

FORUM

› DAS FACHMAGAZIN FÜR PROFI-HANDWERKER FRÜHJAHR 2026

› **10 MITARBEITERGEWINNUNG IM HANDWERK
DURCH SOCIAL MEDIA:**
INTERVIEW MIT LIBORIO MANCIAVILLANO
VON DER HANDWERKS-SCHMIEDE

› **16 CONPART IN BESTFORM –
MATERIAL, DAS MITHÄLT!**

› **26 GELD UND ALLES,
WAS RECHT IST**
MITARBEITERBINDUNG ALS FAKTOR
FÜR DEN UNTERNEHMENSERFOLG:
EIN ERFAHRUNGSBERICHT
IM MALERHANDWERK



MEG
Maler Einkauf Gruppe

Sista

DER
DICHTSTOFF
PROFI

NEU



SCHNELLER wird's nicht!



DIE NEUE NR. 1

SOFORT ÜBERSTREICHBAR

GlassSphere Technology sorgt für **echte**, sofortige Überstreichbarkeit, ohne Rissbildung durch schnellste Hautbildung.

KEINE RISSBILDUNG

Füllt wie eine Spachtelmasse, mit der **Elastizität** und **Flankenhaftung** eines Acrylats.

IDEALE VERARBEITBARKEIT

Henkel
Qualitäts-
versprechen

- Premium-Qualität der Marke Sista
- Dichtstoffprofis seit über 70 Jahren
- Flächendeckend im Malerkanal etabliert

Henkel

LIEBE MITGLIEDER, KUNDEN UND GESCHÄFTSPARTNER,

wir freuen uns, Ihnen die aktuelle Ausgabe unseres Magazins FORUM präsentieren zu dürfen. Der Start in das Jahr verlief insgesamt zufriedenstellend und die Prognosen für unsere Branche waren zu Jahresbeginn von vorsichtigem Optimismus geprägt. Gleichzeitig zeigt sich jedoch einmal mehr, wie dynamisch und herausfordernd das Marktumfeld bleibt. Geopolitische Unsicherheiten beeinflussen weiterhin den Markt und führen zu anhaltendem Preisdruck sowie steigenden Kosten. Faktoren, die auch künftig ein hohes Maß an Flexibilität und unternehmerischem Weitblick erfordern.

Umso wichtiger ist es, dass wir als Gemeinschaft geschlossen agieren und uns konsequent weiterentwickeln. Ein bedeutender Schritt in diesem Jahr ist die Einführung von SAP S/4HANA, mit der wir unsere Prozesse nachhaltig modernisieren. Durch die neue Systemlandschaft schaffen wir mehr Transparenz, schnellere Abläufe und eine noch bessere Datenbasis, die uns mehr Möglichkeiten bietet, auch Kundensysteme anzubinden. So können wir unsere internen Strukturen effizienter gestalten und gleichzeitig den Service für Sie weiter verbessern.



Auch unsere Eigenmarke CONPART erhält in diesem Jahr besondere Aufmerksamkeit – und das im wahrsten Sinne des Wortes mit „voller Power“. Im Zuge einer umfassenden Sortimentsoptimierung und eines neuen, modernen Markenauftritts stärken wir die Position unserer Eigenmarke nachhaltig. Ziel ist es, Ihnen ein noch klarer strukturiertes, leistungsstarkes und praxisorientiertes Sortiment zu bieten, das sowohl qualitativ als auch optisch überzeugt. Mehr zu den Hintergründen und Highlights dieser Weiterentwicklung erfahren Sie in dieser Ausgabe. Damit sortiert sich CONPART als starke Marke neben unseren Herstellermarken ein, entsprechend unserer strategischen Ausrichtung: **MEG – Starke Marken. Ihr Partner.**

Im Rahmen unseres AKZO Power Days konnten wir unseren Kunden spannende Lösungen rund um das digitale Aufmaß mit Drohnen, den Einsatz von Maler-Robotern sowie KI-basierte Anwendungen und effiziente Produkte für die Baustelle präsentieren. Diese Initiativen setzen neue Maßstäbe und unterstreichen unseren Anspruch, zukunftsorientierte Technologien und praktische Innovationen in den Baustellenalltag einzubringen.

Bei allen Veränderungen und Weiterentwicklungen steht eines für uns im Mittelpunkt: Sie als unsere Mitglieder und Kunden bestmöglich zu unterstützen und gemeinsam erfolgreich durch herausfordernde Zeiten zu gehen. Dabei legen wir in diesem Jahr ein besonderes Augenmerk auf Innovationen rund um die Baustelle. Unser Anspruch ist es, Sie nicht nur mit leistungsstarken Produkten zu versorgen, sondern Ihnen darüber hinaus auch mit praxisnahen Dienstleistungen, fundierter Beratung und digitalen Lösungen echten Mehrwert für Ihren Arbeitsalltag zu bieten. So schaffen wir gemeinsam die Grundlage für effiziente Abläufe, bessere Ergebnisse und nachhaltigen Erfolg.

Wir danken Ihnen für Ihr Vertrauen und Ihre partnerschaftliche Zusammenarbeit und wünschen Ihnen viel Freude bei der Lektüre dieser FORUM-Ausgabe.


Frank Möller


Thomas Eßer

INHALT

NEUES AUS DEN UNTERNEHMEN UND NIEDERLASSUNGEN

- 04 Innovation pur beim Power Day in Mainz
- 06 100 Jahre Schneller Gebäude-Service GbR – Wo Familientradition und Zusammenhalt großgeschrieben werden
- 08 MEG Challenge – Teamgeist und kreativer Austausch
- 09 Frühlingsfeste 2026: Erleben, austauschen und genießen
- 10 Mitarbeitergewinnung im Handwerk durch Social Media: Interview mit Liborio Manciacivillano von der Handwerks-Schmiede
- 12 Zwei Messen – Ein Zuhause: Die Heimtex- und Domotex-Trends 2026
- 14 CONPART – Neu und stark
- 15 Heiß auf Dämmung

- 16 CONPART in Bestform – Material, das mithält!
- 18 Großprojekt Grandhotel Hessischer Hof in Frankfurt
- 20 Vertriebs-Kick-off bei Ardex in Witten: Klare Richtung und geballte MEG-Power

NEUES AUS DER BRANCHE

- 21 Bildungskongress „Farbe“ 2026 in Fulda mit 90 Teilnehmenden
- 22 Im Speed-Dating zum Ausbildungsplatz
- 23 Handwerkliche Praxisnähe und Vielfalt erlebbar gemacht
- 24 Zwei Tage, ein starkes Motto – Zukunft entsteht GEMEINSAM
- 26 Mitarbeiterbindung als Faktor für den Unternehmenserfolg
- 28 Mitarbeiter binden – Was im Alltag wirklich zählt

NEUES AUS DER INDUSTRIE

- 30 Kreislaufwirtschaft trifft Fassadenschutz: Nachhaltigkeit ohne Kompromisse
- 32 Optimierte Rezeptur überzeugt Profis im Praxis-Workshop
- 35 Farbe bleibt Farbe: Fassaden – Kompromisslos farbtongestabil
- 36 WARM-WAND Sprint: Schnellerer Baufortschritt, bessere Planbarkeit
- 38 Spachteln neu gedacht: Wenn Geschwindigkeit auf Präzision trifft
- 40 Präzise Flächen – Auch bei schlechten Lichtverhältnissen
- 42 Wohnbetonböden: Trendsicher, strapazierfähig, charakterstark
- 44 Markieren ohne Wenn und Aber: Drei Fragen – Ein gutes Geschäft

MEG
Maler Einkauf Gruppe

INNOVATION PUR BEIM POWER DAY IN MAINZ

Im Februar durften wir auf dem Gelände des Zweiten Deutschen Fernsehens in Mainz ein Event der Extraklasse erleben. Der von unserer MEG Maler Einkauf Gruppe eG begleitete Power Day bot zahlreichen Teilnehmerinnen und Teilnehmern einen Tag, der ganz im Zeichen der Zukunft des Malerhandwerks stand.

In der besonderen Atmosphäre des ZDF-Sendezentrums erwartete unsere Gäste ein abwechslungsreiches Programm aus hochinteressanten Vorträgen und praxisnahen Workshops. Im Mittelpunkt stand dabei die Frage, wie neue Technologien das Handwerk unterstützen, inspirieren und effizienter machen können.

Zu Beginn der Veranstaltung wurden die Gäste herzlich von Lukas Zilger (Akzo Verkaufsleiter Deutschland West), Michael Kopp (Akzo Regional Sales Manager Profi) und MEG-Vertriebsleiter Thorsten Albers begrüßt. Im Anschluss hießen Thomas Eßer, Vorstand Vertrieb & Marketing unserer MEG Maler Einkauf Gruppe eG, sowie Stefan Klincker (Akzo Vertriebsleiter Profi Deutschland) die Teilnehmenden nochmals willkommen. In ihren einleitenden Worten beleuchteten sie die aktuelle Marktsituation sowie

Entwicklungen im europäischen Vergleich und gaben einen Ausblick auf die Zukunft der Branche. Dabei wurde deutlich: Fortschritt und Innovation sind entscheidende Faktoren für nachhaltigen Erfolg im Malerhandwerk.

Ein anschauliches Beispiel lieferte Thomas Eßer mit einer einfachen Frage: „Wie viele Einwohner hat Deutschland und wie viele Dänemark – und in welchem Land werden mehr Airlessgeräte verkauft?“ Die Antwort überraschte viele: Trotz deutlich geringerer Bevölkerungszahl liegt Dänemark vorne. Gründe dafür sind unter anderem die frühzeitige Verankerung der Airless-Technologie in der Ausbildung, höhere Lohnkosten, die den Einsatz effizienter Technik begünstigen sowie größere, standardisierte Baustellenstrukturen. Ein Beispiel, das eindrucksvoll zeigt, wie unterschiedlich sich Märkte entwickeln können und welches Potenzial in modernen Verfahren steckt.

Künstliche Intelligenz, Robotik, smarte Technologien – Impulsvorträge

Den Auftakt des Fachprogramms bildete der Impulsvortrag „100 % digital“ von Heiko Fischer. Dabei wurde schnell klar: Digitalisierung ist längst kein

„Nice-to-have“ mehr, sondern ein entscheidender Wettbewerbsfaktor. Wer weiterhin auf analoge Prozesse setzt, riskiert, den Anschluss zu verlieren. Zukunftsfähige Betriebe arbeiten heute mit Systemen, die Kontrolle, Transparenz und Skalierbarkeit ermöglichen und damit die Grundlage für wirtschaftlichen Erfolg schaffen.

Im Anschluss gab Christian Amaya, Geschäftsführer von ConBotics Robotertechnik, spannende Einblicke in die Welt der Robotik. Er zeigte auf, welche Chancen der Einsatz moderner Technologien im Malerhandwerk bietet und wie sich diese sinnvoll in bestehende Arbeitsprozesse integrieren lassen.

ROBOTIK IM MALERFACHBETRIEB



Zukunft zum Anfassen: Workshops mit Praxisbezug

Nach den Vorträgen folgte der praktische Teil des Tages: In verschiedenen Workshops konnten die Teilnehmer innovative Lösungen hautnah erleben. So zeigte der „Airteam“-Workshop eindrucksvoll, wie Drohnen bei der Vermessung schwer zugänglicher Fassadenbereiche eingesetzt werden können. Die Vorteile liegen auf der Hand: Zeitersparnis, höhere Arbeitssicherheit und präzise, KI-gestützte Auswertungen, von der Angebotserstellung bis zur Abrechnung.

Ein weiterer Workshop widmete sich der Frage, welche Chancen eine eigene Mischmaschine bietet. Die Idee einer „eigenen Farbenfabrik“ eröffnet neue Möglichkeiten in Flexibilität, Effizienz und Kundenservice. Im Bereich Fassadenkompetenz wurden moderne Systemlösungen von Herbol vorgestellt, während beim Thema nachhaltiger Holzschutz wasserverdünnbare Lasuren von Sikkens im Fokus standen.

Auch die Airless-Technologie spielte in den Workshops eine zentrale Rolle. Vorgestellt wurden Systeme, die bereits bei geringem Druck exzellente Ergebnisse liefern.

Besonders hervorzuheben: Die Technologie erleichtert Arbeitsabläufe erheblich und ermöglicht auch weniger erfahrenen Anwendern wirtschaftlich überzeugende Resultate.

Exklusive Einblicke in die Welt des Fernsehens

Ein weiteres Highlight des Tages war die anschließende Führung durch das ZDF-Gelände. Unsere Gäste erhielten exklusive Einblicke in Produktionsbereiche, Studios sowie Regie- und Lichttechnik, die der Öffentlichkeit normalerweise nicht zugänglich sind. In einem Umfeld, wo täglich der Puls der Zeit schlägt, bot sich Raum für neue Perspektiven, Gespräche und Ideen.

Nach der Führung und einem gemeinsamen Mittagessen wurde schließlich der Malerroboter von ConBotics live vorgestellt. Zudem erhielten die Teilnehmer einen Ausblick auf die Farbtrends des Jahres 2026.



TKL Universalkleber

- Profi Qualität
- Hohe Klebekraft
- Klebt alle Materialien
- Transparent u. pastös
- Lösungsmittelfrei
- Überstreichbar
- Innen u. außen



Seit 1992

www.tkl-kleber.de
+49 (0)152-08462429



Fazit

Der Power Day in Mainz war eine rundum gelungene Veranstaltung, die eindrucksvoll gezeigt hat, wohin sich das Malerhandwerk entwickelt. Neue Technologien, digitale Prozesse und innovative Ansätze standen im Mittelpunkt und machten deutlich, welches Potenzial in der Zukunft unserer Branche liegt.

Unser herzlicher Dank gilt AkzoNobel, die es uns ermöglicht haben, Teil dieses eindrucksvollen Events zu sein sowie allen Teilnehmerinnen und Teilnehmern, die mit ihrem Interesse und ihrer Offenheit für Innovationen diesen Tag zu etwas Besonderem gemacht haben.

100 JAHRE SCHNELLER GEBÄUDE-SERVICE GBR – WO FAMILIENTRADITION UND ZUSAMMENHALT GROSSGESCHRIEBEN WERDEN

Im September des vergangenen Jahres hatten wir die Ehre, Teil einer ganz besonderen Jubiläumsfeier zu sein: Die Firma Schneller Gebäude-Service GbR ist stolze 100 Jahre alt geworden – wenn das kein Grund zum Feiern ist!

Unsere langjährige Wiesbadener Kundenfirma Schneller Gebäude-Service GbR aus Hofheim durfte im letzten Jahr auf ihre 100-jährige Firmengeschichte zurückblicken. Dieser besondere Anlass wurde gebührend mit einem großen Fest für Kunden, Mitarbeiter und Geschäftspartner gefeiert. Auch Sabine Will, Niederlassungsleiterin unseres Standortes Wiesbaden, war an diesem Tag mit von der Partie und überbrachte herzliche Glückwünsche im Namen unserer MEG Maler Einkauf Gruppe eG.

Die Gäste erwartete ein Sektempfang, bei dem auf das außergewöhnliche Jubiläum angestoßen wurde sowie leckeres Essen und erfrischende Getränke. Im Fokus des Tages standen vor allem schöne Gespräche, bei denen sich die Anwesenden austauschen und die ausgelassene Stimmung genießen konnten. Ein absolutes Highlight war die Laudatio von Firmeninhaberin Diana Albert-Schneller, die die Geschichte des Familienunternehmens einmal Revue passieren ließ und wichtige Einblicke in die Entwicklung dieses Erfolgs gab.

Wie alles begann

Den Grundstein für die Firma Schneller legte Wilhelm Schneller im Jahr 1925: „Mit handwerklichem Geschick, Weitblick und dem Mut zur Selbstständigkeit“, wie Diana Albert-Schneller ihren Urgroßvater beschrieb. Über Generationen hinweg und trotz herausfordernder Zeiten im Zweiten Weltkrieg entwickelte sich der Betrieb erfolgreich weiter. 1980 begann Diana Albert-Schneller die Ausbildung als Malerin und Lackiererin im Betrieb ihres Vaters und erlebte Jahre des Lernens, Mitgestaltens und der Erweiterung.

Im Jahr 1985 gründete Vater Wilfried Schneller gemeinsam mit Diana Albert-Schnellers Schwester Irmtraud Schmitt, die Spezialgebäudereinigung Schneller. Bald darauf vergrößerte sich der Betrieb durch den Kauf der Firma Hofheimer Reinigungsservice.



FRAU IRMTRAUD SCHMITT, FRAU DIANA ALBERT-SCHNELLER,
FRAU JOSEFINE SCHNELLER



FRAU LA QUATRA, FRAU IRMTRAUD SCHMITT,
FRAU ANIA, FRAU DIANA ALBERT-SCHNELLER



Doppelqualifikation auf allen Ebenen

1989 legte Diana Albert-Schneller ihre Meisterprüfung im Maler- und Lackiererhandwerk ab und setzte mit ihrer Meisterprüfung im Jahr 1993 im Gebäudereiniger-Handwerk noch einen drauf. Diese Doppelqualifikation bildete die Grundlage für die weitere Entwicklung des Familienunternehmens. Im Jahr 1998 folgte ein weiterer bedeutender Schritt, indem beide Betriebe, das Malerhandwerk und die Gebäudereinigung, zusammengelegt wurden. Es entstand die Schneller Gebäude-Service GmbH, ein moderner Betrieb, der Tradition und Innovation miteinander verband.

Nach mehreren Schlaganfällen des Vaters übernahmen die beiden Schwestern 2002 die alleinige Verantwortung für die Firma. Seitdem führen sie sie gemeinsam als Schneller Gebäude-Service GbR „mit Herz, Verstand und dem festen Willen, die Werte unserer Vorfahren zu bewahren und gleichzeitig zukunftsorientiert weiterzugehen“, betont die Malermeisterin aus Leidenschaft. Durch die gute Zusammenarbeit zwischen ihr und ihrer Schwester, deren Kompetenz der kaufmännische Bereich darstellt, und eine große Portion Engagement, seien sie heute da, wo sie sind.

Diana Albert-Schnellers Tochter Josefine ist mit ihrer Meisterprüfung im Gebäudereiniger-Handwerk im Jahr 2022 bereits in die Fußstapfen ihrer Mutter getreten. „Wir hoffen, dass sie die Firmen- und Familientradition weiterführen wird“, erklärt Diana Albert-Schneller.

Der Betrieb beschäftigt aktuell ca. 100 Mitarbeiter als Voll- und Teilzeitkräfte sowie Mini-jobber. Diana Albert-Schneller dankte allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, Kundinnen und Kunden, Partnern und Freunden, die das Unternehmen auf dem bisherigen Weg begleitet haben. „Ohne sie wäre dieses Jubiläum nicht möglich“, betonte sie noch einmal. Irmtraud Schmitt ließ es sich nicht nehmen, langjährige Teammitglieder für ihre Einsatzbereitschaft zu ehren und so ihre Wertschätzung zum Ausdruck zu bringen. Auch langjährige Kunden wurden während der Jubiläumsfeier geehrt.

Die Partnerschaft zwischen unserer MEG Maler Einkauf Gruppe eG und der Firma Schneller reicht mindestens bis ins Jahr 1980 zurück, wo Diana Albert-Schneller bereits in ihrer Ausbildungszeit Farbe und Co. in unserer Wiesbadener Niederlassung kaufte. Eine wunderbare Zusammenarbeit, die in den letzten Jahren durch unseren Außendienstmitarbeiter Holger Labodda weiter gestärkt wurde.

Starke Vorreiterin für Frauen im Handwerk

Auf die Frage, ob sie auch mal einen anderen Berufswunsch hatte, entgegnet Diana Albert-Schneller, dass sie schon immer sehr interessiert am Malerberuf gewesen sei. „Ich hätte damals stundenlang zuschauen können“, schwärmt die Handwerksmeisterin. Im Jahr 1979, als sie die Weichen für ihre berufliche Zukunft stellte, seien Frauen noch nicht ins Handwerk gegangen. Ihr Vater hatte sie eigentlich von ihrer Berufswahl abhalten wollen, da er für sie als Mädchen keine Zukunft im männerdominierten Handwerk sah. Ein Praktikum, das sie bei ihm im Betrieb machen wollte, lehnte er ab und sie absolvierte es stattdessen in einem befreundeten Malerbetrieb. Letztendlich habe sie ihren Kopf durchgesetzt und dem Vater bewiesen, dass sie das Handwerk genauso beherrscht, wie die Jungs im Betrieb, von denen einige sogar das Handtuch warfen. Hierauf ist sie stolz – und zwar absolut zurecht!

Wir möchten der Firma Schneller auch auf diesem Wege noch einmal unsere herzlichen Glückwünsche zum Jubiläum aussprechen und bedanken uns für die immer vertrauensvolle Zusammenarbeit. Auf die nächsten 100 erfolgekrönten Jahre!

MEG CHALLENGE – TEAMGEIST UND KREATIVER AUSTAUSCH

MEG
Maler Einkauf Gruppe

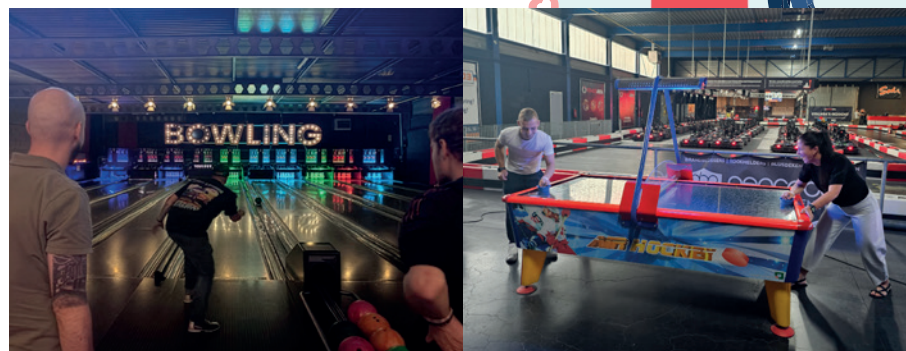
Die MEG Challenge ist eine interne Vertriebsinitiative unserer MEG Maler Einkauf Gruppe eG, mit der Engagement, Kreativität und Leistung gezielt gefördert und belohnt werden. Jedes Jahr haben unsere Niederlassungen die Möglichkeit, in verschiedenen Kategorien Punkte zu sammeln und sich einen Platz auf dem Siegereck zu sichern – inklusive Auszeichnung und attraktiver Gewinne.

Im Laufe des vergangenen Jahres haben unsere Siegerteams ihre Gewinne aus 2024 eingelöst und dabei einmal mehr gezeigt, wie vielfältig Teamgeist gelebt werden kann.

Das Team von Farben Bock aus Aachen feierte seinen ersten Platz im September in der Powerarena in Lemiers (Niederlande). Auf dem Programm standen actionreiche Aktivitäten wie Lasertag, Bowling und spannende Rennen auf der E-Kart-Strecke. Natürlich kam auch der gemeinsame Austausch bei gutem Essen und Getränken nicht zu kurz. Für die Kolleginnen und Kollegen aus Aachen war es ein rundum gelungener Abend, der den Teamzusammenhalt weiter gestärkt hat.

Gewinnen für den guten Zweck

Den ersten Platz teilte sich Farben Bock mit der Niederlassung Gummersbach. Das Team um Niederlassungsleiter Holger Bender entschied sich, den Gewinn in Höhe von 1.000 Euro für einen guten Zweck einzusetzen und an den Förderverein der Kinderklinik des Klinikums Oberberg zu spenden. Die Freude über diese Entscheidung war groß: Im Dezember nahmen die Vereinsvorsitzende Ina Albowitz-Freytag sowie Kinderarzt Felix Gürtler den Spendenscheck dankbar entgegen. Beide berichteten, dass im Wartebereich der Kinderambulanz ein neues Wandspielzeug geplant ist und zudem dringend Elternbetten für die Kinderstation benötigt werden. „Da kommt die Spende des MEG-Teams Gummersbach genau zur richtigen Zeit“, betonten sie.



Auch unsere Niederlassung in Viersen, die im Rahmen der MEG Challenge 2024 einen hervorragenden zweiten Platz belegte, setzte ein starkes Zeichen sozialen Engagements. Das Team entschied sich ebenfalls dafür, seinen Gewinn zu spenden, und zwar an das Kinderhaus in Viersen. Insgesamt konnte ein Betrag von 1.100 Euro übergeben werden: 1.000 Euro aus der MEG Challenge sowie weitere 100 Euro aus einer Mirka-Verkaufsaktion. Die Übergabe erfolgte durch den Standortverantwortlichen Axel Cox an Pflegedienstleiterin Kristina Hittel, die sich mit bewegenden Worten bedankte: „Die großzügige Spende bedeutet für unser Kinderhaus eine große Unterstützung. Hier leben Kinder mit schweren mehrfachen Behinderungen, für die Sicherheit, Mobilität und Würde im Alltag besonders wichtig sind. Mit der Spende können wir dringend benötigte Anschaffungen wie neue Maxi-Cosi für gemeinsame Ausflüge sowie perspektivisch



eine Duschliege planen. Diese Hilfe trägt ganz konkret dazu bei, den Alltag unserer Kinder sicherer, würdevoller und lebenswerter zu gestalten. Dafür bedanken wir uns von Herzen.“

Herausforderung mit Herz

Die Beispiele aus Aachen, Gummersbach und Viersen zeigen eindrucksvoll, wie die MEG Challenge nicht nur den Wettbewerbsgedanken stärkt, sondern auch den Zusammenhalt fördert und Raum für gesellschaftliches Engagement schafft. Sie ist damit weit mehr als eine Vertriebsinitiative, sondern vielmehr ein Ausdruck unserer gemeinsamen Werte.



FRÜHLINGSFESTE 2026: ERLEBEN, AUSTAUSCHEN UND GENIESSEN

Im April war es endlich wieder so weit: Im Rahmen unserer großen Frühjahrsaktion durften wir gemeinsam mit unseren Kunden unvergessliche Frühlingssfeiern feiern. Neben attraktiven Angeboten aus unserem Sortiment standen vor allem persönliche Begegnungen, fachlicher Austausch und jede Menge gute Stimmung im Mittelpunkt.

Unsere Frühjahrsaktion ist jedes Jahr ein besonderer Anlass, auf den wir uns schon lange im Voraus freuen. Am 18. April in Köln und Paderborn sowie am 24. April in Gmüngen und Mayen öffneten unsere Niederlassungen ihre Türen und wurden zu lebendigen Treffpunkten für Malerprofis, Partner aus der Industrie und ihre Familien. In angenehmer Atmosphäre bot sich die ideale Gelegenheit, miteinander ins Gespräch zu kommen und sich über aktuelle Produkte und Trends auszutauschen.

Ein zentraler Bestandteil unserer Frühlingssfeiern waren auch in diesem Jahr die Beratungsstände unserer Lieferanten. Die Experten präsentierten ihre Produkte praxisnah, gaben wertvolle Tipps und Tricks zur Anwendung und standen für individuelle Fragen zur Verfügung. Viele Besucher nutzten die Gelegenheit, Materialien und Werkzeuge direkt vor Ort zu testen und sich aus erster Hand zu informieren.

Vielfältiges Rahmenprogramm für Groß und Klein

Das Rahmenprogramm unserer Frühlingssfeiern ließ keine Wünsche offen und bot zahlreiche Highlights für jede Altersgruppe. In Paderborn wurde der Schnäppchen-Markt zum echten Besuchermagneten: Gegen eine „Spende“ konnten Lose für eine Tombola erworben werden. Der Erlös dieser Aktion ging an den Deutschen Kinderhospizverein: eine Initiative, die bei unseren Gästen auf große Unterstützung und viel positive Resonanz stieß. Für die jüngsten Besucher gab es zudem eine liebevoll gestaltete Kinderecke mit Spiel und Spaß sowie eine Hüpfburg, die für strahlende Gesichter sorgte.

Auch in Köln durften sich unsere Gäste über eine Tombola mit attraktiven Gewinnen freuen, während sich die kleinen Gäste auf der Hüpfburg austoben konnten.

An unserem Farben Arndt Standort in Mayen kam der Spaß ebenfalls nicht zu kurz: Beim Flippern lieferten sich die Teilnehmer spannende Duelle und stellten ihr Geschick unter Beweis. Die drei Bestplatzierten durften sich am Ende über tolle Preise freuen – ein absolutes Highlight, das die Besucher unserer Region Mosel-Saar begeisterte.

Genuss und gute Gespräche in entspannter Atmosphäre

Natürlich war auch für das leibliche Wohl an allen Standorten bestens gesorgt. Mit leckerem Essen und erfrischenden Getränken konnten sich unsere Gäste stärken und die besondere Atmosphäre in vollen Zügen genießen. So entstanden in entspannter Umgebung viele gute Gespräche, neue Kontakte wurden geknüpft und bestehende Partnerschaften weiter gefestigt.

Unsere Frühlingssfeiern 2026 waren ein voller Erfolg und werden uns noch lange in guter Erinnerung bleiben. Wir bedanken uns herzlich bei allen Kunden, Lieferanten und Mitarbeitenden, die diese besonderen Tage möglich gemacht haben. Schon jetzt freuen wir uns darauf, auch im nächsten Jahr wieder gemeinsam mit Ihnen zu feiern!





Liborio Manciovillano

- › gelernter Maurer
- › Geschäftsführer der HWS Handwerks-Schmiede GmbH
- › Autor von „Selbst, aber nicht mehr ständig – Warum Unternehmer im Handwerk anders denken müssen“

MITARBEITERGEWINNUNG IM HANDWERK DURCH SOCIAL MEDIA: INTERVIEW MIT LIBORIO MANCIAVILLANO VON DER HANDWERKS-SCHMIEDE

MEG
Maler Einkauf Gruppe

Liborio Manciovillano ist Handwerker aus Leidenschaft. Mit seinem Betrieb „sas Bauwerksabdichtung“ hat sich der gebürtige Italiener auf moderne Abdichtungssysteme mit Flüssigkunststoff spezialisiert und ist mit seinem mittlerweile 23-köpfigen Team voll auf Erfolgskurs.

Im Jahr 2021 gründete Manciovillano die „Handwerks-Schmiede“ mit dem Ziel, das Handwerk zu stärken. Seitdem berät der Unternehmer aus Solingen andere Betriebsinhaber dabei, Strukturen und Prozesse zu optimieren und in Sachen Marketing und Mitarbeitergewinnung neue Wege zu gehen: unter anderem mit der Hilfe von Social Media. Seine Überzeugung, das volle Potenzial des eigenen Unternehmens u. a. durch die Nutzung von Instagram und Co. auszuschöpfen, hat er bereits in seinem spannenden Vortrag auf unserem Malersymposium im vergangenen Oktober dargelegt.

Im folgenden Interview freuen wir uns auf starke Ansätze, mit denen Handwerksbetriebe nachhaltig wachsen können.

MEG: Zu welchem Zeitpunkt in deiner Selbstständigkeit kam der Gedanke auf, dass du mit deinem Unternehmen auf Social Media sichtbar werden möchtest?

LIBORIO MANCIAVILLANO:

Am Anfang war ich ehrlich gesagt eher skeptisch. Ich habe gedacht: Meine Kunden sind doch gar nicht auf Social Media. Ich hatte also gar nicht die Erwartung, dass da groß etwas passiert. Und ich wollte auch nie Influencer sein. Der Impuls kam dann eher von außen. Freunde und Bekannte haben mir gesagt: „Ey, da ist Potenzial, du musst dich da zeigen.“ Dann haben wir einfach angefangen. Ohne große Hoffnungen, einfach mal machen. Und auf einmal kamen Rückmeldungen. Kunden haben gesagt, dass sie über Social Media auf uns aufmerksam geworden sind, es kamen Anfragen rein – und da habe ich gemerkt: Warte mal, hier sind ja wirklich meine Kunden. Ab dem Punkt bin ich tiefer eingestiegen, habe mich mit digitalem Marketing beschäftigt und verstanden, dass ich Anfragen aktiv steuern kann und nicht mehr abhängig vom reinen Empfehlungsgeschäft bin.

MEG: Welchen Beitrag leistet ein gut gepflegtes Social-Media-Profil zur Gewinnung guter Mitarbeiter?

LIBORIO MANCIAVILLANO:

Einen entscheidenden. Die wirklich guten Mitarbeiter, die du haben willst, sind nicht arbeitslos, die stehen in Lohn und Brot. Das heißt: Du musst über einen längeren Zeitraum Vertrauen aufbauen. Und das geht nur, wenn du sichtbar bist und dich immer wieder zeigst. Keiner kündigt von heute auf morgen seinen sicheren Job. Das ist eine Entscheidung, die Zeit braucht. Du musst also zur richtigen Zeit am richtigen Ort präsent sein, damit du auffällst, wenn diese Person anfängt, sich Gedanken über einen Wechsel zu machen.

MEG: Gibt es einen zentralen Glaubenssatz oder eine Überzeugung, die dich beim Thema Mitarbeitergewinnung leitet?

LIBORIO MANCIAVILLANO:

Ja: Du bekommst nicht die Mitarbeiter, die du brauchst – sondern die, die zu dir passen.

Und dafür musst du als Unternehmer erst mal klar sein: Wer bist du? Wofür steht dein Betrieb? Menschen wollen Teil von etwas sein, auf das sie stolz sein können. Am Ende geht es auch hier um Selbstverwirklichung – nicht nur für dich als Unternehmer, sondern auch für deine Mitarbeiter.

MEG: Was ist das A und O bei der Unternehmenspräsentation, wenn man neue, gute Mitarbeiter an Land ziehen möchte?

LIBORIO MANCIAVILLANO:

Authentizität und Klarheit. Kein Hochglanz-Bullshit, sondern der echte Alltag. Zeig dein Team, zeig deine Baustellen, zeig auch Herausforderungen. Menschen merken sofort, ob etwas gespielt ist. Und du musst klar machen: Warum lohnt es sich, bei dir zu arbeiten? Nicht nur fachlich, sondern vor allem menschlich.

MEG: Welche Rolle spielen bezahlte Werbeanzeigen bei der Mitarbeitergewinnung durch Social Media?

LIBORIO MANCIAVILLANO:

Bezahlte Werbung ist ein riesiger Hebel, aber sie ist nicht das alleinige Mittel zur Mitarbeitergewinnung. Die Ads sorgen erst mal dafür, dass Menschen auf dich aufmerksam werden. Du kaufst dir damit Reichweite und Sichtbarkeit und das ist extrem wertvoll. Aber die Entscheidung, ob sich jemand bei dir bewirbt, fällt nicht durch die Anzeige selbst, sondern durch alles, was danach kommt. Dein gesamter

Auftritt muss stimmen, deine Inhalte, deine Werte, dein Team, das, was du nach außen zeigst. Die Werbung verstärkt nur das, was ohnehin schon da ist. Wenn das Fundament passt, dann sind Ads ein enormer Hebel. Wenn nicht, bringen sie dir auch keine passenden Bewerber.

MEG: Welche Social-Media-Plattformen sind für Handwerker am besten geeignet, um potenzielle Mitarbeiter neugierig zu machen?

LIBORIO MANCIAVILLANO:

Facebook und Instagram sind nach wie vor die wichtigsten Plattformen. Dort ist die breite Masse unterwegs, dort erreichst du deine Zielgruppe. Und auch im Bereich Werbung funktionieren diese Plattformen weiterhin extrem gut. Das wird auch nicht einfach verschwinden, das sind stabile Kanäle, die man definitiv nutzen sollte.

MEG: Was würdest du einem Kunden raten, der auf der Suche nach Fachpersonal ist und noch gar nicht mit Social Media vertraut ist?

LIBORIO MANCIAVILLANO:

Nicht überdenken, machen. Viele halten sich selbst auf, weil sie denken, sie müssten perfekt starten. Aber Perfektion bringt dich nicht weiter. Lieber unperfekt starten als perfekt zögern. Am Ende kommen nur die weiter, die ins Handeln kommen. Einfach anfangen, den Alltag zeigen, Erfahrungen sammeln und daraus lernen.

MEG: Besteht, wenn man sich bei der Mitarbeitersuche auf die Rekrutierung über Social Media fokussiert, das Risiko, gute Fachkräfte zu verpassen, weil diese nicht bei Facebook und Co. angemeldet sind?

LIBORIO MANCIAVILLANO:

Die Sorge ist aus meiner Sicht unbegründet. Social Media ersetzt ja nichts, es ergänzt alles andere. Die Alternative wäre, gar nicht sichtbar zu sein. Und dazu kommt: Menschen kennen Menschen. Selbst wenn jemand nicht aktiv auf Social Media ist, gibt es immer Leute im Umfeld, die Inhalte sehen und weitergeben. Wir sprechen hier von Millionen Nutzern allein in Deutschland, das ist ein riesiger Hebel. Deshalb ist die Frage nicht, ob alle dort sind, sondern ob du sichtbar bist.

MEG: Klassischer Bewerbungsprozess vs. Mobile Funnel: Welche Vorteile siehst du in speziell für Smartphones optimierten Bewerbungsverfahren?

LIBORIO MANCIAVILLANO:

Der größte Vorteil ist die niedrige Einstiegshürde. Die meisten Menschen konsumieren Social Media über ihr Handy, also muss auch der Bewerbungsprozess darauf ausgelegt sein. Je einfacher es ist, sich zu bewerben, desto mehr Bewerbungen bekommst du. Und das ist das Ziel: überhaupt Gespräche zu führen. Das Filtern, wer passt und wer nicht, passiert danach. Aber wenn sich keiner bewirbt, kannst du auch niemanden einstellen.



ZWEI MESSEN – EIN ZUHAUSE DIE HEIMTEX- UND DOMOTEX-TRENDS 2026

Die großen Messen Heimtextil und DOMOTEX gelten als Wegweiser zu neuen Trends. Von barrierefreiem Bauen über biegbare Profile bis hin zu stilvollen Wand- und Bodenbelägen wurde dieses Mal deutlich: 2026 steht ganz im Zeichen von ganzheitlichen und modernen Innenraumkonzepten.

Warme Erdtöne wie Braun, Beige und die Trendfarbe Macchiato gewinnen dieses Jahr klar an Bedeutung. Akzente werden mit sanften Farben wie Buttergelb und tiefen Blautönen geschaffen. Strukturierte Oberflächen, Naturmaterialien, großflächige Tapetenmotive oder Panorama-Wandgemälde erzeugen ein starkes Statement. Dabei können mit geometrischen Formen und Color-Block-Techniken individuelle Akzente gesetzt werden.



Akustikelemente aus Holzlamellen und Filz verbinden Ästhetik und Funktionalität und sind ein Highlight moderner Innenarchitektur. Um die offenen Kanten dieser Paneele ästhetisch und technisch sauber einzufassen, hat Küberit spezielle Abschluss- und Rahmenprofile entwickelt. Diese umschließen das Paneel und verdecken so unschöne Schnittkanten am Filz oder Trägermaterial.

Kurvenreiche Akzente

Ebenfalls im Trend: kurvenreiche Bodenabschlüsse. Und auch hierfür hat Küberit mit biegbaren Profilen für anspruchsvolle Verlegesituationen eine Lösung parat. Die Profile bieten selbst bei kurvigen oder organischen Linienführungen stets die perfekte Passform. Noch nicht exklusiv genug? In den Boden eingelassene Lichtleisten setzen leuchtende Akzente. Das gilt übrigens auch für Sockelleisten wie die LED- und Kabelkanalleisten von Döllken. Sie bestechen durch ihre außergewöhnliche Optik genauso wie durch ihre funktionellen Eigenschaften. Darüber hinaus bietet die neue Kernsockelleisten-Serie Cubu flex life eine Vielzahl von Farben, die jedem Wohnraum die Kirsche auf die Sahnehaube setzen.

Außerdem gibt es neue Lösungen für barrierefreies Bauen gemäß DIN 18040: Das Treppenkantenprofil 714 von Küberit bietet klare, durchgehende und visuell kontrastreiche Markierungen an Tritt- und Setzstufen. Das erleichtert sehbehinderten Menschen die Orientierung und erhöht die Sicherheit auf Treppenanlagen. Dank der robusten Aluminiumkonstruktion ist ein langlebiger Schutz der Stufenkanten garantiert und das Profil sowohl für öffentliche als auch private Gebäude bestens geeignet.



Auf dem Boden geblieben

Auf der DOMOTEX wurde deutlich, wie kreativ, funktional und inspirierend Bodengestaltung sein kann. So stellte Das Teppichwerk sein brandneues Teppichfliesen-Sortiment vor. Hinter klangvollen Namen wie #ErsteLiebe, #Bord/Stein/Kante sowie #Harry und #Sally verbergen sich Designs mit Charakter, moderne Farbwelten mit Wow-Effekt und eine unbegrenzte Gestaltungsfreiheit. Die Bitumen- und PVC-freien Fliesen lassen sich bei Bedarf ganz unkompliziert einzeln austauschen – perfekt für dynamische Räume und langlebige Konzepte.

Aber auch in Sachen Vinyl gibt es neue Trends: Die neuen Herringbone- und Chevron-Formate von Repac verbinden Ästhetik mit hoher Funktionalität: Die Dielen überzeugen durch ihre beeindruckende Wirkung und eine Oberfläche, die durch ihre Wertigkeit heraussticht. Das Unternehmen setzt auf innovative Muster, die kaum von Echtholz zu unterscheiden sind. Damit wird man modernen Wohnanforderungen mehr als gerecht.

Die neuen Aspecta-LVT-Kollektionen bieten ebenfalls eine beeindruckende Vielfalt an stilvollen Designs. Dabei steht LVT für „Luxury Vinyl Tiles“: Die Designs der Essentials- Excellence- und Contours-Kollektion sind richtige Hingucker. Von Holz- und Steindekoren über extragroße Dielen- und Fliesenformate bis hin zu kreativen Verlegemustern wie Chevron, Fischgrät oder Basket Weave bleiben hier keine Wünsche offen.

Ob Wand oder Boden: Die Trends 2026 zeigen, dass Gestaltung heute ganzheitlich gedacht wird. Natürliche Farben, flexible Formen, funktionale Details und barrierefreie Lösungen verbinden Ästhetik mit Alltagstauglichkeit. So entstehen Räume, die nicht nur modern aussehen, sondern auch langfristig überzeugen.

Sie brauchen Sicherheit im Sockel.
Wir vereinen alles in einem Produkt.

Gemeinsam besser.

Der Sockelbereich stellt höchste Anforderungen. **multiSocket Base 520** ist das Universalprodukt.

- Integrierter Feuchteschutz (Schichtdicke mind. 7 mm)
- Leicht zu verarbeiten
- CS IV, Wc2

Baumit. Ideen mit Zukunft.

CONPART NEUHEITEN

CONPART – NEU UND STARK

Unsere Marke CONPART steht für hochwertige Profi-Materialien zu fairen Preisen. Im Bereich Heimtex hat sich in der letzten Zeit einiges getan und wir möchten Ihnen unsere Produktneuheiten in diesem Rahmen einmal näher vorstellen. Von Teppichboden über PVC-Belag bis zu brandneuen Tapetenkollektionen ist alles dabei, was das Malerherz begehrt.

Schöne Böden und Wände sind nicht nur ein absoluter Hingucker, sondern tragen maßgeblich zum Wohlfühl in einem Raum bei. Unsere Heimtex-Produktneuheiten von CONPART bieten Ihnen als Experten beste Verarbeitungseigenschaften und Ihren Kunden perfekte Ergebnisse.

CONPART Teppichboden 2.0

Eines unserer neuen Produkthighlights ist die CONPART Teppichboden 2.0 Kollektion, die Ende letzten Jahres Einzug in unser Sortiment gefunden hat. Hier erwartet Sie eine breite Palette an Farben, Designs und Texturen, die mit insgesamt 220 Positionen eine Auswahl bietet, die mit ihrer Vielfalt überzeugt. Mit den Teppichen aus dieser Kollektion erhält jeder Raum eine persönliche Note sowie eine extra Portion Gemütlichkeit, die aus angenehmen Texturen, schönen Farbakzenten und einem optimalen Raumklang resultiert.

CONPART CV Belag 2.0

Ebenfalls seit Ende letzten Jahres erhältlich ist die Kollektion CONPART CV Belag 2.0. Sie umfasst 66 Positionen in 2,00 m, 4,00 m und teilweise 5,00 m Breite. CV-Böden zeichnen sich insbesondere durch hohe Strapazierfähigkeit und Flexibilität aus, was sie vielseitig einsetzbar macht. In der neuen Kollektion erwarten Sie großartige moderne, aber auch klassische Designs, die zur Inspiration anregen.

CONPART Natürliche Wandstrukturen

Der Start ins Jahr 2026 hat uns weitere neue Produktliebhaber in unserem Heimtex-Sortiment beschert. Hierzu zählt unter anderem die aktualisierte, brandneue Kollektion CONPART Natürliche Wandstrukturen. Ob Raufaser traditionell, Vlies-Raufaser, Vliesprägetapeten, glatte Renoviervliese, Klimatex, Digitaldruck oder Wanddesign für Feuchtraumeignung: In dieser CONPART-Kollektion finden sich farbig gestaltbare Wandbeläge und Digitaldrucke in großer Auswahl und Vielfalt. Die Produkte werden unter Berücksichtigung von Klimaschutz, Ressourcenschonung und sozialer Nachhaltigkeit hergestellt.

Leco Iso und Cover

Innovative Wandlösungen bietet die Kollektion Iso und Cover aus dem Hause Leco. Ob behagliches Wohnambiente, stark beanspruchte Räume oder zusätzlicher Wohnraum mit Schallschutz: Diese Produkte versprechen vielseitige Möglichkeiten und sind langlebig, rissüberbrückend, frei von PVC und Lösungsmitteln, sodass eine angenehme Atmosphäre in jedem Raum garantiert ist.

CONPART nomafloor 2030

Seit April 2026 steht Ihnen die neue Kollektion CONPART nomafloor 2030 zur Verfügung – eine Klappkarte mit 12 Top-Artikeln für den Bereich Dämmung und Verlegung unterschiedlicher Belagsarten. Ob Klick-Designböden, Laminat- oder Parkettböden, hier findet sich für jede Produktfunktion die richtige Unterlage. Alle Artikel haben sowohl die Freigabe durch den Verband der Europäischen Laminatfußbodenhersteller e.V. als auch durch den Verband der mehrschichtigen modularen Fußbodenbeläge (MMFA).



CONPART SCHNEIDGERÄTE



HEISS AUF DÄMMUNG

Präzise Schnitte sind im WDVS-Bereich entscheidend für saubere Ergebnisse und einen zügigen Baufortschritt. Moderne Schneidegeräte erleichtern diese Arbeit erheblich – und sparen zudem Zeit, Material und Kraft.

Gerade beim täglichen Einsatz auf der Baustelle zeigt sich schnell, wie wichtig ein zuverlässiges und gut durchdachtes Schneidsystem ist. Heißschneidegeräte ermöglichen glatte, saubere Schnittkanten ohne Ausfransen und minimieren den Materialverlust.

Mit EASY Light 30 und EASY AKKU 30 hat Conpart gleich zwei neue Schneidegeräte parat, die Hartschaumplatten mühelos heißschneiden. Bei beiden Geräten lassen sich die Platten durch Auflagewinkel und integrierte Skalen exakt ausrichten und millimetergenau zuschneiden. Ob Glatt-, Gehrungs- oder Schrägschnitt: Die stufenlos einstellbaren Schnittwinkel ermöglichen maximale Flexibilität bei unterschiedlichsten Anforderungen auf der Baustelle.

EASY Light 30 lässt sich – wie der Name schon sagt – ganz easy an die Wand lehnen oder mit der integrierten Gerüstklemme am Gerüst befestigen. EASY AKKU 30 ist mit einem Stützfuß ausgestattet, der für Stabilität sorgt. Aber auch hier lässt sich das Gerät ganz einfach mit einer Gerüstklemme nachrüsten.

Lästige Steckdosen- oder Kabeltrommel-suche gehört mit EASY AKKU 30 der Vergangenheit an. Dank Akku kann man überall direkt loslegen und die Platten genau dort zuschneiden, wo sie gebraucht werden. Das spart Zeit beim Einrichten der Baustelle und macht den Arbeitsablauf deutlich flexibler.

Einfach mit dem
EASY AKKU 30
Anwendungsbeispiel
durchstarten!



Für deine spontanen
Ideen bleiben wir
flexibel.

CLEVER VORSORGEN:
R+V-Ansparkombi Safe+Smart

Die clevere Vorsorge zum Ansparen und spontan Ausgeben.*
Zum Beispiel für die Auszeit mit deiner Familie.

Jetzt informieren: ruv.de/vorsorge

*Weitere Informationen und Bedingungen unter ruv.de/vorsorge

Du bist nicht allein.

R+V

Genossenschaftliche FinanzGruppe
Volksbanken Raiffeisenbanken

CONPART IN BEST-FORM – MATERIAL, DAS MITHÄLT!

Wer täglich auf der Baustelle alles gibt, braucht Materialien, die Schritt halten. Keine Kompromisse, keine Ausfälle, sondern Produkte, die zuverlässig funktionieren. Genau hier setzt CONPART an: als Marke, die aus der Praxis für die Praxis entsteht.

Mit unserer brandneuen Kampagne rückt CONPART jetzt noch stärker das in den Mittelpunkt, was für Sie entscheidend ist: echte Leistungsfähigkeit, gewohnte Qualität und ein Sortiment, auf das Sie sich jederzeit verlassen können.

Nur was performt, bleibt

Die Idee hinter der Kampagne ist so einfach wie konsequent: CONPART-Produkte sind „The Survivors“. Hunderte Produkte treten an, doch nur diejenigen, die sich im harten Baustellenalltag bewähren, schaffen es ins Sortiment. Getestet unter realen Bedingungen von echten Experten. Was nicht überzeugt, fliegt konsequent raus. Für Sie bedeutet das vor allem eines: Entlastung im Alltag. Sie müssen nicht lange vergleichen oder Neues auf eigenes Risiko testen, sondern können sich auf eine Auswahl verlassen, die sich bereits bewährt hat. Die Bildwelt der Kampagne greift diesen Anspruch auf und übersetzt ihn in die Trainingswelt.

Materialien in Bestform

Inspiziert von Fitness, Kraft und Ausdauer steht CONPART für Materialien in Bestform: Produkte, die belastbar sind und ihre Leistung genau dann abrufen, wenn es darauf ankommt. Am Ende geht es nicht um ein weiteres Produkt im Regal, sondern um echte Leistungsträger. Um Material, das nicht nur mithält, sondern Ihren Arbeitsalltag spürbar leichter macht. Und das wird auch vor Ort erlebbar: In unseren MEG-Niederlassungen wird der CONPART-Bereich künftig im Look eines Gyms präsentiert. Hier trifft funktionales Design auf die klare Botschaft der Kampagne und Sie erkennen auf den ersten Blick, dass es hier um Kraft, Leistung und geprüfte Qualität geht. So wird aus Ihrem Einkauf ein Stück Marken-Erlebnis, das die Idee hinter CONPART direkt greifbar macht.



Fit gemacht im CONPART Bootcamp

Damit Sie diese Leistung auch optimal für sich nutzen können, wurden unsere Vertriebskollegen intensiv auf die neue Kampagne vorbereitet. In internen Bootcamps haben sie sich praxisnah mit den Produkten auseinandergesetzt, Anwendungen getestet und ihr Wissen gezielt vertieft. Der Fokus lag dabei immer auf den Anforderungen aus dem Arbeitsalltag und damit genau den Situationen, die Sie auf der Baustelle täglich erleben.

Für Sie bedeutet das eine Beratung, die über reine Produktinformationen hinausgeht. Sie treffen auf Ansprechpartner, die nicht nur das Sortiment kennen, sondern auch verstehen, worauf es in der Praxis wirklich ankommt. So entstehen Lösungen, die funktionieren und Empfehlungen, auf die Sie sich verlassen können.

Weniger Komplexität, mehr Leistung

Ein besonderer Schwerpunkt der Weiterentwicklung liegt auf unserem CONPART-Lacksortiment. Hier wurde gezielt überarbeitet, gestrafft und verbessert, mit einem klaren Ziel vor Augen: Ihnen die Arbeit einfacher zu machen und gleichzeitig die Leistungsfähigkeit der Produkte weiter zu steigern.

So ist zum Beispiel der Aqua Primer 8016 jetzt noch deutlich vielseitiger einsetzbar. Er ist tönbar, wirkt rostinhibierend und eignet sich als Haftvermittler für nahezu alle Untergründe. Damit wird er zu einem echten Allrounder, der viele Anwendungen abdeckt. Auch der AquaGloss 8062 wurde konsequent weiterentwickelt. Durch die Zusammenführung mit dem Aqua-HK-Lack ist er nun temperaturbeständig bis 120 °C und gleichzeitig abtönbar. Das erweitert nicht nur die Einsatzmöglichkeiten, sondern reduziert auch die Anzahl der benötigten Produkte. Beim Allround 3 in 1 8064 wurde die ventilierende Eigenschaft klar herausgestellt. Dadurch wird ein zusätzliches Spezialprodukt überflüssig, was für mehr Übersicht und weniger Komplexität sorgt. Der Wetterschutz 8088 überzeugt zudem mit blockfesten und isolierenden Eigenschaften und bietet damit auch unter anspruchsvollen Bedingungen eine hohe Sicherheit in der Anwendung.

In Summe bedeutet das für Sie ein klarer strukturiertes Sortiment, weniger Entscheidungsaufwand und Produkte, die noch gezielter auf Ihre Anforderungen abgestimmt sind.



Ein Partner, der mitarbeitet

Der Arbeitsalltag im Malerhandwerk ist anspruchsvoll genug.

Umso wichtiger ist es, sich auf das Material verlassen zu können. CONPART steht für eine klare Haltung:

Nur Produkte, die sich in der Praxis bewähren, gehören ins Sortiment. Ausgewählt von Profis, getestet unter realen Bedingungen und gemacht für die täglichen Herausforderungen auf der Baustelle. Oder anders gesagt: Material, das so hart arbeitet wie Sie.

GROSSPROJEKT GRANDHOTEL HESSISCHER HOF IN FRANKFURT

TRADITION TRIFFT MODERNE

MIT DER FÜR ANFANG JULI GEPLANTEN WIEDERERÖFFNUNG DES GRANDHOTELS HESSISCHER HOF KEHRT EIN STÜCK FRANKFURTER GESCHICHTE ZURÜCK. AKTUELL ARBEITEN DIE PROFIS UNSERER KUNDENFIRMA POTH MIT HOCHDRUCK DARAN, DASS NACH VIER JAHREN PAUSE BALD WIEDER GÄSTE AUS ALLER WELT EINEN EXKLUSIVEN SCHLAFPLATZ BEZIEHEN KÖNNEN.

Wo Geschichte auf ein modernes Design-Konzept trifft, entsteht derzeit im Herzen von Frankfurt am Main etwas ganz Besonderes: Das traditionsreiche Grandhotel Hessischer Hof öffnet nach umfangreichen Renovierungsarbeiten schon bald seine Pforten. Die Gäste dürfen sich auf ein Luxushotel freuen, das europäische Eleganz mit indischem Flair verbindet und in eindrucksvollen Farben erstrahlt.

DASS UNSERE MEG MALER EINKAUF GRUPPE EG AN EINEM SO AUSSER- GEWÖHNLICHEN PROJEKT BETEILIGT IST, MACHT UNS SEHR STOLZ.

Ein Projekt dieser Größenordnung braucht nicht nur hochwertige Materialien, sondern vor allem Menschen, die den Überblick behalten. Auf Seiten der MEG Maler Einkauf Gruppe eG wird das Bauvorhaben von unserem Außendienstmitarbeiter José Castillo betreut, der gemeinsam mit der Niederlassung Frankfurt die kontinuierliche Versorgung der Baustelle unserer Kundenfirma Poth sicherstellt. Auf Kundenseite liegt die Verantwortung bei einem jungen Bauleiter: Dennis Henkel koordiniert das gesamte Objekt, von der Planung über die Organisation bis hin zur Steuerung der Abläufe auf der Baustelle. Er verantwortet die Zusammenarbeit der Mitarbeitenden, organisiert Materialien und tätigt Bestellungen für ein Projekt, das höchste Anforderungen an Timing und Präzision stellt.



Exklusive Materialien, starke Umsätze

Seit Dezember 2024 beliefert unsere MEG Maler Einkauf Gruppe eG die Firma Poth, ein Unternehmen der HPM-Gruppe, und begleitet die Arbeiten eng. Die Dimensionen sind beeindruckend: Mehr als 20 Kilometer Orac-Profile wurden verarbeitet. Hinzu kommen große Mengen exklusiver Arte-Tapeten, die teilweise aus den USA eingeflogen werden mussten, während Mitarbeiter der Firma Poth wiederholt persönlich nach Belgien reisten, um schneller an die besonderen Tapeten zu gelangen.

Darüber hinaus wurden große Mengen an Innen-Dispersionen und Lacken aus dem Hause Caparol verarbeitet. Hauptsächlich kamen Caparol Samt 10 und Nast PU-Lacke zum Einsatz.



Ein besonderes Highlight stellt der „Goldene Raum“ dar, in dem mit Caparol Metallocryl Interior eine außergewöhnlich edle, metallisch schimmernde Oberfläche geschaffen wurde.

Die wirtschaftlichen Kennzahlen unterstreichen die Dynamik des Projekts: In sechs Wochen erzielte die Firma Poth einen Umsatz von über einer Million Euro. Insgesamt wurden dem Bauvorhaben bislang rund 1,8 Millionen Euro in Rechnung gestellt. Unsere MEG Niederlassung Frankfurt hat seit Projektbeginn Materialien im Wert von etwa 400.000 Euro geliefert, oft im engen Takt: In der Hochphase wurde die Baustelle werktäglich, teilweise sogar mehrmals am Tag, direkt vor Ort beliefert.



Neben den großen Materialmengen sind es oft die besonderen Details, die den Unterschied machen. Aktuell wird beispielsweise eine antike Spiegelfolie des US-Herstellers HOLOWALLS organisiert. Es handelt sich um ein exklusives Produkt mit einem Warenwert von rund 6.000 US-Dollar, dessen Beschaffung sich als entsprechend anspruchsvoll erweist.

Zahlen, Daten, Fakten

Das Gebäude selbst blickt auf eine bewegte Geschichte zurück: 1952 an der Stelle des Stadtpalais von Wolfgang Prinz von Hessen errichtet, zählt es seit Jahrzehnten zu den renommiertesten Hoteladressen der Stadt. Heute präsentiert es sich mit rund 126 Zimmern und Suiten, großzügigen Veranstaltungsbereichen, Gastronomieangeboten sowie einem modernen Spa- und Fitnessbereich. Als Betreiber fungiert die zur Tata Group gehörende Indian Hotels Company Limited, die das Haus unter ihrer Luxusmarke Taj führt.

Gemeinsam stark

Für unsere MEG Maler Einkauf Gruppe eG ist dieses Projekt ein eindrucksvolles Beispiel dafür, wie partnerschaftliche Zusammenarbeit, zuverlässige Logistik und engagierte Menschen zum Erfolg führen. Oder anders gesagt: wie aus vielen einzelnen Leistungen ein Gesamtwerk entsteht, das weit über das Sichtbare hinaus beeindruckt.

MEG
 Maler Einkauf Gruppe


VERTRIEBS-KICK-OFF BEI ARDEX IN WITTEN: KLARE RICHTUNG UND GEBALLTE MEG-POWER

Im März versammelten sich über 140 Kolleginnen und Kollegen unserer MEG Maler Einkauf Gruppe eG zum diesjährigen Vertriebs-Kick-off. Diesmal waren wir bei unserem langjährigen Lieferanten Ardex in Witten zu Gast. Die Veranstaltung bot nicht nur den idealen Rahmen für den gemeinsamen Start in das neue Vertriebsjahr, sondern setzte auch inhaltlich klare Akzente für die kommenden Monate.



Den Auftakt bildete ein Blick auf unser MEG-Leitbild, unser innerer Kompass, der uns Orientierung und Haltung zugleich gibt. Es beschreibt, wofür wir stehen, was uns antreibt und wie wir sowohl intern als auch mit unseren Kundinnen und Kunden sowie Geschäftspartnern zusammenarbeiten wollen. Gerade in Zeiten des Wandels ist dieses Leitbild von zentraler Bedeutung: Es schafft Klarheit, stärkt die Identifikation und gibt uns die nötige Stabilität, um Veränderungen aktiv und erfolgreich zu gestalten. Themen wie Wachstum, Digitalisierung sowie die konsequente Ausrichtung an Kunden- und Marktbedürfnissen wurden dabei besonders hervorgehoben.

Im Anschluss folgte ein Rückblick auf das Geschäftsjahr 2025: ein Jahr, das wir trotz herausfordernder Rahmenbedingungen erfolgreich gestalten konnten. Insbesondere durch die Integration neuer Standorte ist es uns gelungen, weiter zu wachsen. Mit den drei Binkle-Standorten in Gemmingen, Karlsruhe und Edingen-Neckarhausen sowie den neuen Standorten in Bad Kreuznach und Bielefeld konnten wir unsere regionale Präsenz gezielt ausbauen. Gleichzeitig haben wir konsequent in innovative Digitalisierungstools investiert, um unsere Prozesse effizienter zu gestalten und unseren Kunden noch bessere Lösungen anbieten zu können.

Strategische Marktpositionierung und Ziele

Ein weiterer zentraler Programmpunkt war die strategische Marktpositionierung unserer MEG Maler Einkauf Gruppe eG. Hier wurde deutlich, wie wichtig eine klare Ausrichtung ist, um sich in einem dynamischen Wettbewerbsumfeld erfolgreich zu behaupten und Chancen gezielt zu nutzen.

Darauf aufbauend standen unsere Vertriebsziele für das Jahr 2026 im Fokus. Neben konkreten Zielsetzungen wurde auch ein klarer Fahrplan vorgestellt, der aufzeigt, wie wir diese gemeinsam erreichen wollen.

Ein besonderes Highlight war die Präsentation einer neuen Kampagne, mit der wir in diesem Jahr an den Start gehen. Ebenso richtete sich der Blick auf innovative Zukunftsthemen, wobei die Möglichkeiten des Einsatzes von Künstlicher Intelligenz im Vertrieb aufgezeigt und diskutiert wurden.

Spannende Ardex-Produktvorführungen

Am Nachmittag rundete ein praxisnaher Teil das Programm perfekt ab. Die Experten von Ardex boten spannende Produktvorführungen, unter anderem zu verschiedenen Spachtelprodukten für Wand und Boden,

zum innovativen wedi-System als ganzheitliche Lösung für moderne Badkonzepte sowie zu ausgewählten Produkten der hochwertigen Pandomo-Reihe. Ein herzliches Dankeschön an Ardex für die Unterstützung und die großartige Gastfreundschaft.

Mit vielen neuen Impulsen, klaren Zielen und einem gestärkten Gemeinschaftsgefühl blickt unser Vertriebsteam hochmotiviert auf das Geschäftsjahr 2026. Die Veranstaltung hat einmal mehr gezeigt, wie viel Kraft in unserem Miteinander steckt und dass wir bestens aufgestellt sind, um unsere Ziele zu erreichen und unseren Kunden auch zukünftig ein starker, verlässlicher Partner zu sein.

MEG
 Maler Einkauf Gruppe

WAR SCHON IMMER NICE.



Der neue K 15 N hat alles, was seinen Vorgänger K 15 DR so beliebt gemacht hat: hohe Qualität, maximale Zuverlässigkeit und bestes Fließverhalten auf jedem Untergrund. Was ihn besser macht? Ganz einfach. Er ist schneller, härter, universeller – einfach rundum nice.


[ARDEX.DE/K15N](https://www.ardez.de/K15N)


BILDUNGSKONGRESS „FARBE“ 2026 IN FULDA MIT 90 TEILNEHMENDEN

Volles Haus Ende März in der Ferdinand-Braun-Schule in Fulda beim Bildungskongress für Berufsschullehrende, ÜLU-Ausbilder und Mitglieder der Bildungs- und GP-Ausschüsse im Verband Farbe Gestaltung Bautenschutz Hessen

Nach dem Grußwort von Alexander Kleiss, Fachbereichsleiter der Ferdinand-Braun-

Schule, gab es für die Teilnehmenden einen Rückblick auf den Zukunftstag der MEG Maler Einkauf Gruppe eG und #werdeMaler.

Im Anschluss standen der Bestenwettbewerb der Sto-Stiftung, das Heavy Metal Praxiscamp und das Denkmalcamp in Rumänien im Fokus. Im Programm ging es weiter mit diversen Vorträgen:

„Zukunftsfähige Berufsschule“, „Neue Unterweisungs- und Durchschnittskostenpläne der ÜBA der 5 Fachrichtungen“, „Effizient arbeiten mit Maschinentechnik“, „Passgenaue Besetzung und Willkommenslotsen“ und „Ausbildungsregelung zum Fachpraktiker Maler und Lackierer gemäß § 42r der HwO“. Außerdem wurde die Gesellenprüfung Teil 1+2 Maler und Fahrzeuglackierer 2026 des Bundesverbandes vorgestellt. Der Austausch über Herausforderungen, Praxistipps und Erfahrungen durften an diesem Tag ebenfalls nicht fehlen.

Der Verband Farbe Gestaltung Bautenschutz Hessen bedankt sich bei allen Referenten und der Ferdinand-Braun-Schule für die großartige Unterstützung beim Bildungskongress Farbe 2026. Für alle Teilnehmenden war es ein spannender Tag mit vielen interessanten Einblicken.



MALER- UND LACKIERERINNUNG RHEIN-MAIN

WILLST DU MIT MIR *arbeiten?*
GEHEN?
JA ☒ NEIN ☐ VIELLEICHT ☐

IM SPEED-DATING ZUM AUSBILDUNGSPLATZ

80 Lehrstellen für Gesellenausbildung und duales Studium: Die beliebte Bewerberwoche der Maler- und Lackiererinnung Rhein-Main fand dieses Jahr vom 23. bis zum 27. Februar im Aus- und Weiterbildungszentrum der Innung in Frankfurt statt.

Eingeladen waren Jugendliche, die Interesse an einem kreativen und zukunftssicheren Handwerksberuf haben. Sie hatten Gelegenheit, den Beruf des Malers und Lackierers und zugleich Ausbildungsbetriebe aus der Region kennenzulernen. Die teilnehmenden Innungsbetriebe aus Frankfurt, Stadt und Kreis Offenbach sowie Darmstadt bieten mehr als 80 freie Lehrstellen für die klassische Gesellenausbildung und das duale Studium an. Anders als in den vergangenen Jahren konnte die Bewerberwoche einen Anstieg der teilnehmenden Schülerinnen und Schüler verzeichnen. Ebenso schien das Interesse an einem handwerklichen Beruf wesentlich größer und die schulischen Fertigkeiten ausgeprägter als zuvor.

Das zeigte sich auch an der Zahl derjenigen, die schließlich zum Speed-Dating eingeladen wurden. Insgesamt haben sich über fünfzig junge Menschen für den Freitag qualifiziert und konnten sich bei sechs Malerbetrieben direkt für ein Praktikum oder sogar für eine Ausbildung bewerben.

Die Bewerberwoche steht allen Jugendlichen offen, die sich beruflich orientieren wollen und für die das Malerhandwerk attraktiv ist. Anmelden können sich einzelne Interessierte sowie Gruppen von Schulen oder berufsberatenden Institutionen.

Das seit 2017 sehr erfolgreiche Bewerberwochen-Format gehört zur langfristigen Ausbildungs-offensive der Maler- und Lackiererinnung Rhein-Main. Diese Initiative zielt darauf ab, gut ausgebildete Fachkräfte für das Maler- und Lackierhandwerk zu sichern.



› Aus- und Weiterbildungszentrum der Innung

Das Aus- und Weiterbildungszentrum der Innung befindet sich in der Hanauer Landstraße 501 in Frankfurt. Hier informiert der Ausbildungstrainer Eray Kilitci auch Schulgruppen und andere Interessierte, die den Malerberuf kennenlernen wollen und zeigt dies vor allem an praktischen Arbeiten. Interessierte Schulen und Bildungstrainer können sich jederzeit zu einem solchen Tag anmelden.

› Über die Maler- und Lackiererinnung Rhein-Main

Die Maler- und Lackiererinnung Rhein-Main vertritt in Frankfurt, Darmstadt (Stadt und Land) und Offenbach (Stadt und Land) über 230 Mitglieder aus den Berufen Maler und Lackierer und Fahrzeuglackierer. Sie ist damit eine der mitgliedsstärksten Innungen Deutschlands. Weitere Informationen unter www.farbe-rhein-main.de



DIE MALER
LEIDENSCHAFT FÜR FARBE.

MALER- UND LACKIERER-INNUNG WIESBADEN-RHEINGAU-TAUNUS



HANDWERKLICHE PRAXISNÄHE
UND VIELFALT ERLEBBAR GEMACHT

MakerSpace des Wiesbadener Handwerks 4.0 begeisterte erneut

Im November hat sich das Luisenforum in Wiesbaden erneut in eine Werkstatt der Möglichkeiten verwandelt. Bereits zum vierten Mal eröffnete die Handwerkskammer Wiesbaden gemeinsam mit der Kreishandwerkerschaft (KH) Wiesbaden-Rheingau-Taunus den MakerSpace des Wiesbadener Handwerks. Während der dreiwöchigen Aktionszeit waren Interessierte jeden Alters auf einer Fläche von 350 Quadratmetern eingeladen, herauszufinden, was „Das Handwerk“ alles zu bieten hat.

Mitmachstationen ermöglichten handwerkliche Erfahrungen

An verschiedenen Mitmachstationen konnten die Besucherinnen und Besucher unterschiedliche handwerkliche Tätigkeiten ausprobieren und dabei die Berufsfelder Bau, Metall, Elektro, Maler und Lackierer, Steinmetz und Steinbildhauer, Friseur, Schreiner, Raumausstatter, Sanitär/Heizung/Klima (SHK) sowie Dachdecker aus nächster Nähe erleben. Unterstützt wurden sie dabei von Auszubildenden und Fachkräften der beteiligten regionalen Handwerksbetriebe, die ihre jeweiligen Gewerke und Arbeitsweisen praxisnah und multimedial vermittelten. Mit 65 teilnehmenden Schulklassen der Stufen 7 bis 9 und damit etwa 1.350 Schülerinnen und Schülern sowie 300 Einzelgästen hat sich der MakerSpace auch in diesem Jahr als starkes Instrument der Berufsorientierung erwiesen.

Authentische Begegnungen als praxisnahe Berufsorientierung

„Unsere Erwartungen wurden erneut übertroffen. Der MakerSpace ist ein Ort, an dem junge Menschen erleben, wie erfüllend und zukunftssicher eine handwerkliche Ausbildung sein kann“, sagte Kammerpräsident Stefan Füll. Die Mischung aus Praxis, Begegnung und Information sei entscheidend dafür, Begeisterung zu wecken. Kammerhauptgeschäftsführer Pierre Schlosser hob hervor, wie wichtig authentische Begegnungen im Rahmen der Berufsorientierung sind:

„WENN SCHÜLERINNEN UND SCHÜLER AUSZUBILDENDEN BEGEGNEN, DIE FÜR IHREN BERUF BRENNEN, ENTSTEHT EIN DIALOG AUF AUGENHÖHE. DAS SCHAFFT VERTRAUEN UND MACHT MUT, EINEN WEG INS HANDWERK EINZUSCHLAGEN.“

Auch Kreishandwerksmeister Holger Balz sowie der Geschäftsführer der KH, Fabian Leinhos, zeigten sich mit dem Erfolg des MakerSpace zufrieden und würdigten die Kooperation des regionalen Handwerks. „Der MakerSpace ist ein Erfolg für das Handwerk. Es ist uns gelungen, junge Menschen zu begeistern“, so Balz.

KIP® WASHI-TEC®
MULTI-TAPE®2

Das Original
Einfach kleben.
Zweifach nutzen.

Keine Doppelverklebung notwendig.
Washi- und Gewebeband in einem.
Mit der easystripe Technologie.
www.kip-tape.com

kip
Haftet für Qualität



Das Projekt wurde durch die Stadt Wiesbaden unterstützt. Seitens der Handwerkskammer Wiesbaden hatte Leonie Gallandi das Projekt konzipiert, organisiert und begleitet. Künftig steht Linn Hunsmann als Ansprechpartnerin für Jugendliche und Lehrer zur Verfügung, die neugierig auf das Handwerk sind.



ZWEI TAGE, EIN STARKES MOTTO

DER LANDESVERBANDSTAG DES LANDESINNUNGSVERBANDES RHEINLAND-PFALZ

ZUKUNFT ENTSTEHT GEMEINSAM

Der Landesverbandstag des Landesinnungsverbandes Rheinland-Pfalz wurde im September 2025 von der Innung Mainz-Bingen in der Landeshauptstadt Mainz ausgerichtet. Mit einem besonderen Jubiläum und einem rundum gelungenen Programm setzten die Innung und der Landesverband gemeinsam mit dem rheinland-pfälzischen Maler- und Lackiererhandwerk ein starkes Zeichen für Zusammenhalt, Innovation und geliebte Tradition. Zwei Tage voller Begegnungen, Inspiration und festlicher Höhepunkte machten die Veranstaltung zu einem unvergesslichen Erlebnis für alle Beteiligten.

Die durchweg ausgebuchten Programmpunkte spiegeln die hohe Wertschätzung wider, die die Innung innerhalb der Branche genießt. Neben zahlreichen Innungsmitgliedern aus ganz Rheinland-Pfalz nahmen auch viele Gäste und Partner aus Industrie, Handel und Handwerksorganisationen und Kolleginnen und Kollegen aus den Schwesterverbänden teil. Ein eindrucksvolles Zeichen für die enge Vernetzung und den starken Zusammenhalt im Malerhandwerk.

Ein Auftakt mit besonderem Flair: Sponsorenabend auf dem Rhein

Den stimmungsvollen Auftakt bildete der exklusive Sponsorenabend auf dem Rhein. Unter dem Motto „Weck, Worscht un Woi uff em Rhoi“ erlebten die Gäste eine unvergessliche Schifffahrt von Mainz nach Bingen und zurück. Vor der beeindruckenden Kulisse des Mittelrheins bot sich die ideale Gelegenheit für inspirierende Gespräche, genussvolle Momente und persönlichen Austausch.

In dieser besonderen Atmosphäre wurden nicht nur langjährige Partner und Förderer gewürdigt, sondern auch der Nachwuchs gefeiert: Die Junggesellinnen und Junggesellen standen im Mittelpunkt des Abends und die besten Absolventinnen und Absolventen ihres Jahrgangs wurden ausgezeichnet. Eine Freisprecheier der besonderen Art, mit bewegenden Momenten.



Weck, Worscht un Woi uff em Rhoi



Unser jüngster Stolz: die neuen Gesellinnen und Gesellen

Weichenstellung für die Zukunft: Mitgliederversammlung des Landesinnungsverbandes

Im Rahmen der Mitgliederversammlung in der Handwerkskammer Rheinhessen wurden wichtige personelle und inhaltliche Entscheidungen getroffen. Landesinnungsmeister Gregor Cramer wurde ebenso wie seine Stellvertreter Ullrich Bomm und Sven Secker einstimmig in ihren Ämtern bestätigt. Mit einem engagierten und nun wieder vollständig besetzten Vorstand blickt der Landesinnungsverband gestärkt in die Zukunft. Ein besonderer Dank galt den ausgeschiedenen Vorstandsmitgliedern Reiner Tiefenbach und Heiko Herzog, deren langjähriges Engagement ausdrücklich gewürdigt wurde.



Die neue Vorstandschaft

Mit seinem praxisnahen Vortrag zum Thema „Generationenwechsel im Unternehmen“ regte Thomas Heymann die Teilnehmenden zum intensiven Austausch an. Insgesamt bot die Versammlung reichlich Raum für Dialog, neue Ideen und die Vertiefung bestehender Partnerschaften.

„DIE ZUKUNFT DES HANDWERKS ENTSTEHT DORT, WO MENSCHEN SICH VERNETZEN, VONEINANDER LERNEN UND GEMEINSAM NEUE IMPULSE SETZEN.“



Guggemusiker „Tonschiddeler“



Musiker „Chris und Floh“

Glanzvoller Höhepunkt: Galadinner im Kurfürstlichen Schloss

Den krönenden Abschluss bildete am Samstagabend das festliche Galadinner im Kurfürstlichen Schloss. Bereits beim Empfang sorgten die Guggemusiker „Tonschiddeler“ mit ihrer energiegeladenen Darbietung für echte Mainzer Lebensfreude und einen mitreißenden Auftakt.

In stilvollem Ambiente erwartete die Gäste ein abwechslungsreiches Programm. Den musikalischen Höhepunkt setzte die Mainzer Band „Chris und Floh“, die mit ihrer Performance die Stimmung zum Siedepunkt brachte und den Abend zu einem unvergesslichen Erlebnis machte.

Ein starkes Signal für die Branche

Diese zwei Tage haben eindrucksvoll gezeigt, wie lebendig, innovativ und zukunftsorientiert das Maler- und Lackiererhandwerk in Rheinland-Pfalz ist. Die gelungene Verbindung aus fachlichem Austausch, persönlichem Miteinander und festlichen Momenten macht die Veranstaltung zu einem echten Aushängeschild der Branche.

Mit viel Engagement, Herzblut und einem ausgeprägten Gespür für Gemeinschaft hat die Innung Mainz-Bingen gemeinsam mit dem Landesverband und ihren Partnern – vor allem dank der großzügigen Unterstützung der MEG – ein Jubiläum gestaltet, das in Erinnerung bleibt.

€ GELD UND ALLES, WAS RECHT IST



MITARBEITERBINDUNG ALS FAKTOR FÜR DEN UNTERNEHMENSERFOLG: EIN ERFAHRUNGSBERICHT IM MALERHANDWERK

Unser Experte **Wolfgang Krauß** ist seit über 35 Jahren in der betriebswirtschaftlichen Beratung von Handwerksbetrieben tätig.

› Web: www.beratungfuershandwerk.de

› E-Mail: wolfgangkrauss-beratung@t-online.de

› Telefon: 08039 9097220

› Mobil: 0172 7499102

Nicht zuletzt durch den hinlänglich bekannten **Fachkräftemangel** hat die Bedeutung des Mitarbeiters als zentraler Punkt betrieblichen Erfolgs weiter zugenommen. Ist die Bezahlung eines Tariflohns schon längst kein Unterscheidungsmerkmal mehr zum betrieblichen Mitbewerber, wird über weitergehende „Lohnvorteile“ nachgedacht, um für potenzielle Bewerber attraktiv zu wirken.

Geleitet vom Idealbild „der Mitarbeiter als Mitunternehmer“ – entsprechend alt wie dieser Gedanke sind auch die Maßnahmen, die hierzu von den Betrieben ergriffen wurden. So sind in diesem Zusammenhang Begrifflichkeiten wie Prämienlohn oder Gewinnbeteiligung bereits seit Jahrzehnten bekannt, ergänzt um neuzeitliche Benefits wie das Jobrad oder steuerlich begünstigte Sachbezüge. Immer mit der Hoffnung verbunden, mit

diesen Maßnahmen eine besondere Mitarbeiterbindung und Motivation zu erreichen.

Und in der Praxis?

In der betrieblichen Praxis scheint sich diese Hoffnung jedoch leider nicht immer im gewünschten Umfang zu erfüllen. Nicht selten wird von Unternehmensseite berichtet, dass Mitarbeiter trotz vermeintlich bester Rahmenbedingungen unerwartet die Kündigung auf den Tisch legen. Natürlich immer genau dann, wenn es an allen Ecken und Enden an Personal fehlt.

Besonders enttäuschend ist auch, wenn es sich um einen Mitarbeiter handelt, dem in einer schwierigen persönlichen Situation mit einem besonderen Entgegenkommen (bspw. betrieblicher Kredit oder die Zurverfügungstellung eines Firmenfahrzeugs für private Zwecke) weitergeholfen wurde.

Die Frage nach dem Warum

Zur finanziellen Enttäuschung gesellt sich dann die menschliche hinzu, verbunden mit der Angst, dass der jetzt ausscheidende Mitarbeiter noch weitere Kollegen mitnehmen könnte. Da es sich hierbei nicht um einzelne Ausnahmen handelt, drängt sich die Frage nach den Gründen auf: Warum haben sich die eigenen Mitarbeiter gerade für meinen Betrieb entschieden und warum wechseln Mitarbeiter den Arbeitsplatz, wo doch vermeintlich alles passt?

So zeigt sich bei der Frage, warum der Mitarbeiter gerade in dem Betrieb arbeitet, in dem er jetzt ist, folgende Reihenfolge der Gründe auf:

- angenehmes Betriebsklima, nette Kollegen, netter Chef
- Standort des Betriebs, Nähe zum Wohnort

- Arbeitszeitregelung (insbesondere Freitagsregelung)
- Bezahlung

Ausschlaggebend ist vorrangig das Betriebsklima, gefolgt von der Entfernung des Betriebs vom Wohnort. In der Rangfolge der Gründe wird auch deutlich, dass der Faktor Geld eine eher untergeordnete Rolle spielt. Das heißt natürlich nicht, dass der Verdienst nicht wichtig wäre. Ein Betrieb kann es sich heute nicht mehr erlauben, „unterdurchschnittlich“ zu bezahlen.

Verschiedene Wahrnehmungen

Wie sich in zahlreichen Mitarbeiterveranstaltungen gezeigt hat, besteht zwischen Mitarbeiter und Geschäftsleitung häufig eine unterschiedliche Form der Wahrnehmung bezüglich der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen. So glauben zum Beispiel nach wie vor die meisten Mitarbeiter, dass die Coronaprämie vom Staat bezahlt wurde und der Betrieb das Geld „nur weitergereicht“ hat. Nicht selten hat diese Wahrnehmung zu einer Demotivation geführt. Insbesondere dann, wenn der Betrieb die maximale steuerfreie Summe in Höhe von 1.500 Euro nur teilweise bezahlt hat und geglaubt wurde, dass der Differenzbetrag in der Tasche des Unternehmers gelandet ist.

Auch wird von Mitarbeiterseite die im Betrieb erreichte Wirtschaftlichkeit (Umsatzrendite vor Steuern) gerne zwischen 20 % und 30 % geschätzt (der reale Durchschnittswert liegt eher bei 4 % bis 6 %), der Unterschied zwischen dem eigenen Stundenlohn und dem betrieblichen Verrechnungssatz als Gewinn vermutet.

Da wird es natürlich für die Geschäftsleitung schwer, bei einem knapp kalkulierten Auftrag eine zügige Ausführung zu verlangen. Ein Mitarbeiter geht primär davon aus, dass die Aufträge mit Gewinn kalkuliert werden. Dieser Logik folgend bedeutet das: Hat der Betrieb eine gute Auftragslage, wird auch entsprechend viel Gewinn erzielt. Dass in den Betrieben oftmals erst über knapp kalkulierte Aufträge eine Grundaustattung geschaffen wird, wird nicht wahrgenommen.

Auf diesen Sachverhalt angesprochen, bringen Mitarbeiter hinsichtlich der Aufgabenverteilung zwischen Mitarbeiter und Geschäftsleitung gerne folgendes Argument: „Die Aufgabe des Mitarbeiters auf der Baustelle ist es, einen guten Job zu machen und die der Geschäftsleitung ist es, die richtigen Aufträge ranzuholen.“ Diese unterschiedliche Betrachtungsweise kann dann im schlimmsten Fall zu einer Kündigung führen.

Kommunikation als Schlüssel

Bei der Frage nach den Gründen für eine Kündigung durch den Mitarbeiter ergibt sich folgende Rangfolge:

- fehlende Anerkennung und Wertschätzung
- schlechtes Betriebsklima
- Termin- und Leistungsdruck
- persönliche Gründe (Gesundheit, Ortswechsel etc.)

Vor dem Hintergrund der sich immer stärker abzeichnenden negativen wirtschaftlichen Lage in Deutschland dürften auch auf die Betriebe schwierigere Zeiten zukommen. Waren die letzten Jahre wesentlich durch bessere Betriebsergebnisse und volle Auftragsbücher bestimmt, hat der Wettbewerbsdruck bereits deutlich zugenommen.

Auf der einen Seite ist der Betrieb mehr denn je gefordert, sich dieser Entwicklung anzupassen, auf der anderen Seite scheitern erforderliche Maßnahmen an der Akzeptanz derer, die an der Umsetzung beteiligt sind. Gemäß dem Motto „Motivation durch Information“ werden in Zukunft regelmäßige Mitarbeitergespräche und Informationsveranstaltungen wohl noch wichtiger werden, um die unterschiedlichen Wahrnehmungen weiter anzunähern.

TIPPS FÜR UNTERNEHMER

MITARBEITER BINDEN – WAS IM ALLTAG WIRKLICH ZÄHLT

Sie sind derzeit auf der Suche nach Verstärkung für Ihr Team oder möchten etwas dafür tun, dass langjährige Mitarbeiter auch weiterhin gerne in Ihrem Unternehmen bleiben? Dann haben wir hier ein paar Tipps für die Praxis für Sie.

Auf welchem Weg man Mitarbeiter heute findet, können Sie im Interview mit Liborio Manciacavillano auf Seite 10–11 lesen. Wir wollen hier aufzeigen, wie es gelingt, Mitarbeiter langfristig zu halten. Mitarbeiter kommen und gehen – das bedeutet für Sie als Unternehmen allerdings immer großen Aufwand: Neue Mitarbeiter müssen intensiv eingearbeitet werden. Wenn diese dann nicht lange bleiben, ist das für Sie sehr ärgerlich, denn der Prozess beginnt von vorne.

Woran es liegt, dass Mitarbeiter kündigen, nimmt Wolfgang Krauß in unserer Rubrik „Geld und alles, was Recht ist“ auf Seite 26–27 unter die Lupe. Hier beschreibt er auch, dass die Stimmung im Team bei der Mitarbeiterfindung eine große Rolle spielt. Ein wertschätzender Umgang ist wichtig, damit sich Mitarbeiter im Unternehmen wohlfühlen.

Doch was trägt zu diesem Wohlfühlfaktor bei? Ein Ansatz ist es, Anreize für neue, aber auch bestehende Beschäftigte zu schaffen. Dabei muss es nicht gleich die 4-Tage-Woche sein. Solche Benefits können ganz vielfältig aussehen: Gerade jetzt, wo die Spritpreise explodieren, sind Tankgutscheine beispielsweise eine Möglichkeit, Ihren Mitarbeitern zu zeigen, dass Sie sich kümmern, die aktuelle Situation im Blick haben und für Ihre Mitarbeiter da sind. Auch das ist eine Form von Wertschätzung. Wie wäre es zudem mit einem Zuschuss zum JobRad oder Deutschland-Ticket?

Anreize allein reichen nicht aus

Deutlich mehr als Gutscheine oder Vergünstigungen wiegt aber das tägliche Miteinander. Ein gut organisierter Arbeitsalltag ist ein entscheidender Faktor für Zufriedenheit. Klare Zuständigkeiten, realistische Zeitpläne und verlässliche Absprachen geben Sicherheit. Wer weiß, was von ihm erwartet wird, kann seine Arbeit besser machen – und fühlt sich ernst genommen.

Aber auch Sie als Chef sind gefragt: Gute Führung zeigt sich nicht nur in Entscheidungen, sondern vor allem in Präsenz. Regelmäßige Gespräche, ehrliches Interesse und ein offenes Ohr für Anliegen schaffen Nähe. Oft sind es kurze Gespräche zwischendurch, die mehr bewirken als aufwendige Maßnahmen. Ein kleines Lob kostet nichts, wirkt aber viel. Anerkennung für gute Arbeit, ein Dankeschön nach einem anstrengenden Auftrag oder konstruktives Feedback stärken die Motivation. Mitarbeiter wollen gesehen werden – nicht nur als Arbeitskraft, sondern als Mensch.

Entwicklung ermöglichen

Auch wenn es vielleicht nicht der Anspruch jedes Mitarbeiters ist, Karriere zu machen, will niemand auf der Stelle treten. Neue Aufgaben, Weiterbildungen oder mehr Verantwortung zeigen Perspektiven auf und eröffnen die Möglichkeit, sich weiterzuentwickeln. Wer das Gefühl hat, dazuzulernen und sich einbringen zu können, bleibt eher im Betrieb.

Mitarbeiterbindung ist kein einzelnes Projekt und kein kurzfristiger Trend. Sie ist das Ergebnis vieler kleiner Dinge, die im Alltag richtig gemacht werden. Betriebe, die zuhören, wertschätzen und verlässlich führen, schaffen ein Umfeld, in dem Mitarbeiter gerne bleiben – heute und in Zukunft.

Die Ruck-Zuck-Fertig Holzlasur. Spitzenqualität aus Skandinavien.



NEU

Die neue wasserbasierte Dünnschicht-Holzlasur, mit der man bis zu 3 Anstriche pro Tag schafft!

- Ein-Topf-System: Grundierung, Endbeschichtung und Filmschutz gegen Algen- und Pilzbefall
- Tropf- und spritzgehemmt
- Bereits nach 2 Stunden überstreichbar
- Geruchsarm

Für Carports, Pergolen, Zaun- und Sichtschutzanlagen, Balkonelemente, Holzfassaden etc.

GORI Professional

Sika Balkonsystem Comfort Pro Marble GRENZENLOSES BODENDESIGN FÜR DEN AUSSENBEREICH

- Selbstverlaufend
- Rissüberbrückend
- Geruchsarm



CAPAROL

KREISLAUFWIRTSCHAFT TRIFFT FASSADENSCHUTZ: NACHHALTIGKEIT OHNE KOMPROMISSE

AMPHISILAN RECYCLE – SILICONHARZFARBE MIT RECYCELTEN ROHSTOFFEN

40 % recycelte Rohstoffe – geprüfte Qualität

Kreislaufwirtschaft beginnt bei den Rohstoffen. AmphiSilan ReCycle setzt zu 40 % auf recycelte Materialien: 30 % Marmormehl aus Pre-Consumer-Recycling sowie 10 % Bindemittel aus dem Massenbilanzverfahren auf Basis von Altreifen. Die Gebinde bestehen zu rund 70 % aus recyceltem Kunststoff.

Das Ergebnis: deutliche CO₂-Einsparung ohne Einbußen bei der Verarbeitungsqualität. Malerbetriebe können ressourcenschonend arbeiten und auf wetterbeständige Oberflächen setzen.

Ressourcen sparen, Qualität sichern

AmphiSilan ReCycle bietet die technischen Eigenschaften klassischer Siliconharzfarben. Die mikroporöse Oberfläche ist diffusionsoffen und schützt vor Algen- und Pilzbefall. Hoher Weißgrad und gutes Deckvermögen garantieren professionelle Ergebnisse.

Die Konsistenz ist leichtgängig und kraftsparend, der Oberflächenverlauf homogen ohne Streifenbildung. Ausbesserungen gelingen unkompliziert und sparen Zeit auf der Baustelle.

Vielseitig einsetzbar, individuell gestaltbar

AmphiSilan ReCycle lässt sich auf allen gängigen WDVS- und Putzsystemen anwenden und erfüllt die bauphysikalischen Anforderungen (W3 / V1, BFS 26: B1). Für individuelle Gestaltungen steht ein breites Farbspektrum über ColorExpress oder Werkstönung zur Verfügung.

Die Kombination aus Ressourcenschonung und technischer Leistungsfähigkeit macht nachhaltige Fassadengestaltung zur praktischen Lösung – vom Einfamilienhaus bis zum gewerblichen Objekt.

40 % RECYCELTE ROHSTOFFE

FÜLLSTOFF (30 % Pre-Consumer)

Abbau des hochwertigen Carrara-Marmors in Italien.

Marmormehl fällt als Reststoff ab.

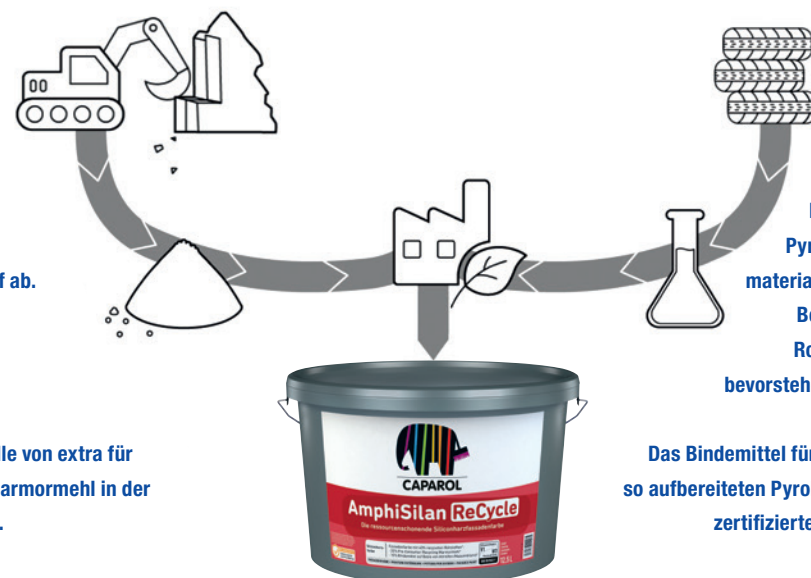
Einsatz des Reststoffes anstelle von extra für die Produktion abgebautem Marmormehl in der klimafreundlichen Produktion.

Bindemittel (10 % Post-Consumer)

Gebrauchte Autoreifen werden von spezialisierten Abfallwerken gesammelt.

In einem chemischen Prozess (sog. Pyrolyse-Verfahren) wird das Gummimaterial der Altreifen in seine chemischen Bestandteile zerlegt. So entsteht der Rohstoff Pyrolyse-Öl, welcher für die bevorstehende Produktion aufgereinigt wird.

Das Bindemittel für AmphiSilan ReCycle wird mit dem so aufbereiteten Pyrolyse-Öl hergestellt und gemäß dem zertifizierten Massenbilanzansatz verarbeitet.



Nachhaltig. Leistungstark. Praxistauglich.

- › 40 % recycelte Rohstoffe – 30 % Marmormehl aus Pre-Consumer-Recycling und 10 % Bindemittel gemäß Massenbilanzverfahren
- › wetterbeständig und geschützt – mikroporöse Oberfläche mit wirksamem Schutz vor Algen- und Pilzbefall
- › leichtgängige Verarbeitung – homogener Verlauf, hoher Weißgrad, gutes Deckvermögen
- › vielseitig einsetzbar – auf allen gängigen WDVS- und Putzsystemen, individuell abtönbar
- › ressourcenschonende Produktion und professionelles Ergebnis – kein Widerspruch mehr



NACHHALTIGER LANGZEIT- SCHUTZ MACHT EINDRUCK.

Erlebe die Power von Caparol.

Mit der neuen AmphiSilan ReCycle mit 40 % recycelten Rohstoffen (30 % Pre-Consumer-Recycling-Marmormehl und 10 % Bindemittel, hergestellt im Massenbilanzansatz auf Basis von Altreifen)* setzen Sie auf eine Siliconharzfassadenfarbe, die Umweltbewusstsein mit zuverlässiger Qualität vereint.

NEU



* Mehr Informationen hierzu und zu den enthaltenen Recyclingrohstoffen unter www.caparol.de/amphisilan-recycle



THE POWER OF SURFACE.



SIKKENS

OPTIMIERTE REZEPTUR ÜBERZEUGT PROFIS IM PRAXIS-WORKSHOP

Sikkens hat die Rezeptur von Rubbol BL Ventura Satin – ein wasserverdünnbares Ein-Topf-System für maßhaltige und begrenzt maßhaltige Holzbauteile wie Fenster, Fensterläden oder Dachunterseiten – vor allem in puncto Verarbeitung und Oberflächenqualität weiterentwickelt. In einem Praxis-Workshop konnten insgesamt sieben Maler-Profis aus Deutschland und Österreich den optimierten Fensterlack testen.

Verarbeitung im Fokus

Im Workshop standen Verarbeitung und Oberflächenbild im Fokus: Die Teilnehmer prüften zwei Tage lang Beschneidbarkeit, Verlauf, Deckkraft und Offenzeit – mit durchweg positivem Urteil. So hebt beispielsweise Lukas Breunung hervor, dass die erheblich bessere Offenzeit beim zweiten Anstrich für ein perfektes Ergebnis sorgt. „Exzellent zu beschneiden, kompakt zu verarbeiten, prima zu schleifen. Genauso wie ich es bei einem Sikkens Lack erwarte“, resümiert Karl Lackner. Und auch Maler Se-

bastian Schulze zeigt sich von den optimierten Verarbeitungseigenschaften begeistert: „Wie dieser Lack ins rohe Holz zieht, ist unglaublich. Wie eine Grundierung!“ Sein Kollege Erik Keßler beeindruckt vor allem die deutlich erhöhte Deckkraft, unabhängig davon, ob Rolle oder Pinsel zum Einsatz kamen. Isabell Hübler betont vor allem die Kantenabdeckung beim ersten Anstrich – „mega“ – und fährt fort: „Beim zweiten sieht es bombastisch aus!“

Die technologische Basis

Dem Powerlack liegt die innovative DURA VENT TECHNOLOGY zugrunde, die für eine optimale Feuchtigkeitsregulierung sorgt: Während Feuchtigkeit von innen entweicht, kann von außen keine eindringen. Das Ergebnis ist eine diffusionsoffene Beschichtung, die selbst extremen Wetterbedingungen standhält und die Holzbauteile langfristig wirksam schützt. Das moderne Acrylbindemittel sorgt zudem für eine außergewöhnlich hohe Farbtönbeständigkeit und dauerhafte Glanzhaltung.

Darüber hinaus erwarten Kunden und Verarbeiter eine effiziente und zügige Auftragsabwicklung – die schnelle Trocknung des wasserverdünnbaren Fensterlacks ermöglicht zwei Anstriche pro Tag. Das spart Zeit, reduziert Anfahrten und senkt Kosten. Plus:



Bewohner oder Nutzer müssen die Räume in der Regel nur einen Tag zugänglich machen – ein klarer Vorteil bei Arbeiten in Mehrfamilienhäusern oder anderen Großobjekten. Ein weiterer Pluspunkt ist die äußerst geringe Geruchsbelästigung während der Verarbeitung.



› Praxis-Workshop: Das Urteil der Profis

Zwei Tage lang wurde in Köln konzentriert lackiert, gerollt, gepinselt. Dabei sind sich die sieben geladenen Experten bei jedem Arbeitsschritt hinsichtlich Verlauf, Kantenabdeckung, Deckkraft, Beschneidbarkeit und Verarbeitung einig: DURA VENT TECHNOLOGY hält, was es verspricht. Ihr Fazit: mehr Sicherheit im Kantenbereich, ein noch gleichmäßigeres Oberflächenbild und eine spürbar angenehmere Verarbeitung.



Hier geht's zum Sikkens Anwendungsvideo!

DER BESTE SIKKENS FENSTERLACK ALLER ZEITEN!

Entdecke den neuen
Rubbol BL Ventura Satin!

AkzoNobel

Hier deine
RUBBOL
POWER BOX
sichern!

SIKKENS
RUBBOL
BL VENTURA
SATIN
MICRO VENT
TECHNOLOGY
SATIN
ZUGELAND

**DURA
VENT
TECHNOLOGY**

Wasserverdünnbarer, diffusionsoffener, feuchtigkeitsregulierender Powerlack mit innovativer DURA VENT TECHNOLOGY

- Ausgezeichnete Wetter- und UV-Beständigkeit
- Extrem hohe Farbtönbeständigkeit
- Exzellente Beschneidbarkeit
- Brillantes Finish
- Praktisches Eintopf-System

FOR THE BEST

AquaSol

Extrafeine Kunstfasern für streifenfreie Lackierungsergebnisse mit wässrigen und lösemittelhaltigen Lacksystemen.

Erhältlich über den Lack- und Farbengroßhandel.

wistoba

Die wasserverdünnbare
Absperrfarbe –
für Türen und Fenster im
Innen- und Außenbereich



328 Kronen® Aqua Iso Türen- und Fensterlack

- + Tönbar nach RAL und NCS
- + Blockfest
- + Gute Desinfektionsmittelbeständigkeit
- + Sehr gute Absperrwirkung
- + Wetterbeständig
- + Für den Einsatz in lebensmittelverarbeitenden Bereichen geeignet

JAEGER
Spezialitäten die begeistern



www.jaegerlacke.de

KEIM SOLDALIT®-ME

FÜR BEWUCHSFREIE
FASSADEN OHNE BIOZIDE



KEIM. FARBEN FÜR IMMER.

www.keim.com

KEIM

FARBE BLEIBT FARBE: FASSADEN – KOMPROMISSLOS FARBTONSTABIL

Die Fassade ist die Visitenkarte eines Gebäudes – Farbe unterstreicht seine Individualität. Während die Farbtonwahl Geschmackssache ist, sollte die Qualität des Anstrichs jedoch nicht zur Diskussion stehen. Er muss ästhetisch überzeugen und die Fassade zugleich vor Regen, UV-Strahlung, Hitze, Kälte, Schadstoffen oder Mikroorganismen schützen. Dieser Dauerbelastung hält nicht jeder Anstrich stand: Weiße Anstriche werden gelblich, dunkle Farben verblassen. Die Lösung liegt in der richtigen Materialauswahl.

Verkieselung als Haftungsprinzip

Mit den mineralischen Fassadenfarben von KEIM sind Verarbeiter auf der sicheren Seite. Die Kombination aus flüssigem Kaliumsilikat als Bindemittel, mineralischen Füllstoffen und anorganischen Farbpigmenten gewährleistet maximale Witterungsbeständigkeit und Dauerhaftigkeit. Nach dem Haftungsprinzip der Verkieselung entsteht eine feste, unlösliche Verbindung der Farbe mit dem Anstrichträger – ob Putz, Naturstein oder Beton. Diese Verbindung ist ausschlaggebend für die hohe Langlebigkeit.

Sauber durch Bauphysik

Die Verschmutzung von Fassaden hängt von der statischen Aufladung, der Klebrigkeit



des Bindemittels und der Betauung der Oberfläche ab. KEIM Farben bieten dem Schmutz keine Angriffsfläche, das Bindemittel Wasserglas wirkt antistatisch. Zudem sind silikatisch beschichtete Fassaden diffusionsoffen und trocknen sehr schnell – Schmutzpartikel haben weit weniger Chancen, sich festzusetzen, das Algenrisiko ist deutlich geringer.

Ein Plus: Argument Ökologie

KEIM Farben stehen für ein ausgezeichnetes ökologisches Profil über den gesamten Lebenszyklus. Insgesamt 80 KEIM Produkte haben das Cradle to Cradle Certified®-Silber-Zertifikat und das Cradle to Cradle Material Health Certificate™ in Gold erhalten – vergeben nur an Produkte ohne Substanzen aus dem Verzeichnis verbotener chemischer Stoffe. Darüber hinaus erfüllen Silikatfarben von KEIM europaweit als einzige Außenfarbe die Anforderungen von natureplus.

Eine Lösung für alle

Mit den KEIM Fassadenfarben steht für jeden Anwendungsfall und jeden Untergrund das passende Produkt zur Verfügung. Ein breites Sortiment bietet der MEG-Farbenfachgroßhandel über die Lokale Farbwerkstatt auch im Wunschfarbton direkt zum Mitnehmen.



**ALS EINZIGER HERSTELLER
WELTWEIT GARANTIERT
KEIM 20 JAHRE
FARBKONSTANZ.**



NEU: KEIM Soldalit-ME – saubere Fassade ohne Biozide

Photokatalytische Selbstreinigung:
Eingebauter Photokatalysator erzeugt unter Lichteinwirkung hydrophile Effekte – bei Regen wird Schmutz einfach abgewaschen. Die Beschichtung bleibt wasserabweisend und langfristig sauber.
MiNOX-Effekt:
Photokatalytische Funktion baut Luftschadstoffe wie Stickoxide ab und sorgt für bessere Luft.



KNAUF

WARM-WAND SPRINT: SCHNELLERER BAUFORTSCHRITT, BESSERE PLANBARKEIT

Wärmedämmverbundsysteme (WDVS) sind im Neubau und in der Sanierung unverzichtbar – doch die üblichen Wartezeiten zwischen Armierung, Oberputz und Schlussanstrich kosten Zeit und Geld. Gerüste stehen wochenlang, Arbeitsabläufe stocken und bei ungünstiger Witterung droht der Baustopp. Mit WARM-WAND Sprint bringt Knauf nun ein zugelassenes WDVS auf die Baustelle, das diese Standzeiten drastisch reduziert: Vom Kleben der Dämmung über Armierung und Oberputz bis zum Farb-anstrich kann das System in wenigen Tagen fertiggestellt werden: Gegenüber herkömmlichen Systemen verkürzt sich die Ausführungszeit um bis zu vierzehn Tage.

Folgebeschichtung am nächsten Tag

WARM-WAND Sprint verfügt über zwei System-Zulassungen und deckt damit Neubau und Sanierung ab: In Neubauten genügt oftmals das Kleben der Dämmplatten, im Bestand ist zusätzliches Dübeln erforderlich. Die Systeme sind mit gängigen Dämmstoffen – Mineralwolle, EPS und Polyurethan – ausführbar und damit für nahezu alle

Dämmprojekte im Massivbau geeignet. Die Komponenten sind auf schnellen Baufortschritt und einfache Verarbeitung ausgelegt:

- SM600 Sprint dient als faserverstärkter Klebe- und Armiermörtel mit mineralischen Leichtzuschlägen und hoher Ergiebigkeit.
- Noblo 600 Sprint liefert als Oberputz eine edle Scheibenputzstruktur in 2 oder 3 mm Körnung.
- Der Schlussanstrich erfolgt mit Knauf MineralAktiv Fassadenfarbe.
- Im Sockelbereich ergänzt Sockel-Dicht Sprint das System um eine flexible, mineralische Dichtungsschlämme mit zuverlässigem Feuchteschutz – nitrat-, sulfat- und streusalzbeständig.

Ganzjährig einsetzbar – ohne Rezepturwechsel

Als ganzjähriges System benötigt WARM-WAND Sprint keinen Wechsel zwischen Winter- und Sommerrezeptur, was die Lagerhaltung sowie die Verarbeitung bei Übergangstemperaturen vereinfacht. Die Sprint-Produkte enthalten kein Kalkhydrat und reduzieren damit das Risiko von Kalk-



Einzelne Arbeitsschritte wie Armieren, Oberputz, Feuchteschutz und Anstrich können bei einer Verarbeitung ab 5 °C jeweils am Folgetag aufgebracht werden.

ausblühungen. Unterm Strich bringt die Sprint-Technologie messbare Taktvorteile, verbessert die Planbarkeit und minimiert unproduktive Zeiten. Fachunternehmer profitieren von schnellerer Fertigstellung bei gewohnt einfacher, systemgeprüfter Verarbeitung – und Bauherren und Mieter von kürzeren Bau- und Gerüststandzeiten.

Die Sprint-Technologie im Überblick:

Mit dem zugelassenen Wärmedämmverbundsystem WARM-WAND Sprint lassen sich Fassaden in wenigen Tagen dämmen.

- › Folgebeschichtung bereits am nächsten Tag möglich
- › Verarbeitung ab 5 °C, bis minimal 1 °C
- › keine Winter-/Sommerrezeptur nötig
- › reduziert Gerüststandzeiten um bis zu 14 Tage

KNAUF

VIER & FERTIG!

Schneller dämmen mit System.

Das neue WDVS WARM-WAND Sprint ermöglicht die Folgebeschichtungen bis hin zum Anstrich jeweils schon am nächsten Tag. So ziehen Sie Dämmprojekte in wenigen Tagen komplett durch. Und das in Top-Qualität.

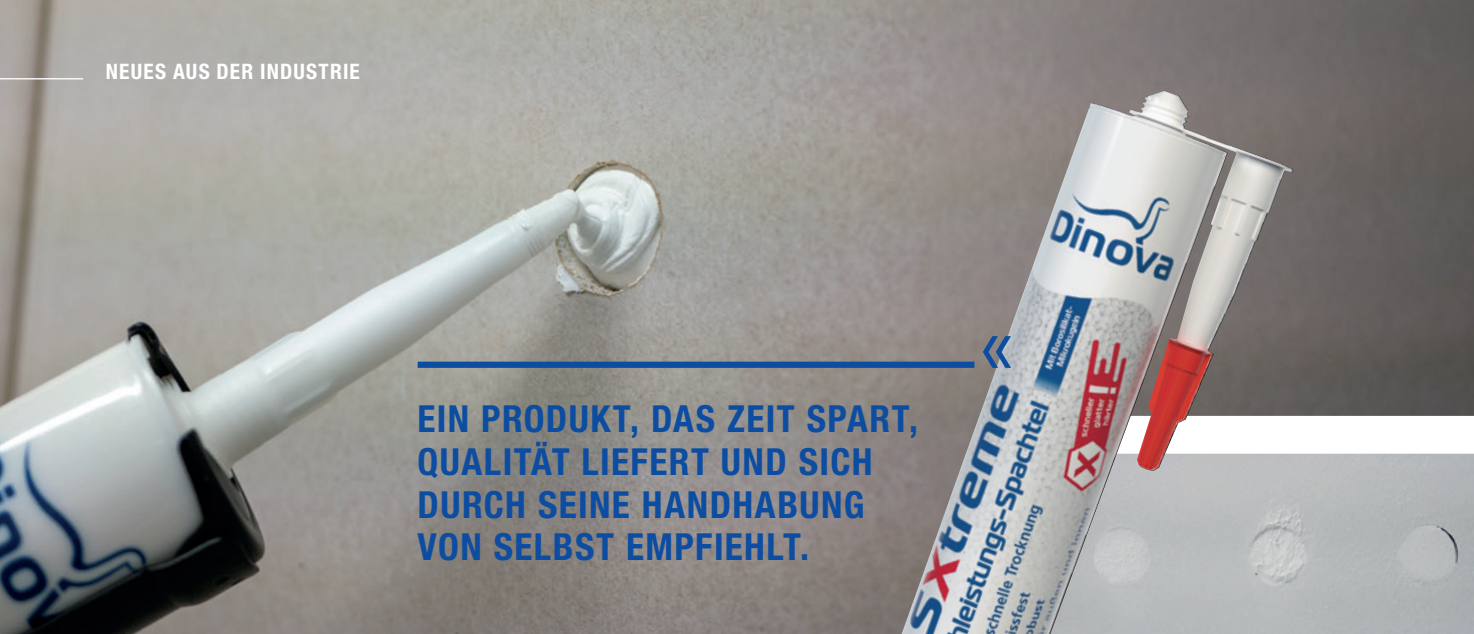
WARM-WAND SPRINT

knauf.de/www

Build on us.

ALWAYS AT YOUR SITE

www.pft.net



EIN PRODUKT, DAS ZEIT SPART, QUALITÄT LIEFERT UND SICH DURCH SEINE HANDHABUNG VON SELBST EMPFIEHLT.

DINOVA

SPACHTELN NEU GEDACHT: WENN GESCHWINDIGKEIT AUF PRÄZISION TRIFFT

Ausgebesserte Löcher, verspachtelte Fugen, reparierte Risse – täglich Routine auf jeder Baustelle. Doch was einfach klingt, kostet in der Praxis oft mehr Zeit als geplant: anrühren, auftragen, trocknen lassen, schleifen, nochmals prüfen. Gerade bei engen Zeitplänen wird die Spachtelarbeit zum Nadelöhr. Eine neue Hochleistungsspachtelmasse in der Kartusche verspricht Abhilfe – mit einer Technologie, die Geschwindigkeit und Belastbarkeit vereint.

Mikrotechnologie für Makroleistung

Das Geheimnis liegt in Millionen von Mikro-Hohlkugeln aus Borosilikatglas. Mit einem Durchmesser von nur 30 Mikrometern und einer Druckfestigkeit von 210 bar sorgen rund 18 Millionen dieser Hochleistungskugeln pro Kubikzentimeter für eine außergewöhnlich glatte, stabile und belastbare Spachtelstruktur. Das Ergebnis: eine Oberfläche, die einer 400er-Körnung entspricht – oft ganz ohne Nachschleifen. Wenn doch, genügt ein feines Schleifvlies.

Die Vorteile zeigen sich direkt in der Praxis: LSXtreme ist bereits nach wenigen Minuten überstreichbar. Die schnelle Hautbildung an der Oberfläche ermöglicht eine zügige Weiterverarbeitung ohne lange Wartezeiten. Für straff getaktete Baustellen bedeutet das: effizientere Abläufe und weniger Leerlauf zwischen den Gewerken.

Ein Material für alle Fälle

Die Vielseitigkeit überzeugt. LSXtreme haftet zuverlässig auf allen feinporigen Untergründen – von Gipskarton über Beton bis Holz. Die Anwendungsbereiche sind entsprechend breit gefächert:

- Ausbessern von Löchern, Fugen, Rissen und Beschädigungen
- Restaurieren und Modellieren von Profilierungen
- Arbeiten auf empfindlichen oder stark beanspruchten Flächen

Besonders bemerkenswert: Mit einer extremen Härte von Shore-A 85 eignet sich das Material sogar für begehbare Untergründe und erreicht eine Belastbarkeit, die sonst nur bei 2K-PU-Bodenbeschichtungen üblich ist. Die Kartuschenform ermöglicht dabei eine saubere, dosierte Verarbeitung – ohne Anrühren, ohne Verschwendung, ohne Werkzeugwechsel.

Zeitgewinn durch Systemdenken

Geschwindigkeit entsteht nicht nur durch schnelle Trocknung, sondern durch durchdachte Arbeitsabläufe. Wer Spachtelmasse direkt aus der Kartusche verarbeitet, spart nicht nur Vorbereitungszeit. Die präzise Dosierung reduziert Materialverschwendung, die feine Oberflächenstruktur minimiert Nacharbeit. In vielen Anwendungen entfällt das Schleifen komplett – ein echter

Drei Vergleichslöcher (LSXtreme links, Standardleichtfüller Mitte, Standard-Acryl rechts). LSXtreme (links) erzeugt eine deutlich feinere, belastbarere Oberfläche als herkömmliche Leichtfüller – oft ganz ohne Nachschleifen.

Zeitgewinn bei Renovierungen im bewohnten Zustand oder bei sensiblen Objekten.

Für den Fachhandel bedeutet diese Kombination aus Leistung und Handhabung ein klares Verkaufsargument: ein Produkt, das universell einsetzbar ist, Baustellen beschleunigt und durch seine Form besonders anwenderfreundlich bleibt.

Belastbarkeit, die überzeugt

Die mechanische Stabilität öffnet neue Einsatzbereiche. Flächen, die früher mit aufwendigeren Systemen bearbeitet werden mussten, lassen sich nun mit einer kartuschierten Spachtelmasse instandsetzen. Das gilt für stark frequentierte Bereiche ebenso wie für Detailarbeiten an hochwertigen Oberflächen. Die Kombination aus Härte und feiner Struktur macht das Material zum Allrounder – von der schnellen Ausbesserung bis zur anspruchsvollen Restaurierung.

- › **universelle Einsetzbarkeit** – auf allen feinporigen Untergründen
- › **beschleunigte Arbeitsabläufe** – dank schneller Überstreichbarkeit
- › **höchste Belastbarkeit** – auch für stark beanspruchte Flächen
- › **einfache Verarbeitung** – sauber, dosiert, ohne Anmischen

Für schnelleres und besseres Arbeiten

LSXtreme

Xtrem schnelle Trocknung
Xtrem rissfest
Xtrem robust

NEU



X schneller glatter härter **!E**



Nach 3-5 Min. überstreichbar

Dinova

Ein Unternehmen der Meffert AG Farbwerke

NEU

SUDWEST

AQUAVISION

PU-BUNTACK

123

MATT

HOCHGLANZ SATIN MATT

SUDWEST

AQUAVISION PU-LACKE

GLANZPUNKTE, JETZT AUCH IN MATT!

Der neue AquaVision PU-Buntlack Matt erweitert das PU-Lacksortiment um einen modernen, ultraedlen Matt-Look für farbige Innenflächen. Perfekt für charakterstarke Oberflächen mit hoher Widerstandskraft.

JETZT INFORMIEREN

FESTOOL

PRÄZISE FLÄCHEN – AUCH BEI SCHLECHTEN LICHTVERHÄLTNISSEN

Spachtel- und Füllstellen, Unebenheiten oder ungleichmäßige Oberflächen: Viele Mängel zeigen sich erst bei der Endkontrolle oder nach dem Beschichten. Gerade bei ungünstigen Lichtverhältnissen auf der Baustelle bleibt Nacharbeit oft unvermeidbar. Schleifgeräte, die den Arbeitsbereich während der Bearbeitung ausleuchten, ermöglichen eine direkte Kontrolle und reduzieren Nachbesserungen. Genau hier setzt der neue Akku-Deltaschleifer DTSC 200 von Festool an.

Herzstück des Geräts ist ein integrierter LED-Lichtring, der den Schleifbereich gleichmäßig ausleuchtet und Unebenheiten frühzeitig sichtbar macht. Dabei können Verarbeiter direkt am Gerät zwei Lichtmodi wählen – volle Beleuchtung oder eine gedimmte Variante, je nach Anforderung. Über die Festool-App lässt sich die Lichtintensität

zudem stufenlos anpassen und eine Nachleuchtdauer einstellen. Das ist besonders praktisch, wenn nach dem Schleifen die Oberfläche nochmals geprüft werden soll, bevor das nächste Gewerk folgt.

Ein Allrounder im Einsatz

Ganz ohne Werkzeugwechsel und trotz großer Schleiffläche erreicht das Gerät auch schwer zugängliche Bereiche wie tiefe Zwischenräume und enge Ecken. Die exzentrische Schleifbewegung sorgt dabei für ein gleichmäßiges Schliffbild, während der leistungsstarke EC-2.0-Motor auch bei höherer Belastung konstant arbeitet. Zudem verhindert eine hartmetallbestückte Tellerbremse unkontrolliertes Hochdrehen im Leerlauf und schützt das Werkstück vor ungewollten Riefen. Bei längeren Einsätzen sorgt der integrierte Vibrationsschutz für ermüdungsarmes Arbeiten.



OPTIMALE SICHT UND VIELSEITIGE EINSATZMÖGLICHKEITEN MACHEN DEN DTSC 200 ZUM IDEALEN TOOL FÜR PERFEKTE FLÄCHEN, ECKEN UND KANTEN.



Technische Daten: 18-V-Akku | 6.000 – 10.000 min⁻¹ | Schleifhub: 2,5 mm | Schleiffläche: 145 x 195 mm | Gewicht ohne Akku: 1,5 kg | Staubabsaugung: Ø 27 mm



Flexibel: Staubfangbeutel für mobiles Arbeiten ohne Absaugmobil oder Anschluss für Festool Absaugsystem. Ermöglicht staubarme Bearbeitung je nach Anforderung.



Digitale Vernetzung Festool-App: Akkustatus abrufen, Licht stufenlos dimmen, Push-Benachrichtigung bei erhöhter Motortemperatur, Software-Updates möglich.



Stufenlose Drehzahlvorwahl: Für jedes Material die passende Drehzahl – mit einer gleichbleibenden Leistung auch unter hoher Belastung.



LED-Lichtring: Zwei Lichtmodi direkt am Gerät wählbar. Stufenloses Dimmen und Nachleuchtdauer über Festool-App einstellbar – für präzise Oberflächenkontrolle.



Granat Delta 200 dreifach nutzbares Schleifmittel: Spitze an Perforation abtrennen, drehen, weiterarbeiten. Reduziert Materialverbrauch und Betriebskosten.

Sparen durch Dreifachnutzung

Mehr Effizienz bietet das Schleifmittel Granat Delta 200 – es lässt sich gleich dreimal nutzen: Die verschlissene Spitze wird an einer Perforation abgetrennt, gedreht und weiterverarbeitet. Für mobile Einsätze steht ein Staubfangbeutel zur Verfügung, der staubarmes Arbeiten ohne Absaugmobil ermöglicht und vollen Bewegungsradius bietet. Alternativ lässt sich das Gerät über einen 27-mm-Anschluss direkt an das Festool Absaugsystem koppeln.

Systemlösung mit Schutzfunktion

Der DTSC 200 ist als Basic-Variante erhältlich, die neben Schleifschuh und Staubfangbeutel auch den Protector PR DTSC 200 sowie einen Systainer umfasst. Der mitgelieferte Protector schützt Werkstück und Schleifschuh beim randnahen Schleifen und verlängert so die Lebensdauer des Geräts. Über die Festool-App lassen sich bei Bedarf zusätzlich der Akkustatus abrufen und Software-Updates direkt aufspielen – für eine zukunftssichere Nutzung.

FESTOOL ZUBEHÖR. BRINGT DICH WEITER.

VOM HANDWERK INSPIRIERT.

FESTOOL

Großflächig, detailgenau, randnah. Granat PROfile – das Softschleifmittel.

Das Softschleifmittel Granat PROfile wurde speziell für den Einsatz mit deinen Schleifmaschinen entwickelt – ideal für die präzise Bearbeitung von Profilen, Rundungen und Konturen.

Der weiche Schaumstoffkern aus 13mm Polyurethan passt sich perfekt an die Oberfläche deines Werkstücks an. So entsteht eine gleichmäßige Druckverteilung, welche Durchschleifen und Riefenbildung effektiv verhindert.

Mehr Infos unter [festool.de](https://www.festool.de)



ROMAR-VOSS FLOOR SYSTEMS

WOHNBETONBÖDEN: TREND SICHER, STRAPAZIERFÄHIG, CHARAKTERSTARK

Industrielle Ästhetik trifft wohnliche Atmosphäre: Wohnbetonböden sind gefragt. Doch klassische Systeme stoßen bei intensiver Nutzung schnell an ihre Grenze – Abrieb, Kratzer und Verfärbungen sind häufige Folgen im gewerblichen Einsatz und stark frequentierten Wohnbereichen. Mit Projekt Design-Beton bietet Romar-Voss Floor Systems, ergänzend zur bestehenden Kollektion „Trendy Design-Beton“, ein Bodensystem, das die robuste Optik von Sichtbeton mit extremer Strapazierfähigkeit und überraschend einfacher Verarbeitung kombiniert. Bestens geeignet für Wohnräume, Büros, Gastronomie und Ladenlokale.

Extrem verschleißfest

Die Deckschicht von Projekt Design-Beton besteht aus einer Mischung speziell ausgewählter mineralischer Füllstoffe und einem hochwertigen Zwei-Komponenten-Epoxidharz auf Wasserbasis. Diese Materialkombination macht das System auch bei intensiver Nutzung äußerst verschleißfest. Dank hydrophober Eigenschaften und hoher Härte

eignet es sich zudem als Endbeschichtung – für eine robuste Oberfläche, die den täglichen Anforderungen mühelos standhält. Das System kann auf nahezu allen Untergründen verlegt werden und bietet damit große Flexibilität bei der Projektumsetzung.



Klarer Aufbau, fundierte Basis

Der Aufbau von Projekt Design-Beton erfolgt nach einem festgelegten Verfahren: Zunächst wird der vorbehandelte Untergrund mit einer Quarzgrundierung vorbereitet, anschließend werden zwei Schichten

Projekt Design-Beton im gewünschten Farbton aufgetragen. Danach wird das gesamte System mit einer starken Zwei-Komponenten-PU-Versiegelung abgeschlossen. Dieser Schichtaufbau garantiert eine fundierte, solide Basis. Dank des übersichtlichen Aufbaus und klar definierter Arbeitsschritte lässt sich das System relativ unkompliziert auftragen – das Ergebnis ist ein hochwertiger, charakterstarker Boden.

Jeder Boden ein Unikat

Das Auftragen in Handarbeit verleiht jedem Boden eine eigene, subtile Zeichnung. Kein Boden gleicht dem anderen. Damit bieten Sie Ihren Kunden einen atmosphärischen und robusten Boden, an dem sie jahrelang Freude haben werden.

Projekt Design-Beton wird als Komplettsset für zehn Quadratmeter Bodenfläche geliefert und umfasst Grundierung, Spachtelmasse, strapazierfähige Versiegelung sowie separat erhältliche Farbpigmente. Die Standardkollektion bietet acht zeitlose Farben – von warmen Beigetönen bis zu modernen Graunuanzen.



Entdecken Sie die neue Generation der Wohnbetonböden

- ▼ Robust & abriebfest
- ▼ Einzigartige, handgefertigte Optik
- ▼ Überraschend einfache Verarbeitung
- ▼ Praktisches Kompletts-Set (10 m²)
- ▼ Perfekt für Wohnbereiche, Büros, Gastronomie & Ladenlokale

ROMAR-VOSS
floor systems



GEMEINSAM DAS HANDWERK STÄRKEN.



UZIN UTZ
YOUR FLOOR. OUR PASSION.

JANSEN

MARKIEREN OHNE WENN UND ABER: DREI FRAGEN – EIN GUTES GESCHÄFT

Wer als Maler klug rechnet, weiß: Markierungsaufträge sind planbar und wirtschaftlich attraktiv. Denn anders als Einzelaufträge bieten sie ein verlässliches Geschäftsfeld mit Folgeaufträgen – Flächen werden erweitert, Nutzungskonzepte ändern sich, Linien müssen erneuert oder angepasst werden. Ideal für die Auslastungsplanung. Gleichzeitig steigen die Anforderungen an hochwertige Markierungsarbeiten: Auftraggeber erwarten belastbare Ergebnisse, kurze Sperrzeiten und effiziente Abläufe – besonders dort, wo Gabelstapler, Fahrzeuge, hoher Publikumsverkehr oder auch E-Ladeplätze zur täglichen Realität gehören.

Hier zeigt sich schnell: Markieren ist weder Nebensache noch Standardaufgabe – Expertise ist gefragt. Welche Lösung passt zu welchem Einsatz? Und was ist wirtschaftlich sinnvoll?



„IN KAUM EINEM ANDEREN BEREICH KOMMT ES SO SEHR AUF DIE RICHTIGE EINSCHÄTZUNG DES MALERS AN. GENAU HIER SETZT MARK III AN: WIR BIETEN KLARE ORIENTIERUNG – FÜR ERFAHRENE MALER EBENSO WIE FÜR EINSTEIGER.“

› Quick-Finder als schnelle Entscheidungshilfe:

Ein hilfreicher Online-Quick-Finder unterstützt die Auswahl – von der ersten Einschätzung bis zur vollständigen Systemlösung bei der Produktauswahl – und bindet auch benötigte Hilfs- und Ergänzungsprodukte im Ergebnis direkt mit ein. So wird aus der Auswahlentscheidung ein klarer, nachvollziehbarer Prozess und öffnet damit einen wirtschaftlich mehr als interessanten Geschäftsbereich für Malerbetriebe.

› Direkt zum Quick-Finder:
www.jansen.de/quickfinder

Markieren ist Kompetenz

In kaum einem anderen Bereich kommt es so sehr auf die richtige Einschätzung des Malers an wie bei Markierungsarbeiten. Mit Mark III bietet Jansen erfahrenen Malern und Einsteigern klare Orientierung über ihr komplettes Markierungssortiment. Das Tool ist mobil abrufbar und ermöglicht die Auswahl direkt auf der Baustelle. Der Name ist Programm: Mit nur drei zentralen Leitfragen gelangt der Maler schnell und ohne jeden Umweg zur passenden Produktempfehlung – wo soll markiert werden, welche Art der Markierung ist gefordert und welcher Belastung ist die Markierung ausgesetzt?

Bei der Entwicklung von Mark III stand die Herausforderung im Fokus, wie sich unterschiedliche Anforderungen – von der Tiefgarage bis zum Industrieboden, von der Linie bis zur Fläche – systematisch erfassen und in belastbare Produktempfehlungen übersetzen lassen. Das Ergebnis ist ein vollständiges Sortiment, das durch ein klares Auswahlssystem jeden Einsatz im Innen- oder Außenbereich planbar macht.



Bild: Jansen

MARKIEREN OHNE WENN UND ABER

QUICK-FINDER MARK III

1. ORT

☐ innen ☐ außen

2. ART

☐ Linie ☐ Fläche ☐ Symbol | VZ

3. BELASTUNG

☐ gering ☐ mittel ☐ hoch



Jetzt
online testen!

DENK BUNT MARK III

MARK III bietet mit nur drei Fragen, die jeder versteht, eine vollständige Orientierung und Klarheit für jede Anwendung. Ein Original von den Pionieren aus dem Ahrtal.

JANSEN



Maler Einkauf Gruppe

55543 Bad Kreuznach Tel. 0671 298447-0	63452 Hanau Tel. 06181 30483-0	56218 Mülheim-Kärlich Tel. 02630 9191-0
55411 Bingen Tel. 06721 49516-0	67663 Kaiserslautern Tel. 0631 892998-0	66130 Saarbrücken Tel. 0681 3799690-0
64293 Darmstadt Tel. 06151 8793-0	61476 Kronberg im Taunus Tel. 06173 31963-0	54294 Trier Tel. 0651 82632-0
63303 Dreieich-Sprendlingen Tel. 06103 57135-0	55129 Mainz Tel. 06131 5842-0	65203 Wiesbaden Tel. 0611 9686-0
60386 Frankfurt am Main Tel. 069 405700-0	68219 Mannheim Tel. 0621 875550-0	
61169 Friedberg Tel. 06031 7291-0	64720 Michelstadt Tel. 06061 96754-0	



Maler Einkauf Gruppe

47551 Bedburg Hau (Hasselt) Tel. 02821 99763-0	50354 Hürth Tel. 02233 79234-0	41464 Neuss Tel. 02131 17091-0
53121 Bonn Tel. 0228 66898 -0	50829 Köln Ossendorf Tel. 0221 59702-0	42855 Remscheid Tel. 02191 692468-0
40233 Düsseldorf Tel. 0211 737799-0	47803 Krefeld Tel. 02151 36994-0	53721 Siegburg Tel. 02241 94244-0
53879 Euskirchen Tel. 02251 92131-0	58507 Lüdenscheid Tel. 02351 98949-3	41748 Viersen Tel. 02162 265-0
51643 Gummersbach Tel. 02261 8154-0	47441 Moers Tel. 02841 88488-0	51545 Waldbröl Tel. 02291 90710-0
52525 Heinsberg Tel. 02452 18068-0	41063 Mönchengladbach Tel. 02161 46349-0	



51063 Köln Mülheim
Tel. 0221 96273-0

51147 Köln Porz
Tel. 02203 69938-0

40764 Langenfeld
Tel. 02173 10660-0

51381 Leverkusen
Tel. 02171 3422-0

51491 Overath
Tel. 02206 95089-0

42655 Solingen
Tel. 0212 22137-0



Maler Einkauf Gruppe

56727 Mayen
Tel. 02651 4004-0

56424 Mogendorf
Tel. 02623 929852-0



52070 Aachen
Tel. 0241 91800-0

52353 Düren
Tel. 02421 12187-0



53227 Bonn-Beuel
Tel. 0228 97587-0

53119 Bonn-Tannenbusch
Tel. 0228 55930-0

53501 Grafschaft-Ringen
Tel. 02641 90995-0



Maler Einkauf Gruppe

52070 Aachen
Tel. 0241 51805-0

40231 Düsseldorf
Tel. 0211 73099-0

47800 Krefeld
Tel. 02151 4409-0

40878 Ratingen
Tel. 02102 84950-0



Maler Einkauf Gruppe

68535 Edingen-Neckarhausen
Tel. 0621 460948-0

75050 Gemmingen
Tel. 07267 807-0

76189 Karlsruhe
Tel. 0721 791866-0



59755 Amsberg
Tel. 02932 42965-0

33609 Bielefeld
0521 944891-0

59929 Brilon
Tel. 02961 529764-0

32756 Detmold
Tel. 05231 30878-0

33330 Gütersloh
Tel. 05241 22290-0

59065 Hamm
Tel. 02381 92512-0

37671 Höxter
Tel. 05271 69946-0

59557 Lippstadt
Tel. 02941 28676-0

59872 Meschede-Enste
Tel. 0291 9918-0

33100 Paderborn
Tel. 05251 5202-0

59494 Soest
Tel. 02921 6723-0



ProSpray 3.20 Dein Einstieg in die Airless-Technik.

Mit der bewährten Kolbenpumpe und HEA-Technologie arbeitest du sauber, schnell und präzise. Das Airless-Spritzgerät überzeugt mit geringem Sprühnebel und perfektem Farbauftrag. ProSpray 3.20 ist ideal für Innenwandfarben bei mittelgroßen Projekten und verarbeitet mit dem passenden Zubehör auch andere Materialien wie Lacke mühelos.

Effizient. Zuverlässig. Überzeugend im Preis.

wagner-group.com

Innenfarben

AkzoNobel

**DIE CLEVERE
WAHL FÜR
GROSSE OBJEKTE**



RAPID PRO
Der weiße und farbige Einschichter



Mehr zu Rapid PRO

- für schöne, stumpfmatte und beanspruchte Oberflächen
- hochdeckende, tönbare Innenfarbe mit höchster Farbtongenauigkeit
- sehr gute Ausbesserungseigenschaften
- ideal für die Airless-Verarbeitung



Einfach verlässlich.

IMPRESSUM

FORUM ist die regionale Fach- und Kundenzeitschrift der MEG Maler Einkauf Gruppe eG. Sie erscheint im 20. Jahrgang.

Erscheinungsweise
2x Jahr, Auflage: 15.000

Anzeigen
Mediadaten Anzeigenpreise FORUM 2024

Redaktionsschluss für Ausgabe 02/2026
ist der 21. September 2026.

Herausgeber
MEG Maler Einkauf Gruppe eG
Rheingaustraße 94
65203 Wiesbaden

+49 (0) 611 96 86-0
marketing@meg.de
www.meg.de

Layout und Produktion
FULLHAUS GmbH
Maxhüttenstraße 12
93055 Regensburg



Druck
Frischmann Druck und Medien GmbH
Sulzbacher Straße 93
92224 Amberg



**VERLÄSSLICH VOR ORT.
STARK IM SERVICE.**

MEG Maler Einkauf Gruppe eG

