



DIE ZUKUNFT DER ARBEIT

Die Zukunft klopft laut und deutlich an die Tür. Digitaler will oder soll sie sein und auch nachhaltiger. Innovative Tools und neue Technologien, neue Arbeits- und Geschäftsmodelle weisen den Weg. Was bedeutet das für das Malerhandwerk? Ist die Zukunft dort bereits angekommen? Wir haben mal genauer hingeschaut.

Text: Ralf Christofori | Fotografie: Sven Cichowicz, KOLORAT, Tomasz Bakunowicz

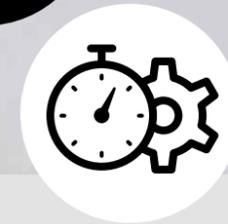
„MIR WAR ES IMMER EIN
ANLIEGEN, UNSER WISSEN
UND UNSER KÖNNEN
WEITERZUGEBEN. DAS
VERSUCHE ICH BIS HEUTE.“

Guido Fontana, Fontana und Söhne



→ Wenn es um Wissen und Können geht, profitieren die Fontanas auch von den herausragenden Qualitäten der Maschinen.

↓ Man lernt nie aus: Diese Einstellung hat Guido Fontana verinnerlicht und vermittelt sie auch seinen Auszubildenden.



„DIE NUTZUNG AUSGE-
ZEICHNETER MASCHINEN HAT
UNSER HANDWERK ENORM
WEITERGEBRACHT. DAVON
VERSPRECHEN WIR UNS AUCH
IN ZUKUNFT EINE MENGE.“

Silvio Fontana, Fontana und Söhne

Schweizer Präzision. Zukunft kommt von Können.

Worauf es im Malerhandwerk in Zukunft ankommt? Darauf gibt der Inhaber des Malergeschäfts Fontana und Söhne in Giffers eine klare Antwort: „Auf den Fachkräftenachwuchs.“ Der Schweizer weiß, wovon er spricht, denn er hat jahrelang als Berufsschullehrer unterrichtet: „Mir war es immer ein Anliegen, unser Wissen und unser Können weiterzugeben. Das versuche ich bis heute“, sagt Guido Fontana. Besonders gut gelungen ist ihm das bei Daniela Ziller. Die Malerin hat bei Fontana gelernt, sich mit viel Talent und harter Arbeit für das Schweizer Nationalteam qualifiziert und bei den WorldSkills 2019 in Kazan die Silbermedaille gewonnen. Mittlerweile macht sie eine Ausbildung als Restauratorin. Zwei vielversprechende Lehrlinge hat Guido Fontana aktuell in der Ausbildung.

Im Laufe der Jahre hat Fontana sein Malergeschäft sukzessive weiterentwickelt. Acht Mitarbeiter beschäftigt er momentan – und viel mehr sollten es auch nicht werden. „Zehn ist eine kritische Größe“, erklärt Guido Fontana. „Wenn es mehr sind, müsste ich den Betrieb und die Infrastruktur komplett umbauen.“ Stattdessen setzt der Chef auf Kooperation. Die Malerdichte in der Region sei hoch, erzählt er. Aber die Einsicht, dass man mehr erreicht, wenn man zusammenarbeitet, scheint sich durchzusetzen. So kooperiert Fontana mit einem Partnerbetrieb – wenn es um die Anschaffung von großen Maschinen geht oder die Disposition von Mitarbeitern bei größeren Projekten. Auch das ist ein Modell mit Zukunft.

Erfahren Sie mehr über den Malerbetrieb Fontana und Söhne in dieser Magazinausgabe.
» Artikel auf Seite 38

Zukunft zu zweit.

Farbberatung trifft Handwerk.

08

Nicht selten entstehen die besten Ideen für die Zukunft, wenn sich zwei zusammentun. Zum Beispiel Monja Weber und Sebastian Alt. Sie hat sich als Produktmanagerin intensiv mit Innenraumgestaltung und Farben beschäftigt. Er führt einen Malerbetrieb in siebter(!) Generation. Gemeinsam haben Sie in Rhens bei Koblenz die Firma KOLORAT gegründet. Die Geschäftsidee: Eigene Farbentwicklung, Kundenberatung und anspruchsvolle Malerarbeiten. Die hochwertigen KOLORAT Wandfarben und Lacke werden allesamt lokal produziert, und zwar nachhaltig. Monja Weber steht mit Expertise bei Fragen der Farbgestaltung zur Seite – die Kunden können sich von ihr auch online über einen Farbkonfigurator individuell beraten lassen. Malermeister Sebastian Alt sorgt auf Wunsch für eine meisterhafte Ausführung.

Damit die Idee funktioniert, wollten Monja Weber und Sebastian Alt vor der Gründung von KOLORAT nichts dem Zufall überlassen. „Wir haben uns an Christoph Krause vom Mittelstand-Digital Zentrum Handwerk gewendet, weil er im Hinblick auf Digitalisierung ganz vorne dabei ist“, sagt Sebastian Alt. Da wurde den beiden Gründern von KOLORAT schnell klar, dass man digital eine ganz andere Reichweite erzielt. Dass Sebastian Alt als ausführender Maler nach wie vor hauptsächlich regional unterwegs ist, ergibt durchaus Sinn – auch unter dem Gesichtspunkt der Nachhaltigkeit. Dass aber die Produkte und die Online-Farbberatung von KOLORAT inzwischen weit über die Region hinaus gefragt sind, ist ein echter Gewinn. So ist es Monja Weber und Sebastian Alt gelungen, etwas Neues auszuprobieren und aufzubauen, das den beiden eine durchaus erfolgreiche Zukunft verspricht.

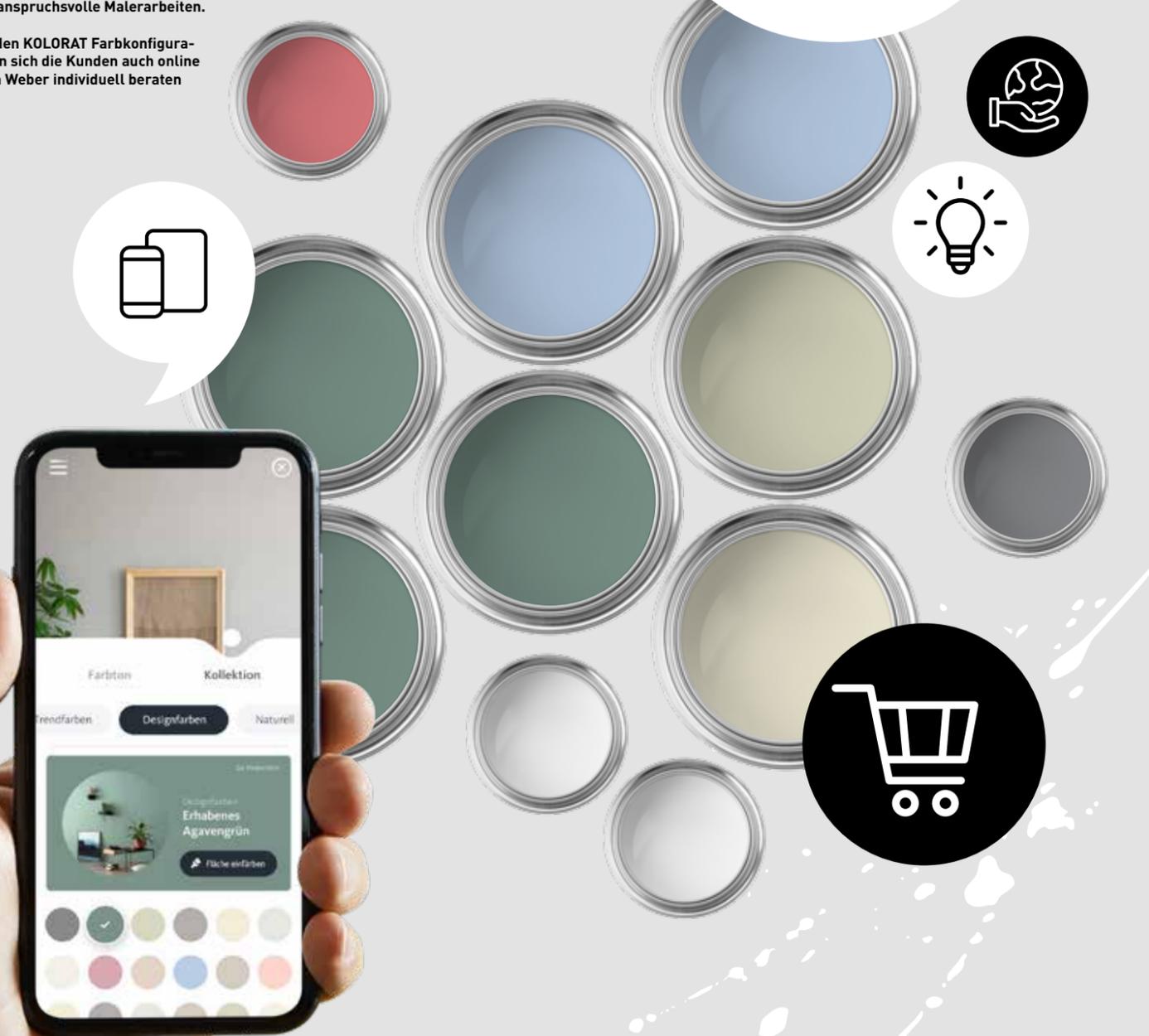


↑ Bei Monja Weber und Sebastian Alt bekommt man alles aus einer Hand: Hochwertige Farben, Gestaltungsberatung und anspruchsvolle Malerarbeiten.

↓ Über den KOLORAT Farbkonfigurator können sich die Kunden auch online von Monja Weber individuell beraten lassen.

„UNSER GESCHÄFTSMODELL HAT DEN VORTEIL, DASS WIR GANZ UNTERSCHIEDLICHE KUNDENBEDÜRFNISSE ANSPRECHEN. DAS IST FÜR ALLE EINE BEREICHERUNG.“

Monja Weber, KOLORAT



Warum die Zukunft nicht erst morgen beginnt.

Seit 12 Jahren berät Christoph Krause Handwerksbetriebe bei der Einführung digitaler Technologien. Wir haben ihn gefragt, worauf es in Zukunft ankommt.

FM: Die Zukunft der Arbeit wird deutlich digitaler sein. Wie gut ist aus Ihrer Sicht das Malerhandwerk auf diese Zukunft vorbereitet?

CK: Ein nicht digitales Handwerk gibt es nicht mehr. Ganz im Gegenteil. Uns erreichen täglich Anfragen im Mittelstand-Digital Zentrum Handwerk: Wie kann ich einfache Schnittstellen zwischen meinen digitalen Tools etablieren? Wie lassen sich digitale Eingabemaschinen und Formulare vereinfachen? Wie gewinnen wir durch automatisierte Prozesse wieder mehr Zeit für unser Handwerk? Im Durchschnitt hat der Malerbetrieb von heute bis zu zehn einzelne Softwaretools, Programme oder Apps im Einsatz.

FM: Ihr Motto ist: „EinfachMachen“. Das klingt einfacher als es ist, oder?

CK: Wir müssen lernen, intelligent digital zu vereinfachen. Digitalisierung ist komplex, nicht kompliziert. Oft fehlt dem Malerhandwerk durch volle Auftragsbücher die nötige Zeit für eine nachhaltige Umsetzung. Ich empfehle hier klar zu priorisieren, welche digitalen Prozesse weiterentwickelt werden sollen und welche eben auch nicht.

FM: Muss man unter allen Umständen mit der Digitalisierung mithalten, um als Handwerksbetrieb zukunftsfähig zu sein?

CK: Ganz klar ja! Das digitale Umfeld der Unternehmen entwickelt sich rasant in allen Bereichen. Das Handwerk muss auf Augenhöhe bleiben, in einzelnen Themen sogar der Vorreiter sein. Dass und wie das geht, zeigen unsere vielen Umsetzungsbeispiele aus dem Malerhandwerk. Wer den digitalen Zugang zum Kunden oder dem Nachwuchs nicht hat, wird es zukünftig deutlich schwerer haben. Also Ärmel hoch und „EinfachMachen“.



CHRISTOPH KRAUSE

Christoph Krause ist Leiter des Koblenzer Schaufenster im Mittelstand-Digital Zentrum Handwerk. Zudem ist der „EinfachMacher“ und Vordenker live und digital unterwegs, um seine Ideen zur Zukunft der Arbeit zu teilen.

Große Pläne. Mit innovativen und digitalen Tools.

Tomasz Bakunowicz lebt und arbeitet in Batystok, rund zweieinhalb Autostunden nordöstlich von Warschau. Er hat eine Maler- ausbildung hinter sich und einen Studienab- schluss als Bauingenieur in der Tasche. Was er macht, macht er aus Überzeugung gut. Eines seiner Grundprinzipien lautet: „Je bes- ser ich als Spezialist werden will, desto bessere und innovati- vere Werkzeuge brauche ich, um mein Talent und mein Potenzi- al zu entfalten.“

Dass Tomasz auch deshalb von Festool Werkzeugen und dem ganzen System überzeugt ist, kann er nicht verbergen. Warum? „Weil es ohne die Entwicklung des Maschinenparks und den Einsatz von immer perfekteren Werkzeugen schwierig ist, die Anforderungen der Kunden zu erfüllen.“ Dabei macht er immer wieder eine Erfahrung, über er selbst schmunzeln muss: „Wenn ich mit Festool Maschinen auf die Baustelle komme und dort meine Arbeit effizient und sauber erledige, wird das von meinen Kunden sehr wertschätzend wahrgenommen.“

34 ist Tomasz Bakunowicz inzwischen – also im besten Alter, um große Pläne zu schmieden. Das tut er auch. 2015 hat er seine eigene Firma gegründet und sich mit anspruchsvollen Arbeiten und höchster Qualität einen Namen gemacht. Schon jetzt fällt es schwer, ihm das Wasser zu reichen. Aber er will mehr. Eine größere Firma mit hochqualifizierten Mitarbeitern, viel Zeit für die Ausbildung junger Menschen.

Worauf es aus seiner Sicht in naher und ferner Zukunft ankommt? „Auf Effizienz bei der Arbeit wird es ankommen“, erklärt Tomasz. „Gleichzeitig muss ich mich um meine Gesundheit und die meiner Mitarbeiter kümmern. Dabei helfen uns Maschinen, die sicherer sind für den Benutzer und so konstruiert, dass sie unsere Arbeit erleichtern.“ Und natürlich ist Tomasz Bakunowicz schon heute digital unterwegs: Bei der Arbeit unterstützen ihn die Apps von Festool, beim Marketing in eigener Sache die einschlägigen sozialen Medien.



Scannen Sie den QR-Code und erfahren Sie mehr über Festool Connected und unsere nützlichen Apps.

FESTOOL CONNECTED DIGITAL IN DIE ZUKUNFT

Mit Festool Connected bieten wir Ihnen intelligente Produkte und smarte Apps, die exakt auf unsere Werkzeuge zugeschnitten sind und Sie in jeder Arbeitssituation optimal unterstützen. Als digitale Erweiterung des Festool Systems.



FESTOOL ORDER APP

Mit der Order App können Sie Festool Werkzeuge, passendes Zubehör oder Verbrauchsmaterial finden und direkt beim Händler bestellen. Von der Werk- statt aus oder unterwegs. Und weil irgendwo immer etwas fehlt, können Sie Ihre digitale Einkaufsliste auch mit den Mitarbeitern teilen.



FESTOOL WORK APP

Die Festool Work App erweitert Ihre Werkzeuge um nützliche Funktionen. So können Sie über das Smartphone das LED-Licht am PLANEX LHS 2 225 dimmen oder den Linkshänder-Modus beim Akku-Schlagbohrschrauber QUADRIVE TPC 18/4 aktivieren, Ihre Geräte und Akkupacks ganz einfach vernetzen – und sogar orten.



FESTOOL HOW-TO APP

Die How-to App hilft immer dann, wenn Sie bei der Arbeit nicht weiterwissen. In Erklärvideos geben Festool Experten wertvolle Tipps zu Anwendungen mit Festool Werkzeugen. Die Videos sind in einzelne Kapitel unterteilt, damit Sie ohne Zeit zu verlieren den passenden Rat erhalten.



**„ICH MÖCHTE, DASS MEIN
UNTERNEHMEN EIN SYNONYM
FÜR ZUVERLÄSSIGKEIT UND
QUALITÄT IST UND MIT MODERNEN
WERKZEUGEN IN VERBINDUNG
GEBRACHT WIRD.“**

Thomasz Bakunowicz



↑ Tomasz Bakunowicz legt größten Wert darauf, dass er seine Arbeit schnell, effizient und sauber erledigt.

↳ Wenn Tomasz mit seinem Festool Maschinenpark auf der Baustelle anrückt, nehmen das auch die Kunden sehr wertschätzend wahr.

