

# Mappe

**Wissen wie's geht –  
wissen was kommt**

## ■ Im Fokus



### **Boden- Neuheiten**

Aktuelle Trends  
bei Bodenbelägen,  
Werkzeugen und  
Verlegetechnik

## ■ Gerüstbau



### **Auf Num- mer Sicher**

Bei Arbeiten auf  
dem Gerüst steht  
die Sicherheit an  
erster Stelle

## ■ Trends und Chancen



### **Neue Natür- lichkeit**

Öko-Produkte sind  
weiterhin gefragt  
und Maler können  
davon profitieren

**IM BRENNPUNKT  
KAMMER-  
PFLICHT  
ZWEIFELHAFTER  
NUTZEN**

# Tapetentrends

Von klassisch bis verrückt – die Stars von der »Heimtextil«

# Mit Öko-Produkten Markt machen

→ **GESCHÄFTSIDE** Der Öko-Boom ist fast überall spürbar. Dazu gehört auch das gesunde Wohnen, das ein ideales Betätigungsfeld für Malerbetriebe ist. Auf dem Markt sind bereits einige Kollegen anzutreffen, die sich auf das Arbeiten mit ökologischen Materialien spezialisiert haben. Unsere Beispiele zeigen, wie Sie das Thema in ihrer Firma umsetzen.



Zum Thema

## Ökologie, Gesundheit und Nachhaltigkeit in der MAPPE:

- 2/2011: Nachhaltigkeit
- 3/2011: Trend: Gesundes Wohnen
- 2/2012: Ökologische Materialien
- 3/2012: Trend: Gesundheitsmarkt
- 9/2012: Ökologie ist Typfrage
- 8/2013: Hauptsache gesund

Gewusst wie: Mit einem Fokus auf Naturfarben können Maler viel Geld verdienen



➔ **Matthias Brückner**, Malermeister, Hamburg-Kirchwerder

**»Ökologisch orientierte Kunden beauftragen keinen Betrieb, der mit Öko-Siegeln wirbt und nur nebenbei Lehm oder Kalk verarbeitet«**

**D**ie Maler kommen aus Hamburg, Nordrhein-Westfalen und Baden-Württemberg und haben eines gemeinsam: Sie haben in ihrem Betrieb das Arbeiten mit ökologischen Materialien in den Mittelpunkt gestellt. Die vier Malermeister berichteten uns zum Beispiel, wie sie zu dieser Spezialisierung kamen, welche Leistungen sie anbieten und wie sie sich das Wissen angeeignet haben. Außerdem verraten sie, wie sie es schaffen, den Öko-Trend glaubwürdig in ihrem Betrieb zu leben und geben eine Prognose, wie sich das Thema in der Zukunft weiterentwickeln wird. Bemerkenswert: Wie unterschiedlich die Kollegen an das Thema herangehen, es interpretieren und zum individuellen Erfolg bringen.

**Beispiel 1: Aus Überzeugung** Maler- und Lackiermeister Matthias Brückner aus Hamburg-Kirchwerder hat bereits seit der Gründung seines Betriebs 2007 den Schwerpunkt seines Firmenkonzepts auf die Gestaltung mit natürlichen Materialien gesetzt.

»Ich erkannte in meiner zweiten Ausbildung zum Gestaltungstechnischen Assistenten die vielfältigen Gestaltungsmöglichkeiten, die das Arbeiten mit natürlichen Materialien und Baustoffen mit sich bringt, und begann, mich intensiv mit Baustoffkunde sowie historischen Baustoffen zu beschäftigen«, berichtet Matthias Brückner. In einem Atelier für Raumgestaltung vertiefte er sein Wissen über die Gestaltung mit Farben, Farbenlehre, plastische Gestaltung von Wänden, Reliefgestaltung und Mosaik. Außerdem beschäftigte er sich mit entsprechender Fachliteratur. In dieser Zeit entstand die Idee, einen Handwerksbetrieb mit dem Schwerpunkt »Gestaltung mit natürlichen Materialien« zu gründen.

**Vielfalt am besten mit Volldeklaration** In erster Linie bietet Matthias Brückner die Gestaltung von Innenräumen mit natürlichen Materialien an. Dazu setzt er Lehm- und Kalkfarben ein, Lasuren auf Bienenwachsbasis sowie Silikatfarben. Darüber hinaus verarbeitet er farbige Lehmdekorputze. Viele Beschichtungen werden ganz

individuell zusammengestellt und pigmentiert. Im Nassbereich verarbeitet er, als Alternative zu Fliesen, Tadelakt. Obwohl die Verwendung ökologischer und natürlicher Materialien in seinem Meisterbetrieb an erster Stelle steht, achtet er darauf, dass natürliche Baustoffe nur dort angewandt werden, wo es vertretbar ist. Besonderen Wert legt der Betrieb auf Volldeklaration bezüglich der Inhaltsstoffe, allerdings setzen nur einige wenige Hersteller auf 100%ige Transparenz.

**Der Aufwand hat sich gelohnt** Als Matthias Brückner seinen Handwerksbetrieb gründete, tat er das aus persönlicher Überzeugung. »Besonders spannend und ausbaufähig fand ich die Symbiose von künstlerischer Gestaltung und Naturmaterialien. Dies bedeutete anfänglich einen erheblichen Zusatzaufwand in Bezug auf die Akquise und Beratung, da die handwerklichen Möglichkeiten allgemein eher unbekannt waren. Der Etablierung dieser Nische ging für mich als Malermeister ein hartes Stück Arbeit voraus.« Mittlerweile hat sich das geändert und an der speziellen Angebotspalette besteht reges Interesse. »Die langjährige Erfahrung im Umgang mit diesen Materialien zahlt sich nun aus. Die Kunden merken, dass ich weiß, wovon ich rede, und dass mir der Arbeitsbereich sehr am Herzen liegt«, freut sich Matthias Brückner.

## VORAUSSETZUNGEN FÜR DEN EINSTIEG INS THEMA

### Das richtige Wissen aneignen

Sie haben sich dazu entschieden, die Verarbeitung ökologischer Materialien anzubieten oder möchten sich sogar darauf spezialisieren? Hier die wichtigsten Voraussetzungen, die Sie erfüllen sollten:

- **Kenntnisse von Materialien** wie Lehm, Tadelakt, Kalk, Silikat-Produkten, Naturharzlacken und -dispersionen, konventionelle Gesundheitsfarben und ihrer Eigenschaften
- **Kenntnisse der Baubiologie**, Wohngesundheits, Raumlufthygiene
- **Kenntnis von Qualitäts- und Gütesiegeln** und deren Bedeutung
- **Kenntnisse der Bauphysik** (sd-Wert, Kapillarität usw.)
- **Kenntnisse zu speziellen Problemlösungen** wie Abschirmprodukte gegen Elektrosmog, Produkte zur Raumlufthygiene, wie Nanosilber, allergikergerechte Produkte
- **Kenntnisse von ganzheitlicher, humanökologischer Farbgestaltung**
- **Interpretieren von Produkt- und Sicherheitsdatenblättern**



Hermann Löhler, Malermeister, Aachen

»Welchen Sinn macht es, Bio-Eier zu kaufen, andererseits aber petrochemische Erzeugnisse im Schlafzimmer einzuatmen?«

**Nische mit viel Potenzial** Nach Ansicht von Matthias Brückner bleibt der Öko-Trend im Malerhandwerk vorerst eine Nische. Er meint, es sei nahezu unmöglich, Naturmaterialien mit ihren spezifischen Eigenschaften und Möglichkeiten nur als Nebengeschäft zu betreiben. »Wenn man in diesem Bereich fachgerechte und hochwertige Handwerksarbeiten erstellen möchte, muss man sich eingehend und intensiv damit beschäftigen. Vielen Malerbetrieben fehlt die Zeit und Geduld, sich dementsprechend komplett neu zu orientieren«, argumentiert Brückner. Kunden, die ökologisch orientiert denken, werden auch in Zukunft eher keinen Handwerksbetrieb beauftragen, der mit Öko-Siegeln wirbt und – weil es trendig ist – nebenbei Lehm oder Kalk verarbeitet.

**Beispiel 2: Bio-Maler** Vor etwa zehn Jahren suchte Malermeister Hermann Löhler aus Aachen anlässlich der Renovierung des Kinderzimmers seines Sohns nach ökologischen Alternativen im Farbbereich. Aus diesen Überlegungen entwickelte sich die Idee, auch in seinem Betrieb mit ökologischen Produkten zu arbeiten.

Hermann Löhler begann, verschiedene ökologische Malerprodukte zu testen und deren Verarbeitung zusätzlich zu den normalen Malerleistungen anzubieten. Das Thema »Öko« fristete im Jahr 2004 noch ein Schattendasein im Malerwesen, so dass es nicht leicht war, sich zu informieren. Die Lieferanten, mit denen der Malermeister bis dahin zusammengearbeitet hatte, boten außer den Mineralfarben ohne

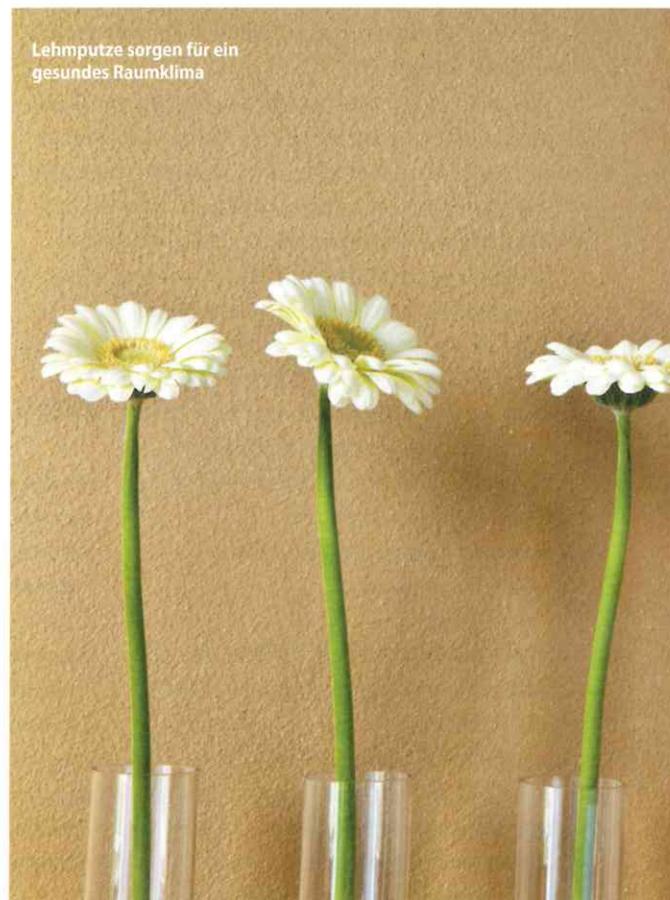
DAS KUNDENGESPRÄCH

Was Ihre Kunden wünschen

Ihr Kunde interessiert sich für ökologische Baumaterialien in seinen vier Wänden? Hier finden Sie wichtige Tipps, die Ihnen dabei helfen, aus dem Interesse Ihres Kunden einen Auftrag zu generieren.

- **Informieren Sie sich**, welche Kriterien für den Kunden bei ökologischen Baustoffen wichtig sind.
- **Fragen Sie nach Allergien** oder Unverträglichkeiten
- **Beraten Sie Ihren Kunden**, was ökologische Baustoffe ausmachen.
- **Erläutern Sie die Unterschiede und Grenzen** in der Anwendung zwischen Naturprodukten und konventionellen Produkten.
- **Verweisen Sie auf die Volldeklaration** bei Naturfarben und auf mögliche Allergene.
- Einige Kunden kaufen sich zuerst eine gute Beratung und Anleitung ein und greifen dann selbst zum Pinsel. **Klären Sie den Kunden auf**, dass z.B. ein sorptionsfähiger Lehmputz nicht so gereinigt werden kann wie ein Latexanstrich.
- Sinnvoll ist es auch, **sensiblen Kunden eine Musterplatte oder Materialprobe** über Nacht mit ins Schlafzimmer zu geben.
- **Bleiben Sie glaubwürdig** – was nützt Ihnen das beste Öko-Image, wenn Sie gleichzeitig vermeidbaren Müll produzieren und mit benzinfressenden Autos beim Kunden vorfahren. Nur wenn Sie das Öko-Image auch selbst leben, wirken Sie authentisch und werden den Kunden überzeugen (siehe Kasten auf Seite 79).

Lehmputze sorgen für ein gesundes Raumklima



Volldeklaration keine weiteren ökologischen Alternativen an. »Wie jung die Idee der ökologischen Malerpalette damals war, zeigte sich insbesondere daran, dass die Internetdomäne biomaler.com noch nicht vergeben war und ich freie Auswahl bezüglich der Internetpräsenz hatte«, berichtet Hermann Löhner.

**Viel lernen und selbst ausprobieren** Hermann Löhner absolvierte seine Lehre bei einem Meister, der in der Lage war, Farben und Lasuren eigenständig herzustellen. »Wann immer ich Zeit hatte, habe ich dabei zugeschaut. Mit diesem Wissen hatte ich es leichter, Bücher über alte Malerhandwerkstechniken und Materialien zu lesen und mein Wissen zu erweitern.« Nach eigenen Testversuchen und Seminaren in verschiedenen Bereichen fühlte der Malermeister sich gut vorbereitet, die Arbeiten den Kunden anzubieten.

**»Bio-Maler« macht neugierig** Alleine die Bezeichnung »Bio-Maler« macht potentielle Kunden neugierig, so dass Erstkontakte häufig durch die Werbung an Baustellen, den Fahrzeugen oder dem Internet zustande kommen. In Kundengesprächen bietet Hermann Löhner die ökologische Variante an, überreicht zusätzlich zu den Angeboten entsprechende Flyer oder Broschüren und ist auch bereit, Muster zu überlassen oder den Kunden an andere Kunden zu verweisen, die entsprechende Arbeiten haben ausführen



Mit Lehmputz gestaltete Wände erzeugen Wohlfühlen und Gemütlichkeit

## DAS INTERESSIERT IHRE KUNDEN

### Vorteile natürlicher Materialien

- ohne Schadstoffe,
- besseres Raumklima,
- geringes Allergierisiko,
- genauso lange haltbar, lichtbeständig und farbecht wie herkömmliche Materialien
- Kosten nur unwesentlich höher als herkömmliche Materialien

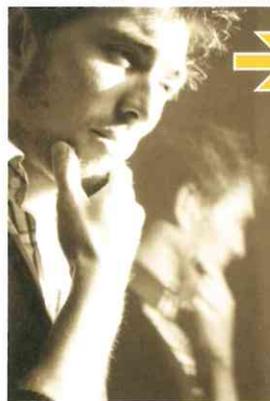
lassen, denn: »Wenn ein Kunde von einem anderen Kunden die Vorzüge einer Kalk-Kasein-Farbe oder des Lehmputzes in seinem Badezimmer geschildert bekommt, dann ist das viel überzeugender als jede Werbung, die ich machen könnte.«

**Öko-Trend keine Modeerscheinung** »Ich glaube fest daran, dass Öko nicht nur ein Trend oder eine Modeentwicklung ist. Gerade die immer strenger werdenden EU-Verordnungen z. B. im Bereich der Lösemittel haben auch bei den Lacken zu einem Umdenken geführt. Die Menschen kaufen ganz gezielt Bio-Produkte und werden auch bei den in ihren Häusern verarbeiteten Materialien immer kritischer werden. Welchen Sinn macht es, Bio-Eier zu kaufen, andererseits aber petrochemische Erzeugnisse im Schlafzimmer einzutragen?«

### Beispiel 3: Mit Öko-Materialien aufgewachsen

Schon Gerhard Ochs, der Vater von Michael Johannes, hat sich bereits 1998 mit natürlichen, ökologischen Materialien auseinandergesetzt und diese immer mehr in das Leistungsspektrum der Malerwerkstätte Ochs in Reutlingen integriert.

Die Malerwerkstätte Ochs bietet ökologische, natürliche Materialien im Außen- und Innenbereich an. Dabei standen und stehen immer noch Lehm-, Kalk- und Marmorarbeiten im Fokus der Malerarbeiten. »Ich bin sozusagen mit diesen naturbelassenen Werkstoffen aufgewachsen. Besonders die ökologischen Materialien im Innenbereich begeistern mich bis heute, denn sie haben einen unvergleichbaren optischen Gusto und eine samtige Haptik. Jede er- »



➔ Michael Johannes Ochs, Malermeister, Reutlingen

**»Gesund ist nur der, der gesund wohnt, isst und lebt. Wohnen wird dabei immer wichtiger«**



Besonders im Kinderzimmer legen sensible Kunden Wert auf die Verarbeitung ökologischer Materialien

schaffene Oberfläche ist einzigartig und somit ein Wandunikat«, schwärmt Michael Johannes Ochs.

**Gesundheit steht im Vordergrund** »Der Mensch verbringt immer mehr Zeit in geschlossenen Räumen. Der menschliche Organismus sensibilisiert sich und das Resultat sind vielfältige Allergien bzw. Krankheiten. Deshalb sollten die Räumlichkeiten, in den Menschen arbeiten und leben, gut durchdacht und gesund sein. Natürliche, ökologische Materialien sind seit Jahrtausenden erprobt und für den menschlichen Organismus unbedenklich. Deshalb beraten wir sehr ausführlich und informieren unsere Kunden. Sie tendieren dann meist automatisch zu den natürlichen, ökologischen Produkten. Das gesunde Leben und Wohnen tritt immer mehr in den Vordergrund der Bauherren«, erklärt Ochs. Durch das stärkere Bewusstsein für ökologisches Bauen und Wohnen ist die Auftragslage in Ochs' Handwerksbetrieb gut.

**Für jedes Bauprojekt die beste Lösung** Das Fundament der Malerwerkstätte Ochs ist eine auf den Kunden bzw. auf das Bauobjekt zugeschnittene Beratung und deren hochwertige Umsetzung. In enger Zusammenarbeit mit dem Kunden wird für jedes Bauobjekt eine optimale Lösung erarbeitet, in der die Faktoren von Kosten und Nutzen, Ökologie und Verträglichkeit, Gestaltung und Belastbarkeit

sowie Standzeiten genau betrachtet werden. Ochs bietet natürliche, ökologische Materialien in der Raumgestaltung und der Fassadengestaltung an. Um für jedes Bauobjekt individuelle Lösungen zu entwickeln, werden hinsichtlich einiger Faktoren auch moderne, nicht ökologische Materialien verarbeitet. Dabei spielen auch technische Gründe und Vorschriften eine Rolle, z. B. wasserfeste Versiegelungen oder hoch mechanisch belastbare Oberflächen.

**Prognose: Rasanter Anstieg** Wie in der Lebensmittelbranche wird es nach Meinung von Michael Johannes Ochs einen rasanten Anstieg in der Verarbeitung ökologischer Materialien im Malerbereich geben: »Viele Menschen besinnen sich zurück. Sie wollen in der schnell sich wandelnden Zeit einen gesunden Ruhepol für sich schaffen. Gesund ist nur der, der gesund wohnt, isst und lebt. Dabei wird das Wohnen immer wichtiger.«

#### Beispiel 4: Routiniert mit aussagekräftigem Logo:

»Ökologisch – logisch« steht auf dem Logo des Malerfachbetriebs Rupp aus Karlsbad-Langensteinbach. Inhaber und Malermeister Uwe Rupp, übrigens MALER DES JAHRES 2012, hat sich schon seit 1992 auf die Verarbeitung von ökologischen Materialien spezialisiert. Zu Anfang waren es Naturfarben auf Basis pflanzlicher Rohstoffe, später kamen Lehm-, Kalk- und ökologische Dämmprodukte dazu.

»Ich war damals persönlich stark mit Allergien und einem schwachen Immunsystem belastet. Mein Vater war zu Lebzeiten an allergischem Asthma erkrankt und ist früh mit 44 Jahren verstorben. Daher war ich natürlich sensibilisiert«, erinnert sich Uwe Rupp. 1992 war es dann ein Bericht im Fernsehen über Hermann Fischer, den Gründer von Auro-Naturfarben, der Rupp auf die ökologische Variante von Malerarbeiten brachte. Gleichzeitig gab es zwei Anfragen für Aufträge, die mit Naturfarben ausgeführt werden sollten, eine davon von einer Familie, die mit Allergien zu kämpfen hatte und eine Alternative zur konventionellen Malerarbeit haben wollte.

**Sensibel und verantwortungsbewusst** Der Malerfachbetrieb bietet die Verarbeitung von ökologischen Materialien immer bei allen Arbeiten, wo sie sinnvoll einsetzbar sind, mit an: Farben und Putze in der Variante »auf pflanzlicher Basis«, Lehm und Kalk sowie Silikatfarben. Bei der Dämmung kommen Holzfasern, Mineralschaum, Lehm und Hanf in Betracht. Jedoch führt Uwe Rupp auch Malerarbeiten mit »normalen« Produkten aus, denn nicht jede Arbeit kann aufgrund längerer Ausführungszeiten durch mehrere Arbeitsgänge oder längere Trocknungszeiten, durch und kostenintensive Untergundvorbereitung oder individuelle Kundenwünsche mit der ökologischen Variante ausgeführt werden.

**Logo als Erkennungsmerkmal** »Wir werden als Handwerksunternehmen wahrgenommen, das sensibel und verantwortungsbewusst mit der Natur, mit den Bedürfnis-

sen der Kunden und mit sich selbst umgeht.« Das Logo »Ökologisch – logisch«, mit dem Uwe Rupp seit über 20 Jahren auf Gerüstschildern, Fahrzeugen, Werbeanzeigen und seiner Firmenpost wirbt, gilt als Erkennungsmerkmal. Auch die Homepage ist danach ausgerichtet. Für viele Erstkontakte und Folgeaufträge sorgte auch die Beratung im Naturfarbenverkauf.



**Uwe Rupp**, Malermeister, Karlsbad

**»Die größere Auswahl an Materialien ergibt mehr Angebotsmöglichkeiten und dadurch mehr Aufträge«**



**Heute viel mehr Produkte** »Viele Hersteller haben den Öko-Trend für einen Teil ihrer Produkte erkannt und versuchen, sich hier ein Öko-Image aufzubauen. Im Bereich von Kalkfarben und Putzen, bei der Schimmelsanierung und bei Produkten zur Denkmalsanierung gibt es inzwischen eine größere Auswahl an Materialien. Dadurch ergeben sich natürlich mehr Angebotsmöglichkeiten, was dann auch zu neuen Aufträgen führt und die Entwicklung vorantreibt. Doch nicht überall ist Öko drin, wo es draufsteht. Reine Naturfarbenhersteller gibt es wenige, die Steigerungsraten sind hier überschaubar.«

Alexandra Nyseth



Mit Naturfarben lassen sich Wände kreativ gestalten, hier im Beton-Look

Fotos: Auro, Claytec, Foto Studio Schaudel, andy\_d//Fotolia

## DAS VERTRAUEN DER KUNDEN GEWINNEN

### Bleiben Sie authentisch

Als Maler, der sich auf die Verarbeitung ökologischer Materialien spezialisiert hat, sollten Sie ein gutes Vorbild abgeben und den Öko-Trend vorleben. Unsere befragten Maler erzählen, was Sie dafür tun:

- **Matthias Brückner:** »Meine Lebensführung richte ich an den Prinzipien der Nachhaltigkeit aus. So sind Energieeinsparung, Energieeffizienz und Abfallvermeidung für mich keine Fremdworte. Reparieren, Restaurieren und Renovieren sind weitere Leitziele – nicht nur in meinem beruflichen Bereich. Auch geringer Kraftstoffverbrauch und Abgasfilter sind bei meinem Firmenwagen selbstverständlich.«
- **Hermann Löhrex:** »Das ökologische Bewusstsein hört natürlich nicht bei Farben und Lacken auf, sondern setzt sich in weiteren Unternehmensbereichen fort. Wir versuchen zum Beispiel, möglichst wenig Müll zu produzieren und verwenden als Abdeckmaterial nur in Notfällen Folie. Üblicherweise benutzen wir Abdecktücher aus Stoff, dementsprechend kann der Verbrauch von Abdeckfolie auf ein Minimum reduziert werden.«
- **Michael Johannes Ochs:** »Unsere Firmenfahrzeuge haben einen sparsamen Dieselmotor der neuesten Generation. Ich persönlich fahre einen Firmenwagen mit der Abgasnorm Euro 7, welche erst 2017 in Kraft tritt. Die Firmengebäude wurden soweit wie es geht, ökologisch und natürlich erbaut bzw. gestaltet. Die Wohnungen und Häuser meiner Mitarbeiter, von mir und meiner Familie sind ebenfalls so konzipiert und durchgeführt worden. Außerdem achten wir auf Energieeinsparung beim Bauen, Arbeiten und Leben. Wir versuchen also, ganzheitlich, ökologisch zu handeln und zu arbeiten.«
- **Uwe Rupp:** »Mein Fuhrpark besteht aus vier dieselbetriebenen Transportern. Wir versuchen, den Verbrauch niedrig zu halten, die Fahrzeuge über längere Laufzeiten zu haben und unnötige Fahrten durch entsprechende Planung zu verhindern.«