

Diese Ergebnisse sind anhand des Gebäudebestandes in Deutschland nachvollziehbar. Gut 66 Prozent der Wohngebäude wurden bis 1978 gebaut. Damit ist das typische deutsche Wohngebäude also rund ein halbes Jahrhundert alt. Laut einer Schätzung haben rund vier Millionen dieser Gebäude eine Energieklasse von F-H und fallen damit in das typische „Spielfeld“ unserer Betriebe.

Dennoch ist die Marktsituation herausfordernd. Als Branche bewegen wir uns immer im Spannungsfeld zwischen notwendigen Sanierungen und Renovierungsmaßnahmen als Konsumententscheidung. Steigende Preise sowie unsichere Rahmenbedingungen führen dazu, dass private Auftraggeber nur noch zwingende Investitionen tätigen, jedoch große

Zurückhaltung bei allen anderen Ausgaben üben. Und das bekommen unsere Betriebe natürlich zu spüren.

Mappe: Wie stark kann der private Konsum das Handwerk ankurbeln oder hemmen?

G. Müller: Der Privatkonsum ist eine der zentralen Stellschrauben für das Maler- und Lackierhandwerk, weil private Auftraggeber als Kundengruppe in unseren Betrieben dominieren. So machen Verbraucher fast 60 Prozent aller Kunden aus, gefolgt von der Wohnungs- und Gebäudewirtschaft (15,6 Prozent) und dem Gewerbe (14,2 Prozent). Aufträge der öffentlichen Hand tragen lediglich zu 11 Prozent des Umsatzes bei. Das verhaltene Konsum- und Investitionsklima

sowohl bei Privatkunden als auch bei gewerblichen Kunden, schlägt damit direkt ins Maler- und Lackierhandwerk durch. Denn im Vergleich zu anderen Ausbaugewerken, wie dem SHK- oder Elektrohandwerk, können wir kaum auf staatliche Förderprogramme (BAFA, KfW) zurückgreifen, die den Konsum gezielt lenken. Unsere Betriebe sind damit unmittelbarer auf das frei verfügbare Einkommen und die Investitionsbereitschaft der Privathaushalte angewiesen.

Steigt die Kaufkraft, profitiert das Malerhandwerk. Bleibt die Kaufkraft unter Druck, ist es das erste Gewerk, bei dem Haushalte sparen.

Mappe: Vielen Dank für Ihre Antworten, Herr Müller.

Sanierungsbereich ist nachhaltig angesprungen

Ulrich Temps ist Geschäftsführer der Temps GmbH Malereibetriebe mit Firmensitz in Neustadt mit mehr als 530 Mitarbeitenden in 30 Ländern.

„Die gesamtwirtschaftliche Stagnation bremst zunehmend die Nachfrage der Industrie- und Gewerbekunden aus – und das nicht unerheblich. Bereits geplante Projekte werden verschoben oder sogar auf Eis gelegt, neue Projekte werden nur zögerlich angegangen. Insgesamt ist im Bereich der Industrie- und Gewerbekunden eine sehr große Verunsicherung zu spüren.“ Auch sei, so Ulrich Temps weiter, das große Thema „Sondervermögen“, welches auf zusätzliche Marktimpulse hoffen ließ, noch nicht am Markt angekommen. Er nennt bürokratischen Hürden und Hemmnisse als einen Grund dafür.

Mappe: Herr Temps, wie war das vergangene Jahr 2025 in Ihrem Unternehmen in Bezug auf die Geschäftsentwicklung; wie sehen Umsatz und Gewinn im Vergleich zu den letzten beiden Jahren (2023 und 2024) aus?

Ulrich Temps: Zusammenfassend können wir sagen, dass die ganzen letzten drei bis vier Jahre – die Geschäftsentwicklung sehr herausfordernd war. Insgesamt blicken wir



Ulrich Temps
Geschäftsführer der Temps GmbH Malereibetriebe

auf eine befriedigende Umsatz- und Gewinnentwicklung zurück, wobei Licht und Schatten sehr dicht beieinander liegen.

Jede unserer Unternehmungen kann mal auf bessere oder mal auf schlechtere Jahre zurückblicken. Bei den größeren Unternehmenseinheiten spielen dabei die Bestandsveränderung der halbfertigen Arbeiten eine wesentliche Rolle. Die kleineren Unternehmenseinheiten – mit 15 bis 25 Mitarbeitern – haben insgesamt eine andere Kunden- und Auftragsstruktur, so dass Bestandsveränderungen der halbfertigen Arbeiten kaum eine Rolle spielen.

Mappe: Wie waren Auftragslage und Kundennachfrage?

U. Temps: Die Auftragslage wie auch die Kundennachfrage waren in den einzelnen Unternehmungen sehr unterschiedlich. Die kleineren Unternehmenseinheiten haben einen deutlich höheren Privatkundenanteil als die Größeren. Dieser höhere Privatkundenanteil bei den kleineren Unternehmenseinheiten stabilisiert insgesamt die jeweiligen Unternehmensentwicklungen. Voraussetzung ist jedoch, dass man eine gute, enge Kundenbeziehung pflegt



– und das auf einem sehr hohen Niveau! Der stark eingebrochene Neubausektor im Bereich vom Wohnungsbau hat in den Unternehmungen deutliche Spuren hinterlassen, die sich auf dieses Leistungssegment fokussiert haben. Die dadurch erforderliche Neuausrichtung von diesen Unternehmenseinheiten ist durchaus möglich, ist jedoch auch sehr herausfordernd! Grundsätzlich stellen wir fest, dass die Nachfrage beim „Bauen im Bestand“, also im Sanierungsbereich, nicht unerheblich anzieht. Diese Entwicklung kommt den Unternehmenseinheiten zugute, die in diesem Marktsegment ohnehin schon gut bis sehr gut aufgestellt sind.

Mappe Wie sind Ihre Erwartungen für das laufende Jahr 2026 in Bezug auf Umsatz, Gewinn und Auftragslage?

U. Temps: Unsere Erwartung für das Geschäftsjahr 2026 sind sehr differenziert zu beurteilen. Der nach wie vor lahrende Wohnungsneubau ist ein großer Ballast für unsere Unternehmungen, die in diesem Marktsegment sehr stark positioniert waren. Die Belegung dieses Sektors ist bei Weitem längst noch nicht im Markt angekommen!

Der Sanierungsbereich wird uns im Jahr 2026 sicherlich weitere gute Wachstumsimpulse liefern. Aus dem Bereich der Industrie- und Gewerbekunden erwarten wir weiter rückläufige Auftragsvolumina. Unsere sehr hohe Stammkundenquote an all unseren Standorten wird uns aber sicherlich – auch in 2026 – durch diese sehr herausfordernden Zeiten tragen.

Mappe: In welchen Tätigkeitsbereichen und bei welchen Kundengruppen konnten Sie im vergangenen Jahr die besten Umsätze erzielen, was lief am schlechtesten?

U. Temps: Wie bereits angeschnitten, ist der Wohnungs-Neubausektor nach wie vor unser größtes Sorgenkind. Hier waren in den letzten Jahren Umsatzeinbrüche im zweistelligen Prozent-Bereich zu verzeichnen. Dagegen ist der Sanierungsbereich – gerade im Wohnungssektor – in den letzten ein, zwei Jahren nachhaltig angesprungen und für uns eine sehr wichtige Größe. Komplexe Fassadensanierungen, angefangen vom WDVS, über Beton-sanierungen und Balkonbeschichtungen bis hin zu Schlosser- und Klempnerarbeiten, sind zu sehr wichtigen Umsatzträgern geworden.

Umsatzentwicklung

Erwarteten im 2. Halbjahr 2025

16%

der befragten Betriebe eine **negative Umsatzentwicklung**, dafür aber

41%

der Befragten eine **positive Entwicklung**, haben sich die **Einschätzungen für 2026** deutlich verschoben:

29%

erwarten eine **negative Entwicklung** für das 2. Halbjahr 2026,

30%

eine **positive** und

34%

gehen von einer **unveränderten Entwicklung** aus.

QUELLE: FORSA/BUNDESVERBAND FARBE GESTALTUNG UND BAUTENSCHUTZ

Mappe: Wie stark kann der private Konsum das Malerhandwerk ankurbeln oder hemmen, welche Rolle spielt der Binnenkonsum bei der konjunkturellen Entwicklung?

U. Temps: Die Nachfrage der Privatkundschaft wirkt sicherlich sehr ausgleichend und stabilisierend auf die Unternehmensentwicklung der kleinen und mittleren Betriebe. Größere Unternehmenseinheiten werden davon jedoch nicht profitieren. Diese sind auf das Projektgeschäft angewiesen. Es bleibt zu hoffen, dass zumindest Teile des Sondervermögens schnell

und zielgerichtet auch im Sanierungsbereich von öffentlichen Gebäuden, wie Verwaltungsbauten und Schulgebäuden ankommen werden.

Mappe: Die Gesamtwirtschaft in Deutschland schwächt. Sieht das im Handwerk besser aus und woran könnte es liegen?

U. Temps: Die gesamtwirtschaftliche Entwicklung in Deutschland sieht wirklich nicht rosig aus. Der Abbau von Kapazitäten in der Industrie hat ein wirklich erschreckendes Ausmaß angenommen. Aufgrund dessen wird die Nachfrage von unseren Dienstleistungen in dem Industriesektor weiter stark unter Druck geraten und das Handwerk auch entsprechend belasten.

Es bleibt abzuwarten, inwieweit zusätzliche Impulse aus der Umsetzung des Sondervermögens in unserem Handwerk ankommen werden. Meine Befürchtung jedoch ist, dass sehr viele Gelder in konsumtive Ausgaben fließen werden und somit nicht für die entsprechend nötigen Investitionen zur Verfügung stehen. Ich bin jedoch grundsätzlich davon überzeugt, dass die Entwicklung im Handwerk aufgrund der hohen Flexibilität und Anpassungsfähigkeit eine deutlich bessere sein wird als im Bereich der Industrie.

Mappe: Es heißt immer das Handwerk habe Stabilisierungsfunktion innerhalb der Gesamtwirtschaft. Wie sehen Sie das?

U. Temps: Das Handwerk ist insgesamt sehr breit und vielfältig aufgestellt. Dies gilt zum einen für die Anzahl der Gewerke, wie auch für die Vielzahl der Unternehmungen, die in der Regel mittelständische, familiengeführte Unternehmenseinheiten sind. In diesen mittelständischen Unternehmungen wird nicht von Quartal zu Quartal gedacht und gehandelt, sondern wird langfristig, teilweise generationsübergreifend geplant und agiert. Dies zeigt sich nicht zuletzt in der Vielzahl der bereitgestellten Ausbildungsplätze. Das gibt gerade der jüngeren Generation Zuversicht und Verlässlichkeit für die persönliche Lebensplanung. Das vielschichtige gesellschaftliche Engagement von den zahllosen Mittelständlern ist hier ebenfalls sehr positiv hervorzuheben. Gerade dieses soziale Engagement wirkt stabilisierend und gibt den Menschen in vielen Bereichen sehr viel Sicherheit!

Mappe: Vielen Dank für Ihre Antworten, Herr Temps.

Institut für Bauphysik in Stuttgart. Seit Jahren testet sein Team immer wieder neue Dämmstoffe auf ihre Funktionalität und Dämmwerte. Der Ingenieur hat denn auch einen sehr differenzierten Blick auf die unterschiedlichen Materialien.

„Natürlich wollen alle nachhaltigere Dämmstoffe“, sagt der Forscher. Und es gebe hier viele Anstrengungen von Industrie und Start-ups. Doch die Rechnung sei „nicht immer so einfach“. Vom Global Warming Potential (GWP) her etwa, also dem Beitrag eines Produktes zur Erderwärmung, liege EPS fast gleichauf mit Holzweichfaser. Denn letztere brauche Energie und je nach Produktionsverfahren viel Wasser zur Herstellung. Auch sei eine 50-jährige Haltbarkeit von EPS belegt.

Es sei sogar möglich, EPS in Kraftstoff zurückzuwandeln, sagt Zegowitz. „Im Prinzip funktioniert das.“ Ein Problem für die Nutzung des EPS als Recyclingstoff sind aber die heute verbotenen bromhaltigen Flammschutzmittel, die bis 2016 verwendet wurden. Für die Wiederverwertung wirklich geeignet seien daher wohl nur neuere EPS-Produkte.



Kay Faulhaber
Temps Malereibetriebe

FOTO: HENNING SCHEFFEN

Stroh, Hanf, Aerogele: Neue Materialien kommen ins Spiel

Künftig könnten allerdings noch ganz andere Materialien ins Spiel kommen, glaubt der Experte. In den vergangenen Jahren hat er bereits Produkte aus Stroh, Hanf und Ostsee-Algen getestet. Oder auch die noch jungen Aerogele. Diese zu 99 Prozent aus Luft bestehenden Strukturen lassen sich sogar in Maschinendämmputze einbinden, die damit die Effizienz eines hochwertigen WDVS erreichen. „Technisch ist vieles möglich“, sagt Zegowitz, „es ist vor allem eine Frage der Kosten.“

EU-Bauprodukteverordnung verlangt mehr Nachhaltigkeit

Zum Innovationstreiber für die Fassadendämmung könnte unterdessen die EU-Bauprodukteverordnung werden, die seit Anfang 2025 in Kraft ist. Denn sie verlangt von den Anbietern mehr Einsatz in Punkte Nachhaltigkeit und Kreislaufwirtschaft.

Im Rahmen der neuen Verordnung bekommen die Normierungsorganisationen den Auftrag, sämtliche betroffenen Normen zu überarbeiten, erläutert Zegowitz. Neue



Normen für Dämmstoffe, die in WDVS eingesetzt werden, werde es in frühestens viereinhalb Jahren geben, schätzt er. „Bis dahin dürfte sich an den bisherigen Systemen wenig ändern“, sagt der Forscher an die Adresse des Handwerks. Die Hersteller indes müssten bereits jetzt ihre Entwicklung in Gang bringen, um gewappnet zu sein.

EPS aus Biopolymeren

Und wohin wird sich die Branche entwickeln? Eine Lösung sieht Zegowitz etwa in Biopolymeren. Bereits vor zehn Jahren habe ein anderes Fraunhofer-Institut Bio-EPS entwickelt – „ähnlich effizient und äußerlich kaum zu unterscheiden“. Aber eben teurer. Und: „Die benötigten Mengen zu bekommen, könnte ein Problem werden.“

Dass EPS durch Holzfaser komplett ersetzt werden kann, sieht er nicht. „Das gibt der Wald nicht

„**Wir verarbeiten überdurchschnittlich viel Mineralwolle.**“

Kay Faulhaber
Temps Malereibetriebe

her.“ Zegowitz ist überzeugt: „Wir brauchen noch andere Produkte.“ Persönlich setzt er große Erwartungen in Stroh. Man habe hier bereits erste Produkte getestet, industrielle Verfahren befänden sich im Aufbau. „Das braucht noch ein bisschen, aber es wird kommen.“ Ein großer Vorteil von Stroh sei die europaweit gute Verfügbarkeit in großen Mengen.

Auch Aerogele, zu denen derzeit viel geforscht werde, könnten möglicherweise „ein echtes Nachfolgeprodukt“ werden. Denn die hochporösen Strukturen seien ein extrem guter Wärmeislator. Zegowitz berichtet von Produkten mit einer Wärmeleitfähigkeit von nur 0,014 W/(mK) – und sogar noch niedriger.

Wenn er seinen Blick in die Zukunft richtet, ist für den Forscher jedenfalls klar: „Aktuell sind so viele am Thema Dämmung dran, da wird sich irgendwann etwas bewegen.“

Jürgen Baltes

Mittlere Dämmdicken nehmen zu

Nach wie vor werden 45 Prozent aller Dämmungen mit Dämmstoffdicken ab 160 mm aufwärts durchgeführt. Dennoch nehmen geringere Dämmstoffdicken zu. Das dürfte einerseits Kostengründe haben, aber auch an der wachsenden Erkenntnis liegen, dass der Wärmeschutz bei mehr als 140 mm nicht mehr im Verhältnis zu den Kosten zunimmt.

Dämmstoffdicken (Anteile in %, ohne Innendämmung)			
Jahr	2025	2024	Veränderung
20 – 80 mm	21,7%	21,1	+ 2,8%
100 mm	9,0	9,4	- 4,3%
120 mm	10,4	8,6	+ 20,9%
140 mm	14	12,2	+ 14,8%
160 mm	18,8	20,0	- 6,0%
180 mm	11,2	12,1	- 7,4%
200 mm und mehr	14,9	16,6	- 10,2%

QUELLE: BHL MARKTDATEN GMBH

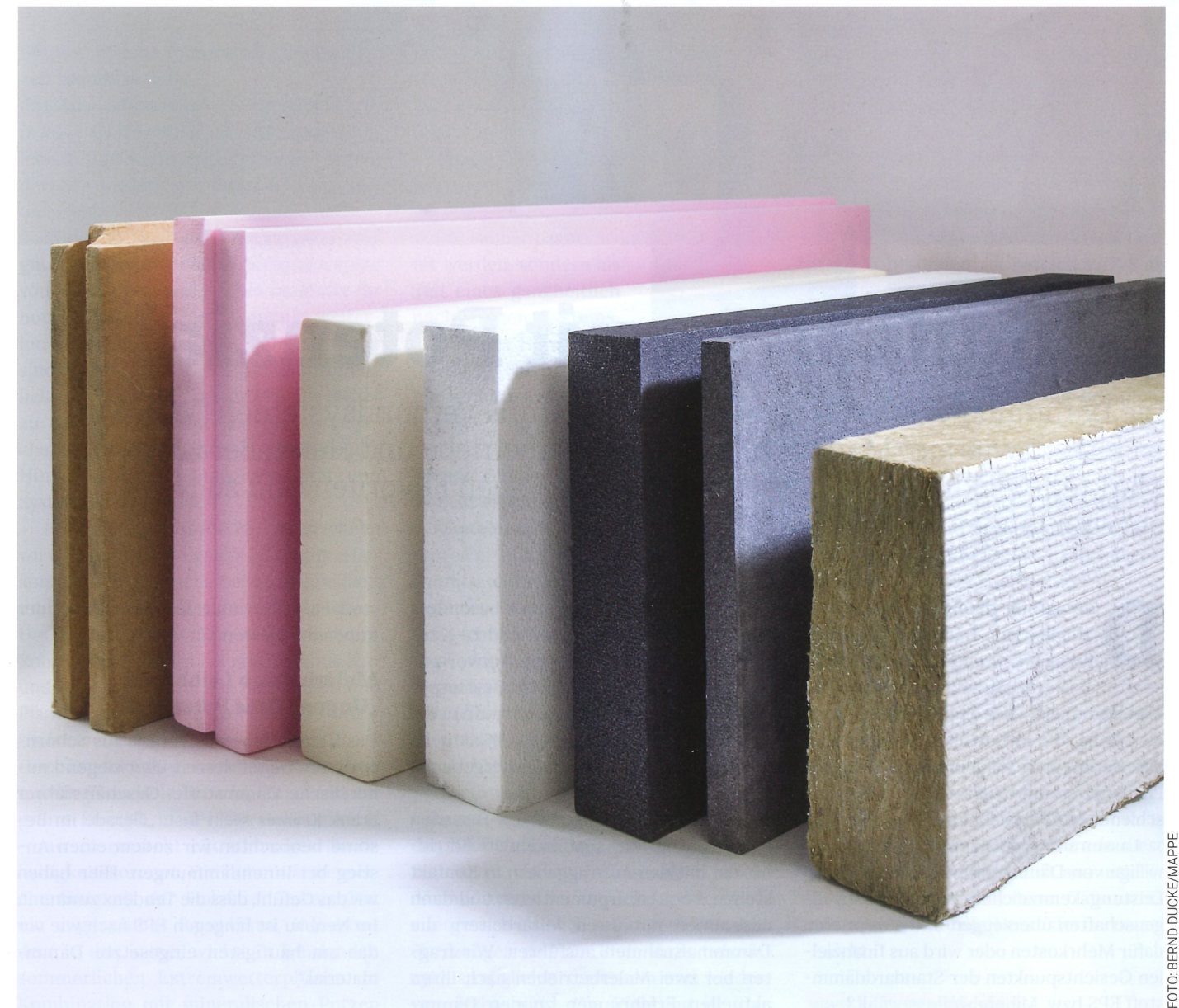


FOTO: BERND DÜCKE/MAPPE