

FORUM

› DAS FACHMAGAZIN FÜR PROFI-HANDWERKER 03 | 2024

› **10** **AIRLESS-TECHNOLOGIE**
MEHR EFFIZIENZ
AUF DER BAUSTELLE

› **14** **DAS QUALITÄTS-
HANDWERK**
UNTER PREISANGST
GUT KALKULIERT

› **20** **EINFACH NUR
NATUR PUR**
ALLES ZU DEN
BODEN- UND
WAND-TRENDS



MEG
Maler Einkauf Gruppe



CONTRACTOR POWERSHOT

DIE ERSTEN ELEKTRISCH BETRIEBENEN PISTOLEN
FÜR JEDES AIRLESS-SPRITZGERÄT

Contractor
POWERSHOT
Standard

Contractor
POWERSHOT
XT



**PRAKTISCH KEIN
„NACHSPUCKEN“
MEHR**

**GERINGSTE
ABZUGS- UND
HALTEKRAFT**

**FERNGESTEUERTE
DRUCKEINSTELLUNG
AN DER PISTOLE**

GRACO.COM/POWERSHOT

LIEBE MITGLIEDER, KUNDEN UND GESCHÄFTSPARTNER,

auch in diesem Jahr blicken wir auf eine herausfordernde Zeit in unserer Branche zurück. Die Auswirkungen des rückläufigen Neubaus sind auch bei uns spürbar. Trotz unserer stabilen Situation zeigen die ersten Prognosen für das kommende Jahr keine Besserung. Laut dem ifo Institut wird die Zahl der fertiggestellten Wohnungen in Deutschland bis 2026 auf nur etwa 175.000 sinken – weit entfernt vom Regierungsziel von 400.000. Diese Entwicklung stellt uns als Branche vor enorme Herausforderungen, verursacht durch gestiegene Baukosten, teurere Finanzierungsmöglichkeiten und sinkende Neubauförderungen. Das Institut für Makroökonomie und Konjunkturforschung (IMK) prognostiziert sogar einen Einbruch der Neubautätigkeit um fast 40 % im Vergleich zu den Vorjahren. Umso wichtiger ist es für uns, den Fokus weiterhin auf Sie und unseren Service zu legen. Ganz im Sinne des genossenschaftlichen Grundgedankens, möchten wir Ihnen den stressigen Alltag mit einem breiten Spektrum an Dienstleistungen erleichtern. Verlassen Sie sich auch weiterhin auf individuelle Unterstützung auf allen Ebenen – von echten Experten aus der Branche.



Bei allen Unsicherheiten freuen wir uns umso mehr, Sie vor allem über positive Ereignisse aus unserem Unternehmen zu informieren. So waren unsere drei Zukunftstage sowie die Herbstfeste zentrale Veranstaltungen, die maßgeblich dazu beitrugen, den Austausch mit unseren Industriepartnern zu stärken. Im Fokus stand dabei der Dialog auf Augenhöhe zu den wichtigen Branchentrends und aktuellen Themen, um gemeinsam die Weichen für eine erfolgreiche Zukunft zu stellen. Mehr Informationen zu den Veranstaltungen der MEG Maler Einkauf Gruppe eG finden Sie auf den kommenden Seiten. Darüber hinaus haben wir noch weitere positive Entwicklungen zu vermelden: Zum 1. Januar 2025 werden wir das Großhandelsgeschäft des Farbengroßhandels Binkle GmbH übernehmen und eine neue Region Baden-Württemberg bilden. Die drei Binkle Standorte in Gemmingen, Karlsruhe und Edingen-Neckarhausen werden in dieser Region ergänzt durch den MEG Standort

Mannheim und stellen so eine optimale Erweiterung unsere Vertriebsgebietes in Baden-Württemberg dar. Diese Expansion ist ein bedeutender Schritt zur Stärkung unserer Wettbewerbsposition im Südwesten und zur Sicherung unserer langfristigen Zukunft. Das Unternehmen Binkle war in den letzten Jahren wirtschaftlich erfolgreich und ist in der Region über Generationen tief verwurzelt. Selbstverständlich setzen wir auch auf die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Binkle GmbH und freuen uns, sie bei der MEG Maler Einkauf Gruppe eG begrüßen zu dürfen. Mit einem optimistischen Blick nach vorne und trotz der Unsicherheiten danken wir Ihnen für die gute Zusammenarbeit. Wir wünschen Ihnen und Ihren Lieben frohe Feiertage und einen gesunden sowie erfolgreichen Start ins Jahr 2025.


Frank Möller

Thomas Eßer

INHALT

NEUES AUS DEN UNTERNEHMEN UND NIEDERLASSUNGEN

- 04 Dein Zukunftstag 2024:
Ein voller Erfolg in Paderborn, Mönchengladbach und Mülheim-Kärlich
- 06 100 Jahre Maler Einkauf Paderborn –
Ein Jubiläum voller Erinnerungen und
Gemeinschaft
- 08 Rückblick auf unsere
MEG-Herbstfeste 2024
- 10 Mehr Effizienz auf der Baustelle
durch Airless-Technologie
- 12 MEG heißt neue Auszubildende
bei den Kick-off-Tagen willkommen
- 12 Berufsschulklasse besucht die
Farben Arndt Niederlassung in Mayen
- 13 Streichen auf höchstem Niveau:
Unsere neuen CONPART-Walzen

- 14 Das Qualitätshandwerk:
Unter Preisangst gut kalkuliert
- 16 Interview Wolfgang Krauß:
Über Preisangst, Wertschätzung
und Kommunikationsstrategien

NEUES AUS DER BRANCHE

- 18 Herzlich willkommen
in unserer Grünen Ecke!
- 20 Einfach nur Natur pur
- 22 Ziel: Mehr Auszubildende,
weniger Abbrecher, bessere Noten
- 24 WorldSkills 2024: Janick Mensinger
gewinnt „Exzellenz-Medaille“
- 26 Grandioser Berufsstart
für junge Malergesellen

- 27 Feierliche Gesellenfreisprechung in
Mainz: Ein Abend voller Stolz und Freude

NEUES AUS DER INDUSTRIE

- 30 Hier kommt Freude auf:
Optimistische Farben für neue Räume
- 32 Mit mineralischen Feinspachteln
gegen hohe Luftfeuchtigkeit
- 34 Biozidfrei geschützt: Fassaden atmen auf
- 36 Heavy Metal: Schwerlastprofil BOB
trägt auch schwere Türen
- 37 Gewusst wie:
Beliebter Sprayguide im neuen Look
- 38 Spot on für gutes Arbeitsplatzlicht am
Bau: Zwei Akku-Neuheiten im Einsatz
- 40 Extrem starke Anschluss- & Dichtfugen



DEIN ZUKUNFTSTAG 2024: EIN VOLLER ERFOLG IN UNSEREN MEG-NIEDER- LASSUNGEN PADERBORN, MÖNCHENGLADBACH UND MÜLHEIM-KÄRLICH



RUND 2.000 AUSZUBILDENDE LERNTEN NEUE TECHNIKEN KENNEN UND HOLTEN SICH TIPPS FÜR DIE PRAXIS.



Auch in diesem Jahr hat sich das Azubi-Event „Dein Zukunftstag“ als echtes Highlight im Kalender des Maler- und Lackiererhandwerks erwiesen. Nach dem großen Erfolg im vergangenen Jahr in Köln wurde diese wichtige Veranstaltung zur Förderung des Nachwuchses nun in unseren MEG-Niederlassungen Paderborn, Mönchengladbach und Mülheim-Kärlich fortgesetzt.

Unsere MEG Maler Einkauf Gruppe eG hatte die Ehre, erneut Gastgeber für dieses besondere Veranstaltungsformat verschiedener Innungen zu sein. Alle Zukunftstage konnten mit spannenden Programmen, hochkarätigen Gästen und zahlreichen innovativen Einblicken in die Zukunft des Handwerks punkten.

Förderung des Nachwuchses im Maler- und Lackiererhandwerk

Die regionalen Maler- und Lackiererinnungen hatten insgesamt rund 2.000 Auszubildende dazu eingeladen, die neuesten Entwicklungen und Techniken der Branche aus erster Hand live zu erleben. Ziel der Veranstaltungen war es, angesichts des weiterhin vorherrschenden Fachkräftemangels, jungen Menschen das große Potenzial des Maler- und Lackiererhandwerks aufzuzeigen. Die Unternehmen sind mehr denn je darauf angewiesen, junge Talente zu gewinnen, auszubilden und langfristig zu binden.

Innovation hautnah erleben mit unseren TOP-Lieferanten

An allen Zukunftstagen standen zahlreiche

TOP-Lieferanten der Branche bereit, um den Auszubildenden die neuesten Produkte, Techniken und Anwendungen vorzustellen. Die Malerinnen und Maler in spe hatten dabei nicht nur die Möglichkeit, sich theoretisch mit den Produkten vertraut zu machen, sondern konnten diese direkt unter der Anleitung erfahrener Fachleute ausprobieren. Die Themen reichten von neuen Farb- und Beschichtungstechniken über umweltfreundliche Produkte bis hin zu modernen Werkzeugen, die den Arbeitsalltag erleichtern.

Dabei kam auch der Spaßfaktor nicht zu kurz. Ob beim Airless-Spritzen mit der VR-Brille oder beim Austausch mit Branchenkollegen – die lockere Atmosphäre sorgte dafür, dass Lernen und Freude Hand in Hand gingen. Die Interaktion zwischen den Aus-

zubildenden und den Experten der Industrie kam sehr gut an. Hier konnten Fragen gestellt und wertvolle Tipps für die Praxis mitgenommen werden.

Damian Hommen, Niederlassungsleiter am MEG-Standort Mönchengladbach, lässt seine Begeisterung für das außergewöhnliche Azubi-Event zum Ausdruck kommen: „Für mich war es nicht nur ein besonderer Tag, es war für mich auch zeitgleich der wichtigste Tag des Jahres. Noch nie hatten wir so viel Publikum in der Niederlassung und die Möglichkeit, so viele junge Menschen auf einmal bei uns begrüßen zu dürfen. Ich war überwältigt von dem Interesse, das an den Tag gelegt wurde. Es war einfach die perfekte Gelegenheit, den Malern von morgen zeigen zu können, was hinter den Fassaden der MEG steckt, wie Industrie und Großhandel zusammenarbeiten und vor allem, was die Zukunft im Malerhandwerk so mit sich bringt. Es war rundum ein toller, informativer, gelungener und spannender Tag.“

Prominente Unterstützung durch Influencer Denis Fiedler

Ein absolutes Highlight war der Besuch von Influencer Denis Fiedler, der sich mit seinem Instagram-Profil @denis_in_action schon lange in die Herzen seiner zukünftigen Kolleginnen und Kollegen gemalt hat. Seine Präsenz auf den Zukunftstagen sorgte für große Begeisterung unter den Azubis. Denis nahm sich Zeit, um seine Schablonentechnik zu präsentieren, praktische Tipps zu ge-

ben und den jungen Teilnehmern Einblicke in seine kreative Arbeit zu ermöglichen. Der Austausch mit ihm war für viele der Nachwuchskräfte ein unvergessliches Erlebnis.

Große Unterstützung durch Partner und Sponsoren

Neben den Lieferanten, die maßgeblich zum Erfolg der Veranstaltung beigetragen haben, waren auch weitere Partner vor Ort, die den Auszubildenden wertvolle Informationen rund um ihre berufliche Zukunft mit auf den Weg gegeben haben. So waren Vertreter der Malerkasse sowie von Versicherungen wie der Signal Iduna, IKK Classic und IKK Südwest mit Infoständen präsent. Sie standen den Azubis für Fragen rund um Versicherungen, Gesundheitsvorsorge und Sozialleistungen zur Verfügung.

Von Herzen DANKE

Wir möchten an dieser Stelle ein herzliches Dankeschön an unsere Kolleginnen und Kollegen aus den MEG-Niederlassungen in Paderborn, Mönchengladbach und Mülheim-Kärlich richten. Ohne das Engagement und Herzblut unserer Teams vor Ort wäre es nicht möglich gewesen, solch beeindruckende Veranstaltungen auf die Beine zu stellen. Ihr habt einen bedeutenden Anteil daran, dass uns die Zukunftstage noch lange in Erinnerung bleiben werden.

Ein besonderer Dank geht außerdem an die Kölner Agentur „DIE COPILOTEN“, die mit großer Einsatzbereitschaft, höchster Professionalität und kreativen Ideen alle drei

Veranstaltungen geplant und organisiert hat. Das Team rund um Kerstin Kammann stellte sicher, dass die Zukunftstage in Paderborn, Mönchengladbach und Mülheim-Kärlich reibungslos abliefen und zu einem vollen Erfolg wurden. Darüber hinaus bedanken wir uns herzlich bei Maik Hensel von der Firma Bondke für sein Engagement.

Ein starkes Netzwerk für die Zukunft

Die Zukunftstage sind ein beeindruckendes Beispiel dafür, was erreicht werden kann, wenn verschiedene Akteure an einem Strang ziehen. Diese Veranstaltungen haben bewiesen, dass das Maler- und Lackiererhandwerk eine lebendige, zukunftsorientierte Branche ist, die es versteht, ihren Nachwuchs zu fördern und zu motivieren.

Für die Azubis waren es inspirierende Tage, die ihnen nicht nur praktische Einblicke in die Zukunft des Maler- und Lackiererhandwerks gewährten, sondern auch die Möglichkeit gaben, sich untereinander zu vernetzen und wertvolle Kontakte zu knüpfen. Wir freuen uns bereits auf weitere spannende Events, die den Fachkräften von morgen den Weg in eine erfolgreiche berufliche Zukunft ebnen.





100 JAHRE MALER EINKAUF PADERBORN – EIN JUBILÄUM VOLLER ERINNERUNGEN UND GEMEINSCHAFT

Am 5. Oktober 2024 feierte unsere MEG Maler Einkauf Gruppe eG das 100-jährige Bestehen ihrer Niederlassung in Paderborn. Dieser besondere Anlass hat rund 300 geladenen Gästen – darunter Kunden, Mitarbeiter, ehemalige Mitarbeiter und Vertreter der Industrie – im Hansesaal der Paderborner Eventlocation „Schützenhof“ einen unvergesslichen Abend beschert.

Das 100-jährige Jubiläum stand ganz im Zeichen von Tradition, Gemeinschaft und einem bunten Rahmenprogramm, das auf allen Ebenen für gute Unterhaltung sorgte.

Nach der Begrüßung der Gäste durch Regionalleiter Dietmar Meyer und MEG-Vertriebsvorstand Thomas Eßer folgte ein spannendes Interview mit Dietmar Meyer, Dietmar Ahle, Obermeister der Malerinnung Paderborn, und Josef Thöne, Vorstandsvorsitzender der MaLa eG und Aufsichtsratsmitglied unserer MEG Maler Einkauf Gruppe

eG. Gemeinsam erinnerten sie sich an die Highlights der Unternehmensgeschichte und betonten die enge Zusammenarbeit zwischen der MEG und der Malerinnung.

Unterhaltung und Emotionen

Für gute Laune sorgte der Kabarettist Christoph Brüske, der mit einer humorvollen Handwerker-Story und einer eigens komponierten Hymne auf 100 Jahre Maler-Einkauf das Publikum begeisterte. Ein weiterer Höhepunkt des Abends war der Auftritt der Trommlertruppe Quinta Feira, die mit einem mitreißenden Trommel-Workshop alle Gäste aus der Reserve lockte und den festlich geschmückten Saal zum Beben brachte.

Die symbolische Staffelübergabe von Dietmar Meyer an Tobias Vogler war sicher der emotionalste Part des Abends. Mit viel Applaus verabschiedeten die Gäste den langjährigen Vorstandsvorsitzenden der Maler-Einkauf eG und hießen gleichzeitig seinen Nachfolger als Regionalleiter willkommen.

Zudem wurden Dietmar Meyer und Elmar Kloke, ehemaliger Aufsichtsratsvorsitzender der Maler-Einkauf eG, für ihre Verdienste mit der Silbernen Ehrennadel des Genossenschaftsverbandes ausgezeichnet – eine besondere Ehrung für zwei Menschen, die die Entwicklung des MEG-Standortes Paderborn maßgeblich geprägt haben.

Natürlich ist neben so viel guter Unterhaltung auch das Kulinarische nicht zu kurz gekommen: Ein hervorragendes Buffet mit abwechslungsreichen Speisen und erfrischende Getränke haben unseren Gästen ein zufriedenes Lächeln ins Gesicht gezaubert.

Großes Dankeschön an alle Beteiligten

Ein solch unvergesslicher Abend wäre ohne die Unterstützung vieler Akteure nicht möglich gewesen. Unser herzlicher Dank gilt den Sponsoren aus dem Kreise unserer Lieferanten sowie unseren Kolleginnen und Kollegen, die mit großem Engagement zum Erfolg dieses Jubiläums beigetragen haben.

Das 100-jährige Jubiläum der MEG Paderborn wird uns noch lange in Erinnerung bleiben – ein Abend, der sowohl die Vergangenheit würdigte als auch voller Zuversicht in die Zukunft blickte. Wir freuen uns auf viele weitere erfolgreiche Jahre in Paderborn!





RÜCKBLICK AUF UNSERE MEG-HERBSTFESTE 2024

MEG
Maler Einkauf Gruppe

Der September stand bei unserer MEG Maler Einkauf Gruppe eG ganz im Zeichen unserer traditionellen Herbstfeste, die in diesem Jahr wieder an sechs verschiedenen Standorten stattfanden. Ein absolutes Highlight für Kunden, Lieferanten und Mitarbeiter gleichermaßen.

Von Darmstadt über Trier, Bonn, Düsseldorf und Mülheim-Kärlich bis nach Wiesbaden – an den ersten beiden Septemberwochenenden bekamen die Gäste unserer Herbstfeste einiges geboten.

Lieferanten, Leckereien und gute Laune

Zahlreiche Top-Lieferanten haben für unsere Herbstfeste ihre Zelte an unseren ausgewählten MEG-Standorten aufgeschlagen und mit ihrer ganzen Expertise sowie dem

entsprechenden Equipment ihre hochwertigen Sortimente präsentiert. Die Veranstaltungen boten eine wunderbare Gelegenheit, sich in entspannter Atmosphäre auszutauschen, neue Kontakte zu knüpfen und bestehende Geschäftsbeziehungen zu vertiefen. Aus Gesprächen über aktuelle Trends und Neuheiten sind wertvolle Impulse für die Branche hervorgegangen.

Neben dem fachlichen Austausch standen natürlich der Genuss und das Miteinander im Mittelpunkt: Leckeres Essen, erfrischende Getränke und ein buntes Rahmenprogramm sorgten für das leibliche Wohl und beste Stimmung. Von herzhafter Bratwurst und frisch gegrillten Burgern über köstliche Pizza bis hin zu süßen Leckereien war für jeden Geschmack etwas dabei. In unserer Niederlassung in Wiesbaden haben laut Nie-

derlassungsleiterin Sabine Will besonders die köstlichen Kartoffelpuffer das kulinarische Herz höherschlagen lassen, während in Trier die Cocktailbar einen besonderen Höhepunkt darstellte.

Regionale Highlights

An unseren MEG-Standorten in Darmstadt, Bonn und Düsseldorf hatten unsere Kunden die Möglichkeit, bei einer Tombola hochwertige Gewinne abzustauben. Weitere Top-Attraktionen in Düsseldorf waren das Rodeo-Reiten, bei dem sich die städtischen Cowboys messen konnten und, ganz in diesem Sinne, der Auftritt der Country-Band „Die Mavericks“, die das Event mit ihren Gitarrenklängen begleitet und für ausgelassene Stimmung gesorgt haben: „Es war echt klasse bei euch. Die Musik war toll und man sieht, dass ihr euch wieder eine Menge

Mühe gegeben habt“, lauteten Kundenstimmen aus der Niederlassung, die unter der Leitung von Niels Ehme Lehmann steht. Auch für unsere kleinen Gäste haben wir an ausgewählten Standorten für ausreichend Entertainment gesorgt: Auf der Hüpfburg, beim Torwandschießen am Tischkicker oder beim Hula-Hoop konnten sich die Kids angemessen austoben.

Herzliches Dankeschön an Kunden, Kollegen und Lieferanten

Ein großes Dankeschön möchten wir an dieser Stelle an alle unsere Besucher richten, die unsere Herbstfeste mit ihrer Teilnahme unvergesslich gemacht haben. Ein ebenso herzlicher Dank gilt unseren engagierten Kolleginnen und Kollegen, ohne deren Organisationstalent diese Events nicht möglich gewesen wären.

Und last but not least bedanken wir uns ganz herzlich bei unseren Top-Lieferanten, die mit ihrer großartigen Unterstützung und Expertise in großem Maße zum Gelingen der Herbstfeste beigetragen haben. Wir freuen uns bereits jetzt auf weitere spannende Events mit Euch allen!

KIP® WASHI-TEC® MULTI-TAPE=2

NEU
Einfach kleben. Zweifach nutzen.



Keine Doppelverklebung notwendig.

Washi- und Geweband in einem. Mit der easystripe Technologie.

www.kip-tape.com



kip
Haftet für Qualität

MEHR EFFIZIENZ AUF DER BAUSTELLE DURCH AIRLESS-TECHNOLOGIE

MEG
Maler Einkauf Gruppe

In der Bau- und Renovierungsbranche steht Effizienz an oberster Stelle: Ziel ist es, Arbeitsprozesse zu beschleunigen, ohne dabei Kompromisse bei der Qualität eingehen zu müssen. Die Kombination unserer hochwertigen CONPART-Spachtelprodukte mit dem Einsatz moderner Airless-Technik vereinfacht Arbeitsabläufe und beschleunigt diese erheblich – bei gleichbleibend hoher Qualität.

Die Spachtelmassen unserer Eigenmarke CONPART sind sehr gut für die Verarbeitung mit Airless-Geräten geeignet. CONPART Spritzspachtel fein 1023 zum Beispiel hat eine sehr hohe Füllkraft und ist damit genau das Richtige für die vollflächige Spachtelung und Struktursprenkelung im Innenbereich. Sein sehr hoher Weißgrad macht ihn universell auf fast allen Untergründen einsetzbar. Erhältlich ist er sowohl als Eimer- als auch als Sackware. Mit dem EasyFiller 1025 hat CONPART einen weißen Spritzspachtelfüller mit selbstnivellierenden Eigenschaften im Sortiment. Auf ein Glätten oder Schleifen kann damit getrost verzichtet werden. Er ist optimal für die Erstellung von glatten Spachteloberflächen bei minimalem Aufwand im Innenbereich.

CONPART Spachtel – sofort einsatzbereit und einfach in der Anwendung

Zum Glätten und Ausbessern oder zur vollflächigen Spachtelung von Wand- und Deckenflächen im Innenbereich greift man am besten zu CONPART Leichtspachtel ELF 1029. Er zeichnet sich durch eine sehr gute Haftung und hohe Füllkraft mit hervorragendem Standvermögen auf vielen Untergründen aus und ist auch zum Einbetten von Spachtelvlies geeignet. Für schwach saugende Untergründe und auch für die rationelle Spritzverarbeitung ist der Roll-, Hand- und Spritzspachtel 1021 von CONPART ideal anwendbar.



OHNE ANRÜHREN UND SOFORT „READY TO USE“: DIE PRODUKTE VON CONPART

Eines aber haben all diese Produkte gemeinsam: Sie sind „ready to use“ – erfordern also kein Anrühren und sind sofort einsatzbereit, was mit einer wertvollen Zeitersparnis auf der Baustelle einhergeht. Darüber hinaus bieten die Spachtelmassen eine stets gleichbleibende Konsistenz, was eine angenehme und leichte Verarbeitung ermöglicht. Auch die sehr gute Schleifbarkeit sowie die hervorragende Haftung auf gängigen Untergründen wie Beton, Putz, Gipskarton und Dispersionsfarben sprechen für den Einsatz unserer CONPART-Spachtelprodukte.



Airless-Technologie – schneller und gleichmäßiger Materialauftrag

Die Kombination aus unseren hochwertigen Spachtelprodukten und der Airless-Technologie steigert die Effizienz auf der Baustelle erheblich. Bei der Airless-Verarbeitung wird das Material mit hohem Druck durch eine Düse auf die Oberfläche gespritzt. Dies führt zu einer schnelleren Applikation, da im Vergleich zur manuellen Verarbeitung deutlich größere Flächen in kürzerer Zeit bearbeitet werden können. Außerdem sorgt diese Verarbeitungsweise für einen gleichmäßigen Materialauftrag, sodass das mühsame Verteilen der Spachtelmasse entfällt und nur noch geglättet werden muss. Insgesamt lässt sich auf diese Weise eine bis zu fünfmal höhere Flächenleistung erzielen.

GANZ SCHÖN EFFIZIENT: DANK AIRLESS-TECHNOLOGIE LASSEN SICH SELBST GROSSE FLÄCHEN SCHNELL UND EINFACH BEARBEITEN.

Produktivitätssteigerung, Kosteneinsparung und weniger Belastung

Durch den Wegfall des Anrührens und die konstante Verfügbarkeit des Materials wird das Arbeiten unterbrechungsfrei und dadurch deutlich produktiver. Dies spart nicht nur Zeit, sondern auch Lohnkosten. Die Möglichkeit, große Flächen schnell und gleichmäßig zu bearbeiten, bedeutet, dass Projekte schneller abgeschlossen werden können – ein klarer Vorteil für jeden Profi-Handwerker.

Ein weiterer Vorteil der Airless-Verarbeitung liegt in der geringeren körperlichen Belastung für die Mitarbeiter. Da weniger manueller Kraftaufwand erforderlich ist und keine Materialverteilung per Hand mehr notwendig ist, wird der Arbeitsprozess erheblich erleichtert. Zudem schonen Hilfsmittel wie Düsenverlängerungen oder Teleskopstangen für Glättwerkzeuge den Körper und reduzieren den Krafteinsatz. Das Arbeiten wird ergonomischer, und die Gesundheit der Mitarbeiter wird langfristig geschont.

Airless lohnt sich auch für kleinere Projekte

Entgegen der Annahme, dass die Airless-Technologie vor allem bei großen Flächen sinnvoll ist, zeigt sich, dass sie sich auch bei kleineren Projekten lohnt. Der Abdeckaufwand kann hier je nach den Gegebenheiten geringgehalten werden, was den Einsatz noch effizienter macht – besonders beim Spachteln.

Mit den CONPART Spachtelprodukten und der Airless-Technologie lassen sich Bau- und Renovierungsprojekte effizienter und ergonomischer gestalten – eine Kombination, die Zeit und Kosten spart und gleichzeitig die körperliche Belastung reduziert. Nutzen Sie diese Vorteile für Ihre Baustellen und steigern Sie die Produktivität bei gleichbleibend hoher Qualität.



SIE SIND AUF DER SUCHE NACH DEM RICHTIGEN SPRITZGERÄT UND DEN PASSENDEN PRODUKTEN? IHR FACHBERATER HILFT IHNEN GERNE!

GEWUSST WIE

Hier erfahren Sie, wie Sie Ihr Spritzgerät einstellen und in Betrieb nehmen:

www.graco.com/de/de/contractor/solutions/articles/how-to-start-up-a-paint-sprayer.html



Welche Düse passt zu Ihrem Projekt? Die Auswahlhilfe von Graco hilft weiter:

www.graco.com/de/de/homeowner/how-to-buy/tipselector.html





MEG HEISST NEUE AUSZUBILDENDE BEI DEN KICK-OFF-TAGEN WILLKOMMEN

Anfang September durfte unsere MEG Maler Einkauf Gruppe eG 19 motivierte junge Menschen aus verschiedenen Regionen unseres Vertriebsgebietes als neue Auszubildende willkommen heißen. Vom 2. bis zum 4. September 2024 fanden an unserem Standort in Wiesbaden die diesjährigen Kick-off-Tage statt, die für unsere neuen Talente den offiziellen Start in ihre berufliche Laufbahn markierten.

Die Ausbildung junger Fachkräfte ist uns als MEG ein besonderes Anliegen. Unser Anspruch ist es, den Auszubildenden mit Herz und Verstand sowohl theoretisches und praktisches Wissen zu vermitteln als auch

eine Arbeitsatmosphäre zu schaffen, in der sich die Berufsanfänger rundum wohlfühlen. Bei den Kick-off-Tagen haben unsere neuen Teammitglieder umfassende Einblicke in unser Unternehmen sowie die Strukturen der Ausbildung erhalten.

Herzlicher Empfang und gemeinsames Kennenlernen

Der herzliche Empfang durch unsere Personalabteilung und unseren Vertriebsvorstand Thomas Eßer sorgte direkt für eine offene und angenehme Stimmung. Neben der Vermittlung wichtiger organisatorischer Informationen bot ein abwechslungsreiches Rahmenprogramm den Auszubildenden die Möglichkeit, sich besser kennenzulernen

und erste Kontakte zu knüpfen.

Die Integration junger Menschen in unser Unternehmen ist ein wesentlicher Bestandteil unserer Unternehmensphilosophie. Wir sehen es als unsere Verantwortung, den Nachwuchs bestmöglich zu fördern und auszubilden. Denn die Zukunft unserer Branche hängt entscheidend von gut ausgebildeten Fachkräften ab. Deshalb investieren wir gezielt in ihre berufliche und persönliche Entwicklung, um ihnen den optimalen Start in ihre Karriere zu ermöglichen.

Wir freuen uns, die neuen Auszubildenden in der MEG-Familie willkommen zu heißen und blicken voller Zuversicht und Vorfreude auf die kommenden gemeinsamen Jahre!

BERUFSSCHULKLASSE BESUCHT DIE FARBEN ARNDT NIEDERLASSUNG IN MAYEN



Am 5. Juli 2024 hatten wir die Berufsschulklasse BS-KGM22 des zweiten Lehrjahres gemeinsam mit ihrem Klassenlehrer, Herrn Rivera, in unserer Farben Arndt Niederlassung in Mayen zu Gast. Die elf Schülerinnen und Schüler erhielten eine umfassende Unternehmensvorstellung durch ihre Klassenkameradin Luisa-Marie Schmitt, die ihre Ausbildung zur Kauffrau im Groß- und Außenhandelsmanagement an unserem Standort in Mayen absolviert, sowie den Niederlassungsleiter Stefan Höfs.

Im Anschluss an die Vorstellung folgte eine Unternehmensführung, bei der die interessierte Klasse spannende Einblicke in unsere Abläufe und unser Leistungsspektrum erhielt. Besonders erfreulich war das positive Feedback der Schüler, die unsere MEG Maler Einkauf Gruppe mit Farben Arndt als Tochterunternehmen als regionalen und leistungsstarken Partner für das Malerhandwerk verstanden haben. Schön, dass ihr da wart, es war uns eine Freude!



STREICHEN AUF HÖCHSTEM NIVEAU: UNSERE NEUEN CONPART-WALZEN

Unsere neuen CONPART-Malerwalzen haben alles zu bieten, was es für ein makellostes Finish braucht. Entdecken Sie im Folgenden, was sie so besonders macht.

Walzen sind unverzichtbare Werkzeuge für jeden Profi im Maler- und Lackierhandwerk. Sie ermöglichen eine gleichmäßige und effiziente Farbverteilung und sind in verschiedenen Größen und Materialien erhältlich, um den unterschiedlichen Anforderungen Ihrer Projekte gerecht zu werden. Ob für großflächige Wände, Decken oder spezielle Oberflächen wie Heizkörper – die richtige Wahl der Maler-Walze macht den Unterschied, wenn es um das Ergebnis für Ihre anspruchsvollen Kunden geht.

Auf die inneren Werte kommt es an!

Die inneren Werte unserer neuen CONPART-Malerwalzen überzeugen auf allen Ebenen. Stabilisierungsstege garantieren ein gleichmäßiges Abrollverhalten, wodurch die Farbe sauber und gleichmäßig aufgetragen wird.

Eine spezielle Klemm- und Spannbuchse sowie das Seitenlager sorgen für eine stabile und sichere Befestigung des Bügels, sodass die Walze zuverlässig arbeitet.

Dank der Kombination eines innovativen Einstülpverfahrens und des Endstücks wird das Eindringen von Farbe und Wasser effektiv verhindert. Gleichzeitig erleichtert diese Kombination das Ausrollen von Ecken und vermeidet die lästige Bildung von Fetträndern. Perfektion bis ins letzte Detail.

Walzen-Zubehör: Bügel und Verlängerungsstangen

Beim Streichen mit der Malerwalze sind qualitativ hochwertige Bügel und Verlängerungsstangen in allen Größen und Längen unerlässlich. Entdecken Sie unsere Produkte mit dem großartigen softTouch-Griff, der Ihnen beim Ausführen Ihrer Malerarbeiten höchsten Komfort bietet. Lassen Sie sich von unserer Auswahl inspirieren und finden Sie die optimalen Werkzeuge für Ihre Bedürfnisse.

Alle wichtigen Infos zu unseren neuen CONPART-Walzen finden Sie unter:

www.meg.de/conpart/walzenkern

Verschaffen Sie sich auch einen Überblick über das gesamte CONPART-Walzen-sortiment inkl. Zubehör:

www.conpart.de/sortimente/uebersicht/walzen-zubehoer



DAS QUALITÄTSHANDWERK: UNTER PREISANGST GUT KALKULIERT

MEG
Maler Einkauf Gruppe



Das deutsche Handwerk befindet sich in einer widersprüchlichen Lage: Obwohl die Nachfrage nach handwerklichen Leistungen in vielen Bereichen stark ist und das Handwerk als wertvoll und unverzichtbar angesehen wird, leiden viele Betriebe unter der sogenannten „Preisangst“ ihrer Kundschaft.

Dieses Phänomen beschreibt die zunehmende Zurückhaltung der Verbraucher, faire Preise für handwerkliche Leistungen zu akzeptieren, aus Angst vor überhöhten Kosten oder das Bemühen, in unsteten Zeiten das Geld zusammenzuhalten. Diese Preisempfindlichkeit hat weitreichende Folgen: Die Anerkennung für hochwertige Handwerksarbeit schwindet, obwohl sie in Zeiten von Fachkräftemangel und steigenden Qualitätsanforderungen immer wichtiger wird.

Fehlende Wertschätzung für handwerkliche Arbeit

In vielen Fällen wird Handwerksarbeit als austauschbare Dienstleistung betrachtet, die genauso gut von einer günstigeren Konkurrenz oder gar einer „Do it yourself“-Lösung ersetzt werden könnte. Die Spezialisierung und das jahrzehntelange Know-how

vieler Handwerker werden unterschätzt, was nicht nur dem Handwerksbetrieb, sondern auch der gesamten Branche schadet.

Es ist kein Zufall, dass sich immer mehr Handwerker aus bestimmten Märkten zurückziehen oder ihre Angebote deutlich einschränken. Zu häufig sehen sie sich damit konfrontiert, dass ihre Arbeit nicht die gebührende Anerkennung findet, ihre Preise von Kunden abgelehnt werden oder sie gegen günstige Konkurrenz antreten müssen, die weder die gleiche Qualität noch Nachhaltigkeit gewährleisten kann. Die wahre Exzellenz handwerklicher Leistungen zeigt sich nicht nur im Endprodukt, sondern auch in dessen Langlebigkeit, Umweltfreundlichkeit und maßgeschneiderter Anpassung an individuelle Bedürfnisse. Diese Werte lassen sich jedoch oft nur schwer vermitteln und geraten im Preiswettbewerb mit Billiganbietern leicht ins Hintertreffen.

Wege aus der Krise: Transparenz und Bildung

Wie lässt sich der Teufelskreis aus Preisangst und Wertschätzungsverlust durchbrechen? Ein entscheidender Ansatz liegt in einer verstärkten Transparenz: Handwerks-

DAS JAHRZEHNTELANGE KNOW-HOW VIELER HANDWERKER WIRD OFT UNTERSCHÄTZT – DAS SCHADET DEN BETRIEBEN UND DER GESAMTEN BRANCHE.

betriebe sollten stärker aufklären, welche Kosten in ihre Preisgestaltung einfließen und welche Vorteile ihre Leistungen gegenüber günstigeren Alternativen bieten. Viele Kunden sind durchaus bereit, mehr zu bezahlen, wenn sie den Mehrwert nachvollziehen können – sei es in Bezug auf die Qualität der Materialien, die Präzision der Ausführung oder die Umsetzung individueller Lösungen. Es gilt also, Angebote nicht nur transparent, sondern auch für den Kunden verständlich zu gestalten.

Auch eine stärkere Fokussierung auf Bildung ist notwendig. Nur wer versteht, wie viel Können und Zeit in einer handwerklichen Tätigkeit steckt, wird auch bereit sein, diese angemessen zu honorieren. Auch hier

gilt es, den gesellschaftlichen Diskurs zu ändern: Handwerkliche Berufe sollten nicht als „zweite Wahl“ hinter akademischen Karrieren stehen, sondern als gleichwertige, erfüllende Berufsfelder mit Zukunftspotenzial wahrgenommen werden.

Qualität statt Quantität

Statt im Preiskampf mit Billiganbietern zu konkurrieren, sollten Malerbetriebe den Fokus auf Qualität, Nachhaltigkeit und individuelle Lösungen legen. Diese Werte werden in einer zunehmend standardisierten Welt wieder an Bedeutung gewinnen. Handwerksbetriebe sollten sich daher aktiv um die Fort- und Weiterbildung ihrer Mitarbeiter bemühen, innovative Techniken sowie nachhaltige Materialien in ihre Arbeit integrieren und auf Fachkräfte setzen. Die eigentliche Herausforderung besteht letztlich darin, diese Botschaft in Richtung Kunden zu kommunizieren und sie davon zu überzeugen, dass Qualität ihren Preis hat und es demnach wert ist, angemessen honoriert zu werden.

Mehr Mut zu Preis und Wert

Die Preisangst der Kunden und der Wertschätzungsverlust im Handwerk spiegeln ein größeres gesellschaftliches Problem wider: Das Missverhältnis zwischen Qualität und Preis in einer Welt, die von Massenkonsum geprägt ist. Das Handwerk muss sich dieser Herausforderung stellen, indem es den Dialog mit seinen Kunden sucht und den Stellenwert seiner Arbeit herausstellt.

NACHGEFRAGT

Welche Erfahrungen haben Sie als Maler- und Lackierbetrieb mit der Preisangst bei Ihren Kunden gemacht?

MARCEL KAMINSKI. Geschäftsführer, Gesellschafter, Meister. Gebr. Seemann und Maler Matzen GmbH.

Als alteingesessener Maler- und Lackierbetrieb konnten wir uns als zuverlässiger Partner und über unsere Qualität im Markt positionieren. Auch wenn der Preis immer eine gewisse Rolle spielt, ist dieser bei unseren Kunden nicht das ausschlaggebende Moment. Eine Preisangst haben unsere Kunden nicht.

Wie wirkt sich der Wettbewerb, vor allem durch günstige Anbieter oder DIY-Lösungen, auf Ihre Preisgestaltung aus?

DIPL. ING. ABDURAMAN MERDZANI.

Geschäftsführender Gesellschafter. Am Bauunternehmen GmbH. Neben den klassischen Malerarbeiten führen wir auch Trockenbau, WDVS und Maurerarbeiten sowie komplexe Sanierungsmaßnahmen aus. Durch diese Spezialisierung haben wir keine direkte Schnittmenge mit dem DIY-Markt und heben uns vom „üblichen Wettbewerber“ ab. Daher orientiert sich unsere Preisgestaltung schwerpunktmäßig an der betrieblichen Kostensituation.

Wie kommunizieren Sie Preiserhöhungen und wie reagieren Ihre Kunden darauf?

BERNADETTE STALLEDER. Inhaberin, Meisterin und Obermeisterin.

Wir arbeiten ausschließlich im Privatkundenbereich, oft für langjährige Stammkunden. Unsere Kunden bekommen immer ein faires Angebot, mit fairen Preisen. Preiserhöhungen werden nicht gesondert kommuniziert.

BEHAVIORAL PRICING ALS SCHLÜSSEL ZUR LÖSUNG

Behavioral Pricing oder verhaltensorientierte Preisgestaltung untersucht, wie Menschen auf Preise reagieren und welche psychologischen Mechanismen ihre Wahrnehmung und Entscheidungen beeinflussen. Die Integration von Behavioral Pricing und gezielten Preismodellen kann eine wirksame Strategie sein, um die Preisangst zu überwinden und gleichzeitig die Wertschätzung für handwerkliche Leistungen zu steigern. Dies bedeutet, Preise nicht nur transparent und gerecht zu gestalten, sondern auch den emotionalen und individuellen Nutzen der Arbeit für den Kunden in den Vordergrund zu rücken.

Hier einige Ansätze, die Handwerksbetriebe umsetzen können, um ihre Preisstrategien zu formen und zu optimieren:

Preis-Anker setzen:

Der Anker-Effekt beschreibt die Tendenz von Menschen, ihre Entscheidungen von einer vorgegebenen Zahl, dem „Anker“,

beeinflussen zu lassen. Wenn der Kunde über eine Preisbasis eine Vorstellung davon hat, was eine hochwertige handwerkliche Leistung kosten sollte, reduziert dies die Unsicherheit.

Verlustaversion nutzen:

Die Psychologie zeigt, dass Menschen Verluste stärker wahrnehmen als gleichwertige Gewinne. Handwerksbetriebe könnten ihren Kunden verdeutlichen, welche Nachteile billigere Alternativen mit sich bringen – beispielsweise durch das Fehlen von Garantie und Service oder den mangelnden Einsatz von Fachkräften.

Psychologische Preisschwellen beachten:

Preise knapp unter runden Beträgen (z. B. 199 Euro statt 200 Euro) wirken oft günstiger, obwohl der Unterschied minimal ist. Dieses Phänomen kann im Handwerk genutzt werden, um Preise emotional ansprechender zu gestalten.



Wolfgang Krauß ist Dipl.-Betriebswirt, Unternehmensberater, Fachkraft für Qualitätssicherung, Fachautor und Referent. Er ist seit 1989 in der betriebswirtschaftlichen Beratung von Betrieben des Maler- und Lackiererhandwerks in Deutschland, Luxemburg und Österreich tätig.

MEG: Herr Krauß, nach wirtschaftlich guten Jahren berichten Betriebe jeder Größe vermehrt von verschobenen oder stornierten Aufträgen. Treibt dies aus Ihrer Sicht die Preisangst im Maler- und Lackiererhandwerk an?

WOLFGANG KRAUSS:

Großbetrieben, die wesentlich im Objektgeschäft unterwegs sind, bricht derzeit der Markt weg. In der Konsequenz drängen diese auf den Privatkundenmarkt, der jedoch primär von kleinen bis mittleren Betrieben geprägt ist. Das wirkt sich natürlich auf das dortige Preisniveau aus.

MEG: Wie kommt es zu dieser Verschiebung?

WOLFGANG KRAUSS:

Aus meiner Sicht ist die aktuelle Situation das Ergebnis einer fehlgeleiteten Energiepolitik, unkalkulierbarer politischer Rahmenbedingungen und gestiegener Kosten, die einen wirtschaftlichen Abschwung begünstigen. Diese allgemeine Verunsicherung hat zur Folge, dass Investitionen zurückgestellt oder ganz aufgegeben werden.

MEG: Hat die Zurückhaltung auch mit der allgemeinen Wertschätzung handwerklicher Dienstleistungen zu tun? Wie

INTERVIEW

WOLFGANG KRAUSS: ÜBER PREISANGST, WERTSCHÄTZUNG UND KOMMUNIKATIONSSTRATEGIEN

hat sich diese in den letzten Jahren entwickelt?

WOLFGANG KRAUSS:

Die aktuelle Auftragssituation hat meiner Meinung nach nichts mit mangelnder Wertschätzung zu tun. Im Gegenteil sehe ich hier eine deutlich positive Entwicklung. Speziell mit Blick auf die Außendarstellung der Betriebe hat sich das Maler- und Lackiererhandwerk in den vergangenen 20 Jahren ein neues Standing erarbeitet und wird entsprechend reflektiert – angefangen bei der Büro- und Fahrzeuggestaltung bis hin zur Nutzung zeitgemäßer Medien. Dieses Standing spiegelt sich auch im Preisverhalten der Kunden wider: Noch bis vor fünf Jahren war die Frage, „ob preislich noch was geht“ Usus. Heute steht vielmehr die Frage im Fokus, „wann umgesetzt werden kann“. Was zeigt, dass Entwicklungen wie der Fachkräftemangel wahrgenommen werden.

BEI DER WERTSCHÄTZUNG GIBT ES POSITIVE ENTWICKLUNGEN.

MEG: Müssten Handwerksbetriebe den Mehrwert ihrer Arbeit also nur besser kommunizieren?

WOLFGANG KRAUSS:

Tatsächlich kann eine handwerkliche Leistung so differenziert sein, dass es keine Vergleichsbasis gibt. Dennoch muss dem Kunden der Zusammenhang zwischen Preis und Qualität deutlich werden. Hier kommt ein wichtiger, emotionaler Faktor ins Spiel: Das

Thema Sicherheit. Kunden möchten vertrauen, sich auf Dienstleister verlassen können. Das lässt sich von Betrieben aktiv nutzen, etwa durch positive Kundenbewertungen oder Referenzen, die auf Suchmaschinen und auf der eigenen Webseite gefunden werden. Auch die Nutzung sogenannter Qualitätssiegel für Innungsbetriebe ist hilfreich. Denn letztlich ist es genau diese Qualität, die einen Preis rechtfertigt. Natürlich wird dieser immer eine Rolle spielen, doch am Ende entscheidet das Gesamtpaket aus Preis, Leistung und eigener Zufriedenheit. Hier möchte ich Betrieben Mut machen, kreativ zu werden, Projektbilder und -berichte zu liefern, die die Wertigkeit und Langlebigkeit ihrer Arbeit transportieren.

MEG: Sie sprachen das „Gesamtpaket“ an. Das fängt natürlich immer mit dem Angebot an. Was macht eine effektive Angebotserstellung aus?

WOLFGANG KRAUSS:

Ich halte eine Angebotserstellung aus Kundensicht genau dann für effektiv, wenn dieser sich und sein Projekt abgebildet findet. Wir dürfen nie vergessen, dass selbst vermeintlich kleine Aufträge für den Kunden selbst sehr wichtig sind. Im Regelfall hat er sich im Vorfeld informiert und geht mit seiner Baustelle schon über längere Zeit schwanger. Bewährt hat sich, Bilder der Baustelle mit entsprechenden Ausführungen im Angebot zu integrieren. Vor allem aber ist es hilfreich, sich vor Erstellung eines Angebotes einen persönlichen Eindruck vor Ort zu verschaffen und daraus Rückschlüsse, auch für das Pricing, zu ziehen. Die Frage nach dem geplanten Budget ist ebenfalls

legitim und eröffnet die Chance, von Anfang an Optionen anzubieten.

Was die Preisgestaltung im Maler- und Lackiererhandwerk insgesamt angeht, beobachte ich, dass 90 Prozent der Betriebe ihren eigenen Kostenpreis – und damit auch ihre „Schmerzgrenze“ – nicht kennen und sich stattdessen an vermeintlichen Marktpreisen orientieren. Auch wenn wirtschaftliche Rahmenbedingungen bei der Preisgestaltung wichtig bleiben: Manchmal hat man mehr Geld verdient, wenn man einen Auftrag ablehnt.

ES WIRD IMMER DIESEN EINEN BETRIEB GEBEN, DER MIT „KAMPFPREISEN“ AGIERT. LEIDER HAT SICH DIE BRANCHE DIE PREISE KAPUTT GEMACHT.

MEG: Wie sollten Betriebe auf den Preisdruck durch günstigere Wettbewerber reagieren, ohne die eigene Positionierung als Qualitätsanbieter zu verlieren?

WOLFGANG KRAUSS:

Es wird immer diesen einen Betrieb geben, der „günstiger“ ist, der mit „Kampfpreisen“ agiert. Leider ist es Fakt, dass sich die Branche die Preise zu einem Zeitpunkt, wo der Markt es nicht erfordert hat, kaputt gemacht hat. Von daher halte ich es nie für sinnvoll, sich an Kampfpreisen zu orientieren. Betriebe, die jeden Preiskampf mitmachen, erzielen unterm Strich keine besseren Ergebnisse – Umsatz ist schließlich nicht gleich Gewinn.

Argumentativ schwierig wird es, eigene Preise zu rechtfertigen, wenn das Konkurrenzangebot nicht nur günstiger, sondern gleichzeitig qualitativ akzeptabel ist. In diesem Fall muss überlegt werden, in welchen Bereichen man dem Kunden einen Zusatznutzen oder Garantien bieten kann.

90 PROZENT DER BETRIEBE KENNEN IHRE „SCHMERZGRENZE“ NICHT UND ORIENTIEREN SICH STATTDESSEN AN VERMEINTLICHEN MARKTPREISEN.

MEG: Welche Kommunikationsstrategien halten Sie für besonders effektiv, um Kunden den langfristigen Mehrwert von handwerklicher Arbeit zu verdeutlichen?

WOLFGANG KRAUSS:

Auch wenn es banal klingt: Am Anfang steht für mich die Frage, wer mein Kunde ist und welchen Kunden ich gerne hätte. Danach richtet sich dann die Kommunikationsstrategie. Schließlich gibt es Kunden, mit denen Umsatz, und Kunden, mit denen Gewinn gemacht wird.

Hat der Betrieb beispielsweise verstärkt mit Architekten zu tun, ist deren „Ansprache“ inhaltlich anders auszurichten, als im Privatkundenmarkt: Während sich Architekten stärker über technische Merkmale, anspruchsvolle Referenzprojekte und aussagefähige Bewerbungsmappen abholen lassen, haben bei Privatkunden auch emotionale Faktoren Gewicht – Sichtbarkeit in den sozialen Medien, Blogbeiträge oder Kundennewsletter werden hier zu wichtigen Kundenbindungsmaßnahmen. Authentizität und Nahbarkeit sind dabei sehr willkommen.

MEG: Wie können Maler- und Lackierbetriebe mit steigenden Material- und Lohnkosten umgehen, ohne ihre Kunden durch Preiserhöhungen abzuschrecken?

WOLFGANG KRAUSS:

Betriebswirtschaftlich gesehen führen Kostenerhöhungen durch gestiegene Material- und Lohnkosten direkt zu einer Verteuerung des Angebotspreises. Damit Kunden diese akzeptieren, sollte dieser zyklisch in kleinen Schritten erfolgen – etwa nach tariflichen Lohnerhöhungen – anstatt ihn nach Jahren sprunghaft zu erhöhen. Wichtig ist, dass die Erhöhung nicht unkommentiert bleibt. Argumentationshilfen von Verbandsseite können hier unterstützen.

MEG: Zum Schluss noch eine Frage: Was sind Ihrer Meinung nach die drei wichtigsten Aspekte zur Steigerung der Kundenloyalität?

WOLFGANG KRAUSS:

Wir machen uns meiner Meinung nach zu viele Gedanken um die Neukundengewinnung und laufen dabei Gefahr, Altkunden zu verlieren. Davon auszugehen, dass zufriedene Kunden sich beim nächsten Bedarf automatisch wieder melden, ist fahrlässig – die neue Kundengeneration ist agil und recherchiert immer wieder neu. Daher ist es absolut relevant, und das ist Punkt eins, im Gespräch zu bleiben. Sichtbar am Markt zu bleiben. Vor allem jedoch beim Kunden präsent zu bleiben. Dazu können Newsletter und soziale Medien genutzt werden – aber auch der direkte Kontakt. Sie haben im letzten Jahr das Wohnzimmer gestrichen? Wie wäre es beispielsweise mit einer „Glückwunschkarte“ zum einjährigen Projektbestehen? Es geht um die Frage, kreativ zu sein. Das muss nicht teuer sein. Punkt zwei ist das Stichwort Fehlermanagement. Wie gehe ich mit Reklamationen um? Untersuchungen zeigen, dass ein Fehler verziehen wird, wenn er schnell und unbürokratisch behoben wird. Je länger die Mängelbeseitigung dauert, desto unzufriedener wird der Kunde. Da unterschiedliche Kunden Unzufriedenheit unterschiedlich zum Ausdruck bringen, empfehle ich, kurz vor Ende der Baumaßnahmen eine gemeinsame Abnahme (nicht im juristischen Sinne) anzubieten und kleinere Mängel direkt zu beheben, solange die Mitarbeiter noch auf der Baustelle sind. Hieran schließt sich bestenfalls noch die gemeinsame Besprechung der Rechnung an. Last but not least gehört zu einer nachhaltigen Beziehung, dass auf jede Form von Kundenanfrage zeitnah und verbindlich reagiert wird. Fällt hingegen auf, dass der Dienstleister nur dann schnell reagiert, wenn es um die Auftragserteilung geht, hinterlässt das beim Kunden einen faden Beigeschmack. Übrigens: Auch wenn eine Anfrage zeitlich gerade nicht machbar ist, freut sich der Kunde über eine qualifizierte Absage.

Vielen Dank für das interessante Gespräch!

MEG
Maler Einkauf Gruppe



HERZLICH WILLKOMMEN IN UNSERER GRÜNEN ECKE!

Wir freuen uns, Ihnen eine neue Rubrik in unserer FORUM vorstellen zu dürfen, die wir zukünftig fest in jeder Ausgabe etablieren möchten: die „Grüne Ecke“. Hier werden wir regelmäßig über Themen berichten, die uns als Unternehmen besonders am Herzen liegen – in diesem Fall alles, was mit Nachhaltigkeit, Umweltschutz und einem verantwortungsvollen Umgang mit unseren natürlichen Ressourcen zu tun hat.

Als Teil der Gesellschaft und als Unternehmen des Maler- und Lackiererhandwerks sehen wir uns in der Verantwortung, einen positiven Beitrag zu nachhaltigem Handeln zu leisten. Doch was hat es mit dem Begriff der Nachhaltigkeit eigentlich genau auf sich? Nachhaltigkeit bedeutet, unsere Umwelt so zu nutzen, dass wir zukünftigen Generationen nicht die Lebensgrundlage entziehen. Es geht darum, unsere



natürlichen Ressourcen wie Wasser, Wälder und saubere Luft zu schützen und gleichzeitig innovative Lösungen zu finden, die eine wirtschaftliche Entwicklung in Einklang mit der Natur ermöglichen. Für Unternehmen bedeutet das unter anderem, Prozesse zu überdenken, umweltfreundlichere Alternativen zu entwickeln und den eigenen ökologischen Fußabdruck zu verringern.

Unser Engagement für die Umwelt

Für unsere MEG Maler Einkauf Gruppe eG ist Nachhaltigkeit nicht nur ein Trendthema, sondern eine langfristige Verpflichtung, die wir mit unserem aktuellen Projekt zum elektronischen Rechnungsversand nochmal besonders in den Fokus rücken möchten.

Unsere Kunden sollen sensibilisiert und dazu ermutigt werden, auf den klassischen Versand von Papierrechnungen zu verzichten und stattdessen auf die elektronische Variante in Form einer E-Mail umzustellen. Dies schont nicht nur wertvolle Ressourcen, sondern reduziert auch den CO₂-Ausstoß, der durch den Druck und Versand von Rechnungen entsteht.

In diesem Rahmen erhalten unsere Kunden eine ZUGFeRD-konforme Rechnung, die aus 2 Teilen besteht: Einer visuellen Darstellung über eine PDF-Datei, die es ermöglicht, die Rechnung normal einzusehen sowie einem maschinenlesbaren Teil im XML-Format, der dem PDF-Dokument angehängt wird und von der Buchhaltungssoftware automatisch verarbeitet werden kann.

Doch das ist noch nicht alles:

Für jeden zehnten Kunden, der sich für den elektronischen Rechnungsversand entscheidet, pflanzen wir einen Baum in unserer Region! Mit dieser Aktion möchten wir gemeinsam mit Ihnen einen aktiven Beitrag zur Aufforstung und zum Klimaschutz leisten. Bäume sind essenziell für das Gleichgewicht unseres Ökosystems – sie speichern CO₂, bieten Lebensraum für zahlreiche Arten und tragen zur Reinigung der Luft bei.

Gemeinsam einen Unterschied machen

Durch Ihre Umstellung auf den elektronischen Rechnungsversand können Sie nicht nur Ihre eigenen Abläufe vereinfachen, sondern gleichzeitig einen wichtigen Beitrag zum Schutz der Umwelt leisten. Als Unternehmen sehen wir diese Initiative als eine großartige Gelegenheit, gemeinsam mit Ihnen nachhaltig zu handeln. Die Umstellung ist einfach und unkompliziert – alles, was Sie tun müssen, ist, sich auf unserer Homepage zu informieren und sich anzumelden: www.meg.de/digitale-rechnung.

Jeder einzelne Baum, den wir pflanzen, ist ein Symbol für den gemeinsamen Einsatz für eine grünere Zukunft. Wir sind überzeugt, dass kleine Schritte, die wir heute unternehmen, langfristig große positive Auswirkungen haben können. Lassen Sie uns gemeinsam anpacken und aktiv zur Bewahrung unserer Natur beitragen!



HERZLICHEN DANK FÜR IHRE UNTERSTÜTZUNG DABEI, GEMEINSAM EINE GRÜNERE ZUKUNFT ZU SCHAFFEN!

EINFACH NUR NATUR PUR

MEG
Maler Einkauf Gruppe



Verschiedene Formen, Materialien und Farben: Auch bei der Boden- und Wandgestaltung steht man vor einer riesigen Auswahl. Wie gut, dass man sich da an Trends orientieren kann. Eins ist schon jetzt klar: Natürlichkeit steht aktuell hoch im Kurs.

Beim Boden setzen viele auf Holz. Denn das Naturmaterial schafft Gemütlichkeit und eine Verbindung zur Natur wie kaum ein anderer Werkstoff. Eiche oder Nussbaum aber auch dunkle Hölzer wie Kastanie oder Birke finden derzeit immer öfter Einzug in die heimischen vier Wände. Die neue CONPART Parkett-Kollektion trifft da genau ins Schwarze: Egal ob Landhausdiele oder Schiffsboden,

Eiche nougat oder Greige – der Holzboden bietet maximalen Komfort und lässt sich zudem auch noch ganz einfach verlegen. Bei der intelligenten Drei-Schicht-Konstruktion übernimmt jede Schicht eine stabilisierende Funktion, die das Holz deutlich geringer arbeiten lässt. Dadurch bleibt der Boden ein Leben lang in Form.

Flauschig weicher Teppichboden

Wer es lieber weich mag, setzt auf Teppichboden. Auch hier sind Naturfasern, wie Sisal, Kokos oder Wolle – also nachwachsende Materialien – heiß begehrt. Manche Hersteller setzen zudem auf außergewöhn-

liche Rohstoffe: Kaschmir-Ziegenhaar ist zum Beispiel bei tretford das Material der Wahl. Diese Teppiche punkten mit Komfort und Qualität, reduzieren Trittschall und sind darüber hinaus pflegeleicht und langlebig. Egal ob Wohnbereich, Büro, Kita oder Hotel: Teppichböden sind wunderbar vielseitig einsetzbar.

AUCH 2025 HOLT MAN SICH DIE NATUR NACH DRINNEN – MIT DEN PAS- SENDEN TAPETEN UND BODENBELÄGEN.



Flachsvlies ein Auftrag aus duftenden Zirbenspänen mit Moos, Flechten, Fichtennadeln und Farnwedeln. Mehr Natur geht einfach nicht! Diese Tapeten zeichnen sich besonders durch eine ästhetische Struktur aus, die man auch bei Wandbekleidungen mit Sisal oder Gras findet.

Besonders edel wird es mit Tapeten aus reiner Seide. Hier werden natürliche Materialien mit einem Hauch von Luxus kombiniert, was das Wohnambiente auf ein ganz neues Level hebt.

Mit Patent Decor 2028 liefert CONPART eine Weltneuheit: Die überstreichbaren Tapeten basieren auf dem Rohstoff Lehm – eine innovative, wohngesunde sowie umweltfreundliche Alternative zu herkömmlichen Tapeten. Der verwendete Lehm wird regional abgebaut, was lange Lieferwege vermeidet. Die Lehm-Beschichtung nimmt die Feuchtigkeit im Raum auf und gibt diese bei Bedarf nach und nach wieder ab. Das sorgt für ein optimales Raumklima.

Von der Natur inspiriert

Egal für welchen Bodenbelag oder für welche Tapete man sich entscheidet – Natur muss einfach sein. Denn dieser Trend wird uns auch 2025 weiterhin begleiten. Natürliche Materialien, Formen und Muster: Die Kombination aus allem sorgt für ein rundum harmonisches Bild und ein Zuhause, in dem man sich einfach wohlfühlen muss.

Natur an der Wand

Auch an der Wand wird es an: Organische Formen und sanfte Farben sorgen für ein authentisches Ambiente. Dabei setzt man aber nicht nur bei den Mustern auf Natürlichkeit, sondern auch bei den verwendeten Materialien! Bei den Tapeten von Organoid zum Beispiel findet sich auf natürlichem

Hier noch
mehr aktuelle
Tapeten-Trends
entdecken:





**MALER- UND LACKIERERINNUNG
RHEIN-MAIN**

ZIEL: MEHR AUSZUBILDENDE, WENIGER ABBRECHER, BESSERE NOTEN

Die Maler- und Lackiererinnung Rhein-Main ergänzt ihre langjährige Ausbildungs-offensive um eine weitere Maßnahme zur Sicherung gut ausgebildeter Fachkräfte: Mit der Gründung eines Ausbildungsverbundes will sie die Ausbildungsbetriebe entlasten, den Auszubildenden zu besseren Prüfungsergebnissen verhelfen und die Quote der Abbrecher senken.

Auftakt für das neue Leuchtturmprojekt war Ende August im Aus- und Weiterbildungszentrum der Maler- und Lackiererinnung Rhein-Main in Frankfurt. 16 Ausbildungsbetriebe aus Frankfurt, Offenbach und Darmstadt haben sich dem Ausbildungsverbund bereits angeschlossen.

„Allein im Jahr 2023 haben fast 20 Prozent der Lehrlinge die Ausbildung abgebrochen. Dem wollen wir mit dem Ausbildungsverbund gezielt entgegenwirken“, erklärt Joachim Letschert, Geschäftsführer der Maler- und Lackiererinnung Rhein-Main. „Der Verbund strukturiert nicht nur die Ausbil-

dung an sich, sondern bildet einen sicheren Rahmen, damit auch kleinere Betriebe ihre Auszubildenden optimal fördern können.“

Grundlage des Ausbildungsverbundes ist eine detaillierte Selbstverpflichtungserklärung, welche die Rahmenbedingungen der Ausbildung festlegt. Dazu gehören regelmäßige Austauschtreffen und Weiterbildungen der Ausbilder sowie Fördermaßnahmen, Lernstandskontrollen und Evaluierungsgespräche für die Auszubildenden. Verpflichtend ist außerdem neben der „Starter-Woche“ die Teilnahme an den regelmäßigen Azubitreffen zur Berichtsheft-Pflege. Darüber hinaus verpflichten sich die Ausbildungsbetriebe, für ihre Auszubildenden im zweiten oder dritten Lehrjahr mindestens eine Lehrlingsbaustelle durchzuführen. Diese sind ein zentrales Element der Ausbildung, da sie die Auszubildenden an selbständiges Arbeiten heranzuführen. Zur Beratung und Unterstützung der Lehrlinge und der Betriebe beschäftigt die Innung einen Ausbildungstrainer.

Innenwanddämmung zur
Sanierung aus dem Handel

Schimmel raus, Heizkosten runter!

Superwand
von Korff.



Jetzt kostenlos unsere
Superwand-Musterbox anfordern:
www.superwand.de/musterbestellung



Deutschlands Maler haben es in der Hand.

Maler können die Heizkosten ihrer Kunden um bis zu **60%¹** senken und zugleich die Bildung von Schimmel dauerhaft vermeiden. Seit 1998 werden mit der Superwand jährlich über 300.000 m² Innenwandfläche nachgerüstet – Amortisation in 3,06 Jahren².

¹⁺² Berechnung unter
www.superwand.de/heizkosten-einsparen



Korff AG • Niedermattstrasse 35 • CH-4538 Oberbipp • www.superwand.de

www.suedwest.de

SUDWEST



BIO-INNENSILIKAT

GESUND LEBEN – GESUND WOHNEN

- enorme Deckkraft
- hoher Weißgrad
- hervorragende Verarbeitung
- schimmelpilzhemmend



R+V

Du bist nicht allein.

Fürs Alter. Fürs Einkommen. Für deine Gesundheit.

Und wie gut passt deine aktuelle Vorsorge zu dir?
Starte einfach den R+V-Vorsorge-Check und mach den ersten Schritt zu deinem optimalen Vorsorge-Mix.
Jetzt checken!

vorsorge-check.ruv.de

Die Versicherung in der
Genossenschaftliche FinanzGruppe
Volksbanken Raiffeisenbanken





MALER- UND LACKIERERINNUNG RHEIN-MAIN

WORLDSKILLS 2024: JANICK MENSINGER GEWINNT „EXZELLENZ-MEDAILLE“

Hinter Janick Mensinger liegen vier intensive Wettbewerbstage bei den WorldSkills 2024 in Lyon, Frankreich. Bei den Weltmeisterschaften der Handwerksberufe überzeugte der Meisterschüler aus Frankfurt mit seinen weit überdurchschnittlichen Leistungen und sicherte sich damit eine „Exzellenz-Medaille“.

Mit einer fulminanten Eröffnungsveranstaltung in der LDLC Arena Lyon begannen am Abend des 10. Septembers 2024 die WorldSkills 2024. Zur Weltmeisterschaft der Berufe reisten über 1.400 junge Fachkräfte aus 70 Ländern nach Frankreich, um sich in insgesamt 59 Berufsdisziplinen zu messen. Für das deutsche Maler- und Lackiererhandwerk ging der 22-jährige Janick Mensinger an den Start.

Technische Meisterleistungen in verschiedenen Disziplinen

In insgesamt sechs Aufgabenmodulen zeigte der junge Meisterschüler aus Frankfurt, was in ihm steckt. Besonders begeisterte Janick Mensinger mit seiner freien Technik, die einen Schriftzug sowie einen Löwen zeigte. Dafür wandte er insgesamt vier anspruchsvolle Techniken an: eine Perlmutterlasur für die Schrift, eine Metallclasure, um die Fellstruktur des Löwen hervorzuheben, sowie die Auftragung von zwei dekorativen samtmetallischen Spachtelmassen.

Auf dem Programm der Teilnehmenden standen darüber hinaus ein vorgegebenes Design, das Tapezieren einer komplexen Mustertapete sowie das Lackieren einer Tür in Blau, Weiß und Rot. Auch das Anmischen von Farbtönen, die im Anschluss unter Zeit-

druck nach einer vorgegebenen Konstruktionszeichnung auf eine Wand übertragen werden mussten, galt es für Janick Mensinger zu bewältigen. Diesen Speed-Wettbewerb schloss er als Drittschnellster ab.

Herausragende Ergebnisse und Lob von allen Seiten

„Janick hat im Wettbewerb das abgerufen, was wir trainiert haben“, erklärt Gregor Botzet, Bundestrainer und WorldSkills Experte. „Wir freuen uns sehr über die Exzellenz-Medaille und Janicks Ergebnis von 720 Punkten. In anderen WorldSkills-Disziplinen wäre das die Gold- oder Silbermedaille. Das zeigt, wie stark die internationale Konkur-

renz ist. Alles in allem kann Janick extrem stolz auf sich sein – ich bin es auf alle Fälle!“ Diesem Lob schließt sich Dietmar Ahle, Vize-Präsident des Bundesverbandes Farbe Gestaltung Bautenschutz an: „Janick hat mit seiner Exzellenz-Medaille gezeigt, dass er zu den weltbesten Malern und Lackierern gehört – eine tolle Leistung, zu der wir ihm herzlich gratulieren. Die WorldSkills vor Ort zu erleben, war eine einzigartige Erfahrung. Sie zeigt, was unser Nachwuchs auf dem Kasten hat und warum es wichtig ist, ihn zu fördern.“

„Ich bin im Wettbewerb sowohl körperlich als auch mental an meine absolute Grenze gegangen – und sogar darüber hinaus. Das war für mich eine sehr wertvolle Erfahrung“, resümiert Janick Mensinger. „Ich habe vor Ort von den internationalen Experten und auch sonst sehr viel Anerkennung und Respekt für meine geleistete Arbeit erhalten und bin damit selbst auch sehr zufrieden.“

Den feierlichen Abschluss der 47. Weltmeisterschaft der Berufe bildete am Abend des 15. Septembers eine spektakuläre Schlusszeremonie im Groupama Stadion in Lyon. In der Kategorie „Painting & Decorating“ ging die Goldmedaille an Xiaofei Zhang aus China mit 740 Punkten. Die Silbermedaille gewann Lena Prinz aus Österreich mit 737 Punkten, gefolgt von Chun-Chen Lee aus Taiwan mit 734 Punkten. Der nächste internationale Wettbewerb, die EuroSkills, findet vom 9. bis 13. September 2025 in Dänemark statt. Auch dort wird ein junges Nachwuchstalent aus dem Kader des Maler Nationalteams das deutsche Maler- und Lackiererhandwerk vertreten.



**IN LYON HAT ER SEIN
TALENT EINDRUCKSVOLL
UNTER BEWEIS GESTELLT:
JANICK MENSINGER
GEHÖRT ZU DEN WELT-
BESTEN SEINES HAND-
WERKS.**



www.casadeco.com



© Michael Jordan

INNUNG FARBE GESTALTUNG BAUTENSCHUTZ MITTELRHEIN-MOSEL-EIFEL

GRANDIOSER BERUFSSTART FÜR JUNGE MALERGESELLEN

Sie sind die Experten für Farbakzente, Ästhetik und stimmiges Wohlfühl-Ambiente: die Maler und Lackierer. Nun hat die Innung Farbe Gestaltung Bautenschutz Mittelrhein-Mosel-Eifel Berufsnachwuchs bekommen.

Eine junge Frau und 15 Männer konnten eindrücklich beweisen, dass sie ihr Handwerk beherrschen. Nach erfolgreicher Abschlussprüfung wurden sie jüngst im Servicehaus Handwerk der Kreishandwerkerschaft Mit-

telrhein nach altem Brauch freigesprochen, also aus der Ausbildungszeit entlassen und in den Gesellenstatus erhoben.

„Sie haben jetzt beste Startbedingungen für ihr Berufsleben“, freute sich Ulrich Bomm, Obermeister der Innung, mit den erfolgreichen Prüfungsabsolventen. Gerne übernehme das Handwerk die Verantwortung für die Ausbildung der Jugend, betonte er. Bei der Weitergabe von Wissen an die nächste Generation sei die Erfahrung der Profis aus der Praxis unverzichtbar.

FÜR 16 JUNGE LEUTE HIESS ES: RAUS AUS DER AUSBILDUNG REIN IN DAS GESELLENLEBEN!

Zahlreiche Handwerkerinnen und Handwerker sind in den Ausschüssen für Meister- und Gesellenprüfungen engagiert – und dies ehrenamtlich. Dafür bedankte sich auch Helmut Weiler, Hauptgeschäftsführer der

KHS Mittelrhein, herzlich. Im Mittelpunkt der Feier standen aber natürlich die jungen Berufsanfänger. „Genießen Sie den Moment mit Stolz“, riet Helmut Weiler. „Vielleicht sehen wir uns bei der Meisterfeier wieder.“

Für das Lehrerteam der Koblenzer Julius-Wegeler-Berufsschule sprach Reinhard Backes: „Jetzt sind wir nicht mehr eure Lehrer, sondern die Ex-Lehrer und gratulieren euch herzlich.“ Die eigentliche Freisprechung schließlich übernahm Prüfungsvorsitzender Christof Kaul. Prüfungsbester aus dem Bereich Koblenz (hier bestanden zwölf Auszubildende) ist Justin Schlößer vom Ausbildungsbetrieb Wilhelmi aus Urmitz. Prüfungsbester aus dem Bereich Mayen (hier gingen vier junge Leute erfolgreich aus der Prüfung hervor) ist Tim Gilles vom Ausbildungsbetrieb Peter Gilles in Polch.



MALER- UND LACKIERERINNUNG MAINZ-BINGEN

FEIERLICHE GESELLENFREISPRECHUNG IN MAINZ: EIN ABEND VOLLER STOLZ UND FREUDE

Am Freitag, den 6. September 2024, hat in unserer MEG-Niederlassung Mainz ein unvergessliches Event stattgefunden: Die Maler- und Lackiererinnung Mainz-Bingen hat elf engagierte Absolventinnen und Absolventen feierlich in den Kreis der Gesellen aufgenommen.

Für Niederlassungsleiter Hermann Durchholz und Regionalleiter Jürgen Jung war es eine besondere Ehre, diesen bedeutenden Anlass als Gastgeber zu begleiten – eine Premiere in der Geschichte unserer MEG Maler Einkauf Gruppe eG. Rund 68 Gäste, darunter stolze Familien und Freunde, waren gekommen, um gemeinsam mit den frisch gebackenen Gesellinnen und Gesellen ihren Erfolg zu feiern. Obermeister Florian Weimer würdigte die herausragenden Leistungen der Absolventinnen und Absolventen und brachte deren beeindruckende berufliche Entwicklung zum Ausdruck. Ein besonderer Moment an diesem Abend war die Ehrung von Johanna Delle, die als

Prüfungsbeste ausgezeichnet wurde. Sie wird 2025 mit dem Projekt „Painting Skills for Africa“ nach Ruanda reisen, um dort ihr handwerkliches Können unter Beweis zu stellen – eine großartige Herausforderung, auf die sie sich freuen darf.

Für das leibliche Wohl sorgte Bernd Nonnenmacher mit einem köstlichen Grillbuffet, während Holger Wichmann mit fantastischen Fotos die schönen Eindrücke der Feierlichkeiten einfing. Auch die Livemusik von Andre Coluccelli trug zu einer entspannten Atmosphäre bei, in der sich viele interessante Gespräche über unser Handwerk entwickelten.

Wir gratulieren allen Absolventinnen und Absolventen herzlich zu ihrem Erfolg und wünschen ihnen für die Zukunft alles erdenklich Gute. Ihr habt Großartiges geleistet und könnt stolz darauf sein, einen wichtigen Teil zur Zukunft des Malerhandwerks beizutragen!

Glatte Wände und Decken ganz ohne Schleifen?

GEHT AUCH MIT CONPART!



www.conpart.de

- > Selbstnivellierend gebrauchsfertig
- > Strapazierfähige Oberfläche
- > Rationell verarbeitbar
- > Verarbeitungsfertig eingestellt

JETZT WIRDS GLATT!

CONPART -
Die Marke des Handwerks



MEG
Maler Einkauf Gruppe

AkzoNobel

**DIE REFERENZ FÜR
NATÜRLICH MATTES
INNENHOLZ**

Für Wohnräume
besonders empfohlen

**AgBB
GEPRÜFT**

Die neue innovative Lasur auf Wasserbasis

- ✓ betont die besondere Schönheit von Holz und schützt es gleichzeitig von innen heraus
- ✓ erfüllt mit tiefmattem Finish höchste ästhetische Anforderungen
- ✓ beugt Verschmutzungen vor, wirkt Holzverfärbungen entgegen
- ✓ ist in vielen neuen und zeitgemäßen Naturfarbtönen tönbar

sikkens

FOR THE BEST

AkzoNobel

**HERBOL
LACKE**

EINFACH
VERLÄSSLICHE
LÖSUNGEN
FÜR JEDE
OBERFLÄCHE

NEU

HERBOL

PROTECTOR DURASPRAY

NEU

Protector Duraspray – der hochwertige, seidenglanzende Metallschutz für innen

Spar dir die zusätzliche Grundierung ✓

Protector Duraspray kannst du ohne zusätzliche Grundierung auf viele werkseitig grundierte Untergründe und Altbeschichtungen auftragen.

Dein Allrounder für viele Bauteile ✓

Der Lack haftet auf werkseitig grundiertem Metall, Holz, Hart-PVC und Altbeschichtungen. So musst du während der Arbeit nicht das Produkt wechseln.

Modernste Airless-Technologie ✓

Die Verarbeitung ist aufgrund des geringen Spritzdrucks extrem nebelarm. Dazu kommen eine hohe Schichtdicke und somit ein hohes Standvermögen.

Langfristig tolles Oberflächenbild ✓

Die ästhetischen, seidenglanzenden Oberflächen sind echt hart im Nehmen: robust, kratzfest, handschweiß- und desinfektionsmittelbeständig.

Herbol

Einfach verlässlich.

www.herbol.de

AKZO NOBEL

HIER KOMMT FREUDE AUF: OPTIMISTISCHE FARBEN FÜR NEUE RÄUME



Farbe ist mehr als Funktion. Farbe wirkt in alle Richtungen, sie gibt Räumen Struktur und Charakter. Tritt mal in den Vordergrund oder bietet dem Interior die perfekte Bühne. Kurzum: Farbe ist Ausdruck von Emotion, Energie und Motivation – und beeinflusst zugleich unser Wohlbefinden auf subtile Weise mit. Anregend, positiv und kraftvoll sind dabei die ColourFutures™ 2025 von Sikkens. Darunter zum Beispiel True Joy™: Mit der Farbe des Jahres zieht sprichwörtlich pure Freude ein. Ein Lichtblick – und ein Trend mit Potenzial.

2025 steht, wenn es nach der Trendforschung geht, ganz im Zeichen der guten Laune. Ein Gefühl, das Sikkens mit True Joy™ übersetzt und dem Malerhandwerk so eine vielseitige Option für die moderne Wandgestaltung bietet. Der Name ist dabei

Programm: Das sonnige Gelb steht für Freude und Glück, Fröhlichkeit und Optimismus. Nicht umsonst ist Gelb in Design, Mode und Architektur wieder gefragt – die Gute-Laune-Farbe ist das perfekte Ausdrucksmittel für die aktuelle Stimmung. Gerade in Zeiten des Wandels wollen Menschen das Gestern hinter sich lassen und optimistisch in die Zukunft blicken. Sie wollen ihr Leben selbst in die Hand nehmen – und dabei auch über sich hinauswachsen.

Gefühle und Absichten, die ein Gelbton optimal transportiert. Zudem strahlt die Farbe Energie und Wärme aus und macht, ähnlich wie das Sonnenlicht, Räume heller und lebendiger – auch in kleinsten Absetzungen. Somit können auch Kunden, die sich dem Trend oder dem Thema Farbe allgemein zunächst in kleinen Schritten nähern möchten, von der Wirkung profitieren.

Wann ist ein Trend ein Trend?

Der Wohnraum ist der wichtigste Rückzugsort und spiegelt bestenfalls wider, wonach sich Menschen sehnen, was sie im Leben brauchen, was ihren Alltag besser macht. Fragen wie diese leiten die Trend- und Zukunftsforschung, deren Ergebnis bestenfalls einen Nerv trifft und damit im wahrsten Wortsinn „tonangebend“ ist, wenn es um persönlichen Ausdruck und Gestaltung im weitesten Sinn geht.

Die sonnige Farbe des Jahres steht im Zentrum der vielseitigen ColourFutures™-Palette, die jedes Jahr neu definiert wird und aktuelle Strömungen aufgreift. De facto folgt die tatsächliche Auswahl dieser Farben auf eine intensive Auseinandersetzung des Global Aesthetic Centers mit den globalen Trends, die das Leben und Handeln in naher Zukunft bestimmen werden. In Zu-



sammenarbeit mit zahlreichen Experten aus Architektur und Design entstehen dabei drei Trendgeschichten mit dazugehörigen Farbpaletten, die Handwerker in ihre Kundenberatung einfließen lassen können – von kräftigen über natürliche bis hin zu erdigen Nuancen sind individuelle und vielseitige Gestaltungs- und Kombinationsmöglichkeiten gegeben. Erst diese intensive Auseinandersetzung mit gesellschaftlichen Entwicklungen stellt sicher, dass genau die Farbtöne angeboten werden, die den Bedürfnissen und Vorlieben der Verbraucher entsprechen.

Drei Farbpaletten – unendliche Möglichkeiten

Die ColourFutures™ 2025 umfassen 28 belebende, kraftvolle und auch erdige Farbtöne, die Räumen kreative Energie, Optimismus, Stolz und Fantasie verleihen. Sie ermutigen dazu, bei der Farbgestaltung

selbstbewusst zu experimentieren und so Räume zu schaffen, die ganz auf die individuellen Bedürfnisse zugeschnitten sind. Die Aufteilung der ColourFutures™ auf die drei Trendpaletten Bold Colours, Human Colours und Proud Colours erleichtert die Auswahl und Kombination der Farben.

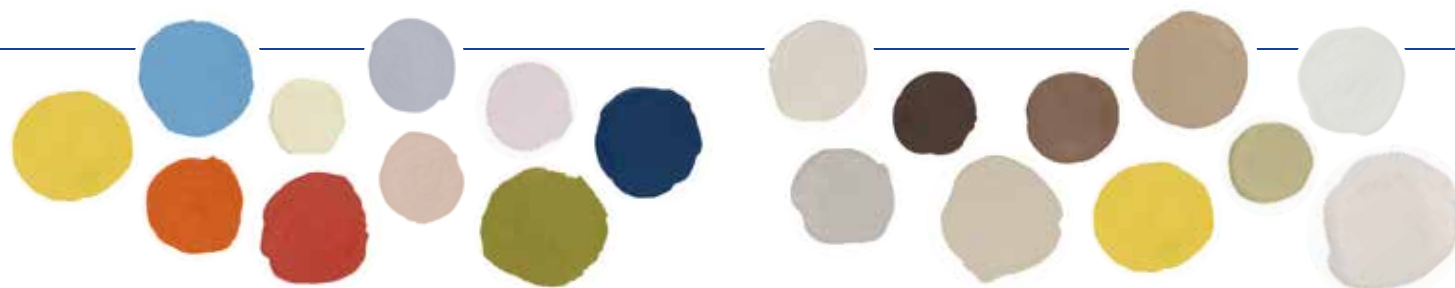
Kompetent und kreativ beraten

Als Handwerker ist es nicht immer einfach, Visionen und Trends zu vermitteln. Gleich-

zeitig haben Kunden häufig eine Idee für ihr Projekt, doch fehlt die klare Vorstellung, wie sich diese Idee tatsächlich auswirkt. Je anschaulicher die Beratung gestaltet ist, umso zielführender läuft die Planung. Mit Blick auf die beschriebenen Farbpaletten unterstützt der Hersteller mit der Broschüre „Lust auf gute Laune? Farbtrends 2025“, die anhand zahlreicher Vorher-Nachher-Bilder für zentrale Wohnbereiche beispielhaft demonstriert, wie Farbe einen Raum verändern kann.



STRALENDE AUS-SICHTEN: DIE TREND-FARBE TRUE JOY™ BRINGT EIN LÄCHELN IN WOHN- UND ARBEITSRÄUME.



Bold Colours

Die kräftigen Farben der Palette strahlen Spontaneität und Energie aus, die hellen Neutrals bilden den perfekten Hintergrund für mutige Farbakzente. So laden die Bold Colours dazu ein, ein Umfeld zu kreieren, das Mut macht, Neues zu wagen.

Human Colours

Die natürlichen und charmanten Farbtöne stehen für Wärme, Kreativität und den Reiz des Unvollkommenen. Sie erinnern an Materialien wie Metall, Holz und Lehm und sind eine Verbeugung vor dem Handwerk, seinen Traditionen und Möglichkeiten.



Proud Colours

Inspiziert von den Farben der Natur, natürlichen Pigmenten und Gewürzen machen die warmen Farbtöne der Proud Colours das Zuhause zu einem Ort, der den Stolz auf unsere kulturellen Wurzeln sowie unsere Vielfalt zum Ausdruck bringt.

Das Trendbuch CF25 mit vertiefenden Informationen zu den Trends, die das Lebensgefühl im Jahr 2025 maßgeblich beeinflussen werden, kann im Onlineshop erworben werden.



ARDEX

MIT MINERALISCHEN FEINSPACHTELN GEGEN HOHE LUFTFEUCHTIGKEIT

Feuchtebelastete Innen- und Nassräume im Wohn- und Objektbereich führen häufig zu einem schlechten Raumklima. Das optimieren jetzt zwei einfach zu verarbeitende, mineralische Wandspachtelmassen: ARDEX A 929 und ARDEX A 800 READY.

Die Flächenspachtel sind auf unterschiedliche Anwendungsbereiche ausgelegt. Der diffusionsoffene Feinspachtel ARDEX A 929 etwa beugt Schimmelbildung effektiv vor und ist ideal für den Einsatz in Wohn- und Feuchträumen, Lager- und Produktionsstätten, Tief- und Parkgaragen, Großküchen, Schwimmbädern und Kühlhäusern geeignet. Neben Silikatfarben können auch Fliesen, Platten und Großformate sowie verschiedene Gestaltungstechniken und zahlreiche Wandbeläge auf dem Spachtel ausgeführt werden. Der gebrauchsfertige Dispersionsspachtel ARDEX A 800 READY wiederum hat einen hohen Anteil mineralischer Füllstoffe und bietet sich vor allem für die Maschinenverarbeitung sowie für große Flächen an – auf eine Grundierung kann bei vielen Untergründen verzichtet werden.

Im Fokus: ARDEX A 929

- weißer, mineralischer Feinspachtel zum schnellen Füllen, Spachteln und Glätten per Hand, Rolle oder Spritzverfahren
- auf null ausziehbar, für Schichtstärken bis 5 mm in der Fläche
- 120 Minuten Verarbeitungszeit
- zur Spachtelung von Wand- und Deckenflächen in den Qualitätsstufen Q1 bis Q4
- zum Schließen von Betonfertigteiltugen und Kabelschlitzen, zur Aufnahme von Fliesen, Platten und Großformaten
- Brandschutzklasse A1
- EMICODE-Siegel EC1PLUS

Im Fokus: ARDEX A 800 READY

- weiße Dispersionsspachtelmasse auf hochwertiger Kunstharz-Basis mit hohem Anteil mineralischer Füllstoffe
- ideal für die flächige Verarbeitung in dünnen Schichten, oft ohne Grundierung einsetzbar, Schichtdicken bis 6 mm
- ohne Anrühren direkt gebrauchsfertig
- zur Herstellung von Oberflächen der Qualitätsstufen Q2 bis Q4 geeignet
- mit Airless-Geräten verarbeitbar
- einfach zu schleifen

WANDSPACHTELMASSEN ///////////////

FANTASTISCH FEIN. MINERALISCH REIN.



NEU!

Der neue **ARDEX A 929** ist elektrisierend gut und eine Klasse für sich! Der weiße mineralische Feinspachtel ist angenehm und lange zu verarbeiten, egal ob per Hand, mit der Rolle oder im Spritzverfahren. Und ist damit auch besonders geeignet für Wohn- und Feuchträume, Lager- und Produktionsstätten, Tief- und Parkgaragen im geschlossenen Innenbereich. Er ist diffusionsoffen, beugt der Schimmelbildung vor und ermöglicht die Aufnahme von atmungsaktiven Silikatfarben sowie allen Arten von Anstrichsystemen. **Das Ergebnis: Perfekte Flächen und ein gesundes Raumklima!**

////////////////// ARDEX.DE



KNAUF INSULATION



... UND DAS SEIT 15 JAHREN!

Wenn Sie nicht schon längst begeisterter Fan unserer Mineralwolle mit dem natürlichen Bindemittel ECOSE® sind, greifen Sie jetzt zu und erleben Sie das Original mit all seinen Vorteilen hautnah – damit auch Sie sagen können: Juckt mich nicht!

with **ECOSE®**
TECHNOLOGY



Finden Sie
mehr heraus!

Build on us.



KEIM. FASSADEN FARBEN

KONSEQUENT
MINERALISCH –
FÜR FASSADEN
MIT BLEIBENDEM WERT.



KEIM. FARBEN FÜR IMMER.
www.keim.com

KEIM

BIOZIDFREI GESCHÜTZT: FASSADEN ATMEN AUF



Wie einfach
die Verarbeitung
ist, sehen Sie
im Video:



Am Bau zählen Effizienz sowie das gute Ergebnis, einmal mehr in Zeiten des Fachkräftemangels. Denn jeder Arbeitsschritt kostet Zeit und damit Geld, weshalb KEIM mit KEIM Twinstar® die weltweit erste 2-in-1-Beschichtung für Fassaden entwickelt hat: Ohne Zwischentrocknungszeit sind so zwei Anstriche in nur einem Arbeitsgang möglich. Das Wirkprinzip der vollständig biozidfreien Rezeptur schützt zuverlässig gegen Bewuchs, ohne dabei die Umwelt oder Gesundheit zu belasten.



**DIE BESCHICHTUNG
IST UNIVERSELL AUF
ALLEN GÄNGIGEN UNTER-
GRÜNDEN FÜR NEU-
UND RENOVIERUNGS-
ANSTRICHE ANWENDBAR.**

Mit der innovativen 2-in-1 Fassadenbeschichtung sparen Verarbeiter einen kompletten Arbeitsschritt. Ein enormer Zeitvorteil: Die Baustelle muss einmal weniger angefahren werden, das Baugerüst kann früher wieder abgebaut werden. Eventuell reicht beim Streichen sogar nur eine Hebebühne für einen Tag. Das freut nicht nur den Handwerker, auch Hausbewohner profitieren davon, dass Fenster nicht unnötig lang abgeklebt und Zufahrten in Innenhöfe früher wieder passierbar sind. Zudem können die Malerarbeiten selbst besser und vor allem wetterunabhängiger geplant werden. Zudem wird die Umwelt geschont, wenn durch weniger Anfahrten Kraftstoffe und Emissionen eingespart werden.

Nachhaltigkeit geht noch weiter

Das Produkt ist frei von bedenklichen chemischen Substanzen und daher nicht nur mit Cradle to Cradle Certified® Silver, sondern auch mit C2C Certified Material Health

Certificate™ Gold des unabhängigen Cradle to Cradle Products Innovation Institute ausgezeichnet. Beim Farbton ist Nachhaltigkeit ebenfalls ein Muss: Für Twinstar bietet KEIM eine 20-jährige Farbtongarantie für pigmentbedingte Farbtonveränderungen.

Aus der Praxis: von Bayreuth bis Solingen

Am Rande eines Naturschutzgebietes in Solingen-Gräfrath steht mit dem Lichtturm ein ehemaliger Wasserturm, dessen ursprüngliches Wasserreservoir zu einem lichtdurchfluteten Glaskuppelsaal umgewandelt wurde, von dem aus der Blick weit übers Bergische Land geht. Nach 15 Jahren war im oberen Turmbereich jedoch ein neuer Anstrich erforderlich, und der sollte, so die Vorgabe der Inhaber und Betreiber, so nachhaltig wie möglich sein. Konkret durften ausschließlich mineralische Materialien verwendet werden. Damit fiel die Wahl auf KEIM Twinstar. Der neue Anstrich erfolgte

mithilfe einer variablen Arbeitsbühne, so dass auch die schwer zugänglichen Partien am Schaftkopf gut erreicht werden konnten. Auch bei der Fassaden-Sanierung einer 1982 errichteten Wohnanlage der Wohnungs- und Siedlungsbau Bayern GmbH kam Twinstar trotz anfänglicher Bedenken des verarbeitenden Malermeisters erfolgreich zum Einsatz: Twinstar ließ sich super Spritzen und einfach Nachrollen. Daneben haben den Profi die Konsistenz, Deckkraft und Effizienz überzeugt – zum Teil konnten mehrere hundert Quadratmeter an nur einem Tag überarbeitet werden.

Dass auch der Einsatz auf Wärmedämmverbundsystemen problemlos möglich ist, zeigt ein Anwendungsbeispiel in München: Der 13-stöckige Wohnturm des Wohnstiftes Augustinum und ein damit architektonisch elegant verbundener Flachbau erhielten als Schlussbeschichtung auf dem WDVS einen Twinstar-Anstrich.

KNAUF

HEAVY METAL: SCHWERLASTPROFIL BOB TRÄGT AUCH SCHWERE TÜREN

Schwere, massiv gefüllte Türen und leichte Trockenbau-Metallständerwände – das klingt nach einem unüberwindbaren Gegensatz. Doch das Schwerlastprofil BOB schlägt eine Brücke, sodass die Integration massiver Türen im Trockenleichtbau stabil, sicher und zeitsparend gelingt.

Die Leistungsmerkmale sind vielfältig. Grundsätzlich ist das Schwerlastprofil sowohl für ein- und zweiteilige als auch ein- und zweiflügelige Zargen- und Türsysteme geeignet – bei Wandhöhen bis zu vier Meter und Türblattgewichten bis zu 220 Kilogramm. Für die schnelle und sichere Montage umfasst jedes BOB-Set neben dem zwei Millimeter starken Schwerlastprofil je einen Kopf- und einen Fußwinkel für den Decken- und Bodenanschluss. Um eine optimale Konfiguration zu gewährleisten, sind neben

Standardlängen auch Sondermaße für die Profile möglich.

BOB im Kurzprofil

Die aus dem Stahlleichtbau bekannten GREENSTEEL-Profile aus deutscher Produktion enthalten etwa 20 Prozent Recyclingstahl und verursachen in der Produktion rund 80 Prozent weniger CO₂ als ein vergleichbares Profil aus konventionellem Stahl.

- Profile passgenau auf die Unterkonstruktion abgestimmt (50, 75 oder 100 mm)
- zeitsparend: einfache Verschraubung der Beplankung und direkte Montage der Zarge – kein Vorbohren
- gleitende Deckenanschlüsse bis ± 30 mm dank Kopfwinkel schnell auszuführen
- Dämmstoffe passen an die vordere Profilebene, Kabel durch vorgestanzte Öffnungen

WAGNER

GEWUSST WIE: BELIEBTER SPRAYGUIDE IM NEUEN LOOK

Hier direkt den neuen SprayGuide testen:



Handwerker sind darauf angewiesen, für jedes Material das richtige Gerät zu finden, um das beste Ergebnis zu liefern. Doch wie passen Material und Maschine optimal zusammen?

WAGNER hat seine Materialtest-Datenbank überarbeitet und im SprayGuide zusätzliche Funktionen integriert. So können Nutzer in kürzester Zeit nach Gerät, Material, Marke oder Technologie suchen und erhalten umfassende Informationen, etwa zur richtigen Geräteeinstellung und zum verwendeten Material, auf einen Blick. Die Information können als PDF heruntergeladen oder als Direktlink weitergeleitet werden.

Ein Guide für alle Fälle

Hinter dem SprayGuide stehen namhafte Materialhersteller, mit denen über 800 Farben, Lacke, Lasuren und andere Materialien auf Spritzverhalten und Oberflächenqualität getestet wurden. Die Produktempfehlung ist auf WAGNER-Geräte abgestimmt. Nutzer bekommen einen detaillierten Überblick über die Gerätekonfiguration einschließlich Zubehör wie Pistole, Schlauch und Filter sowie Informationen über Zerstäubungsqualität und Sprühnebel.

WAGNER

PlastCoat 1030 Robuster Alleskönner

Die Schneckenpumpe eignet sich für alle Aufgaben rund um den Putzauftrag: Verputzen (Fein- und Dekorputz, Putzgrundierung), Beschichten (Porenbetonbeschichtung, Spachtelmassen), Kleben/Armieren (Innenputz, Klebe-, Armierungs- und Fliesenmörtel), Verfüllen und Verfugen (Mauer-, Fugen- und Zargen-Vergussmörtel) sowie Vergießen (Dämm- und Nivelliermassen). Auch flüssige Raufasern, Akustikbeschichtung, Spritzspachtelmassen und Bitumenabdichtungen als auch grobe Materialien mit einer Körnung bis zu 6 mm können aufgetragen werden.



wagner-group.com

KNAUF

www.knauf.de

Schwerlastprofil BOB

Schwere Türen einfach montieren

Das Schwerlastprofil BOB macht die Befestigung schwerer Lasten an Metallständerwänden extrem einfach. Mit steckbaren Kopf- und Fußwinkeln und Bolzenanker im Set montieren Sie nicht nur ein- oder zweiteilige Türrahmensysteme superschnell und sicher.



Verarbeitungsvideo

Build on us.

FESTOOL

SPOT ON FÜR GUTES ARBEITSPLATZLICHT AM BAU: ZWEI AKKU-NEUHEITEN IM EINSATZ

Zu wenig Licht und keine Steckdose in der Nähe? Diese Situation auf der Baustelle kennt wohl jeder Handwerker. Die Folge: Das Arbeitsergebnis leidet. Festool bietet mit der neuen Akku-Arbeitsleuchte SYSLITE KAL C und dem Akku-Baustrahler SYSLITE KBS C ab sofort zwei praktische Lösungen für die optimale Ausleuchtung unterschiedlicher Arbeitsumgebungen. Das heißt Licht zu jeder Zeit – ganz ohne Kabelziehen und Stolperfallen.

Akku-Arbeitsleuchten sind nur so praktisch, wie die Power, die letztlich in ihnen steckt. Hier können die Leuchten im Einsatz punkten: Mit 1.200 Lumen strahlt die „Immer-dabei-Arbeitsleuchte“ bei engen, schwer zugänglichen Situationen und Winkeln mit dem 5.000 Lumen Baustrahler für die Ausleuchtung mittelgroßer Flächen an Boden, Decke und Wand in tageslichtähnlicher Lichtfarbe um die Wette. Beide Akku-Neuheiten sind zu allen Festool Akkupacks kompatibel.

Kleine Leuchte – großes Licht

Die akkubetriebene Arbeitsleuchte SYSLITE KAL C ist aufgrund ihrer geringen Größe

und ihres geringen Gewichts ein besonders handliches Hilfsmittel, das Handwerker „einfach immer dabei“ haben können. Leuchtstark und mit drei unterschiedlichen Helligkeitsstufen ausgestattet, ist stets für die bestmögliche Ausleuchtung gesorgt. Praktisch: Die Leuchte lässt sich flexibel positionieren – sie kann gestellt, gelegt, geschwenkt oder an einem Haken aufgehängt werden. Gleichzeitig macht das Arbeitslicht jeden Arbeitstag so effizient wie möglich, denn mit 90 Minuten pro Ah leuchtet sie bei einem 4,0-Ah-Akkupack und bei hellster Stufe zuverlässig sechs Stunden.

Im Großeinsatz flexibel

Mit dem 5.000 Lumen starken, stufenlos dimmbaren Akku-Baustrahler SYSLITE KBS C wird der Arbeitsplatz bei einem 4,0-Ah-Akkupack und bei hellster Stufe über zwei Stunden taghell ausgeleuchtet. Auch mit Blick auf die Befestigung zeigt sich das Modell flexibel: Der Baustrahler lässt sich sowohl magnetisch auf Metallflächen wie Ge-

rüst oder Stahltüren, mit Schrauben an Wand und Balken oder ganz einfach auf dem Stativ befestigen. Da der Lampenkörper schwenkbar ist, vertrauen Handwerker zudem auf nahezu unbegrenzte Leuchtpositionen – und das nicht nur im Innenbereich. Dank seiner robusten Auslegung – das Gehäuse ist stoß- und kratzfest sowie staub- und spritzwassergeschützt – empfiehlt sich der Akku-Baustrahler auch für den Außeneinsatz.



VOM HANDWERK INSPIRIERT.



Alles sehen. Genauer arbeiten.

Ob der Baustrahler SYSLITE DUO, die Arbeitsleuchte SYSLITE KAL II oder die Kontrollleuchte für Oberflächen SYSLITE STL 450 – sie alle sollen deine Arbeit einfacher machen. Mit unseren beiden neuen Akkuvarianten Akku-Arbeitsleuchte SYSLITE KAL C und Akku-Baustrahler KBS C bist du nun sogar noch mobiler und flexibler. Durch eine hervorragende Ausleuchtung in jeder Situation – von kleinen Flächen bis hin zu ganzen Räumen. Weil hochwertige Beleuchtung notwendige Voraussetzung für gute Arbeit ist.

Mehr Infos unter festool.de

Hier geht's zu den Anwendungsvideos:

SYSLITE KAL C:



SYSLITE KBS C:



FESTOOL



Pajarito
WERKZEUGE SEIT 1923.

BAUSTELLEN TROCKNEN MIT MAXIMALER EFFIZIENZ.

SCHNELL TROCKNEN.

www.pajarito-tools.com



UZIN LITZ

DINOVA

EXTREM STARKE ANSCHLUSS- UND DICHTFUGEN

Fugen mit Standardacryl-Produkten kontrolliert zu glätten kann herausfordernd sein. Dank neuer Bindemitteltechnologie wird der Prozess mit der Acryldichtmasse Dinova AcrylXtreme im wahrsten Wortsinn „Xtrem“ erleichtert.

Die wirkstarke Hochleistungs-Acryldichtmasse zeichnet sich durch eine besonders schnelle Überarbeitbarkeit aus. Der um 30 Prozent reduzierte Wasseranteil macht das Produkt kosteneffizient und führt dazu, dass die Masse bei der Verarbeitung nicht nachläuft und weniger schrumpft. Zudem haftet AcrylXtreme sofort auf vielen Materialien, selbst auf feuchten Untergründen.

Viele Vorteile im Einsatz

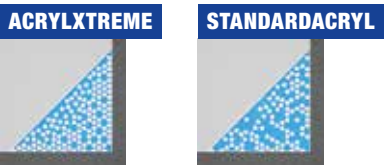
Rollladenkästen, Treppen, Türen, Sockelleisten oder Zierprofile: AcrylXtreme ist ideal für nahezu alle Anschluss- und Dichtfugen mit geringer Dehnungsbeanspruchung geeignet – auch für das Verschließen von Rissen und Fugen an Putz, Gasbeton, Gipskarton, Faserzement, mineralischen Untergründen, Polystyrol und Holz.

Weitere Pluspunkte im Überblick:

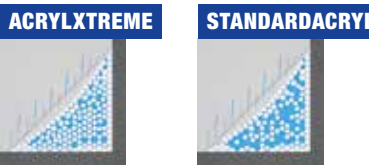
- hoher Weißgrad
- lösemittel- und silikonfrei
- Anstrichverträglichkeit nach DIN 52452-4
- besonders emissionsarm und EC1 Plus zertifiziert



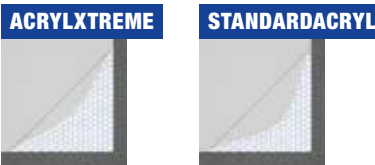
Die Fuge wurde gerade frisch gezogen.



Trocknungsphase: Wasser entweicht.



Die Fugen sind durchgetrocknet.



Mehr für's Geld! **AcrylXtreme** im **10+2** Vorteilspack

30 % weniger Wasser = mehr Acryl

Xtremes Inhalt
Xtreme Eigenschaften
Xtreme Vorteile

310 ml Profigröße

Dinova
Ein Unternehmen der Meffert AG Farbwerke

Das ganze Produktportfolio gibt es unter layher-steigtechnik.com

SICHERHEIT INKLUSIVE

SICHERER STAND IN JEDER ARBEITSUMGEBUNG MIT DEN PRODUKTEN VON LAYHER STEIGTECHNIK.

Für den sicheren und flexiblen Arbeitseinsatz in geringer Höhe: Das **Zifa** ist praktisch ein „Fertiggerüst“, das einfach und schnell aufzubauen, kompakt zu lagern und zu transportieren ist – auch in aufgebauter Lage.

Mit der **Holzstehleiter mit Stufen 1020** bietet Layher eine klassische Handwerkerleiter, die mit 80 mm breiten Stufen und beidseitiger Begehrbarkeit überzeugt. Zudem ist sie mit einer Werkzeugtasche, verzinkten Stahlscharnieren mit Eimerhaken und einer Transportsicherung am Leiterfuß ausgestattet.

Entspricht der Norm **DIN EN 1004:2021**

Entspricht der **TRBS 2121-2**

Layher

Einfach sicher. Die Steigtechnik.

Pattex **PRO**

NEU WEISS | BLANC

HANDFEST NACH 20 MINUTEN
ZUM KLEBEN UND DICHTEN
INNEN UND AUSSEN

PRO500 EXPRESS
MONTAGEKLEBER
COLLE DE MONTAGE
INNEN & AUSSEN
INTERIEUR & EXTERIEUR

Schnell
Trocknend
Für alle Materialien
Schönheitsfuge
Schönheitsfuge

PRO100
PRO150
PRO300
PRO400
PRO600

ERST WENN ES PERFEKT IST, IST ES FERTIG.

BRING'S AUF DAS NÄCHSTE LEVEL

Henkel

MEG

Maler Einkauf Gruppe

IMMER IN
IHRER NÄHE.



Maler Einkauf Gruppe

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



33100 Paderborn Tel. 05251 5202-0	59065 Hamm Tel. 02381 92512-10	51063 Köln Mülheim Tel. 0221 96273-0
59755 Arnsberg Tel. 02932 4296-33	37671 Höxter Tel. 05271 69978-44	51147 Köln Porz Tel. 02203 69938-10
59929 Brilon Tel. 02961 52976-40	59557 Lippstadt Tel. 02941 20243-35	40764 Langenfeld Tel. 02173 10660-0
32756 Detmold Tel. 05231 30501-12	59872 Meschede-Enste Tel. 0291 9918-0	51381 Leverkusen Tel. 02171 3422-10
33330 Gütersloh Tel. 05241 90462-57	59494 Soest Tel. 02921 67231-00	51491 Overath Tel. 02206 95089-0
		42655 Solingen Tel. 0212 22137-0



Maler Einkauf Gruppe



Maler Einkauf Gruppe



Maler Einkauf Gruppe

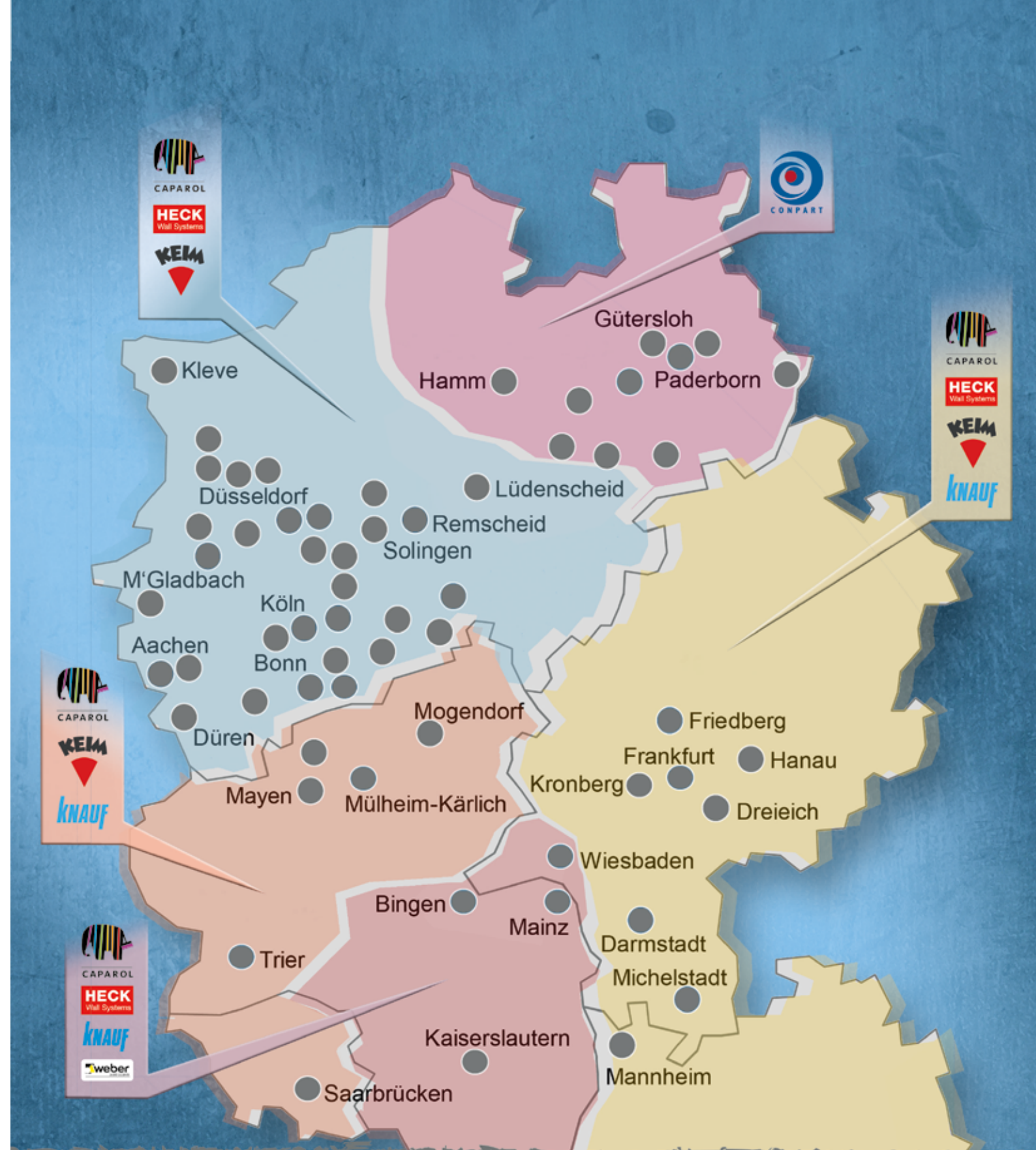


Maler Einkauf Gruppe



Maler Einkauf Gruppe

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



IMPRESSUM

FORUM ist die regionale Fach- und Kundenzeitschrift der MEG Maler Einkauf Gruppe eG. Sie erscheint im 18. Jahrgang.

Alle Infos rund um die FORUM und aktuelle Mediadata stehen Ihnen ab Januar 2025 zur Verfügung.

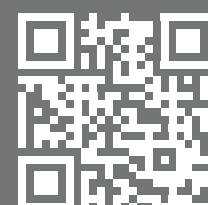
Herausgeber
MEG Maler Einkauf Gruppe eG
Rheingaustraße 94
65203 Wiesbaden

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

Layout und Produktion
FULLHAUS GmbH
Maxhüttenstraße 12
93055 Regensburg



Druck
Frischmann Druck und Medien GmbH
Sulzbacher Straße 93
92224 Amberg



Stark in der Region, stark in der Zukunft

WDVS PROFI-DEPOTS



Wir bedanken uns
für die gute Zusammen-
arbeit und wünschen
Ihnen und Ihren
Angehörigen alles
Gute, viel Gesundheit
und Erfolg für das
kommende Jahr!

www.meg.de

FROHE WEIHNACHTEN
und einen guten Start ins neue Jahr!

MEG Maler Einkauf Gruppe eG

