

Leuchtturm Portrait eines Kunden

Im Interview mit dem Bauunternehmen Schick

Vorstellung Unternehmensgruppe Schick

Redaktion: Herr Facher, wie sind Sie zur Firma Schick gekommen?

Über meine Frau Katharina Facher, geborene Schick, die Mitinhaberin des Unternehmens ist. Davor war ich bei Pirelli im Vertrieb tätig und für Deutschland und Dänemark verantwortlich. Am Ende hat mich dann – ganz klassisch – die Liebe nach Freystadt geführt. Ganz fremd war mir die Branche allerdings nicht: Mein Vater ist ebenfalls im Bau- und Immobilienumfeld tätig. Ich hatte also schon früh Berührungspunkte mit Immobilien und Hausbau.

Redaktion: Wie verlief ihr Werdegang bei Schick?

Ich bin zunächst als Geschäftsführer unseres bauSpezi-Baumarkts und Baustoffhandels eingestiegen. Im Zuge des Generationenwechsels habe ich dann gemeinsam mit Thomas Schick Verantwortung in der Geschäftsführung des Bauunternehmens und der gesamten Unternehmensgruppe übernommen. Für mich war das ein spannender Wechsel: von einem großen Konzern in ein mittelständisches Familienunternehmen, in dem die Auswirkungen von Entscheidungen unmittelbar spürbar sind.

Redaktion: Wie ist die Unternehmensgruppe Schick heute aufgebaut?

Wir wurden 1906 gegründet – 2026 feiern wir also 120 Jahre. Aus dem ursprünglichen Bauunternehmen ist über die Jahrzehnte eine Firmengruppe entstanden. Unser Kern ist weiterhin das Bauunternehmen. Dazu kommen die Bauträgersgesellschaft Schick Hausbau, unser bauSpezi-Baumarkt und Baustoffhandel, die Immobilienverwaltung und unser eigenes Transportbetonwerk. Insgesamt beschäftigen wir rund 120 Mitarbeiter und erzielen als Gruppe einen Jahresumsatz von etwa 40 Millionen Euro

Redaktion: Was macht das Unternehmen Schick aus Ihrer Sicht so erfolgreich?

Wir sind seit jeher ein familiengeführtes Unternehmen. Darauf sind wir natürlich stolz – selbstverständlich ist das aber nicht. Es gibt viele Bauunternehmen in Deutschland mit einer ähnlichen Struktur, die sich ebenso wie wir um die Nachfolgeregelung kümmern müssen. Gerade beim Generationenwechsel muss

PERI Vertrieb Deutschland GmbH & Co. KG
Schalung Gerüst Engineering

Sie haben Fragen zu einer Veröffentlichung oder benötigen zusätzliche Informationen? Dann kontaktieren Sie uns – wir helfen gerne weiter: peri.presse@for-sale.de



www.peri.de/presse

man sehr bewusst entscheiden, wo das Unternehmen künftig stehen soll. Unser Ansatz ist, sinnvolle Teile der Wertschöpfung rund ums Bauen selbst abzubilden und dabei organisch zu wachsen. Ein gutes Beispiel ist unser Transportbetonwerk: Wir können unsere Baustellen verlässlich versorgen und reduzieren Abhängigkeiten. Ähnlich ist es beim Baumarkt und Baustoffhandel. Wir hatten Standort, Lagerfläche und Bedarf – also war es naheliegend, diesen Teil selbst aufzubauen. Heute beliefern wir damit nicht nur unsere eigenen Baustellen, sondern auch andere Unternehmen und Privatkunden.

Redaktion: Was genau meinen Sie mit „organisch wachsen“?

Wir wollen nicht um jeden Preis größer werden, wie beispielsweise durch den Zukauf anderer Unternehmen. Wachstum muss zu unseren Strukturen, unserem Kapital und vor allem zu unserer Mannschaft passen. Wir investieren deshalb überwiegend aus eigener Kraft und achten auf eine gesunde Finanzierung. Am Ende tragen wir Verantwortung für das Unternehmen und für unsere Mitarbeiter. Diese Stabilität ist uns wichtiger als Wachstum nur um des Wachstums willen.

Redaktion: Lassen Sie uns den Fokus von der Schick Unternehmensgruppe auf das Bauunternehmen richten. Auf welche Art Bauprojekte konzentriert sich Schick?

Unser Schwerpunkt liegt klar im Geschosswohnungsbau. Rund 70 % unserer Projekte sind Mehrfamilienhäuser, häufig mit etwa 10 bis 30 Wohneinheiten im Großraum Nürnberg. Daneben realisieren wir auch einzelne Gewerbeprojekte sowie Projekte in den Bereichen Einfamilien- und Doppelhaus. Dank unserer eigenen Planungsabteilung und unserer internen Kapazitäten haben wir die Möglichkeit, ein breites Leistungsspektrum abzudecken. In den letzten 10 bis 15 Jahren haben wir außerdem unser Bauträgergeschäft ausgebaut. Damit planen und bauen wir Projekte nicht nur, sondern entwickeln und veräußern sie auch selbst. So decken wir einen weiteren, wesentlichen Teil der Wertschöpfungskette ab. Das bindet natürlich Kapital und bringt ein anderes Risikoprofil mit sich. Gleichzeitig gibt es uns die Möglichkeit, unsere eigene Baukapazität gezielt auszulasten. In guten Zeiten heißt das allerdings auch: mehrere Projekte parallel – und dann wird es operativ schnell anspruchsvoll. (lacht)

**PERI Vertrieb Deutschland GmbH & Co. KG
Schalung Gerüst Engineering**

Sie haben Fragen zu einer Veröffentlichung oder benötigen zusätzliche Informationen? Dann kontaktieren Sie uns – wir helfen gerne weiter: peri.presse@for-sale.de



www.peri.de/presse

Redaktion: Welche Zukunftsvision verfolgen Sie mit Schick in den kommenden zehn Jahren?

Unsere Vision ist, dass Schick auch in zehn Jahren ein gesund finanziertes, eigenständiges und familiengeführtes Unternehmen ist, das die verschiedenen Bereiche rund ums Bauen intelligent miteinander verbindet. Entscheidend wird sein, Planung, Kalkulation, Einkauf, Baustelle und Verwaltung durchgängiger zu vernetzen. BIM, ERP und digitale Gebäudemodelle sind dabei kein Selbstzweck. Sie sollen Doppelarbeit vermeiden, Entscheidungen beschleunigen und unsere Time-to-Market verkürzen – also den Zeitraum von der Grundstücksidee bis zu einem vermarktungsfähigen Projekt. Gleichzeitig müssen wir unsere Mitarbeiter durch klare Prozesse und moderne Systeme entlasten. Eine weitere zentrale Aufgabe wird sein, nachhaltiges und förderfähiges Bauen bezahlbar zu halten. Wenn es uns gelingt, Produktivität, Digitalisierung und praktische Bauerfahrung zusammenzubringen, können wir organisch wachsen, ohne unsere Stabilität und unseren familiären Charakter zu verlieren.

Redaktion: Können Sie mir in dem Zusammenhang ein Beispiel nennen, in das Schick gerade investiert?

Ein Beispiel ist unser neues ERP-System. Dort wollen wir Abläufe wie Rechnungseingang, Vertragsmanagement und weitere kaufmännische Prozesse stärker automatisieren. Parallel investieren wir in unsere Planungssoftware. Unser Ziel ist, Informationen aus Entwurf, Planung und Kalkulation besser miteinander zu verbinden und manuelle Zwischenschritte zu reduzieren. Wichtig ist dabei: Wir digitalisieren nicht einfach einen schlechten Prozess – wir schauen zuerst, wie der Prozess künftig aussehen soll.

**PERI Vertrieb Deutschland GmbH & Co. KG
Schalung Gerüst Engineering**

Sie haben Fragen zu einer Veröffentlichung oder benötigen zusätzliche Informationen? Dann kontaktieren Sie uns – wir helfen gerne weiter: peri.presse@for-sale.de



www.peri.de/presse

Anfängliche Kundenbeziehung und Investition in PERI Produkte

Redaktion: Wann und bei welcher Gelegenheit kamen die beiden Unternehmen Schick und PERI erstmals miteinander in Kontakt?

Wie der erste Kontakt zustande kam, kann heute niemand mehr in unserem Unternehmen genau rekonstruieren. Das war damals Herr Ludwig Schick, der die Investitionsentscheidung für die TRIO Rahmenschalung getroffen hat. Er ist heute leider nicht mehr im Unternehmen tätig. Wir konnten herausfinden, dass es 1986 war und dass wir die Schalung damals sogar noch selbst abgeholt haben. Die TRIO war anschließend mehrere Jahrzehnte bei uns im Einsatz. Das sagt eigentlich schon einiges über unseren Umgang mit Investitionen: Wir kaufen Material, wenn wir von einer langfristigen Nutzung überzeugt sind, und kümmern uns dann auch darum. 2025 haben wir die TRIO im Wesentlichen in den Ruhestand geschickt. Einzelne Elemente nutzen wir noch für die Vermietung oder bei Bedarfsspitzen. Unsere neue Wandschalung ist aber MAXIMO.

Redaktion: Schick hat neben MAXIMO auch die DUO Universalschalung im Eigenbestand, sowie Stützen, Träger, Seitenschutzgitter und Gerüsttechnik von PERI. Warum hat sich Schick so oft für den Kauf entschieden und nicht etwa für Miete?

Für uns ist das im Kern eine Auslastungsrechnung. Wenn wir ein System regelmäßig einsetzen und über mehrere Jahre ausreichend auslasten können, ist Eigentum für uns häufig die bessere Lösung. Dazu gehört aber auch, dass wir Material pflegen, instand halten und intern vernünftig disponieren. Bei Systemen, die wir nur punktuell benötigen, sieht es anders aus. Eine Paneel-Deckenschalung wie SKYMAX brauchen wir beispielsweise seltener, weil wir viel mit Filigrandecken arbeiten – deshalb haben wir sie bei Bedarf gemietet. Auch bei MAXIMO mieten wir bei Spitzen zusätzliche Elemente dazu. Miete schafft Flexibilität. Dauerhaft zu mieten, obwohl die Auslastung eigentlich einen Kauf rechtfertigt, kann aber teuer werden. Um die Materialauslastung zu erhöhen, beziehen wir den Schalungsbestand natürlich auch in die Bauzeitenplanung ein. Schalung ist eine Kapazität wie Personal oder Gerät. Wenn mehrere Rohbauten parallel laufen, muss der Bestand in der Bauablaufplanung berücksichtigt werden. Wir versuchen deshalb, Projekte und Takte so zu koordinieren, dass das Material möglichst kontinuierlich eingesetzt wird. Wegen einer kurzen Überschneidung verschieben wir aber nicht automatisch ein ganzes Projekt – dann prüfen wir, ob eine Zumiete wirtschaftlich und terminlich die bessere Lösung ist.

PERI Vertrieb Deutschland GmbH & Co. KG
Schalung Gerüst Engineering

Sie haben Fragen zu einer Veröffentlichung oder benötigen zusätzliche Informationen? Dann kontaktieren Sie uns – wir helfen gerne weiter: peri.presse@for-sale.de



www.peri.de/presse

Redaktion: Wie kam es zu der jüngsten Investitionsentscheidung in die neue MAXIMO Generation Ende 2025?

Wir hatten schon länger gesehen, dass der Instandhaltungsaufwand unserer alten TRIO steigt. Der konkrete Auslöser war für mich dann ein Baustellenbesuch. Ich habe mir betonierte Kellerinnenwände angesehen und war mit dem Ergebnis und insbesondere mit dem notwendigen Nacharbeitsaufwand nicht zufrieden. Da war für mich klar: Wir müssen das Thema jetzt grundsätzlich angehen. Die MAXIMO hat uns durch schnellere Abläufe und einen effizienteren Einsatz unserer Mannschaft überzeugt.

Redaktion: Wie gut kommt die neue Wandschalung bei der Belegschaft an?

Bislang sehr gut. Uns war wichtig, die Entscheidung nicht nur im Büro zu treffen. Zwei unserer Poliere waren bei der Zusammenstellung der Elemente und des Zubehörs eingebunden. Im Februar waren unsere Mitarbeiter außerdem zwei Tage bei PERI in Weißenhorn zur praktischen Schulung. Das war für uns wichtig: Eine Investition bringt wenig, wenn das System anschließend wie das alte eingesetzt wird. Die Mannschaft muss die Vorteile kennen und die Abläufe beherrschen. Nach den ersten Einsätzen – zunächst in Nürnberg und aktuell in Allersberg – sind die Rückmeldungen durchweg positiv.

Redaktion: Schick hat zuletzt auch in PERI UP Fassadengerüst investiert. Wie kam es dazu?

Wir haben häufig mehrere Baustellen gleichzeitig. Ein eigener Grundbestand gibt uns dabei Flexibilität. Wenn kurzfristig ein Treppenturm, ein Bewehrungsgerüst oder eine kleinere Gerüstdlösung benötigt wird, wollen wir nicht jedes Mal erst einen kompletten Mietprozess anstoßen. Wir haben uns für das PERI UP Gerüst entschieden, weil PERI für uns kein klassischer Lieferant ist, sondern ein Systempartner und fester Bestandteil auf unseren Baustellen und in unserem Unternehmen.

PERI Vertrieb Deutschland GmbH & Co. KG
Schalung Gerüst Engineering

Sie haben Fragen zu einer Veröffentlichung oder benötigen zusätzliche Informationen? Dann kontaktieren Sie uns – wir helfen gerne weiter: peri.presse@for-sale.de



www.peri.de/presse

Redaktion: Sie sagen, dass PERI ein fester Bestandteil im Unternehmen ist: Was macht diese enge Verbindung aus?

Für mich muss eine gute Lieferantenbeziehung im Alltag funktionieren – besonders dann, wenn nicht alles nach Plan läuft. Mit Rene Blaha haben wir einen Fachberater, den unsere Leute kennen und direkt ansprechen können. Die Zusammenarbeit ist unkompliziert und lösungsorientiert. Entscheidend ist, dass beide Seiten einen Nutzen haben. Wir bekommen technische Unterstützung und schnelle Lösungen; PERI bekommt einen Kunden, der die Systeme langfristig und intensiv einsetzt.

Redaktion: Sie erwähnten vorhin Ihre eigene Planungsabteilung im Hause Schick. Inwiefern wird diese durch den PERI Fachberater unterstützt?

Vor allem als Sparringspartner bei schalungs- und ausführungsbezogenen Fragestellungen. In unserer Region treffen wir teilweise auf anspruchsvolle Baugrund- und Wasserverhältnisse, unter anderem bei stark tonhaltigen, wenig wasserdurchlässigen Böden. Dann stimmen wir frühzeitig ab, welche Anforderungen sich aus der geplanten Ausführung der Kellerwände für Schalung und Bauablauf ergeben. Später geht es um die konkrete Schalungsplanung: Welche Elemente werden benötigt, wie sieht der Takt aus und wann muss welches Material auf der Baustelle sein? Da wir heute gezielter disponieren, ist eine saubere Planung entscheidend. Statt vorsorglich größere Mengen auf der Baustelle vorzuhalten, wollen wir möglichst genau das Material bereitstellen, das für den nächsten Bauabschnitt benötigt wird.

Redaktion: Welche Abteilungen bei Schick sind sonst noch mit dem PERI Fachberater im Austausch?

Neben unserer Planung sind das vor allem die Poliere und der Betriebshof. Dort laufen die praktischen Themen zusammen: Schalungsbestand, Baustellenbedarf, Lieferungen, Zubehör und kurzfristige Änderungen. Genau an diesen Schnittstellen ist ein Ansprechpartner wichtig, der das System und unsere Arbeitsweise kennt.

**PERI Vertrieb Deutschland GmbH & Co. KG
Schalung Gerüst Engineering**

Sie haben Fragen zu einer Veröffentlichung oder benötigen zusätzliche Informationen? Dann kontaktieren Sie uns – wir helfen gerne weiter: peri.presse@for-sale.de



www.peri.de/presse

Redaktion: Können Sie sich an eine konkrete Situation erinnern, in der die Unterstützung durch den PERI Fachberater besonders wertvoll war?

Die Umstellung von TRIO auf MAXIMO ist dafür ein gutes Beispiel. Es ging nicht nur darum, Material zu bestellen. Wir mussten gemeinsam überlegen, welche Elemente und welches Zubehör zu unseren typischen Projekten passen und wie wir die Mannschaft auf das neue System vorbereiten. Die zweitägige Praxisschulung in Weißenhorn war deshalb für uns ein wichtiger Bestandteil der Investition. Wenn die Mitarbeiter von Anfang an wissen, wie das System richtig eingesetzt wird, können wir später auf den Baustellen Zeit sparen und unnötige Fehler vermeiden.

Aktuelle Herausforderungen und Chancen im Hochbau

Redaktion: Werfen wir zum Schluss noch einen Blick auf die aktuelle Lage im Wohnungsbau. Welche Herausforderungen oder Chancen sehen Sie für das Unternehmen Schick?

Die größte Herausforderung ist für mich, Nachhaltigkeit, Förderfähigkeit und Bezahlbarkeit zusammenzubringen. Förderstandards wie das Effizienzhaus 40 mit QNG können für Käufer interessant sein. Gleichzeitig erhöhen zusätzliche Anforderungen, Nachweise und Dokumentationspflichten den Aufwand und damit die Baukosten. Genau dort müssen wir aufpassen: Wir können technisch immer höhere Standards definieren – am Ende muss die Wohnung aber noch jemand bezahlen können. Neben Material- und Finanzierungskosten spielt deshalb auch die Komplexität der Regelwerke eine große Rolle. Für uns als Bauunternehmen heißt das: Wir müssen produktiver werden und unnötige Kosten aus Planung und Bauablauf herausnehmen. Genau deshalb sind Themen wie bessere Schalungssysteme, standardisierte Abläufe und Digitalisierung für mich keine Spielerei, sondern ein Teil der Antwort auf steigende Baukosten.

Redaktion: Nehmen Sie derzeit einen Aufschwung im Wohnungsbau wahr?

Ich würde noch nicht von einem flächendeckenden Aufschwung sprechen. Wir sehen durchaus Aktivität am Markt – das merken wir auch an der Auslastung vieler Nachunternehmer. Aber ein gut gefüllter Baukalender allein bedeutet noch nicht, dass der Wohnungsmarkt dauerhaft gesund ist. Für uns gibt es zwei Perspektiven: das klassische Baugeschäft für externe Auftraggeber und unser eigenes Bauträgergeschäft. Im Bauträgergeschäft entscheidet am Ende nicht nur, ob wir bauen können, sondern auch, ob sich zu den notwendigen Preisen Käufer finden und ob die Finanzierung für sie tragfähig ist. Deshalb bin ich vorsichtig

PERI Vertrieb Deutschland GmbH & Co. KG
Schalung Gerüst Engineering

Sie haben Fragen zu einer Veröffentlichung oder benötigen zusätzliche Informationen? Dann kontaktieren Sie uns – wir helfen gerne weiter: peri.presse@for-sale.de



www.peri.de/presse

optimistisch. Entscheidend wird sein, ob Baukosten, Finanzierung und Verkaufspreise wieder in ein Verhältnis kommen, das für private Eigennutzer tragfähig ist.



Bild 1

Im Interview blickt Frank Facher auf ein Unternehmen mit langer Geschichte: 1906 gegründet, beschäftigt die Schick Gruppe heute rund 120 Mitarbeiter und verbindet mehrere Bereiche rund ums Bauen.
(Foto: PERI Deutschland)



Bild 2

Für Frank Facher ist PERI längst mehr als ein klassischer Lieferant: Die langjährige Zusammenarbeit macht PERI zu einem Systempartner und festen Bestandteil der täglichen Abläufe bei Schick.
(Foto: PERI Deutschland)



Bild 3

Gesundes Wachstum statt Größe um jeden Preis. Entscheidend für das Bauunternehmen ist, dass Entwicklung zu den eigenen Strukturen, zur Finanzierung und vor allem zur Mannschaft passt.
(Foto: PERI Deutschland)

PERI Vertrieb Deutschland GmbH & Co. KG
Schalung Gerüst Engineering

Sie haben Fragen zu einer Veröffentlichung oder benötigen zusätzliche Informationen? Dann kontaktieren Sie uns – wir helfen gerne weiter: peri.presse@for-sale.de



www.peri.de/presse



Bild 4

Auch in zehn Jahren soll Schick eigenständig, gesund finanziert und familiengeführt sein – mit modernen Prozessen und einer intelligenten Vernetzung aller Bereiche rund ums Bauen.
(Foto: PERI Deutschland)



Bild 5

Mit fachlicher Beratung und Praxisschulung begleitet PERI das Bauunternehmen bei der Umstellung von TRIO auf MAXIMO. Von der Planung bis zum Einsatz auf der Baustelle.
(Foto: PERI Deutschland)

PERI Vertrieb Deutschland GmbH & Co. KG
Schalung Gerüst Engineering

Sie haben Fragen zu einer Veröffentlichung oder benötigen zusätzliche Informationen? Dann kontaktieren Sie uns – wir helfen gerne weiter: peri.presse@for-sale.de



www.peri.de/presse