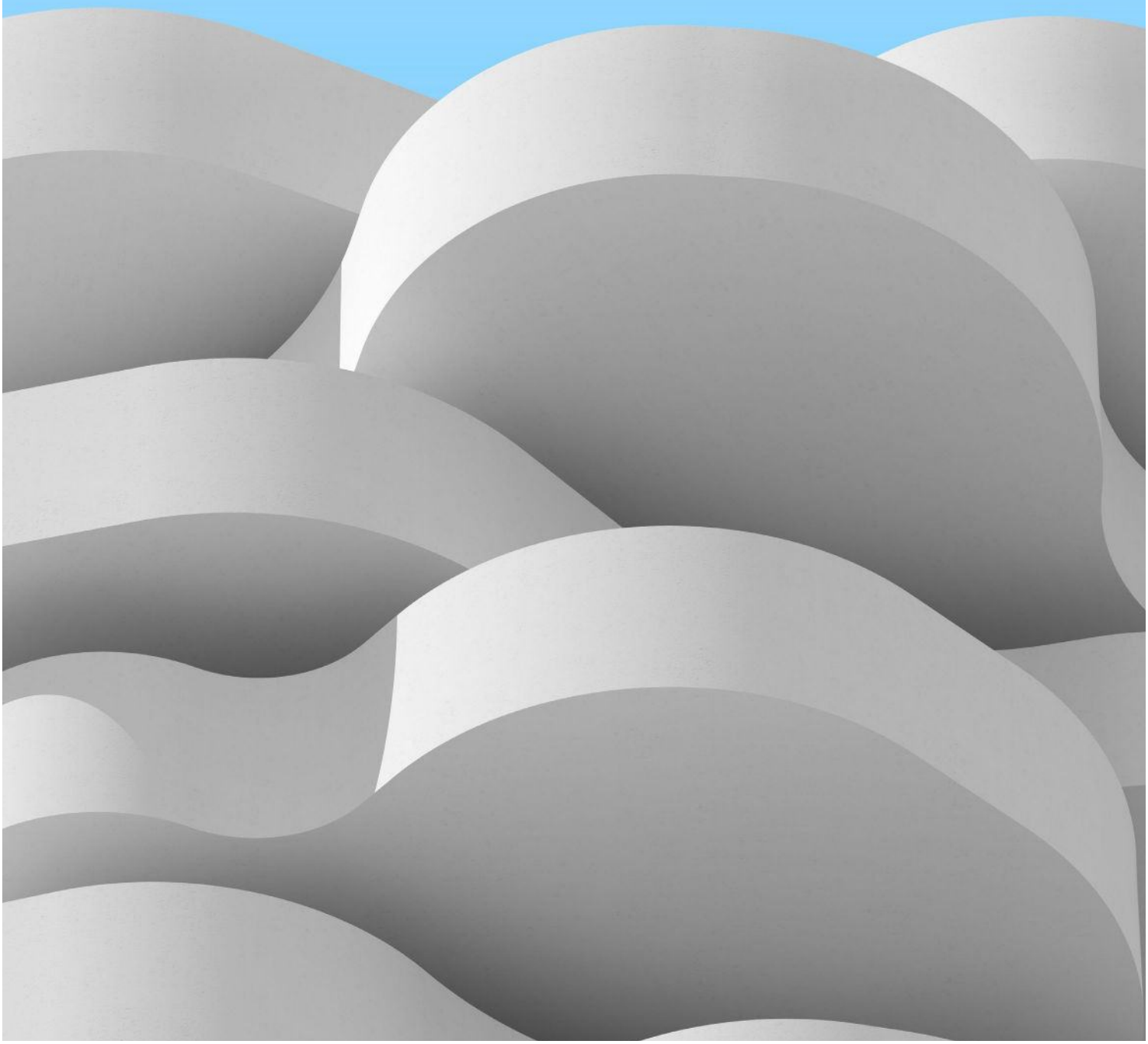
NFB Impulse

02 | 2023

Das Magazin des Bundesverbandes Neues Forum Baumanagement e.V.



10 Die ersten NFB-Führungstage

16 Quantensprung mit dem „Paint Buddy“

21 Fünf Kommunikationstipps für Führungskräfte

die Wertschöpfer

Das Azubi-Mobil für Maler-, Fassade- und Ausbaubetriebe

Die Ausbildung junger Menschen ist im Zeitalter des Fachkräftemangels so wichtig wie lange nicht mehr. Daher haben wir mit dem Azubi-Mobil eine Schulungsmöglichkeit entwickelt, die unsere Trainer direkt in Maler-, Fassade- und Ausbaubetriebe bringt und Inhalte von der Einführung bis zur Prüfungsvorbereitung schult. Wir haben unseren Trainer Hermann Schreyer einen Tag lang bei einer Roadshow begleitet.



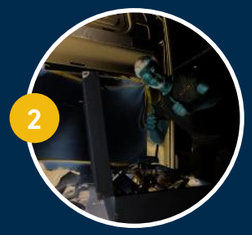
8

Fazit: Das Azubi-Mobil ist ein Gewinn
Schulung, die begeistert, direkt vor Ort: Ob traditionelle Arbeitsweisen oder Umgang mit der neuesten Technik. dieWertschöpfer und das Azubi-Mobil sind für alle Anfragen gewappnet.



1

Ein kurzer Schnack zu Beginn muss sein:
Die Teilnehmer Ahmad Mohamad, Maurizio Taraschi (Wilhelm Klein), Beshr Maderati (Kraus Baudekoration) und Trainer Hermann Schreyer (v.l.n.r.).



2

Motivation stimmt:
Gute Laune darf nicht fehlen – mit großem Enthusiasmus wird in den Schulungstag gestartet.



„Könnt Ihr nicht zu uns, dann kommen wir zu Euch – Azubi-Schulung 4.0“



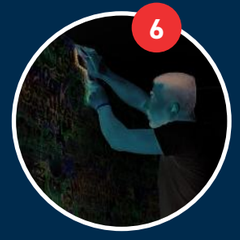
7

Kniffe, die begeistern ...
... zeigen dieWertschöpfer für alle Arbeitsmethoden des Berufes



3

Ausrüstungs-Check:
Die „rollende Werkstatt“ ist perfekt ausgestattet und hat vom Pinsel bis zum Airless-Gerät alles an Bord.



6

Selbst anpacken:
Nach dem Profi kommt der Lehrling: Das Erlernte umsetzen ist fester Bestandteil jeder Schulung.



5

Nach der Theorie folgt die Praxis:
Theorie findet natürlich auch statt. Der Schwerpunkt liegt in der praktischen Arbeit.



4

Wissen von A wie Anschleifen ...
... bis Z wie Zwischenprüfung, so individuell können die Schulungsinhalte des Azubi-Mobils sein.

dieWertschöpfer GmbH
Lederstraße 126 • 72764 Reutlingen • Tel.: 07121 / 284 655 0 • E-Mail: info@diewertschoepfer.de
www.diewertschoepfer.de

Liebe Mitglieder und Freunde des NFB,



Michael Brendel,
Geschäftsführer des NFB

Ein weiteres ereignisreiches Jahr neigt sich dem Ende. Ganz bewusst möchte ich aber nicht anfangen zu jammern oder zu klagen. Wirtschaftskrisen, Konjunkturschwankungen oder Rezessionen haben auch ihre guten Seiten. Man muss sie nur erkennen und sich zum Nutzen machen. Ist jetzt nicht die richtige Zeit zu schauen, ob ich das, was ich mache, auch wirklich das ist, was ich mir als Ziel gesteckt habe? Eine Zeit der Korrektur, die oft mit einem Gang weiter runter leicht zu erreichen ist, scheint gekommen zu sein.

In dieser NFB-Impulse werden wir nicht nur zurückblicken, sondern auch analysieren, informieren und mit dem Buddy Painter in die Zukunft schauen. Mit unseren beiden „Jubilaren“ bekommen wir auch Einblick in zwei doch sehr unterschiedliche Unternehmen des NFB. So abwechslungsreich und vielfältig kann unser Netzwerk im Handwerk sein.

Und so wünscht das Redaktionsteam viel Spaß beim Schmökern und bereits heute im Namen des Vorstandes des NFB allen ein gesundes und vor allem friedvolles Weihnachtsfest.

Auf ein Wiedersehen in 2024

Herzlichst

Michael Brendel

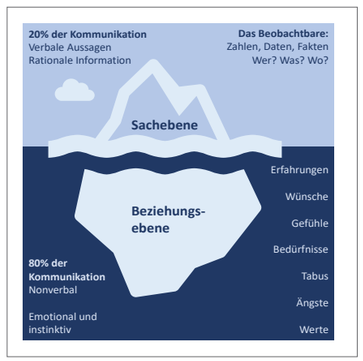
Michael Brendel

PS: Unter unserer Vorschau sind bereits heute alle wichtigen Termine für 2024 vermerkt. Bitte gleich notieren!

INHALT







INTERN

NFB Cheftage 2023
in Hamburg

AKTUELL

Quatensprung
mit dem
„Paint Buddy“

MITARBEITERFÜHRUNG

Fünf Kommunikationstipps
für Führungskräfte

05 JUBILÄUM
75 Jahre Handwerksbetrieb
Steuernagel & Lampert

07 JUBILÄUM
Nietiedt: 85 Jahre
Tradition und Moderne

13 AUSBLICK
Konjunktur 2024
von Rainer Stromberg

20 INTERN
„Put the fish on the table“
Die ersten NFB-Führungstage

24 AKTUELL
Überarbeitete ATV DIN 18451
in Kraft getreten

27 IN EIGENER SACHE
Es war einmal eine
gute Idee ...

28 RECHT
Das Wachstums-
chancengesetz

32 MITGLIEDER
Adressen und Kontakte

34 FÖRDERMITGLIEDER
Adressen und Kontakte
Impressum

JUBILÄUM

75 Jahre Handwerksbetrieb „Steula“

Eine Fusion von Tradition und Innovation

Ein bemerkenswerter Meilenstein wird gefeiert: 75 Jahre leidenschaftliches Handwerk bei Steuernagel & Lampert, einem angesehenen Maler- und Stuckateurbetrieb aus Groß-Bieberau.

Ein entscheidender Grund für diesen anhaltenden Erfolg liegt in der familiären Unternehmenskultur und dem respektvollen Miteinander. Hier arbeiten verschiedene Generationen Hand in Hand, wo frische Ideen nahtlos mit wertvoller Erfahrung und Expertise zusammenfließen. Diese Wertvorstellungen werden konsequent von der Familie Held gelebt. Bereits 1969 begann Heinz Held seine Reise bei Steuernagel & Lampert und trug entscheidend zur Entwicklung des Unternehmens bei. Auch nach der Übernahme der Geschäftsleitung im Jahr 2010 durch die Söhne Jörg und Carsten Held bleibt Heinz Held weiterhin als Prokurist aktiv.

In einer Zeit, in der die Anforderungen an Unternehmen ständig wachsen, blickt Geschäftsführer Jörg Held optimistisch in die Zukunft. „Wir investieren in die kommenden Jahre, jüngst durch

Die Mannschaft von “Steula”





Heinz, Jörg und Carsten Held bei der Urkunden-Überreichung

die Übernahme der traditionsreichen Tapetenmanufaktur Hembus. Ebenso haben wir unser Angebot um das Texturwerk, Terra Lignum und den Lackraum erweitert. Unsere Investitionen betreffen nicht nur Technologien und Ausrüstung, sondern auch die kontinuierliche Weiterbildung unserer Mitarbeiter. Viele unserer Mitarbeiter begleiten uns seit langem und haben sich gemeinsam mit uns entwickelt, da sie ihre Berufung im Handwerk gefunden haben. Die Förderung junger Talente liegt uns besonders am Herzen, weshalb die große Mehrheit unserer Auszubildenden in unser Team übernommen wird, dieses Jahr waren es sieben. Wir sind uns der Herausforderung bewusst, qualifizierte Fachkräfte in der heutigen Zeit zu finden."

Trotzdem bleibt die Kundenzufriedenheit das zentrale Anliegen. Diese wird durch erstklassige Arbeit und leidenschaftliches Engagement für das Handwerk erreicht. Die Anerkennung spricht für sich in Form von renommierten Auszeichnungen wie dem begehrten „Maler des Jahres", der Mitgliedschaft unter den „Top-100-Innovatoren" und der Ehrung als „Bundespreisträger für Handwerk in der Denkmalpflege".

Anlässlich des Jubiläums gewährte Steuernagel & Lampert am 16. September bei einem „Tag der offenen Tür" spannende Einblicke in die Welt des Handwerks. Zahlreiche Besucher konnten bei bestem Wetter am Firmensitz in der Jahnstraße 44 in Groß-Bieberau spannende Vorführungen erleben, inspirierende Ausstellungen erkunden und sich einen Überblick über die vielfältigen Unternehmensbereiche verschaffen. Für junge Besucher gab es zusätzlich einen spannenden Malwettbewerb.

JUBILÄUM

Nietiedt – 85 Jahre Tradition und Moderne

Rückblick auf eine Erfolgsgeschichte

Unser ehemaliger NFB-Vorstandsvorsitzende Tom Nietiedt absolvierte 1984 eine Maler- und Lackiererlehre im Familienbetrieb und wurde bereits 1992 während des Studiums der Wirtschaftswissenschaften Teilgesellschafter. 2007 übernahm er – nach Eintritt seines Vaters Rüdiger in den Ruhestand – hauptverantwortlich die Geschäftsführung der Nietiedt- Gruppe und ist seit 2014 Alleingesellschafter.

Der 57-Jährige wohnt mit seiner Frau in Wilhelmshaven und ist seit acht Jahren Präsident des Arbeitgeber- und Wirtschaftsverbandes Jade e.V. sowie Vize-Präsident der Oldenburgischen IHK. Die beiden erwachsenen Kinder der Familie leben in Berlin.



Tom Nietiedt

Tom, wie sieht Deine ganz persönliche Bilanz aus, wenn Du auf die Entwicklung Deiner Firmengruppe blickst?

Ich stehe schon manchmal erstaunt davor, wenn ich mir die früheren Betriebszahlen anschaue. 1996 hatten wir einen Jahresumsatz von 8,5 Millionen Euro, 26 Jahre später, im Jahr 2022, lagen wir bei über 110 Millionen Euro und in diesem Jahr voraussichtlich bei 115 Millionen Euro. Natürlich gab es in den letzten Jahrzehnten auch Rückschläge. Insbesondere in den 70er-Jahren, als unsere Eigenkapitaldecke sehr dünn war. Wir konnten aber Mitte der 80er-Jahre notwendige Strukturreformen anstoßen und das Unternehmen finanziell auf gesunde Füße stellen. Das ist insbesondere meinem Vater sehr gut gelungen. Heute blicken wir auf eine wirklich tolle Erfolgsgeschichte. Die spornt uns an, uns stetig weiterzuentwickeln. Das verdient das Unternehmen und das verdienen die Mitarbeiter.

Was waren die entscheidenden Impulse für das Wachstum und die heutige Erfolgsbilanz?

Zunächst war es in den 70er-Jahren die Idee, neben dem Malergeschäft auch den Gerüstbau deutlich weiter auszubauen und ab 1979 über eine Betriebsaufspaltung das Unternehmen als kleine Handwerksgruppe zu etablieren und in verschiedenen Betriebsfeldern eigenständig agieren zu lassen. Anfang bis Mitte der 80er-Jahre war der Einstieg in das Kraftwerksgeschäft dann eine entscheidende Weichenstellung. Mit diesen Fernbaustellen haben wir uns überregional ausgebreitet und bei den Kunden als zuverlässiger, leistungsstarker Partner in den Gewerken Gerüstbau und Korrosionsschutz überzeugt. Das hat uns eine gute und bundesweitere Reputation verschafft. Vor allem aber haben diese Großaufträge wesentlich zur finanziellen Gesundung



Firmensitz der Nietiedt-Gruppe in Wilhelmshaven

beigetragen. Und es war ein wichtiger Schritt hin zu einer stärkeren gewerblichen Ausrichtung mit großflächigem Kundenkreis.

Ab der politischen Wende 1990 kamen die neuen Bundesländer als Akquisitionsgebiet hinzu, sodass wir 1990 mit einem Joint Venture in Sachsen-Anhalt und 1992 mit der ersten echten auswärtigen Niederlassung in Lingen angefangen haben, unsere Deutschlandkarte zu erweitern. In den darauffolgenden Jahren hatten wir immer wieder die richtige Spürnase, wenn es um die Erweiterung unserer Gewerke ging. Wir sind zum Beispiel nicht dabei stehen geblieben, der reine Maler zu sein, sondern der Maler, der sich auf energetische Sanierung spezialisiert. Bei der Bauwerkserhaltung haben wir mit Beton- und Stahlbauinstandsetzungen inzwischen eine Portfoliobreite, die für die Kunden hochinteressant ist.

Das haben wir gerade in den letzten Jahren noch mal konsequent weitergeführt, indem wir das Thema „Oberflächen schützen, instandsetzen und erhalten" erweitert haben, um die konstruktive Basis der Bauwerksverbesserung und -optimierung.

Du spielst damit auf die Unternehmenserweiterungen der letzten fünf Jahre an?

Ja, genau. Mit dem Team des neuen Geschäftsbereiches „Nietiedt Stahl- und Metallbau GmbH" sind wir jetzt in der Lage, ergänzende Konstruktionen anzubieten. Wenn sie einen Tank reinigen und der Kunde sagt: „Ich brauche aber auch noch eine neue Zugangstreppe", dann können wir jetzt sagen: „Okay, die bauen wir ihnen auch gerne!" So waren wir aktuell auch erfolgreich bei der Auftragserlangung für die weitere Sanierung der Deichbrücke in Wilhelmshaven oder für die historische Bahnüberführung Wilhelmshaven-Bant. Ein anderes Beispiel wäre das Thema Parkhäuser. Wir haben uns schon immer gut auf das Beschichten von Fußböden verstanden und sind unter anderem seit 45 Jahren bei VW in Emden der Partner für alle Fußbodenbeschichtungen. Jetzt haben wir das zu einem Parkhausservice ausgeweitet, bei dem die Deckendämmung eines Parkhauses genauso unsere Spezialität ist wie die Beschichtung an der Wand und auf dem Fußboden. Unsere Kompetenzen in diesem Bereich haben wir gezielt durch den Kauf der Georg Sievert GmbH in Lüdinghausen verstärkt, denn die Kollegen dort sind auf Tiefgaragendämmung spezialisiert.

Würdest Du sagen, dass das Ausbauen der Gewerke orientiert am Kundennutzen eine Art Prämisse ihres Handelns ist?

Absolut. Sinnvolle Verbundeffekte heben, die dem Kunden einen echten Mehrwert bieten – Tausendfüßlereffekt statt auf einem Bein zu stehen – das ist der Gedanke. Man darf sich natürlich nicht verzetteln und sich einen kunterbunten Gemischtwarenladen anlegen. Es geht um Servicequalität und Serviceinnovation, die dem Kunden ein optimales Gesamtresultat liefert. Wir wollen dabei mit Know-how-Verdichtung eine Leistungsfähigkeit aufbauen, die langfristig und innovativ angelegt ist. Das zeichnet uns auch als starken Mittelständler aus. So können wir heute mit dem nötigen Selbstbewusstsein sagen: Wir haben im eigenen Haus Kompetenzen bei Statik und Konstruktion aufgebaut, mit denen wir neben Sanierungslösungen auch Planungslösungen bis hin zur Beantragungsreife abliefern können. Also mehr Kundennutzen durch integrierte Prozesse.

Zum Personal. Welche Argumente haben bei der Mitarbeitersuche die größte „Zugkraft"?

Ich denke, wir haben ein paar gute Argumente auf unserer Seite. Wir sind ein Arbeitgeber, der fair und absolut tariftreu zahlt. Hinzu kommen unsere sehr guten Zusatzleistungen wie ein hoher Zuschuss zur Betriebsrente. Aber auch ein Berufsunfähigkeitsschutz, den jeder automatisch bekommt, wenn er bei uns unbefristet beschäftigt wird oder Zuschüsse zum Fitnessstudio und ein Kindergarten-Zuschuss gehören dazu. Ich glaube, da können wir uns als Arbeitgeber wirklich sehen lassen. Das gilt auch für das Thema Aus- und Weiterbildung,das uns ganz wichtig ist. Wer seinen Meister machen will, wird bei Bedarf von uns finanziell unterstützt.

Wie sieht es beim Thema flexible Arbeitszeiten aus. Gibt es da überhaupt einen Spielraum?

Das wird tatsächlich zunehmend wichtiger. Teilzeitmodelle sind bei uns ebenso möglich wie größere Flexibilität beim mobilen Arbeiten im kaufmännischen Bereich, wenn jemand wirklich mal nicht ins Büro kommen kann. Und auch die Vier-Tage-Woche müssen wir an bestimmten Stellen diskutieren. Wenn ein Familienvater zu uns kommt und sagt, ich möchte gerne für euch auf Fernbaustellen arbeiten, aber ich will auch meiner Familie gerecht werden, müssen wir Ideen entwickeln.Eventuell kann ja der Freitag freigeschaufelt werden, indem das Pensum auf vier Tage aufgeteilt wird. Da sind wir auf jeden Fall gefordert, uns Gedanken zu machen. Und wir müssen auch mit den Kunden darüber sprechen. Wichtig ist am Ende ja nur, dass wir unser Bausoll erfüllen.

Wie sehen die Zukunftspläne für die Firmengruppe aus?

Ich habe Lust, das Unternehmen weiterzuentwickeln, will das aber irgendwann aus einer anderen Perspektive tun. Ich werde 58 Jahre alt und möchte mich bis zu meinem 60. Geburtstag aus dem Tagesgeschäft herausziehen. Es gibt ja genug anderes im Unternehmen und drumherum zu tun. Dafür müssen wir das Fundament festigen und Strukturen schaffen, bei denen die Familie die Steuerung übernimmt, aber nicht mehr das Tagesgeschäft bestimmt. Deshalb wollen wir das Unternehmen mittelfristig in ein Stiftungsunternehmen umbauen. Für das Tagesgeschäft suchen wir Führungskräfte, die zu uns passen und in unserem Sinne die Fäden in der Hand haben. Wünsche gibt es aber auch, was unsere geografische Ausbreitung betrifft. Wir können uns sehr gut vorstellen, im Raum Hannover tätig zu werden. Eine große Chance liegt außerdem darin, dass sich die Standorte noch besser miteinander vernetzen. Abgesehen von diesen Plänen gibt es viele Entwicklungen, die wir heute noch gar nicht absehen können,- auf die wir aber immer adäquat reagieren müssen.

Der aktuelle Strukturwandel im Energiesektor war vor ein paar Jahren auch überhaupt nicht abzusehen. Wenn sich in unserer Region in den nächsten Jahren ein Energiecluster für erneuerbare Energien von internationalem Rang aufbaut, dann wird das unsere Firma garantiert betreffen und wir werden garantiert dabei sein. So wie wir von vornherein beim Jade-Weser-Port und auch beim ersten deutschen LNG-Terminal in Wilhelmshaven mit unseren Dienstleistungen dabei waren. Wir halten also auch in Zukunft den Finger in den Wind, um dann möglichst schnell vor Ort zu sein.

85 Jahre Nietiedt / Michael Brendel

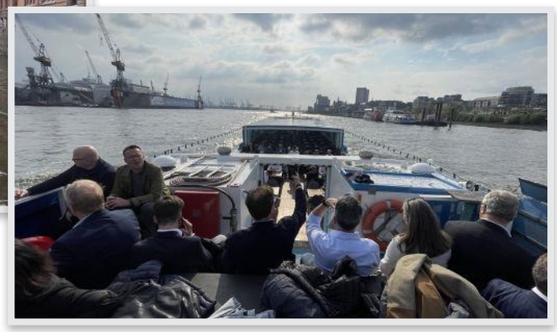
NFBCHEFTAGE

INTERN

Schiff Ahoi in Hamburg …







… hieß es zu den NFB Cheftagen, die diesmal in St. Pauli im Empire Riverside stattfanden. Hoch über dem Hafen mit Blick auf die Landungsbrücken von der Skyline Bar 20up.

Mit einem vollen Programm stiegen wir in die Cheftage ein. Wie der Name es verspricht, auch in diesem Jahr wieder mit absolut tollen Chefthemen. Durch die Freigabe der App Chat GPT angefeuert und dadurch immer präsenter in unserem Umfeld, wurden die Möglichkeiten und Chancen einer KI-Handwerk beleuchtet. Ein Thema, das uns immer mehr und lange noch beschäftigen wird.

Eine entsprechende Abwechslung verschaffte uns die Gesundheit. Ein gesunder Schlaf ist das A und O einer guten Gesundheit. Dr. Martin Schlott vermittelte als Schlafexperte erstmal sein theoretisches Wissen. Was machen eigentlich unsere Hormone und unser Gehirn am Abend, zwischen müde werden und schlafen gehen? Und wie können wir unser Tun und Handeln nur durch Gedanken beeinflussen. Es grenze an Hexerei.

Bernd Schimmer, Chef Investment Strategie der Hamburger Sparkasse brachte uns mit seinem trockenen Hamburger Humor die aktuelle Lage näher. Konjunktur, Zinsen, Ukrainekrieg, Aktien, Risiken und Prognosen: Ein Blumenstrauß von volkswirtschaftlichen Fakten und Prognosen, die sich tatsächlich nur mit Humor ertragen lassen.

Schiff Ahoi dann auf der „Klein Erna“. Zwischen den Regengebieten passten wir die wenigen Sonnenstrahlen dieser Tage ab und starteten unsere ganz private Hafenrundfahrt mit dem Ziel Maritim Museum in der Speicherstadt.





Quo Vadis Wohnungsbau: Professor Dietmar Walberg machte uns am zweiten Tag unserer Cheftage eindrucksvoll deutlich, dass sämtliche Klimaziele und Energieeinsparprogramme bezogen auf das politische Tempo der letzten Jahre unrealistisch sind. Der humorvolle Vortrag wirkte demnach schon fast sarkastisch und machte erneut deutlich, dass der Fachkräftemangel und die Bürokratie die größten Bremsklötze sämtlicher Vorhaben sind.

Scheinbar zu neuen Ufern aufbrechend, bekamen wir einen Einblick in die Zukunft der Projektabwicklung der Zechbau. Partnerin am Bau. Wir sind gespannt, ob die einzelnen Nachunternehmer des GÜ-Giganten tatsächlich am Projektgewinn







beteiligt werden. Holger Oberhauser, Vorstandsmitglied der Zech Building machte uns Hoffnung.

Auf beeindruckende Weise vermittelte Professor Dr. Maximilian Wolf, wie man in klaren Strukturen, zeitlich abgegrenzten Abläufen schneller und effektiver zum Ziel kommt. Er nannte es Tagesschau Meeting ...

Bei der Mitgliederversammlung wurde bei den Vorstandeswahlen der bestehende Vorstand mit einer kleinen Personaländerung wiedergewählt. Nils Möller ist nun der stellvertretende Vorstandsvorsitzende und Nachfolger von Michael Brendel, der Geschäftsführer bleibt.

Ebenso konnten wir drei neue NFB Mitglieder aufnehmen: Uwe Walter Gruppe aus Dortmund, Farben Bauer aus Regensburg und Helmut Orschler GmbH aus Aschaffenburg.

Am Ende waren es neben den spannenden Themen natürlich der persönliche Austausch und die angenehme Atmosphäre, die die NFB Cheftage zu einem festen Termin im Kalender machen.

Und darauf freuen wir uns schon im Juni 2024 in Berlin.

Michael Brendel



AUSBLICK

Konjunktur 2024

Eine Einschätzung von Diplom-Volkswirt Rainer Stromberg

Glaubt man einer alten Malerwirtschaftsweisheit, werden in einer abflachenden Konjunktur zuerst die nicht substanziellen Investitionen weggelassen und in einer ansteigenden Konjunktur diese als letzte wieder nachgefragt. Um es vorweg zu nehmen, Deutschland rechnet mit einer leichten Rezession für 2023 von -0,4 Prozent, was angesichts des Umfangs des Bruttosozialproduktes nicht wirklich einen Einbruch bedeutet. Trotz der Kriege in Europa und Israel entwickeln sich die Volkswirtschaften sehr unterschiedlich. Deutschland ist in den Medien das Schlusslicht. Neu bei dieser Betrachtung ist, dass Deutschland mal wieder mehr mit sich selbst zu tun hat. So berichtet der Branchenverband Chemie in seinem jüngsten Bericht von Oktober 2023:
Die konjunkturelle Flaute sei längst nicht das größte Problem. Deutlich mehr Sorgen machen sich die heimischen Hersteller laut einer aktuellen Mitgliederbefragung des Branchenverbandes Chemie über die strukturellen Defizite hierzulande. „Der Glaube an den Standort Deutschland schwindet. Wir sind keine notorischen Schwarzseher. Aber dieses Klumpenrisiko aus hohen Energiepreisen und Unternehmenssteuern, schlechter Infrastruktur, Fachkräftemangel, Digitalisierungsstau und Bürokratiewahnsinn raubt unseren Unternehmern die Zuversicht“, kritisiert VCI-Präsident Steilemann, der im Hauptberuf Vorstandsvorsitzender des Kunststoffherstellers Covestro ist. Die Chemiebranche gilt als Frühindikator und Gradmesser für die Lage der Weltkonjunktur.

Die Hoffnung liegt dabei vor allem auf Europa und Asien. „Der US-Markt ist ohnehin sehr robust und auf einem guten Weg. Nun sehen wir zusätzlich auch Erholungstendenzen in Europa“, beschreibt der VCI in seinem jüngsten Konjunkturbericht. Asien indes sei weiterhin schwierig, allen voran China. „China ist derzeit eine große Enttäuschung. Aber auch dort könnte die Talsohle so langsam erreicht sein.“

Im Wesentlichen benötigt eine gut funktionierende Wirtschaft langfristige Rahmenbedingungen und Planungssicherheit. Die amtierende Regierung macht objektiv betrachtet nicht alles schlecht, aber nach außen verstärkt sich der Eindruck, dass sie mehr mit sich selbst als mit der Führung unseres Landes beschäftigt ist. Die Reaktionen der Wähler ließen in Hessen und Bayern nicht lange auf sich warten. Das Hoch der AfD ist hausgemacht und erhöht die Unsicherheit in der Bevölkerung. Die Kaufkraft ist durch die Steigerung der Löhne zwar nominal gestiegen, jedoch steigen vor allem Lebensmittelpreise zwar moderater aber immer noch überproportional an.

Zwei weitere bedeutende Einflussgrößen haben die strukturellen Herausforderungen in Deutschland noch stärker zu Tage treten lassen. Zum einen die großen Sprünge der Energiepreise und zum anderen die Entwicklung der Bauzinsen, die eine über 10 Jahre andauernde und volkswirtschaftlich ungesunde Baukonjunktur zur Zeit auf ein normales Maß „schrumpft“. Laut Statistischem Bundesamt in der Pressemitteilung vom 18. Oktober 2023 sank die Anzahl der Baugenehmigungen von Jan-Aug. 23 im Vergleich zum Vorjahreszeitraum nochmals um 28,3 Prozent.

Folglich sind vor allem die Gewerke, die stark im Neubau und damit am Rohbau involviert sind, von dem Rückgang betroffen. Das heißt: Klassische Bauunternehmen leiden massiv unter dem Neubaurückgang.

Die Auswirkungen auf unsere Branche zeichnen sich jetzt schon ab. Zehn unserer Mitgliedsbetriebe berichten von einer deutlichen Zunahme der abgebenden Firmen bei öffentlichen Ausschreibungen. Während sich in den vergangenen Jahren häufig nur ein bis drei Unternehmen beteiligten, seien es jetzt schon wieder zwischen zehn und 25 Unternehmen.

Steigende Energiepreise und Lieferkettenprobleme hatten ihre unmittelbaren Auswirkungen auf die Beschaffungskosten unserer Branche. Durch die Entwicklung wird sich der Druck auf die Verkaufspreise in unserer Branche erhöhen.

Als sicher und gut für unsere Branche ist zu lesen: Die Lieferkettenprobleme sind aufgelöst. Sinkende Beschaffungskosten sollen an Kunden weitergegeben und so der Umsatz angekurbelt werden. Nach Rückgängen der Umsätze in der Chemiebranche von bis zu 20 Prozent in den Jahren 22 und 23 seien die Lager leer. (Quelle: VCI, Okt.23)

Eine Stütze der Baukonjunktur sehen die Autoren der Studie EY-Parthenon von August 23 in der Gebäudesanierung. In den kommenden zwei Jahren werde der Renovierungsmarkt, der rund zwei Drittel des Hochbaumarktes ausmache, im Durchschnitt um 0,9 Prozent pro Jahr wachsen. Das beziehe sich sowohl auf den Wohnungsbau, als auch auf den Nicht-Wohnungsbau.

Laut Studie soll der Wohnungsbau jedoch in diesem Jahr um 3,1 % schrumpfen. Davon ist der gewerbliche Wohnungsbau deutlich stärker betroffen. Der Nicht-Wohnungsbau dagegen, vor allem der Wirtschaftsbau, soll bis 2025 um jährlich 0,4 Prozent wachsen. Besser sehe es für Gewerke mit Schwerpunkt Ausbau aus. Für Elektriker, Maler und Verputzer sowie Sanitär- und Heizungsbauer bleibt die Auftragslage danach stabil.

Das sind insgesamt keine schlechten Aussichten, dennoch bleiben Risiken insbesondere im Zeitraum der kommenden zwölf Monate:

Das Wirtschaftsforschungsinstitut IWH rechnet in den kommenden Monaten mit mehr Insolvenzen in Deutschland. „Wie schon im August deuten unsere Frühindikatoren im September auf einen deutlichen Anstieg der Insolvenzzahlen im vierten Quartal hin – vor allem im Baugewerbe sowie im Grundstücks- und Wohnungswesen“

Zusammenfassend dargestellt, wird sich die Nachfrage in der Industrie 2024 konsolidieren bis leicht erholen, während die Bauindustrie insbesondere im Neubau ihre Talsohle erst 2024 erreicht, um dann 2025 voraussichtlich wieder deutlich zu wachsen.

Renovierung und Sanierung werden nicht nur durch den Druck der Verkaufspreise auf unsanierte Immobilien zunehmen, sondern auch durch die Aussicht auf steigende Mietpreise.

Der private Renovierungsmarkt ist insbesondere in unsicheren Zeiten stabil, in der es gilt, die eigenen vier Wände als Rückzugsort so angenehm wie möglich zu gestalten. Der Trend zu mehr Gewerken aus einer Hand ist ungebrochen. Trockenbau-, Maler- und Bodenbelagsarbeiten aus einer Hand scheinen schon eher die Regel als die Ausnahme zu sein.



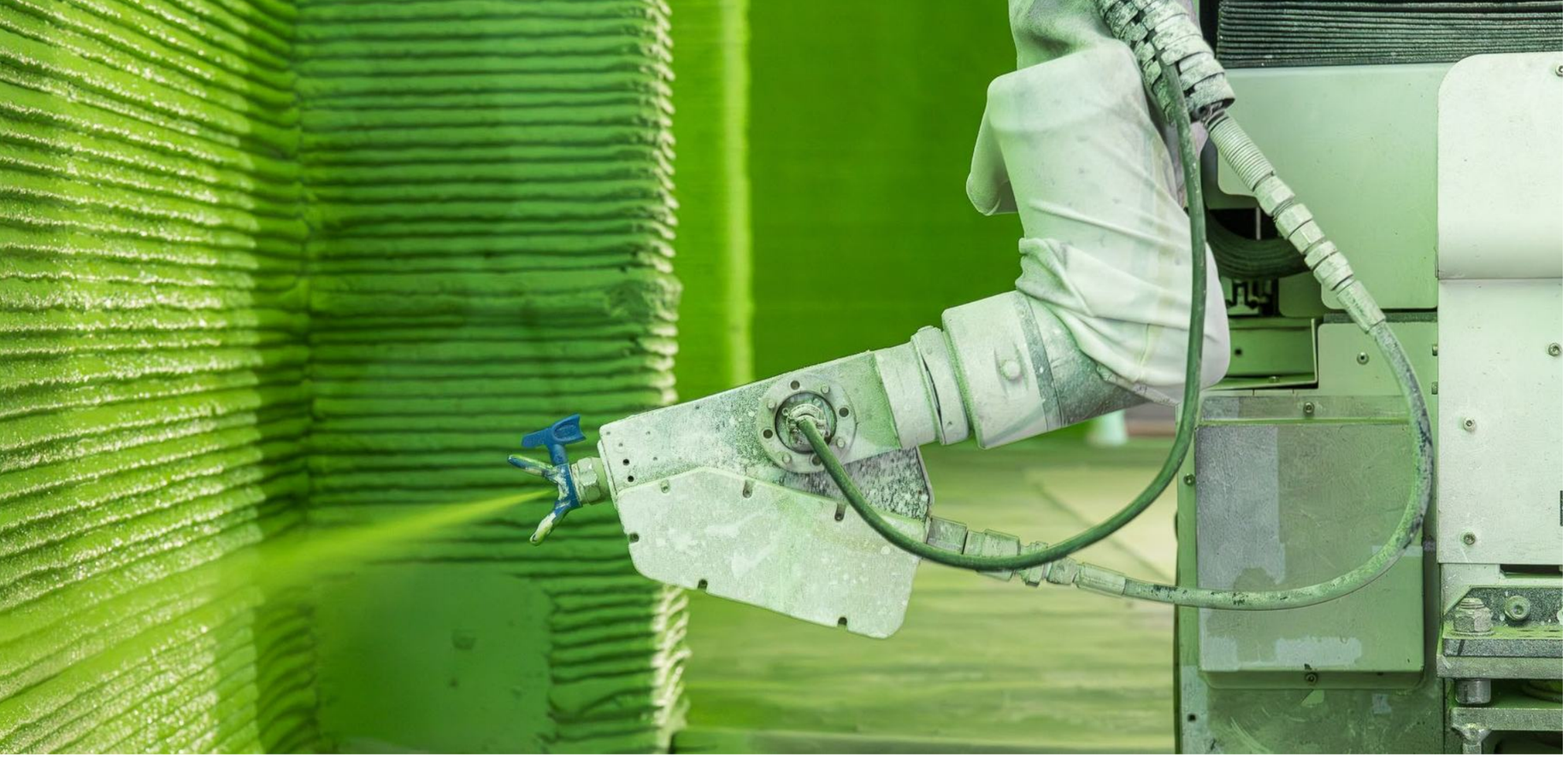
Besondere Aufmerksamkeit gilt in den kommenden Monaten Projektentwicklern, Bauträgern sowie Bauunternehmen als GU. Auch hier darf ich eine alte Wirtschaftsweisheit zitieren:

„Liquidität vor Rentabilität vor Wachstum!“

Rainer Stromberg

Anzeige





Der “Paint Buddy” im Einsatz

Nachhaltig, effizient, zukunftsfähig

Quantensprung mit dem „Paint Buddy“

Sie nennen ihn „Paint Buddy“ auf der Baustelle in Heidelberg. Dort entstand von April bis Herbst 2023 das derzeit größte 3D-gedruckte Gebäude Europas – und „Paint Buddy“ ist mittendrin. Stoisch, präzise und unermüdlich spritzt der Beschichtungsroboter seine Bahnen. Christoph Kapotas, der als Projektmanager bei Caparol für Baustellen-Robotik zuständig ist, begleitet den Roboter seit geraumer Zeit auf seiner Tour durch Deutschland. Auf mehreren Baustellen hat er bei Pilotprojekten Erfahrung gesammelt.

Ein Quantensprung in der Beschichtungstechnik

Farbenkompetenz, Marktverständnis und Kundenzugang sowie Know-how in Spritztechnologie seitens Caparol finden ihr Pendant in modernster Robotertechnik, Know-how in Robotik sowie Expertise in Software und Sensorik.

Architektur, die beeindruckt

Durch die innovative 3D-Druck-Technik entstand nicht nur ein eindrucksvolles Gebäude völlig neuer Dimension und Material, sondern mit der wellenartigen Formgebung auch eine bemerkenswerte architektonische Ästhetik. Den 3D-Baudruck führte PERI 3D als Technologielieferant mit Know-how zum 3D-Druckprozess und umfangreichem Serviceportfolio aus. Dabei wurde ein mineralischer, zu 100 Prozent recycelbarer Hightech-Baustoff von Heidelberg 3D-Druckbeton eingesetzt. Das Material lässt sich beim Rückbau nahezu sortenrein in seine Bestandteile Sand, Kies und Zementstein trennen – und zahlt damit voll auf die Kreislaufwirtschaft ein.

Hightech am Bau

Der Projektpartner PERI 3D Construction lieferte das Know-how zum 3D-Druckprozess und erstellte mit seinem COBOD BOD2 3D-Baudrucker die vertikalen Elemente des zukünftigen Serverhotels.

Für die Beteiligten ist das wellenförmige Bauwerk aus dem 3D-Drucker ein Meilenstein. Die am Projekt Beteiligten zeigen sich davon überzeugt, mit den eingesetzten innovativen Technologien drei Kernherausforderungen der Baubranche begegnen zu können: Fachkräftemangel, stagnierende Produktivität und Nachhaltigkeit. „*Die reine Druckzeit für das Gebäude in Heidelberg lag bei etwa 140 Stunden*“, so Meyer-Brötz. „*Mit dem 3D-Betondruck steht die Baubranche vor radikalen Veränderungen*“, ist er überzeugt. Ein bis zwei Tage dauerte der Aufbau des Gerüsts und des Cobod Bod2 3D-Druckers. Zwei Mitarbeiter bedienten den Drucker, der Meter für Meter hoch seine Bahnen zog: „*Rund 25 Zentimeter legte der Druckknopf pro Sekunde zurück und brachte dabei eine zwei Zentimeter starke Betonschicht aus. Ein Quadratmeter Hohlwand wurde in rund fünf Minuten erstellt.*“

Beschichtungsroboter im Einsatz

Mit höchster Effizienz gelangen auch die Malerarbeiten mit dem Beschichtungsroboter. Ob früh morgens oder spät am Nachmittag: Wenn die menschlichen Kräfte nachlassen, arbeitete „Paint Buddy“ verlässlich, gleichbleibend exakt im gewählten Verfahren, stets verfügbar in konstant hoher Qualität – automatisch gesteuert von einem Operator. So kann sich Robotik als hilfreich erweisen, um den Fachkräftemangel zu kompensieren, der sich noch verschärfen dürfte: Maler sind im Schnitt älter als 40 Jahre. Innerhalb der nächsten 17 Jahren geht die Hälfte von ihnen in den Ruhestand.

Als Operator oder „Malertroniker“ tätig zu werden, kann den Beruf indes attraktiver und so für Nachwuchskräfte interessant machen. Dass mühevolles Arbeiten über Kopf zu einem großen Teil vom Beschichtungsroboter ausgeführt werden kann, dient zudem der Gesundheit der Beschäftigten, und gehört zu den weiteren Vorzügen der neuen Technologie, die den Menschen nicht ersetzt, sondern unterstützt und in der Praxis unkompliziert in vier Schritten funktioniert: Farbe füllen, Beschichtungsmodus wählen, Arbeitsbereich vorgeben, los geht’s.

Und was sagt unser NFB Mitglied Sebastian Eck dazu ?

Ich bin technikbegeistert und finde das wahnsinnig spannend. Deswegen haben wir uns auch gleich bereit erklärt, an diesem Projekt mitzuwirken. Hier, mitten im größten gedruckten Haus Europas, zeigen Mitarbeiter des Start-ups Okibo und meine Mitarbeiter die Fähigkeiten des neuartigen Roboters.

Was bedeutet diese Entwicklung für unser Malerhandwerk ?

Ich sehe darin viele Chancen, weil es unseren Werkzeugkasten erweitert. Doch egal wie gut das Werkzeug sei, es brauche immer Fachleute, die wis-



Ein Haus aus dem Drucker

sen, wie sie es einsetzen können. Den Menschen wird es nicht ersetzen.

Wir bilden unsere Mitarbeiter auf einem absoluten Top-Niveau aus, um filigrane, hochkomplexe und handwerklich anspruchsvolle Aufgaben zu erledigen. Wir werden irgendwann überlegen, ob wir den Pinsel, die Rolle, Spritztechnik oder den Roboter einsetzen. Der Roboter kann uns bei größeren Baustellen die Arbeit erleichtern. Wir können uns so auf andere wichtige Aufgaben fokussieren und diese mit unserem Fachwissen vorantreiben.

Also das ist die Zukunft?

Es ist eine wirkungsvolle Unterstützung, auch wenn die Einsatzmöglichkeiten des Roboters momentan teilweise noch beschränkt sind. Limitiert ist der Roboter bei bestimmten Höhen ab etwa vier Meter sowie bei starken Steigungen. Das wird sich sicher bald lösen. Doch dass er sich beispielsweise in Einfamilienhäusern sinnvoll einsetzen lässt, sehe ich noch nicht

Wie wird die weitere Entwicklung aussehen und was sind die Chancen?

Vielleicht lassen sich durch die Kombination aus unserem Fachwissen und Robotik neue Geschäftsfelder erschließen. Es ist wichtig, den Finger immer am Puls der Zeit zu haben. Das ist mit dem Roboter definitiv gegeben.





Damit. anders zu sein als andere, haben wir immer gute Erfahrungen gemacht. Man existiert ja nicht 120 Jahre, in dem man still steht.



Wir haben unsere Prozesse schon vor einigen Jahren fast zu 80 Prozent digitalisiert, wir haben einen Frauenanteil von 30 Prozent – Tendenz stark steigend – in einer traditionell männerlastigen Branche und auch bei diesem innovativen Projekt gehen wir mit voran. Wenn es etwas Neues gibt, sind wir gern als Erste dabei.

Caparol / Malereck

Anzeige

WINWORKER
by CRAFTVIEW

WINWORKER –
DIE BRANCHENSOFTWARE
FÜRS HANDWERK

COMING SOON!

NEUE FUNKTIONEN IN ARBEIT …

… für eine **noch einfachere Bestellung**
DEINE SCHNITTSTELLE ZUM WEBSHOP DEINES LIEFERANTEN
IDS CONNECT

… für eine **noch bessere Kundenbindung**
DEIN CRM DIREKT IM WINWORKER



MEHR ZU UNSEREN PRODUKTEN
ERFÄHRST DU HIER:

info@winworker.de
+49 2823 4256-0
www.winworker.de

NFBFÜHRUNGSTAGE

INTERN

Put the fish on the table!

Die ersten NFB-Führungstage in der Pfalz









Gefühlt gibt es schon immer die NFB Chefetage. Das Jahrestreffen aller Mitglieder zum Wissensaustausch, Netzwerken und es sich einfach mal gut gehen lassen. In diesem Oktober wurden auf dieser Grundlage die NFB-Führungstage nach Corona wieder aktiviert . Netzwerken zwischen den Führungskräften. Es war ein voller Erfolg.

Der NFB hatte nach Forst a.d. Weinstraße in die Pfalz auf das Gutshof Murjahn eingeladen. Wie sich schnell herausstellte, ein Novum. Kaum einer der Beteiligten war bislang mal in der Pfalz gewesen. Schon gar nicht auf dem wunderschönen, mit Liebe hergestelltem und restauriertem Gutshof der Familie Murjahn, der uns mit einer Führung erst einmal vorgestellt wurde.

Put the fish on the table war das Motto des ersten Tages. Prof.Maximilian Wolf, der bereits bei seinem Vortrag zu den Cheftagen in Hamburg überzeugte, holte sofort alle in seinen Bann. Emotional und mit viel Leidenschaft wurden die Fakten vermittelt. In Gruppenarbeit und Rollenspielen kam es zum Finale mit einer „echten“ Vertragsverhandlung.

Leider war der Tagungstag viel zu schnell zu Ende. Das Weinhaus Erben Siben in Deidesheim erfreute uns am Abend mit einer Weinprobe und original Pfälzer Essen. Im alten ehemaligen Pferdestall entstand somit schnell eine gemütliche und gesellige Atmosphäre.

Katharina Zeigler hatte dann am nächsten Morgen, die schwere Aufgabe, die etwas übermüdeten Geister zur Kommunikation zu bewegen. Wie verhalte ich mich, wenn ich zwischen den Stühlen stehe? Wie kommuniziere ich nach oben, nach unten und eigentlich auch mit mir selbst?
Auch hier wurde in Gruppenarbeiten Wege gesucht, diese Zwickmühle zu überwinden. Eine Nachlese zu diesem Thema beginnt auf der rechten Seite.

Zusammenfassend ein Erfolg mit bester Bewertung aller Teilnehmer. Die nächsten NFB Führungstage sind bereits für März 2024 in der Vorplanung.

Autor:
Michael Brendel

NACHLESE ZU DEN NFBFÜHRUNGSTAGE

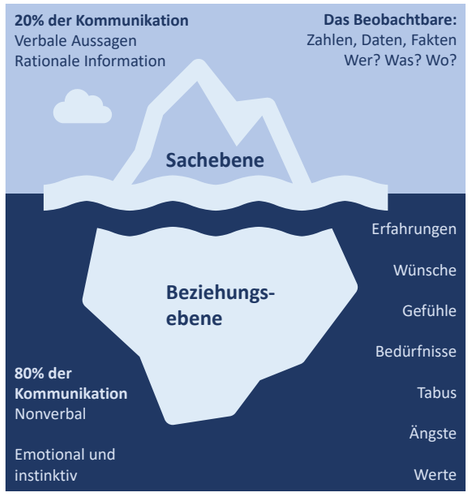
Fünf Kommunikationstipps für Führungskräfte

Als Führungskraft im Betrieb ist es nicht immer einfach. Neben der fachlichen Verantwortung auf der Baustelle, dem Überblick und dem Zeitdruck muss man nun auch noch „richtig“ kommunizieren: mit dem Vorgesetzten, dem Mitarbeiter oder dem Kunden. Und das souverän, während Unzufriedenheit herrscht oder die Stimmung schlecht ist.

Besonders herausfordernd werden Gespräche dann, wenn Ansichten zwischen den Parteien verschieden sind und man „zwischen den Stühlen“ steht.

Kennen Sie diese Situationen?

- Um für den Termin mit dem Kunden gut vorbereitet zu sein, müssen Sie noch dringend die Einschätzung von Ihrem Chef hören.
- Ihr Mitarbeiter kommt regelmäßig zu spät zur Baustelle und Ihrem Kunden ist das schon aufgefallen. Sie müssen mit Ihrem Mitarbeiter sprechen.
- Sie können eine Deadline nicht einhalten und müssen das ihrem Kunden mitteilen.
- Wenn ja, dann malen Sie sich vielleicht schon aus, wie unangenehm die Gespräche dazu werden können. Keine dieser Situationen ist einfach. Wenn Sie aber die folgenden Tipps beherzigen und regelmäßig üben, werden Sie mehr und mehr in der Lage sein, Gespräche in die Lösung zu führen.



1. Tipp: Denken Sie die emotionale Ebene mit

Eigentlich wäre es doch so einfach: Wenn Sie sachlich bleiben und nur die Information übermitteln, die Sie weitergeben wollen, dürften Emotionen doch gar keine Rolle spielen? Leider nicht. Die aktuelle Stimmung Ihres Gegenübers und die Gefühle, die er in Verbindung mit dem Gesprächsthema hat, werden durch Ihre Nachricht automatisch mit angesteuert. So sind nur 20% ihrer Information das, was Sie sagen, und 80% was es unausgesprochen beim Empfänger auslöst. Stellen Sie sich das vor, wie einen Eisberg, dessen Spitze sichtbar ist, aber unter der Wasseroberfläche befindet sich noch viel mehr:

Denken Sie also bei jedem Gespräch daran, dass Sie niemals nur Zahlen, Daten und Fakten nennen, sondern dass Sie immer auch Emotionen auslösen können.

2. Tipp: Hören Sie zu um zu verstehen und nicht, um zu antworten

Die Überschrift verrät schon, worum es in diesem Tipp geht. Erwischen Sie sich ab und zu dabei, wie Sie einem Gesprächspartner zuhören, und nur darauf warten, zu reagieren? Das



Katharina Ziegler

passiert vor allem, wenn Sie das Gefühl haben, sich rechtfertigen zu müssen. Üben Sie, damit aufzuhören. Versuchen Sie mal, in der nächsten Unterhaltung, die Sie haben, nicht gleich zu reagieren. Hören Sie erstmal nur zu, machen verständige Laute wie „mhm…“ und schweigen für einen kurzen Moment. Nehmen Sie sich vor, für die Erzählung ihres Gegenübers voll da zu sein und hören Sie, ob Sie vielleicht Neues hören. Bevor Sie mit einem Ratschlag reagieren, wiederholen Sie das Gehörte in Ihren Worten, beginnend z. B. mit „Verstehe ich richtig, dass…“ und beobachten Sie, ob das Gespräch so vielleicht anders verläuft, als Sie es gewohnt sind. Vielleicht werden Sie ja überrascht!

3. Tipp: Stellen Sie Fragen! (Vor allem, wenn Sie „kalt erwischt“ werden)

Wer fragt, der führt. Es ist Teil unserer Kultur und Gesellschaft, in Gesprächen möglichst schnell Lösungen vorzuschlagen, unsere Erfahrungen oder Expertise mit dem Thema mitzuteilen und anzunehmen, dass wir verstanden haben, was das Gegenüber von uns möchte. Es kann aber wertvoll sein, eine Extrarunde zu drehen. So erfahren Sie vielleicht mehr über die echten Erwartungen Ihres Kunden oder Mitarbeiters. Sie könnten ihre Fragen also künftig „anders“ stellen:

- Von geschlossenen zu offenen Fragen: Statt „Sind Sie schon mit dem Teilauftrag fertig?“ könnten Sie fragen „Was konnten Sie denn bereits erledigen?“
- Spielen Sie Fragen an Ihr Gegenüber zurück: Wenn Sie gefragt werden „Wie können wir die Deadline noch einhalten?“ könnten Sie zurückfragen „Welche Vorschläge haben Sie für mich?
- Nicht selten kommt es vor, dass Ihr Gesprächspartner bereits emotional Aufgeladen mit Ihnen das Gespräch beginnt. Vielleicht berichtet Ihr Chef verärgert von seinem Telefonat mit Ihrem Kunden und will nun eine Lösung von Ihnen. Sie können die Stimmung entschärfen, indem Sie die Situation aufschlüsseln und Fragen zu Problem, Ressource und Ziel formulieren. Hier finden Sie einige Beispiele:
  - Problem: Womit erklären Sie sich die Reaktion des Kunden? Was glauben Sie, warum verhält sich der Kunde so?
  - Ressource: Mit welcher Unterstützung/ Mit welchen Mitteln könnten wir den Kunden noch umstimmen? Was könnte helfen? Was noch?
  - Ziel: Wie wäre das für Sie/für uns als Betrieb, wenn der Kunde sich wieder zufriedener zeigt? Wie sieht eine ideale Zusammenarbeit mit dem Kunden aus?
- Schaffen Sie Verbindlichkeit: Sie haben es geschafft… Sie haben das Gespräch in die richtigen Bahnen gelenkt, verhandelt und die Stimmung gehoben. Wichtig ist nun, das Gespräch so abzuschließen, dass Ihre harte Kommunikations-Arbeit nicht im Sande verläuft.
  - Fassen Sie das Geklärte zusammen: Ich habe verstanden, dass … Sehen Sie das auch so?
  - Fragen Sie nach dem konkreten nächsten Schritt: Was muss als nächstes getan werden?
  - Fragen Sie nach Verantwortlichen und einem Zeitrahmen: Wer macht was bis wann?

4. Tipp: Reflektieren Sie sich

Ob Sie es wollen oder nicht, auch für Sie gilt das Eisberg-Modell aus Tipp Nummer 1. Welche Gesprächssituation Ihnen auch immer bevorsteht, Sie werden sie niemals nur sachlich aufnehmen können. Nutzen Sie Reflexionsfragen für sich selbst – vor oder nach Gesprächssituationen, um festzustellen, ob Ihnen Ihre Gefühle im Weg stehen:

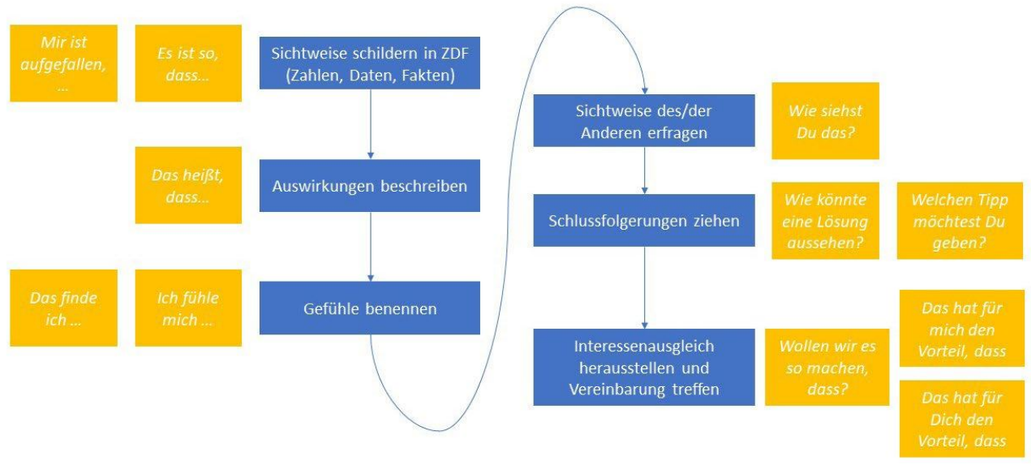
- Welche Erwartungen/Wünsche habe ich an die Person im Gespräch? Wie sollte sie bestenfalls reagieren? Was ist, wenn nicht?
- Welche Meinung, Auffassung oder Vorurteile habe ich gegenüber der Person? Kann ich das wirklich wissen, oder ist das nur mein Eindruck?
- Was muss im Gespräch passieren, dass ich an die Decke gehe?

Machen Sie sich klar, dass Ihre persönlichen Auffassungen von der Gesprächssituation dazu führen können, dass Sie von Verhaltensweisen Ihres Gegenübers genervt oder verärgert sein können, auch wenn diese das gar nicht wollten. Je besser Sie Ihre persönlichen „roten Flaggen“ kennen, desto besser können Sie sich in hitzigen Situationen davon lösen und zur Sachebene zurückkehren.

5. Tipp: Bereiten Sie sich vor

Wenn Sie vorbereitet in ein Gespräch gehen, ist es wahrscheinlicher, dass Sie das Ziel erreichen, das Sie sich vorgenommen haben. Der folgende Leitfaden ist anwendbar für Gesprächssituationen, in denen Sie schwierige Nachrichten an Ihren Chef übermitteln müssen, Ihrem Mitarbeiter Feedback geben, oder mit Ihrem Kunden über eine kritische Situation in der Zusammenarbeit sprechen müssen. Sie bezieht die emotionale Ebene mit ein und strukturiert die Informationen so, dass Sie sie ruhig und sortiert übermitteln können. Bereiten Sie Ihr Gespräch vor, indem Sie die ersten drei blauen Felder für sich notieren, und dann im Gespräch so formulieren, wie in den gelben Feldern vorgeschlagen. Die darauffolgenden blauen und gelben Felder entstehen im Gesprächsverlauf (s. Grafik).

Natürlich können Sie sich nicht auf alle Gespräche vorbereiten, die Ihnen begegnen. Wenn Sie den Leitfaden aber regelmäßig beherzigen, können Sie der Struktur mehr und mehr unvorbereitet folgen.



Ich wünsche Ihnen viel Spaß beim Ausprobieren!

Katharina Ziegler
Beraterin für Kommunikation und Zusammenarbeit
katharina@ziegler.coach

AKTUELL

Überarbeitete ATV DIN 18451 – Gerüstarbeiten – in Kraft getreten

Nach rund zwei Jahren konnte die Überarbeitung der Abrechnungsnorm DIN 18451 erfolgreich abgeschlossen werden. Am 5. Oktober 2023 ist die überarbeitete Fassung der ATV DIN 18451 in Kraft getreten, seit dem 5. Oktober ist sie auch im Rahmen des VOB-Ergänzungsbandes 2023 beim Beuth Verlag erhältlich.

Mit der zuletzt geltenden Fassung der ATV DIN 18451 aus dem Jahr 2016 gewann die Abrechnung von Gerüstbauleistungen nach Funktion und Verwendungszweck durch die Differenzierung nach Arbeits- und Schutzgerüst noch einmal an Bedeutung. Doch schon kurz nach Inkrafttreten dieser Fassung gingen die Meinungen darüber in der Praxis bereits wieder auseinander. Für alle Beteiligten geriet die Verbundenheit von Arbeits- und Schutzgerüst nach den technischen Normen der DIN 12811-1 und DIN 4420-1 zum Widerspruch zu der nach Funktion getrennten Abrechnung in der ATV. Nicht nur von Seiten der Gerüstbauunternehmer, sondern auch seitens der Vergabestellen und Auftraggeber wuchs der Wunsch, Klarheit und weniger missverständliche Abgrenzungen in der Abrechnung von Gerüstbauverträgen zu bekommen, was zur Überarbeitung der DIN 18451 ab Mitte 2021 führte.

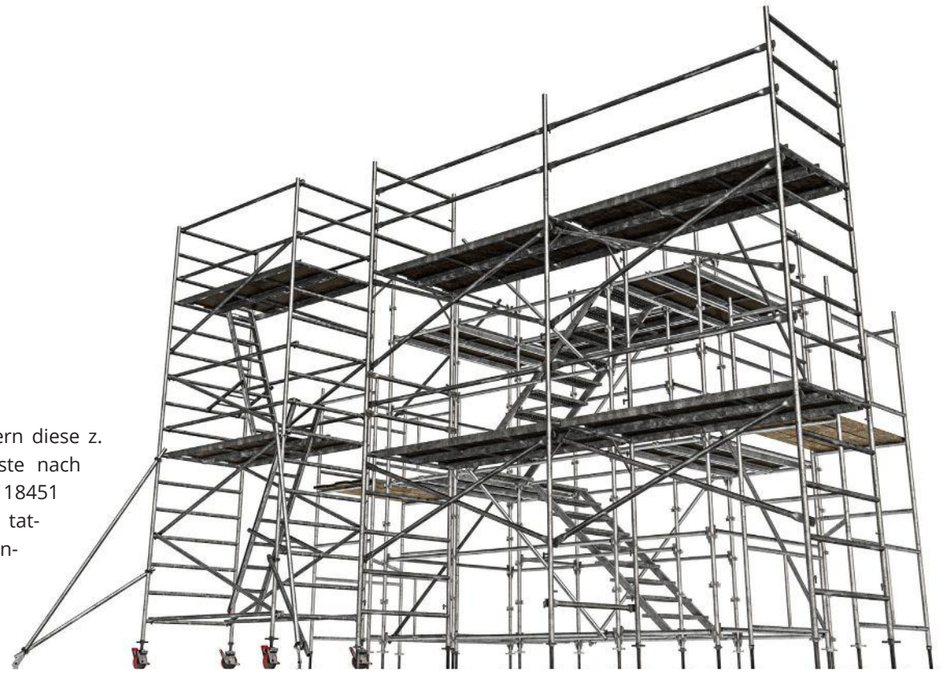
Alles jedoch ist nicht neu. Viele bisher bewährte Regelungen behalten weiterhin unverändert ihre Geltung. Die wichtigsten Änderungen betreffen die Regelungen für die Gebrauchsüberlassung und Ermittlung der Leistung.

Eine wesentliche Rolle bei der Ermittlung der dem Gerüstbauer zustehenden Vergütung nimmt Abschnitt 5 der DIN 18451 ein, in dem spezifische Abrechnungsmodalitäten für Gerüstbauleistungen festlegt werden.

Abschnitt 5.1 regelt zunächst in einem allgemeinen Teil Grundsätze für die Abrechnung von Gerüsten und Gerüstergänzungen. Zu erwähnen ist hier, dass entsprechend ihrer getrennten Ausschreibung der Auf-, Um- und Abbau von Gerüsten und die Gebrauchsüberlassung auch getrennt abgerechnet werden. Dementsprechend wird die Gebrauchsüberlassung nicht mehr unterteilt in eine (vierwöchige) Grundeinsatzzeit und die daran anschließende verlängerte Gebrauchsüberlassung, sondern von Anfang an als einheitliche Überlassungsleistung neben der Montage vereinbart und abgerechnet.
Ein dementsprechender Grundsatz wird auch für alle Gerüstergänzungen festgelegt. So sind z. B. Gerüstbekleidungen, Gerüstverbreiterungen, Schutzeinrichtungen, Überbrückungen, Gerüsttreppen und Treppentürme sowie Maßnahmen und Bauteile zur Lastumleitung gesondert und getrennt vom Gerüst abzurechnen. Auch hier gilt, dass zusätzlich zur Hauptposition Gerüst (z. B. Fassadengerüst) für die erforderlichen Gerüstergänzungen jeweils eigenständige Leitungspositionen vorzusehen sind, sowohl was die Montage/Demontage als auch deren Gebrauchsüberlassung angeht. Ein so klar definiertes Leistungssoll ermöglicht erst eine sichere Preisfindung und schafft damit die gewünschte Transparenz des Angebotes.

In Abschnitt 5.2 ist sodann beschrieben, wie die abrechenbaren Maße und Mengen einzelner Gerüsttypen ermittelt werden. Die erste und wichtigste Änderung betrifft die Bezugspunkte für die Leistungsermittlung. Wurde in der bisherigen Fassung (2016) je nach Bauart noch unterschieden, ob die Maße der eingerüsteten Fläche oder die Maße der Gerüste bzw. Gerüstbauteile maßgeblich sind, so ist mit der Neufassung 2023 nun einheitlich für alle Bauarten und Bauteile festgelegt, dass ausschließlich die technisch erforderlichen Maße an den Außenseiten der Gerüstkonstruktion Grundlage für die Leistungsermittlung sind.

Damit dürfte der Streitfrage, ob es sich um ein Arbeitsgerüst, ein Schutzgerüst oder gar eine Kombination aus beiden handelt, im Regelfall ein Ende gesetzt sein. Denn in der Norm wird nun nicht länger abrechnungsbezogen zwischen Arbeits- und Schutzgerüsten



unterschieden, sondern diese z. B. als Fassadengerüste nach Abschnitt 5.2.1 DIN 18451 einheitlich nach dem tatsächlichem Längen- und Höhenmaß der erstellten Gerüste abgerechnet.

Auch weitere Streitfragen sind mit der Neufassung der Norm geklärt bzw. klärbar – etwa, was unter den Außenseiten der Gerüstkonstruktion zu verstehen ist oder welche Längen und Höhen technisch erforderlich sind. Dem Verwendungszweck z. B. eines Fassadengerüsts folgend – und nach allgemeinem Sprachgebrauch im Gerüstbau – ist die dem eingerüsteten Bauwerk oder Bauwerkteil abgewandte Seite des Gerüstes als dessen Außenseite anzusehen. Diese Außenseite ergibt sich in der Regel durch den vorgegebenen Abstand zwischen Bauwerk und Gerüstbelag (sog. Wandabstand) und der vorgegebenen Breitenklasse des Gerüsts. Was die technisch erforderlichen Längen und Höhen angeht, wird in Abschnitt 5.1.6 bestimmt, dass sich diese durch technische Baubestimmungen, technische Regeln und Vorschriften sowie durch Vorgaben aus bautechnischen Nachweisen ergeben. Und nicht zuletzt sind die erforderlichen Maße durch die Vorgaben der Leistungsbeschreibung, insbesondere durch den anzugebenden Verwendungszeck und die Angaben zur Ausführung (Abschn. 0.2), bestimmt.

Neben den oben beschriebenen, wesentlichen Änderungen wurden mit der Neufassung der ATV DIN 18451 in nahezu allen Abschnitten konkretisierende Anpassungen vorgenommen. Diese hier ausführlich zu erläutern, würde jedoch den Rahmen dieses Beitrages sprengen. Daher ist für alle Beteiligten eines Gerüstbauvorhabens zu empfehlen, sich mit den Regelungen der DIN 18451 im Detail vertraut zu machen.

In Bezug auf eine vertragliche Vereinbarung ist schließlich noch darauf hinzuweisen, dass die ATV DIN 18451 nicht allgemeingültig ist und somit nicht automatisch zur Anwendung kommt, sondern immer nur dann, wenn die Vertragsparteien dies so vereinbart haben. Ihre Vereinbarung ist zumindest im unternehmerischen Rechtsverkehr zu empfehlen.

Die vollständig überarbeitete DIN 18451:2023-09 ist beim Beuth-Verlag (www.beuth.de) erschienen und kann dort als PDF-Download oder als Druckversion bezogen werden.

Copyright: Bundesinnung Gerüstbau

ANZEIGE

MEGA grün

Gesünderes Arbeiten

das Komplettsystem MEGAgrün macht es möglich

Andreas Preuß, Leiter Produktentwicklung bei der MEGA,
im Interview zur Marke MEGAgrün



Der Markt befindet sich im stetigen Wandel – welche Themen stehen aktuell bei der Produktentwicklung besonders im Fokus?
Neben der Wirtschaftlichkeit, Anwendungs- und Ergebnissicherheit spielen Nachhaltigkeit und Wohngesundheit zunehmend eine Rolle. Besonders die Endkunden wünschen sich Materialen, die möglichst frei von Schadstoffen wie Weichmacher, Löse- und Konservierungsmittel sind.



Wie wird die MEGA diesem Anspruch gerecht?
Mit unserer Marke MEGAgrün haben wir ein Komplettsystem schadstoffarmer und emissionsminimierter Produkte entwickelt. MEGAgrün umfasst Farben und Lacke, eine Kollektion mit nachhaltigeren Boden- und Wandbelägen sowie Bauchemieprodukte, die einen systematischen Aufbau ermöglichen. Regelmäßig entwickeln wir hier neue Problemlöser für das grüne Sortiment.

Welchen Mehrwert bieten die MEGAgrün Produkte?
Die Verarbeiter und Endverbraucher profitieren von einem gesünderen Arbeits- und Lebensumfeld. Zudem möchten wir zum Schutz wertvoller Ressourcen beitragen. So wird der Großteil unser MEGAgrün Produkte in recycelten bzw. recycelbaren Verpackungen abgefüllt, beispielsweise Recyklat-Gebinde im Farbbereich.



Können Sie uns Beispiele für solche Problemlöser nennen?
Beispielsweise unser neuer MEGAgrün 133 Aqualack 2K SDM – ein wasserbasierter 2K-Seidenmattlack mit hervorragenden Verarbeitungseigenschaften und einer langen Topfzeit von über 6 Stunden. Und die MEGAgrün 375 Avira EKF – eine Dispersionsfarbe mit Zusatzfunktion. Die besondere Rezeptur wirkt langfristig gegen Schimmelsporen und deaktiviert Viren und Bakterien nachweislich – ein echter Allrounder ganz ohne Biozide und Konservierungsmittel!

Die MEGAgrün Produkte auf MEGA TV:

BESTENLIGA
powered by NFB

IN EIGENER SACHE

Es war einmal eine gute Idee ...

... in der Pandemie, während der NFB Weinabende entstanden: die Bestenliga, für Gesellen und Auszubildene.

Facharbeitermangel, Abwanderungen nach der Ausbildung bewegen noch heute unsere Unternehmen. Die Bestenliga des NFB sollte hier eingreifen und den Mitarbeitern was ganz Besonderes bieten. Und das mit Erfolg.

Zwar noch nicht voll ausgebucht, fanden im Spätherbst 2022 in Hamburg und Karlsruhe die ersten Events der Bestenliga statt. Die Resonanz war großartig. Das Konzept schien aufzugehen. In mühsamer Kleinarbeit wurden somit für den Frühsommer 23 gleich drei Veranstaltungen vorbereitet. Für Gesellen in Berlin und München. Für die Auszubildenen wurde ein Camp in der Lüneburger Heide auf die Beine gestellt. Leider vergeblich.

Mit lediglich fünf Anmeldungen für gesamt 36 Plätzen mussten alle Veranstaltungen abgesagt werden.

Zwei Mitarbeiter der Akademie der Mega waren allein mit der Vorbereitung sechs Arbeitstage beschäftigt. Die Stunden in der NFB Geschäftsstelle hier noch nicht enthalten. Was für eine Enttäuschung. Viel Geld wurde für Marketing, Drucke usw. ausgegeben.

Was hat sich geändert?
Was sind die Gründe, dass eine gute Idee aus dem eigenen Kreis der Mitglieder einfach „vergessen“ wurde. Wir fragten nach und bekamen einige Antworten:

„ ... Leider verhalten sich unsere Auszubildenden zur Zeit nicht so, dass wir Ihnen solch einen Event spendieren wollen ...

„ ... Wir haben sechs Lehrlinge. Mit denen haben wir aber zurzeit so viel Theater wegen schlechter Leistungen in der Schule und bei Prüfungen, dass wir beschlossen haben, diese nicht belohnen zu wollen...“

Und ganz besonders bewegte uns diese Mail, die wir Ihnen nicht vorenthalten wollen:

„... es ist wirklich sehr schade, dass die Veranstaltungen ausfallen. Ich hatte Mitarbeiter angemeldet. Diese haben sich bei mir zwar für die Einladung bedankt, wollten aber nicht hin. Da war schon die Anreise zu lang, dann kennen sie keinen und abends sind sie nicht daheim. Sie hätten sich das Geld lieber auszahlen lassen, was der Betrieb hier für die Wertschätzung bezahlt.
Leider hat sich bei mir schon bei der Auswahl der Kandidaten die Frage gestellt: Wer gehört denn zu den Besten? Mitarbeiter, die 20 Jahre in der Firma sind und vermeintlich loyal, orientieren sich plötzlich um und werden irgendwo Hausmeister. Und das was nachkommt, kann man leider vergessen.
Ich kann gar nicht alles schreiben, was in mir vorgegangen ist und vorgeht...
Wenn man mir früher so ein Incentive geboten hätte, hätte ich einen Luftsprung gemacht. ...“

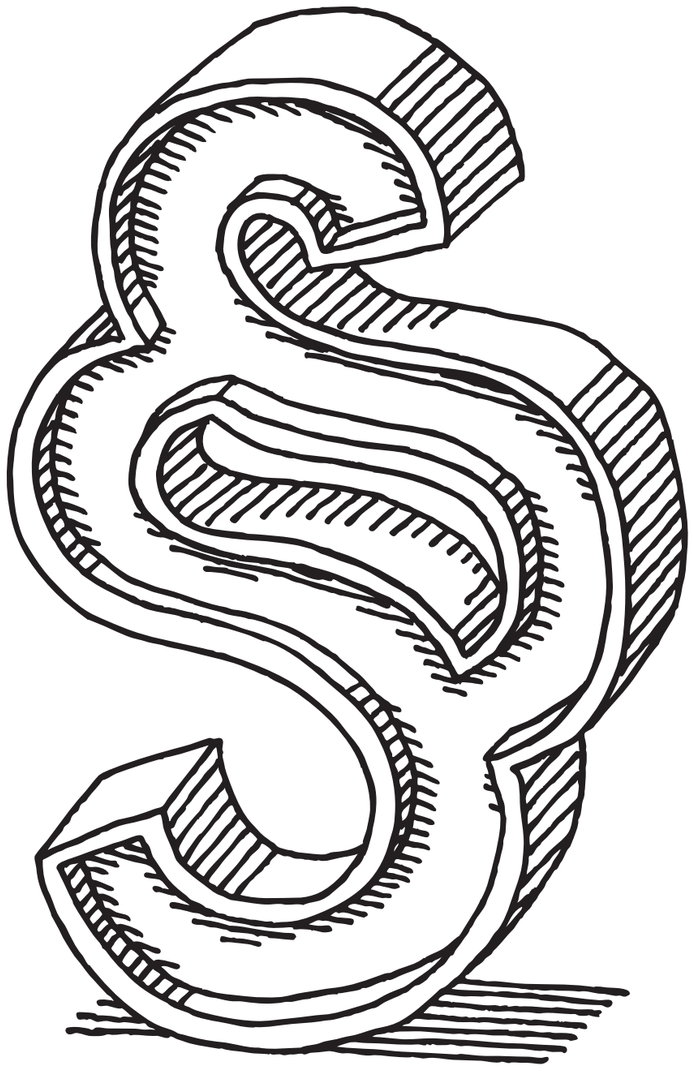
Wir müssen uns weiterhin und erneut mit der ständig wechselnden Gesellschaft auseinandersetzen. Junge Leute müssen heutzutage ganz anders motiviert werden, als noch vor 25 Jahren. Kurze Aufmerksamkeitsspanne, mangelnde Auffassungsgabe und rasch auftretende Langeweile sind nur einige der Themen. Demzufolge bleibt die Bestenliga aktueller und notwendiger denn je. Nur nicht mehr als Bestenliga. Wir bleiben an dem Thema dran und freuen uns über Anregungen und Kritik von Euch.

Michael Brendel

RECHT

Das Wachstumschancengesetz

Das Bundeskabinett hat am 30.08.2023 den Entwurf des sog. Wachstumschancengesetzes beschlossen. Mit diesem Gesetz sollen die Liquiditätssituationen der Unternehmen verbessert werden. Außerdem sollen Investitionsanreize geschaffen werden und der Standort Deutschland gestärkt werden. Schließlich soll das Steuersystem an zentralen Stellen vereinfacht und modernisiert werden.



Die wichtigsten Regelungen dieses Gesetzes sollen wie folgt kurz dargestellt werden:

1. In § 3 Nr. EStG soll eine Steuerfreigrenze für Einnahmen aus Vermietung und Verpachtung i.H.v. 1.000 Euro geschaffen werden. Sofern die Ausgaben, die damit in Zusammenhang stehen höher sind, sollen die Einnahmen auf Antrag als steuerpflichtig behandelt werden können.

2. Der Freibetrag für Geschenke an Geschäftsfreunde soll von 35 auf 50 Euro angehoben werden.

3. Es gibt eine Abzugsgrenze für Zinsaufwendungen nach § 4h EStG und § 8a KStG. Diese Zinsanzugsbeschränkungen sollen an den Vorgaben der „Anti Tax Avoidance Directiver“ (ATAD) angepasst werden. Neu ist, dass die bisherige Konzernbezogenheit der Zinsschranke bei der Stand- alone- Klausel und die Eigenkapital Escape-Klausel aufgegeben werden sollen.

4. Es wird eine Zinshöhenschranke gem. § 4l EStG eingeführt. Danach sollen Zinsaufwendungen nicht abziehbar sein, soweit diese auf einem über dem Höchstsatz liegenden Zinssatz beruhen. Höchstsatz ist der um 2 Prozent-Punkte erhöhte Basiszinssatz nach § 247 BGB. Allerdings kann der Steuerpflichtige nachweisen, dass die Kapitalbeschaffung nur zu einem höheren Zinssatz möglich war. Dann gilt dieser nachgewiesene Zinssatz als Höchstgrenze.Diese Zinshöhenbeschränkung soll nur auf Zinsaufwendungen aufgrund einer Geschäftsbeziehung zwischen nahestehenden Personen im Sinne des § 1 Abs. 2 AStG Anwendung finden. Damit findet sie sowohl auf innerstaatliche, als auch auf grenzüberschreitende Sachverhalte Anwendung. Es ist also ratsam, sich etwaige Darlehensbeziehungen zwischen Unternehmen, gleich welcher Rechtsform und ihren Gesellschaftern oder auch Unternehmensverbünden nunmehr genauer anzusehen.

5. Privatnutzung von Elektro-Fahrzeugen. Bei Elektro-Fahrzeugen wird in aller Regel nur ein Viertel des Bruttolistenpreises der Besteuerung nach der Ein-Prozent-Regelung zugrunde gelegt. Hier galt bisher eine Anschaffungspreisgrenze von 60.000 Euro, die nunmehr auf 80.000 Euro angehoben wird. Dies gilt für Kraftfahrzeuge, die nach dem 31.12.2023 angeschafft werden.

6. Der Wert für die Behandlung als geringwertige Wirtschaftsgüter wird von 800 Euro auf 1.000 Euro angehoben. Für bewegliche Wirtschaftsgüter des Anlagevermögens kann ein Sammelposten gebildet werden, wenn die Anschaffungs- und Herstellungskosten 250 Euro, aber nicht 1.000 Euro übersteigen. Hier wird die Anhebung der Vertragsgrenze von 1.000 Euro auf 5.000 Euro erfolgen und die Auflösungsdauer von fünf auf drei Jahre verringert.Dies erhöht natürlich das Abschreibungsvolumen.

7. Die degressive Abschreibung für bewegliche Wirtschaftsgüter nach dem zweiten Corona-Steuerhilfengesetz soll auch für Wirtschaftsgüter gelten, die nach dem 30.09.2023 und vor dem 01.01.2025 angeschafft oder hergestellt worden sind.

8. Es wird eine degressive Abschreibung von 6 Prozent für Gebäude ermöglicht werden, die Wohnzwecken dienen und die vom Steuerpflichtigen hergestellt oder bis zum Ende des Jahres der Fertigstellung angeschafft worden sind. Diese Afa kann in Anspruch genommen werden, wenn mit der Herstellung nach dem 30.09.2023 und vor dem 01.10.2029 begonnen wurde. Im Falle der Anschaffung ist die degressive Afa nur möglich, wenn der Kaufvertrag nach dem 30.09.2023 und vor dem 01.10.2029 rechtswirksam geschlossen wurde.

9. Die Sonderabschreibung nach § 7g Abs. 5 EStG beträgt zurzeit 20 Prozent der Investitionskosten und gilt für Betriebe, die die Gewinngrenze von 200.000 Euro im Jahr, das der Investition vorangeht, nicht überschreiten. Zukünftig sollen bis zu 50 Prozent der Investitionskosten abgeschrieben werden können.

10. Der Verpflegungsmehraufwand für Werbungskosten wird von 28 Euro auf 38 Euro angehoben. Für den An- und Abreisetag von 14 Euro auf 15 Euro und bei einer mehr als achtstündigen Abwesenheit ebenfalls von 14 Euro auf 15 Euro.

11. Der Verlustrücktrag nach § 10d Abs. 1. EStG soll von zwei Jahren auf drei Jahre ausgedehnt werden. Außerdem sollen die Werte von 10 Mio. Euro, bzw. 20 Mio. Euro für Ehegatten dauerhaft beibehalten werden. Dies gilt auch für die Körperschaftssteuer.

12. Der Verlustvortrag wird erweitert. Bis zu einem Sockelbetrag von 1 Mio. Euro, bzw. 2 Mio. Euro bei Ehegatten, ist ein Verlustvortrag für jedes Vortragsjahr unbeschränkt möglich. Für den Teil, der den Sockelbetrag überschreitet ist der Vortrag auf 60 Prozent des Gesamtbetrags der Einkünfte des Verlustvortragsjahres beschränkt.

Für 2024 bis 2027 wird diese Grenze von 60 auf 80 Prozent angehoben.

13. Der Freibetrag für Betriebsveranstaltungen wird von 110 Euro auf 150 Euro angehoben.

14. Die Freigrenze für private Veräußerungsgeschäfte soll auf 1.000 Euro angehoben werden.

1. Die Thesaurierungsbegünstigung nach § 34a EStG soll verbessert werden. Nach dieser Vorschrift haben Gesellschafter von Personengesellschaften die Möglichkeit die nicht entnommenen Gewinne lediglich mit ca. 28 Prozent zu versteuern. In der Praxis lag dieser Steuersatz aber eher bei 35 Prozent. Hauptursache dafür war die Entnahme, die häufig für Einkommenssteuern und Gewerbesteuern benutzt wurde. Genau diese beiden Beträge sollen zukünftig den begünstigungsfähigen Gewinn erhöhen.



2. Die 5-tel Regelung bei der Lohnsteuer soll gestrichen werden. Dieses Verfahren sei für die Arbeitgeber zu kompliziert. Die Tarifermäßigung, insbesondere damit auch für Abfindungen, sollen die Arbeitnehmer weiterhin erst im Veranlagungsverfahren geltend machen können. Zukünftig sollen alle Personengesellschaften und nicht nur Personenhandels- und Partnerschaftsgesellschaften die Möglichkeit haben, die Körperschaftsbesteuerung zu optieren. Im Bereich der Gesellschafterfremdfinanzierung von Kapitalgesellschaften wird die strengere Verwaltungsauffassung gesetzlich normiert. Danach sind die Vergütung und für Fremdkapital der einzeln qualifiziert beteiligten Gesellschafter bei der Prüfung der 10 Prozent-Grenze zur schädlichen Gesellschafterfremdfinanzierung zusammenzurechnen.

II. Gesetz zur steuerlichen Förderung von Investitionen in den Klimaschutz

Begünstigt sind Betriebe, die Einkünfte aus Land- und Forstwirtschaft aus Gewerbebetrieb und selbstständiger Arbeit haben.

Begünstigt sind nur Investitionen, in neue abnutzbare bewegliche Wirtschaftsgüter des Anlagevermögens. Und diese Investitionen müssen dazu beitragen, die Energieeffizienz des Unternehmens zu verbessern.

Dies ist durch ein Einsparkonzept nachzuweisen. Die Bemessungsgrundlage soll im Förderzeitraum insgesamt max. 200 Mio. Euro betragen. Die Investitionsprämie beträgt dann 15 Prozent.

Dabei muss bei der Investition ein Sockelbetrag von 5.000 Euro erreicht werden. Die Prämie wird nur auf Antrag gewährt, soweit die Bemessungsgrundlage mindestens 10.000 Euro beträgt und es sollen im Förderzeitraum maximal vier Anträge gestellt werden können.

Hiermit sind die wohl wichtigsten Änderungen im Bereich der Ertragssteuern dargestellt.

Es gibt noch weitreichende Änderungen im Bereich der Umsatzsteuer, der Erbschafts- und Schenkungssteuer und auch der Abgabenordnung.

Rechtsanwalt und Steuerberatung Dirk Wiese, Berlin

ANZEIGE

HILTI

AUS DER PRAXIS

Hilti HIK-T Thermoanker ermöglicht vereinfachte Montage durch Wärmeverbundsysteme

Bei der Montage durch Wärmedämmverbundsysteme stehen Anwender bekanntermaßen vor einigen Herausforderungen wie z.B. der des nicht druckfesten WDVS-Untergrunds, aufwendigen Installationsschritten und den einzuhaltenden Anforderungen an eine energetisch effiziente Gebäudehülle.

Wenn Wärmebrücken zwischen den verbundenen Materialien verhindert werden sollen, kommen oft thermisch getrennte Befestigungen ins Spiel. Vor allem bei der nachträglichen Befestigung z.B. von Markisen, Klimaanlagen, Vordächern und weiteren Stahl- und Metallelementen durch Wärmedämmverbundsysteme gibt es eben diese zentrale Herausforderung: Zwischen den einzelnen WDVS-Bestandteilen sollen Wärmebrücken unbedingt vermieden werden. Mit dem Hilti Thermoanker HIK-T gelingen diese Befestigungen zeitsparend, sicher und effektiv.

Innovatives Thermomodul
Dank seines innovativen Kopfes entstehen keine Wärmebrücken, denn der äußere und innere Bereich sind voneinander entkoppelt, also thermisch getrennt.

Das Abstandsmontagesystem deckt eine WDVS-Dicke von bis zu 220 mm in Hohlblocksteinen und bis zu 300 mm auf Betonuntergrund ab.

Hohe zulässige Querverschiebung und integrierte, DIN-geprüfte Dichtung
Bei zulassungskonformer Installation ist sogar eine Querlast von bis zu 3 mm in der Zulassung nach ETA-22/0275 abgedeckt – ohne dass die durch den integrierten Dichtring ermöglichte Schlagregendichtheit beeinflusst wird. Der positive Schlagregendichtheitstest nach DIN EN 1027:2016-09 ermöglicht es den Anwendern bei der Installation auf den Arbeitsschritt der zusätzlichen Abdichtung mit Silikon o.Ä. zu verzichten.

Verringerter Installationsaufwand
Zusätzlich dazu kann der Schritt der Aufbohrung des WDVS vermieden werden.



Durch den reduzierten Installationsaufwand kann daher bis zu 40 Prozent schneller montiert werden als bei vergleichbaren thermischen Befestigungslösungen.



Engineering Support von Hilti
Bei Fragen nach der Tragfähigkeit und möglichen Bemessungen unterstützt Hilti mit umfangreichen verfügbaren technischen Daten. Zusätzlich steht für besonders anspruchsvolle Auslegungen auch der Hilti Engineering Support zur Verfügung und kann bei Bedarf bei der statischen Auslegung unterstützen.



Reduzierter Arbeitsaufwand, dadurch weniger Fehlerpotential bei gleichzeitig erhöhter Sicherheit in der Anwendung – der neue Hilti HIK-T Thermoanker vereinfacht die Montage durch WDVS erheblich.

MITGLIEDER

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

Michael Brendel Consulting
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

Farben Bauer GmbH & Co. KG
Regensburger Straße 67
93138 Lappersdorf

Tel.: 0941 / 8905060
Fax: 0941 / 87949
www.farbenbauer.de

Dierkes Gruppe 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 + Korrisions-schutz 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

Helmut Orschler GmbH
Frohnradstraße 14
63768 Hösbach
Tel.: 06021 / 3349-0
Fax: 06021 / 3349-50
www.orschler-gmbh.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

Uwe Walter Gruppe
Meinbergstraße 69/71
44269 Düsseldorf
Tel.: 0231 / 427 857 05
Fax: 0231 / 427 857 09
www.uwe-walter-gruppe.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

[redacted]

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

VORSCHAU 2024

PREVIEW

NFB Weinabende

23. November 2023
25. Januar 2024
22. Februar 2024

NFBFÜHRUNGSTAGE

12. bis 13. März 2024
in Göttingen

NFBCHEFTAGE

29. bis 31. Mai 2024
Cheftage in Berlin

NFB Come Together

19. bis 20. September 2024

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

Druck
Wir machen Druck, Backnang

Bildhinweise
Titelbild: # 1336231537, nuchao, iStock.com
S. 3: privat
S. 4: Michael Brendel, malereck, Katharina Ziegler
S. 5-6: Steuernagel & Lampert
S. 7-9: Nietiedt-Gruppe
S. 10: Michael Brendel
S. 13: # 1526218940, bymuratdeniz, iStock.com
S. 15: privat
S. 16 -19: malereck
S. 20: Michael Brendel
S. 21-23: Katharina Ziegler
S. 25: # 1322489002, homeworks255, iStock.com
S. 28: # 472293437, FrankRamspott, iStock.com
S. 29: # 1414063672, A Mokhtari, iStock.com
S. 35: D:1206044835, Aquir, iStock.com

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.



LACK, WIE DU IHN LIEBST. NUR BESSER.

Schnell und sicher: Verarbeitungseigenschaften wie ein lösemittelhaltiger Lack.

Wasserverdünnbare Rezeptur für angenehmes Lackieren.

Sicheres Oberflächenergebnis durch hohes Standvermögen und Blockfestigkeit.

Mehr Informationen unter:
caparol.de/blockfeste-allrounder

THE POWER OF SURFACE.

CAPAROL