

# Die ZUKUNFT der Maler

Ein Erfahrungsaustauschkreis im Maler- und Lackiererhandwerk entwickelte zukünftige Geschäftsfelder. Die Ergebnisse lassen sich auch auf andere Branchen übertragen.

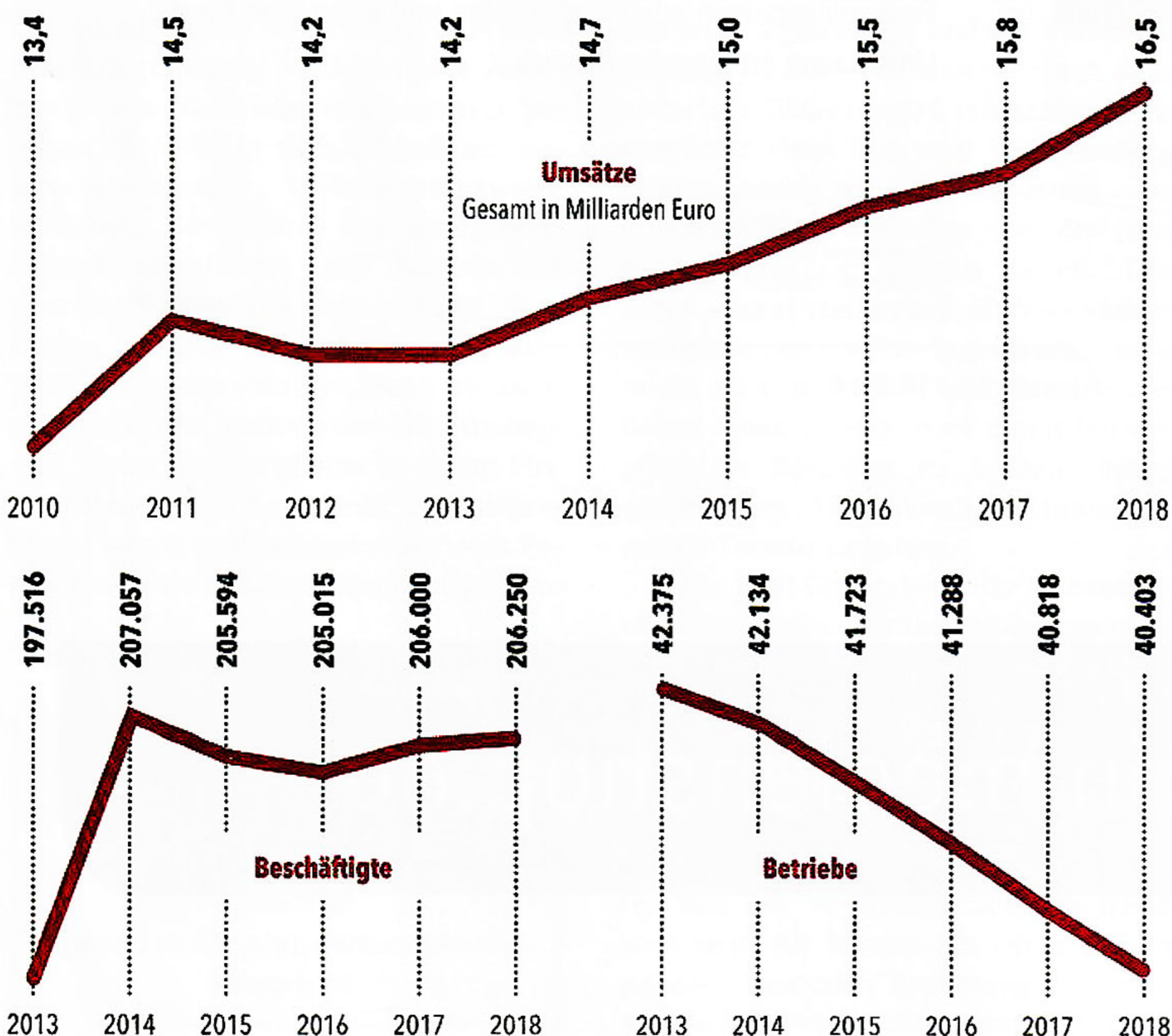
Autor **Reinhold Mulatz**

## MALER UND LACKIERER: DAS WACHSTUM GEHT WEITER

**Umsatz:** Das Wachstum der letzten Jahre setzte sich auch 2019 fort. Die Konjunktur im deutschen Maler- und Lackiererhandwerk wird zu einem großen Teil von privaten Auftraggebern und Renovierungen im Bestand geprägt.

**Beschäftigte:** Die Gesamtzahl der Mitarbeiter hat sich in den letzten Jahren stabilisiert. Allerdings gehen die Ausbildungszahlen zurück. Sie lagen 2018 bei 20.536 Lehrlingen in den Ausbildungsberufen Maler und Lackierer, Fahrzeuglackierer sowie Bauten- und Objektbeschichter.

**Betriebe:** Trotz steigender Umsätze sinkt die Zahl der Betriebe kontinuierlich. Ein Zeichen für einen Konzentrationsprozess, auch wenn die Branche nach wie vor zu 62,6 Prozent aus Betrieben bis vier Mitarbeitern besteht.



Trotz gefüllter Auftragsbücher hat der Landesinnungsverband des Maler- und Lackiererhandwerks Baden-Württemberg sich innerhalb einer Erfahrungsgruppe mit der Entwicklung zukünftiger Geschäftsfelder befasst. Dies geschah im Rahmen der Initiative „Handwerk 2025“ des baden-württembergischen Handwerks. Das Projekt wurde geleitet vom Institut für Betriebsführung (itb) in Karlsruhe, handwerk magazin stellt Ergebnisse hier vor.

15 Handwerksunternehmer erarbeiteten mit Unterstützung des itb in vier Sitzungen Ideen und Konzepte für künftige Geschäftsfelder und Dienstleistungsangebote, „die sich durchaus auf alle Maler- und Lackierbetriebe in Deutschland, ja sogar auf sehr viele Unternehmen des Bau- und Ausbauhandwerks übertragen lassen“, erklärt Ewald Heinen vom itb, der die Veranstaltungen moderierte.

## FÜNF-SCHRITTE-METHODE

Wichtig, so Heinen, sei bei dem Projekt die Vermittlung und Anwendung der Methodik der systematischen Dienstleistungsentwicklung, denn damit könnten sich auch kleine Betriebe strategisch weiterentwickeln. Das itb hat dafür diese Fünf-Schritte-Methode zur neuen Dienstleistung entwickelt:

1. Dienstleistungssituation ermitteln
2. Dienstleistungsziele und Dienstleistungsstrategie entwickeln
3. Dienstleistungspotenzial ermitteln, Ideen entwickeln und bewerten
4. Dienstleistungsprozess gestalten
5. Dienstleistungsergebnis kontrollieren

„Die Erfahrungsgruppe hat gezeigt, dass Lösungen von der Stange nur begrenzt zukunftsweisend sind“, sagt Thomas Bär, Hauptgeschäftsführer des Landesinnungsverbands der Maler und Lackierer. Deswegen war der Schwerpunkt darauf gelegt, Methoden aufzuzeigen, die helfen, aus einer „Idee“ systematisch ein „Geschäftsmodell“ zu entwickeln. **hm** reinhold.mulatz@handwerk-magazin.de



### Mehr Branchen im Check.

Fakten zu den wichtigsten Branchen:  
[handwerk-magazin.de/branchen-check](http://handwerk-magazin.de/branchen-check)