03/2014 vom 13.06.2014 – 3,50 Euro
www.wohnhandwerker.de

Der Wohnhandwerker

Magazin des Wirtschaftsverbandes Holz und Kunststoff Saar e. V.

Neues Gesetz: Ohne schriftlichen Vertrag geht jetzt nichts mehr. Seite 10

Social Media: Wie Wohnhandwerker Facebook für sich nutzen können. Seite 18

Kunst aus St. Ingbert: Kristin Klemm restauriert meisterlich Antiquitäten. Seite 16

Nachhaltig gut: Manfred Johann setzt auf die heimischen Hölzer. Seite 14

Erst Abi, dann Lehre

Lea Ziegler aus Ottweiler gilt als Vorbild für eine neue Generation im Schreiner-Handwerk. Seite 5

Das **neue** IKK Gesundheitskonto:

Bis zu 300 Euro extra im Jahr für Alternativmedizin
oder andere gesunde Zusatzleistungen.

www.ikk-zusatzleistungen.de

IKK Südwest

BEEINDRUCKEND

Warum wir hier das neue Tagesschau-Studio abbilden, aus dem seit April die erfolgreichste Sendung des deutschen Fernsehens gesendet wird? Ganz einfach, weil es beeindruckend aussieht und weil von der Gesamtinvestition von 23,8 Millionen Euro mehr als eine Million Euro für Arbeiten von Wohnhandwerker-Betrieben wie Schreiner, Parkettleger und Raumausstatter ausgeben wurden. Schade nur, dass Tagesschau-Chefsprecher Jan Hofer, der immerhin beim Saarländischen Rundfunk „gelernt" hat, nicht dafür gesorgt hat, dass wenigstens ein Teil der Aufträge an saarländische Wohnhandwerker vergeben wurde.

Der Wohnhandwerker

www.wohnhandwerker.de
Telefon 0681-991810
Fax 0681-9918131
E-Mail info@wohnhandwerker.de

Verlag:
Schreinerservice Saar GmbH
Von der Heydt, Anlage 45-49
66115 Saarbrücken

Geschäftsführung:
Michael Peter (V.i.S.d.P.)

Herausgeber:
Wirtschaftsverband
Holz und Kunststoff Saar e. V.

Redaktion und Projektmanagement:
inplan-media GmbH
www.inplan-media.de

E-Mail der Redaktion:
wohnhandwerker@inplan-media.de

E-Mail für Anzeigendaten:
anzeigen@inplan-media.de

Abonnement:
Jahresabonnement (6 Ausgaben) im Inland 18 Euro frei Haus und inklusive 7 Prozent Mehrwertsteuer. Auslandsabonnements auf Anfrage.

Der Wohnhandwerker erscheint sechsmal pro Jahr. Der Einzelverkaufspreis beträgt 3,50 Euro.

Titelfotos: inplan-media (5) — pixelio / Alexander Klaus — Foto: NDR / Thorsten Jander

REGISTER

PERSONEN

Backes, Nicole ... 15
Berliner, Emil ... 4
Bickelmann, Rolf ... 24
Bickelmann-Follmar, Jörg ... 24
Diehl, Wolfgang ... 27
Dörrenbächer, Theo ... 6
Elit, Manfred ... 24
Flätchen, Sven ... 18
Fuchs, Alexander ... 28
Ganter, Ursula ... 28
Gropp, Uwe ... 28
Großholtz, Anton ... 28
Grossmann, Steffen ... 28
Hasselwander, Dieter ... 24
Hess, Gregor ... 24
Hofer, Jan ... 3
Houy, Dietmar ... 28
Hüther, Michael ... 4
Imhof, Harald ... 24
Johann, Juliana ... 15
Johann, Manfred ... 1, 14, 15
Johänntgen, Georg ... 8, 29
Kanz, Robert ... 26, 27
Kelly, Joey ... 21
Kettner, Matthias ... 22
Kirsch, Christian ... 15
Kirsch, Sebastian ... 15
Klein, Lorenz ... 28
Klemm, Kristin ... 1, 16, 17
Klupsch, Johannes ... 28
Konrad, Michael ... 24
Kottjé, Johannes ... 27
Kramer, Ingo ... 9
Kramp-Karrenbauer, Annegret ... 9
Leyboldt, Wolfgang ... 28
Martin, Christina ... 23
Martin, Thomas ... 23
Merten, Frank ... 28
Mesmer, Edith ... 28
Müller, Andreas ... 28
Ohmer, Erich ... 24
Oster, Karl Adolf † ... 28
Petry, Christian ... 8
Primm, Patrick ... 24
Remmers, Bernhard ... 21
Ries, Josef ... 26
Schäfer, Horst ... 28
Schieler-Klemm, Stefan ... 16, 17
Schimetzky, Alexander ... 24
Schorr, Uwe ... 28
Schulz, Peter ... 28
Seibel, Mark ... 26, 27
Sieverding, Dirk ... 21
Staudt, Manfred ... 28
Stumm, Martin ... 28
Von Oetinger, Alexander ... 24
Wagner, Hans ... 8
Weiand, Gerhard ... 8
Willinger, Trude ... 28
Ziegler, Lea ... 1, 5, 6, 7
Zimmer, Peter ... 8

UNTERNEHMEN

Adam, Wüschheim ... 28
Alsfasser, St. Wendel ... 21, 28
Andres & Massmann, Blankenrath ... 28
Anton Mesmer, Lebach ... 28
Badmöbel Staudt, Heusweiler ... 28
Becher, Blieskastel ... 28
Bickelmann, Saarbrücken ... 24
BTN Solutions, Saarbrücken ... 17, 23
CWS-Boco, Dreieich ... 9
Dörrenbächer, Illingen ... 5, 7
Egger, Brilon ... 28
Epper, Bitburg ... 13, 28
Felder, Hall in Tirol (Österreich) ... 28
Irsch, Rehlingen-Siersburg ... 28
Frisch, Föhren ... 28
Globus, St. Wendel ... 15
Gropp, Neunkirchen ... 29
Handwerkskammer, Saarbrücken ... 6
Harig & Jochum, Saarbrücken ... 6, 28
Hees + Peters, Trier ... 28
Heidelberg Coatings ... 29
Heinrich Bauer, Saarbrücken ... 28
Henkes, Tholey ... 28
Hesse, Hamm ... 22, 28
Höcker, Hohenstein ... 29
HOMAG, Schopfloch ... 24
Horstmann, Rhaden ... 28
IKK Südwest, Saarbrücken ... 2, 28
Irsch & Partner, Saarlouis ... 28
Johann, Theley ... 14, 15
Kiefer, Saarbrücken ... 27
Klaus, Saarbrücken ... 28
Klemm, St. Ingbert ... 16, 17
Kündig, Wetzikon (Schweiz) ... 13
Kunsmann, Wittlich ... 27
Leyendecker, Trier ... 22, 28, 32
Malburg, Schiffweiler ... 28
OPO Oeschger, Villingen ... 28
Raumausstattung Leyboldt ... 28
Remmers, Löningen ... 21, 28
Sargvertrieb, Rehlingen-Siersburg ... 28
Schommer, Saarbrücken ... 27
Schuko, Bad Laer ... 15
Sparkassenverband, Saarbrücken ... 4
Treppenbau Biehler, Workerszell ... 28
Von Oetinger, Kleinblittersdorf ... 28
Wickert, Landau ... 29
WOTEC, Rennerod ... 5, 24, 25, 28
Würth, Künzelsau ... 15, 28

Die nächste Ausgabe erscheint am 14.08.2014

ERSTAUNLICH

„Bei vielen Firmen herrscht leider Verzagtheit vor. Die Folge: Megatrends werden eher als Gefahr, denn als Chance gesehen.“

Michael Hüther, Direktor des Instituts der Deutschen Wirtschaft

BEACHTLICH

31,70

Euro je Stunde betragen die durchschnittlichen Kosten für einen Arbeitsplatz in Deutschland. Das liegt im oberen europäischen Mittelfeld, der Durchschnittswert aller EU-Staaten liegt bei 23,70 Euro. Spitzenreiter ist Schweden mit 43 Euro.

HISTORISCH

1883. Dass Parkett ein Fußbodenbelag aus Holz für Räume in geschlossenen Gebäuden ist, dürfte im Wohnhandwerk hinlänglich bekannt sein. Auch dass es in der Regel aus Hartholz von Laubbäumen besteht, in kleine Stücke gesägt und nach bestimmten Mustern zusammengesetzt wird und dass die Fasern des Holzes stets waagerecht verlaufen. Weniger bekannt ist, dass im Jahr 1883 – also bereits vor mehr als 130 Jahren – der erste Parkettboden patentiert wurde. Kurioserweise von dem Mann, der neben der Schallplatte auch als Erfinder des Grammophons gilt. Sein Name: Emil Berliner. Der 1851 in Hannover geborene Berliner wanderte – um der preußischen Einberufung zum Kriegsdienst zu entgehen – 1870 in die USA aus, erhielt dort 1881 die amerikanische Staatsbürgerschaft und verstarb am 3. August 1929 in Washington.

Über die guten Erfahrungen von Frauen im „Männerberuf“

Schreinerin aus Leidenschaft

Nach dem Abitur hat sich Lea Ziegler bewusst gegen ein Studium und für eine Lehre entschieden – und dies nie bereut. Im Gegenteil. Damit steht die junge Frau aus Ottweiler für eine neue Generation mit Perspektive. Zum Abschluss der Ausbildung hat die 24-Jährige ein preiswürdiges Gesellenstück entworfen.

Ja, ja, so sind sie, die lieben Kollegen: Schenken der einzigen Frau in der Werkstatt einen großformatigen Kalender mit knackigen nackten Männern, der jetzt ihren auffallend aufgeräumten Arbeitsplatz schmückt und dem Besucher ein Schmunzeln entlockt. Es darf an dieser Stelle nicht unerwähnt bleiben, dass das Pendant mit den nicht mal leicht bekleideten Frauen gut sichtbar an einer männerdominierten WOTEC-Maschine seinen Platz gefunden hat. Aber das nur am Rande.
Im Mittelpunkt steht Lea Ziegler. Die junge Frau in der Männerwelt ist Auszubildende im Schreinergroßbetrieb Möbelfertigung Th. Dörrenbächer in Illingen. Das besondere an der 24-Jährigen: Sie hat erst Abitur gemacht und sich dann bewusst gegen ein Studium und für die Schreinerlehre entschieden. Wie kommt‘s? „Ich fand den Werkstoff Holz schon immer ein super-schönes Material und ich konnte mir zudem nicht vorstellen, dass mein Tagwerk zwei Stunden Vorlesung an der Uni sein soll. Das hätte mir nicht gefallen, deshalb habe ich mich für einen Handwerksberuf entschieden – und es keine Sekunde bereut.“ Soll heißen, die sympathische Frau aus Ottweiler hätte sich von einem Studium nicht ausgelastet gefühlt. Als sie dies kopfnickend bestätigt, lächelt sie ihr leicht verlegenes Lea-Ziegler-Lächeln, das viel verrät über jene Frau, die so überdeutlich für eine neue Generation im Schreinergewerbe steht: klug, selbstbewusst, bescheiden, zupackend und nicht zuletzt zielstrebig. Verlegen aber auch deshalb, weil sie auf keinen Fall überheblich sein möchte. Nur ehrlich. Und: Ehrliche Arbeit hat sie jetzt.
Mit einer dieser Arbeiten hat sie gerade eine Jury überzeugt und ihren ersten ersten Preis gewonnen, der ihr wichtig ist und der sie auch ein wenig stolz macht: „Ich entwerfe mein Gesellenstück“ – so heißt der Wettbewerb und so lautet auch die Aufgabe. Alle 81 Auszubildenden des dritten Lehrjahres waren aufgerufen mitzumachen, 30 von ihnen haben tatsächlich mitgemacht und einen Entwurf nach den formellen Vorgaben der Prüfungskommission eingereicht. Ein „Hängeschrank HPL-Nussbaumfurnier“ (siehe auch Bild und Text auf Seite 7) sollte es werden, zu fertigen in 38 Arbeitsstunden.
Was Lea Ziegler schließlich vorgelegt hat, war nicht nur – wie gefordert – eine akribisch genaue Zeichnung und ein entsprechender Ablaufplan. Nein, sie hat sich auch um die Art der Präsentation so ihre Gedanken gemacht. Und offenbar nicht die dümmsten: „Ich hatte die Idee, meine Arbeit in einer furnierten Mappe abzugeben. ▸

Lea Ziegler sagt: „Ich kann auch jungen Frauen nur empfehlen, Handwerker zu werden.“

Fotos: inplan-media (2)

Mit sichtlichem Stolz zeigt Lea Ziegler ihre Siegerurkunde des Wettbewerbs „Ich entwerfe mein Gesellenstück“. Daneben ihr Chef Theo Dörrenbächer.

INFO Frauenanteil

Im Jahr 2013 wurden insgesamt 1.863 Auszubildende in saarländischen Handwerksbetrieben neu eingestellt. Das entspricht einem Frauenanteil von rund 18 Prozent.

Handwerksbereich	Anzahl	Anteil
Handwerk insgesamt	338	18 %
Gesundheits- und Reinigungshandwerk	214	79 %
Bekleidungs-, Textil- und Lederhandwerk	5	56 %
Glas- und Papierhandwerk	10	56 %
Nahrungsmittelhandwerk	34	36 %
Tischler	**14**	**12 %**
Bau- und Ausbauhandwerk	31	7 %
Elektro- und Metallhandwerk	30	3 %

Stand: 31.12.2013 / Quelle: HWK Saar

▶ Das war leichter gesagt, als getan. Quasi bis zur letzten Minute habe ich zu Hause mit dem Akkuschrauber auf dem Bett an dieser doch besonderen Präsentationsmappe gebastelt.“ Was sie nicht ausspricht, aber wiederum ihrem vielsagenden Lächeln zu entnehmen ist: Die Jury war wohl nicht nur von ihrem Hängeschrank-Entwurf sehr angetan, sondern auch von der mit viel Liebe zum Detail produzierten Mappe. Der Lohn: Viel Lob und 125 Euro Preisgeld. Immerhin. Und nicht zu vergessen, die Gewissheit, dass 80 Kollegen bei der Gesellenprüfung im Juli exakt ihren Entwurf nachbauen.

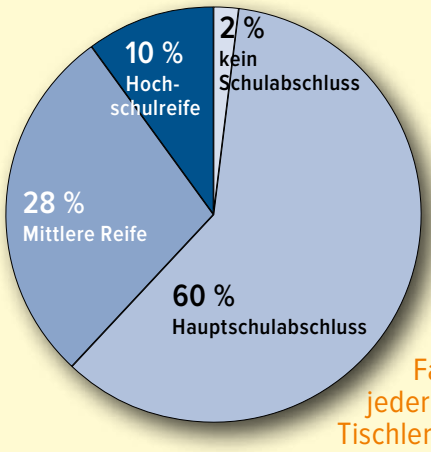
Das macht auch ihren Chef und Ausbilder Theo Dörrenbächer stolz. Der 51-Jährige führt den über 100-jährigen Betrieb in fünfter Generation und hat es zu keiner Zeit bereut, das Experiment mit einer klugen jungen Frau in der Lehrwerkstatt gestartet zu haben. Sein lakonischer Kommentar: „Jederzeit wieder“. Dass es die erste Auszubildende überhaupt in seinem Zehn-Mann-Betrieb ist, macht die Sache noch interessanter.

Apropos interessant. Wenn jetzt bald Prüfung ist, drängt sich die Frage nach der beruflichen Zukunft von Lea Ziegler auf. Und die hat einige Überraschungen zu bieten. Theo Dörrenbacher dürfte an dieser Stelle nicht ganz so glücklich sein, denn seine charmante Nachwuchskraft wird den Betrieb bald verlassen. „Ich gehe zusammen mit meinem Freund, der auch Schreiner ist, nach Neuseeland – Work and Travel.“ War klar, dass Lea Ziegler nicht untätig sein kann und einfach nur mal Urlaub macht. Nein, Erfahrung sammeln im fernen Ausland kann nix schaden für

AUSZUBILDENDE IM HANDWERK NACH IHREM SCHULABSCHLUSS

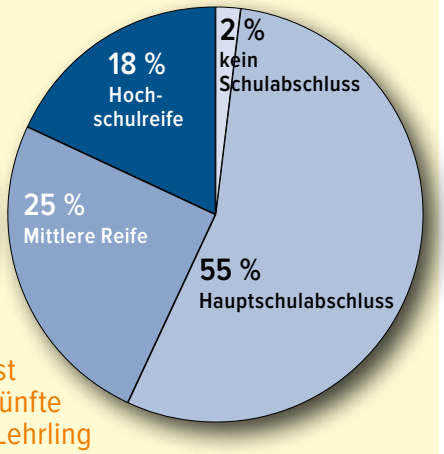
INSGESAMT

Im Jahr 2013 wurden insgesamt 1.863 Auszubildende in saarländischen Handwerksbetrieben neu eingestellt.



TISCHLER

Im Jahr 2013 wurden insgesamt 114 Auszubildende im saarländischen Tischler-Handwerk neu eingestellt.



Fast jeder fünfte Tischler-Lehrling hat Abitur

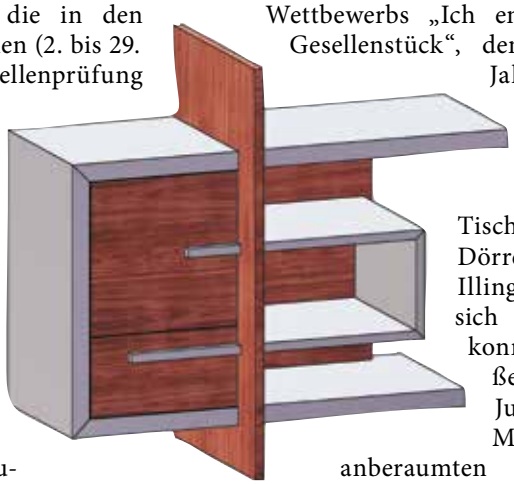
Stand: 31.12.2013 / Quelle: HWK Saar

Fotos: Wirtschaftsverband Holz und Kunststoff Saar — inplan-media — Grafiken: inplan-media — Theo Dörrenbächer

Nach Beendigung der Lehre möchte Lea Ziegler für ein Jahr in die Ferne schweifen. Mit ihrem Freund plant sie einen „Work and Travel"-Aufenthalt in Neuseeland.

Lea Zieglers preisgekrönten Entwurf verwirklichen 81 Prüflinge

Vor den Erfolg haben die Götter bekanntlich den Schweiß gesetzt. Das ist auch bei den 81 Auszubildenden nicht anders, die in den nächsten Wochen (2. bis 29. Juli) ihre Gesellenprüfung zum Schreinerhandwerk im Saarland ablegen wollen. Neben der umfangreichen theoretischen Prüfung gehört auch die Herstellung eines Gesellenstücks zur guten, alten Prüfungstradition. In diesem Jahr hat sich die Prüfungskommission einen „Hängeschrank HPL Nussbaumfurnier" ausgewählt, den die Prüflinge eigenständig in der Lehrwerkstatt in Von der Heydt erstellen müssen. Als Vorlage dient der preisgekrönte Siegerentwurf des Wettbewerbs „Ich entwerfe mein Gesellenstück", den in diesem Jahr die 24-jährige Auszubildende Lea Ziegler von der Tischlerei Th. Dörrenbächer aus Illingen klar für sich entscheiden konnte. Soll heißen, dass 77 Jungs und vier Mädels in den anberaumten 38 Arbeitsstunden die Idee von Lea Ziegler verwirklichen – nach einem klaren Ablaufplan. Nach Auswertung und Bewertung gibt es am 10. September die Gesellenbriefe.



die weitere Karriere. Und die soll wie folgt aussehen. Nach dem Überseetrip möchte Lea Ziegler im Oktober 2015 ein Studium beginnen mit dem Ziel, danach Berufsschullehrerin zu werden und dafür zu sorgen, dass es auch in Zukunft im Saarland gut ausgebildeten Schreinernachwuchs geben wird.

Ja, die Frau weiß genau, was sie will und was sie kann und wo es hakt. Nur ein Beispiel. Mit dem Abi in der Tasche hatte sie das Privileg, eine auf zwei Jahre verkürzte Lehre machen zu dürfen. „Das war nicht nur von Vorteil", meint Lea Ziegler und bezieht sich auf die fehlende Praxis.

Weiterhin stellt sich die Frage, wie hat sie es erlebt, als junge Frau in einem von Männern dominierten Beruf zu lernen und in einem klar von Männern beherrschten Betrieb zu arbeiten? „Das war und ist absolut okay und ich kann wirklich nicht klagen." Im Gegenteil, Lea Ziegler spricht sich klar dafür aus, mehr weiblichen Nachwuchs zu rekrutieren – vor allem auch vor dem Hintergrund des drohenden Fachkräftemangels sind gut gebildete junge Frauen eine echte Option für die Zukunft der Wohnhandwerksbetriebe im Saarland. Bislang liegt die Quote der weiblichen Lehranfänger im saarländischen Schreinergewerbe bei rund 12 Prozent, die der Abiturienten bei fast 20 Prozent. Nimmt man die Erfahrungen von und mit Lea Ziegler zum Maßstab, dann steht einer nachhaltigen Steigerung dieser schon jetzt ordentlichen Quote nichts im Wege.

Der Versicherungsmakler für WOHNHANDWERKER

Erfahren – Kompetent – Unabhängig

Harig & Jochum Maklerbüro GmbH

Ihr Spezialist für umfassenden
Versicherungsschutz in allen betrieblichen Belangen

Seit 20 Jahren Partner des
Wirtschaftsverbandes Holz und Kunststoff Saar e. V.

Telefon 0681-947547-15, Fax 0681-947547-10
Ernst-Abbe-Straße 1, 66115 Saarbrücken, E-Mail sabine.harig@harig-makler.de

Kein Widerspruch: Politisches Engagement und Handwerk

Was treibt Wohnhandwerker in die Politik?

Nicht viele tun es, aber einige tun es sich doch an: neben der selbstständigen Arbeit als Wohnhandwerker ein Engagement in der kommunalen Politik. Prominentester Vertreter dieser Zunft ist sicherlich Hans Wagner.

Hans Wagner

Ihm hat die Politik irgendwann offenkundig so viel Spaß gemacht, dass er gleich ganz umgesattelt hat. Der heutige St. Ingberter Oberbürgermeister Hans Wagner hält sich sieben Jahre Ortsvorsteher und Stadtrat mit Leidenschaft zugute und einen „ehrlichen Einsatz für die St. Ingberter Bürger“, wie er selbst sagt. Auch 20 Jahre Erfahrung als Ehrenamtsinhaber in verschiedenen Vereinen und Berufsorganisationen, 30 Jahre unternehmerische Erfahrung als selbständiger Dienstleister für alle St. Ingberter Bürger sowie 57 Jahre Lebenserfahrung in St. Ingbert sind nach seinem Dafürhalten beste Voraussetzungen und Grundlagen, das Amt des Oberbürgermeisters auszuüben. Der langjährige Bezirksinnungsobermeister der Schreinerinnung des Saarlandes scheint also zufrieden, als parteiloser Oberbürgermeister eine CDU-Hochburg regieren zu dürfen.

Hans Wagner (57)

Georg Johänntgen (55)

Peter Zimmer

Mit seinem Sitz im Gemeinderat Quierschied gibt sich Peter Zimmer (52, CDU) nicht zufrieden. Denn neben seiner Tätigkeit als selbstständiger Schreiner mit Meisterbrief ist er auch CDU-Ortsverbandsvorsitzender – und das gerne. „Weil ich die Arbeit für den Ort mag und lieber mache, statt maule.“ Peter Zimmer nimmt kein Blatt vor den Mund, denn er bekennt auch, dass das Frustpotential in den vergangenen Jahren gestiegen ist, auch weil der finanzielle Spielraum zum Gestalten immer kleiner geworden ist. Das kommunalpolitische Engagement liegt in der Familie. Zwar war Peter Zimmer schon in der Jungen Union politisch aktiv, im Gemeinderat ist er erst, seit sein Vater aufgehört hat. Bringt ihm die Arbeit als Politiker Vor- oder Nachteile für seinen Beruf? „Ich habe schon oft darüber nachgedacht, aber ich weiß es nicht.“

Gerhard Weiand

Was motiviert den technischen Mitarbeiter des Wirtschaftsverbandes Holz und Kunststoff Saar und gelernten Schreinermeister Gerhard Weiand (59) nach getaner Arbeit in der Verbandszentrale in Saarbrücken-Von der Heydt zu seinem langjährigen kommunalpolitischen Engagement in der Heimat? „Ich bin seit 20 Jahren Ortsvorstand in Winterbach und auch Mitglied im Stadtrat von St. Wendel“, sagt der CDU-Politiker, der kürzlich bei der Wahl am 25. Mai mit 69 Prozent der Stimmen in seinem Heimatort wiedergewählt wurde. „Was mich motiviert, ist die Nähe zu den Menschen und dass ich in dem ein oder anderen Fall auch schon mal richtig helfen kann.“

Georg Johänntgen

Die gleichen Gründe gibt Georg Johänntgen (55) für sein langjähriges kommunalpolitisches Engagement an. Der Schreiner und Bestatter war fünf Jahre Ortsrat in Wustweiler, sitzt seit 20 Jahren für die CDU im Gemeinderat in Illingen und wurde gerade für weitere fünf Jahre in seinem Amt bestätigt. Seine Hauptmotivation ist und bleibt, dass er „die Interessen von Handwerkern gegen die Übermacht der Akademiker in der Politik vertreten“ möchte. Und da scheut er sich auch nicht, über die Parteigrenzen hinweg Verbündete zu suchen. Sein guter Draht etwa zum SPD-Politiker Christian Petry kann da nur hilfreich sein, im steten Bemühen Lobbyarbeit für die regional verankerte Handwerkerzunft zu betreiben. Der 49-jährige Diplom-Verwaltungswirt aus Neunkirchen ist seit Anfang des Jahres Mitglied des Deutschen Bundestages für den Wahlkreis St. Wendel und seit 2009 Erster Beigeordneter der Gemeinde Illingen. Eine Männerfreundschaft über Parteigrenzen hinweg.

Fotos: inplan-media — Stadt St. Ingbert — Wirtschaftsverband Holz und Kunststoff Saar — Bundesagentur für Arbeit — Beschäftigungspakt West-Süd-West — BDA / Laurence Chaperon

NACHRICHTEN

Handwerk will Erwachsene für Ausbildung motivieren

Junge Erwachsene über 25 ohne Berufsabschluss sollen verstärkt für eine Fachausbildung mit Abschlussprüfung motiviert werden. Dazu stellten die Bundesagentur für Arbeit und der Zentralverband des Deutschen Handwerks (ZDH) die Initiative „Erstausbildung junger Erwachsener“ vor. In Deutschland gebe es 1,5 Millionen Menschen zwischen 25 und 35 Jahren ohne abgeschlossene Ausbildung, sagte der Vorstand der Bundesagentur für Arbeit, Heinricht Alt (64). Ziel müsse eine ganzheitliche betriebliche Ausbildung sein, die mit einer öffentlich-rechtlichen Prüfung abschließe, sagten Alt und ZDH-Präsident Hans Peter Wollseifer (58).

Heinrich Alt (64)

Deutsch-französische Berufsausbildung kommt

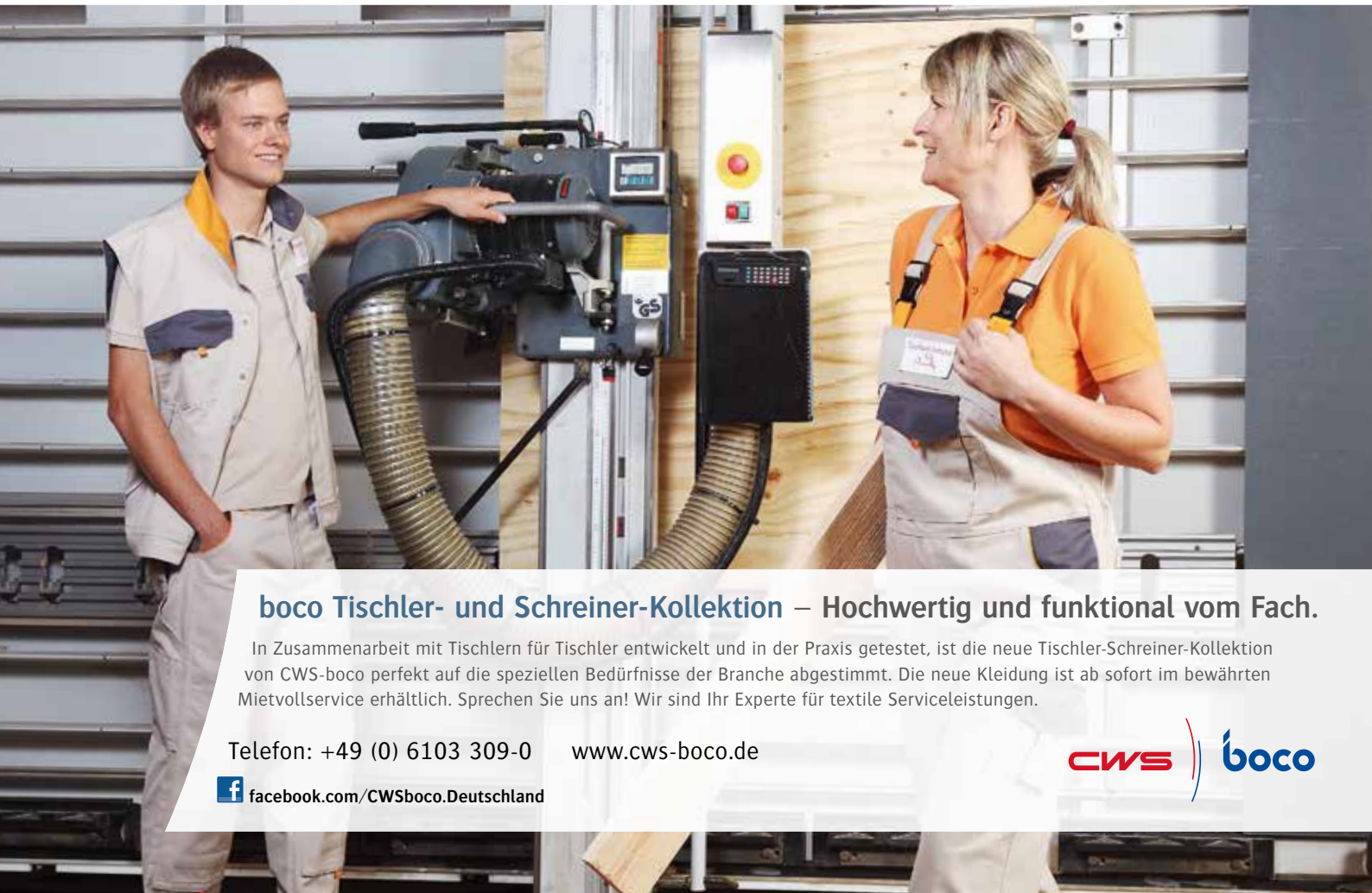
Die grenzüberschreitende Berufsausbildung zwischen Lothringen und dem Saarland soll ab dem kommenden Ausbildungsjahr konkrete Formen annehmen. In einer vierjährigen Pilotphase soll in 15 Berufen eine grenzüberschreitende Ausbildung möglich werden. Konkret sollen deutsche und französische Jugendliche ihre praktische Ausbildung jeweils im Nachbarland machen, Theorie und Abschlussprüfung dann in der Heimat. Für diese Kombination habe man sich bewusst entschieden, so Ministerpräsidentin Annegret Kramp-Karrenbauer (CDU), da Schulunterricht in einer fremden Sprache oft als große Hürde angesehen werde.

Annegret Kramp-Karrenbauer (51)

Arbeitgeber begrüßen Vereinbarungen zu Flexi-Rente

Die Bundesvereinigung der Deutschen Arbeitgeberverbände (BDA) hat die Einigung der Koalition auf Änderungen am Rentenpaket in Form der sogenannten „Flexi-Rente“ begrüßt. BDA-Präsident Ingo Kramer betonte aber zugleich: „Dennoch bleibt das Rentenpaket insgesamt ein schwerwiegender und teurer Fehler. Mit der Begrenzung der Anrechnung von Zeiten der Arbeitslosigkeit gelingt zumindest eine Korrektur bei der abschlagsfreien Rente ab 63.“ Dennoch werde die Rente ab 63 in den nächsten Jahren zu deutlich mehr Frühverrentungen führen, zumal die Berücksichtigung von Zeiten mit freiwilligen Beiträgen die Zahl der Berechtigten erhöhen wird, so Kramer.

Ingo Kramer (61)



Verbraucherschutzrichtlinie nun Gesetz

Ohne Vertrag geht nichts mehr

Am 13. Juni ist ein neues Verbraucherschutzgesetz in Kraft getreten, mit dem sich auch saarländische Wohnhandwerker beschäftigen müssen. Es gilt generell für außerhalb der eigenen Geschäftsräume geschlossene Verträge. Hier hat der Endverbraucher jetzt ein 14-tägiges Widerrufsrecht.

In früheren Zeiten gab es das Haustürgeschäftwiderrufsgesetz. Man wollte den Verbraucher davor schützen, dass er sich an seiner Haustür, also in seiner gewohnten Umgebung, übereilt etwas aufschwatzen lässt, was er gar nicht braucht. Typischer Fall: Ein Zeitschriftenabo oder eine Vereinsmitgliedschaft. Ähnliche Situationen gibt es heutzutage beim Telefonverkauf oder im Internetgeschäft. Jetzt hat die Europäische Union (EU) zu einem großen Schlag gegen unlautere Verkaufspraktiken ausgeholt und damit dem Wohnhandwerker ein echtes Problem bereitet. Denn nicht nur in den vorgenannten Fällen gibt es jetzt ein voraussetzungsloses Widerrufsrecht, sondern immer dann, wenn ein Wohnhandwerker einen Vertrag außerhalb seiner Geschäftsräume mit einem Verbraucher abschließt. 14 Tage hat der Verbraucher dann Zeit, den Vertrag ohne weitere Begründung zu widerrufen – egal, ob er neue Innentüren bestellt, Fertigjalousien aufhängen lassen will oder die Oma beerdigt werden soll.

Die EU hat an vielen Stellen übertrieben und das organisierte Handwerk konnte gerade noch Schlimmeres verhindern. Vor allem stellt sich dem Wohnhandwerker die Frage, warum der Verbraucher vor ihm geschützt werden soll oder nicht auch er vor bös- und zahlungsunwilligen Kunden. Viele Handwerker hätten sicher bei der Wahl zum EU-Parlament anders gewählt, wenn ihnen dieser neue Anfall von Regulierungswurt aus Brüssel voll bewusst gewesen wäre. „Der Wohnhandwerker“ hat in diesem Zusammenhang einmal die wichtigsten Fragen und Antworten zusammengestellt.

Welches Gesetz ändert sich?

Das Bürgerliche Gesetzbuch (BGB) und das dazugehörige Einführungsgesetz werden um zahlreiche Bestimmungen ergänzt, die auf eine Richtlinie der EU zurückgehen.

Auch die Bestatter müssen aufpassen

Ab wann gelten die Änderungen?

In Kraft trat die Regelung am 13. Juni 2014, ein Jahr nach dem Beschluss im Bundestag.

Was ändert sich konkret?

Die Widerrufsrechte des Verbrauchers werden gegenüber der bisherigen Regelung ausgedehnt. Es geht nicht mehr nur um typische Situationen, wo man etwas aufgeschwatzt erhält, was man nicht gebrauchen kann – also das Zeitschriftenabo an der Haustür oder die Wolldecke bei der Kaffeefahrt. Bestellfallen im Internet und aggressives Telefonmarketing waren der EU schlussendlich zu viel. Daher ist ein neuer Begriff eingeführt worden: „der außerhalb von Geschäftsräumen geschlossene Vertrag.“

Warum sieht der Gesetzgeber bei außerhalb von Geschäftsräumen geschlossenen Verträgen Handlungsbedarf?

Wenn ein Kunde in ein Geschäft kommt, ist er nicht besonders schutzwürdig. Er kommt ja dorthin, weil er etwas kaufen möchte. Ist er aber zu Hause oder wird auf der Straße angesprochen, ist er anfälliger für unlautere oder einfach nur schlechte Angebote.

Und wie wird der Schutz des Verbrauchers hergestellt?

Der Verbraucher kann jeden außerhalb der Geschäftsräume geschlossenen Vertrag 14 Tage lang widerrufen – ohne Angaben von Gründen. Ist er nicht über seine Widerrufsrecht belehrt, hat der ein Jahr und 14 Tage Zeit, zu widerrufen!

Gilt das auch, wenn der Wohnhandwerker zum Verbraucher kommt, weil der ihn bestellt hat, etwa um ein Angebot für neue Rollos zu machen?

Ja, es ist eine typisierende Betrachtungsweise. Für das Gesetz macht es keinen Unterschied, ob man mit der Tür ins Haus fällt oder als Wohnhandwerker kommt, weil man gerufen wurde.

Gilt das auch, wenn man

Foto: inplan-media

beispielsweise dringende Reparaturarbeiten ausführen soll?
In diesem Fall gilt eine Ausnahmeregelung. Dringende Reparaturen oder Instandhaltungen beim Kunden, die sofort ausgeführt werden, sind vom Widerrufsrecht nicht erfasst.

Macht es einen Unterschied, um welche Waren es sich handelt?
Das Widerrufsrecht greift generell nicht, wenn Waren geliefert werden, die nicht vorgefertigt sind und für deren Herstellung eine individuelle Auswahl oder Bestimmung durch den Verbraucher maßgeblich ist oder die eindeutig auf die persönlichen Bedürfnisse des Verbrauchers zugeschnitten sind. Demnach kann der Zuschnitt des Gardinenstoffs sofort erfolgen, ohne dass ein Widerruf erfolgen kann! Das gleiche gilt auch bei auf Maß gefertigten Fenstern oder beim individuellen Einzelmöbel, sieht aber bei auf Abruf verfügbaren Innentüren oder Fertigrollos und Ähnlichem wieder anders aus.

Gibt es das Widerrufsrecht auch, wenn der Wohnhandwerker den Kunden aufsucht und ihm später ein Angebot schickt?
Dann greift das Gesetz grundsätzlich nicht ein. Der Vertrag, also die beiden übereinstimmenden Willenserklärungen, müssen – um das Widerrufsrecht auszulösen – auf einen Rutsch während des ersten Besuches beim Kunden zustande kommen oder auf einer „Kalt-Akquise“ beruhen. Wenn der Wohnhandwerker den Kunden auf dessen Wunsch hin besucht, sich dort alles anschaut und danach dem Kunden ein schriftliches Angebot schickt, ist der Verbraucher nicht mehr schutzwürdig, da er nicht mehr überrumpelt wird.

Hilft dann also beispielsweise eine spätere Auftragsbestätigung?
Wenn man die Auftragsbestätigung wörtlich und juristisch korrekt versteht, bestätigt sie eigentlich den Inhalt eines zuvor schon mündlich geschlossenen Vertrages. Die Auftragsbestätigung ist mit Verbrauchern nicht zu machen. Zumeist meint aber der Wohnhandwerker mit einer Auftragsbestätigung eigentlich ein neues Angebot, das dann der Kunde unterschrieben zurückschicken soll. Dann kommt der Vertrag durch das schriftliche Angebot des Wohnhandwerkers und den Zugang des vom Kunden gegengezeichneten Angebotes zustande. Diese Vorgehensweise war schon immer die richtige und wird auch jetzt nicht infrage gestellt.

Gilt die neue Regelung überhaupt für Werkverträge oder nur für Verkaufsgeschäfte?
Das Gesetz spielt sicherlich vor allem bei Kaufverträgen eine große Rolle, erfasst aber auch Dienstleistungen und versteht darunter auch alle Arten von Werkverträgen.

Gilt das Gesetz auch für Bestattungsverträge?
Bestattungsverträge gelten nach deutschem Recht als Werkvertrag und damit als Dienstleistung im Sinne des europäischen Verbraucherrechtes. Aber das Gesetz greift nicht ein, wenn die Angehörigen im Bestattungsgeschäft einen Auftrag erteilen.

Die EU hat kürzlich zu einem großen Schlag gegen den unlauteren Wettbewerb ausgeholt – und damit den Wohnhandwerker vor Probleme gestellt

Aber die ganze Leistung ist doch auf die persönlichen Verhältnisse der Angehörigen zugeschnitten?
Die Ausnahme vom Widerrufsrecht gilt nur für Waren aber nicht für Dienstleistungen. Nur ein Beispiel für den Irrsinn dieser EU-Richtlinie.

Aber was geschieht mit einem Bestattungsauftrag, den die Angehörigen am Sterbeort erteilen?
Wenn die Angehörigen nicht zum Bestatter in dessen Geschäft kommen und dort den Auftrag erteilen, hat der Bestatter ein Problem. Die Formulierung „außerhalb der Geschäftsräume“ ist rigide und umfassend. Ein zu Hause oder in einem Krankenhaus erteilter Bestattungsauftrag kann daher 14 Tage lang widerrufen werden, ohne Angabe von Gründen.

Was passiert, wenn beispielsweise der Bestattungsauftrag widerrufen wird?
Dies ist sicherlich beim Bestattungsvertrag eine spannende Frage. Bei Kaufverträgen ist es einfach: Die Ware geht an den Verkäufer zurück, gegebenenfalls gegen Erstattung des Kaufpreises. Beim Bestattungsvertrag eigentlich müsste dieser eigentlich rückabgewickelt werden. Am Ende würde dies bedeuten, dass der Bestatter im Falle des Widerrufes auf den Kosten sitzen bleiben wird.

Macht es einen Unterschied, weil eine Bestattung sofort erledigt werden soll?
Das Gesetz macht hier keine Ausnahme nur für Bestattungen. Will der Bestatter einen für ihn kostspieligen Widerruf vermeiden, muss er aufpassen. Entweder die Kunden kommen eigens zu ihm in sein Geschäft und er beginnt dann erst mit der Erledigung oder aber er lässt sich schriftlich bestätigen, dass der Kunde nach Belehrung ausdrücklich einverstanden ist, dass die Arbeiten sofort aufgenommen werden und dass der Kunde auf sein Widerrufsrecht verzichtet.

Genügt es, wenn die Arbeit wie mündlich bestellt, begonnen oder gar fertiggestellt wurde?
Wenn für den Verbraucher ein Widerrufsrecht besteht, hilft dem Wohnhandwerker die tatsächliche und gegebenenfalls sogar mangelfreie Ausführung der Arbeiten nichts. Streng genommen muss er nach beim Kunden an Ort und Stelle erteiltem Auftrag 14 Tage warten, bis er die Innentüren beim Händler bestellt. Erst, wenn die 14 Tage abgelaufen sind, kann er sicher sein, dass der Kunde nicht mehr widerruft.

Soll man also bei Geschäftsabschlüssen zukünftig immer 14 Tage warten?
Man muss nicht grundsätzlich 14 Tage warten. Wenn der Kunde kein Verbraucher ist, spielt das Gesetz ohnehin keine Rolle. Ist der Kunde ein Verbraucher, ist es unproblematisch, wenn der Auftrag in den Geschäftsräumen des Wohnhandwerkers erteilt wird. ▶

Schwarzgeldabrede macht Vertrag nichtig!

Bereits in Ausgabe 01/2014 des „Wohnhandwerkers“ wurde auf eine Entscheidung des Oberlandesgerichts in Schleswig hingewiesen, die der Bundesgerichtshof (BGH) kürzlich bestätigt hat. Demnach hat ein Handwerker keinen Anspruch auf weiteren ausstehenden Werklohn, wenn ein Teil des Werklohns ohne Mehrwertsteuer und ohne offizielle Rechnung bezahlt wird. Der Vertrag insgesamt ist nichtig. Zwar ist der Kunde um die Handwerkerleistung bereichert, aber der BGH lässt einen Wertersatz für den Handwerker nicht zu, sondern wendet konsequent Paragraf 817 Absatz 2 des Bürgerlichen Gesetzbuches an. Danach ist eine Ersatzforderung ausgeschlossen, wenn beide Vertragspartner gegen Paragraf 1 Absatz 2 Nummer 2 des Schwarzarbeitsgesetzes verstoßen haben.
Da laut BGB zudem das zur Erfüllung einer solchen Verbindlichkeit Geleistete (die schon bezahlten offiziellen und „schwarzen“ Beträge) nicht zurückgefordert werden kann, müsste ein „Schwarzarbeiter“ erhaltene Anzahlungen auch behalten dürfen. Nach dem Motto „Was man hat, hat man“. Diese Frage ist allerdings noch nicht höchstrichterlich entschieden.
Endgültig klar ist aber nun, dass dem Handwerker keine Werklohnansprüche zustehen und seinem Auftraggeber keine Mängelansprüche!

Unproblematisch ist es auch, wenn der Kunde ein schriftliches Angebot schriftlich bestätigt. Kompliziert, aber ausreichend ist ebenfalls, wenn ein an Ort und Stelle beim Kunden abgeschlossener Vertrag durch die eindeutige Erklärung des Kunden begleitet wird, dass er nach entsprechender Belehrung schriftlich erklärt, dass die Arbeiten sofort ausgeführt werden sollen und dass er auf sein Widerrufsrecht verzichtet – und dann auch tatsächlich mit der Ausführung begonnen wird.

Bedeutet dies unter dem Strich, dass neuer bürokratischer Aufwand entsteht?

Dies ist unzweifelhaft der Fall. Aber andererseits galt schon immer: Wer schreibt, der bleibt. In jedem Fall sollte für die Widerrufsbelehrung auf die amtliche Formulierung im Gesetz zurückgegriffen werden.

Ergeben sich für den Wohnhandwerker zusätzliche Informationspflichten aus dem Gesetz?

Im Prinzip stellt das Gesetz nochmals klar, welche Pflichtangaben eine Rechnung oder ein Angebot enthalten soll. Letztlich geht es darum, dass dem Verbraucher jederzeit klar sein muss, wer sein Vertragspartner ist und was er da bestellt.

Wer ist überhaupt Verbraucher?

Paragraf 13 BGB definiert den Verbraucher als natürliche Person, die ein Rechtsgeschäft zu Zwecken abschließt, die überwiegend weder ihrer gewerblichen noch ihrer selbstständigen beruflichen Tätigkeit zugerechnet werden können. Das bedeutet zugleich, dass jede Art von juristischer Person nicht als Verbraucher gelten kann.

Neuer bürokratischer Aufwand entsteht

Kann auch ein Handwerker wie ein Verbraucher schützenswert sein?

Wenn ein Handwerker Einzelunternehmer ist, kann er je nach Zweck des abgeschlossenen Rechtsgeschäftes (Vertrages) einmal Verbraucher sein und das andere Mal Unternehmer. Gerade bei der Betrugsmasche mit Firmeneinträgen und seltsamen Internetdomänen wäre es wünschenswert, wenn ein Handwerker auch ein freies Widerrufsrecht hätte. Das hat das Gesetz aber nicht vorgesehen. Die Betrugsmasche setzt insbesondere dabei an, dass auf die Unachtsamkeit und gelegentlich Unerfahrenheit von Bürokräften gesetzt wird und es sich ausdrücklich immer um „gewerbliche Einträge“ handelt.

Wie sieht es nun konkret bei Arbeiten aus, die schon ausgeführt wurden? Besteht dann noch ein Widerrufsrecht?

Ein Widerrufsrecht besteht bei ausgeführten Dienstleistungen nicht, wenn es sich um Verträge handelt, bei dem der Verbraucher den Unternehmer ausdrücklich aufgefordert hat, ihn aufzusuchen, um eine dringende Reparatur oder Instandhaltungsarbeiten vorzunehmen. Werden bei der Gelegenheit aber noch andere Arbeiten erbracht, Waren geliefert oder Materialien eingebaut, die nicht zur Durchführung der Reparaturarbeiten notwendig waren, gilt das Widerrufsrecht.

Gibt es eine Wertgrenze, bei der das Widerrufsrecht nicht eingreift?

Zunächst einmal gibt es eine Wertgrenze von 40 Euro, unterhalb derer grundsätzlich das Gesetz hinsichtlich der Verbraucherschutzrechte nicht eingreift. Des Weiteren gibt es eine Grenze von 200 Euro bei den sofortigen, nicht widerrufsfähigen Instandhaltungsarbeiten. Übersteigt die zu leistende Vergütung 200 Euro nicht, sind die Informationspflichten des Unternehmers eingeschränkt. Er hat nur seine Identität genau preiszugeben und einen Kostenvoranschlag über die Gesamtkosten zu unterbreiten.

Greifen die Informationspflichten nur bei Geschäften, die außerhalb der Geschäftsräume abgeschlossen wurden?

Hier muss man differenzieren. Insgesamt verlangt das neue Gesetz weitergehende Informationspflichten als früher. Sie gelten für alle Geschäfte mit Verbrauchern. Dazu gehören die Benennung der wesentlichen Eigenschaften der Waren- und Dienstleistungen, die erbracht werden. Und vor allem eine differenzierte Darstellung des Gesamtpreises vor Vertragsschluss. Insbesondere soll der Verbraucher vor versteckten Nebenkosten geschützt

Foto: inplan-media

werden. Daher sind Fracht-, Liefer- und Versandkosten immer eigens anzugeben, wenn sie denn berechnet werden. Allgemeine Geschäftsbedingungen, wenn sie denn gelten sollen, sind ebenfalls vor Vertragsschluss dem Verbraucher auszuhändigen, was sich aber ohnehin von selbst versteht. Hinzu kommt, dass auch das gesetzliche Mangelhaftungsrecht im Vertrag erwähnt werden soll. Aufgrund all dieser Umstände empfiehlt es sich dringend, die für Wohnhandwerker empfohlenen Allgemeinen Geschäftsbedingungen zu verwenden.

Ist der mündliche Vertrag für Handwerker nun tot?

Die in dem Gesetz vorgesehenen Informationspflichten können nur dokumentiert werden, wenn ihnen schriftlich nachgekommen wird. Im normalen Umgang wird dies nur in der Papierform sinnvoll machbar sein. Bei außerhalb von Geschäftsräumen abgeschlossenen Verträgen ist der Unternehmer immer verpflichtet, dem Verbraucher alsbald das Vertragsdokument auf Papier zur Verfügung zu stellen.

Wie kann ein Muster für Bestatter aussehen, wenn sie einen Auftrag außerhalb ihrer Geschäftsräume erhalten?

Grundsätzlich ist zu empfehlen, dass ein Mustervertrag vorgehalten wird, etwa entsprechend dem Muster, wie es von der Bestatterinnung im Saarland vorgehalten wird. Hinzu kommt nun zum Beispiel neben der amtlichen Widerrufsbelehrung noch die folgende Formulierung: „Dem Auftraggeber ist bekannt, dass ihm aufgrund der Umstände bei Vertragsabschluss (Auftragserteilung außerhalb der Geschäftsräume des Auftragnehmers) grundsätzlich ein Widerrufsrecht zusteht und zwar bis 14 Tage nach Vertragsschluss. Ihm ist ebenfalls bekannt, dass er mit der hiesigen Erklärung endgültig auf sein Widerrufsrecht verzichtet, sobald der Auftragnehmer mit der Ausführung der (Bestattungs-)Dienstleistung beginnt. Insofern bestätigt hiermit der Auftraggeber ausdrücklich, dass der Auftragnehmer mit der Ausführung der Dienstleistung sofort beginnen darf und dass er, der Auftraggeber, insoweit endgültig auf sein Widerrufsrecht verzichtet."

Was ist, wenn ein Vertreter des Unternehmens beim Kunden vor Ort einen Vertrag abschließt?

Das sollte der Vertreter beim ersten Besuchstermin tunlichst vermeiden. Der Vertreter ist dem Unternehmer selbst gleichgestellt. Der Vertreter sollte vor Ort beim Kunden die Vertragsdaten aufnehmen und dann ein schriftliches Angebot übersenden. Wenn er den Kunden zu Hause oder auf der Baustelle dann wieder besucht und die Vertragsunterschrift erhält, ist das unschädlich. Ein Widerrufsrecht entsteht nicht.

EPPER
MASCHINEN UND WERKZEUGE
FÜR INDUSTRIE & HANDWERK

KÜNDIG

Lackschleifmaschine Brilliant-1 1100-Cd-L

KÜNDIG Brilliant Breitband-Schleifmaschinen basieren auf den neusten Erkenntnissen unserer Schleiftechnik-Spezialisten. Neben allen Qualitätsmerkmalen unserer bewährten Premium Reihe verfügen KÜNDIG Brilliant Breitband-Schleifmaschinen deshalb zusätzlich über mindestens ein schwenkbares Schleifaggregat (Diagonal-Schleifaggregat).

Kantenschleifmaschine Uniq-S

Industrielle und individuelle Fertigung sind keine Gegensätze. Die Kündig Uniq-S beweist es. Genauso vielseitig wie das Standardmodell der Kündig Uniq meistert sie dank des integrierten Transportbandvorschubes auch das rationelle Durchlauf-Schleifen kleinerer und größerer Serien.

Epper GmbH
Südring 37
54634 Bitburg

Tel.: +49 (0) 65 61 / 95 16-0
Fax.: +49 (0) 65 61 / 1 24 25

BITBURG
www.epper-maschinen.de info@epper-maschinen.de

Manfred Johann (67), Geschäftsführer seines astreinen Familienbetriebs, am Schreibtisch der Firmenzentrale in Theley, wo 25 Mitarbeiter beschäftigt sind.

Manfred Johann und sein Einsatz für die Nachhaltigkeit

Das Herz am rechten Fleck

Mit seiner Initiative „Die Schreiner mit dem Stein im Brett“ will der Wohnhandwerker aus Güdesweiler Möbel aus einheimischen Hölzer etablieren.

Selten hat ein Motto so gut gepasst wie dieses: „Vom Baum zum Traum“. Gemeint ist die Initiative von Manfred Johann, wunderschöne Möbelstücke aus einheimischen Hölzern zu fertigen – und das zu einem angemessenen Preis. Seit gut zwölf Jahren verfolgt der Geschäftsführer des Familienbetriebs „Tischlerei und Ladenbau Johann“ mit Standorten in Oberthal-Güdesweiler und Tholey-Theley „dieses Hobby“, wie er selbst seinen Einsatz für die Nachhaltigkeit beschreibt.

Es war wohl kein Problem, Mitstreiter zu finden, die sich in der Initiative „Die Schreiner mit dem Stein im Brett“ lose zusammengeschlossen haben und die im alten Rathaus von St. Wendel eine kleine Dauerausstellung mit ihren Unikatmöbeln präsentieren. Das ganze passt sehr gut zur sehr rührigen „KulturLandschaftsInitiative St. Wendeler Land“ (KuLanI), mit der die Schreiner den Schulterschluss suchen. KuLanI glänzt bislang mit dem nachhaltigen Vermarktungsprogramm „Lokalwarenmarkt“ oder dem Bildungsprogramm „Bildungsnetzwerk“.

Aber was bedeutet eigentlich „Die Schreiner mit dem Stein im Brett“ – selbsterklärend ist dieser Slogan nicht. Manfred Johann lacht, als er darauf angesprochen wird und beginnt voller Leidenschaft zu erzählen, dass es die Idee ist, in jedes dieser einmaligen Möbelstücke einen Achat einzubauen. Einen Achat, den es auf den Äckern rund um Freisen zu finden gibt und der es in den vergangenen Jahren zu einiger Berühmtheit gebracht hat – und mittlerweile ganze Scharen von Interessierten ins St. Wendeler Land lockt. Klingt gut, ist noch besser, wenn man erst einmal sieht, wie dies gemeint und gemacht ist. Der äußerst agile 67-Jährige zeigt in seinem Beratungszentrum „Creative Concepte“ ein Fotobuch zu solch einem nachhaltigen Möbel. Es handelt sich um einen schweren Eiche-Massivholztisch, der aus 200-jährigen Balken, Stützen und Sparren aus Niederlinxweiler entstanden ist. Schritt für Schritt hat Manfred Johann für sich und seine Kunden die Arbeitsabläufe zwischen den Buchdeckeln festgehalten.

Dort ist etwa dokumentiert, dass das Bauholz aus einer Pflanzung am Spiemont im Jahre 1650 stammt und zwischen 1780 und 1800 gefällt wurde. Auf weiteren Fotos sieht man en détail, wie die unansehnlichen Balken auf der Kreissäge zugeschnitten und ausgehobelt wurden. Die Fotogalerie zeigt weiter, wie die jetzt schön geschliffenen Bretter zur Tischplatte verleimt werden, die Tischfläche einen Grobschiff erfährt

Wohl dem Betrieb, der sich solch eine Einstellung auf die Fahnen schreibt.

Fotos: inplan-media (2) — Schreinerei Johann

Dieser eindrucksvolle Tisch wurde komplett aus heimischen Hölzern und nach Kundenwunsch gefertigt.

und dann die Ausschnitte für die Beine gemacht werden. Anschließend erfolgt die erste Oberflächenbehandlung mit 70 Grad heißem Hartöl. Dann folgen Ausfräsungen auf der Rückseite für die Stahlarmierung, ein Zwischenschliff und die zweite Oberflächenbehandlung. Jetzt sieht das Objekt einem edlen Tisch schon sehr ähnlich. An einem der stämmigen Tischbeine wird ein Zapfenloch mit Plexiglas für ein edles Accessoire ausgefräst – der Kunde dieses Tisches wollte dort allerdings keinen edlen Stein, sondern ein wertvolles Erbstück, eine Taschenuhr, verewigen.

Das Ergebnis kann sich sehen lassen. Eben „vom Baum zum Traum". Auf der letzten bedruckten Seite dieses Handbuchs zu diesem geschichtsträchtigen Einzelstück beglückwünscht der Handwerker seinen Kunden: „Herzlichen Glückwunsch zu dem für Sie handgefertigten Einzelstück und viel Freude und Spaß mit Ihrem Esszimmertisch." Unterschrieben ist das Ganze mit „Unikat-Möbel aus heimischen Hölzern, gefertigt vom Team der Manfred Johann GmbH". Wenn das nicht eine perfekte und nachhaltige Marketingidee ist…

Aber das passt zu diesem astreinen Familienbetrieb, der in diesem Jahr seinen 80. Geburtstag feiern darf und dies nach Umbau und Erweiterung der Betriebsstätte in Theley auch gebührlich tun wird. Man hat sich auf exklusive Möbel für den Privatbereich spezialisiert und ist seit 25 Jahren erfolgrech im Ladenbau tätig – unter anderem auch für Globus, Hagebaumarkt, Bäckereien, Banken und Arztpraxen. Das funktioniert vor allem deshalb, weil Familie und Familienfreundlichkeit in diesem Betrieb mit seinen 25 Angestellten großgeschrieben werden. Zwar arbeitet die topfitte 93-jährige Mutter von Manfred Johann nicht mehr aktiv im Unternehmen mit – sonst aber offenbar alle: die Ehefrau, der Schwiegersohn, die Tochter, der Enkel. Es wird eben jede Hand gebraucht und jedes Talent findet im Betrieb seine Bestimmung.

Was weiter auffällt, ist die sofort erkennbare Strukturiertheit und dass sich das Thema Nachhaltigkeit nicht nur auf die Herkunft der Hölzer beschränkt. Wie es scheint, hat Manfred Johann verinnerlicht, dass seine wichtigste Ressource die Mitarbeiter sind. Ein Beispiel: Gerade steht der jährliche Betriebsausflug an. Es geht nach Künzelsau zur Weltfirma Würth – und ins Technikmuseum nach Sinsheim. So ist das Programm zwar schnell beschrieben, in Wahrheit gibt es für jeden Mitarbeiter eine individuell gestaltete Broschüre mit dem exakten Tagesablauf inklusive Speisekarte für jene Restaurants, die die Belegschaft an diesem Tag besuchen wird. Beindruckend und das Werk von Juliana Johann, der Frau des Geschäftsführers, die den Empfang leitet, für das Marketing zuständig ist und wohl die gute Seele im Hause ist.

Tochter Nicole Backes kümmert sich zusammen mit der Mutter um den Bestattungsbetrieb. Mitgeschäftsführer Christian Kirsch ist der Schwiegersohn der Johanns und gelernter Betriebswirt. Während er sich also um die Zahlen kümmert, kann Manfred Johann sich um neue Kunden, den Betrieb und neue Präsentationsmöglichkeiten der Dienstleistungen seiner Firma kümmern – und das macht er sehr rührig und innovativ. Die „Schreiner mit dem Stein im Brett" sind da nur eine von vielen Ideen, die – weil in allen Facetten durchdacht – auch funktionieren. Bleibt zu hoffen, dass Enkel Sebastian Kirsch nach seinem Studium nicht nur die Nachfolge im Betrieb, sondern auch ein Faible für das Hobby seines Großvaters mitbringt.

Kontakt: Manfred Johann GmbH, Primstalstraße 71, 66636 Tholey-Theley, Telefon 06853-5015 0, E-Mail info@mjohann.de, www.mjohann.de

„Spezialisierung ist gut fürs Geschäft“, meint Möbelrestauratorin Kristin Klemm

„Hach, das sieht ja aus wie neu“

Die filigranste Schreinerarbeit ist wohl das Restaurieren antiker Möbel. Dafür braucht es handwerkliche Spezialfähigkeiten, kunstgeschichtliches Wissen und Geduld. Doch der Aufwand lohnt sich – für einen Betrieb aus St. Ingbert seit 25 Jahren.

Es riecht wie in einer normalen Schreinerei, es lärmt wie in einer normalen Schreinerei – aber es ist keine „normale“ Schreinerei. Versteckt in einem schmucklosen Zweckbau im riesigen Innovationspark am Beckerturm in St. Ingbert befindet sich ein Kleinod sehr spezieller Handwerkskunst: die Firma Möbelrestaurierung Klemm. Die Frau, die dieser Firma ihren Namen gibt, heißt Kristin Klemm, hat nach dem Abi eine Lehre gemacht und betreibt seit nunmehr 25 Jahren diesen kleinen aber feinen Betrieb, dessen Arbeiten sich sehen lassen können.

Was aber fasziniert die zurückhaltende Schreinermeisterin und BADA-Diplom-Möbelrestauratorin daran, verstaubte und verwahrloste Möbel wieder in altem Glanze erstrahlen zu lassen? „In all den Jahren meiner Tätigkeit als Möbelrestauratorin hat sich für mich die Faszination erhalten, Möbeln neues Leben einzuhauchen. Jedes Stück ist einzigartig und bringt neue Herausforderungen mit sich. Durch die über die Jahre gewonnenen Erfahrungen ist es mir und meinem Team möglich, auch bei schwierigen restauratorischen Problemstellungen Lösungen zu finden.“

Stefan Schieler-Klemm (48)

Ein eben solches Objekt mit einer schwierigen Problemlösung gibt es gerade zu bestaunen. Es handelt sich um einen riesigen, klassizistischen Sekretär aus der Zeit des englischen Königs George III. (1760 bis 1801). Das beeindruckende Prachtexemplar misst locker 2,50 Meter in der Höhe und war stark beschädigt, als sich der Besitzer Hilfe suchend an Kristin Klemm gewendet hat. Doch was für den Kunden ein Drama, ist für die 53-Jährige und ihr Team eine willkommene Herausforderung – aber kein Problem.

Feinarbeit: Möbelrestauratorin Kristin Klemm (53) trägt eine dünne Schellack-Schicht auf ein Türchen auf. Die Glasflächen hat sie mit Fußball-Artikeln abgeklebt.

Aber wie darf man sich den Ablauf einer so aufwendigen Restaurierung überhaupt vorstellen? Kristin Klemm benennt eine lange Liste von Arbeitsschritten, die notwendig sind, bis das gute Stück wieder wie neu dasteht: Kontaktaufnahme durch den Kunden, Terminvereinbarung, Fahrt zum Kunden mit Vor-Ort-Beratung, Besprechung der durchzuführenden Arbeiten, Erstellung eines schriftlichen Kostenvoranschlags, Auftragserteilung durch den Kunden, Vereinbarung eines Termins für die Abholung des Möbels beim Kunden, Möbel beim Kunden de-

Fotos: inplan-media (3) — Dirk Ostermeier

montieren, Teile verpacken um weitere Schäden zu verhindern, Einladen mit Sicherung der wertvollen Ladung.
Erst jetzt kann mit der eigentlichen Restaurierung begonnen werden: Demontage von Spiegeln und Beschlägen, Festleimen loser Leisten und anderer Massivholz-Teile und von abgelöstem Furnier, ergänzen fehlender Massivholzteile und von Furnier, teilweises Ersetzen von schlecht ausgeführten früheren Ergänzungen. Auch Türen und Schubladen müssen gerichtet werden. Dann folgt das geruchsintensive Reinigen der Original-Schellack-Oberfläche, danach muss die Oberfläche mit Schellack überpoliert werden, gefolgt von der Retusche der Ergänzungen sowie einer weiteren Runde Überpolitur mit Schellack. Am Ende müssen noch die Beschläge gereinigt und wieder angebracht werden. Nicht zu vergessen das Ersetzen der Ledereinlage auf der Schreibklappe, wobei hier leider ein irreparabler Riss an der Knickstelle zwischen Korpus und Klappe diagnostiziert werden musste. Schlussendlich erfolgt die Abnahme des Möbels durch den Kunden und der Rücktransport.
Klingt mehr als aufwendig – ist es auch. Und deshalb vergleichsweise teuer. Ein Problem für Betriebe wie diesen, besonders im Saarland. Denn viele Leute, erzählt Kristin Klemm, sind einfach nicht bereit, das zu zahlen, was notwendig wäre, um ein wertvolles Möbelstück wie dieses fachgerecht wieder auf Vordermann zu bringen. Genug Kunden gibt es dennoch. So viele gar, dass mit anderen Schreinerbetrieben kooperiert werden muss. Was gut klappt.
Was ebenfalls gut klappt, ist die Zusammenarbeit mit ihrem Ehemann Stefan Schieler-Klemm, der im Betrieb angestellt und ebenfalls Schreinermeister ist – und zudem noch Dozent an der Meisterschule. Das pikante an dieser Verbindung. Der 48-Jährige hat bei seiner heutigen Ehefrau gelernt. „Ja, ja, Lehrjahre sind keine Herrenjahre“, sagt Stefan Schieler-Klemm und die beiden müssen lachen über diese witzige und doch eher seltene Konstellation. Neben der klassischen Restaurierung von Antiquitäten hat sich der Vier-Mann-Betrieb auf weiße Möbel aus den 1920er Jahren spezialisiert. Als weitere Fachgebiete gelten die Behebung von Brand- und Wasserschäden moderner Möbel und der sogenannten „typischen Nach-Weihnachtsschäden“, die dann über die Versicherung abgerechnet werden.

Mit Antiquitäten aufgewachsen hat Kristin Klemm ihre berufliche Bestimmung im Restaurieren alter Möbel gefunden. Hier posiert sie mit einem Hobel im Wald für eine Kalenderaufnahme.

Teilansicht des klassizistischen Sekretärs aus der Zeit George III., der kürzlich in St. Ingbert restauriert wurde.

Kontakt: Möbelrestaurierung Kristin Klemm, Innovationspark am Beckerturm, Kaiserstraße 170-174, Gebäude C18, 66386 St. Ingbert, Telefon 06894-103400, E-Mail kristin.klemm@gmx.de, www.moebelrestaurierung-klemm.de

Ihr Business Partner für Telekommunikation

BTNSOLUTIONS GmbH

Mainzer Str. 116 | 66121 Saarbrücken
Tel. 0681 940041-60 | Fax 0681 940041-70
info@btn-solutions.de | www.btn-solutions.de

BusinessPartner Platin | vodafone

Festnetz | Mobilfunk | Internet | Rahmenverträge | Datenlösungen | IT-/TK-Systeme

Die richtige Strategie ist entscheidend!

Viele Wohnhandwerker stellen sich die berechtigte Frage, via Facebook auf ihre Produkte und Dienstleistungen aufmerksam zu machen.

Social Media für Wohnhandwerker – Teil 1

Macht Facebook wirklich Sinn?

In den letzten 15 Jahren mussten Werbung und Marketing zwei Revolutionen erleben: die Verbreitung des Internets und in den vergangenen Jahren den großen Erfolg der sozialen Netzwerke, wie Twitter, Xing und insbesondere Facebook.

Man muss es klar sagen, die „neue Art" mit Kunden und Interessenten zu kommunizieren, ist nicht mehr mit den herkömmlichen Methoden von früher zu vergleichen. Die hohen Nutzungszahlen von Facebook (rund 28 Millionen Nutzer pro Monat in Deutschland) zeigen, dass diese Plattform ein überaus interessantes Medium zur Eigenwerbung und Selbstpräsentation ist. Auch Handwerksunternehmen wie Parkettleger-, Schreinerei- und Raumausstatterbetriebe sollten Facebook unbedingt für sich nutzen. Denn über diesen Weg können Sie einerseits die Kontakte zu ihren Kunden, Lieferanten und Partnern pflegen, andererseits erhalten die Betriebe eine persönliche und zugleich professionelle Plattform für eine ganz individuelle Werbung und Eigendarstellung.

Doch wie soll die Facebook-Seite eines Wohnhandwerkerbetriebes aussehen und worauf sollte hier geachtet werden? Nachfolgend einige Tipps für eine erfolgreiche Facebook-Fanpage.

- **Bleiben Sie informativ:** Die Facebook-Seite sollte stets informativ und anschaulich gestaltet sein. Binden Sie hierzu Ihre Website, Fotos und Videos des Betriebes sowie stets aktuelle Neuigkeiten aus dem Unternehmen mit ein. Umfassende stetige Informationen an der Facebook-Chronik wirken vertrauenswürdig. Benutzen Sie Facebook niemals für „plumpe" Verkaufsangebote.
- **Zeigen Sie Ihre handwerkliche Fachkompetenz:** Zeigen Sie bei der Facebook-Selbstdarstellung die Fachkompetenzen Ihres Handwerksbetriebes und spielen Sie diese richtig aus. Dadurch werden Sie von den Besuchern als Experte in Ihrem Bereich wahrgenommen.
- **Seien Sie up to date:** Genauso wie Ihre Internetseite stets auf dem neuesten Stand sein sollte, ist es auch bei Facebook wichtig aktuell zu sein. Informieren Sie „Ihre Fans" regelmäßig über Neuigkeiten, um weitere „Likes" und Anhänger zu gewinnen.
- **Seien Sie stets aktiv und vor allem interaktiv:** Facebook ist eine Kommunikationsplattform. Bieten Sie den Fans und den Besuchern Ihrer Seite stets interaktive Informationen und Inhalte, die gleichzeitig einen Erlebniswert bieten. Oft wird dies von den Besuchern der Seite weiter kommuniziert. Bieten Sie hier beispielsweise Fotos und Videos von aktuellen Projekten an – vorausgesetzt der Kunde stimmt zu.
- **Niemals zu privat werden:** Auch wenn unter Ihren Fans und Besuchern viele Freunde und Bekannte sind, stellen Sie nie private Fotos von Grillfesten, Kommentare oder Videos auf die Facebook-Seite Ihres Unternehmens. Mit feuchtfröhlichen Partybildern schießen Sie sich damit schnell ins Aus, da Sie damit unseriös wirken.
- **Bleiben Sie interessant:** Nutzen Sie Ihre Facebook-Seite für eigene Marketingaktionen wie Gewinnspiele oder Gutscheine. Das bewegt die Fans und Besucher dazu, immer wieder bei Ihnen vorbeizuschauen. Beachten Sie hier aber die Nutzungsbedingungen von Facebook oder ziehen Sie einen Experten hinzu.
- **Suchmaschinenoptimierung:** Gerade Facebook wird gerne von Suchmaschinen durchsucht. Nutzen Sie dies zu Ihren Vorteilen, indem Sie die passenden Suchbegriffe, sogenannte Schlüsselwörter in Ihre Facebook-Seite einbauen. Das steigert Ihren Bekanntheitsgrad im Web.
- **Rechtliches:** Achten Sie darauf, dass Sie ein rechtssicheres Impressum mit genauer Anbieterkennzeichnung in Ihre Facebook-Seite einbinden. Dies ist zwingend erforderlich! Holen Sie sich hierzu idealerweise einen Rechtsberater oder einen Webexperten hinzu.

Der Autor Sven Flätchen (33) ist Diplom-Kaufmann und geschäftsführender Gesellschafter der Werbeagentur flaetchen.com GmbH mit Sitz in Kirkel-Limbach. Mehr Infos: www.flaetchen.com

Fotos: pixelio / Alexander Klaus

Wie Handwerksbetriebe ihre Eigenkapitalquote steigern

Goldenen Boden gewinnen

Fast jeder siebte Erwerbstätige in Deutschland kommt aus dem Handwerk. Diese Beschäftigung wird zumeist auch mit Fremdkapital finanziert. Neben der alleinigen Finanzierung über die Hausbank sind inzwischen auch Anleihen, Schuldscheindarlehen, Genussscheine, stille Beteiligungen und Leasing bei den Handwerkern beliebt.

Das Handwerk bildet mit seinen kleinen und mittleren Betrieben ein Kernstück der deutschen Wirtschaft. Mehr als eine Million Betriebe sind nach Angaben des Zentralverbands des Deutschen Handwerks in die Handwerksrollen und in das Verzeichnis des handwerksähnlichen Gewerbes eingetragen. Dort arbeiten 5,35 Millionen Menschen, dort werden jährlich mehr als 400.000 Lehrlinge ausgebildet. Damit sind 12,8 Prozent aller Erwerbstätigen und 28 Prozent aller Auszubildenden in Deutschland im Handwerk tätig. Nach der jüngsten Erhebung für das Jahr 2012 erreichte der Umsatz im Handwerk etwa 507 Milliarden Euro.

Abkehr vom Hausbankprinzip

Aber Wachstum und Beschäftigung müssen finanziert werden. Nur wenige Handwerker sind in der glücklichen Lage, ihren Betrieb ausschließlich mit Eigenkapital finanzieren zu können. Die Mehrzahl benötigt Fremdkapital – und für 90 Prozent aller Handwerksunternehmen ist der erste Gang der zu ihrer Bank am Ort. Beim Kreditgespräch warten dann Ratings, die Formulierung von Wachstumszielen, die Bereitstellung von Sicherheiten sowie die Bindung ans Institut und seine angeschlossenen Versicherungsangebote auf den Handwerker. Zumal in Zeiten der nach „Basel III“ verschärften Eigenkapitalanforderungen an die Banken.

Einer Umfrage der Wirtschaftsauskunftei Creditreform zufolge verfügen nur 13 Prozent der Handwerksunternehmen – gemessen an der Bilanzsumme – über mehr als 30 Prozent Eigenkapital und sind damit solide ausgestattet. Jeder dritte Betrieb da- ▶

Wir schließen

nicht aus, dass wir Ihnen helfen können!

- rechtliche Beratung (auch Arbeitsrecht)
- fachliche Beratung
- Förderung des Berufsstandes bei Aus- und Weiterbildung
- Interessenvertretung gegenüber Behörden und Marktteilnehmern
- Abschluss von Tarifverträgen
- Schlichtung bei Streitigkeiten zwischen Mitgliedsunternehmen und Kunden
- Kostenvorteile durch Rahmenverträge mit renommierten Herstellern

Werden Sie Mitglied

Sie interessieren sich für eine Mitgliedschaft als Schreiner, Bestatter, Baufertigteilmonteur, Parkett- und Bodenleger, Raumausstatter und Polsterer oder als sonstiger Wohnhandwerker? Dann melden Sie sich schriftlich, telefonisch oder per E-Mail bei uns.

Wirtschaftsverband Holz und Kunststoff Saar e. V.,
Von der Heydt, Anlage 45-49, 66115 Saarbrücken,
Telefon 0681-991810, Fax 0681-9918131,
E-Mail info@wohnhandwerker.de

gegen hat der Studie zufolge weniger als zehn Prozent Eigenkapital und gilt als schwach kapitalisiert. Grund genug, nach anderen Finanzierungsformen zu suchen und sich von Banken unabhängig zu machen.

Eine Studie der Wirtschaftsprüfungs- und Unternehmensberatungsgesellschaft EY-Gruppe (früher Ernst & Young) bestätigte unlängst eine Tendenz, wonach viele deutsche Mittelständler mehr und mehr auf eigene Stärken setzen. Die Erhöhung der Eigenkapitalquote etwa ist für 38 Prozent der Unternehmer das wichtigste Ziel. Das seien neun Prozentpunkte mehr als im Jahr 2005. „Deutsche Mittelständler nutzen Anleihen und Schuldscheindarlehen inzwischen häufiger – allerdings immer noch sehr zögerlich“, lautete ein Fazit der EY-Untersuchung. Dennoch wachse das Interesse an diesen Alternativen.

Auch für Franz Falk ist der Fall klar. Der Betriebsberater der Handwerkskammer Region Stuttgart stellt fest, dass die Firmeninhaber ihre Lehren aus den Krisenjahren 2008 und 2009 gezogen hätten und misstrauisch geworden seien, sich also wie Ulrich Falk nicht mehr von einer einzigen Bank abhängig machen wollen. Viele seiner zu beratenden Handwerkskunden setzen jetzt auf einen Finanzierungsmix aus Eigenkapital, Genussscheinen, stillen Beteiligungen oder Leasing.

Neben der klassischen Finanzierung werden im Handwerk auch andere Kapitalisierungsformen beliebter.

Davon abgesehen haben Zeiten des Nahe-null-Zinses auch durchaus Vorteile für Handwerks-Mittelständler, meint Michael Rieger von der Baden-Württembergischen Bürgschaftsbank. Die derzeit historisch niedrigen Zinsen ermöglichten es den Unternehmen, für ihre Investitionen kürzere Kreditlaufzeiten und damit höhere Tilgungen zu vereinbaren. „Durchbrechen Sie die ‚goldene Finanzierungsregel‘, nach der die Laufzeit der Finanzierung an der Nutzung der Investition ausgerichtet sein sollte“, rät Experte Rieger. Eine schnellere Rückzahlung sei in dieser Situation sinnvoll, weil es die Betriebe stärke – und das erweise sich als beste Krisenvorsorge. Zudem empfehle es sich im derzeit sehr zinsgünstigen Umfeld, kürzere Finanzierungslaufzeiten zu wählen.

Auch das kann Handwerkern helfen, in schwierigen Zeiten wieder goldenen Boden zu gewinnen.

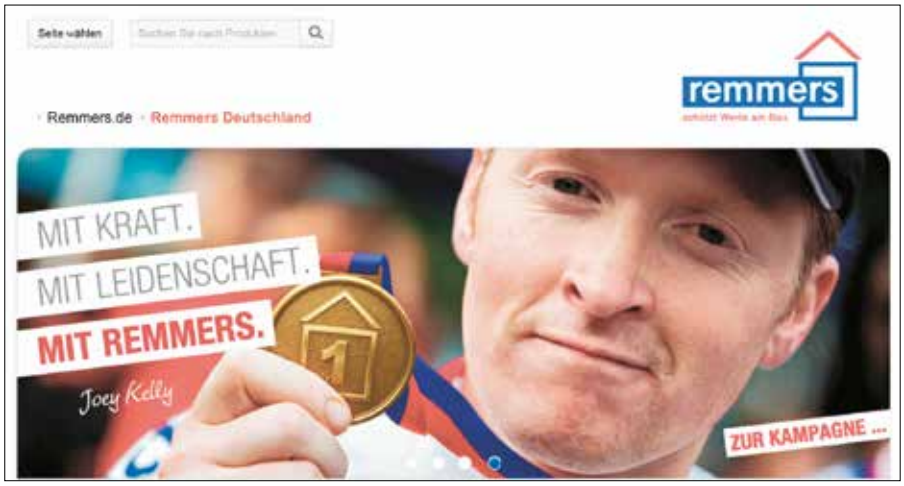
Neue Abfallgrenzen: bei 20 Tonnen ist jetzt Schluss

Seit dem 1. Juni müssen Wohnhandwerker bei der Abfallbeseitigung beachten, ob sie pro Jahr mehr als zwanzig Tonnen Abfall oder mehr als zwei Tonnen gefährliche Abfälle mit dem eigenen Fahrzeug transportieren. Denn grundsätzlich gilt als Beförderer von Abfällen auch jede natürliche oder juristische Person, die im Rahmen einer anderweitigen gewerblichen oder wirtschaftlichen Tätigkeit, die nicht auf die Beförderung von Abfällen gerichtet ist, Abfälle befördert. Werden die beiden Grenzwerte von zwanzig beziehungsweise zwei Tonnen im Jahr überschritten, muss entweder eine Anzeige bei der zuständigen Behörde erstattet oder gar eine Erlaubnis beantragt werden.

Für Wohnhandwerker dürfte die Erlaubnis zur Beförderung gefährlicher Stoffe nicht relevant sein, da solche in aller Regel nicht oder nur in äußerst geringen Mengen (also unter zwei Tonnen) anfallen. Von Bedeutung könnte aber die Anzeige werden, wenn man mehr als 20 Tonnen „normalen“ Abfall selbst befördert – zum Beispiel alte Fenster, Teppichböden und (unkontaminierten) Bauschutt. Bestellt der Wohnhandwerker allerdings einen Container an die Baustelle und lässt den Abfall abtransportieren, greift das Gesetz sowieso nicht ein. Dann ist der Containerdienst der Beförderer oder Sammler von Abfällen im Sinne des Gesetzes.

Die Anzeige an die zuständige Behörde kann auch online erfolgen. Die notwendigen Fakten, gesetzlichen Vorschriften und Vordrucke finden sich im Internet unter www.zks-abfall.de. Ergänzend steht im Internet unter www.gesetze-im-internet.de auch ein Abfallkatalog zur Verfügung (Stichwort Abfallverzeichnis-Verordnung).

Fotos: inplan-media — Screenshot Remmers



Derzeit wirbt Remmers mit dem Musiker und Extremsportler Joey Kelly.

Modernes Logistikzentrum mit 21.000 Europalettenplätzen

Lieferung in einem Tag

Die Remmers AG, seit März 2014 neues Mitglied im Förderkreis des Wirtschaftsverbandes Holz und Kunststoff Saar und des Deutschen Holztreppeninstitutes (DHTI), ist ein erfolgreiches, mittelständisches Familienunternehmen mit Hauptsitz im niedersächsischen Löningen.

Die Entwicklung von Remmers nach der Gründung im Jahre 1949 vom Einmannbetrieb zu einer international bedeutenden Unternehmensgruppe ist kein zufälliges Produkt des Wirtschaftswunders. Sie ist geprägt vom planvollen unternehmerischen Handeln. Seit dem Tod des Gründers Bernhard Remmers im Jahr 2004 liegt die Unternehmensleitung in den Händen der Enkelgeneration – der Familie Sieverding. Mittlerweile ist Remmers in über 40 Ländern vertreten und mit einem Gesamtumsatz von 265 Millionen Euro (2012) ein weltweit etabliertes Unternehmen in der Baubranche und als Premium-Anbieter in den Bereichen Bauten-, Holz- und Bodenschutz nicht mehr wegzudenken.

Als Partner des Handwerks bietet Remmers dem Schreiner- und Tischlerhandwerk für den Bereich Innenausbau ein komplettes Holzlacksortiment vom NC-Lack bis hin zum hochwertigen PUR-Lack-Sortiment. Im Bereich der Aqua-Lacke bietet Remmers dem Verarbeiter im Tischlerhandwerk ebenfalls ein komplettes Programm an wasserbasierenden Lacken als wirkliche Alternative zu bisherigen, lösemittelhaltigen 2K-Innenlacken. Dank eines völlig neuartigen, hochflexiblen Beizenkonzeptes sind bei der Erstellung von Beizenfarbtönen keine Grenzen mehr gesetzt. Das Produktportfolio wird abgerundet durch Alternativen zu konventionellen Lacken für den kompletten Innenausbau und die Veredelung von Holztreppen, die auf natürlichen Ölen und Wachsen basieren.

Bereits 1996 erkannte Remmers die Notwendigkeit einer Plattform als Möglichkeit zum Gedankenaustausch und gründete die Bernhard-Remmers-Akademie. Bei dieser Institution handelt es sich um eine Initiative des Handwerks, der Deutschen Stiftung Denkmalschutz und des Unternehmers Bernhard Remmers.

„Um eine schnellere Auftragsabwicklung zu gewährleisten wurde eine einheitliche Logistikstrategie eingeführt. Daraus resultierte die größte Einzelinvestition der Unternehmensgruppe – der Neubau des Logistikzentrums am Standort Löningen mit 21.000 Europalettenstellplätzen für die Effizienzsteigerung der europäischen Distributionspolitik“, erläutert Vorstandssprecher Dirk Sieverding. Jeder Kundenauftrag wird binnen eines Tages beim Kunden ausliefert.

Der neue Hesse-Parkettkatalog

Der neue Hesse-Parkettkatalog bietet eine Fülle an Informationen zur modernen Versiegelung von Parkettböden. Jeder Anwender findet schnell das für ihn geeignete Versiegelungsmaterial, indem er den Produktkurzbeschreibungen auf der Inhaltsübersicht folgt.

Auf den anschließenden Produktseiten wird das zuvor ausgewählte Produkt auf Basis der Hesse-Technikinfos umfassend beschrieben. Produkttypische Merkmale, technische Daten, Bestellhinweise sowie ein entsprechendes Verfahrensbeispiel runden die Produktseiten ab.

Alle Lacke sind intern geprüft oder durch externe unabhängige Prüfinstitute zertifiziert. Diese Zertifikate beziehen sich auf die allgemeine Bauaufsichtliche Zulassung (Ü) als emissionsgeprüftes Bauprodukt nach DIBt-Grundsätzen. Ebenfalls kennzeichnen sie ein Produkt als decopaint-fähig gemäß der ChemVOC FarbV. Die Prüfungen sind bei der Auswahl und Empfehlung eines entsprechenden Versiegelungsmaterials sicherlich hilfreich.

Übersichtlich dargestellte, kompakte Infos zur Versiegelung von Parkettbögen.

Kontakt: Hesse GmbH & Co., Warendorfer Straße 21, 59075 Hamm, Telefon 02381-96300, E-Mail info@hesse-lignal.de, www.hesse-lignal.de

NACHRICHTEN

Die Alternative zu Holz-Terrassendielen

Wenn Sie Kunden haben, die auf ihrer Terrasse pflegeleichte Holzoptik haben möchten, können Sie eine Alternative anbieten: megawood-Terrassendielen bieten die gleiche warme Anmutung wie Holz, sind genauso einfach zu verarbeiten, dabei jedoch deutlich unempfindlicher gegen Witterungseinflüsse und Gebrauchsspuren. Im megawood-Werkstoff vereinen sich die positiven Eigenschaften des Naturproduktes Holz mit innovativer Polymer-Technologie zu einem umweltfreundlichen und recyclebaren Naturwerkstoff. Seine extreme Oberflächenhärte macht den Werkstoff sehr widerstandsfähig gegen Kratzer, langlebig und praktisch splitterfrei. Unterschiedliche Oberflächenprofile bieten Design für jeden Geschmack. Jumbodielen bis zu 242 Millimeter Breite und 600 Zentimeter Länge schaffen eine hochwertige und edle Anmutung. Die megawood-Vielfalt finden Sie bei HolzLand Leyendecker in Trier.
Im Internet: www.leyendecker.de

Natürlicher Tod leichtfertig attestiert

Bei der Leichenschau werden die sterblichen Überreste eines Menschen zur Feststellung und Bestimmung der Ursachen des Todes untersucht. Dem Rechtsmediziner stehen dafür durchschnittlich 20 bis 30 Minuten zur Verfügung. „Zu wenig", wie Matthias Kettner vom Institut für Rechtsmedizin der Universität des Saarlandes jetzt kritisiert. Kettner weiter: „Die Leichenschau wird als Aufgabe jenseits des Heilauftrags gesehen und es fehlt die Vorbildung in der Handhabung von Problemfällen. Dabei wird leichtfertig ein natürlicher Tod attestiert. Hinzu kommt eine unzureichende Honorierung im Hinblick auf eine der verantwortungsvollsten medizinischen Diagnosen". Anhand einer Studie zur ärztlichen Leichenschau verdeutlicht Kettner die Problematik.

Dr. Matthias Kettner (39)

Man schätzt eine Dunkelziffer von 1.200 Tötungen und 1.100 fehlklassifizierten nichtnatürlichen Todesfällen pro Jahr in der Bundesrepublik, wobei die Hauptfehlerquelle in der fehlerhaften Leichenschau und der fehlerhaften Ausstellung des Leichenschauscheines liegt. Dies verursacht natürlich eine erhebliche Unzufriedenheit aller Beteiligten und eine erhebliche Rechtsunsicherheit im Hinblick auf nicht erkannte und dementsprechend nicht attestierte nichtnatürliche Todesfälle.

Kettner fordert daher eine Intensivierung der Aus-, Fort- und Weiterbildung der Ärzte und die Schaffung eines institutionell angesiedelten Leichenschaudienstes mit der Schaffung notwendiger Stellen bei den Gesundheitsämtern und die Abtretung an rechtsmedizinische Institute.

BUCH-TIPPS

Energiesparende Fenstertechnik

Fenster sind Gebäudekomponenten mit einem breiten Spektrum an Eigenschaften und Funktionen. Bei der heute verfügbaren Glas- und Gebäudetechnologie ist der Wärmeschutz im Winter gut beherrschbar. Die Wärmeeinträge im Sommer gelteneher als Problem. Im Fokus dieses Fachbuchs für Planer, Architekten, Bauherren und Studierende stehen Verglasungen und Rahmen. Das Buch vermittelt hierfür das Know-how und zeigt Horizonte und Trends auf. Ziel ist dabei, durch Fenstertechnik den Energiebedarf für Heizen, Kühlen und Beleuchten zu senken.

Energieeffiziente Fenster und Verglasungen. *Andreas Wagner, Sebastian Herkel, Walter Kohne. Verlag: Fraunhofer IRB Verlag. 148 Seiten. Paperback. ISBN 978-3-8167-8749-5. Preis 29,80 Euro.*

Konstruktionsprinzipien und Detaillösungen

Mit dem Wunsch nach flexibler Raumgestaltung und anpassbaren Nutzflächen hat die Bedeutung von Trockenbaukonstruktionen seit Jahrzehnten ständig zugenommen. Das vorliegende Buch gibt einen Überblick über Konstruktionsprinzipien und Detaillösungen, Schadensursachen und ihren Folgen sowie detaillierte Hinweise zu deren Beseitigung. Vor allem aber wird die richtige Ausführung erläutert und es werden Wege aufgezeigt, wie über eine korrekte Ausschreibung sowie die fachgerechte und konsequent kontrollierte Ausführung diese häufig vorkommenden Fehler vermieden werden können.

Schäden an Trockenbaukonstruktionen. *Peter Wachs. Herausgegeben von Ralf Ruhnau. Verlag: Fraunhofer IRB Verlag. 239 Seiten. Hardcover. ISBN 978-3-8167-8959-8. Preis 48 Euro.*

Fotos: Hesse-Lignal — Wirtschaftsverband Holz und Kunststoff Saar — Fraunhofer IRB Verlag (2) — inplan-media

BTN – ein Business-Partner für Telekommunikation

Die richtige Strategie ist entscheidend!

Der direkte Leistungsvergleich der kaum noch zu überschauenden Menge an Mobilfunkanbietern nimmt gerade auch für Wohnhandwerker im Saarland viel Zeit in Anspruch und nicht selten fehlen die Informationen für eine strategische und damit tragfähige Entscheidung.

Kümmern Sie sich um Ihr Business – wir kümmern uns um Ihre Telekommunikationsinfrastruktur. Mit diesem Leistungsversprechen hat das noch junge Unternehmen BTN viele Unternehmer überzeugt und konnte sich so aus dem Saarland heraus als Qualitätsmarke etablieren.

Die BTN Solutions GmbH hat sich seit ihrer Gründung vor vier Jahren auf Business-Lösungen spezialisiert. Gründer und Geschäftsführer Thomas Martin blickt dabei als Diplom-Kaufmann auf 15 Jahre Erfahrung in der Telekommunikationsbranche zurück. Gemeinsam mit der zweiten Geschäftsführerin des Unternehmens, seiner Frau Christina Martin, und einem hochmotivierten Team berät er namhafte Unternehmen wie Maserati Deutschland und Schweiz oder auch international agierende Software-Unternehmen. Dabei legt man bei BTN großen Wert darauf, auch die vielen Mittelstandskunden genauso umsichtig und strategisch durchdacht mit der richtigen Kommunikationslösung auszustatten.

Als einer der größten Partner von Vodafone hat sich BTN zum Ziel gesetzt, die Telekommunikationslösungen ihrer Kunden nicht nur in der Leistung zu optimieren, sondern durch besondere Vertragskonditionen auch die günstigsten Tarife anzubieten.

Zum breiten Leistungsspektrum von BTN gehört die individuelle, persönliche Beratung und Betreuung, die mit der Analyse der bestehenden Telekommunikationsstruktur eines Unternehmens beginnt. Auf dieser Basis werden individuelle, auf das Kundenunternehmen zugeschnittene Optimierungsvorschläge und Lösungen erarbeitet. Als exklusiver Vodafone-Partner im Geschäftskundensegment optimieren die Fachberater die Telefonie und das Internet, verbunden mit dem Angebot entsprechender Datenlösungen sowie passender IT- und TK-Systeme.

Kontakt: BTN Solutions GmbH,
Mainzer Straße 116, 66121 Saarbrücken,
Telefon 0681-94004160,
E-Mail info@btn-solutions.de,
www.btn-solutions.de

Auch für den Mittelstand erarbeitet BTN die richtigen Kommunikationslösungen.

Rolf Bickelmann neuer Obermeister der Parkettleger

Nachwuchswerbung im Vordergrund

Rolf Bickelmann ist neuer Obermeister der Innung Parkett und Fußbodentechnik Pfalz-Rheinhessen-Saarland. Er übernimmt dieses Amt von seinem Bruder Jörg Bickelmann-Follmar, der 23 Jahre lang an der Spitze der Innung stand.

Ein einstimmiges Votum erhielt Rolf Bickelmann auf der Mitgliederversammlung der Innung Parkett- und Fußbodentechnik Pfalz-Rheinhessen-Saarland in Saarbrücken-Von der Heydt Anfang Mai. Damit haben die Mitglieder nun einen neuen Obermeister. Der 50-Jährige übernimmt das Amt von seinem Bruder Jörg Bickelmann-Follmar, der 23 Jahre lang an der Spitze der Innung stand und nicht mehr kandidierte. Rolf Bickelmann ist Geschäftsführer der Heinrich Bickelmann GmbH und öffentlich bestellter und vereidigter Sachverständiger für Parkett- und Bodenbeläge.

Sein Traditionsunternehmen in Saarbrücken, das inzwischen in der dritten Generation arbeitet und im kommenden Jahr 60-jähriges Firmenjubiläum feiert, steht für Parkettböden jeglicher Holz-, Verlege- und Versiegelungsart sowie für Restaurierung, Renovierung, Schleifen und Versiegeln von altem Parkett. Von der Planung bis hin zur fachgerechten Ausführung geschieht alles aus einer Hand mit eigens dafür ausgebildeten Fachkräften. Zu den Referenzobjekten der Heinrich Bickelmann GmbH gehört unter anderem das Gebäude des Saarländischen Landtags.

Rolf Bickelmann (50)

Der neu gewählte Obermeister will die Innungsarbeit im Parkettleger-Handwerk aktiv gestalten: „Ich freue mich auf die neue Aufgabe und werde sie mit großer Verantwortung wahrnehmen.“ Image- und Nachwuchswerbung sollen dabei im Vordergrund stehen.

INFO Der neue Gesamtvorstand der Parkettleger

Der Vorstand der Innung Parkett und Fußbodentechnik Pfalz-Rheinhessen-Saarland: Rolf Bickelmann (Obermeister, 50, Saarbrücken), Dieter Hasselwander (stellvertretender Obermeister, 60 Jahre, Haßloch), Erich Ohmer (Lehrlingswart, 61, Landau), Michael Konrad (Beisitzer, 57, Neustadt an der Weinstraße), Gregor Hess (Beisitzer, 42, Osthofen), Harald Imhof (Kassenprüfer, 55, Trippstadt), Alexander von Oetinger (Kassenprüfer, 51, Kleinblittersdorf).

Saarländische Meisterschüler zu Gast beim HOMAG

Es hat schon eine gewisse Tradition beim Wirtschaftsverband Holz und Kunststoff Saar, dass die angehenden Schreinermeister aus dem Saarland mit ihren Ausbildern Alexander Schimetzky und Patrick Primm auf Bildungsreise gehen. Bevorzugt werden die Werkshallen des Weltmarktführer für Holzbearbeitungssysteme HOMAG im Schwarzwaldstädtchen Schopfloch angesteuert. So auch in diesem Jahr. Besonders beeindruckt haben die Gäste aus dem Saarland die vernetzten Möglichkeiten, die die HOMAG-Gruppe quasi aus einer Hand anbietet. Denn was heute mit einer kompakten Werkstatt auf 80 Quadratmetern beginnt, kann zu einem vernetzten Konzept im industriellen Einstiegsbereich heranwachsen – und damit wachsen auch die Möglichkeiten für neue Produkte, Materialien und Designs. Die Technik, die Software und die Dienstleistungen dafür bietet HOMAG.

Zu Besuch bei HOMAG im Schwarzwald: Die Meisterschüler aus dem Saarland mit den Ausbildern Alexander Schimetzky (Dritter von rechts) und Patrick Primm (Zweiter von rechts). Rechts: Manfred Elit, Verkaufsleiter von WOTEC.

Fotos: Wirtschaftsverband Holz und Kunststoff Saar — WOTEC — SEMA-Treppen

NACHRICHTEN

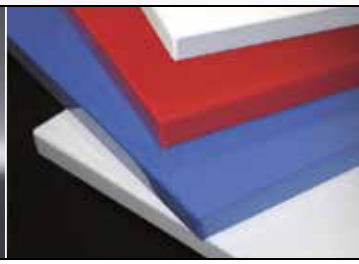
Gegenwart und Zukunft modularer Fußbodenbeläge

Am 16. September findet in Bonn der Workshop des Verbandes der mehrschichtig modularen Fußbodenbeläge e. V. (MMFA) statt, zu dem alle Raumausstatter sowie Sachverständige des Handwerks eingeladen sind. Für diesen Workshop wurde das Wissen über die fortschreitende Entwicklung der großen Gruppe der Design-Bodenbeläge zusammengetragen, um gemeinsam die neuesten Entwicklungen zu diskutieren. Aktuell wird es um die Definition und Abgrenzung der Produkte sowie deren Einsatzgebiete gehen und auch um Fragen zur Notwendigkeit der Untergrundvorbereitungsmaßnahmen oder der Verlegung. Der Preis für die Tagesveranstaltung beträgt 85 Euro. Kontakt: Zentralverband Raum und Ausstattung, Burgstraße 81, 53177 Bonn, Telefon 0228-367900, E-Mail mail@zvr.de, www.zvr.de

Automatisierter Treppenbau: Mit SEMA Freiformtreppen kinderleicht konstruieren

Mit Aktionen und Jubiläumsangeboten wartet SEMA in diesem Jahr aus Anlass des 30-jährigen Bestehens auf. Mit im Gepäck hat der Softwarehersteller, der sich auf die Entwicklung von Holzbausoftware spezialisiert hat, sein Treppenkonstruktionsprogramm in der aktuellen Version 14.1. Mit den Treppenassistenten lassen sich jegliche Treppenformen schnell konstruieren. So vielfältig die Einbausituation einer jeden Treppe sein kann, so vielfältig ist auch die dazugehörige Treppenform. Schon ein Kamin an einer geraden Wand kann den Treppenbauer zur Verzweiflung bringen. Die komplette Geometrie der Treppe kann dadurch unter Umständen beeinflusst werden. Wenn die Wand dann noch einen 35-Grad-Winkel aufweist, winken viele Treppenbauer dankend ab. Das müssen sie jetzt nicht mehr, denn SEMA macht die Konstruktion von solchen Treppenformen einfach.
Mit der Erweiterung des Treppenassistenten habe man die Konstruktion von Freiform-Treppen erheblich vereinfacht. Jetzt sei jede Treppenform kinderleicht und vor allem schnell konstruierbar. Polygon oder Linienzug erstellen, Antritt und Austritt festlegen, Gehlinie festsetzen und fertig ist die Treppe. Die Optik der Treppe wird über die Stammdaten definiert. Der Clou: Die Konstruktionsdaten stehen sofort zur Verfügung, so entfällt langes Nachbearbeiten. Die Treppensoftware wurde mit dieser neuen Erweiterung stark aufgewertet. Die neuen Funktionen sind als Filme im Internet abrufbar.
Kontakt: Sema GmbH, 87499 Wildpoldsried, www.sema-soft.de

Die SEMA-Treppensoftware ist jetzt noch besser.



Wir sind erst zufrieden, wenn Sie nichts sehen.

BRANDT Ambition 1440 airTec – Der optimale Einstieg in die Nullfugentechnik.

- **Nullfuge:** Mit BRANDT **air**Tec – im Standard, für ein optimales Preis-/Leistungsverhältnis
- **Anpassungsfähig:** Hoher Automatisierungsgrad der gesamten Maschine
- **Flexibel:** Nach Kundenwünschen optimierbar in der Bestückung
- **Bediensicher:** Moderne Steuerung power**Touch**
- **Leistungsstark:** variabler Vorschub bis 14 m/min.

Gerne informieren wir Sie im Detail.

WOTEC

WOTEC GmbH
Industriegebiet Alsberg · 56477 Rennerod
Tel.: +49 2664 9938 0 · Fax: +49 2664 9938 20
info@wotec.com · www.wotec.com

PRACTIVE
Alles, was das Handwerk braucht

DHTI-Tagung

Ein Urteil und seine Folgen

Die alle zwei Jahre in Fulda stattfindende „Holztreppentagung" des Deutschen Holztreppeninstituts (DHTI) hatte in diesem Jahr ein brisantes Thema auf der Tagesordnung: Das Urteils des Bundesgerichtshofs (BGH) vom 7. März 2013.

Mit der Entscheidung des BGH wurde jedem Treppenbauer klar, dass das „Regelwerk handwerkliche Holztreppen" die allgemein anerkannten Regeln der Technik beschreibt. In den Vorträgen des DHTI-Vorsitzenden Josef Ries und von Dr. jur. Mark Seibel, Richter am Oberlandesgericht Hamm (Bausenat), wurde deutlich, dass es sich um eine offene Regel handelt und dass es neben der dort beschriebenen traditionellen Holztreppe auch andere Konstruktionen geben kann, die den anerkannten Regeln der Technik entsprechen und damit mangelfrei sind. Dazu gehören alle Treppentypen, die nach einer Zulassung gebaut sind, ob als handlaufgetragene Treppe oder sonstige ingenieurmäßige Konstruktion oder halt als Wangentreppe unterhalb der Dimension des Regelwerkes.
„Immer dann, wenn vom Regelwerk oder von einer Zulassung abgewichen wird, benötigt man einen statischen Gleichwertigkeits-Nachweis", betonte Referent Professor Robert Kanz. Letztlich komme es den Treppenbauer günstiger, wenn er mit einer Zulassung arbeite, als im Streitfall eine Statik nachzuliefern.

Neue Bücher zum Thema Holztreppen

Einmal stolpert der Fachmann

Am Rande der Holztreppentagung fand ein reger fachlicher Austausch zwischen Treppenbauern und Lieferanten statt. Gefachsimpelt und und durchaus kontrovers diskutiert wurde auch über drei Bücher.

77 Treppen für Wohnhäuser. Treppen sind mehr als die Verbindung zweier Ebenen. Mit ihren Materialien und ihrer Konstruktion prägen sie das Innere eines Hauses entscheidend mit. Insbesondere bei moderner Architektur oft zentral angeordnet, können Treppen zur Skulptur werden – oder zum praktischen innenarchitektonischen Bestandteil, wenn sie als dekorativer Raumteiler oder Möbel zum Aufbewahren von Utensilien dienen. Das Buch zeigt 77 Treppen aus Deutschland, Österreich und der Schweiz. Die Bandbreite reicht von der bewusst schlicht gehaltenen Stiege bis zum multifunktionalen Treppenmöbel, von der Raumspartreppe bis zum imposanten, scheinbar schwebenden Designobjekt. Der Autor Johannes Kottjé unterstützt als Bausachverständiger und Berater deutschlandweit Architekten, Bauherren, Hauseigentümer und -käufer. www.kottje.de

Handwerkliche Holztreppen. Im neuesten „Arbeitsheft für Baujuristen und Sachverständige" geht es um statische und konstruktive Anforderungen, die nach den allgemein anerkannten Regeln der Technik für Holztreppen gelten. Dabei wird insbesondere auf das Regelwerk „Handwerkliche Holztreppen" eingegangen.
Die Untersuchung ist so aufgebaut, dass der erste (juristische) Teil unter Zugrundelegung eines Ausgangsfalles, der dem Sachverhalt in der Entscheidung des Bundesgerichtshofs vom 7.

Fotos: SEMA-Treppen — DVA — Fraunhofer IRB Verlag — Bruderverlag

März 2013 entspricht, zunächst die aus rechtlicher Sicht relevanten technischen Fragestellungen herausarbeitet. Im zweiten (technischen) Teil werden die aufgeworfenen Fragen ausführlich aus technischer Sicht beantwortet. Das Werk bietet zahlreiche praxisrelevante Elemente wie Checklisten, Beispiele und Praxistipps.

Die Autoren sind den Holztreppenbauern in Deutschland bestens bekannt. Dr. Mark Seibel als Richter am Oberlandesgericht Hamm und Professor Robert Kanz als Urheber der zukünftigen europäischen Berechnungsnorm für Holztreppen gelten als die Fachleute auf ihrem Gebiet mit einer besonderen Affinität zum Holztreppenbau. Damit gewinnen ihre Aussagen ein besonderes Gewicht. Das Heft räumt mit dem Wunschdenken auf, dass alles, was funktioniert, auch wirklich geht und zulässig ist. So gibt das Werk eine klare Antwort auf den üblichen Hinweis, Holztreppen mit 40-Millimeter-Stufen würden in der Praxis doch immer funktionieren: eben nur dann, wenn der Nachweis der Standsicherheit erbracht ist. Und das geht nur mit Kosten, die den Wert einer einzelnen Geschosstreppe übersteigen.

Ein in jeder Hinsicht lesenswertes Heft. Nicht nur für Sachverständige, sondern für alle am Holztreppenbau Interessierten. Voraussetzung für das Verständnis ist allerdings, dass das Regelwerk „Handwerkliche Holztreppen“ bekannt ist und parallel zum Heft zur Hand genommen werden kann.

Moderne Treppen. Das neue Buch des bekannten Holztreppenherstellers und Autors Wolfang Diehl bietet eine katalogartige Zusammenstellung verschiedener Treppentypen. Die Fotos und Beschreibungen der knapp 100 Treppen aus der Herstellungspraxis des Autors geben Impulse für den Entwurf und zeigen die vielfältigen Möglichkeiten, ästhetische und kunstvoll gestaltete Treppen mit hoher Funktionalität zu bauen. Alle gezeigten Treppen wurden vom Autor selbst hergestellt. Seine Beispiele sind reich bebildert und mit zahlreichen Konstruktionszeichnungen versehen. Das Buch liefert sowohl dem Treppenbauer als auch dem Planer Konstruktionsideen und zahlreiche Tipps zum Bau von modernen Treppen. Hinzu kommt ein umfangreiches Grundlagenwissen zu Baustoffen sowie zur Sanierung von Treppen.

Allerdings bleibt die Frage, warum die baurechtlichen und normativen Zusammenhänge weitgehend ausgespart bleiben. Wenn Diehl etwa über seine Faltwerktreppen berichtet, unterlässt er jeglichen Hinweis darauf, dass dieser Holztreppentyp der Zulassung durch das Deutsche Institut für Bautechnik bedarf und ohne eine solche Zulassung (ETA) öffentlich-baurechtlich nicht zulässig ist. Und ohne die CE-Kennzeichnung aufgrund der ETA läuft der Treppenbauer Gefahr, dass seine Treppenkonstruktion nicht abgenommen wird und seine Treppe so lange als mit Sachmängeln behaftet gilt, bis der Nachweis der statischen Gleichwertigkeit mit einer CE-gekennzeichneten Treppe erbracht ist. Wenn dann noch Konstruktionszeichnungen und technische Beschreibungen im Buch zu finden sind, erweckt das beim unbedarften Leser den Eindruck, als könne er die Treppe einfach nachbauen, wenn er mit dem Werkstoff Holz, Beschlagteilen und den Bearbeitungswerkzeugen umgehen kann. Genau das genügt aber nicht!

Zwei Bücher sind empfehlenswert

Insofern ist das Kompendium ein optisch ansprechendes Bilderbuch, führt aber in einem entscheidenden Punkt den interessierten Holztreppenbauer und Leser auf den falschen Weg. Verräterisch in diesem Zusammenhang ist auch das Literaturverzeichnis auf Seite 228. Dort findet sich kein Hinweis auf das Regelwerk „Handwerkliche Holztreppen“, obwohl dieses Regelwerk nach einer Entscheidung des Bundesgerichtshofes vom 7. März 2013 die allgemein anerkannte Regel der Technik bei traditionellen Holztreppen darstellt. Übrigens: An diesem Regelwerk hat mit dem Bund Deutscher Zimmermeister eine Institution mitgearbeitet, bei der Diehl stellvertretender Obmann im Fachbereich Treppenbau ist.

INFO Die Bücher

77 Treppen für Wohnhäuser. Material, Konstruktion, Raumwirkung. Johannes Kottjé. Verlag DVA. 176 Seiten. Hardcover. ISBN 978-3-421-03955-2. Preis 34,99 Euro.

Handwerkliche Holztreppen. Heft 5. Dr. Mark Seibel, Prof. Robert Kanz. Fraunhofer IRB Verlag. 118 Seiten. Kartoniert. ISBN 978-3-8167-9032-7. Preis 29,80 Euro.

Moderne Treppen. Band 2. Holz, Glas, Stahl, Beton. Wolfgang Diehl. Bruderverlag. 236 Seiten. Hardcover. ISBN 978-3-87104-200-3. Preis 59 Euro.

PARTNER

Mitglieder im Förderkreis der Raumausstatter

RKS Kiefer GmbH
Sattlerei- und Polstereibedarf,
Kaiserstraße 4, D-66133
Saarbrücken-Scheidt,
Telefon 0681-815081

Schommer GmbH
Spezialist für Fußleisten und Fußbodenprofile
Dudweilerlandstr. 103-105
D-66123 Saarbrücken
Telefon 0681-389950

Kunsmann
Qualität für Könner
Tägliche Lieferung - frei Haus
Hesse Lignal
HEIDELBERG COATINGS
Neuer Außendienst: Friedhelm Wiersch
0171-3385848
Kunsmann GmbH | Max-Planck-Straße 15 | 54516 Wittlich
Tel: 06571-1007-0 | Fax: 06571-1007-20 | info@kunsmann-wittlich.de

PARTNER

Diese Zulieferfirmen sind Mitglied im Förderkreis des Wirtschaftsverbandes Holz und Kunststoff Saar e. V.

Otto Adam GmbH
Sargfabrik
Michelbacher Straße 2
D-55471 Wüschheim
Telefon 06761-4204
E-Mail adam-sarg@t-online.de

Andres & Massmann
GmbH & Co. KG, Sargideen
Zur oberen Heide
D-56865 Blankenrath
Telefon 06545-93640
www.andres-massmann.de

Egger GmbH & Co. KG
Holzwerkstoffe Brilon
Im Kissen 19
D-59929 Brilon
Telefon 0800-3443745
www.egger.com

Felder KG
Maschinen & Werkzeuge
KR-Felder-Straße 1
A-6060 Hall in Tirol
Telefon 0043-5223-58500
www.felder-gruppe.de

Hees + Peters GmbH
Tradition aus Trier
Metternichstraße 4
D-54292 Trier
Telefon 0651-2090710
www.heesundpeters.com

Hesse GmbH & Co. KG
Lacke und Beizen
Warendorfer Straße 21
D-59075 Hamm
Telefon 02381-963810
www.hesse-lignal.de

Irsch & Partner
Sarghandel
Sandbergstraße 27
D-66740 Saarlouis
Telefon 06831-61125
E-Mail fkrewer@t-online.de

Leyendecker HolzLand
GmbH & Co. KG
Luxemburger Straße 232
D-54294 Trier
Telefon 0651-82620
www.leyendecker.de

Remmers Baustoff-
technik GmbH
Bernhard-Remmers-Str. 13
D-49624 Löningen
Telefon 05432-83184
www.remmers.de

Wotec GmbH
Maschinen und Anlagen
Industriegebiet Alsberg
D-56475 Rennerod
Telefon 02664-99380
www.wotec.com

Erich Alsfasser GmbH
Das Holz-Zentrum
Jahnstraße 1-7
D-66606 St. Wendel
Telefon 06851-93060
www.alsfasser.de

Becher GmbH & Co. KG
Holzgroßhandlung
Blieskasteler Straße 56
D-66440 Blieskastel
Telefon 06842-92300
www.becher.de

H. Epper GmbH
Maschinen & Werkzeuge
Südring 37
D-54634 Bitburg
Telefon 06561-95160
www.epper-maschinen.de

Harig & Jochum
Versicherungsmaklerbüro
Ernst-Abbé-Straße 1
D-66115 Saarbrücken
Telefon 0681-9475470
E-Mail info@harig-makler.de

Alfons Henkes GmbH
Industrievertretungen
Hauptstraße 19a
D-66636 Tholey-Hasborn
Telefon 06853-8081
www.henkes-parkett.de

IKK Südwest
Krankenversicherung
Berliner Promenade 1
D-66111 Saarbrücken
Telefon 0681-936960
www.ikk-suedwest.de

Klaus Baubeschläge GmbH
Partner des Handwerks
Kossmannstraße 39-43
D-66119 Saarbrücken
Telefon 0681-98620
www.klaus-sb.de

OPO Oeschger GmbH
Werkzeuge & Beschläge
Albertistraße 16, D-78056
Villingen-Schwenningen
Telefon 07720-85840
www.opo.de

Saarländischer Sargvertrieb
Sarah Christmann e. K.
Südstraße 18
D-66780 Rehlingen-Siersburg
Telefon 06835-6059000
www.saarsarg.de

Adolf Würth GmbH & Co. KG
Niederlassung Saarbrücken
Im Rotfeld 21
D-66115 Saarbrücken
Telefon 0681-948650
www.wuerth.de

GLÜCKWUNSCH

Edith Mesmer, Gesellschafterin der Firma Anton Mesmer aus Lebach, wird am 22. Juni 75 Jahre. Auf 70 Jahre blickt am 22. Juni **Trude Willinger**, Betriebsinhaberin des Parkettlegerbetriebes Heinrich Bauer & Co. aus Saarbrücken zurück. **Johannes Klupsch** aus Merzig feiert am 23. Juni seinen 50. Geburtstag. Bestatterin **Ursula Ganter** wird am 27. Juni 60 Jahre. Bestatter **Peter Schulz** wird am 29. Juni 50 Jahre. **Lorenz Klein** aus Merchweiler, feiert am 2. Juli seinen 80. Geburtstag. Schreinermeister **Martin Stumm** wird am 5. Juli 60 Jahre. **Steffen Grossmann** von der Malburg GmbH aus Schiffweiler wird am 9. Juli 50 Jahre. 75 Jahre wird am 10. Juli Schreinermeister **Horst Schäfer** aus Saarbrücken. **Andreas Müller** aus Neunkirchen wird am 15. Juli 50 Jahre. **Frank Merten** aus St. Wendel feiert am 20. Juli seinen 50. Geburtstag. Raumausstatter **Uwe Schorr** aus Illingen-Welschbach wird am 28. Juli 50 Jahre. **Anton Großholtz** aus Saarlouis blickt am 3. August auf 60 Jahre zurück. Seinen 65. Geburtstag feiert am 6. August **Manfred Staudt** von der Badmöbel Staudt GmbH in Heusweiler. Am 7. August wird **Dietmar Houy** aus Eppelborn 50 Jahre. **Wolfgang Leyboldt** von der Raumausstattung Leyboldt e. K. in Blieskastel wird am 8. August 65 Jahre. Als neue Verbandsmitglieder begrüßen wir in der Fachgruppe Montage **Alexander Fuchs** aus Schiffweiler und die **Fenstertechnik Irsch** GmbH aus Rehlingen-Siersburg sowie in der Innung für Parkett und Fußbodentechnik die Firma Raumgestaltung **Alexander von Oetinger** aus Kleinblittersdorf. Als neue Mitglieder im Deutschen Holztreppeninstitut (DHTI) begrüßen wir die Firma Treppenbau **Bernhard Biehler** aus Workerszell, die **Peter Frisch** GmbH aus Föhren und die Firma **Hartmut Horstmann** aus Rhaden.

TRAUER

Karl Adolf Oster

Schreinermeister
aus Schwalbach-Hülzweiler

∗ 13.04.1934 † 30.05.2014

Der rasende Chef und das 50-jährige Firmenjubiläum

Wenn das kein Grund zum Feiern ist: Das vielseitige Wiebelskircher Unternehmen Bau-glas & Holz-Design Gropp GmbH hat 50. Geburtstag. In unserer schnelllebigen Zeit ist es keine Selbstverständlichkeit. Das liegt in diesem Fall wohl nicht zuletzt an der großen Produktpalette im Angebot, die von großer Flexibilität zeugt: von Schreinerprodukten im Möbelbereich über Glasbau und Bauelemente bis hin zu CNC-Erzeugnissen. Im Bearbeitungszentrum mit Präzision gefräst, so zum Beispiel Gravuren in Ventildeckel oder Handbremshebel. Dies rührt von einer besonderen Leidenschaft, denn Uwe Gropp (46) ist nicht nur Schreinermeister, sondern auch Kfz-Techniker und begeisterter Rallyefahrer und konnte bereits dreimal die Euro-Rallye Trophée gewinnen.

Uwe Gropp (46)

„Wir sehen unsere Aufgaben darin, individuelles Design und Qualitätsarbeit zu verbinden. Ob attraktive Einzelmöbel, ansprechende gehobene Innenausbauten oder repräsentative Gastronomieeinrichtungen, wir sind überzeugt den Ansprüchen der Kunden gerecht zu werden. Gute Ausbildung und ständige Weiterbildung sind Garanten für saubere Qualitätsarbeit sowie umweltgerechten und wirtschaftlichen Umgang mit faszinierenden Werkstoffen“, so Geschäftsführer Uwe Gropp.

Auch der Wirtschaftsverband Holz und Kunststoff Saar gratuliert: „Wir freuen uns, dass auch Sie sich vor Jahren entschlossen haben, unsere Organisation zu stärken“, so Georg Johänntgen, Bezirksobermeister der Schreiner-Innung St. Wendel-Neunkirchen.

Im Internet: www.bg-hd.de
www.gropp-racing.de

Foto: Bau-glas & Holz-Design GmbH

Die Computeranimation zeigt das Torliniensystem „GoalControl-4D“. Das System beruht auf einer dreidimensionalen Kontrolle des Balls durch 14 Kameras, die auf beide Tore gerichtet sind. Überquert der Ball die Torlinie, geht ein Signal an den Schiedsrichter.

Torlinientechnik

Revolution im Weltfußball

Nie mehr ein Wembley-Tor. Erstmals wird bei einer Fußball-Weltmeisterschaft die lange umstrittene Torlinientechnik eingesetzt. Das Ziel: Phantomtore sollen endgültig der Vergangenheit angehören.

Die Fußball-Bundesliga hat sich im März klar und entschieden dagegen ausgesprochen, komplizierte Technik auf den Platz zu lassen. Der Weltfußball-Verband FIFA dagegen hat sich entschlossen, bei der Weltmeisterschaft 2014 in Brasilien die lange Zeit umstrittene Torlinientechnik erstmals bei einem WM-Turnier einzusetzen – was einer Revolution im Weltfußball gleichkommt. Die Technik war zuvor bei mehreren kleineren Turnieren getestet worden. Die Resultate haben die FIFA schließlich überzeugt – obwohl es kaum eine umstrittene Situation gab, wo die Technik hätte tatsächlich eingesetzt werden müssen.

Jahrelang hatten sich die Verantwortlichen gegen den Einsatz von technischen Hilfsmitteln gewehrt. Bei der FIFA drehte sich die Stimmung nach dem WM-Achtelfinale 2010 zwischen Deutschland und England (4:1), als der Schiedsrichter ein klares Tor des Engländers Frank Lampard nicht gegeben hatte. Die ganze Welt erkannte den Fauxpas. Seitdem sagt auch Blatter ganz klar: „Torlinientechnik ist eine Notwendigkeit.“

Ein deutsches Unternehmen hat übrigens das große Los für die WM in Brasilien gezogen. Die Firma GoalControl aus Würselen in der Nähe von Aachen hat von der FIFA den Zuschlag für die Torlinientechnik bei der Endrunde in Brasilien erhalten. Die FIFA hatte der in Nordrhein-Westfalen beheimateten Firma GoalControl überraschend den Zuschlag für die Ausrüstung der Sta-

Fotos: FIFA / GoalControl — picture alliance / Empics Barratts — picture alliance / Oliver Berg

dien beim Confed-Cup 2013 gegeben - gegen ökonomisch potente Konkurrenz. Somit wurde erstmals bei einem großen FIFA-Turnier eine entsprechende Technik benutzt. Die Kosten für den Confed-Cup beliefen sich auf 2,1 Millionen Euro. Die installierten Kameras sollen nach der WM in den zwölf Stadien verbleiben.

In den europäischen Wettbewerben scheint die baldige Einführung des Hilfsmittels ausgeschlossen. „Ich war immer gegen den Einsatz von Technik im Fußball. Deshalb wird es in den europäischen Wettbewerben keine Torlinientechnologie geben", sagt UEFA-Präsident Michel Platini. Auch finanzielle Gründe spielen dabei eine Rolle.

„Wenn ich die Technik in der Champions League und Europa League einführe, kostet mich das jetzt 32 Millionen Euro für 78 Stadien. In fünf Jahren kostet es dann 54 Millionen", so Platini. Auch die Deutsche Fußball Liga (DFL) hat sich mehrheitlich gegen die Pläne von FIFA-Präsident Blatter gestellt und eine Einführung der Torlinientechnik vorerst ausgeschlossen.

Nationalmannschafts-Manager Oliver Bierhoff dagegen sieht den erstmaligen Einsatz der Torlinien-Technologie bei der WM positiv. „Gegen ein funktionierendes System ist überhaupt nichts zu sagen. Das wird man als Sportler der Fairness wegen akzeptieren", sagt Bierhoff.

UEFA-Chef Platini plädiert nach wie vor für die auf europäischer Bühne seit 2009 eingesetzten zwei Torrichter als preiswerte Alternative. „Wenn der Torrichter einen Meter von der Linie entfernt ist und eine gute Brille trägt, dann kann er sehen, ob der Ball drin ist oder nicht", sagt der europäische Fußballboss.

Auch im deutschen Profifußball wird die Frage „War der Ball drin oder nicht?" künftig weiter diskutiert werden, nachdem die Mitglieder der DFL im März diesen Jahres eine Einführung der Torlinientechnologie vorerst mehrheitlich abgelehnt haben. Das Ergebnis ist zumindest für die erste Liga eine Überraschung. Nach dem Phantomtor von Leverkusens Stürmer Stefan Kießling am 18. Oktober 2013. Bundesligaspieltag in Hoffenheim war die Diskussion um Torlinientechnik neu entfacht worden. Ursprünglich war die Einführung eines Hilfsmittels frühestens für 2015 geplant gewesen.

Strittige Szenen wie das Wembley-Tor soll es dank der neuen Torlinientechnik aus Deutschland nicht mehr geben.

Aus Kostengründen hatte der Deutsche Fußball-Bund (DFB) bereits im Vorfeld der Entscheidung erklärt, eine mögliche Torlinientechnologie nicht in den ersten Runden des DFB-Pokals einzusetzen, um die Amateurvereine vor erheblichen Ausgaben zu bewahren.

Am Ende setzten sich die Traditionalisten wie Heribert Bruchhagen durch. „Der Fußball soll überall unter gleichen Bedingungen gespielt werden. Es war eine pragmatische und basisdemokratische Entscheidung, die man zu akzeptieren hat", sagte Eintracht Frankfurts Vorstandsboss. Er sieht das Votum aber nicht als endgültig an: „Ich glaube nicht, dass es ein Nein für alle Zeiten war." Liga-Boss Reinhard Rauball hakt das Thema dagegen ab: „Ich erwarte in naher Zukunft keinen neuen Antrag."

Eine große Rolle bei der Ablehnung vor allem in der zweiten Liga dürften die finanziellen Aspekte gespielt haben. Ein Kamerasystem wie das in England verwendete Hawk Eye oder das WM-Hilfsmittel GoalControl hätte jeden Verein rund 500.000 Euro gekostet. Der Chip im Ball wurde mit rund 250.000 Euro veranschlagt. „Die Kosten sind so exorbitant, dass das nicht tragbar ist", sagte Jörg Schmadtke, Geschäftsführer des 1. FC Köln, seine Ablehnung.

Damit bleibt die englische Premier League die bislang einzige Liga, in der eine Torlinientechnik (Hawk-Eye) zum Einsatz kommt.

Der Einsatz von Torrichtern wie in Italien und Spanien steht für die DFL ebenfalls nicht zur Debatte. „Wir haben ein klares Votum abgegeben, dass die Torrichter für uns überhaupt nicht infrage kommen, weil letztlich das menschliche Auge nur eine bestimmte Anzahl an bestimmten Bildern pro Sekunde aufnehmen kann", sagt DFL-Geschäftsführer Andreas Rettig.

In Brasilien, so bleibt zu hoffen, wird hoffentlich das endgültige Ende der Phantom- oder zu Unrecht nicht gegebenen Tore bei einem wichtigen Turnier eingeläutet. Der Technik „Made in Germany" sei Dank!

Wenn der Ball über die Torlinie geht, bekommt der Schiedsrichter innerhalb einer Sekunde ein Signal auf seine Uhr.

Ab sofort:

megawood Premium Plus Barfußdielen in schiefergrau

In Trier – ganz in Ihrer Nähe.

Neue Maßstäbe für den Terrassenbau

Extrafeine Oberflächenstruktur so einzigartig wie die Natur selbst. Konkurrenzlos verbinden die Barfußdielen die positiven Eigenschaften von Holz mit dem Besten aus der modernen Polymerforschung.

Ab sofort erhalten Sie die Premium-Dielen bei uns auch in schiefergrau und in 145 und 242 mm Breite bei einer Länge von 360 bis 540 cm.

megawood – die Innovation für die Terrasse bei Leyendecker.

LEYENDECKER
Ihr HolzLand

www.leyendecker.de Öffnungszeiten: Mo-Fr 7-19 Uhr | Sa 8-18 Uhr Tel + 49 (0)651.8262 - 0 · Luxemburger Straße 232 · Trier