NFB Impulse

01 | 2021

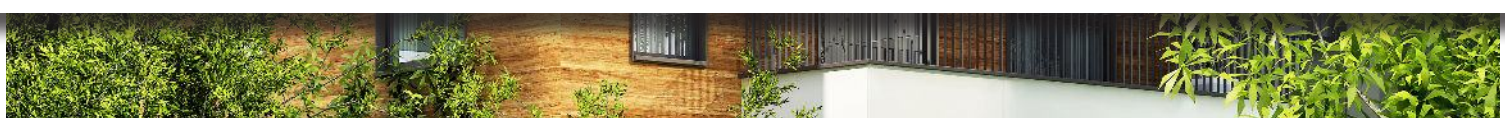
Das Magazin des Bundesverbandes Neues Forum Baumanagement e.V.



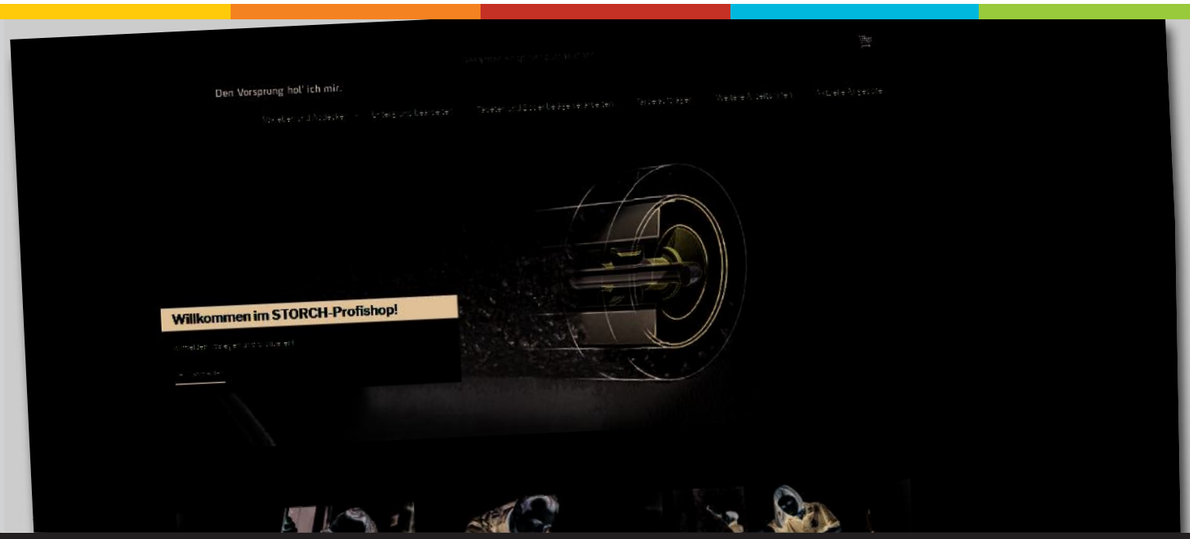
08 Roman Geiselhart und Nils Möller im Gespräch

18 Mitgliederversammlung und Vorstandswahlen

26 Die NFB Bestenliga – und wie sie entstanden ist



STORCH®
Den Vorsprung hol' ich mir.



STORCH Profishop
Profitieren Sie von den Vorteilen

Unser Profishop: Maximal flexibel. Rund um die Uhr. Von überall. Hier finden Sie online unser gesamtes Sortiment und haben direkten Zugriff auf Informationen wie Produkt-Videos, 360 Grad-Aufnahmen sowie informative Produkt-Blätter.

Der Profishop bietet Ihnen außerdem:

- Schnelle und intuitive Bedienung
- Tagesaktuelle Verfügbarkeit am Produkt
- Mehrere Nutzerzugänge
- Einfache Suchfunktion und vieles mehr

Wir würden uns freuen, Sie bald im Shop begrüßen zu dürfen: *shop.storch.de/*

www.storch.de

Liebe Mitglieder und Freunde des NFB,


Rainer Stromberg, 1. Vorsitzender des NFB

wenn Sie diese Zeilen lesen, halten Sie die neue *NFB Impulse* in der Hand.

Obwohl alle Zeichen auf Digitalisierung stehen, haben wir uns im Vorstand entschlossen, Ihnen weiterhin eine gedruckte Version zur Verfügung zu stellen. Eine gedruckte Version spricht mehr Sinne unseres Gehirns an, weshalb wir Ihnen die *NFB Impulse* auch gleich im neuen Layout präsentieren.

Unser Focus liegt sowohl auf den aktuellen Themen des NFB als auch auf Hintergrundinformationen aus dem Mitgliederkreis. So stellen sich unsere neuen Vorstandsmitglieder Nils Möller und Roman Geiselhart im Interview meinen Fragen, die spannend und lesenswert bei meinen persönlichen Besuchen beantwortet wurden.

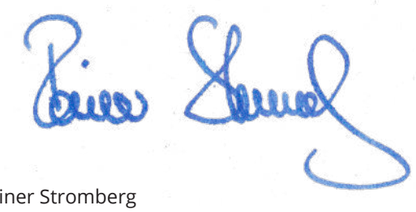
Unsere „neuen" Mitglieder, die MEGA und die CMS Gruppe, die seit Anfang 2021 Fördermitglieder des NFB wurden, unterstützen uns mit Know-how und Tatkraft in aktuellen Projekten.

Wir berichten über die ganz besonderen vergangenen zwölf Monate, über die Aktion der NFB-Hochwasserhilfe und unserem aufregenden Projekt „Bestenliga", das im Frühjahr 2022 an den Start geht. Neben diesen Themen bearbeiten wir aktuelle, für unser Handwerk relevante Themen aus Wirtschaft und Politik.

Das Redaktionsteam wünscht Ihnen eine interessante und kurzweilige Lektüre. Wir sind gespannt auf Ihre Reaktionen und bitten Sie, uns diese kundzutun, damit wir unsere Mitgliederzeitschrift noch weiter verbessern können.

Und nun viel Spaß beim Lesen

Ihr



Rainer Stromberg

INHALT



INTERVIEW

Unsere neuen Vorstandsmitglieder Geiselhart und Möller stellen sich vor.



INTERN

Mitgliederversammlung, Vorstandswahlen und Come Together

NFB BESTENLIGA

Aus einer Idee wird ein Projekt. Die Geschichte und das Programm.

05 KOMMENTAR
Der virtuelle Weinabend

06 NEUE FÖRDERMITGLIEDER
CMS und Mega stellen sich vor

16 PROJEKTE
Hochwasserhilfe in Bad Neuenahr

22 STEUER
Die Modernisierung des Körperschaftsteuergesetz

24 NFB-WORKSHOP
Fallstricke vermeiden

28 MITGLIEDER
Adressen und Kontakte

KOMMENTAR

Der virtuelle Weinabend

Von Rainer Stromberg



Der NFB ist ein Netzwerk. Es lebt von der persönlichen und physischen Begegnung zwischen Menschen am selben Ort, ob in der Gruppe oder zu zweit. Zu Beginn der Pandemie waren wir zunächst und logisch damit beschäftigt, Gefahren abzuwehren, von denen wir gar keine Vorstellung hatten, was sie bedeuten. Dass ausgerechnet zwischenmenschliche physische Beziehungen nicht mehr möglich waren, ist uns aufgrund der Selbstverständlichkeit erst nach und nach bewusst geworden.

Aber deshalb eine virtuelle Veranstaltung organisieren?
Zugegeben, als unser Geschäftsführer Michael Brendel mir diese Notwendigkeit unterbreitete, habe ich zuerst ablehnend reagiert. Die einzige Möglichkeit, miteinander zu kommunizieren, war jedoch die virtuelle Begegnung über eine Videokonferenz.

Ich soll mit einer Glasscheibe sprechen?
Ich konnte mir als vertriebsorientierter Unternehmer schon kaum eine Videokonferenz mit Kunden vorstellen. Wie sollte ich über eine Glasscheibe kommunizieren, der alle Eigenschaften eines persönlichen Gesprächs fehlten. Beispielsweise auf die Körpersprache des Gegenübers spontan reagieren und gemeinsam lachen können, oder der warme und feste Händedruck des Freundes, der nichts anderes als Freude über das Wiedersehen ausdrückt.

Richtig, das war es! Wir mussten uns nicht wiedersehen, wir wollten uns wiedersehen.

Was habe ich aus den virtuellen Weinabenden gelernt?
Die Glasscheibe in Form des Computermonitors erhöht die Hemmschwelle und erfordert einen erhöhten Aufwand der Kommunikation, um „warm und locker“ zu werden. Die Konzentration auf wenige Sinne erfordert viel mehr Kraft, was jeder von uns nach einer zweistündigen virtuellen Veranstaltung an sich selbst feststellen konnte.

Waren es also der Wein oder die immer wieder interessanten Themen, die mir den Einstieg in die virtuelle Kommunikation erleichtert haben? Es war beides und meine Sorge, der Funke der Gespräche würde nicht überspringen, haben die im Schnitt über 40 Teilnehmer widerlegt.

Trotzdem ist die persönliche Begegnung durch nichts zu ersetzen. Die Fähigkeit, unsere Emotionen über unsere fünf Sinne zum Ausdruck zu bringen, macht den Menschen aus.

Auch wenn nur ein Teil der Sinne bei unseren virtuellen Weinabenden angesprochen werden konnte, es hat sich gelohnt und macht Neugier auf mehr.

NEUE FÖRDERMITGLIEDER

Liebe NFB-Mitglieder,



zwei Dinge schätze ich ganz besonders: vertrauensvolle Partnerschaften und verlässliche Netzwerke. Mit dem Neuen Forum Baumanagement haben Sie selbst ein solches Netzwerk geschaffen. Bestehend aus Mitgliedern, die selbst erfolgreiche Marktgestalter im Handwerk sind, unterstützt von Unternehmen, die durch ihre Nähe zum Handwerk wertvolle Querverbindungen und zusätzliches Know-how beisteuern können.

Die MEGA eG darf sich seit Kurzem als Fördermitglied des NFB engagieren, und ich bedanke mich für dieses Vertrauen in unsere Partnerschaft. Obwohl die MEGA den meisten von Ihnen ein Begriff sein wird, ist vielleicht nicht jedem bewusst, wie sehr die MEGA Gruppe seit ihrem Ursprung im Jahr 1901 auf vertrauensvolle Partnerschaften gründet und dadurch selbst zu einem verlässlichen Netzwerk geworden ist.

Am Anfang der MEGA vor 120 Jahren standen sieben Malerkollegen zusammen und gründeten so den heute größten handwerkseigenen Großhändler für Maler-, Bodenleger- und Stuckateurbedarf. Damit hat sich das Handwerk aus eigener Kraft ein Unternehmen aufgebaut, das bis heute in Handwerksbesitz ist und im großen Stil Mehrwerte für seine mehr als 60.000 Kunden im Handwerk schafft:

- Ein Vollsortiment mit der Vielfalt von 1.000 Lieferanten und eine starke Profimarke MEGA
- Baustellenerprobte Innovationen für beste Arbeitsergebnisse, mehr Ergonomie und Anwendungssicherheit
- Geldwerte Vorteile in Millionenhöhe für MEGA Mitglieder und Kunden, sei es durch Dividendenzahlungen oder durch das Bonuspunkteprogramm MEGA GoldCard Club
- Deutschlandweit mit unseren Beteiligungen mehr als 120 Standorte sowie eine leistungsstarke Lieferlogistik
- MEGA Onlineshop für orts- und zeitunabhängige Bestellungen sowie digitales Dokumentenmanagement
- Ein eigenes Bankhaus speziell fürs Handwerk, die MKB Mittelstandskreditbank AG
- MEGA Akademie mit praxisorientierten Seminar- und Schulungsangeboten
- Ein wirksames Regulativ im Markt, allein dem Handwerk verpflichtet

Dies sind nur einige Aspekte der MEGA Gruppe, von denen das Profihandwerk auf ganzer Linie profitiert. Sie merken schon: Ich bin begeistert von dem, was die MEGA Gruppe heute darstellt. Und ich freue mich, dass wir als MEGA Gruppe das NFB und seine Mitglieder durch unser Handeln fürs Handwerk begleiten dürfen. Dabei sehe ich für alle Beteiligten spannende Synergien und große Marktchancen, die sich aus unserer gemeinsamen Vernetzung ergeben.

Ich freue mich auf einen lebendigen Austausch innerhalb einer starken Partnerschaft!

Herzlichst Ihr

Volker König
Vorstandsvorsitzender der MEGA eG

NEUE FÖRDERMITGLIEDER

Liebe NFB-Mitglieder,



auf Ihrer Homepage beschreiben Sie Ihre Vorteile durch die Gemeinschaft des NFB. Diese können wir als CMS-Gruppe nur unterstreichen.

Die Mitgliedsunternehmen des NFB gehören zu den professionellsten (Maler-) Unternehmen der Branche. Auch die Händler der CMS-Gruppe haben den Anspruch zu den professionellsten (Großhandels-) Unternehmen der Branche zu gehören.

Dass die CMS-Gruppe Fördermitglied des NFB werden durfte, wissen wir sehr zu schätzen. In Ihre starke Gemeinschaft bringen wir uns gerne ein.

Auf den persönlichen Austausch mit Ihnen freue ich mich

Herzliche Grüße

Frank Mostler
Geschäftsführer CMS

CMS-Gruppe
Das Besondere der CMS-Gruppe ist, dass wir regional auf das Prinzip des „Unternehmer-vor-Ort“ setzen und administrative Aufgaben zentral gebündelt werden.

IHRE VORTEILE

- ✓ Für Ihre individuellen Wünsche immer ein offenes Ohr
- ✓ „Ihre“ CMS-Händler kümmern sich um die regionalen Märkte
- ✓ Immer in Ihrer Nähe! Immer für Sie da!
- ✓ Für all Ihre Anwendungswünsche das richtige Produkt
- ✓ Für Sie auch in Zukunft den besten Service
- ✓ Die Anlieferung Ihrer Baustelle erfolgt punktgenau und bundesweit

UNSERE LEISTUNGEN

- ✓ 14 regionale Großhändler; Gesellschafter ist die DAW gemeinsam mit jeweils einem lokalen Unternehmer
- ✓ Eine Dienstleistungs-GmbH, die die administrativen Aufgaben als Dienstleister für die CMS-Händler im Hintergrund übernimmt
- ✓ Bundesweit 180 Standorte und jederzeit online bestellen
- ✓ 2.200 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter kümmern sich um Ihre täglichen Anliegen
- ✓ Breites und tiefes Sortiment, angeführt von unserer Top-Marke Caparol; Farben und Lacke, WDVS, Bodenbeläge, Tapeten, Werkzeuge und Trockenbau
- ✓ Modernste Infrastruktur, IT, logistische Prozesse, Zukunftshemen z.B. HAMSTA
- ✓ Alle CMS-Händler mit eigenständiger Logistik



INTERVIEW

„Ich bin ein neugieriger und Traditionen pflegender Unternehmer“

Als ich mich mit **Roman Geiselhart** zum Interview verabreden wollte, schlug er mir vor, auf die Alb in die Nähe von Münsingen zu kommen, wo sein Großvater Anton sein Maleratelier und Lebensmittelpunkt hatte. Roman ist seinem Großvater auf die Alb gefolgt, wo er seit mehr als zehn Jahren mit seiner Frau und seinen beiden Kindern lebt. Dieses Umfeld bringt ihn immer wieder ins Gleichgewicht, erzählt er auf dem Weg. Im Atelier seines Großvaters, dessen umfangreiches künstlerisches Erbe seit 1998 in einer Stiftung untergebracht ist, führten wir das Interview.

Die vierte Generation ist schon auf dem Weg, berichtet er im Anblick der wunderschönen Gemälde. Sohn Paul macht eine Maler- und Lackiererlehre bei einem befreundeten Malerbetrieb im 1. Lehrjahr. Gerade so weit weg, dass er immer noch nach Hause findet, wie Roman Geiselhart humorvoll erzählt. Ich spüre die handwerkliche Kunst und Tradition des Großvaters sehr deutlich in diesen Räumen des Ateliers und kann nicht umhin, Roman zu fragen, wie er mit diesem Vermächtnis umgeht.

Roman bestätigt mir, dass es innerhalb der Familie unterschiedliche Auffassungen über die unternehmerische Ausrichtung gebe, ein Unternehmen mit über 100 Mitarbeitern jedoch klaren ökonomischen Anforderungen unterliege. Tradition und handwerkliche Kunst stehen dabei nicht im Gegensatz, sondern eindeutig für Leistung, Vielfalt, Qualität und Kunst am Bau. Das leben er und seine Mitarbeiter für alle Kunden von Geiselhart.

Seit 1999 steht der Malermeister und Betriebswirt Roman Geiselhart in der dritten. Generation für über 100 Mitarbeiter als Geschäftsführender Gesellschafter in der Verantwortung. 2016 wurde er zum Innungsobermeister, 2021 in den Vorstand des NFB gewählt.



Roman Geiselhart im Atelier seines Großvaters

Roman, Du leitest, im Vergleich zur Durchschnittsgröße eines deutschen Malerbetriebes, ein sehr großes Unternehmen mit über 100 Mitarbeitern. Was viele Mitglieder im NFB nicht wissen: Dein Unternehmen hat seinen Sitz nicht weit vom Stammsitz der Heinrich Schmid Firmengruppe. In diesem unmittelbaren Größenvergleich ist Geiselhart ein kleines Unternehmen. Was macht den Unterschied zwischen diesen beiden Unternehmen aus?

Gut, ich sage immer ganz frech, wir machen Qualität, Heinrich Schmid macht Quantität. Größe allein ist nicht alles. Nein, Spaß beiseite, im Ernst. Tatsächlich ist es so, dass wir ganz bewusst auch mit kleinen Strukturen und kleinen Aufträgen umgehen können, insbesondere, weil wir noch über die entsprechenden qualifizierten Mitarbeiter verfügen, die am Tag bis zu drei Baustellen eigenständig organisieren und abarbeiten. Wir benötigen keinen Meister, der extra zur Abnahme oder zum Aufmaß kommen muss. Das erledigen die Mitarbeiter vor Ort eigenständig, sodass im Büro lediglich noch die Rechnung geschrieben werden muss. Obwohl auch ein Unternehmen unserer Größenordnung über eigenständig agierende Abteilungen verfügt, liegt die Stärke darin, insbesondere Privatkunden optimale Lösungen im Verbund aus einer Hand anbieten zu können.

Was macht Deinen Erfolg im Vergleich zu diesem großen Marktteilnehmer in unmittelbarer Nähe aus?

Selbstverständlich schauen wir in unserem Hause auf Kosten und Erträge, jedoch für alle Abteilungen transparent. Für uns ist nicht der Erlös im ersten Moment die erste Größe, sondern die Nachhaltigkeit. Damit will ich sagen, dass wir beim Kunden immer unsere Arbeit so erledigen, wie wir sie für uns selbst tun würden. So dass wir immer wieder kommen können. Dies zeigt sich schon allein darin, dass wir mit über 100 Mitarbeitern lediglich einen Umkreis von 30 Kilometern um Pfullingen bedienen müssen.

Gibt es überhaupt eine Wettbewerbssituation?

Natürlich stehen wir immer wieder im Wettbewerb. Wir beteiligen uns nach wie vor an öffentlichen Ausschreibungen und da begegnen wir uns immer mal wieder. Wir sind jedoch sehr stark im Privatkundenbereich engagiert und nicht im industriellen Bereich, sodass die Begegnungen sich sehr in Grenzen halten und damit auch der Wettbewerbsdruck. Wenn wir uns völlig gleich bewegen würden, hätte Geiselhart vermutlich dem Druck des großen Heinrich Schmid über die Dauer nicht standhalten können.

Roman, Du hast schon 2016 mit besonderen „Werbespots“ neue Wege gesucht, um qualifizierten Nachwuchs für Maler, Stuckateure und Gerüstbauer zu suchen. Würdest Du aus heutiger Sicht diese aufwendige Aktion als Erfolg betrachten?

Das war tatsächlich ein Erfolg. Wir haben aktuell 19 Auszubildende im Unternehmen, so viele wie noch nie. Das ist nicht nur der Entwicklung zu verdanken, dass Schüler wieder den Handwerksberuf entdecken, sondern der Duftmarke, die wir mit diesen Werbespots 2016 gesetzt haben. Die Spots haben wir bewusst nicht für das Internet produziert, sondern für den Vorspann im Kino. Dadurch wollten wir die jungen Menschen in der Region erreichen, so dass wir Bewerbungen aus der Region erhalten. Dies hätten wir im Internet so nicht erreichen können. Die Spots haben weite Kreise sogar bis in die Elternschaft gezogen. Ich bin von einigen Eltern angesprochen worden, was wir da für eine tolle Sache gemacht hätten. Es sei anders und frischer. Die Anzahl der Bewerbungen ist nicht massiv, aber spürbar angezogen. Wesentlich verbessert hat sich nach den Spots die Qualität der Bewerbungen. Es gab viel mehr Bewerbungen von Menschen, die sich direkt für den Beruf des Malers interessieren. Schließlich haben wir in Reutlingen und Umgebung unseren Bekanntheitsgrad nochmals deutlich erhöht und die Leute wissen, dass sie beim Geiselhart eine fundierte und gute Ausbildung machen können.

„Jede Begegnung mit Gleichgesinnten auf Augenhöhe ist eine Bereicherung.“



Sitz der Anton Geiselhart GmbH & Co. KG

Was würdest Du aus heutiger Sicht anders machen?

Wir würden immer wieder eine solche Aktion starten, jedoch hat Corona die Ausstrahlung in den Kinos in den letzten gut zwei Jahren verhindert, sodass wir in der Zwischenzeit in den angesagten Social-Media-Kanälen wieder verstärkt unterwegs sind, nicht bei facebook sondern bei Instagram. Heute würde ich die Schulen stärker einbinden, insbesondere, was die Aufklärung über das Berufsbild des Maler- und Lackierers angeht. Ich habe immer noch den Eindruck, dass der Beruf Maler- und Lackierer bei der Vielfalt an handwerklichen Berufen leicht einmal hinten angestellt wird.

Welche Unterstützung wünschst Du Dir bei der Gewinnung von Auszubildenden?

Hier fehlt mir die Aufklärung über den Beruf, der heute wesentlich vielfältiger aufgestellt ist. Es heißt immer noch: „Der streicht bloß an." Ein berufliches Orientierungspraktikum sollte in jeder Schulform Pflicht sein. Zwar sind die Verbände, Innungen und Kammern auch wieder stärker in der Öffentlichkeit präsent, jedoch haben die Unternehmen dann die Schwierigkeit, dies für sich persönlich nutzen zu können. Nicht jeder Malerbetrieb kann die dort gemachten Versprechungen selbst halten. Es ist meiner Überzeugung nach außerordentlich wichtig, dass sich die Schüler in der Schule über die verschiedenen Berufe informieren können und die Schule dies durch Einladung von Auszubildenden und regelmäßigen Informationsveranstaltungen unterstützt.

Du hast gerade erwähnt, dass nicht jeder Malerbetrieb die von den Innungen und Kammern für das Berufsbild des Malers gemachten Versprechungen halten kann. Was empfiehlst Du solchen Betrieben, auch im Hinblick auf die Integration von Auszubildenden, um als Arbeitgeber attraktiver zu werden?

Es gibt Kollegen, die sagen, Ausbildung sei Chefsache. Das sehe ich genauso. Wir haben es heute mit jungen Menschen zu tun, die in ihrer Denk- und Lebensweise andere Vorstellungen haben als unsere Generation oder die Generationen davor. Die Jugend hat heute eine sehr große Vielfalt und Auswahlmöglichkeit an Berufen und dem muss man begegnen, indem man die jungen Leute ernst nimmt, wenn man sie reinholt und mit ihnen gemeinsam die Möglichkeiten, die dieser Beruf hat, erörtert und ermittelt, schließlich gemeinsam festlegt, wohin es gehen soll. Es funktioniert eben nicht mehr wie früher, wenn wir den Kameraden hereingeholt und einem Vorarbeiter zur Seite gestellt haben mit der Bemerkung: Jetzt leg halt mal los. Da braucht es heute einfach mehr. Heute müssen wir auch den Auszubildenden untereinander mehr Raum geben, so dass sie ihre Persönlichkeit und ihren inneren Antrieb entwickeln können, um dann für ihren Beruf zu brennen.

Als Vorstand vom NFB hast Du das Projekt „Bestenliga" mit initiiert. Was motiviert Dich zu diesem Projekt?

Ich sage immer, jede Begegnung unter Gleichgesinnten auf Augenhöhe ist eine Bereicherung, egal auf welcher Ebene. Das muss man eben nicht immer nur stur durch Pauken und Lernen vermitteln. Der Spaßfaktor und das Zusammensein mit Gleichgesinnten macht es dann in der Kombination aus. Wir haben das in unserem Unternehmen mit einem Auszubildenden einen Tag lang gemacht. Wir sind mit ihm nach München gefahren und haben dort ein Programm mit Museumsbesuch veranstaltet und hatten plötzlich einen Austausch, auch mit unseren Flüchtlingen. Man begegnet sich hinterher ganz anders, man hat einen anderen Draht zueinander. Wenn das über unsere Mitgliedsunternehmen hinweg passiert, befruchtet sich das Ganze und es finden immer wieder neue Gedanken und Ideen statt.

Was reizt Dich an der Arbeit im Vorstand des NFB ?

Es ist jetzt schon gut 20 Jahre her, dass ich das erste Mal das Vergnügen hatte, dem NFB zu begegnen. Für mich als sogenannter „Südländer", sprich Schwabe, war es beeindruckend, wie sich die Chefs der Mitgliedsunternehmen begegnen, wie sie sich austauschen und welche klaren Worte dort gesprochen wurden. Und das ist nach den 20 Jahren immer noch so und das, was ich am NFB so schätze und genieße. Es lohnt sich, in den Vorstand vom NFB zu gehen, um diese Plattform, diese Form der Kommunikation und des Austausches zu erhalten.

Was möchtest Du in den kommenden fünf Jahren erreichen?

Mit solchen Plänen tue ich mich meistens relativ schwer. Zum einen denke ich mir, dass die Art und Vertrautheit dieser Kommunikation untereinander erhalten bleibt. Zum anderen wünsche ich mir, dass durch den Weg, den wir mit der Ausbildung und Förderung von Mitarbeitern wie dem Projekt Bestenliga eingeschlagen haben, auch unsere Mitarbeiter erfahren, was das Netzwerk NFB bedeutet und das wir weitere Projekte aufsetzen, wo wir unter dem Chef Mitarbeiter aus dem Unternehmen erreichen, die von dem, was der NFB bietet, profitieren.

Lieber Roman, vielen Dank für das gute konstruktive Gespräch.

Weitere Informationen über Anton Geiselhart unter: www.anton-geiselhart.de

Das Interview führte Rainer Stromberg



Nils Möller, geschäftsführender Geschäftsführer der TH. Möller GmbH und neues Vorstandsmitglied des NFB

INTERVIEW

„Ich fühle mich als Bindeglied zwischen den Generationen im NFB“

Wir sind mit unserem neuen Vorstandsmitglied **Nils Möller**, geschäftsführender Gesellschafter der Th. Möller GmbH zum Interview verabredet. Wir treffen ihn in seiner gewohnt lockeren und charmanten Art an seinem Büro in Reinbek bei Hamburg. Sein Unternehmen ist seit 2018 Mitglied beim NFB und Nils seit Juni 2021 Mitglied des neu gewählten Vorstandes des NFB. Unserer Tradition folgend, stellen sich Mitglieder mit ihren Unternehmen den anderen Mitgliedern vor.

Ich habe seine Neuwahl zum Anlaß genommen, den engagierten Unternehmer und passionierten Golfer im Interview zu befragen:

Das Interview führte Rainer Stromberg

Nils, ich habe Dich in der Vergangenheit immer als Hamburger bezeichnet, was aber nicht ganz stimmt. Erzähl uns doch bitte ein wenig über die Geschichte Deines Unternehmens.

Unser Unternehmen wurde durch meinen Urgroßvater Thomas Möller 1902 in Hamburg-Schiffbek gegründet. Schiffbek, heute zu Hamburg-Billstedt gehörig, war damals ein Arbeiterviertel, das unmittelbar an eines der größten Industriegebiete Hamburgs grenzte und vermutlich der Auslöser für die Gründung an diesem Standort war. Bis zur Nachfolge Anfang der 30er Jahre durch den Sohn Wilhelm Möller hatte sich der Malerbetrieb auf Industriekunden spezialisiert und war auf 10-15 Mitarbeiter angewachsen. Mein Großvater wurde eingezogen und geriet in Kriegsgefangenschaft. Trotzdem kam der Betrieb ohne größere Blessuren durch die Kriegsjahre, so dass Wilhelm Möller nach seiner Rückkehr neben dem Malerbetrieb einen Farbenvertrieb in Hamburg gründete, der ihn gleichzeitig zum Handwerksunternehmer, Außendienstler und Farbenvertreter werden ließ. 1965 übernahm mein Vater Jens Möller den Betrieb in dritter Generation. Er entwickelte das Unternehmen seit Anfang der 70er Jahre hin zum Spezialisten in der Abwicklung von Großprojekten wie Krankenhäusern, Einkaufszentren und Mietsiedlungen. Anfang der 80er Jahre kamen die ersten Auslandsprojekte mit Hamburger Kunden hinzu. Insbesondere in den Vereinigten Arabischen Emiraten, Saudi-Arabien und Nigeria malte die Thomas Möller GmbH unter anderem Hotels und Militärcamps. Die Stammbelegschaft wuchs in dieser Zeit auf 25 Mitarbeiter an. Der sogenannte „Wasserkopf“ bestand in dieser Zeit aus Vater „außen“ und Mutter „drinnen“. Eine zweite Führungsebene gab es schon allein aus Kostengründen nicht.

Mit der Wiedervereinigung ergriff mein Vater die Gelegenheit, sich an einer alten PGH mit über 50 Mitarbeitern als sogenannter stiller Gesellschafter zu beteiligen. Eine aktive Rolle war nicht geplant. Wenige Wochen nach Erwerb verunglückte der Geschäftsführende Gesellschafter so schwer, dass mein Vater als Notgeschäftsführer einsprang. Nach einigen Jahren als geschäftsführender Gesellschafter des Unternehmens schied mein Vater einvernehmlich aus und übergab seine Anteile an den damaligen Geschäftspartner. 1999 trat ich als vierte Generation, 21 Jahre alt, und mit dem Abschluß als staatlich geprüfter technischer Fachwirt, Fachrichtung Farbe und Gestaltung an der Meisterschule in Stuttgart in das Unternehmen ein. Das so weit zur Geschichte unseres Unternehmens. Um abschließend die Frage zu beantworten, warum ich kein richtiger Hamburger sei, ist leicht. Jahrzehntelang war unser Büro im Wohnhaus, was irgendwann aus den Nähten platzte und mein Vater einen neuen Standort suchte. Diesen neuen Standort haben meine Eltern in Reinbek bei Hamburg gefunden, das nicht zu Hamburg, sondern zu Schleswig-Holstein gehört, aber, damals noch wichtiger als heute, eine Hamburger Vorwahl hatte und hat.

Was hat dich motiviert, die Nachfolge Deines Vaters anzutreten?

Ich bin schon als kleines Kind mit meinem Vater in den Ferien auf Baustellen und zu Baustellengesprächen mitgefahren. Mich hat vor allem interessiert, was mein Vater so alles macht und was so alles vor Ort passiert. Ich erinnere mich an eine Anekdote, dass ich noch als kleines Kind dann anschließend in den Baugesprächen auf einem Stuhl sitzend erst einmal geschlafen habe. So kam es mit der Zeit mehr oder weniger automatisch, daß ich mich in die Richtung meines Vaters orientierte.

Als du dich entschieden hast, die Nachfolge anzutreten, wie groß war das Unternehmen zu der Zeit?

Als ich mich 1993 entschloß, die Nachfolge im Unternehmen anzutreten, hatten wir 25 Mitarbeiter am Standort Reinbek. Mein Vater hatte zu der Zeit noch eine Projektgesellschaft mit zehn Mitarbeitern in Chemnitz.

Welche Ausbildung hast du für deine Unternehmertätigkeit als richtig erachtet?

Ich habe 1994 mit einer Maler- und Lackiererlehre bei der Firma Peters (früheres Gründungsmitglied des NFB, Anm. der Red.) hier in Reinbek begonnen. Die Ausbildung in einem anderen Unternehmen kann ich nur jedem Nachfolger empfehlen, einfach um später einen anderen Blickwinkel zu haben und neue Impulse setzen zu können. Mit den Erfahrungen, die ich bei Peters machen durfte, bin ich 1997 an die Meisterschule in Stuttgart gewechselt, eine meiner Meinung nach der besten Schulen in Deutschland. Die Empfehlung kam übrigens von Philip Mecklenburg (HPM, Mitglied des NFB Anm. d. Red.). Man kannte sich aus Hamburg. Das war hervorragend, da an dieser Schule Meisterschüler aus ganz Deutschland waren und ich erste Netzwerke knüpfen konnte. Es war eine völlig neue Erfahrung von Freiheit, sich mit Kollegen gerade über interne Themen offen austauschen zu können, was ich aus dem kleinen, etwas engstirnigen Handwerksunternehmen zu Hause nicht so kannte. Dort hatte jeder auch seine Themen, die aber für sich behalten wurden, und dem anderen nur die „tollen“ Projekte erzählt wurden. Ich kann die zwei Jahre in Stuttgart an der Akademie für handwerkliche Berufe nur jedem Nachfolger und denen, die Unternehmer werden möchten, empfehlen. Natürlich habe ich dort auch die Großen, wie Dr. Carl-Heiner Schmid, Philip Mecklenburg und andere kennengelernt. Jedoch schätze ich aus heutiger Sicht das Netzwerk zu den Kollegen, wovon einige ja auch Mitglied in unserem Netzwerk NFB sind.

Hast du diesen Weg alleine gewählt oder haben dich Deine Eltern in diese Richtung beraten?



Vier Generationen auf einem Bild vereint: Nils Möller mit Vater, Groß- und Urgroßvater

Meine Eltern haben mich zu jeder Zeit unterstützt. Ich bin mit meinem Vater noch vor meinem ersten Abschluss, der mittleren Reife, zur Handwerkskammer Hamburg gefahren, um auch für mich zu klären, ob die mittlere Reife nicht eine Einbahnstraße sein kann, wenn ich doch etwas anderes machen wollte. In meiner Erinnerung war das ein gutes Gespräch. In Abstimmung mit der Maler- und Lackiererinnung Hamburg wurde mir der Ausbildungsplatz bei Peters in Reinbek vermittelt.

Wie wichtig war dir der Rat und die Begleitung deiner Eltern?

Der Rat und die Begleitung meiner Eltern waren mir immer sehr wichtig. Ich habe immer ein sehr gutes und vertrauensvolles Verhältnis zu meinen Eltern gepflegt bis heute. Dies beruht auf Gegenseitigkeit und ist mir sehr wichtig. Meine Eltern standen stets in allen Dingen hinter mir, die ich machen wollte. Mein Vater ist seit einigen Jahren verstorben und ich habe meine Mutter bis vor zwei Jahren noch über wesentliche Geschäftsvorfälle regelmäßig informiert.

Wie beurteilst du rückblickend den Weg der Übergabe Eures Unternehmens?

Auf Grund einiger persönlicher Themen meines Vaters verlief die Übergabe reibungslos. Mein Vater übergab mir unmittelbar im Jahr meines Eintritts 51 Prozent der Anteile und von diesem Moment an durfte und konnte ich frei bestimmen. Mit meinen Eltern hatte ich keine Abstimmungsprobleme, wie ich das von vielen anderen Unternehmensübergaben anders kenne, wo der Vater sich nicht trennen kann.

Welche Tipps hast du für Unternehmerkollegen, die ihr Unternehmen in die Hände ihres Nachfolgers legen wollen?

Ich persönlich finde es ganz wichtig, dass man seinen Kindern die Berufswahl wirklich alleine überläßt. Nur weil man die Tochter oder der Sohn eines Unternehmers ist, heißt das noch lange nicht, dass man selbst Unternehmer:in ist oder es sein möchte. Es paßt nicht für jeden und gerade, weil man später im Unternehmen viel Zeit verbringt, will dies gut überlegt sein. Der Spaß daran ist die wesentliche Voraussetzung, um die 12 bis 13 Stunden jeden Tag im Büro nicht als Belastung zu empfinden. Da mir mein Beruf sehr viel Spaß macht, fällt mir der Aufwand nicht schwer und deshalb ist es besonders wichtig, seinen Kindern die alleinige Wahl zu überlassen, was sie machen wollen.

Nils, eine letzte Frage. Was möchtest du als neugewählter Vorstand im und mit dem NFB erreichen?

Ich sehe mich als Bindeglied zwischen den Generationen. Auf der einen Seite als Beispiel der erfahrene Tom Nietiedt und auf der anderen Seite der junge Ferdinand Knoll, der Anfang kommenden Jahres die Verantwortung bei Knoll übernimmt. Ich bin „erst“ 43 Jahre alt, jedoch schon seit über 20 Jahren Unternehmer. Ich bin zwar schon ein paar Jahre dabei und kenne die Themen, fühle mich aber als Youngster, der ich auch beruflich immer war und mir deshalb beide Perspektiven wohlbekannt sind. Obwohl der NFB sehr modern ist, möchte ich in Zukunft mehr Aktivitäten im NFB fördern, einerseits Richtung Verband, einerseits die Mitarbeiter stärker fördern und das Netzwerk vergrößern. Es geht um Themen der Zukunft und nicht der Vergangenheit. In zehn Jahren sollte der Generationenwechsel vollzogen sein und deshalb ist es wichtig, weitere junge Unternehmer zum NFB zu holen.

Lieber Nils, ich danke Dir für dieses offene und interessante Interview. Für uns beide was das eine Premiere, die mir sehr viel Spaß gemacht hat. Nicht nur uns beiden, sondern allen Mitgliedern bieten wir damit Hintergrundinformationen, von denen jeder etwas mitnehmen kann.

KOLUMNE

3,09 Euro

Diese effektive Lohn-Wertschöpfung erzielten Malerbetriebe 2019 je einem Euro produktivem Lohn.

Olaf Ringeisen vom Malerinstitut sagt: Weglassen erhöht die Wertschöpfung.



Olaf Ringeisen, Geschäftsführer Malerinstitut GmbH

Ich liebe die Kunst des Weglassens. Man kann immer etwas weglassen. Diese Haltung führt zu mehr Gewinn und weniger Stress.

Um die Wertschöpfung zu steigern, können wir effizienter arbeiten, indem wir auf der Baustelle verschwenderisches Verhalten weglassen und so unproduktive Zeiten reduzieren.

Das nenne ich Organisationsmentalität: Schauen, wie ich mehr Arbeit in kürzerer Zeit erledigen kann. Dazu gehören ständiges Optimieren, Verbesserungen und Nachkalkulationen, um zu messen, ob wir besser geworden sind. Die Organisationsmentalität prägt das Tagesgeschäft der Meisterebene.

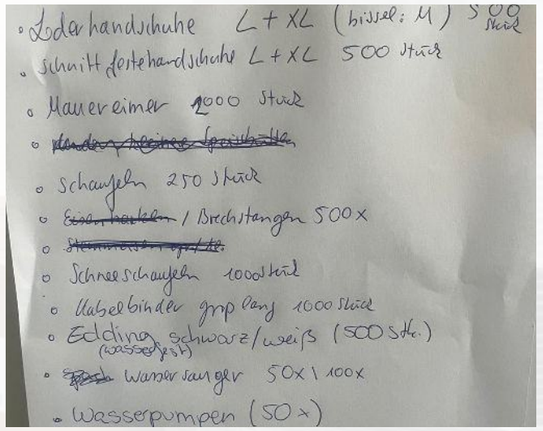
Ermöglicht wird das durch die Fokussierungsmentalität des Chefs: Die richtigen Dinge tun, strategisches Denken. Das Geschäftsmodell sehr bewusst wählen und nicht zielführende Aufträge und Kunden weglassen. Und gleichzeitig die Meister trainieren, damit sie die Hebel auf der Baustelle kennen: Mit welchen Tätigkeiten, Ablaufstrukturen und Mitarbeitenden am meisten Geld verdient wird.

Wer klug organisiert, schafft Systeme und ermöglicht eine stetige Ablaufqualität. Und so können sich unsere Fachkräfte auf das konzentrieren, was sie am besten können: die handwerkliche Tätigkeit. Das nenne ich die Aufgabenmentalität. Die Arbeit muss erledigt werden und zwar so, dass Chef und Kunde zufrieden sind.

So meistern wir automatisch die schwierigste Aufgabe überhaupt: wegzulassen, die Mitarbeitenden ständig zu überfordern. Allein dadurch steigt schon die Wertschöpfung.

PROJEKTE

NFB hilft.



Erste WhatsApp Bildnachricht aus dem Krisengebiet



Erste Hilfsgüter werden angeliefert

Eine kurze Zeit nach der Hochwasserflut an der Ahr und weiteren Gebieten im Südwesten des Landes erreichte uns der Hilferuf von unserem NFB Mitglied Christoph Moseler.

Obwohl er mit seinem Betrieb an der Mosel selbst von dem Hochwasser betroffen ist, schickte er einen Transporter voll bepackt nach Bad Neuenahr, wo die Not am größten war.

Erschütternde Bilder, wie wir sie eigentlich nur aus dem Fernsehen von fernen Ländern kennen, waren nun auf einmal ganz nah. Komplette Infrastrukturen und Existenzen gingen sprichwörtlich den Bach runter. Auch der uns allen bekannte Hersteller Jansen war und ist komplett betroffen. Wir freuen uns, Jansen in der *NFB Impulse* den Platz einer Anzeige geben zu können.

Bitte unterstützt dieses Traditionsunternehmen!

Wie helfen? Durch Christoph gab es nun einen persönlichen Kontakt, der wiederum vor Ort direkt die richtigen Leute kannte. Somit war es dann möglich und sehr sinnvoll, nicht mit Geld zu helfen, sondern, wie es für ein Netzwerk aus dem Handwerk selbstverständlich ist, mit Handwerksmaterialien. Das, was eben sofort im Hier und Jetzt gebraucht wird.

Eine WhatsApp mit einer Liste der am dringendsten Dinge ging ein.

Diese Ereignisse begaben sich zufällig, als Rainer Stromberg und ich bei der Mega in Hamburg zu Besuch waren. Sofort übernahm die Vertriebsleiterin Ines Buchholz mit ihrem Team die Initiative und organisierte die Werkzeuge und Maschinen. Keinesfalls handelte es sich um Waren, die bei der Mega im Regal lagen. Nein, in ganz Deutschland mussten nun die ohnehin schon knappen Bestände abgegrast und bestellt werden. Dann folgte ein enger Austausch mit der Task Force vor Ort und der Disposition der Mega.

An dieser Stelle ein riesiges Dankeschön und ein besonderes Lob an das Team. Sämtliche Materialien, die über die Mega bezogen wurden, konnten zum EK Preis bezogen und geliefert werden.

Wie und wo soll das Material hin? Welche Straßen sind offen? Was braucht Ihr zuerst? Alles Fragen, die unkompliziert und direkt geklärt werden konnten.

Parallel dazu, und binnen von Stunden, kamen die Rückmails von dem Spendenaufruf unserer Mitglieder. Nach anfänglichen vorsichtigen Bestellungen von höchstens 10.000 Euro konnten wir nun das Volumen auf vorerst 20.000 Euro erhöhen.

Wenige Tage, nachdem die Aktion gestartet wurde, kam dann der erste LKW vor Ort an. Eimer, Arbeitshandschuhe, Schneeschaufeln, Pumpen und Sauger konnten nun vor Ort verteilt werden. Weitere Lieferungen mit Meißeln und anderen Werkzeugen und Maschinen folgten. Bis heute konnten Hilfsgüter in Höhe von rund 33.000 Euro bestellt werden.

Eine großartige Aktion des NFB mit seinen Mitgliedern, die damit erneut bewiesen haben, dass unser Netzwerk eine lebendige Gemeinschaft ist.

Danke an alle Beteiligten!

Lieber NFB,
das Ahrtal bedankt sich für Ihre großartige Unterstützung.

Die Situation wird von jedem Tag an besser, ist aber noch lange nicht wieder gut, da es zur Zeit noch sehr viele Schäden in der Infrastruktur gibt. Es müssen erst Gasleitungen, Strom, Internet, Wasser und Straßen wieder instandgesetzt werden, um wieder eine Normalität in den Alltag zu bekommen.

Die größten Herausforderungen kommen erst, da viele Haushalte noch immer ohne Heizung und Strom sind. Die Spenden von Ihnen sind an mehrere Organisationen gegangen wie “Helfer Shuttle “, die „Arche“, aber natürlich auch Privatpersonen. Somit wurden die freiwilligen Helfer, dank Ihnen, sehr gut ausgerüstet. Zur Zeit sind sehr viele Bauten am Trocknen und langsam im Wiederaufbau. Es mangelt vor allem an Baumaterial und Handwerkern, da unsere Handwerker vor Ort selbst zu 60% betroffen sind. Mehr Informationen finden Sie auch bei Helfer-Shuttle.de

Vielen Dank und lieben Gruß an alle Mitglieder
Ihr Jörg Huther aus dem Ahrtal

Autor: Michael Brendel

Anzeige



NIEMALS SCHACH*MATT*

Im gesamten Ahrtal erkämpfen wir uns aktuell jeden Tag ein kleines Stück Zukunft aus der Flut zurück. Mit großem Gerät und großem Know-how, mit großartigen Menschen und mit unermüdlichem Einsatz. Danke für die unzähligen ***Sonderschichten***, ohne die wir nie so weit gekommen wären, wie wir es heute sind.
Nehmen wir unsere Zukunft gemeinsam in die Hand!

Solid AHR ität
HÄLT UNS ZUSAMMEN

INTERN

Virtuelle Mitgliederversammlung 2021

Präsenztreffen im Januar, ja, nein, dann vielleicht im Juni, nein, auch nicht, aber dann im Sommer 2022. Und in 2021 als virtuelles Treffen. Und so war es dann auch.



Sie waren richtig gut vorbereitet, unsere Cheftage 2021, die im neuen Gewand, im Riz Carlton am Potsdamer Platz im Januar in Berlin stattfinden sollten.

Politische (es ist ja das Wahljahr) und aktuelle Themen füllten das Programm. Digitalisierung und „wie gehe ich eigentlich mit Homeoffice um“ versprachen mal wieder ein umfangreiches Programm.

Als erstes rief mich dann aber bereits im Oktober 2020 Hans Ulrich Jörges an. Als ehemaliger Chefredakteur vom Stern hatten wir ihn zu den Cheftagen eingeladen, um eine kritische aber auch amüsante Prognose für die anstehenden Bundestagswahlen abzugeben. „Ich werde keinesfalls meine Gesundheit auf’s Spiel setzen und in einem geschlossenen Raum sprechen“

Recht hatte er. Zumal es in dieser Zeit noch nicht einmal Schnelltests gab. Also sagten wir die Cheftage ab.

Die Geschichte nahm seinen Lauf. Ein Ersatztermin wurde gefunden. Im Juni 2021 sollte es nun soweit sein. Wieder im Riz Carlton. Und wieder mit vollem Programm. Und: War wieder nix. Wie uns allen bekannt.

Man ist ja lernfähig. Mittlerweile wurde fleißig geimpft und ein Licht am Ende des Tunnels war nun nach 20 Monaten erkennbar.

Aber aus Erfahrung lernt man. Und so haben wir im NFB Vorstand beschlossen, die Cheftage nicht wie gewohnt im Januar, sondern tatsächlich nun erst im Juni 2022 stattfinden zu lassen.

Juni 2022? Das dachten viele andere Veranstalter auch; ein „Kongressstau“ zeichnete sich ab. So konnten wir aber noch den Termin 12. Mai 2022 finden.

Cheftage sind aber nicht nur Austausch und Vorträge, sondern letztendlich auch der Rahmen für die alljährliche Mitgliederversammlung Dieses Jahr sogar mit Vorstandswahlen. Also gab es nun auch erstmalig in der Geschichte des NFB eine virtuelle Mitgliederversammlung, die am 12. Mai 2021 stattfand.

Rainer Stromberg begrüßte alle Mitglieder mit einem kurzen Abriss des Geschäftsjahres.

Jahresbericht (Auszug)

Die Corona Pandemie hat die Welt , unser Land, die Menschen und den NFB verändert. Während uns im vergangenen Jahr noch die Angst getrieben hat, gehen wir jetzt schon erheblich selbstbewusster mit der Situation um.

Nach über einem Jahr können wir mit analytischem Blick zurück einige Erkenntnisse festhalten: Wir sind vorübergehend an unsere humanitären und auch moralischen Grenzen gestoßen.

Es hat sich in der Pandemie aber auch eine weitere Eigenschaft gezeigt, die uns Mittelständler auszeichnet. In vielen Gesprächen durfte ich erfahren, wie individuell Lösungen für Mitarbeiter und deren Familien gesucht und gefunden wurden, deren Kinder plötzlich nicht mehr in die Kita, den Kindergarten oder die Schule durften.

Ich kann noch viele Beispiele nennen, wie die Digitalisierung oder die Bürokratie, und mir ist schnell klar geworden, dass die Pandemie bis heute mit Sicherheit eines gezeigt hat: Sie hat den Finger in unsere schon seit längerer Zeit vorhandenen Nachlässigkeiten und Fehler gelegt. Die Pandemie hat als Brandbeschleuniger gewirkt, nicht als Ursache. Schlechte Digitalisierung, fehlende Hilfsbereitschaft untereinander, fehlende soziale Kontakte, um nur einige Beispiele zu nennen.

Es gibt aber auch viel Positives zu berichten: Privatkunden haben in unserem Gewerbe einen neuen Schwerpunkt, die Qualität der Immobilie steht noch stärker im Vordergrund.

Die wichtigste Änderung für den NFB war die kurzfristige Entscheidung von Wolfgang Setzler, im Sommer 2020 vorzeitig in den wohlverdienten Ruhestand zu gehen. Und wie schon berichtet, haben wir mit Michael Brendel einen würdigen Nachfolger gefunden, der auch schon Akzente setzt und sich wie Wolfgang mit viel Leidenschaft und Engagement in den NFB als Geschäftsführer einbringt. Der Umzug nach Berlin hat reibungslos geklappt und inhaltlich hat unser Geschäftsführer die Punkte, wie beispielhaft die notwendige Anpassung der Satzung, sofort in Angriff genommen.

In der Coronapandemie hat sich unser neuer Geschäftsführer ebenfalls intensiv mit der Frage auseinandergesetzt, wo es mit dem NFB hingeht. Was macht den NFB aus?

Nach intensiven Recherchen und kritischen, immer konstruktiven Beratungen haben wir im Vorstand einstimmig beschlossen, das Projekt „Bestenliga“ ins Leben zu rufen. Auch der Webauftritt wurde verschlankt und modernisiert.

So komme ich langsam zum Schluß. Wir sind auf einem guten Weg, entwickeln uns im NFB stetig weiter.

Wir haben zudem neun Fördermitglieder. Davon sind die Mega und CMS seit Jahresanfang neu dabei und ebenso engagiert wie die anderen Fördermitglieder. Diesen Fördermitgliedern sage ich unseren herzlichen Dank für ihre Unterstützung, die uns im gegenseitigen Austausch sehr wichtig ist.

Auch hier haben wir Projekte entwickelt, in die uns die Fördermitglieder weiter einbinden können. Gleichzeitig können auch wir unsere Fördermitglieder beraten.

Ich freue mich auf die Zukunft und ich freue mich auf das, was den NFB ausmacht.
Ich danke für Ihre Aufmerksamkeit.

Dann musste unsere Satzung dran glauben. Es wurde allerhöchste Zeit, die doch mittlerweile veraltete Satzung der heutige Zeit anzupassen und zu modernisieren.

Anschließend wurde der alte Vorstand bestätigt und erneut gewählt. Künftig auch mit Schützenhilfe. Nils Möller aus Hamburg und Roman Geiselhart aus Pufflingen werden den Vorstand ergänzen. Interviews in diesem Heft stellen beide vor. Neu ist, dass fortan auch ein Fördermitglied im Vorstand vertreten ist. Stefan Weyer, Geschäftsführer von unserem Premiummitglied Caparol bekleidet nun dieses Ehrenamt. Eine engere Zusammenarbeit und noch bessere Synergien zwischen den Betrieben und der Industrie und Handel sollen dadurch gefördert werden.

Diesmal ohne Wein, aber doch zufrieden und nach knapp eineinhalb Stunden endete dann unsere erste virtuelle Mitgliederversammlung. Zusammenfassend kann man sagen: Nett war’s. Aber persönlich ist besser. Und so soll es auch wieder werden.

Autoren: Michael Brendel / Rainer Stromberg

INTERN

Come together





Der Kamin loderte. Kein Platz mehr frei in der Lobby vom Burghotel Hardenberg. Dabei war es doch erst kurz vor 17 Uhr. Einige trudelten noch von einer Mittagsrunde Golf rein. Der Service hatte alle Hände voll zu tun. Keiner konnte es scheinbar erwarten. Das NFB Come together, das erste seiner Art, konnte beginnen.

Ja, da spürte man, dass es nach anderthalb Jahren mal wieder wirklich Zeit war, sich persönlich zu begrüßen und in die Augen zu schauen.



Im schön gedeckten Burgzimmer wurde es dann allerhöchste Zeit, den Begrüßungsgetränken im Nachgang noch eine gewisse Grundlage zu verschaffen.



Magdalena Knoll, die Tochter von unserem Mitglied Malerknoll aus Kaufering hatte erst jüngst in Hamburg ihre Sommelierausbildung erfolgreich abgeschlossen und überraschte uns nun mit einer ganz besonderen Weinverkostung. Alte Welt trifft auf neue Welt. Schwefelhaltige Rotweine verwandelten sich in eine duftende Beerenauslese. Rheinhessen gegen Washington State. Eine wahrlich runde und sehr charmant begleitete Weinprobe der besonderen Art.







Der Kamin war schon lange erloschen. Der Abend war viel zu schnell vorbei.

Nach einem guten Frühstück in familiärer Atmosphäre trennten sich für viele mal wieder die Wege. Für einige Golfer ging es noch auf den „Niedersachsen-Kurs“. Ein perfekter Abschluss bei feinstem Wetter.

Ja, der NFB Come together. Und das war gut so.









Autor: Michael Brendel



STEUER

Die Modernisierung des Körperschaftsteuergesetzes

Option für Personengesellschaften

von Rechtsanwalt und Steuerberater Dirk Wiese

Mit dem Gesetz zur Modernisierung des Körperschaftsteuerrechts, das bereits beschlossen und am 30.06.2021 verkündet wurde, können sich bestimmte Personengesellschaften ab 2022 auf Antrag wie Kapitalgesellschaften besteuern lassen. Dieses Optionsmodell kann insbesondere für mittelständische Unternehmen und größere Familienunternehmen Vorteile bringen[1]; gleichzeitig ist jedoch immer eine ganz individuelle Abwägung und Klärung notwendig, ob die Ausübung der Option zum Körperschaftsteuersystem sinnvoll ist.

I. Bisherige Unternehmensbesteuerung

Grundsätzlich gilt eine rechtsformabhängige Unternehmensbesteuerung. Kapitalgesellschaften sind Subjekte der Einkünftebesteuerung (Trennungsprinzip) und unterliegen somit der Körperschaftsteuer, sowie bei Ausschüttungen an die Gesellschafter der Einkommensteuer auf Gesellschafterebene (§ 20 I Nr. 1 EStG). Personengesellschaften hingegen sind keine Subjekte der Einkünftebesteuerung (Transparenzprinzip), sondern nur die jeweiligen Gesellschafter, d.h. die Gesellschaft unterliegt weder der Körperschaftsteuer noch der Einkommensteuer (§§ 1,2 KStG; § 1 EStG)[2].

II. Das Optionsmodell und seine Steuerfolgen

Bei Wahrnehmung der Option werden gemäß § 1a I KStG-E die Gesellschafter einer Personengesellschaft steuerlich wie die nicht persönlich haftenden Gesellschafter einer Kapitalgesellschaft und die Personengesellschaft nach dem Einkommen wie eine Kapitalgesellschaft behandelt. Die Ausübung der Option erfolgt gemäß § 1 a I KStG-E durch Antrag an das zuständige Finanzamt, der unwiderruflich ist und vor Beginn des Wirtschaftsjahres zu stellen ist, ab dem die Besteuerung gelten soll. Eine Rückoption, d.h. die Rückkehr zur gewohnten Besteuerung ist jedoch ebenso möglich (§ 1a IV KStG-E)[3]. Der Beschluss zur Optionsausübung und Antragstellung muss grundsätzlich einstimmig erfolgen, ggf. kann eine ¾ -Mehrheit reichen[4].

Antragsberechtigt sind jedoch nur Personenhandelsgesellschaften (v.a. OHG, KG) und Partnerschaftsgesellschaften[5].

Als Folge der Optionsausübung wird bei der optierenden Personengesellschaft ein Formwechsel hin zur Kapitalgesellschaft fingiert (§ 1a II KStG; vgl. § 20 II S2 UmwStG), jedoch nur hinsichtlich der Besteuerung, zivilrechtlich ändert sich nichts.

Die Gesellschafter einer optierenden Personengesellschaft gelten somit als an der Gesellschaft beteiligt und deren Einnahmen gelten wiederum als Einkünfte gemäß § 20 I Nr. 1 EStG. Einnahmen aufgrund der Tätigkeit für die Gesellschaft gelten als Einkünfte i.S.d. § 19 EStG. Im Falle von Gewinnausschüttungen bei den Gesellschaftern gilt § 32 d I EStG[6].

Auswirkungen ergeben sich auch bei der optierenden Personengesellschaft auf etwaig bei den Gesellschaftern vorhandenes Sonderbetriebsvermögen und damit zusammenhängende Sonderbetriebseinnahmen. Dieses Regime, von dem die Besteuerung der Mitunternehmerschaft geprägt ist, wird dadurch ersetzt, als das nun mehr die eigentlich verwirklichten Einkunftsarten zum Tragen kommen. Sollten dabei Wirtschaftsgüter des Sonderbetriebsvermögens zu den funktional wesentlichen Betriebsgrundlagen gehören, wird meist die Einbringung dieser Wirtschaftsgüter in die optierende Gesellschaft erforderlich sein[7].

Daneben hat die Ausübung der Option auch Konsequenzen hinsichtlich Gewerbesteuer, denn auch für Zwecke der Gewerbesteuer werden die Gesellschafter zukünftig wie die nicht persönlich haftenden Gesellschafter einer Kapitalgesellschaft behandelt. Für die Inanspruchnahme von gewerbesteuerrechtlichen Kürzungen ist daher eine Mindestbeteiligung von 15 % zu Beginn des Erhebungszeitraumes erforderlich[8].

Auch bei einer Veräußerung von Anteilen an der optierenden Gesellschaft können die Gesellschafter ihre Anteile unter Begünstigung des Teileinkünfteverfahrens veräußern. Selbstverständlich muss auch hier unterschieden werden, ob die Beteiligung an der Personengesellschaft im Betriebs- oder Privatvermögen gehalten wird.

Hinsichtlich der Grunderwerbssteuer, der Umsatzsteuer und erbschafts- und schenkungssteuerlichen Regelungen wird die optierende Gesellschaft wie die übliche Personengesellschaft behandelt[9].

III. Vor- und Nachteile der Körperschaftbesteuerung für Personengesellschaften

Ziel war es vor allen Dingen, eine rechtsformneutrale Besteuerung zu ermöglichen.

Ob die Optionsausübung für die jeweilige Personengesellschaft eher vorteilhaft oder nachteilig ist, muss für jede Gesellschaft individuell beurteilt werden.

Möglich ist ein „Thesaurierungsvorteil, d.h. die steuerliche Entlastung thesaurierter Unternehmensgewinne“[10].

Insbesondere finanziell unabhängige Gesellschafter können von der Thesaurierung profitieren[11]. Diese Steuerentlastung wiederum kann angelegt werden oder reinvestiert werden. Vor allem langfristige Besserstellungen sind wahrscheinlich. Auf der anderen Seite kommen bei Vollausschüttung höhere Gesamtsteuerbelastungen in Betracht. Nachteilige Auswirkung kann der fingierte Formwechsel auf vorhandene Verlustvorträge wie etwa im Sinne des § 15 a EStG oder bei vortragsfähigen Gewerbeverlusten haben. Eine Verlustausnutzung kann durch den Ansatz von Zwischenwerten oder gemeinen Werten werden bei Körperschaftsteueroption erreicht werden. In den Folgejahren erhöhen sich dadurch Absetzungen für Abnutzungen und es mindern sich etwaige Gewinne aus der Veräußerung einzelner Wirtschaftsgüter sowie der Anteile an der Gesellschaft[12]. Gleichzeitig ist eine Reduzierung des Verwaltungsaufwandes, d.h. Reduzierung der bilanziellen Komplexität, zu erwarten[13]. Der Thesaurierungsvorteil kann allerdings bereits mit der Anwendung des § 34a EStG erzielt werden[14].

Festzuhalten bleibt, dass grundsätzlich alle Gesellschafter dem fingierten Formwechsel zustimmen müssen. Vorher ist eine umfassende Beratung und Abwägung notwendig, sowie ein Vergleich zwischen der bisherigen Besteuerung und den Folgen der Ausübung des Optionsmodells. Hierbei müssen jegliche Entwicklungen berücksichtigt werden und fiktive Berechnungen für die Zukunft erfolgen, um die tatsächliche Vorteilhaftigkeit festzustellen. Der Antrag sollte folglich nicht leichtfertig erfolgen, jedoch sollten gerade Familienunternehmen und mittelständische Unternehmen sich mit der Möglichkeit auseinandersetzen.

Bei diesen Überlegungen und Abwägungen sind wir gerne Ihr Ansprechpartner und begleiten Sie bei Ihrer Entscheidung.

RECHTSANWÄLTE UND STEUERBERATER
. WIESE SCHLICHTING

FUSSNOTEN

1 Meyering, Stephan/ Müller-Thomczik, Sandra: Große Familienpersonengesellschaften – Glückspilze dank KöMoG?, in: Der Betrieb, 74. Jahrgang, 29, M4 (IM Folgenden Meyering/Müller-Thomczik).
2 Kahle: §7 Besteuerung von Personengesellschaften, in: Prinz/Kahle: Beck´sche Handbuch der Personengesellschaften, 5. Auflage 2020, Rn. 1-7, Rn 1ff. (Im Folgenden Kahle); Burwitz, Gero: Neuere Entwicklungen im Steuerrech. Gesetz zur Modernisierung des Körperschaftsteuergesetzes, in: NZG 2021, 869-872, 869f.
3 Brühl, Manuel/ Weiss, Martin: Keine Besteuerungsschaukel! - Die Rückoption zur transparenten Besteuerung nach dem Entwurf des KöMoG, DstR 2021, 945-954, 946, 950 (Im Folgenden Brühl/Weiss); Dorn, Katrin/ Dibbert, Morten: Gesetz zur Modernisierung des KStG (KöMoG) vorgelegt – Optionsmodell für PersGes. in Sicht!, in: Der Betrieb, 74. Jahrgang, 14, 06.April 2021, S. 706-709, 706f.(Im Folgenden Dorn/Dibbert: KöMoG); Dorn, Katrin/Dibbert, Morten: Körperschaftsmodernisierungsgesetz (KöMoG): Stellungnahme des Bundesrats und Anpasung durch den Bundestag, in: Der Betrieb, 74. Jahrgang, 23.7 Juni 2021, S. 1233-1236, 1233ff. (Im Folgenden Dorn/Dibbert: Stellungnahme).
4 Rickermann, Anja: Das Optionsmodell: Rein in die KSt, raus aus der KSt: Sind Personen-Ges. bald die besseren KapGes.? - Eckpunkte des Optionsmodells nach dem RegE vom 26.03.2021, in: Der Betrieb, 74.Jahrgang, 20, 17. Mai 2021, S. 1035-1038, 1035 (Im Folgenden Rickermann: Eckpunkte); Bochmann/ Bron,: Die nächste Stufe der Modernisierung des Personengesellschaftsrechts: Vom MoPeG zum KöMoG. Steuerliche Skizze und gesellschaftsrechtliche Einordnung, in: NZG 2021, 613-620, 617ff. (Im Folgenden Bochmann/Bron).
5 Dorn/ Dibbert: KöMoG,706; Rickermann: Eckpunkte, 1035.
6 Dorn/ Dibbert: KöMoG, 707; Brühl/Weiss, 946f.
7 Brühl/ Weiss, 947ff.; Rickermann, Anja: Rein in die KSt, raus aus der Kst: Chancen und Risiken des Optionsmodells für die Praxis, in: Der Betrieb, 74. Jahrgang, 29, 19. Juli 2021, 1561-1567, 1561ff.,1566 (Im Folgenden Rickermann: Chancen und Risiken); Dorn/ Dibbert: KöMoG, 707.
8 Brühl/ Weiss, 946ff., 949; Rickermann: Chancen und Risiken, 1562ff.,1566.
9 Brühl/ Weiss, 946ff., 949; Rickermann: Chancen und Risiken, 1562ff.,1566.
10 Rickermann: Chancen und Risiken, 1561.
11 Meyering/ Müller-Thomczik, M4; Bochmann/ Bron, 617ff.
12 Rickermann: Chancen und Risiken, 1561ff.
13 Kahle, Rn. 4; Rickermann: Chancen und Risiken, 1565.
14 Rickermann, Chancen und Risiken, 1567.

NFB-WORKSHOP

Fallstricke vermeiden

Der NFB-Workshop im Caparol-Tagungszentrum in Forst zeigte, was bei Unternehmenskäufen zu beachten ist.

von Volker Schubert, DAW Akademie

Exklusiv für die Mitglieder des NFB organisierte Caparol Ende September den Workshop „Unternehmenskauf". Neun Firmen hatten sich zum ersten Teil einer Veranstaltung auf dem Gutshof Murjahn im pfälzischen Forst eingefunden, um sich im Caparol Tagungszentrum mit diesem herausfordernden Thema auseinanderzusetzen.

Ein Unternehmenskauf gehört auch für Handwerksunternehmen nicht zum alltäglichen Geschäft. Vielmehr ist es ein einschneidender Schritt, der viel Know-how und sorgfältige Vorbereitung benötigt. Dieses Wissen und langjährige Erfahrung aus vielen Akquiseprojekten brachte Professor Dr. Thorsten Feix in die Veranstaltung ein. Der M&A-Experte gilt als einer der führenden deutschen Wissenschaftler auf diesem Gebiet, der auch international mit Lehraufträgen in Harvard und Lausanne tätig ist. Als M&A-Manager managte er in der Industrie bereits zahlreiche Unternehmenskäufe als Projektleiter. Entsprechend hoch war der Praxisbezug seiner Ausführungen, die mit zahlreichen Fallbeispielen spannend präsentiert wurden. Die Resonanz der Teilnehmer fiel daher durchweg positiv aus.

Doch weshalb beschäftigt sich ein Handwerksunternehmen überhaupt mit der Thematik? Diese Fragestellung bildete den Einstieg in die Veranstaltung und ist aus Sicht des M&A-Experten die entscheidende Frage, die während des gesamten Prozesses gestellt und mit den ursprünglichen Zielen abgeglichen werden sollte.

Die aktuellen Herausforderungen für leistungsstarke Handwerksunternehmen sind vielfältig. Ebenso vielfältig fielen die Rückmeldungen der Teilnehmer zu möglichen Motiven einer Akquisition aus. Für zahlreiche Betriebe ist die Gewinnung von Fachkräften ein wesentlicher Grund, sich der Thematik zu widmen. Außerdem sehen etliche Unternehmen darin auch die Möglichkeit, zusätzliche Geschäftsfelder aufzubauen, um mehr Leistungen aus einer Hand anbieten zu können oder das Leistungsangebot zu diversifizieren. Gut etablierte Firmen erhalten von Vermittlern oder auch in direkter Ansprache Angebote für die Übernahme von Betrieben und wollen wissen: „Was ist ein lohnenswertes Angebot, auf was ist zu achten?" Hierzu Prof. Feix: „Den Prozess komplett zu Ende denken!" Übernahmen scheitern nicht selten deshalb, weil die Übernahme vor allem als rechtlich formaler Akt betrachtet wird, der mit dem Abschluss des Kaufvertrages endet. Anhand bekannter Beispiele aus der Automobilindustrie konnte jedoch vielmehr aufgezeigt werden, dass der Gewinn eines Zukaufs nicht zum Zeitpunkt des Abschlusses realisiert wird, sondern erst mit einer erfolgreichen Integration des neuen Unternehmens.

Die Integrationsphase nach dem Kauf dauert in der Regel deutlich länger als die eigentliche Kaufphase.

Statt sich von Emotionen wie „das ist eine günstige Gelegenheit" leiten zu lassen oder einfach nur nach Größe im Markt zu streben, sollten in einem ersten Schritt rationale und genau belegte Ziele definiert werden: Wo und in welchem Umfang will ich Synergien heben? Welche zusätzlichen Geschäfte will ich im Markt realisieren? Wie viel Umsatz und EBIT soll mit zusätzlichem Personal erreicht werden?

Im zweiten Schritt gilt es dann herauszuarbeiten, was nach dem Kauf notwendig ist, um die erhofften Verbesserungen tatsächlich zu erreichen. Gerade hier wird deutlich, welche Folgekosten auftreten können. Unterschiedliche Rechnungslegung, nicht kompatible IT-Lösungen oder Anpassungskosten beim Warenwirtschaftssystem können die Rentabilität einer Investition schnell dramatisch senken. Auch auf Seiten des Personals muss vorgedacht werden: Wie will ich die Belegschaft halten und motivieren? Wie „verheirate" ich unterschiedlichen Unternehmenskulturen? Welche künftige Rolle spielt des bisherigen Management?

Schließlich ist auch die Markt- und Kundenseite zu berücksichtigen: Kann ich bestehende Kunden halten? Welche Informationen erwarten Kunden wann zum Unternehmenskauf? Zahlt der Kunde des Zielunternehmens die gleichen Preise wie vor dem Unternehmenskauf? Wie sichere ich den langfristigen Erfolg einer Akquisition ab? Wie weit und präzise vorausgeschaut werden muss, auch das war für viele Teilnehmer eine überraschende und wichtige Erkenntnis des ersten Seminartages.





Caparol-Geschäftsführer Stefan Weyer begrüßte die insgesamt 16 Teilnehmer zum Workshop.

Die „richtige" Vorgehensweise zeigte sich in Form des sogenannten End-To-End-Modells als übersichtliche Abfolge von drei Schritten. An erster Stelle steht die Erarbeitung einer konkreten Strategie. Bei diesem Schritt ist vor allem die Klärung wichtig, welche Zielunternehmen zum kaufenden Unternehmen passen. Als konkretes Hilfsmittel wurde hier das „10-C-Modell" präsentiert, das als Checkliste dazu dient, das eigene Geschäftsmodell und das des Zielunternehmens zu beschreiben, um daraus abzuleiten, wie beide Unternehmen zusammen passen. Diese sogenannte „Fit-Analyse" ist dann Basis für eine erste Abschätzung zur späteren Integration. Erst wenn diese Grundlagen gelegt sind, kann man in der zweiten Phase mit der Planung der eigentlichen Transaktion beginnen. Hier spielen die Unternehmensbewertung und die Beurteilung der Risiken (sog. „Due Dilligence") eine wesentliche Rolle.

Daran knüpft der zweite Teil des Workshops an, der am 30. November und 1. Dezember stattfindet. Neben der Transaktionsphase soll dann auch besprochen werden, wie die Integration der neuen Firma in das kaufende Unternehmen gelingt. Teilnehmer Rainer Stromberg freut sich schon auf darauf: „*Die beiden ersten Workshoptage mit Thorsten Feix waren sehr gut investierte Zeit. Ich konnte konkrete Werkzeuge und Anregungen mitnehmen. Aber auch der tolle Rahmen auf dem Gutshof Murjahn und die Betreuung durch Caparol waren erstklassig.*"

BESTENLIGA
powered by NFB

NFB BESTENLIGA

Die NFB Bestenliga – und wie sie entstanden ist

von Sebastian Eck

Seit vielen Jahren und Jahrzehnten ist der NFB nun eine Gemeinschaft aus gleichgesinnten Unternehmern, die sich austauschen und unternehmerisch vorantreiben möchten. Die Cheftage sind ein fester Bestandteil unserer Jahresplanung geworden. Auch wenn uns Corona hier einen Strich durch die Rechnung gemacht hat, findet der NFB einen Weg zum Schulterschluss.

Auch abseits des "Corona-Alltags" ist beim NFB einiges passiert. Virtuelle Treffen fanden statt. Diskussionen und Themen wurden intensiv besprochen. So war schnell klar, dass Ausbildung und Mitarbeiterbindung heute die wichtigsten Themen für jeden Unternehmer sind.

Die Frage war, wie können wir als NFB hier tätig werden und eine Dienstleistung bieten, die außergewöhnlich ist und bisher für den Handwerker noch nicht geboten wird. Etwas, das unsere Besten eine echte Wertschätzung erfahren lässt und gleichzeitig ihre Fach- und Praxiskompetenz stützt und fördert und zu echter Mitarbeiterbindung führt.

Die Idee zu einer spezifischen Seminarreihe hat sich schnell gefestigt und verselbständigt. Denn mit den bestehenden und neu gewonnenen Fördermitgliedern war die Grundlage an geballter Fachkompetenz vorhanden. Mit ihnen haben wir einen Fundus an Referenten und organisatorischer Unterstützung. Was uns zugleich eine unabhängige und neutrale Seminarreihe in höchster Qualität ermöglicht.

Noch nicht ganz spruchreif, fand die Idee auch bei den Mitgliedern im Zuge der neu eingeführten Weinabende redlichen Anklang. Es wurde viel diskutiert, tolle Ideen gemeinsam diskutiert und der Wunsch nach mehr war geweckt.

In einer Umfrage wurde ein mögliches Szenario, inklusive fiktiver Anmeldungen, der ganzen Plattform des NFB vorgestellt. Anhand der Rückmeldungen zeigte sich, dass wir auf dem richtigen Weg sind.

Mit diesem "Auftrag" sind wir nun dabei, mit unseren Fördermitgliedern ein Seminarprogramm für Gesellen und Auszubildende zu erstellen. Spannende Ausflugsziele und Events werden die Seminare krönen und dafür sorgen, dass wir unseren Besten ein spannendes und rundes Paket bieten können.

Dafür wollen wir schon jetzt unseren Fördermitgliedern danken, ohne die ein solches Vorhaben nicht möglich ist. Der besondere Dank gilt dem Team der MEGA-Gruppe, die ohne Vorbehalt von Tag eins an das Projekt NFB-Bestenliga tatkräftig unterstützt hat.

Die Einladungen mit den Programmen werden voraussichtlich im November an alle Mitglieder verschickt. Die unterschiedlichen Events sind für Februar bis März 2022 angesetzt.

Wir zählen auf viele Anmeldungen, so dass wir unseren Besten auf hohem Niveau zeigen können, was sie uns wert sind!





Hamburg Dungeon

vom 17. bis 19. Februar 2022 in der Hansestadt Hamburg

Das Programm in Kürze

Übernachtung im coolen 25hours Hotel Hafen City.

Kurze Vorstellungsrunde der NFB Teilnehmer mit anschließender Stadtführung durch 600 Jahre grauenhafter Geschichte Hamburgs. Von dem Grusel erholt, geht es weiter in die Speicherstadt und Hafencity. Der Tag klingt aus im Strickers Kehrwiederspitze im Hamburger Hafen.

Der Freitag beginnt mit dem richtigen und professionellen Umgang mit Airlessgeräten. Neben dem Testen von unterschiedlichen Geräten werden die einen oder anderen geheimen Tipps und Kniffe vermittelt. Q3 oder Q4? Die tägliche Diskussion auf jeder Baustelle. Ein Überblick in Theorie, aber auch in Praxis wird ausführlich behandelt. Der Abend, wie soll es auch anders sein, klingt in St. Pauli mit einer Insiderführung Sex&Crime aus.

Der Samstagvormittag beschäftigt sich mit dem Aufmaß für Malerarbeiten. Technische, mathematische und rechtliche Grundregeln des Aufmaßes nach VOB werden vermittelt, bevor die Gruppe wieder hoch motiviert und mit vielen Erlebnissen in die Betriebe verabschiedet wird.





ESCAPE ROOMS KARLSRUHE

vom 24. bis 26. März 2022 in der Fächerstadt Karlsruhe

Das Programm in Kürze

Übernachtung im Themenhotel im Herzen von Karlsruhe.

Kurze Vorstellungsrunde der NFB Teilnehmer mit anschließendem Besuch des Karlsruher Schlosses. Escape Rooms, das Spiel aller Spiele, wird den Teamgeist schärfen. In 60 Minuten muss das Geheimnis gelöst werden. Davon noch ganz beeindruckt, klingt der Abend in einem königlichen Eisenbahnwaggon im Rintheimer Bahnhöfle aus.

Der Freitag beginnt mit dem professionellen Umgang mit Airlessgeräten. Neben dem Testen von unterschiedlichen Geräten werden die einen oder anderen geheimen Tipps und Kniffe vermittelt. Q3 oder Q4? Die tägliche Diskussion auf jeder Baustelle. Ein Überblick in Theorie, aber auch in Praxis wird ausführlich behandelt. Mit dem Segway geht es nun durch Karlsruhe, bevor in dem denkmalgeschützten und liebevoll restaurierten Bankgebäude der ehemaligen Reichs- und Landesbank das abendliche Mahl serviert wird.

Der Samstagvormittag beschäftigt sich mit dem Aufmaß für Malerarbeiten. Technische, mathematische und rechtliche Grundregeln des Aufmaßes nach VOB werden vermittelt, bevor die Gruppe in die Betriebe verabschiedet wird.

MITGLIEDER

Malermeister AHLE GmbH
Friedrich-List-Straße 6
33100 Paderborn
Tel.: 05251 / 15299 - 0
Fax: 05251 / 15299 - 99
www.malermeister-ahle.de

Michael Brendel
Hopfenweg 16
12357 Berlin
Tel: 0170 4569122
m.brendel@consult-bln.de

Brückl GmbH & Co. KG
Nürnberger Straße 107a
97076 Würzburg
Tel.: 0931 / 29 92 10
Fax: 0931 / 29 92 - 125
www.brueckl.de

Christ + Wagenseil GmbH
Beim Hammerschmied 6
88299 Leutkirch
Tel.: 07561 / 82 68 12
Fax: 07561 / 21 40
www.malercw.de

Dahm
Moselbachstraße 9
54470 Bernkastel-Kues
Tel.: 06531 / 44 76
Fax: 06531 / 79 66
www.dahm.de

Karl Eck GmbH
Benzstraße 7
69221 Dossenheim
Tel.: 06221 / 87 60 - 0
Fax: 06221 / 87 60 60
www.maler-eck.de

Firmengruppe Dierkes Verwaltungs-GmbH
Martener Straße 523
44379 Dortmund
Tel.: 0231 / 96 13 08 - 0
Fax: 0231/ 96 13 08 22
www.firmengruppe-dierkes.de

Anton Geiselhart GmbH & Co. KG Malereibetriebe
Marktstraße 195
72793 Pfullingen
Tel.: 07121 / 923480
Fax: 07121 / 923 - 444
www.anton-geiselhart.de

Göbel GmbH + Co.KG
Wildunger Landstraße 19
34477 Twistetal
Tel.: 05695 / 99 11 90
Fax: 05695 / 99 11 919
www.maler-goebel.de

Habekost GmbH
Lerchenkamp 15
31137 Hildesheim
Tel.: 05121 / 76 61 13
Fax: 05121 / 76 61 22
www.habekost.de

Haring Ausbau + Fassade GmbH
Boschstraße 10
69469 Weinheim
Tel.: 06201 / 61 841
Fax: 06201 / 16 606
www.haring.de

Aug. Hespenheide GmbH & Co KG
Innsbrucker Straße 96
28215 Bremen
Tel.: 0421 / 37 76 50
Fax: 0421 / 37 76 530
www.aug-hespenheide.de

Herm. Hohmann GmbH Baudekoration
Frankfurter Straße 142
36043 Fulda
Tel.: 0661 / 194 15 9-0
Fax: 0661 / 194 15 9-20
www.herm-hohmann.de

K+K. Hollenbach Malerwerkstätten GmbH & Co KG
Asbrookdamm 44
22115 Hamburg
Tel.: 040 / 71 60 60-17
Fax: 040 /71 51 050
www-malermeister-ahle.de

Maler Hött GmbH
Zurmaiener Straße 51
54292 Trier
Tel.: 0651 / 28 59-0
Fax: 0651 / 14 93 11
www.maler-hoett.de

HWP Handwerkspartner AG
Borsteler Bogen 27c
22453 Hamburg
Tel.: 040 / 46899840
Fax: 040 / 468998429
www.hwp-handwerkspartner.de

ilako Industrielackierung + Korrisionsschutz GmbH & Co. KG
Dessauer Landstraße 60
06385 Aken
Tel.: 034909 / 897-15
Fax: 05251 / 897-69
www.ilako.de

Maler Jetter GmbH
Daimlerstraße 5
72348 Rosenfeld
Tel.: 07428 / 9389-10
Fax: 07428 / 9389-20
www.jetter-rosenfeld.de

Kaminski und Brendel Malereibetrieb GmbH
Porschestraße 25
12107 Berlin
Tel.: 030 / 74 06 74-0
Fax: 030 / 74 06 74-10
www.kaminski-und-brendel.de

Kolb & Kern GmbH
Lauestraße 5
63741 Aschaffenburg
Tel.: 06021 / 85 91-20
Fax: 06021 / 85 91-22
www.kolb-kern.de

malerknoll GmbH & Co. KG
Gewerbestraße N 12
86857 Hurlach
tel: 08248 / 89389-0
www.malerknoll.de

Peter Kröger Malerwerkstätten GmbH
Hamburger Straße 139
25337 Elmshorn
Tel.: 04121 / 72 054
Fax: 04121 / 75 140

Jakob Lauer GmbH
Schwedenstraße 28
77948 Friesenheim
Tel.: 07821 / 96 89-23
Fax: 07821 / 96 89-20
www.jakoblauer.de

Dietmar Lutz Malermeister GmbH
Ferdinandstraße 2
12209 Berlin
Tel.: 030 / 772 30 12
www.maler-lutz.de

Wolfgang Lüttgens GmbH Berlin
Akazienallee 28
14050 Berlin
Tel.: 030 / 300 679-0
Fax: 030 / 300 679-29
www.luettgens-malereibetriebe.de

Marotzke Malereibetriebe GmbH
Lotzestraße 17
12205 Berlin
Tel.: 030 / 627 919-0
Fax: 030 / 44 13 10
www.marotzke.de

Montel GmbH
Rainer Stromberg
Bergstraße 14
41749 Viersen
Tel: 0162 7770008
www.montel-gmbh.de

Moseler GmbH
Uferallee 33
54492 Zeltingen
Tel.: 06532 / 93830
Fax: 06532 / 938310
www.moseler.de

Thomas Möller GmbH Malereibetriebe
Herrengraben 2
21465 Reinbek
Tel.: 040 / 780 183-0
Fax: 040 / 780 183-30
www.thomas-moeller.com

Nietiedt GmbH Oberflächentechnik- und Malerbetriebe
Zum Ölhafen 6
26384 Wilhelmshaven
Tel.: 04421 / 3004-00
Fax: 04421 / 3004-100
www.nietiedt.de

Thomas Rath GmbH
Dannenkamp 8
22869 Schenefeld
Tel.: 040 / 840 577-0
Fax: 040 / 840 577-62
www.malereibetrieb-rath.de

renfordt Malerfachbetrieb GmbH
Schwerter Straße 25
58642 Iserlohn
Tel.: 02374 / 93 69-0
Fax: 02374 / 93 69-20
www.renfordt.de

Malerwerkstatt Ringeisen GmbH
Robert-Bosch-Straße 22
37154 Northeim
Tel.: 05551 / 976 40
Fax: 05551 / 976 10
www.ring-eisen.de

Korrosionsschutz und Malerbetriebe Gerhard Schmitz GmbH
Sympherstraße 100
47138 Duisburg
Tel.: 0203 / 450 55-0
Fax: 0203 / 450 55-99
www.gerhard-Schmitz.de

Jörg Schmitz GmbH & Co. KG
Kappeler Straße 39
40597 Düsseldorf
Tel.: 0211 / 700 5253
Fax: 0211 / 700 52 51
www.malerplusparkett.de

Scholten Malerfachbetrieb GmbH
Sieglitzhofer Straße 11
91054 Erlangen
Tel.: 09131 / 53 620
www.maler-scholten.de

Hans-Georg Siebrecht Malereibetrieb GmbH
Senator-Böhmers-Straße 25
28197 Bremen
Tel.: 0421 / 52 93 55
Fax: 0421 / 52 93 67
www.siebrecht-malereibetrieb.de

Spohn Malerbetrieb GmbH
Am Eisweiher 22
74821 Mosbach
Tel.: 06261 / 93 21-10
Fax: 06261 / 93 21-24
www.spohn-maler.de

Steuernagel & Lampert GmbH
Jahnstraße 44
64401 Groß-Bieberau
Tel.: 06162 / 911 780
Fax: 06162 / 911 789
www.steula.com

Stromberg Oberflächentechnik GmbH
Harnackstraße 36
47166 Duisburg
Tel.: 0203 / 60 99 732
Fax: 0203 / 60 99 734
www.stromberg-gruppe.de

Temps GmbH Malereibetriebe
Hertzstraße 1
31535 Neustadt am Rübenberge
Tel.: 05032 / 80 30
Fax: 05032 / 80 33-0
www.temps.de

Malermeister Karl Wirgens GmbH
Carl-Zeiss-Straße 40
55129 Mainz
Tel.: 06131 / 227119
Fax: 06131 / 237119
www.maler-wirges.de

FÖRDERMITGLIEDER

Caparol Farben Lacke Bautenschutz
GmbH & Co. Vertriebs KG
Roßdörfer Straße 50
64372 Ober Ramstadt
www.caparol.de

die Wertschöpfer GmbH
Lederstraße 126
72764 Reutlingen
www.diewertschoepfer.de

Skamol Group
Sletvey 2c
DK-8310 Tranbjerg
www.skamol.com

CMS Dienstleistungs-GmbH
In der Pfingstweide 2
64372 Ober-Ramstadt
www.cms-gruppe.de

WinWorker GmbH
Emmericher Weg 12
47574 Goch
www.winworker.de

Xella Deutschland GmbH
Düsseldorfer Landstraße 395
47259 Duisburg
www.xella.com

Storch Malerwerkzeuge & Profigeräte GmbH
Platz der Republik 6 - 8
42107 Wuppertal
www.storch.de

Hilti Deutschland AG
Hiltistraße 2
86916 Kaufering
www.hilti.com

Wilhelm Layher GmbH & Co KG
Ochsenbacher Straße 56
74363 Güglingen - Eibensbach
www.layher.de

MEGA eG
Fangdieckstraße 45
22547 Hamburg
www.mega.de

SAVE THE DATE

BESTENLIGA
powered by NFB

17. bis 19. Februar 2022
Bestenliga Hamburg

24. bis 26.März 2022
Bestenliga Karlsruhe

NFBCHEFTAGE

11. bis 12.Mai 2022
Cheftage Berlin
Waldorf Astoria

WALDORF ASTORIA HOTELS & RESORTS

Käfer

NFB Weinabende

Ab Januar wieder monatlich immer am letzten Donnerstag im Monat.

IMPRESSUM

Herausgeber
NFB Neues Forum Baumanagement e.V.
Lieselotte-Berger-Straße 44
12355 Berlin

info@n-f-b.de
www.n-f-b.de

Redaktionsteam dieser Ausgabe
Michael Brendel (leitender Redakteur)
Rainer Stromberg

Layout / Satz / Lithos
K2G Agentur für Markenführung e. K.
www.k2g.de / info@k2g.de

Bildhinweise
Titelbild: # 1257149725, sl-f, iStock.com
S. 4 und S. 18/19: #1158070762, aelitta, iStock.com
S. 4 und S. 12: NFB
S. 6: MEGA S. 7: CMS Gruppe
S. 8-11: Anton Geiselhart / NFB
S. 14: Thomas Möller GmbH / NFB
S. 15: Ringeisen, Maler Institut GmbH
S. 16: Michael Brendel
S. 20/21: Michael Brendel
S. 22: #1136346822, sesame, iStock.com
S. 25: Caparol

Druck
Wir machen Druck, Backnang

Nachdruck, auch auszugsweise, ist nur mit Genehmigung des Herausgebers zulässig. Namentlich gekennzeichnete Beiträge geben nicht in jedem Fall die Meinung des Herausgebers wieder. Entgelt ist im Mitgliedsbeitrag enthalten. Erscheinungsweise 2x jährlich.



CapaSilan Aktion 7+1

Jetzt im teilnehmenden Farben-Großhandel

Sicher und streifenfrei beschichten mit Extra-Bonus

Greifen Sie zu CapaSilan, unserer bewährten Innenfarbe für ein sicheres und streifenfreies Oberflächen-Ergebnis auf allen Untergründen. Das lohnt sich jetzt besonders, denn CapaSilan gibt es im teilnehmenden Farben-Großhandel vom 04.10. bis 31.12.2021 mit einem tollen Extra-Bonus. Einfach 7 Gebinde unserer Premium-Innenfarbe CapaSilan à 12,5 Liter* im teilnehmenden Farben-Großhandel ordern und schon erhalten Sie 1 Gebinde CapaSilan* gratis dazu. Holen Sie sich Ihr Zusatzgebinde noch heute!

*Erwerb in einem Kaufvorgang, sortenrein à 12,5 Liter weiß, ColorExpress
Auf Grund der Gesetzeslage ist uns eine pauschale Versteuerung dieser Zugabe leider nicht möglich.Eine etwaige Versteuerung der Prämien, z. B. bei privater Nutzung, obliegt damit Ihnen.

www.caparol.de/aktuelle-aktionen

Nassabriebklasse 1 | Deckkraftklasse 1 | DIN EN 13 300

Qualität erleben.