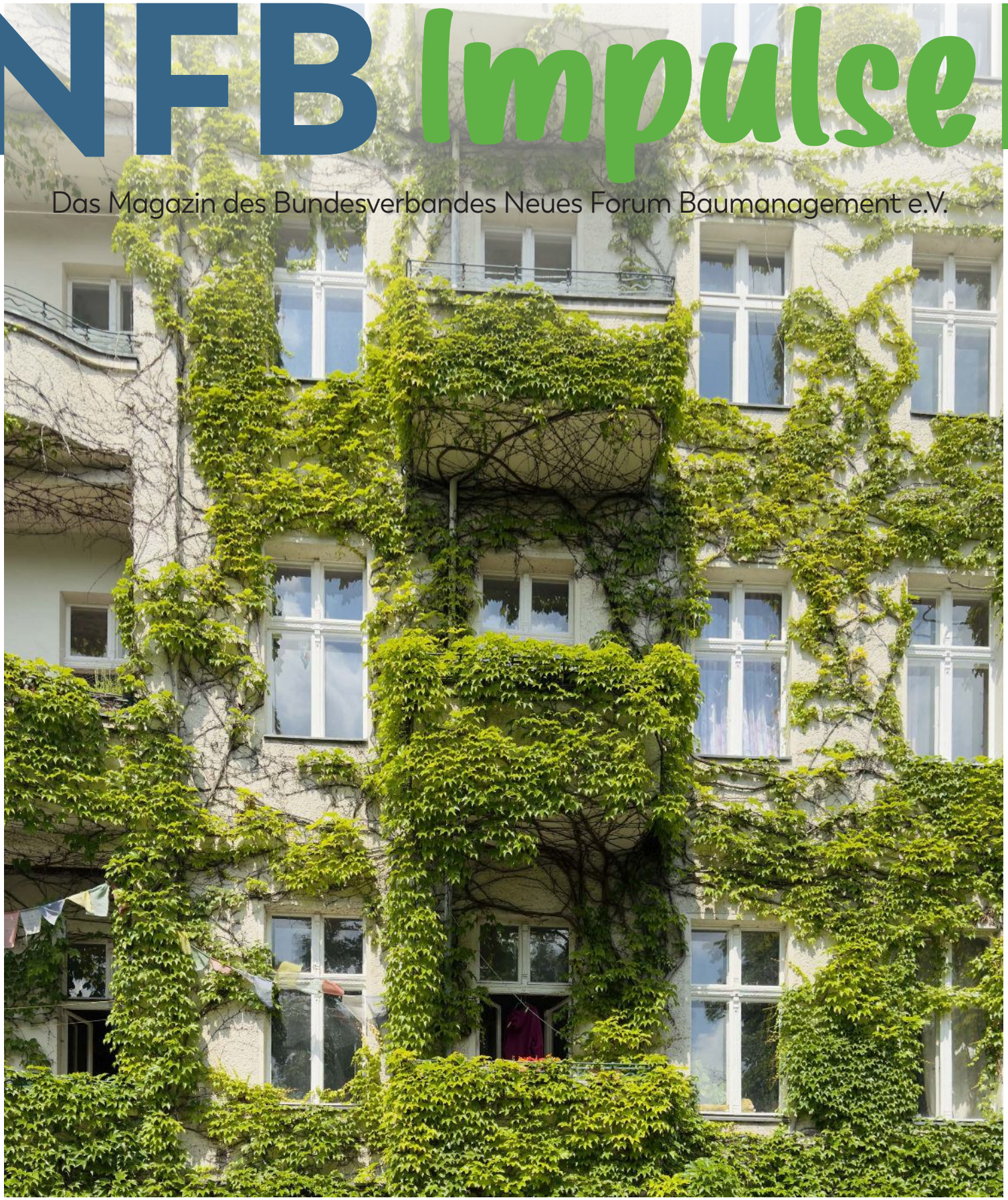
NFB Impulse

01 | 2025

Das Magazin des Bundesverbandes Neues Forum Baumanagement e.V.



05 **UNTERNEHMEN**: Nachfolge – Das große Tabu im Mittelstand

20 **KONJUNKTUR**: 2025 – Quo vadis?

30 **INTERVIEW**: Das Malerinstitut im Wandel



GOBD- UND E-RECHNUNGS -KONFORM



WINWORKER
by CRAFTVIEW

DIE SOFTWARE FÜRS HANDWERK

WINWORKER

Sie denken über die Anschaffung einer passenden Branchensoftware nach oder möchten Ihren WINWORKER Bestand um weitere unserer Top-Produkte erweitern, um noch produktiver, effizienter und profitabler zu sein? Dann sind unsere Highlights jetzt genau das Richtige für Sie!

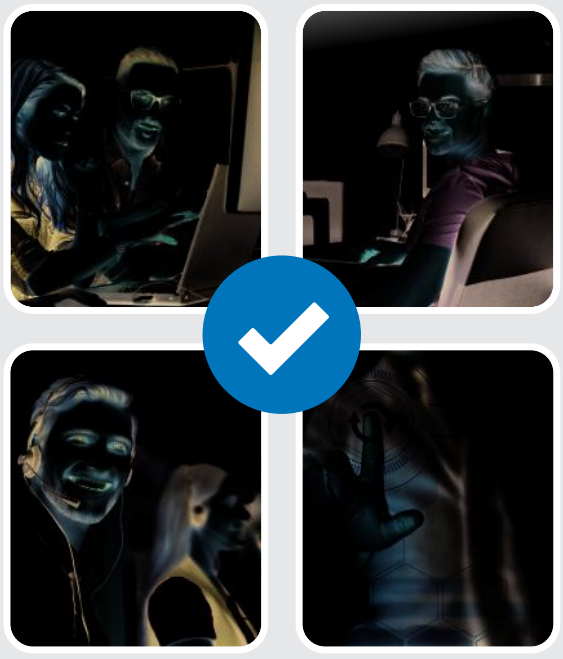
WAS BIETET DIE WINWORKER SOFTWARE?

Von Anfang an können Sie mit WINWORKER vom Aufmaß über das Angebot bis zur Rechnung alle Aufträge schnell und sicher abwickeln. Dank der mobilen Anwendungen wie der WINWORKER App, der mobilen Zeiterfassung via Smartphone und NFC-Technik sowie unseren Raum- und Fotoaufmaß-Apps haben Sie auch unterwegs alles im Griff. Zudem ermöglicht Ihnen unser Dokumentenmanagement ein revisionssichere Ablage aller Eingangsrechnungen und E-Mails. Und unser hauseigener Support hilft bei technischen Fragen und betreut Sie bereits zu Beginn umfänglich beim Onboarding-Prozess. Zudem können Sie in unseren Seminaren, Workshops und individuellen Schulungen die Software besser kennenlernen und unser Vertrieb steht Ihnen vor Ort oder telefonisch mit Rat und Tat zur Seite.

IHR VORTEIL MIT WINWORKER „EIN PREIS, ALLES DRIN."

Wir unterstützen Sie beispielsweise, indem wir folgende Punkte für Sie übernehmen:

- ✔ Erstinstallation der Software
- ✔ Implementierung Ihres Seitenlayouts
- ✔ Ersteinweisung in die Software
- ✔ Update-Service – so bleiben Sie immer auf dem neusten Stand
- ✔ Kundensupport – Telefonhotline & Ticketsystem
- ✔ Bei Bedarf: Unterstützung beim Datenübernahme-Assistent*
- ✔ Kundenportal – 24/7 online verfügbar



**Übernahme Ihrer nach Excel exportierten Daten, wie z. B. Adressen, Materialien etc., in die WINWORKER Software*

WINWORKER Software
Emmericher Weg 12
47589 Goch, Deutschland

+49 2823 / 4256-200
vertrieb@winworker.de
www.winworker.de

Liebe Mitglieder und Partner des NFB,



Rainer Stromberg,
Vorstandsvorsitzender des NFB e. V.

ja, auch 2025 wird ein Jahr der Veränderungen werden. Inzwischen bestimmen wieder Putin auf der einen und Donald Trump auf der anderen Seite wesentliche Inhalte unseres täglichen Lebens. Und wieder stellt sich die Frage, wie wir damit umgehen. In allem können wir zwei Perspektiven annehmen: die des halbleeren oder die des halbvollen Glases. Wir beim NFB nehmen die des halbvollen Glases.

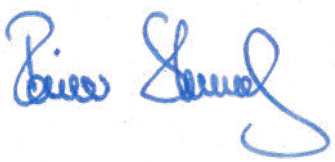
Entgegen aller Befürchtungen noch zu Beginn des Jahres, haben wir nicht nur eine stabile Regierung, sondern auch keinen Wirtschaftsabschwung.

Trump verhält sich wie angekündigt, und wie alle Aktionen erzeugen diese auch Reaktionen. Dies ist auch eine Chance für Europa und Deutschland.

Der Markt reagiert und der NFB auch. Mit den Cheftagen 2025 und einer Teilnehmerzahl von 80 Personen waren wir nicht nur mit unserem Tagungsprogramm am Puls der Zeit, sondern auch mit unserem Begleitprogramm, was den überaus wichtigen persönlichen Austausch unserer Mitglieder traditionell fördert und pflegt.

Neben diesem Bericht schauen wir mit Stolz auf weitere Aktivitäten des NFB und unserer Mitglieder sowie weiterhin aktuelle Themen aus den verschiedenen Interessensschwerpunkten, die uns beschäftigen.

Ich wünsche nun viel Spaß beim Lesen



Euer
Rainer Stromberg

INHALT

05



UNTERNEHMEN

Nachfolge
Das große Tabu im Mittelstand

20



KONJUNKTUR

2025 -
Quo vadis?

30

INTERVIEW

Das Malerinstitut
im Wandel

07 UNTERNEHMEN
Nachhaltigkeit
im Handwerk

10 NFB FÜHRUNGSTAGE
Zu Gast
bei Jaeger Lacke

12 POLITIK
Verantwortung für
Deutschland

15 TALENTSUCHE
Futureflieder Talent Day
bei Spohn Malen & Strahlen

18 RECHT
„E“ wie Einfach –
Gebäudetyp E

23 NACHLESE
NFB Cheftage
in Hamburg

26 WILLKOMMEN
Soyez aus Ilsfeld
Die GADE-Gruppe aus Marburg

32 PORTRAIT
Jaeger Lacke

36 MITGLIEDER /
FÖRDERMITGLIEDER /
VORSCHAU / IMPRESSUM

UNTERNEHMEN

Nachfolge
Das große Tabu im Mittelstand

Von Volker Lüdemann, currentis GmbH



Unternehmer reden gerne über Visionen, Wachstum und neue Märkte. Über die eigene Nachfolge reden sie selten – und wenn, dann meist zu spät. Dabei ist sie unausweichlich. Irgendwann wird jeder Chef zum Ex-Chef – entweder geplant oder ungeplant.

Und genau hier liegt das Problem: Wer seine Nachfolge nicht regelt und dieses Thema beiseiteschiebt, riskiert nicht nur sein Lebenswerk, sondern im Zweifel auch den familiären Frieden, die Mitarbeiterbindung und den wirtschaftlichen Fortbestand des Unternehmens. Die Zahlen sind eindeutig: In Deutschland stehen jedes Jahr rund 30.000 Unternehmen zur Übergabe an – und viele sind schlecht vorbereitet.

Dabei muss die unternehmerische Nachfolge gar nicht so dramatisch sein – wenn man fünf zentrale Stolperfallen vermeidet:

1. „Ohne mich geht hier gar nichts!"
Viele Unternehmer regieren ihr Unternehmen wie ein absolutistischer Herrscher: Sie wissen alles, entscheiden alles – und trauen niemandem wirklich zu, ihnen das Wasser zu reichen. Klingt heroisch, ist aber Gift für jede Nachfolge.

Daher: Schaffen Sie eine belastbare zweite Führungsebene. Wer einmal vier Wochen Urlaub machen kann, ohne dass das Unternehmen untergeht, hat vieles richtig gemacht. Und delegieren Sie nicht nur Tätigkeiten, sondern echte Verantwortung. Machen Sie Ihre Schlüsselkräfte sichtbar und geben Sie ihnen Bühne und Entscheidungsspielraum – auch auf die Gefahr hin, dass sie Fehler machen. Es ist besser, diese Fehler heute zu machen – als sie der Nachfolger morgen ausbaden muss.

Ein praktischer Tipp: Veranstalten Sie regelmäßig sogenannte „Abwesenheitstage", an denen Sie bewusst nicht erreichbar sind. Sie werden staunen, wie viele Entscheidungen auch ohne Sie getroffen werden können – und wo die eigentlichen Engpässe liegen.

2. „Morgen ist auch noch ein Tag!"
Viele Unternehmer wissen zwar, dass das Thema „Nachfolge" sehr wichtig ist, aber diese Erkenntnis allein reicht nicht: Problembewusstsein ist keine Lösung. Und wir reden nicht nur über geplante und gesteuerte Nachfolge: Wer auf den perfekten Moment wartet, wird vom Notfall überholt. Krankheit, Unfall oder ein plötzlicher

Sinneswandel – all das kann die Nachfolge akut machen, ohne dass Struktur oder Klarheit vorhanden sind.

Daher: Fangen Sie rechtzeitig an – idealerweise deutlich vor dem 60. Lebensjahr. Und probieren Sie den Notfall einmal ernsthaft durch: Wer weiß, wo der Notfallordner liegt und was drinsteht, ist klar im Vorteil. Dazu gehört auch: eine aktuelle Übersicht über alle Verträge, Vollmachten und Zugangsdaten. Eine Stunde mit Ihrem Steuerberater oder Nachfolgeberater kann hier mehr bewirken als zehn Jahre Verdrängung.

Übrigens: Die durchschnittliche Vorbereitungsdauer für eine gelungene Nachfolge liegt bei drei bis fünf Jahren. Wer später anfängt, braucht mehr Glück als Plan.

3. „Mein Unternehmen ist unbezahlbar!"
Leider nein. Der Markt interessiert sich nicht für Blut, Schweiß und Tränen vergangener Jahrzehnte, sondern für Zukunftsfähigkeit. Es geht um künftigen Ertrag und künftige Risiken. Wünsche kann man haben – aber die betriebswirtschaftliche Realität folgt eben eher einer stringenten Logik und nicht den Emotionen.

Daher: Starten Sie mit einer Marktwertanalyse – am besten durch jemanden, der tatsächlich im Transaktionsgeschäft Erfahrungen hat. Und trennen Sie sauber zwischen emotionalem Wert und wirtschaftlichem Wert. Diese Unterscheidung kann helfen, bei Kaufpreisverhandlungen nicht die Fassung zu verlieren.

Noch ein Tipp: So spannend Online-Rechner zur Ermittlung des Unternehmenswertes sind, so sehr sind diese auch mit Vorsicht zu genießen. Sie sollten wissen, was ein normiertes EBIT vom „normalen" EBIT unterscheidet, und wesentliche Abzugs- und Hinzurechnungspositionen für den Kaufpreis in Abgrenzung zum Unternehmenswert kennen – oder einen Experten hinzuziehen, damit Sie sinnvolle Ergebnisse erhalten.

4. „Alle Kinder bekommen das Gleiche – schon sind alle zufrieden!"
Klingt fair, ist aber gefährlich. Wer Unternehmensanteile nach dem Gießkannenprinzip verteilt, riskiert Dauerstreit und Entscheidungsblockaden. Gerade in Familien ist das eine toxische Mischung. Und: Wenn ein Unternehmen und ein Haufen Bargeld zu vererben ist, dann ist der Erbe mit dem Bargeld vermutlich flexibler und handlungsfähiger.

Daher: Diskutieren Sie frühzeitig mit der Familie über Gerechtigkeit. Manchmal ist eine ungleiche Verteilung das gerechtere Modell – insbesondere, wenn nicht alle Kinder aktiv mitarbeiten (wollen oder können). Wenn emotionale Konflikte drohen: Ziehen Sie einen Mediator hinzu – es geht nicht nur um Steuern, sondern auch um Stolz, Verletzungen und Loyalitäten.

5. „Ich laufe schonmal los!"
Das Gespräch mit einem potentiellen Nachfolger bei einem Glas Wein ist keine Nachfolgeplanung, sondern ein Rezept für Missverständnisse. Es entstehen Gerüchte und vielleicht auch enttäuschte Erwartungen. Einmal gesprochene Worte lassen sich nicht zurückholen – besonders nicht bei potenziellen Nachfolgern, Mitarbeitern oder Gesellschaftern.

Daher: Planen Sie einen strukturierten, professionell begleiteten Nachfolgeprozess – mit klaren Rollen, Zeitplänen, Gesprächen und Entscheidungen. Kommunikation braucht Timing, Fingerspitzengefühl – und einen Plan.

Fazit: Nachfolge ist kein Betriebsunfall – sondern Führungsaufgabe
Wer rechtzeitig, ehrlich und strukturiert an die Nachfolge herangeht, kann nicht nur sein Lebenswerk sichern, sondern sogar eine neue Dynamik im Unternehmen entfachen. Und wer sich dabei begleiten lässt, erkennt schneller, wo Fallstricke lauern – und wo Potenziale liegen.

Wenn Sie glauben, dass Sie Ihre Nachfolge nicht dem Zufall überlassen sollten, dann holen Sie sich professionelle Unterstützung. Eine gute Beratung kostet deutlich weniger als ein chaotischer Übergang – und sie bringt Klarheit und Struktur in die vielen Fragen, die unternehmerische Nachfolge mit sich bringt.

currentis.
Nachfolge für den Mittelstand



Volker Lüdemann



UNTERNEHMEN

Nachhaltigkeit im Handwerk

Ein ehrlicher Blick hinter die Kulissen

Nachhaltige Produkte sind in aller Munde – doch was bedeutet es eigentlich, sie wirklich herzustellen? Welche Herausforderungen bringt die Umstellung auf umweltfreundliche Materialien und Prozesse mit sich? Und wie profitieren am Ende die Kunden davon?

STORCH hat sich diesen Fragen gestellt und gibt einen ehrlichen Einblick in die nachhaltige Transformation eines Traditionsunternehmens.

Nachhaltigkeit in der Malerbranche – ein schwieriges Thema

Nachhaltigkeit ist in vielen Branchen längst ein zentraler Faktor – im Malerhandwerk hingegen spielt sie bislang eine untergeordnete Rolle. Die Nachfrage nach nachhaltigem Malerwerkzeug ist gering. Diese findet sich eher bei den Materialien wie Farbe oder Spachtelmassen wieder. Bei der Auswahl des Malerwerkzeugs spielt das Thema Effizienz eine übergeordnete Rolle: Warum sollte ein Maler auf ein umweltfreundliches Produkt umsteigen, wenn er mit seinem gewohnten Werkzeug seit Jahren erfolgreich arbeitet?



AluSTAR-Wechselblattsystem

STORCH sieht sich nicht nur als Hersteller von Malerwerkzeugen, sondern auch als verantwortungsbewusstes Unternehmen, das Nachhaltigkeit als einen der zentralen Werte in seiner Unternehmensstrategie verankert hat.

„Uns geht es darum, nachhaltiges Arbeiten in der Branche voranzutreiben und aktiv Impulse für eine umweltfreundlichere Zukunft zu setzen. Die Entwicklung nachhaltiger Produkte beschränkt sich dabei nicht nur auf klassische Malerwerkzeuge wie Pinsel und Walzen, sondern umfasst auch innovative Lösungen, die ein nachhaltigeres Arbeiten ermöglichen – beispielsweise Spaltanlagen oder wiederverwendbare Steckdosenabdeckungen. Unser Ziel ist es, den gesamten Arbeitsprozess des Malers nachhaltiger zu gestalten, nicht nur einzelne Produkte." (Arno grobe, Vertriebsleiter Storch)

Die Herstellung nachhaltiger Malerwerkzeuge – Herausforderungen und Lösungen

Nachhaltige Produkte zu entwickeln, bedeutet weit mehr als nur recycelte Materialien zu verwenden. Drei Grundprinzipien sind für STORCH essenziell:

1. Die Leistungsfähigkeit nachhaltiger Produkte muss der Leistung konventioneller Produkte entsprechen.
2. Nachhaltige Produkte sind in der Herstellung meist teurer. Ein Preisaufschlag für Nachhaltigkeit wird jedoch nicht an unsere Kunden weitergegeben.
3. Nachhaltigkeit muss den gesamten Prozess umfassen – von der Materialwahl über die Produktion bis hin zur Entsorgung.

Diese Prinzipien konnten wir bereits an einer Vielzahl unserer Produkte umsetzen: Unser patentiertes AluSTAR-Wechselblattsystem, welches den Austausch der Klinge zum Glätten und präzisen Abziehen von Wänden ermöglicht, ohne das gesamte Werkzeug entsorgen zu müssen – ein Beitrag zur Müllvermeidung.

Ein weiteres Beispiel ist die STORCH Spaltanlage ColorFree. Diese ermöglicht die umweltgerechte Aufbereitung von bis zu 100 Liter Schmutzwasser pro Charge, sodass weniger umweltschädliche Reststoffe in das Abwasser gelangen und gesetzeskonform sowie umweltfreundlich entsorgt werden können.

Eine besondere Herausforderung ist dabei die Balance zwischen Nachhaltigkeit und Funktionalität – nicht jede recycelte Materialmischung erfüllt die hohen Anforderungen des Handwerks.



STORCH Spaltanlage ColorFree



Auch beim Thema Verpackung konnten wir zwar bereits nachhaltiger werden, stießen aber auch auf Herausforderungen: Etiketten werden bereits direkt auf den Pinselstiel gedruckt, und Versandverpackungen werden reduziert. Dies war aber nicht bei allen Produkten möglich: Ursprünglich wollten wir auch vollständig auf das Einschweißen von Pinseln verzichten. Doch in der Praxis zeigte sich, dass die Pinselköpfe dadurch nicht mehr unseren hohen Qualitätsstandards entsprachen – Borsten standen ab und die Schutzfunktion fehlte. Deshalb werden wir weiter auf die ursprüngliche Methode setzen, bis wir eine nachhaltigere Alternative gefunden haben. Aktuell arbeiten wir daran, eine umweltfreundliche Papierverpackung zu entwickeln, die langfristig sowohl die Qualität als auch den Nachhaltigkeitsaspekt vereint.

Doch STORCH geht über die reine Produktentwicklung hinaus. Wir setzen uns aktiv für nachhaltigere Prozesse in der gesamten Branche ein – sei es durch die Reduktion von Verpackungsmaterialien, die Optimierung von Lieferketten oder die Sensibilisierung unserer Partner und Kunden für umweltbewusstes Arbeiten. Nachhaltigkeit ist für uns nicht nur ein Verkaufsargument, sondern eine grundlegende Verantwortung, die wir konsequent leben.

Doch am Ende steht die zentrale Frage: Was bedeutet das für den Maler? Nachhaltigkeit darf nicht zulasten der Effizienz gehen. Deshalb investieren wir nicht nur in umweltfreundliche Materialien, sondern auch in Forschung und Entwicklung, um Produkte zu schaffen, die langlebig, leistungsfähig und wirtschaftlich sinnvoll sind. Wir sehen großes Potenzial in nachhaltigen Materialien, aber gleichzeitig auch Herausforderungen. Ein Beispiel:

Auf der FAF 2024 haben wir erstmalig einen Bügel aus Bambusholz vorgestellt – nicht als Verkaufsartikel, sondern um wertvolles Feedback einzuholen. Im Vergleich zu unseren langlebigen Standardbügeln aus Kunststoff bietet das Bambusholz zwar einen nachhaltigen Vorteil in der Materialwahl, doch die geringere Haltbarkeit relativiert diesen Effekt. Da Holz Feuchtigkeit aufnimmt und mit der Zeit aufquillt, wäre die Lebensdauer des Produkts aktuell noch zu kurz, um einen echten Nachhaltigkeitsvorteil zu erzielen.

Dennoch arbeiten wir weiter an innovativen Lösungen, denn nachhaltige Produktentwicklung bedeutet auch, Herausforderungen zu akzeptieren und nach neuen Wegen zu suchen.

Fazit:
Nachhaltigkeit als langfristige Aufgabe

Nachhaltigkeit im Malerhandwerk ist eine Herausforderung, die weit über einzelne Produkte hinausgeht. Die Branche steht vor einem Umbruch, und Unternehmen wie STORCH nehmen eine Vorreiterrolle ein, um Lösungen zu entwickeln, die den Spagat zwischen Umweltschutz und Wirtschaftlichkeit meistern. Doch wir sehen Nachhaltigkeit nicht nur als Aufgabe, sondern als Verantwortung, die tief in unseren Unternehmenswerten verankert ist.

Wir sind überzeugt: Nachhaltigkeit ist kein Trend, sondern die Zukunft – und wir setzen alles daran, sie aktiv mitzugestalten.

Quelle:
Storch Malerwerkzeuge & Profigeräte



NFBFÜHRUNGSTAGE

NACHLESE

Zu Gast bei Jaeger Lacke

Die NFB Führungstage fanden im März bei herrlichem Frühlingswetter in Möglingen bei Ludwigsburg statt und boten den Teilnehmerinnen eine informative und inspirierende Plattform für Austausch und Weiterbildung.

Werksführung bei Jaeger Lacke: Einblicke in eine kleine Welt der Lacke
Ein besonderes Highlight war die exklusive Werksführung bei unserem neuen Fördermitglied Jaeger Lacke. Das Unternehmen mit Sitz in Möglingen beeindruckte die Teilnehmer mit seinem Engagement. Man spürte förmlich die Energie und das „brennen" der Mitarbeiter.



Stolz präsentierte uns der Geschäftsführer Andreas Bley die neue hochautomatisierten Produktionsanlage. Vassilios Goulios und Frank Kitzinger von Jaeger standen für Fragen zur Verfügung

und erläuterten die vielfältigen Anwendungsbereiche ihrer Produkte.

Fachvorträge zu Baurecht und Arbeitsrecht: Relevantes Wissen für die Baupraxis

Ein weiterer wichtiger Bestandteil der NFB Führungstage waren natürlich die Fachvorträge zu den aktuellen Themen Baurecht und Arbeitsrecht.

Baurecht: Der Vortrag zum Baurecht beleuchtete aktuelle Entwicklungen und Herausforderungen in diesem dynamischen Rechtsgebiet. Themen wie die neuesten Urteile zur VOB/B, die Bedeutung von Nachträgen, Gewährleistungsfragen und die Besonderheiten bei der Abwicklung von Bauprojekten wurden anschaulich und praxisnah erläutert. Der Referent Dr. Andreas Fink, ein erfahrener Rechtsanwalt im Baurecht,



ging auf die spezifischen Fragestellungen der Teilnehmerinnen ein und gab wertvolle Hinweise für die erfolgreiche Gestaltung und Durchführung von Bauvorhaben.

Der Abend stand unter dem gemütlichen Zeichen des Netzwerkens. Nach einer Schlossführung in Ludwigsburg konnten schwäbische Spezialitäten mit zünftigen Kellerbier genossen werden.

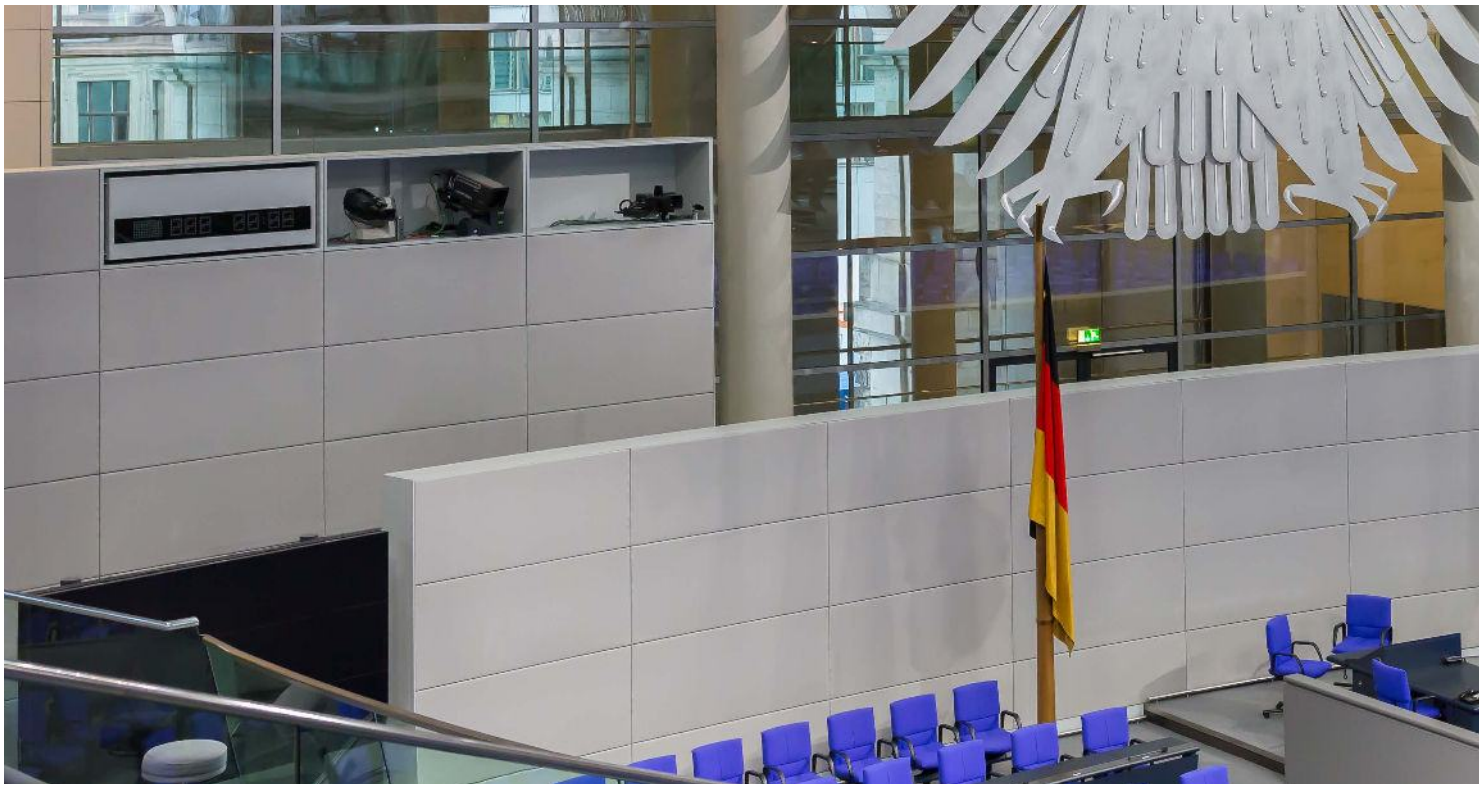
Arbeitsrecht: Der Vortrag zum Arbeitsrecht konzentrierte sich auf die relevanten Aspekte im Kontext der Baubranche. Themen wie Arbeitszeitmodelle, Urlaubsansprüche, Mutterschutz und Elternzeit, aber auch Fragen der Mitarbeiterführung und -motivation wurden behandelt. Rechtsanwalt Michael Rheinbey aus Reutlingen, ein Experte im Arbeitsrecht, vermittelte die komplexen Inhalte verständlich und beantwortete die zahlreichen Fragen der Teilnehmerinnen kompetent. Keiner der Anwesenden hatte jemals vorher ein Arbeitsrechtseminar besucht. So war natürlich die Überrraschung groß, wie umfassend und spannend dieses Themengebiet sein kann.

Netzwerken und Austausch: Die Stärke der NFB Community

Die NFB Führungstage in Möglingen waren wieder eine rundum gelungene Veranstaltung, die den Teilnehmern wertvolle Impulse für ihre berufliche Weiterentwicklung und die tägliche Arbeit lieferte. Die Kombination aus einer interessanten Werksführung bei einem innovativen Fördermitglied und hochkarätigen Fachvorträgen zu relevanten Rechtsgebieten erwies sich als äußerst gewinnbringend. Die NFB Führungstage in Möglingen haben einmal mehr die Bedeutung des Netzwerks und die Weiterbildung der Führungsebene unterstrichen.



Michael Brendel



POLITIK

„Verantwortung für Deutschland“

Welche steuerlichen Änderungen sind aufgrund des Koalitionsvertrages zu erwarten?

Union und SPD haben ihren Koalitionsvertrag mit der Überschrift versehen „Verantwortung für Deutschland“. Auf was muss man sich einstellen? Im Nachfolgenden habe ich einige ausgewählte Vorhaben aufgeführt:

Die aktuelle Regelung für die degressive Abschreibung ist zum 31.12.2024 ausgelaufen.

Die Koalition plant diese degressive Abschreibung in Form einer 30 Prozent Abschreibung auf Ausrüstungsinvestitionen in den Jahren 2025, 2026 und 2027 wieder einzuführen.

Des Weiteren sollen die Kosten für energetische Sanierungen ererbter Immobilien künftig von der Steuer absetzbar sein.

Die Körperschaftssteuer von derzeit 15 Prozent soll in fünf Schritten um jeweils einen Prozentpunkt gesenkt werden. Die Absenkung soll allerdings erst mit dem 1. Januar 2028 beginnen.

Um Personengesellschaften und Einzelunternehmen, deren Einkünfte normalerweise nicht der Körperschaftssteuer unterliegen, nicht zu benachteiligen und eine rechtsformneutrage Besteuerung zu ermöglichen, soll das Optionsmodell (Option zur Körperschaftssteuer) und die Begünstigung der Thesaurierung (Verschiebung der Besteuerung in die Zukunft) wesentlich verbessert werden.

Für kleine und mittlere Einkommen soll die Einkommenssteuer ebenfalls mit der Legislaturperiode gesenkt werden. Dafür wird der Gewerbesteuermindesthebesatz von 200 auf 280 Prozent erhöht.

Auch diese Koalition möchte die E-Mobilität fördern.

Dazu soll eine Sonderabschreibung für E- Autos und eine Kfz-Steuerbefreiung für diese Fahrzeuge bis zum Jahr 2035 verabschiedet werden. Wenn Unternehmen ihren Mitarbeitern Firmenfahrzeuge auch zur privaten Nutzung zur Verfügung stellen, haben diese einen geldwerten Vorteile zu versteuern. Die Bemessungsgrundlage beträgt bei E-Autos mit einem Bruttolistenpreis bis zu 70.000 Euro lediglich ein Viertel des Bruttolistenpreises. Die Grenze soll auf 100.000 Euro erhöht werden.

Die digitale Abgabe von Steuererklärungen möchte die Koalition schrittweise verpflichtend machen. Einfache Steuerfälle sollen vorausgefüllt und automatisierte Steuererklärungen nutzen können. Ziel ist es auch Körperschaften und Personengesellschaften schrittweise auf die Selbstveranlagung umzustellen.



Auch Arbeitnehmer können sich freuen. Zuschläge für Überstunden bei Vollzeittätigkeit sollen zukünftig steuerfrei bleiben. Als Vollzeit gelten dabei 34 Stunden tariflich beziehungsweise 40 Stunden nicht tariflich. Wenn Arbeitgeber Teilzeitbeschäftigte eine Prämie zur Ausweitung der Arbeitszeit zahlen, soll diese steuerlich begünstigt werden.

Außerdem soll die Mitgliedschaft in Gewerkschaften durch steuerliche Anreize wieder für Mitglieder attraktiver gestaltet werden.

Geplant ist auch, die Pendlerpauschale zum 1. Januar 2026 auf 0,38 Euro ab dem ersten Kilometer dauerhaft zu erhöhen.

Im Koalitionsvertrag ist allerdings auch vorgesehen, eine Arbeitstagepauschale, in der Werbungskosten für Arbeitnehmer zusammengefasst werden, einzuführen.

Wie das zusammenpasst, bleibt abzuwarten.

Die neue Regierung plant bei einer Erhöhung des Kinderfreibetrages auch das Kindergeld anzuheben und die Entlastungswirkung von Kinderfreibeträgen und Kindergeld anzugleichen.

Alleinerziehende sollen durch die Weiterentwicklung des Alleinerziehende-Entlastungsbetrages bessergestellt werden.

Änderungen sind auch beim Elterngeld geplant. So sollen Auszahlungsbeträge erhöht sowie die Einkommensgrenze, der Mindest- und Höchstbetrag angehoben werden.

Es ist weiterhin geplant, dass für jedes Kind vom 6. bis zum 18. Lebensjahr das eine Bildungseinrichtung in Deutschland besucht, pro Monat 10 Euro in ein individuelles kapitalgedecktes und privatwirtschaftlich organisiertes Altersvorsorgedepot eingezahlt werden können. Die Erträge aus dem Depot sollen bis zum Renteneintritt steuerfrei sein.

Darüber hinaus möchte die Koalition das Statusfeststellungsverfahren reformieren und Scheinselbstständigkeit weiterhin verhindern. Alle neuen Selbstständigen, die keinem obligatorischen Alterssicherungssystem zugeordnet sind, sollen gründerfreundlich in die gesetzliche Rentenversicherung einbezogen werden.

Wer das gesetzliche Rentenalter erreicht hat und freiwillig weiterarbeitet, soll sein Gehalt bis zu 2.000 Euro im Monat steuerfrei bekommen.

All das ist dem 146 Seiten langen Koalitionsvertrag zu entnehmen. All das steht aber auch noch unter dem Finanzierungsvorbehalt.

Was also konkret umgesetzt wird, bleibt schließlich abzuwarten.

Dirk Wiese,
Rechtsanwalt und Steuerberater

RECHTSANWÄLTE UND STEUERBERATER
. WIESE SCHLICHTING



LACK-O-MIO, IST DIE GLATT.

Unglaublich leichte und sichere Verarbeitung durch extrem glatten Verlauf.

Langanhaltend schöne und geschützte Oberflächen durch hohe Verschleißbeständigkeit.

Effizientes Lackieren durch hohes Deckvermögen und schnelle Trocknung.



NEU!

THE POWER OF SURFACE.

CAPAROL





TALENTSUCHE

Futureflieder Talent Day bei unserem Mitglied Spohn Malen & Strahlen

Wie gelingt es Handwerksbetrieben heute, Jugendliche für eine Ausbildung zu gewinnen? Diese Frage beschäftigt viele Mitgliedsbetriebe im Neuen Forum Baumanagement (NFB). Beim NFB-Cheftag in Hamburg wurden hierzu spannende Praxisbeispiele vorgestellt – darunter Beiträge von HPM und den temps Malereibetrieben. Ein weiteres starkes Beispiel aus dem Netzwerk ist die Initiative von Spohn Malen & Strahlen: der futureflieder Talent Day, der Ende April in Mosbach stattfand.

Was Spohn Malen & Strahlen auf die Beine stellte, war kein klassischer Info-Tag, sondern ein kreatives Event mit Festivalcharakter. Über 50 Schüler:innen aus fünf Schulen der Region kamen mit ihren Lehrkräften nach Mosbach, um das Handwerk in seiner ganzen Vielfalt zu entdecken. Gleich zu Beginn wurden sie durch eine moderierte Diskussionsrunde empfangen: Azubis, Junggesellen und Jungmeister:innen des Teams futureflieder berichteten offen und authentisch von ihren persönlichen Wegen ins Handwerk.



Kreativität trifft Handwerk – Graffiti-Workshop mit futureflieder Flair

www.spohn-jobs.de – Das Karriereportal von Spohn Malen & Strahlen

Direkt zum Instagram-Video vom Futureflieder Talent Day

Im Anschluss verwandelte sich der Firmensitz in eine kreative Aktionsfläche – und dann ging es richtig zur Sache: mit DJ-Musik, einem Live-Graffiti-Künstler, den Social-Media-Maler:innen Dennis (@denis_in_action) und Alisha (@kollektivwerk_2022), leckeren Pita-Snacks – und richtig viel Action. Herzstück war ein praktischer Wettbewerb, bei dem die Jugendlichen in Dreier-Teams an verschiedenen Stationen ihr Können unter Beweis stellen konnten – beim Tapezieren, Trockenbau, Verputzen, Lackieren, bei dekorativen Techniken, einem Graffiti-Projekt, einem digitalen Ausbildungsbattle sowie an einer Azubi-Station, an der Karrieremöglichkeiten bei Spohn vorgestellt wurden.

Begleitet und betreut wurde der Tag vom Team futureflieder – dem jungen Nachwuchsteam des Betriebs, bestehend aus Auszubildenden, Junggesellen und Jungmeister:innen, die die Veranstaltung eigenständig geplant und umgesetzt haben. Besonders der Austausch auf Augenhöhe machte für viele Teilnehmende den Unterschied – praxisnah, echt und motivierend.

Der Talent Day ist Teil des umfassenden Ausbildungskonzepts futureflieder, mit dem Spohn Malen & Strahlen junge Menschen ganzheitlich begleitet – fachlich, persönlich und menschlich.

„Unser Ausbildungskonzept futureflieder begleitet junge Menschen intensiv – nicht nur fachlich, sondern auch persönlich“, so Daniel Grimm, Prokurist bei Spohn und verantwortlich für Ausbildung, Marketing und Personal. „Neben der täglichen Unterstützung in der Praxis unterstützen wir die Jugendlichen bei individuellen Anliegen, wie der Unterstützung beim Führerschein oder der Vermögensbildung. Zusätzlich bieten wir regelmäßig interne und externe



Station Trockenbau –
hier wird millimetergenau gearbeitet



Station Lackieren –
konzentriert bis ins Detail



Station Dekorative Techniken –
mit Begeisterung und Präzision bei der Arbeit

Fortbildungen, kreative Ausbildungsprojekte und außergewöhnliche Erlebnisse wie Ausflüge in den Freizeitpark Tripsdrill oder Teambuilding im Hochseilgarten. So fördern wir Eigenverantwortung, Teamgeist und Persönlichkeitsentwicklung – weit über die Berufsschule hinaus."

Auch Knigge-Kurse, intensive Prüfungsvorbereitung, ein hochwertiges Willkommenspaket, Nachhilfeunterstützung und gezielte Entwicklungsperspektiven vom Facharbeiter bis hin zur Projektleitung gehören zum Konzept. Das Ziel: Junge Menschen aufbauen, bestärken und langfristig im Handwerk halten.

Wer mehr über die vielfältigen Ausbildungswege und Karrierechancen bei Spohn Malen & Strahlen erfahren möchte, findet auf der eigens entwickelten Plattform www.spohn-jobs.de eine zentrale Anlaufstelle – inklusive aller Informationen rund um Bewerbung, Einstieg, Aufstiegschancen und das Ausbildungskonzept futureflieder.

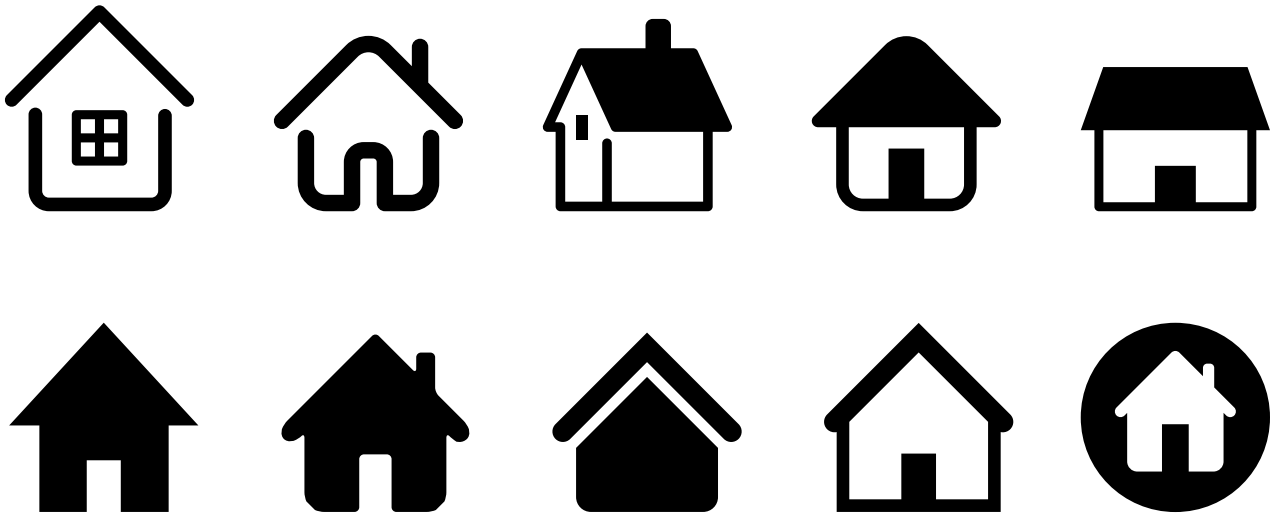
Der futureflieder Talent Day zeigt, wie Nachwuchsgewinnung heute gelingen kann – mit Mut, Kreativität und echter Nähe zur Zielgruppe. Die Veranstaltung wurde filmisch begleitet, in den Medien aufgegriffen und hat bereits erste Bewerbungen und Praktikumsanfragen ausgelöst.

Für das Netzwerk des Neuen Forums Baumanagement ist der Talent Day ein inspirierendes Beispiel, wie sich moderne Ausbildungsstrategien konkret umsetzen lassen. Denn Nachwuchsgewinnung beginnt mit Haltung – und zeigt sich in jedem Detail.





Christiane Spohn,
Geschäftsführerin Spohn Malen & Strahlen und
Daniel Grimm, Prokurist



RECHT

E wie Einfach

Der Begriff „Gebäudetyp E“ steht für einfaches und kostengünstiges Bauen, bei dem auf bestimmte, nicht zwingende Baustandards und Komfortmerkmale verzichtet wird. Es geht nicht um eine bestimmte Gebäudeklasse, sondern um eine flexiblere Bauweise, die mehr Spielraum für innovative und kostengünstige Lösungen bietet.

Ausgangslage: Bauen in Deutschland ist derzeit zu teuer. Dies liegt maßgeblich an den hohen Baustandards, denen Bauprojekte regelmäßig genügen müssen. Auch deshalb werden z. B. zu wenig neue Wohnungen gebaut.

Bei dem Gesetzentwurf „Gebäudetyp E“ sollen Vertragspartner mit dem Ziel kostengünstiger zu bauen, Spielräume für innovative Planung erhalten und vertraglich von kostenintensiven Standards – insbesondere Komfort- und Ausstattungsstandards – abweichen können.

Dabei können sich jedoch **Konflikte mit den Vorgaben der allgemein anerkannten Regeln der Technik** ergeben. Diese stellen derzeit das vertraglich geschuldete Mindestmaß für Bauleistungen dar. Von ihnen kann nur unter engen Voraussetzungen (umfassende Aufklärung und Belehrung des Bauherrn über Risiken und Gefahren einer von diesen abweichenden Planung) abgewichen werden. Anderenfalls stellen Abweichungen einen Mangel der erbrachten (Planungs- und/oder Ausführungs-) Leistung dar.

Die Bundesregierung hat deshalb im November 2024 ihren **Entwurf für Gesetzesänderungen zum Gebäudetyp E** vorgelegt. Mit diesen will sie Abweichungen von den anerkannten Regeln der Technik im Interesse eines einfacheren und kostengünstigeren Bauens erleichtern.

Der Gesetzesentwurf sieht vor, dass § 650a Abs. 3 BGB künftig lauten soll: „Ohne ausdrückliche Vereinbarung nicht Gegenstand der vertraglichen Leistungspflicht sind technische Normen und Regeln,

- die ausschließlich Komfort- und Ausstattungsmerkmale betreffen oder
- die durch Rechtsverordnung gemäß Abs. 4 bestimmt worden sind.

Ist der Besteller ein Verbraucher, ist er rechtzeitig vor Vertragsschluss in geeigneter Weise darauf hinzuweisen, in welchen Baubereichen ohne ausdrückliche Vereinbarung von den in Satz 1 genannten technischen Normen und Regeln abgewichen wird.“

Das bedeutet: Die unter § 650a Abs. 3 Nr. 1 und 2 genannten Standards sind bei Verträgen zwischen Unternehmern nicht mehr zwingend einzuhalten. Eine Beschaffenheitsvereinbarung ist dafür nicht mehr erforderlich. Für Verträge mit Verbrauchern bleibt es bei den

> Die Bundesregierung hat deshalb ihren Entwurf für Gesetzesänderungen zum Gebäudetyp E vorgelegt. Mit diesen will sie Abweichungen von den anerkannten Regeln der Technik im Interesse eines einfacheren und kostengünstigeren Bauens erleichtern

derzeitigen Aufklärungs- und Hinweispflichten.

Darüber hinaus sieht der Gesetzesentwurf einen neuen § 650o BGB für Gebäudebauverträgen zwischen fachkundigen Unternehmern vor:

„(2) In der Beschaffenheitsvereinbarung i. S. d. § 633 Abs. 2 Satz 1 können die Vertragsparteien von den anerkannten Regeln der Technik abweichen, ohne dass der Unternehmer den Besteller über die mit dieser Abweichung verbundenen Risiken und Konsequenzen aufklären muss.

(3) Ist keine Beschaffenheit vereinbart, begründet ein Abweichen von den anerkannten Regeln der Technik dann keinen Sachmangel i. S. d. § 633 Abs. 2 S. 2 BGB, wenn

- die dauerhafte Sicherheit und Eignung des Gebäudes, der Außenanlage oder des Teils davon für die vertragsgemäße oder sonst für die gewöhnliche Verwendung sowie die Ausführungsqualität durch eine gleichwertige Leistung gewährleistet sind und
- der Unternehmer dem Besteller diese Abweichung, einschließlich der Auswirkungen auf die Kosten, vor Ausführung der Bauleistung anzeigt und der Besteller dieser nicht unverzüglich widerspricht.“

Das bedeutet: Bei Gebäudebauverträgen zwischen fachkundigen Unternehmern kann auch von weiteren Standards (als den in § 650a Abs. 1 BGB-E genannten) – damit insbesondere auch von Sicherheitsstandards – abgewichen werden.

Fachkundige Unternehmer sind solche, die aufgrund einer technischen Ausbildung entsprechende Kenntnisse über die im Baugewerbe einschlägigen anerkannten Regeln der Technik aufweisen. Der Unternehmer muss entweder selbst über diese Kenntnisse verfügen oder in seiner internen Organisation Mitarbeiter mit derartigen Kenntnissen eingebunden haben. Die erforderliche Fachkunde kann nur bei einem Besteller gegeben sein, der als Unternehmer aus derselben Branche kommt.



Michael Brendel



KONJUNKTUR

2025 – Quo vadis

Das Maler- und Lackiererhandwerk ist wieder in normalen Rahmenbedingungen angekommen.

Das ist zusammengefasst das Ergebnis meiner Recherchen und eine gute Nachricht. Denn auch mit dem Blick in die jüngste Vergangenheit weiß jeder Unternehmer, dass Konjunkturen irgendwann ein Ende haben. Unsere Konjunktur ist nicht nur von äußerlichen Faktoren geprägt, sondern auch von inneren.

Konkret heißt das, neben den steigenden Materialkosten verhindern insbesondere die steigende Bürokratisierung und der Fachkräftemangel offensichtliche Wachstumschancen.

Bei den Tarifverhandlungen haben sich die Tarifparteien im Vergleich zum Bauhauptgewerbe moderat verhalten.

Der neue Tarifvertrag sieht eine Erhöhung des Ecklohns im Westen um 2,9 Prozent zum 1. April 2025 und um weitere 3,0 Prozent zum 1. Juni 2026 vor. Auch der Branchenmindestlohn für Fachkräfte steigt zum 1. Juli 2025 auf 15,55 Euro pro Stunde. Die Ausbildungsvergütungen steigen ebenfalls, und zwar um 50 Euro pro Monat in allen drei Lehrjahren zum 1. August 2025.

Nach einer Umfrage des Hauptverbandes in Zusammenarbeit mit Forsa mit rund 1100 Unternehmen sehen sich über 25 Prozent der befrag-

ten Unternehmen sehr gut und über 58 Prozent gut mit einigen Herausforderungen für die Zukunft gerüstet.

Der Vorlauf von Aufträgen liegt mit 10,6 Wochen nicht mehr auf dem Niveau der Vorjahre mit durchschnittlich 12 Wochen.

Auch hier ist es wichtig, zwischen Neubau und Renovierung beziehungsweise Sanierung zu unterscheiden. Insbesondere die Neubautätigkeit ist um mehr als 25 Prozent gesunken.

Mehr als 85 Prozent der Umsätze werden nach wie vor mit Renovierungs- und Sanierungsarbeiten erzielt.

Trotz der sinkenden Nachfrage gaben alle Unternehmen an, ihren Mitarbeiterstamm halten zu wollen. Der Facharbeitermangel sei der Hauptgrund, das Aufträge nur zeitverzögert ausgeführt werden können.

Wie sieht die weitere Entwicklung für das Jahr aus?

Nach dem Baukostenindex lagen die Aufwendungen für Neubauten im Jahr 2024 bei 142,4 Prozent im Vergleich zum Jahr 2015.

Die prekäre Situation der Baubranche zeigt sich daran, dass das Ziel der Bundesregierung von 400.000 neuen Wohnungen im Jahr 2024 klar verfehlt wurde.

Die Statistiken und Entwicklungen am Markt zeigen jedoch, dass die turbulentesten Zeiten ganz offensichtlich vorüber sind. So haben sich die Baupreise zum Ende 2024 deutlich stabilisiert.

Dieser Trend wird aller Voraussicht nach 2025 anhalten. Das Institut Kiel Economics Research & Forecasting geht sogar von einem leichten Rückgang der Baukosten von rund einem Prozent im Jahr 2025 aus.

Für Handwerker und Unternehmen aus der Baubranche sind dies gute Nachrichten. Daher blicken Branchenexperten und der Zentralverband des Deutschen Handwerks vorsichtig optimistisch auf das Jahr 2025.

Ab dem Sommer erwarten sie eine Erholung und eine steigende Auftragslage.

Da die Bewilligung von Bauanträgen und die Finanzierung von Projekten in der Regel einige Monate in Anspruch nehmen, dauert es dementsprechend eine Zeit lang, bis ein Aufschwung in der Realwirtschaft ankommt.

Das aktuell vorgestellte Frühjahrsgutachten der Wirtschaftsweisen stellt erst ab 2026 eine deutliche Erholung der Wirtschaft in Aussicht. Investitionen in Infrastruktur und Verteidigung bedingen eben auch eine Planung und Ausschreibung. Erste positive Auswirkungen machen sich ebenfalls mit der Aufnahme der Arbeit unserer neuen Regierung bemerkbar. Der Konjunkturindex ist das dritte Mal in diesem Jahr gestiegen.

Das weitere Verhalten der Regierung und die Umsetzung der versprochenen Wahlversprechen werden sich auf die Psychologie der Wirtschaft unmittelbar auswirken. Allein schon eine positive Grundstimmung kann wesentliche Wachstumseffekte erzeugen.

Zwei konkrete strategische Empfehlungen an unsere Mitglieder kristallisieren sich in der Recherche und in der Nachlese der Cheftage 2025 immer deutlicher heraus:

Zum einen ist das die Digitalisierung der Büroorganisation. Mit der KI können Anforderungen der Bürokratie effizient gelöst werden. Diese Entwicklung gilt es zeitnah und aufmerksam zu begleiten.

Zum anderen werden wir weitere intelligente Lösungen für die qualifizierte Ausbildung und Beschäftigungssicherung von Mitarbeitern, gleich welchen sozialen Hintergrunds, entwickeln müssen.

Bis dahin
Rainer Stromberg

Dipl.-Vw. Rainer Stromberg

CMS GRUPPE

CMS GRUPPE

ALLES FÜR MALER UND MACHER.

FRISCH GESTRICHEN

WIR BEKOMMEN EIN NEUES ERSCHEINUNGSBILD!



Hier gibt's mehr Infos.

Modernes Erscheinungsbild – wir entwickeln uns weiter

Gruppen Power – bundesweiter Verkauf und Logistik

Profimarke Caparol – der zentrale Baustein unseres Vollsortiments

GEBALLTE GRUPPEN POWER – BUNDESWEIT ÜBER 180 NIEDERLASSUNGEN



NFBCHEFTAGE

NACHLESE

NFB Cheftage in Hamburg

Es war wie eine nicht angemeldete Demonstration, als sich knapp 80 Teilnehmer der NFB Cheftage vom Le Méridien Hotel durch Sankt Georg auf den Weg in das Casa di Roma machten. Bei köstlicher Küche und exzellentem Wein vergingen die Wartezeiten auf den nächsten Gang wie im Flug. Auch die angeregten Gespräche kamen nicht zu kurz.

Ein gelungener Auftakt für die Cheftage 2025!

Wissen, das bewegt: Von Weltpolitik bis Wirtschaftsschock
Den fachlichen Reigen eröffnete Korbinian Dress, der uns eindringlich auf das weltpolitische Geschehen einstimmte. Angesichts der fast täglichen globalen Veränderungen – von Zöllen und anderen Eskapaden aus dem Weißen Haus bis hin zu den bedrückenden Kriegssituationen in der Ukraine und im Gazastreifen – zeigte er uns eindrucksvoll die vielfältigen Auswirkungen und aber auch die überraschend ausbleibenden Wirkungen auf die deutsche Wirtschaft auf. Ein Vortrag, der zum Nachdenken anregte.



Für einen provokanten Denkanstoß sorgte Herr Lüdemann von Currentis mit seinem Titel „Wie Sie garantiert Ihr Unternehmen gegen die Wand fahren." Mit dieser direkten Ansprache fühlte sich wohl jeder im Saal in seiner Rolle angesprochen. Auf sehr humorvolle und gleichzeitig beeindruckende Weise hielt er uns den Spiegel vor die Nase. Manch einer entdeckte dabei einen „Sonnenkönig" oder „Zwergenmacher" in sich, während andere verschmitzt grinsten und tuschelten – wohl die „Untertanen" unter uns. Ein Vortrag, der sicherlich noch lange für Gesprächsstoff sorgte!



Ausbildung neu denken: Praxisnah und zukunftsweisend
Ein zentrales Thema der Cheftage war die Ausbildung in unserer Branche. Dirk Lübke, Geschäftsführer der HPM Gruppe, präsentierte uns ein Modell, wie Ausbildung in 89 Standorten in 57 Städten funktionieren kann. Mit einem klaren Plan, Struktur und Willenskraft wird hier ein bundesweites Modell aufgebaut, das allen Betrieben der HPM Gruppe gerecht wird. Ein echtes Vorbild für die Branche!

Ebenso inspirierend war der Vortrag von Sandra Lukaschek, Ausbildungsleiterin der Temps Akademie. Mit spürbarem Herzblut stellte sie ihren Alltag vor. Die „Temps-Vision", nicht nur Mitarbeiter zu finden, sondern sie auch zu qualifizieren und langfristig zu binden, wurde eindrucksvoll mit Bild und Ton untermauert. Beeindruckend ist das Gesamtkonzept: Es gibt eigene Lehrer aus der Berufsschule, eine Werkhalle und umfassende Unterstützung, inklusive Sprachkursen und Nachhilfe für die jungen Kollegen in allen Lebenslagen. So geht Ausbildung heute!

Künstliche Intelligenz: Chance und Herausforderung
Nach der Mittagspause wurde es ernst – und hochaktuell. Oliver Leisse, seit 20 Jahren anerkannter Zukunftsforscher und Speaker im Bereich KI und Innovation, gab uns einen tiefen Einblick in die Bedeutung von Künstlicher Intelligenz. Was ist bereits heute möglich und welche Entwicklungen stehen uns bevor? Leisse zeigte auf, dass viele tägliche Büroarbeiten bald durch KI ersetzt oder vereinfacht werden könnten. Auch im Transportwesen und bei der Bestückung von Baustellen ist KI auf dem Vormarsch. Die ersten Spritzroboter sind bereits erfolgreich im Einsatz. Aber was passiert noch?

Der Vortrag beleuchtete auch die düstere Seite: KI wird sich wie in der Science-Fiction selbst erziehen und ist manipulierbar. Ein unerwartet düsterer, aber extrem informativer Vortrag, der lange in Erinnerung bleiben wird – was auch die durchweg positiven Bewertungen (Note 1-2) unterstreichen.



Passend dazu stellte Peter Liepold vom Institut Perspektive die Ausbildung zum KI-Meister vor. Dieser Lehrgang kann online absolviert werden und ist von der HWK anerkannt – eine wichtige Qualifikation für die Zukunft. Näheres finden Sie unter www.institut-perspektive-handwerk.de.de.

Mitgliederversammlung: Abschiede und Neuanfänge
Die NFB Mitgliederversammlung stand ganz im Zeichen des Mottos „Wer kommt, wer geht“. Wir verabschiedeten Arno Grobe, Vertriebsleiter bei unserem Fördermitglied Storch und langjähriger Weggefährte der NFB Familie, in den wohlverdienten Ruhestand. Gleichzeitig konnten wir mit Axel Soyez und Jannick Moter zwei neue Mitglieder in unserem Netzwerk begrüßen, deren Unternehmen sich ausführlich in dieser NFB-Impulse vorstellen.

Ein besonderer Moment vor den Vorstandswahlen war die Verabschiedung von Johannes Hohmann, der nach 10 Jahren engagierter Vorstandsarbeit mit einem NFB Trikot geehrt wurde. Ein Jahrzehnt lang hat er die Finanzen des NFB verwaltet und an der Gestaltung und Entwicklung des Verbandes mitgewirkt. Herzlichen Dank für diesen Einsatz!

Jonas Renford aus Iserlohn ist der jüngste Neuzugang im Vorstand! Die restlichen Vorstandsmitglieder wurden, unter der Leitung von Rainer Stromberg, der seine letzte Amtsperiode angekündigt hat, wiedergewählt.

Ausklang in der Bullerei: Kulinarischer Genuss und gute Stimmung
Ein weiteres Highlight war der Transfer zur Bullerei von Tim Mälzer. Der große Doppeldeckerbus war bis auf den letzten Platz gefüllt und kämpfte sich durch die engen Gassen von Sankt Georg zur Schanze. Im gemütlichen Ambiente genossen wir diverse Gänge kulinarischer Highlights aus der Tim Mälzer Küche. Die durchweg gute Stimmung unterstrich diesen schönen Abend perfekt.

Der Freitag startete mit einem juristischen Fokus. Justus Leddin führte uns durch die neuesten Rechtsprechungen des Arbeitsrechtes. Viel Wissenswertes hatte sich verändert, und unser allgemeines Grundwissen wurde dabei spürbar geschärft. Der lebhafte Fragen- und Antwortdialog rundete den Vortrag ab.

Die Cheftage fanden ihren Abschluss mit Dr. Bruinier und dem immer wieder spannenden und in unsicheren Zeiten an Gewicht gewinnenden Thema der Liquiditätssicherung im Bauprozess.

Zusammenfassend waren die NFB Cheftage 2025 wieder DAS Jahresevent unserer Branche. Interessante Themen, ein ansprechendes Hotel und ein durchdachtes Rahmenprogramm sind zweifellos wichtig. Doch was die NFB Cheftage wirklich einzigartig macht, sind unsere engagierten Mitglieder. Das ist etwas, das man nicht einfach organisieren kann – das muss man erleben!

Die nächsten Cheftage finden vom 22. bis 24.April 2026 in Berlin statt. Die Organisation hat bereits begonnen …

Michael Brendel



WILLKOMMEN

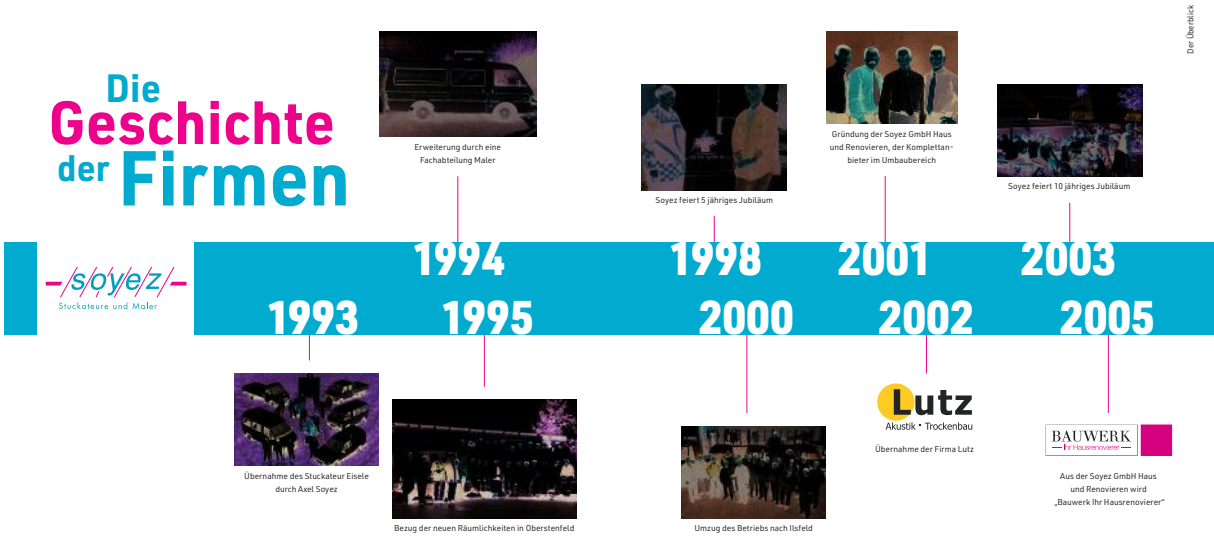
Unser neues Mitglied stellt sich vor

Soyez aus Ilsfeld

Als Axel Soyez 1993 den Stuckateurbetrieb Eisele übernahm, war das mehr als ein geschäftlicher Schritt – es war der Beginn einer Geschichte, die bis heute von Freundschaft, Familie und Vertrauen geprägt ist. Gemeinsam mit Hans Wilhelm und Michael Stahl, Kollegen und Weggefährten aus der Ausbildungszeit, entstand aus einem einzelnen Betrieb ein gemeinsames Lebenswerk. Was sie verband, war nicht nur das Handwerk, sondern eine Haltung: Miteinander – nicht nebeneinander.

Von Anfang an waren auch ihre Familien Teil dieser Geschichte. Andrea Soyez prägte das Unternehmen auf architektonischer, atmosphärischer und strategischer Ebene maßgeblich mit und brachte die Arbeitgebermarke MEIN TEAM auf den Weg – ein Ausdruck dessen, was uns bis heute ausmacht: stark, wertschätzend, innovativ.

Im regionalen Wettbewerb haben wir uns in den vergangenen Jahren gezielt und nachhaltig als starkes Handwerksunternehmen positioniert. Der entscheidende Impuls dafür war ein Strategieworkshop im Jahr 2018. Dort legten wir eine klare Ausrichtung fest: regional wachsen – durch gezielte Betriebsübernahmen. Zwei zentrale Ziele standen dabei im Fokus: zum einen die geografische Ausweitung unserer Marktpräsenz, zum anderen der gezielte Ausbau unserer personellen Ressourcen. Denn wir sind überzeugt: Der Mitarbeiter ist im Handwerk nicht nur Erfolgsfaktor, sondern auch potenzieller Engpass. Seit dieser strategischen Entscheidung haben wir unser Netzwerk konsequent erweitert. 2019 übernahmen wir den traditionsreichen Malerbetrieb Koos in Abstatt sowie Schuster Stuckateure & Maler in Neckarsulm. Im Jahr 2022 folgte der Malerbetrieb Köhler aus Vaihingen-Horrheim. Heute bilden wir einen Firmenverbund aus sieben eigenständigen GmbHs in den Bereichen Maler, Stuckateur, Trockenbau und Komplettumbauten. Diese Struktur erlaubt uns eine flächendeckende Präsenz im Großraum Heilbronn–Ludwigsburg–Stuttgart und gleichzeitig eine enge Vernetzung zwischen den einzelnen Unternehmen. Kompetenzen, Kunden und Mitarbeitende arbeiten übergreifend zusammen – das stärkt unsere Effizienz, unsere Innovations-



Der Überblick



Ein starkes Team!

kraft und unsere Stabilität in einem sich stetig wandelnden Markt.

Unser Wettbewerbsvorteil liegt in der Verbindung aus hoher handwerklicher Qualität, strategischer Unternehmensführung mit Weitblick, nachhaltiger Mitarbeiterbindung und -entwicklung sowie einem klaren Employer Branding und aktiver Nachwuchsgewinnung. Dass wir mit diesem Ansatz auf dem richtigen Weg sind, zeigen auch unsere Auszeichnungen: der Titel „Top Ausbildungsbetrieb auf Dauer“ von der Handwerkskammer Heilbronn-Franken, die Auszeichnung „Maler des Jahres 2023“ für unser Arbeitgeberkonzept und die Einführung von MEIN TEAM sowie mehrere Ehrungen für unsere Auszubildenden – darunter der Sonderpreis der Sto-Stiftung für einen der besten Azubis Deutschlands.

Dass unsere Kinder heute eigene Impulse setzen, ist für uns keine Selbstverständlichkeit, sondern ein großes Geschenk. Alina und Lara Soyez, Nicole Wilhelm und Eric Stahl wachsen nicht einfach in ein bestehendes Unternehmen hinein – sie gestalten es aktiv mit. Jede und jeder auf eigene Weise, aber alle im Geist eines gemeinsamen WIR.

Heute ist Soyez mehr als ein Stuckateurbetrieb. Wir sind eine Unternehmensgruppe mit einer klaren Vision: Wir geben dem Handwerk ein modernes Gesicht. Unsere Betriebe sind regional verankert und gleichzeitig eigenständig – verbunden durch gemeinsame Werte, ein hohes Qualitätsverständnis und eine ausgeprägte Teamkultur. Das ist kein Widerspruch, sondern unsere Stärke.

Wir wissen, dass Wachstum Herausforderungen mit sich bringt. Strukturen müssen sich weiterentwickeln, Markenarchitektur, Prozessklarheit und digitale Integration stehen auf unserer Agenda. Doch all diese Themen ändern nichts an unserem Kern. Denn wir haben eines gelernt: Es sind nicht Systeme oder Prozesse, die ein Unternehmen ausmachen – es sind die Menschen, ihre Geschichten und ihr Zusammenhalt.

Was uns trägt, ist nicht neu – aber es ist stark: Vertrauen, Respekt, Familie. Und genau deshalb sind wir überzeugt: Unsere größten Meilensteine liegen nicht hinter, sondern vor uns.

Der Überblick

2006 – Bauwerk Musterzentrum wird eingeweiht

2007 – Neue Abteilung Kundendienst entsteht

2012 – Beginn der Aufstockung und Umbau des Bürogebäudes in Ilsfeld

2013 – Fertigstellung der Aufstockung des Bürogebäudes in Ilsfeld

2014 – Soyez feiert 20 jähriges Jubiläum

2018 – Soyez feiert 25 jähriges Jubiläum

2019 – Übernahme der Firma Koos aus Abstatt

2021 – Übernahme der Firma Schuster aus Neckarsulm

2022 – Entwicklung der firmenübergreifenden Arbeitgebermarke MEIN TEAM

2023 – Übernahme der Firma Köhler aus Horrheim

Axel Soyez Special wird gegründet – Spezialist für hochwertige Malerarbeiten

Soyez erhält das Siegel der Handwerkskammer Heilbronn - Franken dauerhaft

30 jähriges Jubiläum & Maler des Jahres

WILLKOMMEN

Neu beim NFB

Die GADE-Gruppe aus Marburg

Vom Anstreicher zum Komplettlöser



Jannick Moter

Die GADE-Gruppe ist ein inhabergeführtes Unternehmen mit Sitz im Werkhof `07 im mittelhessischen Kirchhain-Großseelheim. Im Jahr 1901 gründete Wilhelm Gade das Unternehmen und war verstärkt als Lehmbauer und Anstreicher beim Bau von Fachwerkgebäuden, die in dieser Zeit vielfältig entstanden, tätig.

Seit 2012 wird die Unternehmensgruppe von Jannick Moter, dem Ehemann von Christine Gade-Moter und fünf weiteren Geschäftsführern geleitet. Das Herzstück der Unternehmensgruppe ist der ursprüngliche Maler- und Verputzerbetrieb, die GADE Ihr Komplettlöser GmbH & Co.KG, die aktuell mit 65 Mitarbeitenden der Gewerke Maler/Lackierer, Verputz, Trockenbau, Fliesen und Bodenbelag, sowie einem starken Partnernetzwerk weiterer Gewerke am Markt tätig ist. Die Kernkompetenz liegt in der gewerkeübergreifenden Altbau-Sanierung für Privatkunden, Investoren und Architekten. Darüber hinaus werden langjährige Stammkunden aus Gewerbe und Industrie mit der Ausführung einzelner Gewerke bedient.

Die GADE-Gruppe ist mit drei weiteren Unternehmen als Bauträger, Generalunternehmer und Bauunternehmer tätig. Insgesamt beschäftigt die Gruppe über 100 Mitarbeitende und erwirtschaftet derzeit eine jährliche Gesamtleistung von rund 30 Millionen Euro.

Die größte unternehmerische Herausforderung liegt derzeit in der Digitalisierung sämtlicher Geschäftsprozesse, der Planung und dem Bau einer neuen Lagerhalle, sowie der Führung und Weiterentwicklung der zweiten Führungsebene.

Fünf Generationen einer Erfolgsgeschichte: Das Fundament der GADE-Gruppe

Die Geschichte der heutigen GADE-Gruppe ist eine beeindruckende Chronik von Wachstum und Innovation, die vor über einem Jahrhundert begann und durch vier Generationen von engagierten Familienmitgliedern geprägt wurde.

Die Anfänge mit Wilhelm Gade: 1901 legte Wilhelm Gade als Anstreicher und Lehmbauer den Grundstein. Er konzentrierte sich auf das Saisongeschäft und trug mit 4-6 Mitarbeitern maßgeblich zum Bau der damals florierenden Fachwerkgebäude bei.

Peter Gades künstlerische Vision: Sein Sohn, Malermeister Peter Gade, übernahm 1935. Mit seiner Ausbildung an der Kunstgewerbeschule Gießen erweiterte er das Geschäft um anspruchsvolle Malerarbeiten und die Dekoration von Fachwerkhäusern mit Kratzputz und speziellen Dekoren.

Wilhelm Gade erweitert das Spektrum: 1965 übernahm Wilhelm Gade, Malermeister und Kaufmann. Unter seiner Führung wuchs das Unternehmen auf 10-15 Mitarbeiter und expandierte in den Bereich der Verputzarbeiten. Durch den Ausbau des Fuhrparks konnten nun auch Aufträge im gesamten Landkreis Marburg angenommen werden.

Peter Gades unternehmerische Expansion: 1988 übernahm Dipl.-Ing. und Betriebswirt Peter Gade das Ruder. Er transformierte das Unternehmen maßgeblich: Die Mitarbeiterzahl stieg auf rund 50, und eine innovative Abteilungsstruktur mit selbstständigen Meistern wurde eingeführt. 1995 gründete er die GADE Schlüsselfertigbau GmbH, die das Leistungsspektrum um schlüsselfertige Neubauten und Altbausanierungen erweiterte. Bis 2003 folgten weitere Gründungen wie das Architekturbüro „AIT Planen und Bauen“ und der Verwaltungsdienstleister „VDH“, die als Unternehmens-Verbund „GADE plus Partner“ die heutige GADE-Gruppe bildeten – ein Vermächtnis, das bis heute Bestand hat.







Bauprojekte der GADE-Gruppe

INTERVIEW

Das Malerinstitut im Wandel

Das Malerinstitut wurde 2019 aus dem Bundesverband in Form einer GmbH unter neuer Führung mit Olaf Ringeisen herausgelöst. Gesellschafter waren der damals neu gegründete Verein zur Förderung des Malerinstituts e. V. und der Bundesverband. Seit 2025 steht nun das Malerinstitut auf eigenen Füßen und agiert nur noch mit dem Verein als Gesellschafter. Ein Wandel, der vor Jahren begann. Darüber habe ich mit dem Geschäftsführer Olaf Ringeisen und den beiden Vorständen Christoph Moseler und Jochen Renfordt des Vereins gesprochen

Jochen, Christoph, Olaf – es ist fast ein bisschen wie ein Heimspiel für mich. Wir haben ja gemeinsam viele Etappen des Malerinstituts mitgestaltet. Ich erinnere mich noch gut an die Gespräche 2018, als wir über die Neuausrichtung diskutiert haben. Rückblickend: Wann war für Euch klar, dass wir hier nicht nur ein bisschen modernisieren, sondern wirklich etwas Neues aufbauen?

Christoph:
Das stimmt, ohne die damaligen Gespräche und Diskussionen wären viele Dinge nicht ins Rollen gekommen. Für mich wurde es beim Übergang zur GmbH richtig greifbar. Da ging es nicht mehr nur darum, die Betriebsanalyse zu bewahren, sondern sie weiterzudenken – und daraus ein Werkzeug zu machen, das echten Veränderungsdruck in den Betrieben aufnimmt.

Olaf:
Ich erinnere mich gut an unsere Diskussionen über die Betriebsanalyse. Die Frage war ja: Was braucht ein Betrieb heute, um nicht nur zu bestehen, sondern wirklich voranzukommen? Und da war schnell klar: Es geht nicht um Beratung im klassischen Sinne – es geht um Umsetzung, um Hebelwirkung. Genau das haben wir dann gemeinsam auf den Weg gebracht.

Stimmt, Du hast in den letzten Jahren vieles davon weiterentwickelt – und das Institut operativ in eine neue Liga geführt. Neben den Betriebsanalysen geht heute die Beratung in viele Richtungen. Strukturen, Prozesse, Nachfolge und regelmäßige Austauschforen prägen die heutige Arbeit des Malerinstitut's. Wie beschreibst Du das Malerinstitut heute in einem Satz?

Olaf
Es ist eine Zukunftsschmiede für Malerbetriebe. Wir sind kein Thinktank, der nur Konzepte entwirft, die in der Praxis niemand braucht. Wir sind ein Umsetzungspartner. Unsere Kunden sind oft Spitzenbetriebe – aber auch die besten wissen, dass es immer Stellschrauben gibt, die man besser drehen kann.

Was sind denn heute die Kernelemente dieser Zukunftsschmiede?

Olaf:
Drei Dinge: Erstens unsere zur Stellschraubenanalyse weiterentwickelte Betriebsanalyse – das Analyseformat, das schnell Klarheit schafft. Zweitens unser Basispaket, das viele der Ansätze, die wir gemeinsam entwickelt haben, systematisch verfügbar macht – mit Lernvideos, Checklisten, Vorlagen und der KI-Bibliothek. Und drittens der Austausch: Chefs, die sich regelmäßig austauschen und voneinander lernen. Das ist heute unbezahlbar und etwas, das den NFB ja auch auszeichnet.

Jochen:
Und es sind echte Unternehmer, die das Institut tragen. 2025 haben wir die letzte Stu-

fe gezündet: Der Verein zur Förderung des Malerinstituts hat alle Gesellschaftsanteile übernommen. Damit ist klar: Das Institut gehört wieder den Betrieben. Es gibt keine politischen Zwänge mehr – nur noch eine Frage: Was bringt unsere Kunden wirklich weiter?

Christoph:
Die Trennung vom Bundesverband war kein Bruch, sondern ein konsequenter Schritt. Wir wollen Wirkung erzielen – nicht verwalten. Und das funktioniert nur, wenn man den Mut hat, auch mal anders zu denken als bisher.

Ich habe gespürt, dass dieser Schritt nicht einfach, aber notwendig war. Olaf, was ist für Dich der größte Unterschied nach der vollständigen Übernahme durch den Verein?

Olaf:
Der Handlungsspielraum. Plötzlich konnten wir Entscheidungen rein auf Basis der Frage treffen: Was bringt unsere Kunden wirklich voran? Keine Rücksicht auf Strukturen, keine Abstimmungsschleifen – einfach machen. Das merkt man an der Geschwindigkeit und an der Tiefe, mit der wir Betriebe heute begleiten.

Kommen wir zum Basispaket. Was unterscheidet es von den typischen Weiterbildungsangeboten im Handwerk?

Olaf:
Der Unterschied ist der Fokus auf den konkreten nächsten Schritt. Es bleibt nicht bei pauschalen Tipps, sondern wir legen den Fokus auf die individuelle Umsetzung der drei wichtigsten Stellschrauben: Verkauf, Team und Organisation. Dabei geht es immer um die Frage: Was ist die eine Sache, die alles andere leichter macht. Alles, was im Basispaket steckt, wurde mit Betrieben entwickelt. Heute ergänzen wir das Ganze mit digitalen Tools und einer KI-Bibliothek, die ständig dazulernt. Es ist ein lebendes System.

Jochen:
Das ist wie bei einem Escape Room – erinnerst Du Dich an unsere Metapher von damals? Beim ersten Mal tappt man im Dunkeln, beim zweiten Mal kennt man die Hinweise. Genau das wollen wir ermöglichen: Dass Betriebe schneller und sicherer zum Ziel kommen, weil sie nicht alle Fehler selbst machen müssen.

Christoph:
Das Malerinstitut ist weiterhin ein Vorbild für andere Gewerke. Aber wir bleiben beim Malerhandwerk. Dort kennen wir die echten Hebel. Unser Anspruch ist: Tiefe statt Breite. Und genau das macht das Institut stark.
.

Ich wünsche Euch für den weiteren Weg viel Erfolg und immer das richtige Ohr am Markt und an den Bedürfnissen der Betriebe. Ich würde mich sehr freuen, künftig gemeinsam mit dem NFB spannende Projekte anzugehen.
Danke für dieses Gespräch



Das Gespräch führte Michael Brendel

PORTRAIT

JAEGER 1908
Spezialitäten die begeistern

Von Profis für Profis – Kompromisslose Qualität seit 1908

Hochwertige Bautenanstrichmittel sind unsere Spezialität – und unsere große Leidenschaft. Seit über einem Jahrhundert setzen wir bei JAEGER mit wegweisenden Produkten rund um Sanierung, Renovierung und Modernisierung immer wieder neue Akzente in der Branche.



An unserem Firmensitz in Möglingen vor den Toren Stuttgarts arbeiten wir als konzernunabhängiger Mittelständler mit rund 60 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern Tag für Tag an neuen Ideen und innovativen Lösungen. Dabei haben wir die Anforderungen und Bedürfnisse des Marktes immer genau im Blick. Und erleichtern mit unseren verarbeitungsfreundlichen und zuverlässigen Spezialprodukten Maler- und Handwerksprofis den Arbeitsalltag auf den Baustellen dieser Welt.

Zu unseren wichtigsten Produktkategorien gehören Isolier- und Absperrfarben, Grundierungen, Bad-Renovier-Produkte, Anti-Schimmel-Farben, Spachtelmassen, Markierungsfarben- und -geräte, Bodenbeschichtungen sowie unser facettenreiches Kreativprogramm „Villa Venezia“ – für höchste Ansprüche in Sachen Optik und Funktion.

Wir freuen uns als Fördermitglied des NFB künftig gemeinsame Projekte für unser Handwerk zu unterstützen und begleiten.

Die Chronik von Jaeger Lacke ist eine faszinierende Reise durch über ein Jahrhundert Unternehmertum, technologischen Fortschritt und zunehmendes Umweltbewusstsein in der Lackindustrie. Gegründet 1908 von Paul Jaeger in Stuttgart, begann das Unternehmen mit einer innovativen Vision, die den Grundstein für seinen anhaltenden Erfolg legte.

Bereits vor der offiziellen Firmengründung hatte Paul Jaeger im väterlichen Geschäft in Esslingen mit der Kronentinktur ein Material zur Holzpolitur entwickelt. 1908 führte er den Kronengrund ein, die weltweit erste ölfreie Grundierung zum Absperren, Grundieren und Isolieren, was seinen frühen Pioniergeist unterstreicht.

Das schnelle Wachstum und die Notwendigkeit von mehr Raum, aber auch die Folgen einer Explosion im Jahr 1926, führten zu einem frühen Umzug des Firmensitzes nach Stuttgart-Feuerbach. Die Unternehmensstruktur entwickelte sich ebenfalls weiter: Nach der Aufnahme von Artur Zipplies als persönlich haftendem Gesellschafter im Jahr 1935 firmierte das Unternehmen ab 1936 als OHG.

Nach dem Zweiten Weltkrieg, trotz der Zerstörungen in dieser Zeit, zeigte



MEGA

ETF = Ein Tag und fertig!

BALKON-BESCHICHTUNG IN REKORDZEIT.



ETF-Balkonbeschichtungssystem

- reduzierte Arbeitszeit, Abdichtung und Beschichtung in einem
- zur Abdichtung von auskragenden Balkonen, Loggien und Laubengängen bei nicht unterwohnten Bereichen
- hohe Anwendungssicherheit
- kein Abquarzen nötig
- UV-lichtbeständig
- emissionsarm, nahezu geruchsfrei

Das Produktvideo auf YouTube

mega.de

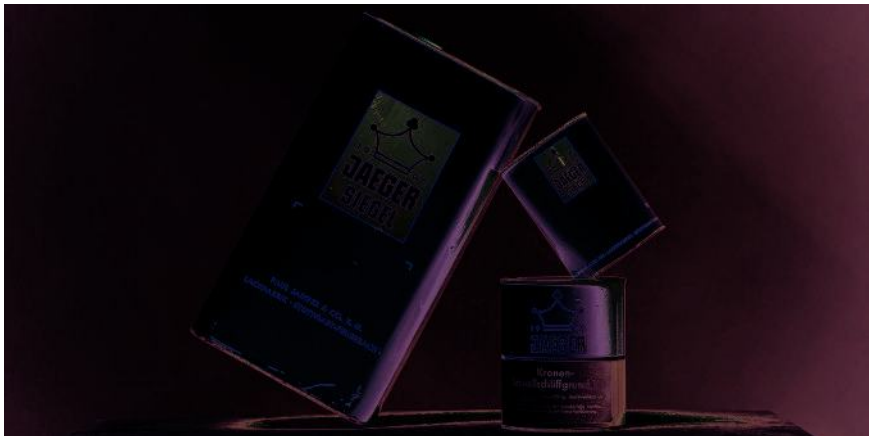


sich Jaeger Lacke als widerstandsfähiges Unternehmen. Als Paul Jaeger & Co. KG, Lackfabrik, unter der Leitung von Artur Zipplies, wurden wichtige Produktinnovationen wie die Kronalux-Kunststoffe, der Sinolin-Heizkörperlack und die Jaeger-Mosaikfarbe entwickelt.
In den folgenden Jahrzehnten wurde das Unternehmen kontinuierlich ausgebaut. Unter der Führung von Kurt Jaeger und Dr. Fritz Zipplies als technischem Leiter wurde der Grundstein für die spätere Verlagerung des Betriebs nach Möglingen gelegt. Seit dem 26. Januar 1966 firmiert das Unternehmen als PAUL JAEGER GmbH & Co. KG.

Besonders hervorzuheben ist die frühe und konsequente Ausrichtung auf Nachhaltigkeit, die bereits in den 1970er Jahren begann. Schon 1978 reagierte Jaeger Lacke auf das aufkommende Umweltbewusstsein und führte mit dem „Badewannenlack“ das erste lösemittelfreie Produkt ein – ein bemerkenswerter Schritt, der die Innovationskraft und das Verantwortungsbewusstsein des Unternehmens in den Fokus rückt.

Die 1990er Jahre brachten weitere wichtige Entwicklungen. Im Jahr 1995 entstand in Zusammenarbeit mit einem italienischen Partner die äußerst erfolgreiche Kreativlinie „Jaeger Villa Venezia“, die sich an anspruchsvolle Profis richtet und traditionelle Techniken mit modernen Anforderungen verbindet.

Seit dem Jahreswechsel 2001/2002 wird Jaeger Lacke von Andreas H.M. Bley geführt. Das Unternehmen feierte 2008 sein 100-jähriges Bestehen und ist auch heute noch ein konzernunabhängiger Mittelständler mit rund 60 Mitarbeitern, die sich täglich der Entwicklung innovativer Spezialitäten widmen. Jaeger Lacke steht somit für eine lange Tradition von Qualität, Innovationsgeist und nachhaltiger Ausrichtung in der Lackherstellung, stets dem Credo des Firmengründers Paul Jaeger folgend, nur tadellose und persönlich überzeugende Produkte zu empfehlen.



Quelle:
Paul Jaeger

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
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

Gade Gruppe GmbH & Co KG
Marburger Ring 32
35274 Kirchhain - Großseelheim
06422 / 9282-0
www.gade-gruppe.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 GmbH
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

Jetter Firmengruppe
Maybachstraße 1
72348 Rosenfeld
Tel.: 07428 / 9389-10
Fax: 07428 / 9389-20
www.jetter-rosenfeld.de

Kaminski und Brendel
Malereibetrieb GmbH
Alboinstraße 96
12103 Berlin
Tel.: 030 / 74 06 74-0
Fax: 030 / 74 06 74-10
www.kaminski-und-brendel.de

Malerbetrieb Kluge GmbH
Dietzgenstraße 56
13156 Berlin
Tel.: 030 4762489
www.malerbetrieb-kluge.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
Hauptstraße 105
40668 Meerbusch
Tel: 0162 7770008
www.montel-gmbh.de

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

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

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

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

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

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

Soyez Stuckateur GmbH
Renntalstraße 12
74360 Ilsfeld
Tel.: 07062/94 01-16
www.soyez.de

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

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

Stiegler Fassaden und Malertechnik GmbH
Industriestraße 6
91126 Schwabach
Tel.:09122/188250-0
Fax.:09122/188250-05
www.stiegler.de

temps GmbH malereibetriebe
Hertzstraße 1
31535 Neustadt am Rübenberge
Tel.: 05032 / 803-0
www.temps.de

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

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

FÖRDERMITGLIEDER

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

MEGA eG
Fangdieckstraße 45
22547 Hamburg
www.mega.de

Mehr möglich. Das Gerüst System.

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

ALLES FÜR MALER UND MACHER.

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

Spezialitäten die begeistern

Paul Jaeger GmbH &Co.KG
Siemensstraße 6
71696 Möglingen
www.jaegerlacke.de

Malerinstitut GmbH
Robert-Bosch-Straße 22
37154 Northeim
www.malerinstitut.de

VORSCHAU 2025 und 2026

PREVIEW

NFBFÜHRUNGSTAGE

9. bis 10. Oktober 2025
bei Alligator in Enger bei Bielefeld



NFBCHEFTAGE

22. bis 24. April 2026
Cheftage in Berlin





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
Titel: #2157045614, JARAMA, iStock.com
S4 und 5: Michael Brendel
S. 4 und 20: #2170199450, weiyi zhu, iStock.com
S. 6: privat
S. 7, 8, 9: Storch Malerwerkzeuge & Profigeräte
S.10, 11: Michael Brendel
S. 12: #1212663966, Christian Ader, iStock.com
S. 15, 16, 17: Spohn Malen & Strahlen
S. 18: #1066570700, v-graphix, iStock.com
S. 23, 24, 25: Michael Brendel
S. 26, 27: Soyez
S. 28, 29: GADE-Gruppe
S. 32, 33, 35: JAEGER
S. 39: Stadtschloss / Internet, Alligator und # 1404831532, kb79, 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.



WOHLFÜHLKLIMA FÜR ALLE!

**Wir setzen seit Jahren auf konservierungsmittelfreie Innenprodukte.
Für mehr Ausschreibungssicherheit und ein Plus an Wohngesundheit.**



Wohlfühlklima
E.L.F. plus
Konservierungsmittelfrei

THE POWER OF SURFACE.

CAPAROL