

Malerbetrieb gründen & führen

Selbstständig als Maler und Lackierer

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	3
Mehr als Streichen: Ein Handwerk im Wandel	4
Meisterpflicht, Ausnahmen und Umwege	8

Vorwort

Lieber Malermeister, liebe Malermeisterin,

als ich vor Jahren die ersten Gespräche mit Maler- und Lackiererbetrieben führte, fiel mir etwas auf: Die meisten Gründer-Ratgeber behandeln Handwerksbetriebe wie eine homogene Masse. „Handwerk gründen“ – als ob ein Malerbetrieb dieselben Herausforderungen hätte wie ein Metallbauer, ein Dachdecker oder ein Installateur. Das stimmt nicht.

Der Malerbetrieb hat seine eigene Kalkulation. Seine eigenen Materialkosten-Strukturen. Seine eigenen Normen – DIN 18363 statt DIN 18381. Seine eigenen Gefahrstoffe – Lösemittel und Isocyanate statt Schweißrauch. Seine eigenen Kundengruppen – von der privaten Wohnungsrenovierung über die Fassadensanierung bis zum Industriebaustrich. Und vor allem: seine eigene Marktdynamik.

Dieses Buch ist deshalb kein allgemeines Gründerbuch mit Maler-Beispielen. Es ist ein Maler-Buch, das auch die Gründung behandelt. Jede Kalkulation, jedes Beispiel, jede Checkliste ist auf den Maler- und Lackiererbetrieb zugeschnitten. Von der Farbmenge pro Quadratmeter Raufaser bis zur VOB-konformen Abnahme einer WDVS-Fassade.

Wer ist Markus?

Durch dieses Buch begleitet uns Markus Weber, 32 Jahre alt, Malermeister aus Hessen. Markus hat seinen Meisterbrief seit zwei Jahren und arbeitet als angestellter Meister in einem Betrieb mit acht Mitarbeitern. Er kennt das Handwerk, er kennt die Baustelle, aber er kennt noch nicht die Seite des Unternehmers. Wir begleiten ihn von der ersten Idee bis zum wachsenden Betrieb mit eigenem Team. Markus ist eine fiktive Figur, aber seine Fragen, Fehler und Erfolge sind real – zusammengesetzt aus den Erfahrungen dutzender Maler-Gründer.

Wie nutzen Sie dieses Buch?

Sie können es von vorne bis hinten lesen. Oder gezielt einsteigen. Stehen Sie vor der Gründung? Kapitel 1 bis 4. Ihr Betrieb läuft, aber die Kalkulation stimmt nicht? Kapitel 6. Aufträge fehlen? Kapitel 8. Mitarbeiter gesucht? Kapitel 10. Am Ende jedes Kapitels finden Sie eine Checkliste zum direkten Abarbeiten.

Noch ein Hinweis: Dieses Buch konzentriert sich auf das Malerhandwerk. Wenn Sie gewerkübergreifende Themen wie Zeiterfassung, E-Rechnung oder DSGVO im Detail vertiefen möchten, finden Sie auf werkstatt-ratgeber.de weiterführende Ratgeber, die für alle Handwerksbetriebe gelten.

Packen wir's an – die Wände warten nicht.

Kapitel 1: Der Malerberuf heute

Mehr als Streichen: Ein Handwerk im Wandel

Wer „Maler“ hört, denkt an weiße Wände und Farbroller. Das ist ungefähr so, als würde man bei „Koch“ an Dosensuppe denken. Das Maler- und Lackiererhandwerk ist eines der vielseitigsten Gewerke überhaupt – und es verändert sich gerade grundlegend.

Markus Weber erlebt das jeden Tag. Montag tapeziert er eine Altbauwohnung in Frankfurt. Dienstag streicht er ein Treppenhaus mit Spezialbeschichtung gegen Graffiti. Mittwoch misst er eine Fassade für ein Wärmedämmverbundsystem auf. Donnerstag berät er eine Kundin über Farbgestaltung für ihren Laden. Freitag lackiert er Stahlträger mit Brandschutzbeschichtung in einer Industriehalle. Fünf Tage, fünf völlig verschiedene Aufgaben. Und für jede braucht er anderes Material, andere Technik, andere Normen.

Marktdaten: Die Branche in Zahlen

Das Maler- und Lackiererhandwerk ist das zweitgrößte Bauhandwerk in Deutschland – nach dem Bauhauptgewerbe, aber noch vor dem SHK-Handwerk und dem Elektrohandwerk.

Die aktuellen Zahlen sprechen eine klare Sprache:

Kennzahl	Wert
Anzahl Betriebe in Deutschland	ca. 41.000
Beschäftigte gesamt	ca. 210.000
Branchenumsatz pro Jahr	ca. 18,5 Milliarden Euro
Durchschnittliche Betriebsgröße	5,1 Mitarbeiter
Auszubildende	ca. 12.800
Durchschnittlicher Stundensatz (netto)	42–58 Euro
Umsatz pro Beschäftigtem	ca. 88.000 Euro

Quelle: Bundesverband Farbe Gestaltung Bautenschutz, Statistisches Bundesamt, Stand 2025

Rund 87 Prozent aller Malerbetriebe haben weniger als 10 Mitarbeiter. Der klassische Malerbetrieb ist ein Kleinbetrieb – oft gegründet vom Meister mit ein bis drei Gesellen. Das bedeutet: Sie treten als Gründer in einen Markt ein, der von kleinen, lokalen Betrieben geprägt ist. Es gibt keine Großkonzerne, die den Markt dominieren. Der Wettbewerb findet lokal statt, in

einem Radius von 30 bis 50 Kilometern. Und er wird über Qualität, Zuverlässigkeit und Preis entschieden — in genau dieser Reihenfolge.

Spezialisierungen im Malerhandwerk

Das Berufsbild „Maler und Lackierer“ umfasst drei Fachrichtungen nach der Ausbildungsordnung:

1. Gestaltung und Instandhaltung Die häufigste Fachrichtung. Hier geht es um alles, was die meisten unter „Maler“ verstehen: Innenanstriche, Tapezierarbeiten, Fassadenanstriche, Putzarbeiten, dekorative Gestaltung, Trockenbauarbeiten. Etwa 75 Prozent aller Maler und Lackierer arbeiten in dieser Fachrichtung.

2. Energieeffizienz- und Gestaltungstechnik (ehemals Bauten- und Korrosionsschutz) Diese Fachrichtung ist seit der Neuordnung 2021 stark aufgewertet worden. Sie umfasst Wärmedämmverbundsysteme (WDVS), Korrosionsschutz an Stahlbauwerken, Betonsanierung, Bodenbeschichtungen und Brandschutzbeschichtungen. Wer hier qualifiziert ist, kann deutlich höhere Preise aufrufen — und hat deutlich weniger Wettbewerb.

3. Kirchenmalerei und Denkmalpflege Eine Nische, aber eine lukrative. Restaurierung historischer Fassaden, Rekonstruktion alter Techniken wie Marmorierung, Holzimitation oder Schablonentechnik, Vergoldung, Illusionsmalerei. Die Zahl der Spezialisten ist klein, die Aufträge sind hochpreisig, und die Wartelisten sind lang.

Praxis-Tipp: Als Gründer müssen Sie sich nicht sofort spezialisieren. Die meisten erfolgreichen Malerbetriebe starten breit — Innenanstriche, Tapezieren, einfache Fassadenarbeiten — und spezialisieren sich erst nach zwei bis drei Jahren, wenn sie wissen, welche Aufträge ihnen am meisten liegen und am profitabelsten sind. Kapitel 9 behandelt Spezialisierungen im Detail.

Trends, die den Markt verändern

Der Malermarkt steht nicht still. Mehrere Trends verändern gerade die Spielregeln — und wer sie versteht, kann als Gründer davon profitieren.

Trend 1: Energetische Sanierung und Förderprogramme

Die Bundesregierung hat mit dem Gebäudeenergiegesetz (GEG) und der Bundesförderung für effiziente Gebäude (BEG) einen massiven Anreiz für energetische Sanierung geschaffen. Fassadendämmung ist eines der effektivsten Mittel, um den Energieverbrauch eines Gebäudes zu senken — und Fassadendämmung ist Malerarbeit.

Ein Wärmedämmverbundsystem (WDVS) an einer typischen Einfamilienhaus-Fassade (120 bis 150 Quadratmeter) kostet 18.000 bis 28.000 Euro — inklusive Material, Gerüst und Arbeitszeit. Mit der BEG-Förderung von bis zu 20 Prozent (Einzelmaßnahme Gebäudehülle) wird der Eigenanteil für den Kunden deutlich reduziert.

Für Sie als Malerbetrieb bedeutet das: WDVS-Aufträge sind hochpreisig, förderfähig (was die Kaufentscheidung des Kunden erleichtert) und komplex genug, dass nicht jeder Betrieb sie anbieten kann. Wer die Qualifikation hat — Stichwort: Energieberater-Kooperation und Fachunternehmererklärung — hat einen echten Wettbewerbsvorteil.

Trend 2: Wohnungsbestand und Renovierungszyklus

In Deutschland gibt es rund 19,5 Millionen Wohngebäude mit über 43 Millionen Wohnungen. Der durchschnittliche Renovierungszyklus für Innenräume beträgt sieben bis zehn Jahre, für

Fassaden zehn bis fünfzehn Jahre. Das erzeugt einen stetigen Nachfragestrom, der weitgehend konjunkturunabhängig ist.

Selbst in wirtschaftlich schwachen Jahren wird renoviert – vielleicht nicht das ganze Haus, aber das Kinderzimmer, das Treppenhaus, die Mietwohnung nach dem Auszug. Malerarbeiten gehören zu den ersten Dingen, die bei einer Renovierung beauftragt werden, und zu den letzten, auf die verzichtet wird.

Trend 3: Fachkräftemangel

Der Bundesverband Farbe Gestaltung Bautenschutz beziffert den Fachkräftemangel im Malerhandwerk auf rund 15.000 bis 20.000 fehlende Fachkräfte. Die Wartezeiten für Kunden betragen je nach Region und Saison zwei bis acht Wochen für einen einfachen Innenanstrich. Für größere Projekte wie Fassadenarbeiten oder WDVS können die Wartezeiten drei bis sechs Monate betragen.

Markus sieht das bei seinem Chef: Die Auftragsbücher sind voll bis in drei Monate. Anfragen werden abgelehnt, weil keine Kapazität da ist. Aufträge gehen an den Wettbewerb – nicht weil der besser oder günstiger wäre, sondern weil er zufällig gerade Kapazität hat.

Für Sie als Gründer heißt das: Die Nachfrage ist da. Sie müssen sie nicht erst schaffen. Sie müssen sie nur bedienen.

Achtung: Fachkräftemangel ist gleichzeitig Ihre größte Herausforderung beim Wachstum. Wenn Sie Mitarbeiter einstellen wollen, konkurrieren Sie mit jedem anderen Malerbetrieb in der Region um dieselben wenigen Fachkräfte. Planen Sie Ihr Wachstum realistisch und setzen Sie von Anfang an auf Ausbildung (Kapitel 10).

Trend 4: Urbanisierung und Immobilienmarkt

In Ballungsräumen steigt die Nachfrage nach Malerarbeiten überproportional. Eigentümergemeinschaften, Hausverwaltungen und Wohnungsbaugesellschaften sind Großauftraggeber mit regelmäßigem Bedarf. Eine einzige Hausverwaltung mit 200 Wohneinheiten kann Ihnen drei bis fünf Aufträge pro Monat bringen – Wohnungsrenovierungen, Treppenhaussanierungen, Fassadenanstriche.

Trend 5: Nachhaltigkeit und Ökologie

Immer mehr Kunden fragen nach ökologischen Farben und Materialien. Mineralfarben statt Dispersionsfarben, lösemittelfreie Lacke, Naturdämmstoffe statt Polystyrol. Betriebe, die sich hier positionieren, können höhere Preise durchsetzen – und sprechen eine zahlungskräftige Zielgruppe an.

Was verdient ein Malerunternehmer?

Reden wir über Geld. Markus verdient als angestellter Meister 3.800 Euro brutto. Er sieht aber, was sein Chef in Rechnung stellt – und fragt sich, ob mehr drin ist.

Szenario 1: Ein-Mann-Betrieb, erstes Jahr

- Produktive Stunden pro Jahr: ca. 1.350 (von 1.800 Arbeitsstunden, abzüglich Fahrt, Verwaltung, Akquise, Aufmaß)
- Stundenverrechnungssatz netto: 48 Euro
- Bruttoumsatz: ca. 64.800 Euro
- Materialkosten (ca. 20 %): 12.960 Euro
- Betriebskosten (Fahrzeug, Versicherung, Werkzeug, Büro): ca. 15.000 Euro

- Verbleibender Unternehmergewinn vor Steuern: ca. 36.840 Euro
- Monatlich vor Steuern und Sozialabgaben: ca. 3.070 Euro

Das klingt zunächst nach weniger als sein Angestelltegehalt. Aber: Markus zahlt als Selbständiger seine Krankenversicherung selbst (ca. 800 Euro/Monat), hat keine betriebliche Altersvorsorge und muss Rücklagen für Auftragsflauten bilden. Realistisch bleiben ihm im ersten Jahr netto rund 1.800 bis 2.200 Euro pro Monat.

Szenario 2: Betrieb mit zwei Gesellen, drittes Jahr

- Drei produktive Kräfte (Markus + 2 Gesellen)
- Produktive Stunden gesamt: ca. 4.200 pro Jahr
- Stundenverrechnungssatz: 52 Euro (gewachsen durch Erfahrung und Stammkunden)
- Bruttoumsatz: ca. 218.400 Euro
- Materialkosten (22 %): 48.048 Euro
- Personalkosten (2 Gesellen à ca. 42.000 Euro brutto inkl. AG-Anteil): 84.000 Euro
- Betriebskosten: ca. 28.000 Euro
- Unternehmergewinn vor Steuern: ca. 58.352 Euro
- Monatlich vor Steuern: ca. 4.863 Euro

Jetzt wird es interessant. Mit zwei Gesellen verdient Markus mehr als als Angestellter — und er kann weiter wachsen.

Szenario 3: Betrieb mit fünf Gesellen und einem Azubi, fünftes Jahr

- Produktive Stunden gesamt: ca. 9.000 pro Jahr
- Durchschnittlicher Stundenverrechnungssatz: 55 Euro
- Bruttoumsatz: ca. 495.000 Euro
- Materialkosten (23 %): 113.850 Euro
- Personalkosten: ca. 195.000 Euro
- Betriebskosten: ca. 55.000 Euro
- Unternehmergewinn vor Steuern: ca. 131.150 Euro
- Monatlich vor Steuern: ca. 10.929 Euro

Praxis-Tipp: Diese Szenarien sind konservativ gerechnet. Viele Malerbetriebe erzielen höhere Stundenverrechnungssätze — besonders in Ballungsräumen und mit Spezialisierungen. Ein WDVS-Spezialist oder Industriebeschichter kommt auf 65 bis 85 Euro netto pro Stunde. Entscheidend ist: Kalkulieren Sie realistisch, nicht optimistisch. Es ist besser, positiv überrascht zu werden als in die Liquiditätsfalle zu tappen.

Checkliste Kapitel 1

- Marktlage in Ihrer Region recherchiert (Anzahl Malerbetriebe, Wartezeiten, Preisniveau)
- Eigene Spezialisierung/Stärken identifiziert
- Verdiensterwartung realistisch kalkuliert (drei Szenarien)
- Trends identifiziert, die für Ihre Gründung relevant sind
- Regionale Bautätigkeit geprüft (Neubau, Sanierung, Großprojekte)
- Gespräch mit mindestens zwei selbständigen Malermeistern geführt

Kapitel 2: Voraussetzungen für die Gründung

Meisterpflicht, Ausnahmen und Umwege

Das Maler- und Lackiererhandwerk ist ein zulassungspflichtiges Handwerk nach Anlage A der Handwerksordnung (HwO). Das bedeutet: Sie brauchen grundsätzlich einen Meisterbrief, um einen Malerbetrieb zu gründen und in die Handwerksrolle eingetragen zu werden.

Markus hat seinen Meisterbrief. Für ihn ist die Sache klar. Aber nicht jeder Gründer ist Malermeister – und es gibt Wege, auch ohne Meisterbrief einen Betrieb zu führen. Schauen wir uns alle Optionen an.

Option 1: Der Meisterbrief (Königsweg)

Der Malermeister ist die klassische und beste Voraussetzung für die Betriebsgründung. Die Meisterprüfung umfasst vier Teile:

Teil	Inhalt	Dauer	Kosten
Teil I	Fachpraxis (Meisterprüfungsarbeit)	ca. 3–4 Monate	ca. 3.000–4.500 €
Teil II	Fachtheorie (Gestaltung, Technik, Kalkulation)	ca. 3–4 Monate	ca. 2.500–3.500 €
Teil III	Betriebswirtschaft und Recht	ca. 2–3 Monate	ca. 1.500–2.500 €
Teil IV	Berufs- und Arbeitspädagogik (AdA-Schein)	ca. 2–4 Wochen	ca. 500–800 €

Gesamtkosten Meisterschule: 7.500 bis 11.300 Euro (je nach Anbieter und Region)

Dauer: In Vollzeit 8 bis 12 Monate, in Teilzeit (berufsbegleitend) 18 bis 24 Monate.

Finanzierung der Meisterschule:

- **Aufstiegs-BAföG (AFBG):** Bis zu 75 Prozent der Lehrgangs- und Prüfungsgebühren als Zuschuss (muss nicht zurückgezahlt werden). Zusätzlich ein Darlehen für den Restbetrag und Unterhaltsbeitrag. Seit der AFBG-Reform 2024 gelten verbesserte Konditionen. Einkommens- und Vermögensgrenzen beachten.

- **Meisterprämie:** Viele Bundesländer zahlen eine Prämie bei bestandener Meisterprüfung. In Bayern sind es 3.000 Euro, in Baden-Württemberg 1.500 Euro, in Nordrhein-Westfalen 2.500 Euro. Die Beträge ändern sich – erkundigen Sie sich bei Ihrer Handwerkskammer.
- **Bildungsgutschein der Agentur für Arbeit:** Bei Arbeitslosigkeit oder drohender Arbeitslosigkeit können die Kosten vollständig übernommen werden.

Praxis-Tipp: Der Meisterbrief ist nicht nur eine formale Voraussetzung – er ist ein Qualitätssiegel. „Malermeisterbetrieb“ auf dem Transporter und der Visitenkarte schafft Vertrauen. Kunden, die einen Meisterbetrieb beauftragen, akzeptieren höhere Preise, weil sie Qualität erwarten. Der Meisterbrief refinanziert sich in der Regel innerhalb des ersten Geschäftsjahres.

Option 2: Altgesellenregelung (§ 7b HwO)

Wer keinen Meisterbrief hat, aber umfangreiche Berufserfahrung vorweisen kann, kann über die Altgesellenregelung eine Ausübungsberechtigung erhalten.

Voraussetzungen nach § 7b HwO:

- Gesellenprüfung im Maler- und Lackiererhandwerk (oder einem verwandten Handwerk)
- Mindestens sechs Jahre Berufserfahrung im Malerhandwerk
- Davon mindestens vier Jahre in leitender Stellung (Vorarbeiter, Bauleiter, Kolonnenführer)
- Nachweis der leitenden Tätigkeit durch Arbeitszeugnisse oder eidesstattliche Erklärung des Arbeitgebers

So gehen Sie vor:

1. Antrag bei der zuständigen Handwerkskammer stellen
2. Alle Nachweise beifügen (Gesellenbrief, Arbeitszeugnisse, Tätigkeitsbeschreibungen)
3. Die Handwerkskammer prüft und erteilt gegebenenfalls die Ausübungsberechtigung
4. Mit der Ausübungsberechtigung können Sie sich in die Handwerksrolle eintragen lassen

Bearbeitungszeit: 4 bis 12 Wochen. **Kosten:** 150 bis 400 Euro (je nach Kammer).

Achtung: Die Ausübungsberechtigung nach § 7b HwO ist kein Meisterbrief. Sie berechtigt zur Betriebsführung, aber nicht zur Ausbildung von Lehrlingen (dafür brauchen Sie den AdA-Schein oder einen Meister als Ausbilder). Außerdem wird sie von manchen Kunden und Auftraggebern als „zweite Wahl“ wahrgenommen – was nicht fair ist, aber Realität.

Option 3: Ausnahmegewilligung (§ 8 HwO)

In besonderen Fällen kann die Handwerkskammer eine Ausnahmegewilligung erteilen. Diese wird geprüft, wenn:

- Die Meisterprüfung aus persönlichen Gründen unzumutbar ist (z. B. Alter, Gesundheit)
- Der Antragsteller Kenntnisse und Fertigkeiten nachweisen kann, die den Meisterkenntnissen gleichwertig sind
- Ein Bedarf an Betrieben in der Region besteht

Die Ausnahmegewilligung ist selten und wird restriktiv gehandhabt. Sie ist kein Standardweg und sollte nicht als Plan A eingeplant werden.

Option 4: Betriebsleiter einstellen

Sie haben keinen Meisterbrief und möchten die Meisterprüfung nicht ablegen? Dann können Sie einen Meister als technischen Betriebsleiter einstellen. Der Betriebsleiter muss:

- Malermeister sein (oder eine gleichwertige Qualifikation haben)
- In Vollzeit oder mindestens 50 Prozent im Betrieb tätig sein
- Tatsächlich die fachliche Leitung ausüben (nicht nur auf dem Papier)

Risiken dieses Modells:

- Sie sind abhängig von einer Person. Kündigt der Betriebsleiter, dürfen Sie nicht weiterarbeiten, bis ein Ersatz da ist.
- Die Handwerkskammer prüft, ob der Betriebsleiter tatsächlich fachlich leitet. Schein-Anstellungen werden geahndet.
- Kosten: Ein Malermeister als Betriebsleiter kostet 3.800 bis 5.000 Euro brutto — jeden Monat, unabhängig von der Auftragslage.

Praxis-Tipp: Das Betriebsleitermodell eignet sich am ehesten für Betriebswirte oder Quereinsteiger mit kaufmännischem Hintergrund, die einen Malerbetrieb als Investition sehen. Für Handwerker, die selbst auf der Baustelle stehen wollen, ist der Meisterbrief der bessere Weg.

Option 5: Reisegewerbe (eingeschränkt)

Handwerkliche Tätigkeiten im Reisegewerbe (§ 55 GewO) unterliegen nicht der Meisterpflicht. Allerdings gilt: Im Reisegewerbe dürfen Sie nur einfache handwerkliche Tätigkeiten ausführen. Für das Malerhandwerk bedeutet das in der Praxis: einfache Anstricharbeiten ohne besondere Fachkenntnisse. Sobald es um Fassadenarbeiten, WDVS, Lackierungen oder komplexere Techniken geht, brauchen Sie die Eintragung in die Handwerksrolle.

Das Reisegewerbe ist kein ernsthafter Weg für einen professionellen Malerbetrieb. Erwähnt sei es der Vollständigkeit halber.

Persönliche Voraussetzungen: Der ehrliche Selbstcheck

Meisterbrief hin oder her — nicht jeder gute Malermeister ist ein guter Unternehmer. Markus stellt sich ehrlich die Frage: Bin ich der Typ dafür?

Fachliche Voraussetzungen:

- Sichere Beherrschung aller gängigen Maltechniken
- Erfahrung in Aufmaß und Materialkalkulation
- Kenntnis der relevanten Normen (DIN 18363, VOB/C)
- Erfahrung mit verschiedenen Untergründen und deren Vorbereitung
- Mindestens eine Spezialisierung, die Sie von anderen unterscheidet

Kaufmännische Voraussetzungen:

- Grundkenntnisse Buchhaltung (Einnahmen-Überschuss-Rechnung oder doppelte Buchführung)
- Erfahrung mit Kalkulation und Angebotserstellung
- Verständnis für Liquiditätsplanung
- Bereitschaft, sich mit Steuern, Versicherungen und Verträgen zu beschäftigen
- Grundkenntnisse im Umgang mit Computer, E-Mail und Office-Programmen

Persönliche Voraussetzungen:

- Bereitschaft, 50 bis 60 Stunden pro Woche zu arbeiten (mindestens im ersten Jahr)
- Frustrationstoleranz – nicht jeder Auftrag läuft glatt
- Entscheidungsfreude – als Chef gibt es niemanden, der für Sie entscheidet
- Kommunikationsfähigkeit – mit Kunden, Lieferanten, Mitarbeitern, Behörden
- Finanzielle Rücklagen für mindestens drei Monate ohne Einnahmen
- Unterstützung der Familie (Partner/in versteht die Belastung der Gründungsphase)

Achtung: Der häufigste Fehler bei der Gründung ist nicht mangelnde Fachkenntnis – es ist die Unterschätzung des kaufmännischen Aufwands. In den ersten Monaten verbringen Sie 40 bis 50 Prozent Ihrer Zeit nicht auf der Baustelle, sondern am Schreibtisch: Angebote schreiben, Rechnungen erstellen, Kunden akquirieren, Behördengänge erledigen. Wenn Sie das nicht wollen oder können, ist die Gründung vielleicht nicht der richtige Schritt – oder Sie brauchen von Anfang an eine kaufmännische Unterstützung (Partner, Ehepartner, Bürokräft).

Gesundheitliche Voraussetzungen

Das Malerhandwerk ist körperlich anspruchsvoll. Überkopfarbeit, langes Stehen, Knien, Arbeiten auf Gerüsten und Leitern, Umgang mit Chemikalien – das alles belastet den Körper. Als Selbständiger haben Sie keinen bezahlten Krankheitstag. Wenn Sie ausfallen, fällt der Umsatz aus.

Bevor Sie gründen, lassen Sie sich arbeitsmedizinisch untersuchen. Achten Sie besonders auf:

- **Rücken und Gelenke:** Bandscheibenprobleme, Kniegelenke, Schultern
- **Atemwege:** Allergieneigung, Asthma, Empfindlichkeit gegenüber Lösemitteln
- **Haut:** Kontaktallergien gegen Farben, Lacke, Verdünnungen
- **Höhentauglichkeit:** Für Fassaden- und Gerüstarbeiten

Checkliste Kapitel 2

- Meisterbrief vorhanden oder Prüfung geplant
- Alternative Zugangswege geprüft (falls kein Meisterbrief)
- Finanzierung der Meisterschule geklärt (Aufstiegs-BAföG beantragt)
- Selbstcheck ehrlich durchgeführt (fachlich, kaufmännisch, persönlich)
- Arbeitsmedizinische Untersuchung durchgeführt
- Familiäre Situation besprochen und Rückhalt gesichert
- Finanzielle Rücklagen geprüft (mindestens 3 Monate Lebenshaltung + Gründungskosten)

Kapitel 3: Gründung Schritt für Schritt

Dies ist eine Leseprobe. Das vollständige Buch ist als PDF und Taschenbuch erhältlich auf werkstatt-ratgeber.de/buecher