



Rainer Becker, Malermeister in fünfter Generation und Botschafter von Farrow & Ball in Deutschland



»Das berühmte Feeling, das den Unterschied macht«

➔ **INTERVIEW** Rainer Becker, Malermeister in fünfter Generation. Er bringt für den traditionsreichen britischen Farben- und Tapetenhersteller Farrow & Ball deutschen Malerbetrieben das besondere Feeling und Know-how der Produkte näher.

Farrow & Ball ist in England eine bekannte und erfolgreiche Marke. In Deutschland kennt sie vor allem der Endverbraucher aus Wohn- und Design-Zeitschriften, der Profi-Maler kennt sie weniger. Das soll sich nun ändern.

Mappe: Was hat Farrow & Ball vor?

R. Becker: Unser Anliegen ist es, die hochspezialisierte Produktpalette von Farrow & Ball meinen deutschen Malerkollegen näherzubringen. Farrow & Ball beschäftigt sich seit über 70 Jahren ausschließlich mit dem Thema Farbe. Im Jahr 1995 ist dann das Thema Tapete hinzugekommen. Der dritte Baustein ist Colour Consultancy, eine professionelle Farbberatung. Hier wird das große Know-how, über das Farrow & Ball in Bezug auf Farben verfügt, an Endverbraucher, Architekten, Innenarchitekten, Designer und natürlich auch an Profi-Maler vermittelt.

Mappe: Wo sieht Farrow & Ball seinen Platz unter Wettbewerbern wie The Little Greene oder Caparol Icons?

R. Becker: Eine der wichtigsten Besonderheiten unserer Farbe ist, dass wir und auch unsere Farben nicht kopiert werden können. Wir haben dem Thema Farbe im Wohnbereich zu einer komplett anderen Wertigkeit

und Wahrnehmung verholfen. Diese neue Wahrnehmung betreiben wir sehr stolz und sicher. Farrow & Ball ist hier ein marktführender Pionier.

Mappe: Die Produkte sind preislich im Top-Premium-Segment angesiedelt. Was bietet Farrow & Ball dem Profi-Maler als Gegenwert, was er anderswo bei den deutschen Malermarken nicht bekommt?

R. Becker: Da kann ich meinen Kollegen einiges anbieten. Ich arbeite seit über 25 Jahren mit allem, was es an schönen Oberflächen in unserer Malerwelt gibt. Ich weiß daher sehr genau, wovon ich spreche. Seit zehn Jahren biete ich meinen Kunden die Farben von Farrow & Ball an, immer dann, wenn es etwas anderes sein soll als Malertechniken: Aus der Sicht eines Malers ist es der einmalige Verlauf und die samtweiche Haptik der Farbe, aus der Sicht meiner Kunden sind es vor allem die wunderschönen 132 Farben, die immer ein wenig verschleiern und verzaubert wirken. Die Farben haben auf Grund Ihrer intelligenten Bindemittel und der Pigmentdichte eine große Tiefe und strahlen ein gewisses Understatement aus. Es ist das berühmte Farrow & Ball-Feeling, das den Unterschied macht!

Mappe: Wie ist Farrow & Ball aufgestellt bei den wesentlichen Kriterien wie Qualität, Verfügbarkeit, Lieferschnelligkeit, Beratung und anwendungstechnischer Support?

R. Becker: Es ist selbstverständlich, dass unsere elf Produkte absolute Premiumprodukte sind. Somit ist auch klar, dass Qualität, Verfügbarkeit und Lieferschnelligkeit ebenfalls Premium sind. In unseren eigenen fünf Showrooms und bei unseren 70 Stockisten in Deutschland findet eine allumfassende



Fotos: Farrow & Ball

Mit jedem der 132 Farrow & Ball Farbtöne lässt sich ein einzigartiger Farbausdruck kreieren, in kleinen als auch in großen Räumen

Beratung hinsichtlich der Anwendung, aber natürlich auch hinsichtlich der Farbtonwahl statt. Selbstverständlich verfügen alle Showrooms sowie Händler über spezielles Farrow & Ball-Know-how. Made in Britain! Der anwendungstechnische Support ist ein Teil meiner Aufgabe. Wobei ich sagen muss, dass wir hier über Farbe und Tapete sprechen. So kompliziert ist das nicht, sondern einfach nur viel schöner!

Mappe: Welche Rolle spielen Sie in dem Team?

R. Becker: Ich bin Malermeister in der fünften Generation. Seit über 25 Jahren arbeite ich mit allem, was es an schönen, edlen und exklusiven Malermaterialien auf dieser Welt gibt. Wenn es allerdings um das Thema Farbe und Farbton geht, ist Farrow & Ball meine absolute erste Wahl. Farrow & Ball hat mich gefragt, ob ich nicht meine Leidenschaft für diese Produkte an meine Kollegen in Deutschland vermitteln kann. Das mache ich sehr gerne, weil ich davon überzeugt bin, meinen Kollegen etwas zu empfehlen, das

absolut einzigartig ist und in das sich ihre Kunden sofort verlieben werden.

Ich möchte anhand meiner Arbeit für Farrow & Ball aufzeigen, dass wir unsere Kernkompetenz – nämlich das Thema Farbe und Tapete – wieder neu erfinden können und auch verdeutlichen, dass es zusätzlich sehr lukrativ ist. Hierfür veranstalten wir in ganz Deutschland theoretische und praktische Workshops.

Mappe: Farrow & Ball nutzt drei Jahre lang das Format MALER DES JAHRES. Ein wichtiger Baustein in der Strategie?

R. Becker: Unser Hauptaugenmerk lag bisher auf dem Endverbraucher. Sie kennen unsere Farbpalette und lieben unsere Farbtonnamen. Nun möchten wir auch meine Kollegen aus dem Malerhandwerk für uns begeistern. Der MALER DES JAHRES soll den deutschen Handwerkern zeigen, dass wir großes Interesse haben, sie in unsere Farrow & Ball-Welt einzuladen. Wir sehen das als gute Möglichkeit, uns im deutschen Markt als britische Traditionsfirma zu präsentieren.

INFORMATIONEN UND TERMINE

Die nächsten Schulungstermine mit Rainer Becker:

- **Showroom Hamburg:** 18. Mai und 4. Juli 2017
- **Showroom Köln:** 13. Juni 2017
- **Showroom München:** 23. Mai und 11. Juli 2017
- **Showroom Düsseldorf:** 29. Juni und 18. Juli 2017
- **Stockist Gebrüder Tonsor, Berlin:** 17. Juni 2017

Die Schulungen sind kostenfrei. Anmeldung per E-Mail an rainer.becker@farrow-ball.com. Weitere Informationen und Farrow & Ball-Inspirationen finden Sie auf dem persönlichen Blog von Rainer Becker unter rb-maler.de/blog