungen und Farbkonzepten

«Chance Farbgestaltung» – zwei Kurse des Hauses der Farbe und des ZMV

	Modul FW09: «Maler/In – ein Beruf mit kreativem Potenzial»	Modul FW10: «Maler/in – kompetent beraten als Verkaufsstrategie»
Zielpublikum:	Motivierte und gestalterisch interessierte Kundenmalerinnen und -maler	Malermeisterinnen und -meister, Unternehmerinnen und -unternehmer sowie Verkaufsfachleute im Malerhandwerk
Voraussetzungen:	Abgeschlossene Malerlehre und gestalterische Motivation	Sie sind als Malerin oder Maler mit der Beratung von Kunden betraut und möchten ihre Argumentationsweise bezüglich Farbe und Material verfeinern.
Anzahl Teilnehmer:	Mindestens 10, maximal 15 Personen	Mindestens 10, maximal 18 Personen
Kompetenz:	Sie erkennen die Chance, sich als gestalterisch tätige Fachperson im Malerhandwerk eine Position zu erarbeiten.	Sie erkennen den Mehrwert von Farb- und Materialwissen bei der individuellen Beratung von Kundinnen und Kunden und setzen dieses als strategischen Verkaufsfaktor ein.
Kompetenznachweis:	Präsentation einer Arbeitsmappe	Präsentation einer Arbeitsmappe
Lernziele:	<ul style="list-style-type: none"> – Das gestalterische Potenzial im Malerhandwerk erkennen – Interesse und Freude an Gestaltung vertiefen – Möglichkeiten im Bereich Visualisierung und Bemusterung kennenlernen 	<ul style="list-style-type: none"> – Das eigene Argumentarium bei Farb- und Materialentscheiden erweitern – Farbkonzepte im Kontext analysieren können – Referenzbeispiele kennen und in der Beratung gezielt einbringen
Inhalte:	<ul style="list-style-type: none"> – Geschichte des Malerhandwerks – Demonstrationen und Besichtigungen – Visualisierungstechniken – Bemusterung – Diskussion 	<ul style="list-style-type: none"> – Objekt und Kontext – Materialfragen – Architektur, Form, Farbe
Daten:	4 × 8 Lektionen, jeweils am Donnerstag, 1., 8., 15. und 22. März 2007, 8.30–16.30 Uhr	4 × 8 Lektionen, jeweils am Donnerstag, 11., 18. und 25. Januar sowie 1. Februar 2007, 8.30–16.30 Uhr
Kursleitung:	<ul style="list-style-type: none"> – Marcella Wenger-Di Gabriele, Farbgestalterin – Beat Soller, Farbgestalter und Malermeister 	
Kursort:	Haus der Farbe – Höhere Fachschule für Farbgestaltung, Langwiesstrasse 34, Zürich	
Kurskosten:	CHF 590.–, exkl. Bücher, Verpflegung, Exkursionen und persönliches Arbeitsmaterial. Gimafonds-Berechtigte erhalten 50% Rückerstattung. Die Mitglieder des ZMV erhalten eine Vergünstigung von 10%.	

ten führen. Und leider allzu häufig ver-
fügt der Malermeister gar nicht über das
notwendige Feingefühl für den Umgang
mit Farben und Formen und ist froh,
wenn der Kunde klar sagt, was er will.

Der ZMV ist der Überzeugung, dass
der Malermeister, der in der Kundenbe-
ratung über ein gutes Farbgestaltungs-
Know-how verfügt, einen höheren Mehr-
wert beim Kunden erzielt. Das drückt
sich aus in einem besseren Preis, einer
höheren Erfolgsquote beim Offerieren
und einem grösseren Werbeeffekt
(Mund-zu-Mund-Propaganda). Deshalb
hat der ZMV zusammen mit dem Haus
der Farbe die beiden nachstehenden
Kursangebote entwickelt, die genau auf
diese Aspekte eingehen. Sie werden zu

50% vom Gimafonds getragen. Mitglie-
der des ZMV erhalten zudem eine Ver-
günstigung von 10%.

Diese Angebote richten sich nicht
nur an Malerunternehmer in der Stadt
Zürich, auch andere Interessierte sind
willkommen. Weitere Informationen
sind erhältlich beim ZMV-Sekretariat in
Wallisellen, Tel. 044 831 15 00, sekre-
tariat@zmv.ch.

**«Maler/In – ein Beruf
mit kreativem Potenzial»**

Dieses Modul (FW09) richtet sich an
Malerinnen und Maler. In 32 Lektionen
wird den Teilnehmenden das gestalteri-
sche Potenzial ihres Berufs vermittelt.
Danach sollen die Absolventen in der

Lage sein, Visualisierungen und Bemus-
terungen für den Chef bzw. den Maler-
meister umzusetzen (Detailangaben
siehe Kasten).

**«Maler/in – kompetent beraten
als Verkaufsstrategie»**

Dieses Modul (FW10) richtet sich an Ma-
lerinnen und Maler sowie an Verkaufs-
leute in der Malerbranche. In den eben-
falls 32 Lektionen wird den Teilnehmen-
den das gestalterische Potenzial des
Malerberufs aus Kundensicht ver-
mittelt. Architektur- und Materialwissen
werden erweitert. Die Absolventen sol-
len danach in der Lage sein, beim Kun-
den als kompetenter Farbberater aufzu-
treten (Detailangaben siehe Kasten).

Anmeldung

Zutreffendes bitte ankreuzen:

- Kurs FW 09.061: Maler/In – ein Beruf mit kreativem Potenzial
- Kurs FW 10.071: Maler/In – kompetent beraten als Verkaufstrategie

Vorname/Name: _____

Firma: _____

Adresse: _____

PLZ/Ort: _____

Tel.: _____

Fax: _____

E-Mail: _____

Ausbildung: _____

Berufliche Tätigkeit: _____

ZMV-Mitglied: Ja Nein

Mit meiner Unterschrift anerkenne ich die Konditionen für die Teilnahme an den Kursen.

Ort, Datum: _____

Unterschrift Kursteilnehmer: _____

Stempel/Unterschrift Anstellungsfirma: _____

Anmeldeschluss: Kurs FW 09.061: 19. Januar 2007
Kurs FW 10.071: 1. Dezember 2006

Anmeldung senden oder faxen an: Zürcher Malermeister-Verband (ZMV), Chance Farbgestaltung, Postfach 73,
8304 Wallisellen, Fax 044 831 15 02