

Ob einst oder heute – der Maler war und bleibt ein Allrounder

Aus der Not eine Tugend machen, das vermag wohl keiner besser als der Maler. Über die Zeit hinweg sind ihm etliche Betätigungsfelder weggebrochen, die er aber clever durch andere Bereiche ersetzte. Auch zeigte er keine Scheu, wenn es darum ging, etwas Neues auszuprobieren.

Heiner Pistorius, Obermeister der Maler- und Lackierer-Innung Düsseldorf, bekommt im November 2014 den Goldenen Meisterbrief. Das heißt, dass er vor 50 Jahren oder früher die Meisterprüfung in seinem Handwerk abgelegt hat.

Wenn also jemand über das Gewerk, den Beruf und die Entwicklungen im Malerhandwerk etwas zu erzählen weiß, dann ist es Pistorius. Was den »Ist«-Zustand und die Zukunft angeht, so kennt sich Jörg Schmitz bestens aus. Schmitz ist stellvertretender Obermeister der Maler- und Lackierer-Innung Düsseldorf.

Beide Herren fanden ihren Weg in die Redaktion OBJEKT und erzählten aus eigenen Erfahrungen, wie sich der Maler und sein Betätigungsfeld im Laufe der Zeit verändert haben.

Heiner Pistorius: »Als ich als Lehrling anfang, beschäftigte sich der Maler überwiegend mit Wohnungsbauten, eher weniger mit Büros. Da wurden tatsächlich noch einfachste Tapeten verklebt. Von der Rentnerin bis zum Großinvestor haben wir unsere Malerarbeiten durchgeführt: es wurde gestrichen und Tapete geklebt; der Boden kam zu diesem Zeitpunkt noch nicht so

sehr infrage. An diese Produkt-Gruppe kamen wir gar nicht heran, dafür gab es Spezialisten.«

Brot-und-Butter-Geschäft

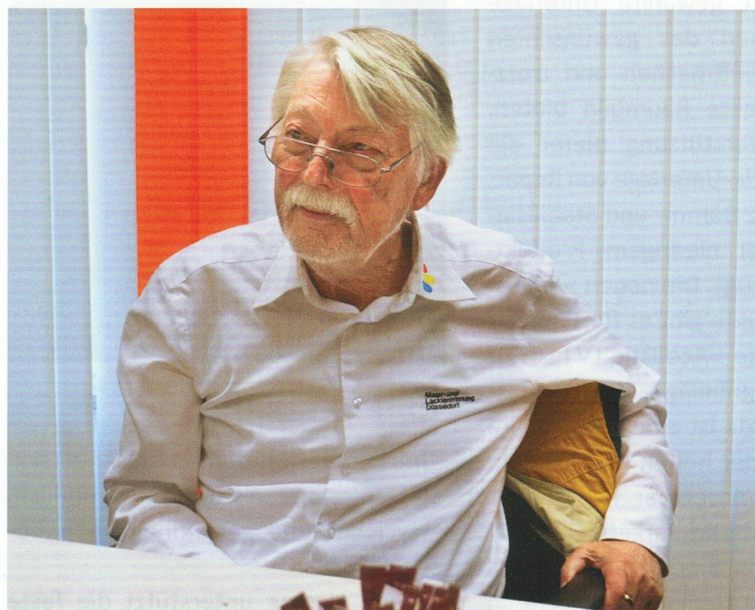
Bis zu den 1970er Jahren waren Tapeten und Farbe das Brot-und-Butter-Geschäft des Malers. Dann kamen das Feld der Beton-Instandsetzung und auch die Wärmedämmung hinzu. Pistorius

torius hat vor 40 Jahren die erste Wärmedämmung in einem Einfamilienhaus angebracht.

Jörg Schmitz: »Heute gehört Wärmedämmung zum Standard, Beton-Instandsetzung aber eher weniger. Da gibt es nur noch wenige Betriebe, die sich auf dieses eher komplizierte Thema spezialisiert haben, da es zu viele Maschinen und einer besonderen technischen Ausstattung bedarf, und auch die Mitarbeiter müssen entsprechend geschult sein. Außerdem lohnt sich das Feld für ein oder zwei Aufträge nicht.«

Tapete »verlor« an »Wand«

Die Tapete wurde zwar noch in den 1970er Jahren verklebt, doch zeichnete sich seitdem ein Negativ-Trend ab – das Produkt befand sich im freien Fall nach unten – der Tiefpunkt wurde in den 1990er Jahren erreicht. Seit gut zehn Jahren ist die hochwertige Tapete wieder in, und die Industrie hat einiges im Köcher in puncto Design.



Heiner Pistorius, Obermeister der Maler- und Lackierer-Innung Düsseldorf

Zur »einfachen« Tapete gesellten sich die »Glasfaser« (Glasgewebe-Tapeten), die Strukturvinyl-Tapete und später die Vliestapete.

Wurde denn seinerzeit, als die Tapete an Boden oder besser an Wand verlor, das fehlende Geschäft durch eine andere Arbeit aufgefangen? Und welche anderen, traditionellen Arbeiten sind dem Maler durch Strukturwandel abhanden gekommen?

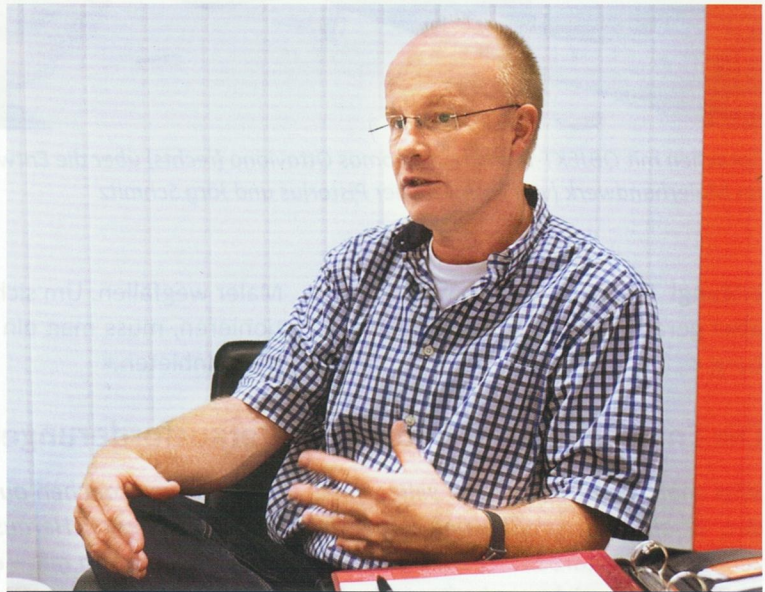
Heiner Pistorius: »Es war die Blütezeit der Beton-Instandsetzung. Doch so wie die Tapete verlor, so stieg die Rauhfaser an. Doch auch hier gab es einen Bruch, als die Leute diese wieder satt hatten. Früher gab es auch Holzfenster, Türen oder Heizkörper, heute ist entweder alles aus Kunststoff oder pulverbeschichtet. Diese Betätigungsfelder sind dem Maler auch weggebrochen. Schaut man sich heute einen Neubau im Vergleich zu vergangenen Zeiten an, behaupte ich, dass früher für den Maler Arbeiten von 100 000 Euro anfielen. Heute sind es vielleicht nur noch 10 000 Euro.

Jörg Schmitz: »Das liegt daran, dass sich der Markt total gedreht hat: Fertigtüren, Fertigenster und einlackierte Heizkörper bedürfen den Maler nicht mehr. Heute findet man in Neubauten Glaswände und Natursteinverlegungen.«

Neue Geschäftsfelder: Aus der Not eine Tugend machen

Eine weitere Disziplin hat sich der Maler damals zu eigen gemacht, die heute schon selbstverständlich ist: der Fußboden. Doch das ist nur ein Bereich aus einem mannigfaltigen Portfolio, das der Maler heute anbietet.

Heiner Pistorius: »In den 70er Jahren hatte ich zum ersten Mal einen Boden-



Jörg Schmitz, stellvertretender Obermeister der Maler- und Lackierer-Innung Düsseldorf

belag verlegt – Teppichboden. PVC eher seltener. Teppichboden war ein Mitnahmegeschäft, das ich meinen Kunden zusätzlich anbieten konnte. Und vor allem auch finanziell war es interessant aufgrund einer ordentlichen Handelspanne.«

Jörg Schmitz: »Es war eine Anforderung des Kunden. Nach dem Motto »Alles aus einer Hand«. Wir haben als Maler eher den Fuß in der Tür als der Bodenleger, da wir schon ohnehin an der Wand sind. Und der Kunde hat nur einen Ansprechpartner, der ihm alles bieten kann. Als Laminat in den Markt gebracht wurde, weigerten sich der Parkettleger und der Schreiner, diesen Bodenbelag zu verlegen. Der Maler aber sprang auf den Zug auf – Hersteller und Kunden suchten nach Handwerkern, die diesen Bodenbelag verlegen konnten beziehungsweise wollten!«

Heiner Pistorius: »Eine ähnliche Entwicklung nahm die Wärmedämmung vor Jahrzehnten ein: Das Gewerk Putz/Stuck, das normalerweise dafür prä-

destiniert gewesen wäre, lehnte das Feld ab. Der Maler sprang aber auf. Heute hat der Maler einen Marktanteil von weit über 70 Prozent im Feld der Wärmedämmung.«

Jörg Schmitz: »Das lag auch daran, dass der Maler einen größeren Handlungsbedarf hatte, wegfallende Disziplinen (wie etwa die Tapete) durch andere zu ersetzen. Der Maler sollte heute möglichst viel anbieten können. Der Privatkunde will sein Geld für eine Top-Arbeit ausgeben und einen Ansprechpartner haben. Der Maler konnte sich immer gut neue Geschäftsfelder aneignen. Von vielen unserer Betriebe wird auch Trockenbau angeboten. Was auch immer mehr kommt, ist das Thema Akustik in Form von Deckensegeln oder anderen Konstruktionen und auch Bodenbeschichtungen mit funktionalen Eigenschaften wie etwa rutschhemmender Wirkung. Das Thema Schimmel ist ebenso ein großer Bereich geworden. Aufgrund dieser Vielfalt ist eines ganz entscheidend: Weiterbildung, Weiterbildung, Weiter-



Sprachen mit OBJEKT-Redakteur Thomas Ottaviano (rechts) über die Entwicklungen im Malerhandwerk (von links): Heiner Pistorius und Jörg Schmitz

bildung! Das war immer wichtig, ist aber gerade heute von großer Bedeutung.«

Die Entwicklung der Betriebe

Was man heute auch noch selten findet, ist ein Malergroßbetrieb mit Dutzenden von Mitarbeitern. Dies gibt die Auftragslage nicht unbedingt mehr her. Außerdem ist Netzwerken und partnerschaftliches Miteinander unter den Betrieben gefragt denn je.

Heiner Pistorius: »Betriebe sind etwa von über 50 Mann damals auf heute etwa drei bis fünf Köpfe geschrumpft. Die Größe der Personaldecke nahm ab aufgrund von Kostensituation und Auftragsituation. Natürlich müssen Kleinbetriebe bei Großaufträgen neue Wege gehen: man kommt heute und auch in Zukunft nicht daran vorbei, sich untereinander auszuhelfen.«

Jörg Schmitz: »Es wird immer schwieriger, einen Groß-Malerbetrieb zu betreiben. Egal ob Schreinerei oder eine andere Handwerkszunft. Vor 30 Jahren gab es in der Region 50 Maler-Großbetriebe mit über 50 Mitarbeitern. Heute kommen wir vielleicht noch überhaupt in Düsseldorf auf 20 Betriebe, die 20 Mitarbeiter beschäftigen.

Für Großbetriebe fielen die Neubauten weg. Denkt man an öffentliche Projekte von Stadt, Land und Bund, so findet man viele Neubauten, in denen Glas, Naturstein und Metall maßgeblich verarbeitet werden, die für den

Maler wegfallen. Um sich hier zu positionieren, muss man ein großes Spektrum anbieten.«

Herausforderungen

Wie andere Branchen auch, gibt es im Malerhandwerk Herausforderungen, die es zu meistern gilt – eine davon ist sicherlich die Positionierung in einem Markt, wo jeder ein Maler sein kann. Doch in der qualitativen Ausführung trennt sich die Spreu vom Weizen.

Heiner Pistorius: »Hausmeisterservices und andere mehr oder minder qualifizierte »Meisterbrieflose« tummeln sich im Malerbereich, was zu Lohn-dumping führt. Ich behaupte mal, dass 50 Prozent der Maler- und Lackiererarbeiten nicht von einem Malerbetrieb verrichtet werden.«

Jörg Schmitz: »Hinzu kommen Nachwuchssorgen und als weitere Herausforderung der Fachkräftemangel; es bilden zu wenige Betriebe aus. Weiterbildung ist wie gesagt absolut notwendig – die Ausbildung ist nicht das Ende – eben weil wir als Maler so viele Dinge anbieten. Gott sei Dank bleibt uns der Meister-Titel erhalten. Hier müsste die Regierung daraus lernen, was mit dem Fliesenlegerhandwerk passiert ist – es ist am Boden erschellt. Hier werden sogar wir als Maler angesprochen, Fliesen zu verlegen.«

Heiner Pistorius: »Ich möchte nicht darüber diskutieren, ob ein Korbflechter oder ein Kerzendreher unbedingt einen Meistertitel braucht, aber wenn man bei Parkettlegern oder Fliesen-

legern oder anderen Handwerkern den Meister abschafft, kann ich das wirklich nicht verstehen.«

Kunden-Präsentation

So manch Handwerk ist mit Vorurteilen in der öffentlichen Wahrnehmung versehen – da bildet der Maler leider auch keine Ausnahme. Über die Zeit hinweg ist aber auch hier einiges in puncto Außenwahrnehmung geschehen.

Heiner Pistorius: »Wir haben uns schon erheblich in der Außenwirkung verbessert, aber im Verhältnis zu anderen wird unser Handwerk etwas weniger geschätzt, oder nicht so gewürdigt, wie ich mir das wünschen würde.«

Jörg Schmitz: »Ein anständiger Internet-Auftritt ist heute ganz wichtig. Doch auch eine Corporate Identity – von der Kleidung bis zum Fahrzeug – wirkt dem Vorurteil des »schmutzigen Berufs« entgegen. Dahin müssen wir die Kollegen bringen. Und hier knüpft auch das Verkaufen an. Bei der Industrie hat der Maler indes ein hervorragendes Image, eben weil er sich an die Produkte traut, wo andere Zielgruppen sich schlicht gegen Neues stellten und sich verweigerten. Im Gegensatz zu anderen Gewerken ist der Maler offen für Neues und experimentierfreudiger.«

Schlussbemerkung

Der Maler kommt als erstes in die Wohnung und ist von seinen Möglichkeiten her prädestiniert, hochwertige Produkte zu verkaufen – das nimmt er nicht oder eher stiefmütterlich wahr. Der Maler ist mehr Handwerker als Verkäufer. Aber auch das kann man erlernen – und wenn der Maler etwas bewiesen hat, dann dass er lernfähig ist!

Thomas Ottaviano