


FORUM

› DAS FACHMAGAZIN FÜR PROFI-HANDWERKER 02 | 2023

- 
- › **04** **DIE MEG WÄCHST WEITER**
ÜBERNAHME DER MALER-
EINKAUF EG PADERBORN
- › **22** **CONPART-WEBSITE**
IM NEUEN LOOK
- › **34** **VON TAG DER OFFENEN**
TÜR BIS TIKTOK-ACCOUNT –
SO GEHT KUNDENAKQUISE HEUTE

MEG
Maler Einkauf Gruppe



Perfekt geschliffene Wände?
**JETZT AUCH MIT
CONPART!**

www.conpart.de

Jetzt NEU - CONPART
SCHLEIFMITTEL

CONPART -
Die Marke des Handwerks



MEG
Maler Einkauf Gruppe

**LIEBE MITGLIEDER,
KUNDEN UND
GESCHÄFTSPARTNER,**

wir freuen uns, Ihnen die diesjährige zweite Ausgabe unseres Magazins FORUM druckfrisch präsentieren zu können.

Die erste Hälfte des Geschäftsjahres 2023 liegt hinter uns und wir möchten die Gelegenheit nutzen, um einen Blick auf die aktuellen Entwicklungen zu werfen. Die ersten Auswirkungen der rückläufigen Zahlen am Bau können wir bereits in unserem Tagesgeschäft ausmachen. Insgesamt stehen wir vor großen Herausforderungen, sowohl gesamtwirtschaftlich als auch speziell in unserer Branche. Das sinkende Neubausvolumen und der geringe Wechsel von Bestandsimmobilien beeinflussen den Renovierungsmarkt. Der Renovierungsstau scheint größtenteils abgebaut, aber es ist auch eine gewisse Investitionszurückhaltung spürbar. Hinzu kommen Kapazitätsengpässe im Handwerk, eine hohe Inflation, steigende Energiekosten sowie fehlende Investitionssicherheit, die die Ausgaben der Konsumenten beeinflusst. Wir sind zuversichtlich, dass wir diese Herausforderungen gemeinsam mit unseren Mitgliedern, Kunden und vor allem unseren engagierten Mitarbeitern bewältigen können.



Umso entscheidender ist es für uns, unsere Marktposition auszubauen und die Zukunft des Unternehmens zu stärken. Als wichtigen Schritt werden wir in diesem Zusammenhang die Maler-Einkauf Paderborn eG zum 1. Dezember 2023 übernehmen – eine Genossenschaft, die uns seit vielen Jahren bekannt ist, insbesondere aufgrund der engen Zusammenarbeit bei der Entwicklung unserer Eigenmarke CONPART. Der Übernahme wurde auf der Generalversammlung in Paderborn Anfang Juli zugestimmt. Die Expansion nach Ostwestfalen ist ein weiterer Schritt zur Sicherung unserer Zukunft. Wir erweitern konsequent unser Vertriebsgebiet, schaffen sinnvolle Synergien und können auch von zusätzlicher Kompetenz insbesondere im Bereich Boden/Heimtext profitieren. Weitere Informationen zu den Standorten, die ab dem 1. Dezember zur MEG Maler Einkauf Gruppe gehören, finden Sie auf den nächsten beiden Seiten.

Wichtig ist uns aber auch, Sie herzlich zu unseren anstehenden Veranstaltungen im September einzuladen: die Leistungsschau Wiesbaden mit attraktiven Messeangeboten und die Herbstfeste an insgesamt sechs Standorten. Regionale und persönliche Veranstaltungen, bei denen Sie die Gelegenheit haben, sich mit anderen Fachleuten und unseren Mitarbeitern auszutauschen.

Jetzt erwartet Sie aber erstmal eine wie immer abwechslungsreiche Ausgabe unserer beliebten FORUM, in der wir Sie über die aktuellen Entwicklungen Ihrer MEG Maler Einkauf Gruppe eG sowie unserer Branche informieren und Ihnen gleichzeitig positive Impulse für Ihre Projekte mitgeben möchten. Wir wünschen Ihnen viel Spaß beim Lesen!

 Frank Möller
 Thomas Eßer

INHALT

**NEUES AUS DEN UNTERNEHMEN
UND NIEDERLASSUNGEN**

- 04 Die MEG wächst weiter: Übernahme der Maler-Einkauf eG Paderborn
- 06 Feiern bis der Mai kommt – Unsere MEG-Frühlingsfeste
- 08 Sportsgeist bei der MEG – City Marathon Wiesbaden
- 10 Dinova Kreativ-Workshop: Die Vielfalt dekorativer Wandgestaltung
- 11 Sommerfest mit der Region Mosel-Saar
- 12 Unterwegs mit Klos-Farben
- 14 Starke Partnerschaft seit 25 Jahren – Malerwerkstätten Jaensch
- 16 Denkmalgeschützte Kirche strahlt wie neu
- 17 Ein Anlass zum Feiern – 100 Jahre Farben Bock
- 18 Interview: 100 Jahre Farben Bock: Michael Jacobs, Robert von Tongelen, Dirk Klar und Andreas Schatz
- 22 Conpart-Website in neuem Look
- 24 Excellence Award des Handwerks 2023 – Herzlichen Glückwunsch, Andreas Vonderschmitt!

- 26 Dürfen wir vorstellen? Matthias Lindner, erster Top-Meister der MEG!
- 28 Die MEG ist Bosch Premium-Partner
- 29 Doege + Sohn: Herzliche Glückwünsche zum 75. Jubiläum!
- 30 Interview: Vorstand Bundesausschuss Farbe und Sachwertschutz (BFS)
- 32 Glatte Wände und Decken, ganz ohne Schleifen – Conpart Easyfiller 1025

NEUES AUS DER BRANCHE

- 34 Von Tag der offenen Tür bis TikTok-Account – So geht Kundenakquise heute
- 36 10 Jahre „Geselle Trifft Gazelle e.V.“ – Ruanda-Reise 2023 mit „Painting Skills for Africa“ im Gepäck
- 38 So gewinnt man Nachwuchs – #werdeMaler
- 40 Azubi-Suche via TikTok, Instagram & Co.
- 41 Für einen guten Start in die Ausbildung: Azubi-Starterwochen
- 42 Malervision 2022/23 – Mit großartigen Ergebnissen und Erlebnissen

- 43 „Mal was Echtes“ – Werde Malerin beim Girls' Day
- 44 Cyberkriminalität im Handwerk – So schützen Sie Ihre Kundendaten

NEUES AUS DER INDUSTRIE

- 46 „Back in Black“ – Friess präsentiert sich in schlichtem neuem Look
- 47 Workshop mit dem Maler Nationalteam bei Pufas
- 49 Unverwechselbarer Look – Holzschutz im Tekton-System
- 50 Smarter arbeiten mit der Spraymanager App von Wagner
- 52 Entwicklungshürde genommen: Universeller Fassadengrund für elastische Beschichtungen
- 54 Blauer Engel für Fassadenschutz bestätigt
- 57 3-2-1: In Rekordzeit zur neuen Putzfassade
- 58 Ein Duo für jedes Wetter
- 61 Der wasserverdünnbare Lack mit der Verarbeitungsqualität eines lösemittelhaltigen

DIE MEG WÄCHST WEITER: ÜBERNAHME DER MALER-EINKAUF EG PADERBORN



Im zweiten Halbjahr 2023 wird unsere MEG Maler Einkauf Gruppe eG den Malergroßhandel der Maler-Einkauf eG Paderborn übernehmen. Ein bedeutender Schritt im Rahmen der strategischen Ausweitung unseres Vertriebsgebietes.

Wir haben großartige Neuigkeiten hinsichtlich der Unternehmensentwicklung für Sie: Nachdem im vergangenen Jahr die MEG Lüdenscheid und Umgegend eG Teil unserer MEG Maler Einkauf Gruppe eG geworden ist, werden wir – vermutlich zum 1. Dezember 2023 – die Maler-Einkauf eG Paderborn übernehmen und somit weiterwachsen.

10 neue Standorte für die MEG

Mit zehn Standorten in der Region Paderborn/Ostwestfalen grenzt das Vertriebsgebiet nahtlos an unser aktuelles Gebiet an und ist damit strategisch von großer Bedeutung für uns. Um dieser Bedeutung Aus-

druck zu verleihen, werden alle Standorte der Maler-Einkauf eG Paderborn zukünftig als Zweigniederlassung der neuen Region „Paderborn/Ostwestfalen“ integriert. Diese umfasst die Standorte Paderborn, Arnsberg, Brilon, Detmold, Gütersloh, Hamm, Höxter, Lippstadt, Meschede und Soest.

Sitz der Geschäftsleitung sowie die Zentrale der Maler-Einkauf eG Paderborn sind aktuell am Standort in Paderborn angesiedelt. Dort befinden sich darüber hinaus die Bereiche Einkauf und Logistik sowie die Verwaltung. In allen weiteren Niederlassungen gibt es ein Innen- sowie ein Außendienst-Team. Am Standort in Soest ist ebenfalls der Bereich Logistik ansässig.

Was bedeutet die Übernahme für die Kunden?

Die Standorte der Maler-Einkauf eG Paderborn bieten folgende Sortimentsbereiche

an: Farben, Lacke/Lasuren, Industrielacke/Beizen, Wandgestaltung/Zierprofile, Bodenbeläge, Bauchemie/Bautenschutz, Werkzeuge/Maschinen sowie Innen- und Fassadendämmung. Dieses Sortimentsportfolio wird uneingeschränkt fortgeführt. Gleiches gilt für das bestehende Service- und Leistungsangebot, das sogar sukzessive erweitert wird. Ein weiterer Vorteil für unsere zukünftigen Kunden ist die Möglichkeit, auf zusätzliche Sortimente der MEG zuzugreifen und von attraktiven Gruppenangeboten und Aktionen zu profitieren.

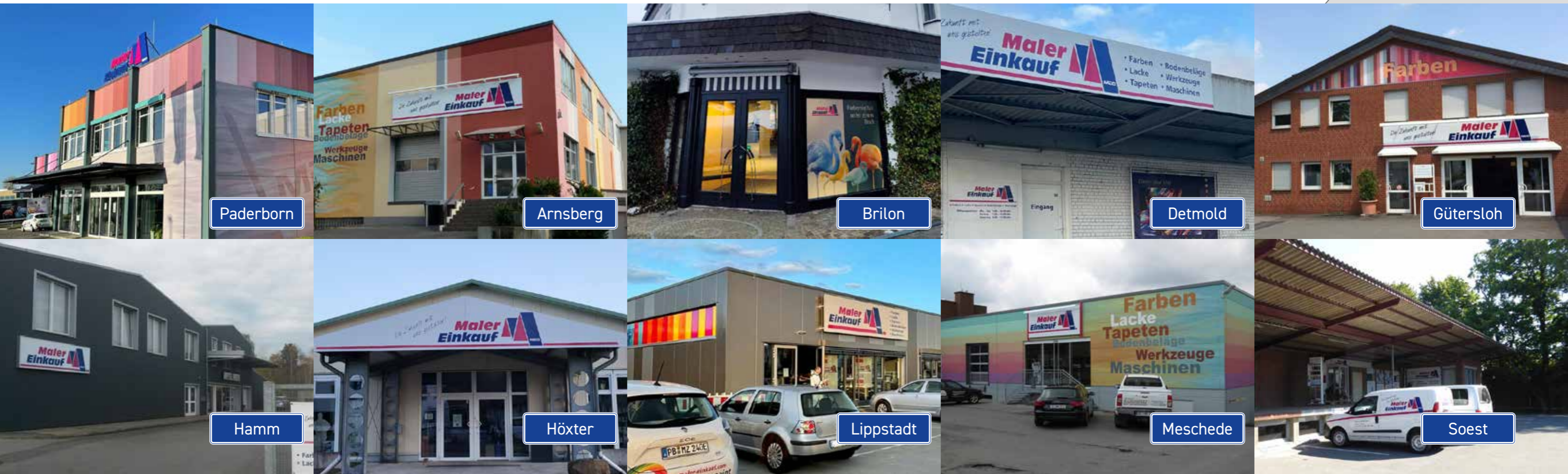
Zukunftsorientiert und gemeinschaftlich – auf allen Ebenen

Die Maler-Einkauf eG Paderborn war in den letzten Jahren wirtschaftlich sehr erfolgreich und ist in der Region tief verwurzelt, sodass auch der etablierte Außenauftritt der Marke bestehen bleiben wird. Wir übernehmen den Malergroßhandel und integ-

rieren eine Gesellschaft, die führend in der beliebten Eigenmarke CONPART ist und mit der wir bereits seit Jahren in der Geno Handel GmbH erfolgreich zusammenarbeiten. Selbstverständlich setzen wir auch auf alle ca. 80 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der bisherigen Genossenschaft und heißen diese bei der MEG Maler Einkauf Gruppe eG herzlich willkommen.

Durch die Erweiterung unseres Vertriebsgebietes gehen wir einen wesentlichen Schritt in Richtung Stärkung unserer Wettbewerbsposition und Zukunftssicherung unseres Unternehmens.

WIR FREUEN UNS DARAUF, DIESEN SCHRITT MIT IHNEN GEMEINSAM ZU GEHEN!





MEG

Maler Einkauf Gruppe



FEIERN BIS DER MAI KOMMT – UNSERE MEG-FRÜHLINGSFESTE

Die Frühlingsfeste im Rahmen unserer Leistungsschau-Aktion Köln im April zählen dieses Jahr sicher zu den Veranstaltungshöhepunkten unserer MEG Maler Einkauf Gruppe eG. In ausgewählten Niederlassungen wurde in entspannter Atmosphäre ausgelassen gefeiert.

Am 21. und 22. April 2023 wurden unsere MEG-Standorte in Mayen, Euskirchen, Frankfurt, Remscheid, Köln und Düsseldorf kurzerhand in bunte Partylocations verwandelt und haben den Beginn unserer Leistungsschau-Aktion Köln eingeläutet.

Ein außergewöhnliches Rahmenprogramm und die Anwesenheit von Top-Lieferanten wie Caparol, Dinova, AkzoNobel und vielen mehr haben zahlreiche Besucher zu unseren Frühlingsfesten gelockt. An den Ständen

der Hersteller hatten die Handwerker-Profis die Möglichkeit, alles Wichtige über die entsprechenden Marken und Produkte zu erfahren. Neben dem professionellen Austausch konnten bei verschiedenen Tombola-Aktionen oder dem Drehen am Glücksrad hochwertige Preise abgestaubt werden. In einigen Niederlassungen wurde auch ein ausgewähltes Programm für die kleinen Besucher angeboten, die sich zum Beispiel auf der Hüpfburg austoben oder professionell mit einem Motiv ihrer Wahl schminken lassen konnten. Darüber hinaus haben vor allem gute Gespräche und attraktive Frühlingsknaller-Angebote unseren Besuchern ein Lächeln ins Gesicht gezaubert.

Ein herzliches Dankeschön an alle Kunden, Industriepartner und fleißigen Kollegen, die unsere Feste mit Leben gefüllt und zu echten Highlights gemacht haben. Es war uns eine Ehre und wir fiebern schon jetzt der nächsten Leistungsschau-Aktion im September entgegen!



BEI DEN MEG FRÜHLINGSFESTEN WURDE GANZ SCHÖN WAS GEBOTEN.



SPORTSGEIST BEI DER MEG – CITY MARATHON WIESBADEN

MEG
Maler Einkauf Gruppe

Im Juni fand der zweite „IKANO BANK City Marathon“ statt und lockte zahlreiche Sportler nach Wiesbaden. Auch ein Laufteam unserer MEG Maler Einkauf Gruppe eG nahm erfolgreich teil und spendete pro gelaufenem Kilometer 1 Euro an die MEG Stiftung.

Neue Herausforderungen sind wichtig, wenn es um berufliche und persönliche Weiterentwicklung geht. Die eigene Komfortzone zu verlassen, fällt uns aber nicht immer leicht. Darum freuen wir uns umso mehr, dass beim „IKANO BANK City Marathon“ in Wiesbaden am 24. Juni ca. 4.000 Teilnehmer über sich hinausgewachsen sind.

Unser MEG-Team nahm mit insgesamt 17 Startern aus verschiedenen Süd-West Standorten in verschiedenen Disziplinen am Lauf teil und stach mit coolen, knallbunten MEG-Shirts optisch besonders schön heraus. Die Mehrzahl rannte 5 Kilometer, zwei Personen gingen für 10 Kilometer an den Start. Frank Oswald, nebenamtlicher Vorstand unserer MEG Maler Einkauf Gruppe eG, stellte sich sogar der Herausforderung des Marathons.

Herzlichen Glückwunsch und eine große Portion Respekt an alle, die an diesem Tag mit viel Sportsgeist in ihre Laufschuhe geschlüpft sind und den inneren Schweinehund besiegt haben. Eine starke Leistung!



**SCHRITT FÜR SCHRITT GEMEINSAM BIS INS ZIEL:
IN IHREN BUNTEN SHIRTS SAMMELTEN UNSERE
LÄUFER SPENDEN FÜR DIE MEG STIFTUNG.**



Laufen für den guten Zweck

Mit unseren Sportskanonen aus den eigenen Reihen haben wir mit den zweitmeisten Teilnehmern den zweiten Platz im Ranking der Firmen belegt.

Das Beste: Für jeden zurückgelegten Kilometer haben wir 1 Euro für unsere MEG Stiftung gespendet, die es sich zur Aufgabe macht, die Aus- und Weiterbildung im Maler- und Stuckateurhandwerk sowie die Projekt- und Forschungsarbeit zu fördern.

MEG als Hauptsponsor des Halbmarathons

Schirmherr des sportlichen Veranstaltungswochenendes war Oberbürgermeister Gert-Uwe Mende und auch unsere MEG Maler Einkauf Gruppe eG hat als Hauptsponsor

des Halbmarathons eine wichtige Rolle bei diesem außergewöhnlichen Event gespielt. An beiden Veranstaltungstagen waren wir auch außerhalb der Laufstrecke vor Ort: Am Freitag, den 23. Juni, haben wir uns auf der Expo der Nachwuchswerbung gewidmet und am Samstag der MEG als Arbeitgeber und starker Partner des Handwerks mit 115 Jahren Tradition eine professionelle Plattform geboten. Unser Informationsangebot wurde sehr gut angenommen und von zahlreichen Besuchern eine tolle Stimmung verbreitet.

Rundum gelungenes Event

Thomas Eber, Vorstand Vertrieb & Marketing unserer MEG Maler Einkauf Gruppe eG, durfte sowohl beim Startschuss



als auch bei den Siegerehrungen des City Marathons mitwirken und hat sich und seiner Mannschaft bereits ein Ziel für das kommende Jahr gesetzt: „Nächstes Jahr wollen wir das Erlebnis nochmal toppen und noch viel mehr Läufer zusammenschließen.“ Obwohl die Teilnehmer hohen Temperaturen ausgesetzt waren, würden alle im nächsten Jahr wieder mitlaufen und beschreiben die Veranstaltung als rundum gelungenes Event.

Wir freuen uns schon jetzt auf den nächsten „IKANO BANK City Marathon“ durch unsere schöne hessische Hauptstadt und bedanken uns von Herzen bei allen Mitarbeitern, die unsere MEG an diesem Wochenende repräsentiert haben!



DINOVA KREATIV-WORKSHOP: DIE VIelfALT DEKORATIVER WAND-GESTALTUNG

Der Wunsch nach Individualität durchzieht heute alle Lebensbereiche. Vor allem das eigene Zuhause soll Ausdruck der persönlichen Vorlieben sein. Welches Potenzial in der Wandgestaltung steckt, um individuelle Kundenwünsche zu erfüllen, erfuhren die Teilnehmer Ende Juni im Dinova Kreativ-Workshop in der MEG-Niederlassung in Viersen.

Referent und Malermeister Markus Schäfer von Dinova zeigte verschiedene Oberflächentechniken, um kreative Wände zu schaffen. Nach der Theorie konnten die Teilnehmer diese Kreativtechniken direkt in die Praxis umsetzen: Unter fachkundiger Anleitung erstellten sie Musterplatten. Inhalt, Workshopleitung, MEG-Rundumbetreuung und nicht zuletzt der hohe Spaßfaktor sorgten für eine gelungene Veranstaltung und sehr zufriedene Teilnehmer.




WIR BRINGEN LICHT INS DUNKLE!

UNSER LAMPENSORTIMENT WARTET AUF DICH!




LIZIN LITZ

SOMMERFEST MIT DER REGION MOSEL-SAAR



Was für ein schöner Ausflug: Die Region Mosel-Saar (Mühlheim-Kärlich, Mayen, Mogendorf, Trier, Saarbrücken) traf sich im Mai zu ihrem Sommerfest und verbrachte einen schönen Tag.

Ausgestattet mit bunten Hüten startete das Team zuerst zu einer kleinen Wanderung. Und weil so ein Fußmarsch ganz schön hungrig macht, stärkten sich die Teilnehmer in der Grillhütte Horperath mit allerlei Leckereien. Dazu konnten sie sich in gemütlicher Runde austauschen. Das Planungsteam Esco Hohl, Manuela Sartor, Volker Reiter, Vladimir Bekker und Janina Mayer war nach Abschluss des Tages sehr zufrieden – schließlich kräftigen Veranstaltungen wie diese zusätzlich den Teamgeist.



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.



Genossenschaftliche FinanzGruppe
Volksbanken Raiffeisenbanken



Maler Einkauf Gruppe



UNTERWEGS MIT KLOS-FARBEN

Bei Klos Farben stand in diesem Jahr veranstaltungstechnisch bereits einiges auf dem Programm. Zahlreiche Kunden und Klos-Mitarbeiter haben spannende Events besucht, die sowohl mit dem Erwerb von Fachwissen als auch guter Gesellschaft punkten konnten.

Wer unsere MEG Maler Einkauf Gruppe eG kennt, weiß, dass wir Gemeinschaft großschreiben. Die vergangenen Events mit ERFURT, ARDEX und der Maler- und Lackierer-Innung Ahrweiler haben nicht nur zum Austausch einer Menge handwerklicher Expertise beigetragen, sondern auch das Klos Farben Team und seine Kunden noch enger zusammengeschweißt.

ERFURT Tapeten-Tour

Am 27. und 28. März 2023 waren die Klos-Crew aus Bonn-Beuel um Klos Geschäftsführer Tobias Schmitz und zahlreiche Kunden auf einer ganz besonderen ERFURT Tapeten-Tour unterwegs und hatten die Möglichkeit, die Produktionsstätte von ERFURT hautnah zu erleben. Von einer spannenden Betriebsbesichtigung über eine Präsentation ausgewählter Produkte bis zu den Themen

Energieeinsparung und Schimmelprävention war alles dabei. Ein besonderes Highlight waren auch die gemeinsamen Mahlzeiten, bei denen sowohl ein professioneller als auch persönlicher Austausch in entspannter Atmosphäre stattgefunden hat.

Herzlichen Dank an alle Teilnehmer und das Team von ERFURT, das uns zwei interessante, lehrreiche Tage beschert hat!



Maler- und Lackiererinnung Ahrweiler

Am 18. April 2023 fand an unserem Klos-Standort in Grafschaft eine gemeinsam mit der Maler- und Lackiererinnung Ahrweiler geplante Abendveranstaltung rund um das Thema Wärmedämmverbundsysteme statt. Der interessante Infoabend wurde in

Zusammenarbeit von Obermeister Guido Lenzen und Tobias Schmitz auf die Beine gestellt.

Arno Müller und Axel Weber von Keim sowie Rene Walter von Mirka hielten an diesem Abend hochinteressante Vorträge und informierten die Innungsmitglieder vor dem

Hintergrund ihres Produktportfolios. Während die Experten von Keim unter anderem über Farbtypen und Anwendungsfehler referierten, stellte Rene Walter neue Maschinen aus dem Mirka-Sortiment vor, die auch im Bereich WDVS eingesetzt werden können, wie zum Beispiel die MIRKA LEROS-Kurzvariante.



GUT WAS LOS BEI FARBEN KLOS: SOWOHL HANDWERKLICHES KNOW-HOW ALS AUCH DER SPASS KAMEN BEI DEN VIELFÄLTIGEN VERANSTALTUNGEN NICHT ZU KURZ.

ARDEX-Tour

Ein weiteres mehrtägiges Event war die ARDEX-Tour, die vom 1. bis 3. Juni 2023 im ARDEX Schulungszentrum Süd in Altusried stattgefunden hat. Nach der Ankunft und einem gemeinsamen Mittagessen ging es für die Klos Mitarbeiter und Kunden aller Standorte direkt ans Eingemachte: Untergründe prüfen und beurteilen sowie das Sanieren von Rissen in Zementstrichen und

Anhydrit-Fließestrichen haben die gesamte Konzentration der Teilnehmer erfordert.

Am zweiten Tag standen weitere anspruchsvolle Themen wie die sichere Verlegung von textilen und elastischen Belägen, die Sanierung von Holzdielenböden oder wirtschaftliches Spachteln und Glätten von Wand- und Deckenflächen auf der Agenda. Eine Tour durch das Brauhaus Schäfler Bräu hat das

tolle Event auf erfrischende Art und Weise abgerundet, bevor es am nächsten Tag wieder nach Hause ging.

„Alles in allem sehr gelungene Veranstaltungen, von denen sowohl unsere Mitarbeiter als auch Kunden auf ganzer Linie profitiert haben“, fasst Tobias Schmitz überzeugt zusammen und freut sich schon auf weitere außergewöhnliche Events.





STARKE PARTNERSCHAFT SEIT ÜBER DREI JAHRZEHNEN – MALERWERKSTÄTTEN JAENSCH

Dass wir bei der MEG Maler Einkauf Gruppe auf Partnerschaft und eine lange und erfolgreiche Zusammenarbeit setzen, möchten wir Ihnen heute anhand eines großartigen Beispiels veranschaulichen. Wir freuen uns, Ihnen die Jaensch GmbH vorstellen zu dürfen.

Die Jaensch GmbH, Werkstätten für feine Malerarbeiten, ist ein Traditionsunternehmen der Spitzenklasse, dessen Grundstein im Jahr 1959 in Düsseldorf von Herbert Jaensch mit Unterstützung von Helga Imfeld gelegt wurde.

Bereits seit den 80er Jahren verbindet uns eine starke Partnerschaft, forciert durch die langjährige Zusammenarbeit mit Oliver Herzog, Regionalleiter unserer MEG Region Köln/Bonn. Auch zu den Niederlassungsleitern in Düsseldorf und Bonn sowie zum Vorstand pflegt die Jaensch GmbH eine gute Beziehung. Aktives Mitglied der MEG Maler Einkauf Gruppe eG ist die Jaensch GmbH

auch bereits seit über 30 Jahren. Der alt-eingesessene Malerbetrieb steht derzeit unter der Leitung von Norbert Krämer, Stefan Küppers und Alexander Denzel, die ein eingeschworenes Team mit 80 Fachkräften beschäftigen. Darunter gibt es sechs Malermeister, die für die Betreuung der Baustellen zuständig sind. Herr Krämer gibt die Geschäftsleitung sukzessive an Herrn Küppers ab. Zur Unterstützung wurde Herr Alexander Denzel zum Geschäftsführer in Bonn berufen, wo es eine weitere Betriebsstätte gibt.

Umzug von Düsseldorf nach Neuss

Im letzten Jahr hat das Malerunternehmen seinen neuen Firmensitz in der Bataverstraße 103 in Neuss bezogen. Auf einem Grundstück von 1.800 Quadratmetern Fläche befindet sich das neue Bürogebäude mit 250 Quadratmetern sowie eine angebundene Lagerhalle, die ca. 200 Quadratmeter umfasst. Gebaut wurde alles nach dem neuesten Stand der Technik. Am neuen Firmensitz in Neuss wurde die Idee einer „Partnerwand“

umgesetzt, die die gute Zusammenarbeit mit Geschäftspartnern repräsentieren soll. Hierfür wurden die Logos der Partner, zu denen auch unserer MEG Maler Einkauf Gruppe eG zählt, auf Glasscheiben angefertigt und auf einem Wandstück im lichtdurchfluteten Flur angebracht. „Die partnerschaftliche Zusammenarbeit mit Herstellern und Lieferanten ist uns sehr wichtig“, erklärt Küppers und betont den Wunsch, dies auch nach außen darstellen zu wollen.

Partnerschaftliche Spendenaktion zugunsten der Froschkönige

Vor dem Hintergrund der „Partnerwand“ hat die Firma Jaensch gemeinsam mit einigen Partnern im Sinne der sozialen Verantwortung eine erfolgreiche Spendenaktion gestartet, die einen Betrag in Höhe von 7.000 Euro erbracht hat. Am 18. Februar 2022 wurde der Spendenscheck an den Verein Froschkönige gegen Kinderarmut e. V. überreicht, der sich für Kinder in der Region einsetzt.

Was macht die Jaensch GmbH aus?

Zum Repertoire des Traditionsunternehmens in dritter Generation zählen die klassischen Malerarbeiten, die im Raum von Duisburg bis Koblenz durchgeführt werden und somit einen großen Teil der „Rheinschiene“ abdecken. „Hierdurch ist sichergestellt, dass unsere Mitarbeiter abends immer nach Hause zu ihrer Familie fahren können“, erzählt Stefan Küppers. Die Kundenstruktur der Jaensch GmbH zeichnet sich größtenteils durch B2B-Beziehungen aus: Wohnungsgenossenschaften, Hausverwaltungen, Industriekunden sowie Aufträge von Stadt, Land und Kommunen gehören hier zum Tagesgeschäft und führen zu einem Jahresumsatz von 5 bis 6 Millionen Euro.

Bei der Jaensch GmbH wird auch das Thema Nachwuchsförderung großgeschrieben: Es gibt einen betrieblichen Ausbildungsbetreuer, der aktuell sieben Auszubildende unter seinen Fittichen hat und somit ein wichtiges Bindeglied zwischen der Geschäftsleitung und den Auszubildenden darstellt. „Unser höchstes Gut sind unsere hochqualifizierten Mitarbeiter“, betont Geschäftsleiter Küppers und geht dabei auf den besonderen, wertorientierten innerbetrieblichen Verhaltenskodex „Jaensch 4.0“ ein. Verbindliche Leitlinien sollen die Qualität für die Kunden steigern und darüber hinaus den Zusammenhalt im Team fördern.

„Wir sind stolz und schätzen uns glücklich, bereits seit so vielen Jahren mit einem Kunden zusammenzuarbeiten, der seinen Wert nicht nur an seinen Arbeitsergebnissen, sondern auch am sozialen Miteinander misst. Ein herzliches Dankeschön und auf viele weitere gemeinsame Jahre!“ Besser als Regionalleiter Oliver Herzog lässt sich unsere Verbundenheit mit den Werkstätten für feine Malerarbeiten nicht ausdrücken.



1959

Gründung der Malerfirma Herbert Jaensch als Einzelfirma in Düsseldorf

1970

Gründung von mehreren Einzelhandelsläden in Düsseldorf

1973

Eröffnung der Betriebsstätte Bonn

1981

Gründung der GmbH mit Herbert Jaensch als alleiniger Geschäftsführer

1995

Bestellung von Norbert Krämer zum Geschäftsführer

2004

Nach dem Tod von Herbert Jaensch übernimmt Norbert Krämer die alleinige Geschäftsleitung

2019

Stefan Küppers wird zum Geschäftsführer ernannt

2022

Verlegung der Hauptgeschäftsstelle nach Neuss. Alexander Denzel wird zum Geschäftsführer Bonn ernannt.



Maler Einkauf Gruppe

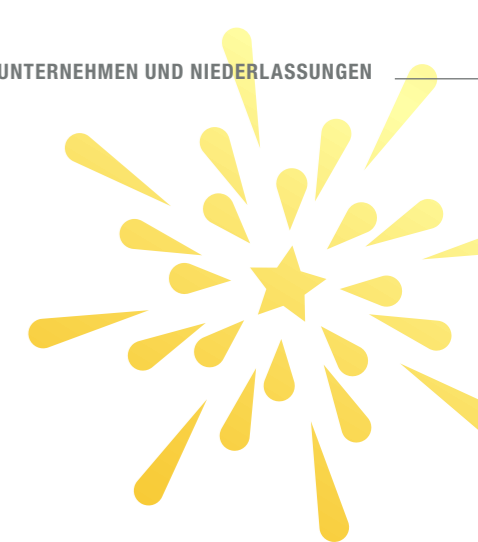
DENKMAL- GESCHÜTZTE KIRCHE STRAHLT WIE NEU

Die fünfschiffige katholische Hallenkirche St. Apollinaris im Düsseldorfer Stadtteil Oberbilk erstrahlt in neuem Glanz: Der zweite Bauabschnitt der Restaurierungsarbeiten konnte erfolgreich abgeschlossen werden.

Begonnen hat das Projekt bereits im März 2022 mit einer aufwendigen Reinigung. Im zweiten Bauabschnitt galt es nun, schadhafte Stellen im vorhandenen Putz auszubessern und der Kirche einen frischen Anstrich zu verpassen. Die hervorragenden Produkte der Firma KEIM sowie die fachkundige Unterstützung durch ihren Ansprechpartner legten hierfür den Grundstein. Verantwortlich für die Ausführung war die Firma Schöne aus Viersen, die über langjährige Erfahrung in der Renovierung historischer Gebäude im Innen- und Außenbereich verfügt. So kann in Kürze bereits der

dritte Bauabschnitt beginnen. Dabei muss zunächst eine ca. 200 Quadratmeter große Fläche mit dem Renovierhaftputz KEIM Turado bearbeitet werden, bevor ein weiterer Anstrich erfolgen kann. Mit gebündelter Kompetenz wird bestimmt auch die weitere Restaurierung gut gelingen.

Wir von der MEG finden: Ein toller Auftrag, für den wir uns bei der Firma Schöne bedanken möchten.



Maler Einkauf Gruppe

EIN ANLASS ZUM FEIERN – 100 JAHRE FARBEN BOCK

Farben Bock ist am 23. Juni 2023 stolze 100 Jahre alt geworden. Dieses außergewöhnliche Jubiläum haben wir mit Kunden und Mitarbeitern an unserem Standort in Aachen gebührend gefeiert.

Gutes Wetter, leckeres Essen und ausgelassene Stimmung – anlässlich des 100-jährigen Jubiläums unserer Gerhard Bock GmbH & Co. KG haben wir am 23. Juni 2023 an unserem Standort in Aachen eine großartige Jubiläumsparty für Kunden und Mitarbeiter

veranstaltet, die ein absolutes Highlight für alle Beteiligten war.

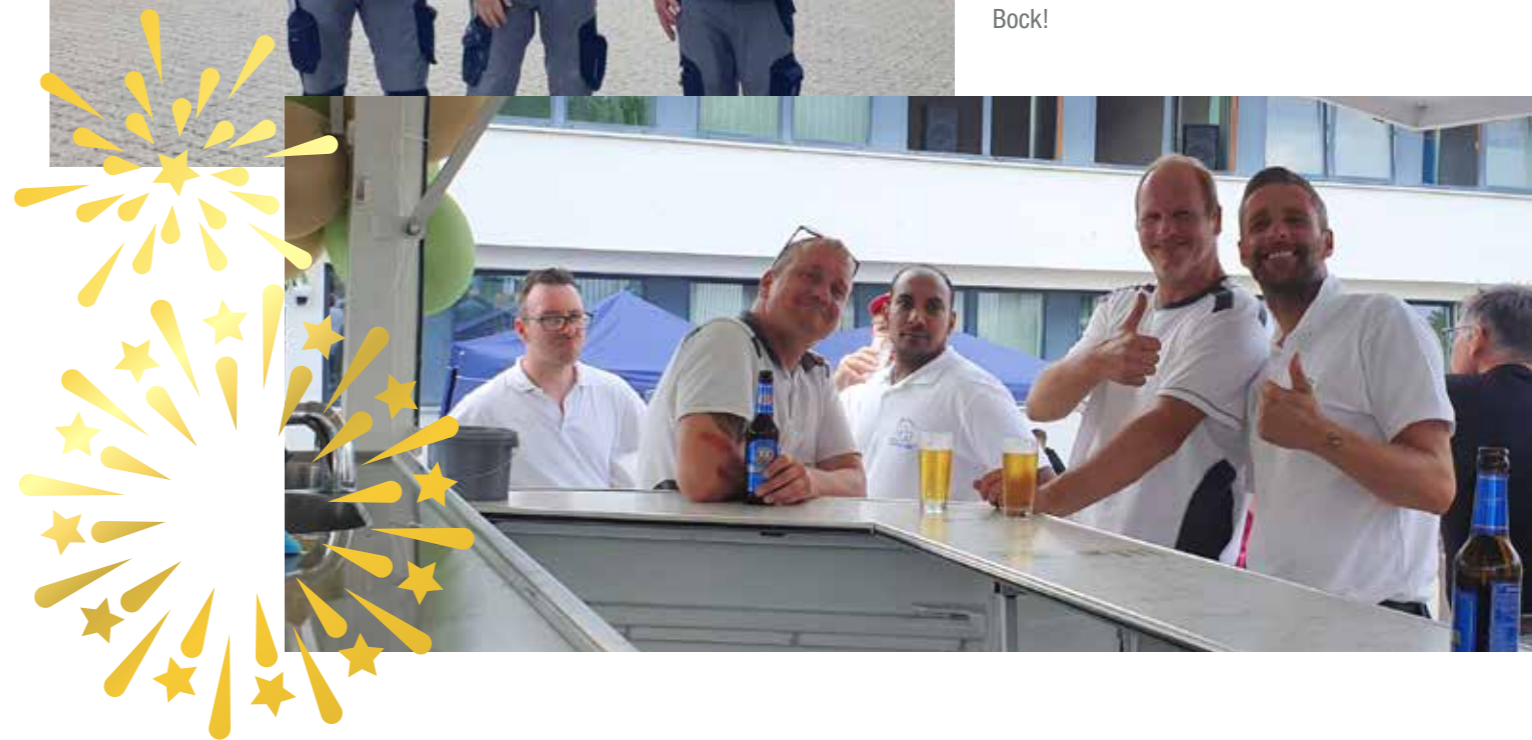
Mit rund 250 Gästen haben wir an diesem Tag gemeinsam gefeiert und uns bei sommerlichen Temperaturen in feierlichem Ambiente über die Geschichte unseres Unternehmens ausgetauscht. Und wie es sich für eine ordentliche Feier gehört, kam auch das Kulinarische nicht zu kurz: Saftige Burger und kühle Getränke haben die fröhliche Stimmung begleitet und für zufriedene

Gesichter gesorgt. Ein großer Erfolg war unsere große Tombola-Aktion, die mit einer Ballon-Rundfahrt für zwei Personen als Hauptpreis zahlreiche Teilnehmer angelockt hat. Der glückliche Gewinner war unser Kunde Markus Merkelbach aus Alsdorf.

Wertschätzung und starke Gemeinschaft

Eins steht fest: Wir haben uns über die vielen Jahre zu einer regionalen Institution in Sachen Malerhandwerk und einer festen Größe in unserer Branche entwickelt. Bei zahlreichen Gesprächen konnte man heraushören, wie lange viele Kunden uns bereits die Treue halten und die Zusammenarbeit mit Farben Bock von Grund auf schätzen. „Und das können wir nur genauso zurückgeben“, erzählt Andreas Schatz, Standortleiter von Farben Bock in Aachen.

Wir sagen von Herzen Danke für Ihre Treue und ein unverwechselbares Gemeinschaftsgefühl. Auf die nächsten 100 Jahre Farben Bock!



INTERVIEW

100 JAHRE FARBEN BOCK: MICHAEL JACOBS, ROBERT VON TONGELEN, DIRK KLAR UND ANDREAS SCHATZ

Anlässlich unseres 100-jährigen Farben Bock Jubiläums haben wir ein paar Stimmen aus dem Unternehmen eingefangen, die uns mit persönlichen Anekdoten einen lebendigen Eindruck von Farben Bock vermitteln.

MEG: Stellen Sie sich doch bitte kurz vor und berichten Sie etwas über Ihre Beziehung zum Unternehmen Farben Bock.

ROBERT VON TONGELEN:

Mein Name ist Robert von Tongelen, ich bin 65 Jahre alt und war 45 Jahre im Unternehmen tätig, bis 2020. Mein Schwerpunkt lag immer im Bereich Farben und Lacke sowie im Einkauf von Tapeten und im Verkauf von Bodenbelägen. Außerdem war ich Assistent des Prokuristen, bis dieser in den Ruhestand gegangen ist und ich diese Aufgabe schließlich übernommen habe. Mir hat es immer Freude gemacht im Unternehmen, es war immer sehr familiär.

MICHAEL JACOBS:

Ich heiße Michael Jacobs und war hier fast 30 Jahre Geschäftsführer. Ich bin als Schwiegersohn von Erich Bock die dritte Generation. Ursprünglich bin ich Diplomingenieur und Techniker für Hydraulik und Mikroelektronik. Das sehr gute Verhältnis zu meinem Schwiegervater hat mich seiner-

zeit bewogen, meine eigene Firma aufzugeben und hier ins Unternehmen zu gehen. Ich habe hier recht schnell Fuß gefasst und auch einige Dinge gravierend geändert, zum Beispiel in der EDV.

Irgendwann kam die Frage auf, wie es in der vierten Generation weitergehen soll. Meine beiden Söhne haben nach einem Praktikum hier festgestellt, dass es nicht ihr Ding ist. Daraufhin kam mir eigentlich nur Verkaufen in den Sinn. Aber mir war ganz wichtig, dass der Name Bock und die Mannschaft erhalten bleibt und auch, dass sämtliche Abteilungen hier im Hause bleiben. Ich habe irgendwann Herrn Busch von der MEG Köln getroffen, der das nachvollziehen konnte und wir haben uns geeinigt, dass die Firma Bock unter dem Dach der MEG weitermacht, aber sehr eigenständig und in der Verantwortung. Ich bin noch zehn Jahre geblieben, bis ich dann 2011/2012 zwei Geschäftsführer aus den eigenen Reihen bestellen konnte und selbst ausgeschieden bin. Ich denke, das Firmen- und auch das familiäre Gefühl ist hier sehr gepflegt worden und hat auch den Erfolg der Firma Bock ausgemacht.

DIRK KLAR:

Ich bin Dirk Klar, 53 Jahre alt und habe meine berufliche Laufbahn bei Bock 1992 als Auszubildender gestartet. Jetzt bin ich im

29. Berufsjahr hier. Ich habe viele Abteilungen durchlaufen und bin dann irgendwann mal an die Seite von Herrn von Tongelen gekommen, habe unterstützend zugearbeitet. Wir wurden in jungen Jahren schon vom Vater von Herrn Tongelen und vielen anderen Kollegen aus dem Vertrieb speziell auf Materialien geschult. Und das erlebe ich auch heute noch so, dass viele Kunden das schätzen und wir nicht nur ein reiner Handel sind, sondern wir betreuen, unterstützen, wir sind Problemlöser, es ist ein Rundumpaket.

MEG: Also würden Sie sagen, dass das Farben Bock ausmacht?

DIRK KLAR:

Das macht Bock auf jeden Fall aus. Das war schon immer auf sehr hohem Niveau, wie die Kunden hier betreut wurden.

ROBERT VON TONGELEN:

Gute Farben haben sie alle, aber durch Kompetenz kann man sich abheben.

MICHAEL JACOBS:

Die persönliche Betreuung, individuell abgestimmt auf die Kunden, sei es mit kleinen Reisen, Fachveranstaltungen oder Besuchen auch im familiären Kreis – das macht uns aus im Wettbewerb vor Ort. Diese tiefe, fast freundschaftliche Verbindung.

MEG: Jetzt haben wir ja zwei hier, die von der Ausbildung bis zum Ende bei Bock waren. Würden Sie denn wieder die Ausbildung hier machen?

ROBERT VON TONGELEN:

Ich denke, ich würde die Ausbildung wieder hier machen. Ich würde aber schon ein paar Dinge ändern: Ich würde zum Beispiel versuchen, noch mehr weiterzukommen.

DIRK KLAR:

Also ich würde meinem 15-jährigen Sohn raten, hier im Haus eine Ausbildung zu machen – man lernt hier über die Jahre auch den Kontakt zum Kunden, man lernt, mit den Menschen umzugehen. Das ist sehr wichtig, egal wo man sich nach dieser Lehre sonst hinbewegt. Alle Azubis, die uns in der Vergangenheit verlassen haben und in andere Betriebe gewechselt sind, haben er-

fahren, wie gut sie hier ausgebildet wurden. Das wird auch deutlich, wenn man heute mit ihnen spricht.

MICHAEL JACOBS:

Wir hatten immer etwa acht Azubis – damit waren wir weit über dem Schnitt von anderen Unternehmen. Und die meisten sind auch geblieben.

MEG: Jetzt können Sie ein bisschen in Erinnerungen schwelgen. Was sind Ihre besten Erinnerungen an Ihre Zeit im Unternehmen?

ROBERT VON TONGELEN:

Wir haben viele schöne Veranstaltungen für Kunden gemacht. Lieferantenbesuche, Schulungen, Kundenessen – natürlich kam da auch der Spaß nie zu kurz. Das sind Momente, die zusammenschweißen! Es war

immer schön, den Kontakt zu Kunden zu halten und zu wissen, dass man eine gute Beratung geliefert hat. Dankbare Kunden sind eben immer eine schöne Erfahrung.

MICHAEL JACOBS:

Ich konnte von meinem Büro oben immer gut sehen, wer kommt. Herr Hutters, zweiter Mann hier im Hause, saß unten und konnte das auch sehen. Also haben wir uns immer gegenseitig angerufen und Bescheid gegeben, wenn ein bestimmter Kunde kam. Es gibt einfach welche, die sind kritisch und wollen sofort bedient werden, die erwarten eine Sonderbehandlung. In diesen Fällen hat sie immer einer von uns schon an der Tür mit Handschlag in Empfang genommen. So konnten wir sie doch etwas verwöhnen und zum anderen auch oft den Wind aus den Segeln nehmen. Kundenbetreuung ist und bleibt ganz wichtig.

IN DER LANGJÄHRIGEN FIRMENGESCHICHTE VON FARBEN BOCK GIBT ES ALLERLEI INTERESSANTER UND AUCH AMÜSANTER GESCHICHTEN ZU ERZÄHLEN.

**DIRK KLAR:**

Mir bleibt in Erinnerung, welche Objekte wir gemeinsam mit den Kunden realisiert haben. Das Schloss in Vela, Tschechien zum Beispiel. Oder bei der Familie Oppenheim – da sind wir in Objekte reingekommen, bei denen man auch erstmal gesehen hat, was in der Malerbranche alles möglich ist. Da sind finanziell keine Grenzen gesetzt.

MEG: Haben Sie da ein Beispiel-Objekt im Kopf?**DIRK KLAR:**

Ich kann mich erinnern, dass ich wegen einer Brandschutzbeschichtung nach Köln zum Geburtshaus der Gräfin Oppenheim fahren sollte. Plötzlich kam ich aber nicht mehr weiter, weil sich sämtliche Fernsehsender dort positioniert hatten. Die Straßen waren gesperrt, weil beim Umbau der Villa der Keller eingestürzt war. Fünf Bauarbeiter wurden dadurch eingesperrt. Wenn ich eine Stunde früher da gewesen wäre, wäre ich mit ihnen in dem Keller gewesen.

ROBERT VON TONGELEN:

Schön war auch immer der private Label-Bereich, wenn ein Kunde seine eigenen Etiketten wollte. Da haben wir die Paletten geliefert und das Etikett, das er dann selbst kreieren konnte. Das war auch ein Erfolg.

DIRK KLAR:

Aus einem technischen Fehler von Herrn Krämer ist einmal eine Lösung entstanden, die uns dann zu einer Grundierung geführt hat, die zumindest für uns in der Region technisch gesehen einzigartig ist. Da hat Herr Krämer eine Erfolgsstory geboren.

MICHAEL JACOBS:

Beeindruckend war auch, mit welchem großem Herz mit den Kunden umgegangen wurde. Mein Schwiegervater sagte, notfalls übernehme er deren Schulden. Das heißt, wir haben über manche Kunden die schützende Hand gehalten, weil sie finanziell recht schwach waren. Im Laufe der vielen Jahre ist das geglättet worden. Das war für mich damals erstmal vollkommen unverständlich, dass ein Unternehmer die Außenstände übernimmt. Aber das ist nur ein weiterer Beweis dafür, wie tief die Beziehung zu den einzelnen Kunden war. Sowas vergessen die Kunden nicht, auch nicht in den nächsten Generationen.

MEG: Gibt es besonders kuriose Geschichten oder Tage, die Ihnen in Erinnerung geblieben sind?**ROBERT VON TONGELEN:**

Ein Kunde musste zum Beispiel eine Tiefgarage streichen, mit einer Lasurentchnik,

die aus Italien kam. Dann hatte der Fahrer einen Unfall und die ganze italienische Lasur war im Auto verteilt. Der Kunde hat das trotz Termindruck gelassen aufgenommen, das fand ich bewundernswert.

Eine andere Geschichte: Bock-Mitarbeiter haben für Wilfried Sensen die ersten Gerüste gesetzt, weil er selbst nicht wusste, wie es geht. Er hatte sie hier gekauft und wir haben geholfen. Mittlerweile ist das eines der besten Gerüstbauunternehmen in NRW.

MICHAEL JACOBS:

Ich bin jeden Tag mehrfach durch die Halle gelaufen. Nicht nur, um überall das Licht auszumachen und nach den Heizungen zu gucken. Sondern weil ich immer den Kontakt zu den Mitarbeitern gesucht, mit jedem mal geplaudert oder zum Geburtstag gratuliert habe. Da habe ich dann auch einmal zwei kreative Kollegen erwischt, die kleine Filmchen gedreht haben, die dann im Internet zu sehen waren. Die hatten ein schlechtes Gewissen, aber ich fand sie so gut gemacht, dass ich mitlachen musste.

DIRK KLAR:

Es gab eine Zeit, da stand bei Regen die Tiefgarage unter Wasser. Das war auch mal Anlass für einen Film mit Tauchermaske, Brille und Schnorchel: „Wo geht's hier zum Schwimmbad?“ war der Titel.

MEG: Das heißt, der Spaß unter Kollegen ist auch nicht zu kurz gekommen?**ROBERT VON TONGELEN:**

Bestimmt nicht.

DIRK KLAR:

Aber früher wurden mehr Scherze gemacht.

ANDREAS SCHATZ:

Stimmt, wenn ich so 20 Jahre zurückdenke, war das wesentlich intensiver. Die heutige Arbeitsgeschwindigkeit lässt das leider kaum mehr zu.

ROBERT VON TONGELEN:

Früher ging es auch im Außendienst ein wenig feuchtfrohlicher zu. Es gab da einen überragenden Arbeitstag: Einarbeitung im Außendienst. Das werde ich nie vergessen, mit Peter Hinze in Belgien. Die Ehefrau des ersten Kunden hat uns schon Bier und Korn angeboten. Um 10 Uhr morgens! Ich musste nicht fahren, war ja nur Beifahrer. Beim nächsten Kunden dasselbe Spiel. Die letzte Station für diesen Tag war eine Kneipe, in die auch alle Maler kamen. Ich hatte mich früher gewundert, wie Peter es mittwochs immer geschafft hatte, einen Packen Aufträge aus Belgien mitzubringen. Plötzlich wusste ich, warum. Dann saß er da auf seinem Stammplatz, Auftragsblock vor sich

und dann kam ein Maler nach dem anderen. Um ca. 23:30 Uhr sind wir dann nach Hause gefahren.

MICHAEL JACOBS:

Die Belgier waren aber auch eine spezielle Mentalität. Die Konstanz im Personalbereich war schon was Besonderes. Auch schon in zweiter Generation. Das ist meiner Meinung nach auch ein Zeichen dafür, dass es im Personalwesen gestimmt hatte. Dass die Eltern ihre eigenen Kinder hier reingelassen haben.

MEG: Bitte beschreiben Sie die Firma Bock in 3 Worten!**MICHAEL JACOBS:**

Persönlich, nah, kompetent.

DIRK KLAR:

Einzigartig, ehrlich, zuverlässig.

ROBERT VON TONGELEN:

Besonders, offen, bodenständig.

MEG: Was wünschen Sie der Firma Farben Bock für die Zukunft?**ROBERT VON TONGELEN:**

Dass die Geschäfte hier weiterlaufen, das Unternehmen sich weiterentwickelt und die

Leute, die hier arbeiten, alles geben und zufrieden sind. Dass einfach alles auf den Weg gebracht wird.

MICHAEL JACOBS:

Ich wünsche mir Sicherheit und Zufriedenheit für die Mitarbeiter und dass der Name Bock erhalten bleibt. Wenn diese beiden Dinge da sind, dann stimmt auch der Erfolg.

DIRK KLAR:

Ich wünsche mir, dass die Firma so innovativ bleibt, wie sie immer schon war und auch die Kontakte weiter pflegt, wie sie bis dato gepflegt wurden.

MEG: Herzlichen Dank für Ihre Zeit!

DAS FREUNDSCHAFTLICHE VERHÄLTNISS ZWISCHEN DEN KOLLEGEN UND AUCH ZU DEN KUNDEN MACHT DIE ATMOSPHERE BEI FARBEN BOCK AUS. DER SPASS BEI DER ARBEIT GEHÖRT EINFACH DAZU.

CONPART-WEBSITE IN NEUEM LOOK



Unsere CONPART-Website hat sich einem kompletten Makeover unterzogen und erstrahlt seit Mitte April in neuem Glanz. Kunden und Mitarbeiter erwartet eine hochmoderne Seite, die sowohl optisch als auch technisch nichts zu wünschen übrig lässt.

In der heutigen Zeit ist eine ansprechende und moderne Website für jede Marke unverzichtbar, insbesondere wenn es um die Präsentation der eigenen Produkte geht. Uns war bewusst, dass die alte Website unserer Eigenmarke www.CONPART.de dringend ei-

nen Relaunch nötig hatte, den wir im ersten Quartal dieses Jahres mit Liebe zum Detail umgesetzt haben. Freuen Sie sich auf ein brandneues Erscheinungsbild, das in unserem typischen CONPART-Blau besticht.

Übersichtlichkeit trifft auf Benutzerfreundlichkeit

Dank des neuen Designs ist die Website nun nicht nur optisch ansprechender, sondern auch übersichtlicher gestaltet. Die Produkte werden in einer klaren Struktur präsentiert und können vor allem dank einer praktischen Suchfunktion schnell und einfach gefunden werden. Zudem gibt es einen direkten Zugriff auf technische Merkblätter, Sicherheitsdatenblätter und Produktflyer, die mit nur einem Klick heruntergeladen werden können.

Auch in Bezug auf die Benutzerfreundlichkeit bringt die neue Website spürbare Verbesserungen mit sich: Die Navigation ist intuitiver und einfacher gestaltet, was den Nutzern das Surfen auf der Seite erleichtert.

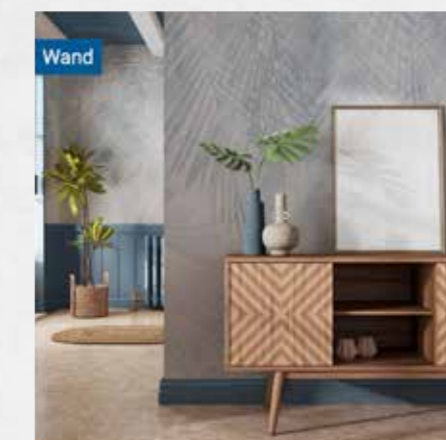
Die Ladezeiten wurden optimiert und die Website ist auf mobilen Endgeräten problemlos nutzbar.

CONPART Ausschreibungsservice

Ein weiterer wichtiger Bereich auf der neuen Website ist unsere Service-Rubrik, wo wir unseren Kunden eine praktische Anleitung zur Erstellung eines individuellen CONPART-Leistungsverzeichnisses geben. Ein präzises und transparentes Leistungsverzeichnis ist der Grundstein für die Auftragsvergabe im Bauwesen und somit ein essenzieller Bestandteil in der täglichen Arbeit als Handwerksprofi.

Unsere Eigenmarke CONPART ist unser ganzer Stolz und wir freuen uns, Ihnen eine moderne, übersichtliche und informative Website präsentieren zu dürfen, die technisch garantiert auf dem neuesten Stand ist. Wir wünschen Ihnen viel Freude beim Surfen und hoffen, dass Sie von dem Ergebnis genauso begeistert sind wie wir!

DANK DES NEUEN ANSTRICHS IST DIE CONPART-WEBSITE JETZT NOCH ÜBERSICHTLICHER UND ANSPRECHENDER.





EXCELLENCE AWARD DES HANDWERKS 2023 – HERZLICHEN GLÜCKWUNSCH, ANDREAS VONDERSCHMITT!

Unser langjähriger Kunde Andreas Vonderschmitt hat den Excellence Award des Handwerks 2023 als Raumausstatter erhalten und darf sich somit zu den 100 besten Handwerkern Deutschlands zählen. Eine große Ehre, der eine große Portion Innovationsgeist und Mut zu neuen Wegen zugrunde liegt.

In der Handwerksbranche gibt es wohl keine größere Auszeichnung, um als absoluter Top-Handwerker gewürdigt zu werden – Andreas Vonderschmitt, Inhaber und Geschäftsführer des Handwerksunternehmens Raumausstattung Vonderschmitt aus Messel, hat es geschafft und wurde im Rahmen der Initiative „Mission Starkes Handwerk“ am 17. Juni 2023 mit dem renommierten Excellence Award des Handwerks 2023 ausgezeichnet. Die Verleihung erfolgte unter strengsten Auswahlkriterien, wozu Qualität der Arbeit, Innovationsgeist sowie der Beitrag zum Ruf der Handwerksbranche zählen.

0815 war gestern – Wenn Empathie und Handwerk aufeinandertreffen

Der Name seines Instagram-Profiles bringt alles zum Ausdruck, was man über das Unternehmen von Andreas Vonderschmitt wissen muss: „0815_war_gestern“ beschreibt seinen individuellen Weg und den Mut, traditionelle Muster zu verlassen, wenn es um hochwertige Renovierungsarbeiten geht. Verstaubte Strukturen werden hier abgelöst durch anspruchsvolle technische Innovationen, die mit ausgefallenen künstlerischen Ergebnissen einhergehen.

„Wir sind sehr speziell, irgendwo zwischen Raumausstatter- und Malerunternehmen“, beantwortet Andreas Vonderschmitt die Frage, wie sich sein Handwerksunternehmen von anderen unterscheidet. Er geht mit einer Art Kunstrichtung auf die persönlichen Wünsche seiner Kunden ein, die nach einzigartigen, unvergleichbaren Oberflächen für ihre Räume suchen. Impulse, die auf

Reisen ihren Lauf genommen oder Gefühle und Erinnerungen, die sich ihren Weg in die Köpfe der Kunden gebahnt haben, setzt Vonderschmitt beeindruckend, mit einem meisterhaften Gespür für Räume und deren ideale Oberflächenstrukturen um.

Andreas Vonderschmitt erschafft mit einer großen Portion Einfühlungsvermögen, Sinn für Kreativität und außergewöhnlichen handwerklichen Fähigkeiten einladende Wohlfühloasen, die Ästhetik und Atmosphäre harmonisch miteinander verbinden. „Meine Leidenschaft liegt darin, Oberflächen zu erschaffen, in denen sich Menschen geborgen fühlen“, erklärt Vonderschmitt, der problemlos Rustikales mit Extravaganz mischen, altes Material neu interpretieren oder vergessene Wandschmucktechniken modern übersetzen kann. Seine Inspiration schöpft Vonderschmitt besonders aus der Natur und legt großen Wert auf nachhaltige Materialien.

EXCELLENCE DES
HANDWERKS

2023

MEG
Maler Einkauf Gruppe

KREATIVITÄT UND FLEISS ZAHLEN SICH AUS: ANDREAS VONDERSCHMITT GEHÖRT ZU DEN 100 BESTEN HAND- WERKERN DEUTSCHLANDS.

Großer Einsatz für die Nachwuchsförderung

Ein Thema, das dem stolzen Gewinner des Excellence Awards neben der Kunst besonders am Herzen liegt, ist die Ausbildung des Nachwuchses. Obwohl das Unternehmen aufgrund des fehlenden Meistertitels nicht selbst ausbilden darf, setzen sich Vonderschmitt und sein dreiköpfiges Team dafür ein, junge Leute für das Handwerk zu begeistern: „Wir haben viel für die Innung gemacht und in Wiesbaden zum Beispiel Kurse für kreative Oberflächengestaltung in der Meisterschule gegeben“, erzählt der passionierte Gestaltungskünstler.

Seit vielen Jahren mit der MEG verbunden

Nicht erst seit der Unternehmensgründung im Jahr 2007 hält Andreas Vonderschmitt unserer MEG-Niederlassung in Darmstadt die Treue: „Eigentlich kaufe ich schon seit meiner Ausbildungszeit bei der MEG ein.“ Seit dem Jahr 2016 arbeitet er außerdem eng mit unserem Außendienstmitarbeiter Sascha Müller zusammen, der das Raumausstattungsunternehmen aus Messel mit viel Herzblut betreut.

Ein besonderes Highlight in unserer langjährigen gemeinsamen Geschäftsbeziehung möchten wir Ihnen nicht vorenthalten: Da sein ehemaliger Chef bei der MEG sehr aktiv war, hat Vonderschmitt während seiner Ausbildungszeit, im Jahr 1998, die Fassade unseres Standortes in Darmstadt gestaltet und so bereits in jungen Jahren seinen kreativen Abdruck direkt an unserem Geschäftsgebäude hinterlassen.

Eins steht fest: Andreas Vonderschmitt und sein hochkarätiges Team verwandeln jeden Raum in ein individuelles Gesamtkunstwerk, das genau das transportiert, was bis dahin nur in der Vorstellungskraft seiner Kunden existiert hat.





Heinz Thelen (ADM bei Peters Farben in Duisburg), Top-Meister Matthias Lindner und Fabian Jeschke (Außendienstmitarbeiter)

Der erste TOP-Meister unserer MEG Maler Einkauf Gruppe eG steht fest: Matthias Lindner hat es geschafft, den begehrten Titel zu erlangen und wird bei seinem Start in die Selbstständigkeit ab sofort von unserer MEG Stiftung unterstützt.

Wir hatten bereits in einer älteren Ausgabe unserer FORUM über die TOP-Meister Aktion der MEG Stiftung berichtet. Junge Meisterinnen und Meister, die sich den Traum von der beruflichen Selbstständigkeit erfüllen möchten, haben die Möglichkeit, sich für eines unserer exklusiven MEG Kickstarter-Pakete zu bewerben.

Das erste Rennen hat der 35-jährige Malermeister Matthias Lindner aus Duisburg gemacht. Der zweifache Familienvater hat einen Einkaufsgutschein, Mitgliederanteile sowie ein besonderes Marketing-Paket von uns erhalten, wozu Visitenkarten und Flyer mit seinem Geschäftslogo sowie die Beschriftung seiner Firmenfahrzeuge zählen, Layout und Beklebung der Fahrzeuge inklusive.

Endlich selbstbestimmt glücklich

Seine Leidenschaft für den Malerberuf hat sich nicht sofort eingestellt, sondern brauchte erst ein wenig Zeit zum Wachsen: „Aber ich lernte den Beruf zu lieben und zu schätzen, er ist vielfältig und deckt eine große Menge an fachlichem Wissen im Rahmen des Bauwesens ab“, berichtet der Jung-

unternehmer. Da er aufgrund von ständiger Zeitnot oder nicht ausreichend hochwertiger Materialien oft unzufrieden mit der Qualität der Arbeitsergebnisse auf der Baustelle war, hat er den Entschluss gefasst, die Meisterprüfung abzulegen und sich selbstständig zu machen. Nur so sei es möglich gewesen, etwas zu verändern.

Die Frage, ob er froh über seine Entscheidung für die Selbstständigkeit ist, kann Matthias Lindner mit einem klaren „Ja“ beantworten. „Ich bin jetzt seit fast einhalb Jahren selbstständig und habe bisher einen guten Start. Es ist bestimmt nicht immer einfach, aber ich bin glücklich und vor allem selbstbestimmt, was mir besonders wichtig ist.“

Seine Freizeit verbringt er am liebsten mit seiner Frau und seinen zwei kleinen Kindern. Falls dann noch Zeit übrig bleibt, erkundet er gerne mit dem Mountainbike die Gegend.

Peters Farben als erster Anlaufpunkt

Lindners Verbindung zu unserer MEG Maler Einkauf Gruppe eG besteht bereits seit seiner Ausbildungszeit, in der er bei Peters Farben oft Materialien für die Baustelle besorgt hat. Aus diesem Grund sei Peters Farben auch der erste Anlaufpunkt in seiner Selbstständigkeit gewesen: „Das Team ist sehr sympathisch und ich fühle mich immer gut aufgehoben“, betont der passionierte Malermeister.



«
DÜRFEN WIR VORSTELLEN? MATTHIAS LINDNER, ERSTER TOP-MEISTER DER MEG!

Dass er der erste TOP-Meister unserer MEG Maler Einkauf Gruppe eG geworden ist, freut Lindner sehr. „Ich bin beeindruckt von der guten Zusammenarbeit und dem großzügigen Sponsoring“, erklärt der gebürtige Duisburger dankbar und macht deutlich, dass ihm unser MEG Kickstarter-Paket einen noch besseren Start in die Selbstständigkeit ermöglicht.

Wir gratulieren Matthias Lindner herzlich dazu, die Herausforderung der Existenzgründung angenommen zu haben und freuen uns auf eine weiterhin gute, vertrauensvolle Zusammenarbeit!

Was zeichnet die MEG Stiftung aus?

Die MEG Stiftung ist eine gemeinnützige Organisation, die es sich zur Aufgabe gemacht hat, die Aus- und Weiterbildung im Maler- und Stuckateurhandwerk sowie die Projekt- und Forschungsarbeit zu fördern und finanziert sich über Spenden und Mitgliedsbeiträge. Wir unterstützen Jugendliche in ihrer Ausbildung sowohl persönlich als auch wirtschaftlich und bieten in dieser wichtigen Zeit eine Orientierungshilfe. Überdurchschnittliche Leistungen und vorbildliches Verhalten des Auszubildenden in der Ausbildungszeit sollen nach Abschluss der Lehre belohnt werden. Die Stiftung engagiert sich für begabte Absolventen einer handwerklichen Ausbildung in Form von Stipendien oder finanziellen Hilfeleistungen während der Meisterausbildung.

DER KICKSTART FÜR DEINE SELBSTSTÄNDIGKEIT!
Sicher Dir eines unserer TOP Meister Starterpacks mit Einkaufsgutschein, Mitgliederanteilen und Marketingunterstützung!

Du machst grad Deinen Meister und willst Dich danach selbstständig machen? Oder kennst jemanden, der unsere Unterstützung verdient hat?
DANN BEWIRB DICH ZUM TOP MEISTER 2023
Eine Initiative der MEG Stiftung e. V.



www.meg.de/topmeister

Zusammen hoch hinaus -
TOP MEISTER 2023

Diese Aktion gilt nur für Meisterschüler*innen, die sich nach der Prüfung selbstständig machen wollen. Eine Bemühung, die wir von der MEG Stiftung gern unterstützen.

Bewerbungen nehmen wir über Link oder QR-Code entgegen - wir drücken allen Teilnehmer*innen kräftig die Daumen und freuen uns auf alle Bewerber*innen. **VIEL ERFOLG!**





MEG
Maler Einkauf Gruppe

DIE MEG IST BOSCH PREMIUM- PARTNER

Es gibt großartige Neuigkeiten aus unserer MEG Maler Einkauf Gruppe eG: Ab sofort sind alle unsere Standorte BOSCH Premium-Partner und Sie können von vielen Vorteilen profitieren.

Entdecken Sie die Welt von BOSCH-Professional in allen Niederlassungen unserer MEG und profitieren Sie von einer 24-Stunden-Expresslieferung, einer 30-Tage-Geld-zurück-Garantie sowie dem BOSCH Pro Service. Wir bieten Ihnen ein einheitliches Sortiment im Bereich Zubehör sowie das Akkusystem AMPShare, mit dem Sie viele Werkzeuge von zahlreichen Profimarken mit nur einem Akku verwenden können – dank der führenden Akkutechnologie von BOSCH-Professional. Die Akkus und Ladegeräte sind voll kompatibel mit neuen und bestehenden Werkzeugen des BOSCH-Professional 18-V-Systems und mit vielen weiteren Werkzeugen der markenübergreifenden AMPShare Akku-Allianz.



Von Profis für Profis: BOSCH-Roadshows

Die Vertriebsmannschaft unserer MEG Maler Einkauf Gruppe eG ist optimal vorbereitet, wenn es um Ihre professionelle Beratung in Sachen BOSCH geht – in anspruchsvollen Mitarbeiterschulungen wurde das Team in Theorie und Praxis bestens mit dem BOSCH-Professional Sortiment vertraut gemacht. Ein Anwendungstechniker aus dem Hause BOSCH hatte in seinem Sprinter eine Vielzahl an Maschinen und Zubehör dabei, sodass unsere Mitarbeiter die Möglichkeit hatten, alles selbst zu testen und sich ein eigenes Bild zu machen.

Ein besonderes Highlight im Rahmen unserer BOSCH Premium-Partnerschaft sind die außergewöhnlichen BOSCH-Roadshows an 13 ausgewählten Standorten der MEG Süd-West und West sowie unserer Tochterunternehmen Arndt, Bock, Klos, Peters und

Traudt. Hier dürfen sich unsere Kundinnen und Kunden auf eine persönliche Beratung durch die BOSCH-Experten freuen, selbst Maschinen testen und bei besonderen Challenges tolle Gewinne abstauben. Darüber hinaus gibt es kleine Give-aways sowie leckeres Essen und erfrischende Getränke.

BOSCH-Einführungsaktion

Um diese neue Partnerschaft gebührend zu feiern, bereiten wir Ihnen eine außergewöhnliche Einführungsaktion: Die TOP-Werkzeuge aus dem Hause BOSCH gab es im Juli und August zu absoluten Spitzenpreisen. So sparten Sie auf die TOP-Produkte der Marke BOSCH so viel wie nie.

Aber auch noch jetzt lohnt sich ein Besuch: Kommen Sie in der Niederlassung Ihres Vertrauens vorbei und lassen Sie sich von unseren MEG-Profis ausführlich zu unserem BOSCH-Sortiment beraten!

MEG
Maler Einkauf Gruppe

DOEGE + SOHN: HERZLICHE GLÜCK- WÜNSCHE ZUM 75. JUBILÄUM!

Das Wiesbadener Malerunternehmen Doege + Sohn ist in diesem Jahr 75 Jahre alt geworden und blickt gespannt und voll positiver Energie in die Zukunft.

Bekannt wie ein bunter Hund – der Name Doege + Sohn ist in Wiesbaden und Umgebung so gut wie jedem ein Begriff. Der etablierte Malermeisterbetrieb mit Sitz in Mainz-Kastel beweist seit nunmehr 75 Jahren traditionelles handwerkliches Können gepaart mit Mut zum Fortschritt. Bereits in dritter Generation sorgen Inhaber Christof Doege und sein Team für professionelle Beratung und perfekte Ergebnisse in Sachen Farb-, Lack- und Lasurarbeiten, wobei der Kunde und seine Bedürfnisse stets im Mittelpunkt stehen.

Die Zukunft kann kommen

Trotz höchster Ansprüche an die eigene Handwerkskunst gehört Bodenständigkeit zu den größten Tugenden des alteingesessenen Malerbetriebs. Kleinere Aufträge von Privatkunden werden genauso diszipliniert bearbeitet wie große Projekte von öffentlichen und kommunalen Auftraggebern. Die



kreativen Arbeiten werden immer auf dem neuesten Stand der Technik ausgeführt und die Kunden auf Augenhöhe beraten.

Doege + Sohn zählt in der Region zu den Spitzenreitern der Branche und beweist sich als bodenständiges Familienunternehmen, das optimal auf die Zukunft vorbereitet ist. Als vorbildlicher Arbeitgeber und Ausbilder wird auch auf das Thema Nachhaltigkeit großer Wert gelegt. Doeges Ehefrau Beate leistet im Büro Außerordentliches in Sachen Kundenkontakt, Personal und vielem mehr.

Doege + Sohn spendet für die MEG Stiftung

Auf die Frage, was sich der Malerbetrieb zum 75. Jubiläum wünscht, hat dieser sich gegen ein Geschenk unserer MEG Maler Einkauf Gruppe eG entschieden. „Wir haben uns gedacht, dass wir lieber etwas Gutes tun möchten – da lag die Spendenaktion

für die Stiftung dann auf der Hand“, erklärt Geschäftsführer Christof Doege. Und zwar aufgrund der jahrzehntelangen Bindung zu unserer MEG und des langen Engagements von Herrn Doege als MEG-Aufsichtsratsmitglied und aktives Mitglied der MEG Stiftung, die es sich zur Aufgabe gemacht hat, die Aus- und Weiterbildung im Maler- und Stuckateurhandwerk sowie die Projekt- und Forschungsarbeit zu fördern.

„Es ist uns sehr wichtig, den Nachwuchs im Handwerk zu unterstützen und die tolle Arbeit der Stiftung hervorzuheben“, betont Doege die Intention seiner großzügigen Spendenaktion, für die wir uns von Herzen bei der Firma Doege + Sohn bedanken möchten.

Wir wünschen dem gesamten Team der Firma Doege + Sohn alles Gute für die Zukunft und freuen uns auf eine weiterhin erfolgreiche Zusammenarbeit!

**SEIT 75 JAHREN STEHT DOEGE + SOHN FÜR PROFESSIONELLE MALER-
ARBEITEN FÜR PRIVATKUNDEN UND ÖFFENTLICHE AUFTRÄGE.
AUCH IN ZUKUNFT SETZEN SIE WEITER AUF PERSÖNLICHE KUNDENBEZIEHUNGEN.**

INTERVIEW

VORSTAND BUNDESAUSSCHUSS FARBE UND SACHWERTSCHUTZ (BFS)

Der Bundesausschuss Farbe und Sachwertschutz (BFS) mit seinen unverzichtbaren Merkblättern und technischen Informationen ist im Maler- und Lackierhandwerk nicht mehr wegzudenken. Das Gremium aus Herstellern von Werkstoffen, dem Großhandel und des verarbeitenden Handwerks sorgt bereits seit 1953 für die permanente Überwachung der anerkannten Regeln der Technik.

Michael Eichler als Präsident sowie Thomas Eber und Franz Xaver Neuer als Vizepräsidenten vertreten in entsprechender Reihenfolge die Hauptakteure Handwerk, Handel und Herstellerseite. Die Experten stehen uns heute Rede und Antwort rund um das Thema, das ihnen bei ihrer gemeinsamen Arbeit am Herzen liegt: Das Malerhandwerk mit wichtigen technischen Informationen zu versorgen, die mangelfreie und zuverlässige Leitungen für den Kunden gewährleisten.

MEG: Herr Eichler, was macht Ihnen am meisten Spaß und was sind die größten Herausforderungen als frischgebackener BFS-Präsident?

MICHAEL EICHLER:

Da gibt es aus meiner Sicht die Herausforderung, dass wir die Aktualität unserer insgesamt 28 Merkblätter forcieren und auf dem Level der Zeit sind. Es ist auch Inhalt unserer heutigen Beratung gewesen, dass wir verschiedene Dinge einfach etwas klarer definieren im Ablauf bei der Er- oder Überarbeitung der Merkblätter. Außerdem

ist es für mich wichtig, dass wir den BFS in unserer Branche bekannter machen, die Verbreitung der Merkblätter beflügeln und den Bedarf erweitern. In den letzten Jahren haben wir zu wenige Merkblätter verkauft, weil sich der Maler erst dann interessiert, wenn das Kind schon in den Brunnen gefallen, wenn Schaden entstanden ist. Er interessiert sich dann dafür, weil er von einem Sachverständigen darauf hingewiesen wird, dass es eigentlich eine Handlungsempfehlung für bestimmte Situationen gibt. Der dritte Punkt ist für mich, auch diese eher trockenen technischen Themen in den aktuellen Medien so zu präsentieren, dass Maler und auch Architekten Lust darauf bekommen – also eher einen Sog zu erzeugen, als dass wir mit Druck Merkblätter in den Markt schieben müssen.

MEG: Haben Sie schon konkrete Pläne, was die Außendarstellung angeht? Was soll moderner, digitaler werden?

MICHAEL EICHLER:

Wir werden am 30. November dieses Jahres zum 70-jährigen Jubiläum des BFS eine neue Außendarstellung in Form eines zeitgemäßen Logos präsentieren, das unser Selbstbewusstsein und unsere fachliche Kompetenz zeigt. Darüber hinaus werden wir zu dem Zeitpunkt im Rahmen einer Maler-App unsere technischen Regelwerke zur Verfügung stellen und weiterhin daran arbeiten, uns auch dem jüngeren Publikum mithilfe der sozialen Medien ansprechend zu präsentieren.

MEG: Herr Neuer, Sie kommen aus der Industrie und haben einen sehr technischen Background. Wo sehen Sie die Herausforderung, junge Leute an das Malerhandwerk zu bekommen?

FRANZ XAVER NEUER:

Ich denke zwar an die jungen Menschen, mir ist aber selbst bewusst, dass ich eigentlich zu alt dafür bin, um mich in sie hineinversetzen zu können. Doch das Wichtigste ist, dass Jüngere mit in das Feld kommen und für das Handwerk werben. Deswegen bin ich schon seit 2012 jedes Jahr aktiv mit dem Malernationalteam zugange. Wir trainieren praktische Dinge, zum Beispiel das Lackieren. Der Austausch dort ist für mich eigentlich die Plattform, auf der tatsächlich für das Handwerk geworben wird, unabhängig vom BFS. Man braucht die Kanäle, um zu den jungen Handwerkern zu gelangen, um die junge Generation zu überzeugen, wie toll der Malerberuf ist.

MEG: Was sind Ihre Impulse und Stärken, die Sie aus Ihrem Background und Arbeitsalltag in die Modernisierung/Aktualität der Merkblätter einbringen können?

FRANZ XAVER NEUER:

Ich arbeite schon sehr viele Jahre aktiv an den Merkblättern mit. Meine Hauptaufgabe ist es, Inhalte dafür zu liefern, kleinere Arbeitsgruppen mitzusteuern und diese zum Ziel zu führen. Ich glaube, ich kann durchaus Kompromisse herausarbeiten und Impulse liefern, wenn es konträre Meinungen gibt oder scheinbar Stillstand entsteht. Allerdings müssen die Merkblätter aktueller werden und das können wir nur schaffen, indem wir auch redaktionell an ihnen arbeiten, ohne jedes technische Fass aufzumachen. Das empfinde ich als ganz wichtig und wegweisend!



Thomas Eber:

- › Executive MBA und Diplom-Wirtschaftsingenieur
- › seit 2020 Vorstand Vertrieb und Marketing in der MEG Maler Einkauf Gruppe eG
- › seit 2022 Vorstandsmitglied im BFS

Michael Eichler:

- › Maler und Lackierermeister und Sachverständiger
- › 1989 zum Landesverband gekommen
- › Landesinnungsmeister 2008
- › Mitarbeit im BFS seit 2012

Franz Xaver Neuer:

- › Lack-/Chemieingenieur
- › im 26. Jahr bei der DAW, Einstieg bei Caparol im Produktmanagement
- › seit 2019 zuständig für die anwendungstechnischen Bereiche aller Profi-Gesellschaften der DAW
- › erster Kontakt mit dem BFS 1997

MEG: Wo sehen Sie die Herausforderungen in der Zusammenarbeit – gerade mit dem Industriebackground? Was sehen Sie als größte Herausforderung?

FRANZ XAVER NEUER:

Da gibt's eigentlich keine große Herausforderung, an sich ist die Zusammenarbeit positiv. In der Merkblattarbeit sitzt der Handel weniger am Tisch, doch es gibt Ausnahmen, aber das finde ich eigentlich immer befruchtend und sehe das als Win-win-Situation. Was bringt es mir, wenn ich

nur meine Industriesicht durchsetze und das Handwerk schmolzt nebensächlich? Wir müssen alle zusammenführen, wir müssen den Kompromiss herausarbeiten. Dadurch gewinnen wir alle.

MEG: Herr Eber, wie sind Sie zum BFS gekommen und wie vereinbaren Sie das mit Ihrem Arbeitsalltag bei der MEG Maler Einkauf Gruppe eG? Wo sehen Sie sinnvolle Synergien, die Sie nutzen können?

THOMAS EBER:

Ganz simpel: Ich wurde gefragt, ernannt und gewählt. Für mich ist es auch aus handelsrechtlicher Sicht ein Mehrwert, nochmal einen anderen Einblick zu bekommen. Wie Herr Neuer das eben auch schon gesagt hat: Die verschiedenen Perspektiven sind die wichtigste Komponente, dazu ist auch die Besetzung des Gremiums da.

MEG: Sie sind bei der MEG zuständig für das Marketing, auch für den Schwerpunkt Digitalisierung/Nachhaltigkeit im Unternehmen. Wo sehen Sie dort Ihre Ziele und Herausforderungen?

THOMAS EBER:

Die gute Arbeit, die geleistet wird, muss auch transparent gemacht werden für die jüngeren Generationen. Das ist ein Thema, was alle umtreibt. Wir haben es hier mit einem sehr technischen Thema zu tun, an das ich aber fest glaube. Es unterstreicht letztendlich die Qualität im Handwerk und ist das Fundament, um überhaupt Qualität in diesen Beruf zu bringen. Es gibt genügend andere Gewerke, die sich davon distanzieren haben, was aus meiner Sicht falsch ist.

Mit dem BFS ist ein sauberes Fundament gesetzt für das, was draußen auf der Baustelle passiert. Mein Ziel ist es, diese Botschaft weiterzutransportieren und den Maler darauf aufmerksam zu machen. Er soll wissen: Da gibt's was, wo ich mal reinschauen und mir dazu Gedanken machen kann, bevor ich die Baustelle betrete. Eben diese Botschaft müssen wir nur moderner gestalten – ob über kleine Animationsvideos, Stories oder andere Maßnahmen. Wichtig ist, dass es nicht nur trockener Text ist, dennoch eine hohe Qualität garantiert ist.

DER VORSTAND DES BFS MÖCHTE IN ZUKUNFT NOCH MODERNER WERDEN. DAS WIRD SICH AUCH IN EINEM NEUEN LOGO ZUM 70. JUBILÄUM ZEIGEN.



GLATTE WÄNDE UND DECKEN, GANZ OHNE SCHLEIFEN – CONPART EASYFILLER 1025

Der brandneue CONPART EasyFiller 1025 ist in das Sortiment unserer hochwertigen Eigenmarke eingezogen: ein weißer Spritzspachtelfüller für den Innenbereich, mit einem Namen, der hält, was er verspricht. Das Produkt eignet sich optimal für die Erstellung von glatten Spachteloberflächen bei minimalem Aufwand.

Der CONPART EasyFiller 1025 kann auf fast allen herkömmlichen glatten Untergründen im Innenbereich verarbeitet werden. Durch die selbstnivellierenden Eigenschaften ist ein nachträgliches Glätten oder Schleifen in der Regel nicht notwendig, was im stressigen Maleralltag wertvolle Zeit spart. Als Ergebnis wartet ein sehr glattes Wandfinish,

das direkt tapezier- und überstreichbar ist und sich besonders gut für strapazierfähige Oberflächen wie zum Beispiel in Treppenhäusern oder Schulen eignet. Der selbstverlaufende Wand- und Deckenfüller lässt sich sowohl in sehr dünnen als auch in größeren Schichtstärken auftragen, wobei die Nutzung eines Airless-Geräts eine sehr rationelle Verarbeitung verspricht.

Auf unseren MEG-Frühlingsfesten im April konnten sich zahlreiche Kunden bereits selbst vom CONPART EasyFiller 1025 überzeugen. Sie hatten an verschiedenen Standorten die Möglichkeit, die Produktneuheit unter Anleitung unserer CONPART-Profis auszuprobieren und waren sich einig über

die hervorragende Qualität und vor allem die unkomplizierte Verarbeitung.

Die kompetenten Fachberater unserer MEG freuen sich darauf, Ihnen den CONPART Easyfiller 1025 persönlich vorzustellen und versorgen Sie mit allen wichtigen Informationen zu unserem neuen Highlight-Produkt.

EASYFILLER 1025

- > Finishspachtelung ohne Glätten und Schleifen
- > Selbstverlaufender Wand- und Deckenfüller
- > Sehr glattes Wandfinish, direkt tapezier und überstreichbar
- > In sehr dünnen als auch größeren Schichtstärken möglich
- > Sehr rationelle Verarbeitung mit dem Airlessgerät
- > Strapazierfähige Oberfläche

EINSATZGEBIET:
Wände, Decken

EINSATZGEBIET:
Auch für
Airlessgeräte geeignet

GEBINDEGRÖÙE:
25kg

www.conpart.de

Glatte Wände und Decken ganz ohne Schleifen?
JETZT AUCH MIT CONPART!

CONPART -
Die Marke des Handwerks



Metylan

MIT GRANULAT-QUALITÄT IMMER EINEN SCHRITT VORAUS!



HOHE KLEBKRAFT FÜR HERAUSFORDERNDE BEDINGUNGEN

- Alle Arten von Raufasertapeten
- Glatte und strukturierte Renoviervliese
- Glatte, strukturierte, überstreichbare und textile Wandbekleidungen
- Vinyltapeten mit Papierträger und Glasgewebe
- Ideal für alle Kleistergeräte
- In ca. 15 Minuten gebrauchsfertig



HOHE REICHWEITE FÜR GROSSE FLÄCHEN BIS ZU 700 m²

- Alle Arten von Raufasertapeten
- Vliestapeten mit glattem Träger
- Papiertapeten
- Nach Auftragsart portionierbar
- Hohe Anfangshaftung bei guter Korrekturmöglichkeit
- Ideal für alle Kleistergeräte
- In 5-7 Minuten gebrauchsfertig

**PERFEKT
PORTIONIEREN!**

**STAUBFREI
ARBEITEN!**



WEITERE PRODUKTE
UND VERWENDUNGS-
HINWEISE FINDEN
SIE HIER!



TIPPS FÜR UNTERNEHMER

VON TAG DER OFFENEN TÜR BIS TIKTOK-ACCOUNT – SO GEHT KUNDENAKQUISE HEUTE

Auch in guten Zeiten lohnt es sich, an Kundengewinnung zu denken. Dann sind auch in Zukunft die Auftragsbücher gut gefüllt. Egal ob online oder offline: Mit diesen Tricks machen Sie positiv auf sich und Ihr Können aufmerksam.

Sie wissen, wie wichtig ein guter Ruf für einen Handwerksbetrieb ist. Sie wissen aber auch, dass reine Weiterempfehlung von zufriedenen Kunden oft nicht ausreicht, um neue Kunden für sich zu erobern. Dabei ist es gar nicht so schwer, auf sich und sein Unternehmen aufmerksam zu machen. Denn es gibt einfache Wege, wie Sie dieses Ziel unkompliziert erreichen.

Die Onlinewelten nutzen

Viele Menschen informieren sich im Internet nach Handwerkern, die Arbeiten an und in ihrer Wohnung umsetzen sollen. Wer streicht mir die Fassade oder gestaltet die Kinderzimmerwände? Eine ansprechende Homepage ist da das A und O. Dabei muss diese gar nicht so umfangreich sein. Der Kunde muss schnell erfassen können, welche Leistungen Sie anbieten und wie man mit Ihnen in Kontakt treten kann. Ein Kontaktformular darf da nicht fehlen. Fügen Sie auch ansprechende Beispielbilder, die Ihr Können und Referenzen zeigen, auf Ihre Internetseite ein.

Vergessen Sie nicht: Google-Bewertungen sind die Mundpropaganda von heute! Bitten Sie doch den nächsten zufriedenen

Kunden, auch hier für Sie ein paar Sterne zu vergeben. Damit sind Sie mit Ihrem Malerbetrieb bei der Google-Suche gleich viel attraktiver.

Mit der eigenen Internetseite haben Sie schon den ersten Schritt getan. Tauchen Sie doch noch ein bisschen tiefer ab und surfen Sie auf der Internetwelle Richtung soziale Netzwerke. Auf einem eigenen Instagram- oder TikTok-Profil können Sie präsentieren, was sie draufhaben und auch mal einen Blick hinter die Kulissen zeigen. Ihre jungen Azubis sind im Web 2.0 zu Hause und haben sicher Spaß daran, ihren Arbeitsalltag mit Gleichaltrigen und Interessierten zu teilen. So werden Sie sichtbar – auch für potenzielle Neukunden.

Auch Pressearbeit ist Werbung

Sicherlich gibt es auch aus Ihrem Betrieb etwas Spannendes zu berichten. Schicken Sie an die lokale Presse doch eine Pressemitteilung über die neue Technik, die Sie nutzen, die neuen Azubis, die bei Ihnen in die Ausbildung gestartet sind, oder ein tolles Projekt, das Sie gerade umsetzen. Der interessierte Zeitungsleser wird dadurch auf Sie und Ihr Unternehmen aufmerksam.

Sie können auch gut gemachte Anzeigen in der örtlichen Tageszeitung oder Radiospots beim lokalen Sender einsetzen. Holen Sie sich dafür am besten professionelle Unterstützung und lassen Sie Werbung für sich gestalten. Postwurfsendungen in

Ihrem Einzugsgebiet sind ebenfalls eine gute Idee: So bekommt jeder potenzielle Neukunde Ihr Angebot direkt in den Briefkasten zugestellt. Machen Sie damit zum Beispiel auf den Tag der offenen Tür oder Rabattaktionen aufmerksam.

Nutzen Sie Netzwerke – und Sport

Sie kennen mit Sicherheit auch Handwerker aus anderen Gewerken. Schließen Sie sich doch zusammen und empfehlen Sie sich gegenseitig. Wenn ein Kunde bereits handwerkliche Arbeiten an seinem Haus umsetzen lässt und im nächsten Schritt einen Maler brauchen könnte, kann der Dachdecker gleich Sie empfehlen. Andererseits können Sie das auch machen, wenn Sie gerade bei einem Kunden werkeln – eine Win-win-Situation für alle Beteiligten.

Der Bekanntheitsgrad in der Region ist das Nonplusultra für Handwerksbetriebe. Und wo trifft sich die Gemeinschaft wohl am häufigsten? Richtig: auf dem Sportplatz. Egal ob Fußball, Leichtathletik oder Volleyball: Sportveranstaltungen ziehen viele Personen an, die zu potenziellen Kunden werden können. Hier können Sie ganz unkompliziert mit ihnen ins Gespräch kommen und sich austauschen. Ganz nach dem Motto „Das Angebot dazu kommt nächste Woche!“ werden hier sogar oft schon mündliche Verträge geschlossen. Aber auch Bandenwerbung oder Sponsoring der Sportteams mit einem Aufdruck auf deren Trikots schaffen Sichtbarkeit.

Zu Gast beim Maler

Lassen Sie sich doch einmal ein bisschen über die Schulter schauen! Präsentieren Sie sich und Ihre Arbeitsweise und zeigen Sie, welche Leistungen Sie anbieten: Ein Tag der offenen Tür lädt ein, gesellig beieinander zu sein und in lockerer Atmosphäre über mögliche Aufträge zu plaudern. Kleinen Nachwuchsmalern können Sie selbst den Pinsel in die Hand geben und sich ausprobieren lassen. An einem solchen Tag können Sie auch weitere Aktionen durchführen: Wie wäre es zum Beispiel mit einem Glücksrad, bei dem der Besucher ein attraktives Give-away oder eine bestimmte Leistung von Ihnen gewinnen kann? Bei vielen Besuchern bleibt dieser Tag positiv in Erinnerung – und sie denken an Sie, wenn sie einen Maler brauchen.

KUNDEN FÜR SICH ZU GEWINNEN ERFORDERT ETWAS ARBEIT – DIE SICH ABER DEFINITIV LOHNT! SCHON MIT EINFACHEN MITTELN KOMMEN SIE ZU NEUEN AUFTRÄGEN.





© Hanna Herzog



FACHVERBAND RHEINLAND-PFALZ

10 JAHRE „GESELLE TRIFFT GAZELLE E.V.“ – RUANDA-REISE 2023 MIT „PAINTING SKILLS FOR AFRICA“ IM GEPÄCK

Seit Beginn des Bildungsprojekts unterstützt die MEG Stiftung die Initiative, bei der junge Malerinnen und Maler aus ganz Deutschland unvergessliche Eindrücke und neue Erfahrungen von ihrer Reise nach Ruanda mit nach Hause nehmen können. Gemeinsam mit ruandischen Berufsschülerinnen und -schülern wurden zehn Tage lang soziale Einrichtungen unterstützt, Klassenräume, Fassaden und Dächer neu gestrichen.

Was vor zehn Jahren als Projekt des Landesinnungsverbandes Rheinland-Pfalz begann, wird mittlerweile durch die Teilnahme von Gesellen und jungen Meistern aus dem gesamten Bundesgebiet bereichert.

Bei „Painting Skills for Africa“ geht es darum, auf Augenhöhe zusammenzuarbeiten und voneinander zu lernen – jeder von jedem. Die Zusammenarbeit mit den deutschen Gesellen ist für die ruandischen Berufsschülerinnen und -schüler ein nach-

haltiges Erlebnis, das mit einem Zertifikat gewürdigt wird und einen hohen Stellenwert auf dem Arbeitsmarkt hat.

Weißer Farbe gegen die Hitze

Gemeinsam mit jungen Berufsschülerinnen und -schülern von der nahegelegenen Nyanza Technical School griffen die Gesellen dieses Mal zu Farbe und Pinsel, um einen Lagerraum in Gatagara zu streichen. In dieser Einrichtung lernen körperlich behinderte Kinder und Jugendliche gemeinsam mit nicht behinderten Kindern in einer inklusiven Umgebung. Die Behandlung und Rehabilitation erfolgen in der angegliederten orthopädischen Klinik. Die Schule Muyange erhielt eine Neugestaltung der Außenfassade – Fenster und Türen wurden in den ruandischen Nationalfarben Grün, Blau und Gelb lackiert. Das Highlight war die Erneuerung einer Weltkarte an einer Außenwand, die aktiv für den Unterricht genutzt wird. An der Nyanza Technical School wurden zwei Dächer im Rahmen des „Cool White“-

Projekts der GIZ weiß beschichtet. Durch die hohe Reflektion der weißen Farbe heizen sich die Metalldächer weniger auf. Erste Messungen haben eine Reduktion von bis zu 30 Grad ergeben, was zu einer deutlichen Verbesserung des Lernklimas in den Klassenräumen führt. In der zweiten Woche brachten die Gesellen Farbe und Freude in die TIC Schule und den zugehörigen Kindergarten in Kigali. Dabei lernten die Teilnehmerinnen und Teilnehmer nicht nur eine fremde kulturelle und soziale Welt kennen, sondern arbeiteten auch ausschließlich mit den vor Ort verfügbaren Materialien und Werkzeugen, damit die jungen ruandischen Malerinnen und Maler die Arbeit nach ihrer Abreise fortsetzen und das Gelernte anwenden können.

Erst die Arbeit, dann das Vergnügen

Wer viel leistet, darf auch die Schönheiten des afrikanischen Partnerlandes entdecken. So gab es auch ausreichend Freizeit, um den großen Markt in Kigali, eine ruandische

Noel „teamdriver“, Birgit Preusse, Leandra Wenzler, Kolija Heymann, Flora Mühlens, Martin Boosfeld, Janick Mensinger, Marco Börschinger, Thomas Badura, Heiko Herzog und Julian Göbel (v. l. n. r.) mit den ruandischen Berufsschülern

HIER LERNT JEDER VON JEDEM: SEIT 10 JAHREN PROFITIEREN ALLE BETEILIGTEN VON DEM ERFOLGREICHEN AUSTAUSCH ZWISCHEN AFRIKA UND DEUTSCHLAND.

Farbfabrik, eine Baustelle und das immer wieder beeindruckende Genozid Memorial Center zu erkunden. Der krönende Abschluss war wie jedes Jahr die Safari im Akagera National Park.

Das vorbildliche Projekt „Geselle trifft Gazelle“ wurde bereits mehrfach ausgezeichnet, unter anderem mit dem Dr.-Murjahn-Förderpreis und dem Hermann-Schmidt-Preis für innovative Berufsbildung. Für die Malerinnen und Maler ist die Teilnahme an dem Projekt selbst eine Auszeichnung. Auf die Frage nach drei Schlagworten, die die Gefühle der Erlebnisse der Reise beschreiben,

wurden von den Teilnehmern oft die folgenden Worte genannt: Demut, Freundschaft und Ubumuntu (ruandisch für Menschlichkeit) – ganz zu schweigen von der tiefen Verbundenheit, die viele an ein baldiges Wiedersehen denken lässt. Für unser Organisationsteam ist Ruanda zu einem zweiten Zuhause geworden.

Ein Film zur Jubiläumsfeier

Der Höhepunkt jeder Reise ist die Begeisterung der Menschen, die sich mit Tanz und Gesang bei ihren deutschen Freunden für die Unterstützung bedanken. In diesem besonderen Jahr wurde die Gruppe

von einem Filmemacher begleitet, der die neue Projektdokumentation zur Jubiläumsfeier am 4. November 2023 in Idar-Oberstein präsentieren wird.

Ein solches Projekt kann nur mit viel Leidenschaft, Engagement und Unterstützung von Freunden und Partnern funktionieren. Der Verein freut sich über jede Unterstützung und lädt herzlich zur Feier ein.

BEWERBEN UND DABEI SEIN

Für alle, die auch einmal Ruanda erleben möchten, so wie wir es lieben gelernt haben, besteht jetzt schon die Möglichkeit, sich für unsere nächste Reise vom **18. Mai bis zum 1. Juni 2024** zu bewerben. Informationen erhalten Sie vom Fachverband Farbe Gestaltung Bautenschutz Rheinland-Pfalz unter 06131 5700917.



FACHVERBAND RHEINLAND-PFALZ

SO GEWINNT MAN NACHWUCHS – #WERDEMALER

Du kannst alles erreichen!
#werdeMaler

Die Website mit Videos und Infos zur Ausbildung:
www.werde-maler.de

Der Landesinnungsverband Rheinland-Pfalz erweitert das Portfolio für seine Mitglieder: Mit der Unterstützung der Kampagne #werdeMaler bekommen die Innungen und Betriebe Instrumente an die Hand, um aktiv junge Menschen für den Malerberuf zu begeistern.

Neben starken Social-Media-Beiträgen, die vor allem der Imagebildung dienen, gibt es vielfältige Werbemittel für Messen, Schulbesuche und andere Veranstaltungen, anhand derer sich Schüler, Eltern und Lehrer über die Möglichkeiten im Malerhandwerk informieren können.

Dabei hört die Unterstützung des Fachverbandes nicht bei der Nachwuchsgewinnung auf: Auch die Betreuung während der Ausbildung ist wichtig. So wird mit dem Online-Projekt „Schlaumaler“ auch kostenloser Nachhilfeunterricht für Azubis angeboten. Mehr Infos hierzu gibt es auf farbe-rlp.de.



tesa® PROFESSIONAL

Der Sommer kann kommen!

Das tesa® 60397 sPVC Putzband quergerillt:

- Leicht von Hand einreißbar – mit geraden Risskanten
- Bis zu 60 °C zu verarbeiten
- 2 Wochen UV-beständig

tesa.de/handwerker

DER SCHNELLSTE WEG, ALLE KLEINEN AUFTRÄGE ZU ERLEDIGEN



Ultra QuickShot™

- > Die branchenweit erste **elektronische Airless-Pistole**: für ein perfektes Airless-Finish
- > **Sofort ansprechender Abzug**: praktisch keine Spritzer
- > **Leichteste und kleinste** Airless-Spritzpistole



graco.com/quickshot

MALER- UND LACKIERERINNUNG RHEIN-MAIN

AZUBI-SUCHE VIA TIKTOK, INSTAGRAM & CO.



© Wiebke Deggau

Wie spricht man junge Menschen an, die gerade in der Berufsorientierung sind, um diese für eine Ausbildung im Maler- und Lackierhandwerk oder ein duales Studium zu begeistern? Über welche Kommunikationskanäle und mit welchen Inhalten? Mit diesen Fragen haben sich im vergangenen Frühjahr 22 Studierende aus dem Fachbereich Online-Kommunikation der Hochschule Darmstadt ein ganzes Semester lang beschäftigt. Die Teilnehmer an der sogenannten „Lernagentur“ konnten sich bei diesem Projekt in der Praxis ausprobieren.

Die Aufgabenstellung kam von der Maler- und Lackiererinnung Rhein-Main, die stets auf der Suche nach neuen Wegen der Azubi- und Fachkräftegewinnung ist. Nach einem ausführlichen Briefing durch die Innung haben die Studierenden eine Kommunikationsstrategie entwickelt: Sie haben sich für digitale Formate wie Image-Film, Website, Instagram und TikTok entschieden, aber auch Begegnungsformate ausgearbeitet, darunter Workshops in Jugendzentren oder an Schulen. Die Inhalte: Information gepaart mit Humor, Leichtigkeit und Nachhaltigkeit.



WIE KANN MAN JUGENDLICHE FÜR DAS MALERHANDWERK BEGEISTERN? POTENZIELLE AZUBIS TRIFFT MAN AM BESTEN DORT, WO SIE SICH SOWIESO AUFHALTEN – ZUM BEISPIEL ONLINE.

Für die Erstellung von Content haben die Studierenden beispielsweise den Montagmaler-Kurs der Innung in Frankfurt besucht oder auf einer Baustelle der Malerwerkstätten Mensinger in Darmstadt Interviews mit Obermeister Felix Diemerling und Auszubildenden geführt sowie gefilmt und fotografiert.

„Wir haben uns sehr über diese Kooperation gefreut, weil wir damit kommunikationsmäßig dorthin gegangen sind, wo sich die potenziellen Auszubildenden aufhalten – und zwar sowohl online als auch offline“, so Joachim Letschert, Geschäftsführer der Maler- und Lackiererinnung Rhein-Main. „Die Studierenden waren sehr kreativ, haben viele Ideen und großes Engagement eingebracht. Sie selbst waren überrascht, wie vielfältig der Malerberuf sein kann und das haben sie transportiert. Daher verfolgen wir ihre Strategie auf jeden Fall weiter.“

MALER- UND LACKIERERINNUNG RHEIN-MAIN

FÜR EINEN GUTEN START IN DIE AUSBILDUNG: AZUBI-STARTERWOCHE

Für Auszubildende, die jetzt in die Ausbildung gestartet sind oder in Kürze damit beginnen, bietet die Maler- und Lackiererinnung Rhein-Main mit einem Seminar Unterstützung. Bei der „Starterwoche“ lernen die jungen Malerinnen und Maler erste Schritte in ihrem Handwerk.

Begonnen wird mit einem Blick in den Werkzeugkoffer: Wie heißen die Werkzeuge? Wofür werden sie verwendet? Und wie sind sie richtig zu pflegen? Ferner werden Themen behandelt wie Verhalten beim Kunden, Abdeck- und Abklebarbeiten, Berichtsheft richtig führen, Rauhfaser kleben, einfacher Anstrich und vieles mehr.

Die frisch gestarteten Azubis bekommen hier so viel Input, dass der Ausbildungseinstieg auf der Baustelle spürbar leichter wird. Dadurch erhöhen sich die Chancen auf eine erfolgreiche Ausbildung und Abbrüche werden frühzeitig verhindert. Der Praxisbezug steht bei der Starterwoche absolut im Mittelpunkt.



© Maler- und Lackiererinnung Rhein-Main

Termine

- › 11. bis 15. September 2023
- › 25. bis 29. September 2023

Mehr Infos finden Sie hier:



KREISHANDWERKERSCHAFT BERGISCHES LAND

MALERVISION 2022/23 – MIT GROSSARTIGEN ERGEBNISSEN UND ERLEBNISSEN

Vor einigen Jahren hat die Maler- und Lackiererinnung Bergisches Land eine Idee entwickelt: Besonders gute Auszubildende im zweiten Lehrjahr sollen durch gezielte Fort- und Weiterbildungsmaßnahmen qualifiziert werden. Für bis zu fünf Azubis ist ein spezielles Förderprogramm entwickelt worden, das mehrere Module beinhaltet. Hier werden spezielle und teils auch außergewöhnliche Techniken sowie theoretisches und historisches Wissen vermittelt.

Die Module bei der nun beendeten Maler- und Lackierervision waren: Ein Workshop mit Dr. Uwe Bathe, Kunsthistoriker, Restaurator, Maler, Dozent der Meisterschule für das Maler- und Lackierhandwerk. Beim Graffiti-Workshop mit MR. Graffiti Mark Robertz aus Duisburg haben die Azubis vier Seiten des Campusbrückenpfeilers in der Neuen Bahnstadt Opladen verschönert und wahre

Kunstwerke geschaffen. Der Workshop zum Thema „Wie werde ich Meister“ mit Simone Weisbecker, Leiterin der Meisterschule für das Maler- und Lackierhandwerk und Dr. Uwe Bathe hat die Azubis nach Köln zum MeisterCampus geführt. Dort haben sie viele wertvolle Informationen nicht nur zum Thema Meister bekommen. Wieder kreativ werden konnten sie dann beim Workshop zur „Spachtelmalerei“ bei der Künstlerin Renate Berghaus aus Bergisch Gladbach – die Bilder, die dort entstanden sind, haben nicht nur die Azubis selbst erstaunt. Beendet wurde die Workshop-Reihe traditionell mit einem Coaching zu den Themen „Ziele und Selbstvertrauen“ von und mit stellver-

tretendem Obermeister der Innung Maik Hensel von Generation Clever.

Rundum eine wertvolle Erfahrung

Nach diesem erhellenden und kurzweiligen Workshop fand die große Abschlussveranstaltung der Maler- und Lackierervision mit dem Obermeister der Innung, Willi Reitz, den Referentinnen und Referenten, den Betriebsinhabern der Ausbildungsbetriebe und natürlich den Azubis statt. Das Resümee der Azubis zur Maler- und Lackierervision: „Das war eine wirklich ganz tolle Erfahrung! Vielen Dank, dass wir dabei sein durften!“ Eines ist gewiss: Die nächste Maler- und Lackierervision für die nächsten Azubis kann kommen und wird schon geplant!



DIE MALERVISION ZEIGT: DAS MALERHANDWERK IST ABWECHSLUNGSREICH UND BIETET JUNGEN MENSCHEN PERSPEKTIVE.



DIE TEILNEHMER

- › Lukas Benjamin Burkhardt: Ausbildungsbetrieb Meurer GmbH in Wiehl
- › Jonas Jung: Ausbildungsbetrieb Volker Jung in Overath
- › Lara Kaufmann: Ausbildungsbetrieb Thomas Kaufmann in Kürten
- › Marius Kray: Ausbildungsbetrieb Stephan Raddatz in Nümbrecht

VERBAND FARBE GESTALTUNG BAUTENSCHUTZ HESSEN

„MAL WAS ECHTES“ – WERDE MALERIN BEIM GIRLS'DAY

Mit den Projekten „Mal was Echtes – Werde Maler/in und Lackierer/in“ sowie „NACHFOLGE MEISTERN“ möchte der Verband Farbe Gestaltung Bautenschutz Hessen zusammen mit seinen 25 Maler- und Lackiererinnungen sowie Projektpartnern um Nachwuchs werben und über Ausbildungs-, Karriere- und Nachfolgechancen im Maler- und Lackierhandwerk informieren.

Am Donnerstag, den 27. April fand der bundesweite Mädchen-Zukunftstag „Girls'Day“ statt. Der hessische Malerverband und die Maler- und Lackiererinnung Wiesbaden-Rheingau-Taunus beteiligten sich mit einer

zentralen Mitmach-Aktion „Mal was Echtes – Werde Malerin“. Zehn junge Mädchen aus Schulen der Region durften von 9 bis 16 Uhr handwerkliche Arbeiten aus dem Maler- und Lackierhandwerk erleben. Der Aktionstag bietet den Teilnehmerinnen Einblick in das farbige Handwerk und trägt dazu bei, Praktikantinnen und Auszubildende für die Zukunft zu gewinnen.

Beim Girls'Day Großflächenplakate in Wiesbaden gestalten

Unter dem Motto „Mal was Echtes“ wurden gemeinsam mit der Malermeisterin und WorldSkills-Teilnehmerin Jessica Jörges zwei Großflächenplakatwände auf dem Au-

Bengelände der Handwerkskammer Wiesbaden angefertigt. Die junge Malermeisterin hat schon im letzten Jahr zwei Plakatwände im Rahmen der Nachwuchswerbeaktion in Frankfurt und Offenbach gestaltet und ist keine Unbekannte: Als Handwerks-Bloggerin @buntezukunft folgen ihr bereits 7.500 Menschen auf Instagram. Neben Jessica Jörges durften die jungen Teilnehmerinnen auch weitere weibliche Führungskräfte aus der Branche kennenlernen: Verbandsgeschäftsführerin Ingeborg Totzke und die PR-Ausschuss-Vorsitzende Isabell Walter.

Beim Girls'Day des Malerverbandes wurde handwerklich viel geboten: Auf dem Aktionsplan standen praktische Gestaltungsübungen und Vorarbeiten, aber die Girls durften an ihrem Zukunftstag auch Lasieren, Schablonieren und Tapezieren. Informationsgespräche zur Ausbildung und Filme zu den Ausbildungsberufen im Maler- und Lackierhandwerk rundeten das farbige Programm ab. Der Girls'Day 2023 war ein spannender und erlebnisreicher Tag in Wiesbaden, der als Auftakt in eine „Farbige Zukunft“ verstanden werden kann.

Echte Materialien und handfeste Projekte

Der Verband Farbe Gestaltung Bautenschutz Hessen, Landesinnungsverband des Maler- und Lackierhandwerks, möchte mit der Aktion „Mal was Echtes“ gemeinsam mit den knapp 1.200 Innungsmitgliedern in Hessen die Attraktivität der dualen Ausbildung im Maler- und Lackierhandwerk steigern und bekannter machen.

Unser Dank für die tolle Unterstützung beim Girls'Day 2023 gilt dem Team der HWK Wiesbaden um Dirk Kornau, Jessica Jörges von der Maler Schmidt GmbH, Syndikat 4 Tapeten und der Maler- und Lackiererinnung Wiesbaden-Rheingau-Taunus für die Vorbereitung der Plakatwände und der Rollgerüste.



TIPPS FÜR UNTERNEHMER



CYBERKRIMINALITÄT IM HANDWERK – SO SCHÜTZEN SIE IHRE KUNDENDATEN

Einmal nicht aufgepasst und schon ist es passiert: Ein unbedachter Klick auf einen E-Mail-Anhang kann reichen und schon hat man einen Schädling im Firmennetzwerk. Dieser kennt in der Regel nur ein Ziel: Kundendaten abgreifen, verschlüsseln und für die Entschlüsselung Lösegeld fordern. Auch kleine Betriebe können schnell ins Visier von Cyberkriminellen geraten. Ziehen Sie deshalb Ihre Schutzmauern hoch: Schon mit einfachen Maßnahmen lässt sich viel erreichen.

Jeder Handwerksbetrieb verschickt und speichert sensible Kundendaten – und genau diese stehen im Fokus von Cyber-

kriminellen. Um an Daten zu gelangen, schleusen sie Schadsoftware wie z. B. Ransomware, Spyware und Trojaner in das Netzwerk eines Unternehmens ein. Am häufigsten ist aktuell der Angriff mit Ransomware – und das Einfallstor Nummer eins die E-Mail. Fast immer geht es den Angreifern um die Forderung von Lösegeld, manchmal auch um Wirtschaftsspionage.

Die angerichteten Schäden sind enorm: Im Jahr 2022 betrug die durchschnittliche Schadenshöhe eines Cyberangriffs auf ein kleines oder mittelständisches Unternehmen knapp 200.000 Euro – und damit ist es meist nicht abgetan. Oft blei-

ben die Abläufe im Betrieb für längere Zeit gestört, wie zum Beispiel kürzlich bei einer bekannten Werkstattkette, die Opfer eines Angriffs mit Ransomware wurde und noch monatelang mit den Folgen kämpfte. Auch der gute Ruf eines Unternehmens kann durch so einen Vorfall natürlich Schaden nehmen.

Cybersicherheit ist Chefsache

Geeignete Schutzmaßnahmen sind also unerlässlich. Doch wo anfangen? Viele kleinere Unternehmen, gerade auch im Handwerk, scheuen den Aufwand, sich neben ihrem Kerngeschäft auch noch damit zu befassen. Zeit, Geld und Personal sind meist knapp. Mit zunehmender Digitalisierung, von der ja auch das Handwerk profitiert, kommt man allerdings kaum mehr an der Cybersicherheit vorbei. Die gute Nachricht: Mit relativ einfachen Maßnahmen können über 80 Prozent der Angriffe abgewehrt werden. Es lohnt sich also, damit anzufangen. Machen Sie

die Cybersicherheit am besten zur Chefsache! Auf diese Weise wissen auch Ihre Mitarbeiter, dass Ihnen das Thema wichtig ist. Schließlich muss dabei das ganze Team an einem Strang ziehen.

Die erste technische Maßnahme besteht darin, Computer, Laptops, Smartphones und alle anderen mit dem Internet verbundenen Geräte mit einer Antivirensoftware und Firewalls auszustatten. Die zweite entscheidende Maßnahme ist das „Patchen“, also das Einspielen regelmäßiger Sicherheitsupdates. Denn Schwachstellen in täglich benutzten Programmen sind ebenfalls ein Einfallstor für Angriffe. Vergessen Sie dabei keinesfalls die mobilen Geräte, die Ihre Kollegen wahrscheinlich bei jedem Einsatz mitnehmen. Denn diese Geräte sind in verschiedensten Netzen unterwegs und damit noch stärker gefährdet als stationäre Computer. Experten empfehlen sogar noch zusätzliche Regeln, wie z. B. auf das Speichern von besonders sensiblen Firmendaten möglichst

komplett zu verzichten, für den Datenzugriff ausschließlich VPN-Lösungen zu nutzen und Schnittstellen wie Bluetooth nur zu aktivieren, wenn sie wirklich gebraucht werden.

Starke Passwörter, Backups und der „Faktor Mensch“

Wie gehen Sie in Ihrem Betrieb mit Passwörtern um? Kaum zu glauben, aber „123456“ steht immer noch weit oben auf der Liste der beliebtesten Passwörter. Durch die Wahl geeigneter Zugangscodes und deren Verwaltung, z. B. mit einem Passwort-Manager, können Sie viel für die Sicherheit tun. Wichtig sind außerdem Backups, also Sicherungskopien der Daten. Denn damit laufen Erpressungsversuche bei Ihnen ins Leere!

Eines der Hauptprobleme der IT-Sicherheit ist nach wie vor der „Faktor Mensch“. Sensibilisieren Sie deshalb Ihre Mitarbeiter und etablieren Sie IT-Sicherheitsschulungen in Ihrem Betrieb.

Hilfreich ist es auch, einen Angriff einmal durchzuspielen, um im Fall der Fälle handlungsfähig zu sein: Wer darf Entscheidungen treffen? Werden sofort alle Computer heruntergefahren? Wird der Onlineshop vom Netz genommen? Ist jemand auch ohne funktionierendes Netzwerk erreichbar?

Wer eine längere Reise plant, teilt sie in Etappen auf. Diese Vorgehensweise lässt sich gut auf die Cybersicherheit übertragen. Wenn Sie die erste Etappe geschafft haben, können Sie nach und nach Ihre Schutzmauer erhöhen und verstärken. An einer Stelle hinkt allerdings der Reisevergleich: Die Cybersicherheit ist nie zu Ende. Deshalb: Bleiben Sie dran!

WER UNVORSICHTIG IST, TAPPT SCHNELL IN DIE FALLE – SCHÜTZEN SIE IHR UNTERNEHMEN VOR CYBERANGRIFFEN.



HOW TO: SICHERES PASSWORT

Tipps:

- › Ein individuelles Passwort pro Account anlegen
- › Eine Mehr-Faktor-Authentisierung (z. B. durch eine App-Bestätigung oder E-Mail) ist empfehlenswert
- › Alle verfügbaren Zeichen nutzen: Groß- und Kleinbuchstaben, Ziffern und Sonderzeichen
- › Das Passwort sollte nicht im Wörterbuch vorkommen

Tabus:

- › Dasselbe Passwort bei mehreren Accounts
- › Namen von Familienmitgliedern, Geburtsdaten, etc.
- › Einfache oder bekannte Wiederholungs- bzw. Tastaturmuster, z. B. „asdfgh“ oder „1234abcd“
- › Ziffern oder Sonderzeichen am Anfang oder Ende eines ansonsten einfachen Passwortes

FRIESS

„BACK IN BLACK“ – FRIESS PRÄSENTIERT SICH IN SCHLICHTEM NEUEM LOOK

Damit die Marke nicht nur inhaltlich, sondern auch optisch auf den ersten Blick hält, was sie verspricht, stand für die Friess-Techno-Profi GmbH ein Relaunch ins Haus. Das neue Markenbild: Schlichter, fokussierter und eleganter denn je.

Für ein möglichst klares Außenbild war eine erneute Zusammenführung der bekannten Marken Friess und Techno unumgänglich. Mit FRIESS präsentiert sich der Werkzeugspezialist und Fachhandelspartner der Malerbranche zeitgemäß „Back in Black“ mit einem neuen Konzept und einem komplett überarbeiteten Produkt- und Markendesign, das durch seine Schlichtheit das neue Markenleitbild auf den Punkt bringt.

Schlicht ist Programm

Friess-Techno-Profi steht für praxiserprobte Werkzeuge von Profis für Profis. In enger

Kooperation mit anderen Herstellern und Industriepartnern entwickelt der Werkzeugspezialist für das professionelle Malerhandwerk immer neue Lösungen. Das schlichte Ziel: Aufeinander abgestimmte, ergonomische, effiziente und qualitativ hochwertige Systeme zu bieten, die Zeit sparen und die tägliche Arbeit erleichtern. Sprich praxiserprobte wie innovative Werkzeuge von Profis für Profis. Nicht weniger – und dabei so viel mehr. Genau diesen Qualitätsanspruch bringt der neue Markenauftritt zum Ausdruck oder, wie es das Unternehmen formuliert: „Schlicht Malerwerkzeug. Schlicht FRIESS“.

Made in Germany

Schlicht FRIESS ist aus Markensicht ein Qualitätsversprechen, das auf „Made in Germany“ aufbaut und sich daran angelehnt auch mit „Made by FRIESS“ übersetzen

lässt. Denn das Unternehmen verspricht: „Was wir seit über 50 Jahren in eigenen Produktionsstätten mit viel Innovationskraft und Herzblut fertigen, nützt Malern jeden Tag: Robuste und geprüfte Qualitätswerkzeuge, die haltbar, zeitsparend und einfach im Handling sind.“ In der Praxis äußert sich die hohe Produktqualität in Robustheit und Langlebigkeit. Beides Aspekte, die nachhaltig auf das Endergebnis sowie die Wirtschaftlichkeit einzahlen.

Hier steckt FRIESS drin

Fachhändler können FRIESS Qualität auf Wunsch auch weiterhin in eigener Aufmachung vermarkten. Ein Beispiel ist das CONPART Farbwalzensortiment made by FRIESS – eine Auswahl der besten und wichtigsten Artikel aus dem Hause FRIESS, neben anderen in nahezu allen Häusern der MEG Maler Einkauf Gruppe eG verfügbar.



PUFAS

WORKSHOP MIT DEM MALER NATIONALTEAM BEI PUFAS

Bereits zum dritten Mal waren die Mitglieder des Maler Nationalteams am 19. und 20. April 2023 zum Tapeten- und Klebworkshop bei PUFAS in Hann. Münden zu Gast. Die jungen Nachwuchstalente erweiterten nicht nur ihr Wissen und ihre Fähigkeiten rund ums Tapezieren, sondern nutzten den Workshop auch als Vorbereitung für die EuroSkills 2023, die vom 5. bis 9. September 2023 in Danzig stattfindet.

Michael Nachmann, Leiter der Anwendungstechnik bei PUFAS, führte das Maler Nationalteam durch die zwei Workshop-Tage, indem er zunächst wichtige theoretische Kenntnisse für eine qualitativ hochwertige Tapezierung vermittelte. Fragen wie „Wie werden Untergründe erkannt? Wie müssen sie vorbereitet werden? Welche Materialien und Werkzeuge gibt es? Wie werden diese

eingesetzt, um ein optimales Ergebnis zu erzielen?“ wurden abschließend geklärt.

Neben theoretischen Grundlagen zu Themen wie Untergrundvorbereitung, Kleister und Spachtelmassen, folgte die ausgiebige Praxiserprobung. Unterstützt durch Trainer Diego Gomez-Velazquez konnten die Teammitglieder Freya Spitzer, Janick Mensinger, Julien Wirkner und Daniel Aichbauer verschiedene Werkzeuge testen, deren Handhabung vergleichen und die Tipps und Tricks von Michael Nachmann direkt umsetzen. Interessant besonders für Freya Spitzer: Der zeitsparende Kleisterauftrag mittels Rolle, den sie für die anstehende EuroSkills weiter üben möchte.

„Nicht jedes Werkzeug passt zu jedem Verarbeiter“, so Michael Nachmann. „Jeder sollte verschiedene ausprobieren und her-

ausfinden, welches am besten zur eigenen Arbeitsweise passt. Das fängt schon beim Kleisterauftrag mittels Pinsel oder Rolle an und endet noch nicht bei Tapeziermaschine oder Nahtroller.“

Holger Jentz, Vorsitzender des Bildungsausschusses beim Bundesverband, der den Workshop begleitete, war begeistert. „Es ist toll zu sehen, mit wieviel Spaß hier Wissen vermittelt und angewendet wird. PUFAS ist für das Nationalteam immer eine Reise wert.“

Nice to know: Bei einem früheren Besuch des Maler Nationalteams im Jahr 2021 hat sich nach einem intensiven fachlichen Austausch ergeben, dass die jüngere Generation immer öfter zu qualitativ hochwertiger Fertigware greift. Dies war die Initialzündung für die Entwicklung von SK ready und GK ready.



CONTI® TEKTON®

Holzschutz im System



- ✓ Grundierungen
- ✓ Decklacke
- ✓ Lasuren



conti
coatings®

Profi-Lösungen mit Köpfchen

www.conticoatings.com

CONTI

UNVERWECHSELBARER LOOK – HOLZSCHUTZ IM TEKTON-SYSTEM

Ob innen oder außen: Holz liegt im Trend, in all seinen natürlichen Facetten. Holz meistert jeden Stil und sorgt für einen nachhaltig schönen Look – vorausgesetzt, es wird fachmännisch geschützt. Das gelingt mit dem Tekton Line-up.

Holzschutz von Grund auf: Dafür steht die Conti Tekton Reihe mit Grundierungen, Lasuren und deckenden Anstrichen. Das professionelle Holzschutz-Programm erscheint nun mit verbesserter Qualität in neuem Design und wurde um die farblose, lösemittelhaltige Grundierung Tekton HolzGrund (HG) erweitert. Diese bildet eine starke Basis für nachfolgende Lasuren, indem sie lose Holzfasern verfestigt und das Holz durch die hohe Eindringtiefe vor UV-Strahlung und eindringendem Wasser schützt.

Auf den ersten Blick

Das neue Verpackungsdesign in drei Farbtönen erleichtert die Handhabung: Der Hin-

tergrund aus hellem Holz kennzeichnet die Grundierungen, dunkles Holz die Lasuren und ein modernes Grau steht für die deckenden Holzanstriche. Die Lasuren sind weiterhin in elf Farbtönen als Ready-Mix erhältlich, die deckenden Anstriche gibt es in Weiß und als Base C für kräftige Farbtöne.

Auch die Produktnamen wurden zwecks klarer Unterscheidung modifiziert: Tekton ML steht für MittelschichtLasur und fasst Tekton 10 und Tekton 88 zusammen, Tekton 10 Aqua heißt jetzt Tekton AL, kurz für AquaLasur.

Qualität und Sicherheit

In Puncto Qualität sind alle Produkte auf dem neuesten Stand der Forschung, was sich beispielsweise in einer einfachen Verarbeitung zeigt. Nachhaltiges Handeln ist bei Conti ebenfalls Ausdruck von Qualität, weshalb nachwachsende Rohstoffe Bestandteil der Tekton-Produkte sind, Label kennzeichnen diese entsprechend.

DAS LINEUP

- › **Grundierungen:**
Tekton HG, Tekton IG
- › **Decklacke:**
Tekton ML Deck, Tekton Aqua IsoDeck, Tekton Diffulan, Tekton Wetterschutz
- › **Lasuren:**
Tekton IL, Tekton ML, Tekton AL



FESTOOL

Der neue Langhalsschleifer PLANEX LHS 2-M

Werkzeuge für höchste Ansprüche

Der Allrounder für eure Schleifarbeiten an Wand und Decke.

Mit der exzentrischen Schleifbewegung erzielt ihr eine hochwertige und riefenfreie Oberflächenqualität. Durch die regulierbare Ansaugung hält der PLANEX sein Eigengewicht an Wand und Decke – eure Arme und euer Rücken werden so bei sämtlichen Schleifvorgängen entlastet. Aus der Transporttasche auspacken, anschalten und loslegen – der PLANEX ist sofort einsatzbereit.

WAGNER

SMARTER ARBEITEN MIT DER SPRAYMANAGER APP VON WAGNER

Die Digitalisierung im Malerbusiness bringt effektive Lösungen mit sich, die den Arbeitsalltag erleichtern. Die SprayManager App beispielsweise unterstützt professionelle Anwender durch Informationen und Ratschläge im Umgang mit Spritzsystemen aller Marken.

Malern und Malerteams bietet die kostenlose SprayManager App konstante Qualität mit minimaler Fehlerquote und hoher Fachexpertise – herstellerübergreifend für viele gängige Spritzgeräte. Doch wie genau fördert die App smartes Arbeiten von Anwendern, Verkäufern und Materialherstellern gleichermaßen?

Der Wagner SprayManager erkennt das zu verarbeitende Material durch einfaches Abfotografieren des Originalgebindes, liefert dazu passende Verarbeitungsempfehlungen wie die zu verwendende Düsendgröße, Materialverdünnung und optimale Druckeinstel-



lung und stellt im Gegensatz zu vorhandenen Systemlösungen zusätzliche Funktionen für die Arbeitsvorbereitung sowie Dokumentation im Nachgang bereit.

Um die Funktionen und Vorteile der App auf spielerische Weise kennenzulernen, können sogenannte „Quest-Videos“ genutzt werden: Die Anwender werden vor Aufgaben gestellt und haben unterschiedliche Antwortmöglichkeiten, hinter denen sich weitere Clips befinden. Bei der richtigen Antwort gelangen sie zum nächsten Level. Einen Gesamtüberblick erhalten Interessierte auf spraymanager.io.

IN ZUKUNFT IST AUCH DIE EINFÜHRUNG KONNEKTIVER GERÄTE GEPLANT, DIE ÜBER DIE APP GESTEUERT WERDEN KÖNNEN.



App Store



Play Store

**KANN WASSER HAFTEN?
DENK BUNT**

Ein Original aus dem Ahrtal.

Für extreme Haftung. Auch auf der Fläche und für schwierige Untergründe.
www.jansen.de



WAGNER

FÜR JEDES OBJEKT DIE PASSENDE TECHNIK!



FINISHCONTROL 5500

Der Allround Begleiter für perfekte Oberflächen

- Perfekt für Ausbesserungs- und Renovierungsarbeiten
- Feine Materialzerstäubung
- Einfache Handhabung



go.wagner-group.com/fc5500

BE UNSTOPPABLE!

DINOVA

ENTWICKLUNGSHÜRDE GENOMMEN: UNIVERSELLER FASSADENGRUND FÜR ELASTISCHE BESCHICHTUNGEN

Mehr Nachhaltigkeit, mehr Effizienz, mehr Flexibilität: Anforderungen an Farben und Putze ändern sich. Entwickler und Techniker sind gefragt, Grenzen der Machbarkeit zu verschieben, neue Rohstoffkombinationen zu etablieren und Innovationen zur Marktreife zu bringen. Ein Beispiel ist der Dinova Uni-RissGrund FX.

Mit wachsendem Nachhaltigkeitsbewusstsein in der Baubranche nimmt die Bedeutung des Bestandsschutzes zu. Renovieren

Ein Blick hinter die Kulissen

Jede Produkt-Neuentwicklung soll dem Maler- und Lackiererhandwerk beste Performance bieten und Probleme der Markt-begleiter überwinden. Das erfordert Erfahrung, Know-how und den Mut, um die Ecke zu denken. So konnte während der Entwicklung des Uni-RissGrund FX beispielsweise durch den ungewöhnlichen Einsatz einer speziellen wässrigen Acrylatcopolymer-Dispersion mit niedriger Glasübergangstemperatur – diese führt bekanntermaßen



FÜR ZUFRIEDENE MALER UND AUFTRAGGEBER HAT DINOVA ENTWICKLUNGSHÜRDEN GEMEISTERT.

statt Abreißen ist die Devise. Mit Blick auf die häufig verwitterten, gerissenen und stark k Reidenden Fassaden(anstriche) ist dabei eine kompatible und vor allem Sicherheit bringende Untergrundvorbehandlung erforderlich, die bei der Entwicklung des neuen, funktionalen Rissgrunds im Fokus stand. Das Ziel: Einen optimal vorbereiteten und belastbaren Untergrund zu erzielen.

Am Anfang steht ein Anspruch

Für verwitterte mineralische Fassaden hat Dinova mit Quarzit SP bereits eine bewährte Lösung im Programm, bei Grundierungen für elastische Anstriche sind die Ansprüche an die Bindemittelart jedoch deutlich höher. Trotz schwieriger Untergrundbeschaffenheit muss eine maximale Beschichtungskompatibilität wiederhergestellt werden können. Ein Anspruch, an dem sich die Neuentwicklung ebenso orientierte wie an dem Wunsch nach einer breit tönbaren Farbpalette. Damit ist der universelle Fassadengrund nicht nur rissarmierend, haftvermittelnd, gut egalierend, hoch wasserdampfdurchlässig und gut überstreichbar, sondern bietet auch maximale Farbvielfalt: insbesondere bei dunklen Tönungen kann eine optimale Farbton-tiefe für den Folgeanstrich erzielt werden.

zwar zu hoher Elastizität, wird aber üblicherweise für andere Anwendungen wie Deckbeschichtungen und Putze verwendet – eine maximale Flexibilität der Beschichtung erreicht werden.

Das Bindemittel macht den Unterschied

Um die Anforderungen an eine gute Egalisierung, Remineralisierung und Griffigkeit zu erfüllen, musste das Entwickler-Team rund um den Chemiker Dr. Mirko Montigny eine für elastische Untergrundanstriche ungewöhnlich hohe Füllung des Systems sicherstellen, was jedoch gleichzeitig zu Lasten der Elastizität geht. Auch die Verwendung stark reißfester PAC-Fasern zur bestmöglichen Rissüberbrückung erschwerte die Erzielung hoher Flexibilität. Kontraindikationen, die durch eine gut abgestimmte Auswahl der Bindemittel sowie einer intelligenten Formulierung überwunden wurden. Das Ergebnis ist ein Produkt mit ungewöhnlicher Flexibilität: Selbst nach Biegung einer Kontrastkarte um 180° punktet diese noch mit maximaler Haftung und ausbleibender Rissneigung. Gleichzeitig bietet das Produkt zusätzlich eine hohe Anwendungssicherheit und leichte Verarbeitung.



DR. MIRKO MONTIGNY

Der promovierte Chemiker Dr. Mirko Montigny ist seit 2021 Teil der F&E-Abteilung der Meffert AG Farbwerke. Dort ist er für die Abteilung „Farben und Putze“ verantwortlich, deren Entwickler gemeinsam mit den Dinova-Technikern Uni-RissGrund FX zur Marktreife brachten.

Fazit: Neue Maßstäbe gesetzt

Der Dinova Uni-RissGrund FX garantiert eine optimale Untergrundvorbereitung sowohl aus technischer als auch gestalterischer Sicht: Er macht durch seine erstklassige Rissverschlämmung und Überbrückung dank PAC-Faserverstärkung – kombiniert mit außergewöhnlicher Tieftemperaturelastizität und Griffigkeit – eine optimale remineralisierende Egalisation des Untergrundes möglich. Zudem ist der Fassadengrund aufgrund seines hohen Bindemittelgehalts und einer optimierten Füllstoffpackung sogar im BaseColor-Tönsystem tönbar.

Kein Riss ist zu stark: Dank der stark reißfesten PAC-Fasern wird die Renovierung zum Kinderspiel.



Für alle Untergründe –
faserverstärkt und quarzgefüllt



NEU





- **Dynamische Haarriss-überbrückung**
- **Griffigere Oberfläche**
- **Hervorragende Egalisation von Mischuntergründen**
- **Idealer Grund für alle Dinova Farben und Putze**



Ein Unternehmen der Meffert AG Farbwerke

www.suedwest.de





für Metalle



Verbesserte Farbtonbeständigkeit bei intensiven Farben



für Holz, Kunststoffe, tragfähige Altlackierungen

ALLES AUS EINEM TOPF

MIT UNSEREN BEIDEN SYSTEMEN DECKEN SIE ALLES AB!

TEL +49 06324 / 709-0

KEIM

BLAUER ENGEL FÜR FASSADENSCHUTZ BESTÄTIGT

Wärmedämmverbundsysteme haben sich als ökologisch wie ökonomisch sinnvolle Möglichkeit für nachhaltiges Bauen etabliert – vorausgesetzt, der Fassadenschutz ist bautechnisch und gesundheitlich unbedenklich. Beides stellen die nochmals verschärften Kriterien für das Umweltzeichen Blauer Engel sicher, das KEIM AquaROYAL auszeichnet.

Ein System ist nur so gut, wie seine einzelnen Systembestandteile. Mit Blick auf Oberputze und Anstriche für WDVS stehen immer wieder die Themen Umweltbelastung und Wohn- gesundheit im Raum, da viele Farben zur Schimmel- und Algenprävention mit gesundheitsschädlichen Bioziden ausgestattet sind. Um die Qualitätsstandards einer nachträglichen Wärmedämmung im Bestand sowie die

hohen Standards im Neubau optimal zu unterstützen, hat das Umweltbundesamt (UBA) daher die Vergabekriterien für das Umweltzeichen Blauer Engel noch einmal überarbeitet: Für die WDVS müssen nun Ökobilanzen vorliegen, Biozide als Beschichtungsschutzmittel sind ausgeschlossen und Mindestanforderungen an die optischen Eigenschaften der Fassaden durch gute Widerstandsfähigkeit gegen Bewuchs einzuhalten.

Hoher Anspruch, hohe Wirkung

Mit dem hydroaktiven, biozidfreien WDVS AquaROYAL®-MW setzt KEIM seit mehr als

15 Jahren auf eine eigens entwickelte Lösung, die bereits das Anfallen von Taufeuchte an der Oberfläche – eine der nachgewiesenen Ursachen für Algenbefall – verhindert. Das System beruht auf einem genau abgestimmten Verhalten der einzelnen Schichten in einem festgelegten Systemaufbau und wurde bereits 2014 mit dem Umweltzeichen „Blauer Engel für Wärmedämmverbundsysteme DE-UZ 140“ ausgezeichnet. Der Anspruch dahinter: Einen Fassadenschutz im Einklang mit der Natur zu bieten. Ein Anspruch, der auch nach den neuen Vergaberichtlinien von RAL bestätigt wurde.



KEIM SETZT SEIT VIELEN JAHREN MASSSTÄBE – AUCH UNTER VERSCHÄRFTEN BEDINGUNGEN

KEIM AquaROYAL-System: Bauphysik statt Biozide

KEIM AquaROYAL ist ein in sich geschlossenes bauphysikalisch optimiertes Putz- und Anstrichsystem, das sich durch ein genau aufeinander abgestimmtes, hygrothermisches Verhalten der einzelnen Schichten auszeichnet.



www.blauer-engel.de/uz140

KEIM

DIE ERSTE 2IN1-BESCHICHTUNG

20 JAHRE FARBTON GARANTIE

TWINSTAR

CERTIFIED cradle to cradle SILVER

KEIM TWINSTAR® – REVOLUTIONÄR GUT

DIE INNOVATIVE FASSADENFARBE MIT ZWEIFACHNUTZEN

- 2 in 1: Zwei Anstriche in einem Arbeitsgang ohne Zwischentrocknungszeit
- Optimal in der Verarbeitung. Sicher in der Anwendung
- Universell für alle gängigen Untergründe
- Biozidfreie Bewuchsprävention
- natureplus-Zertifizierung
- C2C Certified Material Health Certificate™ Gold

Jetzt QR-Code scannen und Anwenderfilm ansehen:



KEIM. FARBEN FÜR IMMER.

www.keim.com

KIP® WASHI-TEC® GOLDKREPP®

UNSCHLAGBAR REISSFEST.

MASKING-TEC® FEINKREPP **SMOOTH-TEC® GLATTKREPP** **WASHI-TEC® GOLDKREPP**

kip®
Haftet für Qualität

3-IN-1- HOCHLEISTUNGSPUTZ

NEU: JETZT AUCH AM SOCKEL UND ALS GESTALTBARER OBERPUTZ EINSETZBAR!



Knauf Gigamit – Weil Zeit Geld ist!

- › Keine Standzeiten & kürzere Rüstzeiten
- › Keine Vorbehandlung, kein zusätzlicher Armiermörtel
- › Maschinell und von Hand verarbeitbar

www.knauf.de/gigamit

KNAUF

KNAUF GIPS

3-2-1: IN REKORDZEIT ZUR NEUEN PUTZFASSADE

Ein schneller Baufortschritt rechnet sich für Bauherren und ausführende Gewerke gleichermaßen. Vor diesem Hintergrund hat Knauf ein Sprint-System für den Aufbau von Putzfassaden entwickelt, das den Baustellenablauf deutlich verkürzt: Die drei einzelnen Schichten aus Armierungsmörtel, Oberputz und Farbe lassen sich innerhalb von drei Tagen aufbringen.

Viele Systeme benötigen unter Einhaltung der in Richtlinien und Merkblättern angegebenen Stand- und Trocknungszeiten bis zu zwei Wochen – das neue Knauf System setzt auf eine Fertigstellungszeit von nur drei Tagen. Geeignet ist das System für alle Unterputze sowie zur Überarbeitung von alten, tragfähigen Altputzen mit und ohne Farbanstrich.

3x mehr Effizienz

Unproduktive Arbeitszeiten kosten Zeit und Geld. Mit dem Knauf Sprint-System sind sie kein Thema mehr, was primär den extrem

3x mehr Qualität

SM600 Sprint, der maschinengängige Armierungsmörtel mit mineralischen Leichtzuschlägen, ist filzbar und kann an Fassade und Sockel in einer Schichtdicke von etwa vier Millimetern eingesetzt werden. Das Material bietet höchste Rissicherheit, weshalb sich bereits am Folgetag der Oberputz aufbringen lässt. Als neues Mitglied der Knauf

«
**HIER IST DER NAME PROGRAMM:
IN NUR DREI ARBEITSTAGEN WIRD
JEDE PUTZFASSADE REALITÄT.**

Noblo-Familie steht auch Noblo 600 Sprint für maximale Qualität, was sich in Materialität und Verarbeitung zeigt: Der mineralische Oberputz in Scheibenputzstruktur mit Marmorkorn ist in Körnungen von zwei und drei Millimetern erhältlich, biozidfrei und ebenfalls für Fassaden- sowie Sockelarbeiten geeignet. Das Material im Grundton

Im ersten Schritt wird der neue Knauf SM600 Sprint als Armierungsputz aufgebracht. Das maschinengängige Material überzeugt mit höchster Rissicherheit.



Am Folgetag kann Noblo 600 Sprint aufgetragen werden. Der mineralische Scheibenputz kann auf SM600 Sprint ohne Trocknungszeit aufgebracht werden.



kurzen Standzeiten geschuldet ist: Ist der Armierungsputz SM600 Sprint aufgetragen, kann an Tag zwei der mineralische Oberputz Noblo 600 Sprint ohne Trocknungszeit aufgebracht werden, an Tag drei bildet die MineralAktiv Fassadenfarbe den letzten Arbeitsschritt zur fertigen Putzfassade. Ein zeitlicher Vorteil, der zusätzliche Rüstzeiten und Anfahrten zur Baustelle reduziert und die Personalplanung vereinfacht.

Weiß lässt sich nach Farbtonfächer Knauf ColorConcept einfärben – der Farbanstrich erfolgt mit der hoch diffusionsoffenen Knauf MineralAktiv Fassadenfarbe. Diese zeichnet sich nicht nur durch ihre effiziente Schutzwirkung gegen Algen und Pilze aus: Dank einer innovativen Bindemittel-Technologie und einem optimierten Feuchtmanagement kommt das System komplett ohne bioziden Fassadenschutz aus.



PPG

EIN DUO FÜR JEDES WETTER

Das Wetter wird immer unberechenbarer, was Maler bei der Planung ihrer Außenaufträge vor Herausforderungen stellt. Luftfeuchte, Regen und stark schwankende Temperaturen erfordern Produkte, die regenfest und das Jahr über schnell zu verarbeiten sind. Planungssicherheit, die PPG Coatings mit zwei Systempartnern aus Haftgrund und Silikonharzfarbe bietet.

Gestern Starkregen, heute sommerlich warm, morgen kühl und feucht: Dank Quick Rain Resistance Technologie lässt sich ein Fassadenanstrich mit Sigma Siloxan All Season auch bei wechselhaftem Wetter innerhalb weniger Tage ausführen. Die Silikonharzfarbe ist bereits nach kurzer Zeit

regenfest – bei 23° Celsius und 50 Prozent relativer Luftfeuchte verfilmt das modifizierte Bindemittel bereits nach zwanzig Minuten. Gleichzeitig können Verarbeiter das Produkt nahezu ganzjährig sicher und zuverlässig einsetzen – und zwar bei Untergrundtemperaturen von 2° bis 35° Celsius sowie einer Luftfeuchte von bis zu 90 Prozent.

Damit Malerkunden diese Vorteile beim gesamten Fassadenaufbau, sprich bereits bei der Grundierung für sich nutzbar machen können, hat PPG Coatings der Allwetter-Silikonfarbe nun einen optimierten Haftgrund als Systempartner zur Seite gestellt.

Ein Upgrade für den Haftgrund

Unter beschriebenen Bedingungen nach kurzer Zeit regenfest und nahezu ganzjährig zu verarbeiten – das leistet nun auch der bewährte Sigma Haftgrund Pigmentiert. Die wasserverdünnbare, weiß pigmentierte Universal-Grundierung eignet sich für alle nicht stark saugenden Untergründe im Innen- und Außenbereich. Als echter Allrounder kann die Grundierung dabei auf mineralischen und organischen Putzen, auf

tragfähigen Altanstrichen sowie auf Wärmedämmverbundsystemen verarbeitet und natürlich auch weiterhin mit Dispersions-, Silikonharz- und Sol Silikatfarben beschichtet werden. Bei neuen, mineralischen Putzen reduziert der Haftgrund zudem die Gefahr alkalischer Ausblühungen.

Der Sigma Haftgrund Pigmentiert ist im 12,5-Liter-Gebinde erhältlich und kann über das MIX ABSOLUT Farbmischsystem aus Weiß getönt werden.



Ein starkes Duo für nahezu das ganze Jahr

Der neue Sigma Haftgrund Pigmentiert und Sigma Siloxan All Season sind selbst bei Untergrundtemperaturen von 2 °C bis 35 °C und bis zu 90 % rel. Luftfeuchte sicher zu verarbeiten. Außerdem ist der Anstrich durch die Quick Rain Resistance Technologie wesentlich schneller regenfest als bei herkömmlichen Beschichtungen.

Perfektes Ergebnis.



Sigma Fassadenfarben. Perfekter Wetterschutz!

Ob Dispersionsfarben, Silikonharz- oder Silikatbeschichtungen: Mit den Fassadenfarben von Sigma Coatings schützen Sie alle Untergründe perfekt vor Wind und Wetter. Weitere Informationen erhalten Sie unter www.sigmacoatings.de



Nachhaltig und sicher bauen mit:



Bald bekommen weitere ARDEX Produkte das nachhaltige Label! ardex.de/ecobuild



ARDEX A 828 COMFORT Ultra-Leichtspachtel

- Sehr hohe Ergiebigkeit
- Ohne Grundierung auf Latex und Dispersionsfarben
- Gute Nachbearbeitung ohne Schleifen
- Längere Verarbeitungszeit
- Nullauszug möglich
- Sehr gut schleifbar
- EMICODE® EC1^{PLUS} und Qualitätsstufe 4 nach DGNB



Drei Kriterien beachten wir bei der Vergabe des Labels:

Drei Kriterien beachten wir bei der Vergabe des Labels:

1. Umwelt und Ressourcen



Nachhaltig bauen heißt auch Umwelt und Ressourcen zu schonen, zum Beispiel durch:

- ✓ Kurze Lieferketten
- ✓ Natürliche Rohstoffe
- ✓ Verantwortungsvoll gewonnene Rohstoffe

2. Technische Performance



Schnell und gut verarbeitet. Hochwertige Bauprodukte für nachhaltig gute Ergebnisse bei:

- ✓ Ergiebigkeit
- ✓ Sicherheit
- ✓ Komfort

3. Wohn-Gesundheit



Diese Bauprodukte zeichnen sich unter anderem aus durch:

- ✓ EMICODE® EC1^{PLUS} und blauer Engel
- ✓ DGNB Qualitätsstufe 4
- ✓ Geringe Produkt-Emissionen



CAPAROL

DER WASSERVERDÜNNBARE LACK MIT DER VERARBEITUNGSQUALITÄT EINES LÖSEMITTELHALTIGEN

Wohngesundheit und Nachhaltigkeit setzen moderne Bauherren zunehmend voraus. Gleichzeitig ist der Anspruch nach einem effizienten und sicheren Baufortschritt maßgeblich. Für Lacke und Lasuren heißt das: Nachhaltiger Schutz, Ästhetik und Funktionalität sind der Dreiklang, der Qualität heute definiert.

Bei Oberflächenbeschichtungen werden konkrete Zusatznutzen immer stärker nach-

zeiten das schnelle Überlackieren ermöglicht. So werden Sie allen Ansprüchen gerecht.

Qualität auf den Punkt

Die Rezeptur basiert auf dem „All-in-One-Ansatz“: Grund-, Zwischen- und Schlussbeschichtung werden mit Capalac TriMaXX ausgeführt. Dank optimalem Stand-, Deck- und Füllvermögen sind ein bis zwei Beschichtungen bei Renovierungen tragfähiger Altbeschichtungen ausreichend. Dabei kann



CAPACRYL TRIMAXX VENTI GILT ALS EIN MEILENSTEIN IN DER DISPERSIONSLACKTECHNOLOGIE.

LACK, WIE DU IHN LIEBST. NUR BESSER.



Schnell und sicher: Verarbeitungseigenschaften wie ein lösemittelhaltiger Lack.



Wasserverdünnbare Rezeptur für angenehmes Lackieren.



Sicheres Oberflächenergebnis durch hohes Standvermögen und Blockfestigkeit.



Mehr Informationen unter:
[caparol.de/blockfeste-allrounder](https://www.caparol.de/blockfeste-allrounder)

gefragt. Das hat Caparol bei der Produktentwicklung im Fokus. Ein neues Premium-Produkt für das professionelle Handwerk ist Capacryl TriMaXX Venti. Endlich müssen Sie sich nicht mehr zwischen perfekter Verarbeitung und wasserverdünnbarer Rezeptur entscheiden, denn Capacryl TriMaXX Venti vereint den hohen Festkörperanteil eines lösemittelhaltigen Lackes für maximale Deckkraft und die gesundheitlich angenehme Verarbeitung eines wasserverdünnbaren Produktes, das zudem durch kurze Trocknungs-

der einkomponentige Lack innen wie außen auf zahlreichen Untergründen einfach, sicher und schnell appliziert werden.

Weitere Vorteile:

- langanhaltend schöne Oberflächen durch hohe Farbtonstabilität und Kreidungsresistenz
- individuelle Oberflächengestaltung durch hohe Tönvielfalt
- ventilierende Oberflächen durch Wasserdampfdurchlässigkeit nach außen



Vom Dach bis zum Keller: Der leistungsstarke Allrounder bietet zahlreiche Beschichtungsmöglichkeiten auf Premium-Niveau für den Innen- und Außenbereich.



Maler Einkauf Gruppe

Maler-Einkauf Süd-West
Rheingaustraße 94
65203 Wiesbaden
Tel. 0611 9686-0 · Fax 0611 9686-200
info@meg.de · www.meg.de

STANDORTE

55411 Bingen Tel. 06721 49516-0	55129 Mainz Tel. 06131 5842-0
64293 Darmstadt Tel. 06151 8793-0	68219 Mannheim Tel. 0621 875550-0
63303 Dreieich-Sprendlingen Tel. 06103 57135-0	64720 Michelstadt Tel. 06061 96754-0
65760 Eschborn Tel. 06196 95466-0	56218 Mülheim-Kärlich Tel. 02630 9191-0
60386 Frankfurt a. M. Tel. 069 405700-0	66130 Saarbrücken Tel. 0681 3799690-0
61169 Friedberg Tel. 06031 7291-0	54294 Trier Tel. 0651 82632-0
63452 Hanau Tel. 06181 30483-0	65203 Wiesbaden Tel. 0611 9686-0
67663 Kaiserslautern Tel. 0631 892998-0	



Maler Einkauf Gruppe

Maler-Einkauf West
Mathias-Brüggen-Straße 88-106
50829 Köln-Ossendorf
Tel. 0221 59702-0 · Fax 0221 59702-53
info@meg-west.de · www.meg-west.de

STANDORTE

53121 Bonn Tel. 0228 66898-0	58507 Lüdenscheid Tel. 02351 989493
40233 Düsseldorf Tel. 0211 737799-0	47441 Moers Tel. 02841 88488-0
53879 Euskirchen Tel. 02251 92131-0	41063 Mönchengladbach Tel. 02161 46349-0
51643 Gummersbach Tel. 02261 8154-0	41464 Neuss Tel. 02131 17091-0
52525 Heinsberg Tel. 02452 18068-10	42855 Remscheid Tel. 02191 692468-0
50354 Köln-Hürth Tel. 02233 79234-0	53721 Siegburg Tel. 02241 94244-0
47551 Bedburg Hau (Hasselt) Tel. 02821 99763-0	41748 Viersen Tel. 02162 265-0
50829 Köln Tel. 0221 59702-0	51545 Waldbröl Tel. 02291 4736
47803 Krefeld Tel. 02151 36994-0	



Maler Einkauf Gruppe

52070 Aachen
Tel. 0241 51805-0
47058 Duisburg
Tel. 0203 31878-10
40231 Düsseldorf
Tel. 0211 73099-90
47800 Krefeld
Tel. 02151 4409-10
40878 Ratingen
Tel. 02102 84950-10



Maler Einkauf Gruppe

51063 Köln
Tel. 0221 96273-0
51147 Köln-Porz
Tel. 02203 69938-10
40764 Langenfeld
Tel. 02173 10660-0
51381 Leverkusen
Tel. 02171 3422-10
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



Maler Einkauf Gruppe

52070 Aachen
Tel. 0241 91800-0
52353 Düren
Tel. 02421 12187-10



Maler Einkauf Gruppe

53227 Bonn-Beuel
Tel. 0228 97587-0
53119 Bonn-Tannenbusch
Tel. 0228 55930-50
53501 Grafschaft-Ringen
Tel. 02641 90995-0

WERKZEUG KAUFEN. KOSTENLOSE PRÄMIE ERHALTEN.

PRO DEALS



Produktbeispiele.
Weitere Informationen und
andere tolle Deals unter:



DE
bosch-professional.com/de/
de/pro360/prodeals/



PREMIUM
PARTNER



Leistungs **SCHAU '23**

Besuchen Sie unsere
HERBSTFESTE
und freuen Sie sich auf
**TOLLE GESPRÄCHE,
LECKERES ESSEN UND
UNSERE HERBSTKNALLER!**

08.09.2023

Aachen, Darmstadt & Mülheim-Kärlich

09.09.2023

Wiesbaden

15.09.2023

Düsseldorf & Trier



HERBSTFESTE

