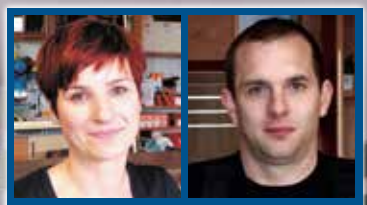
01/2014 vom 14.02.2014 – 3,50 Euro
www.wohnhandwerker.de

Der Wohnhandwerker

Magazin des Wirtschaftsverbandes Holz und Kunststoff Saar e. V.

Lächeln für die WOHNKULTUR



Zukunftsideen: Sandra Diesel und Matthias Lauer im Porträt. Seite 15

Schwarzarbeit: Wichtige Argumente gegen die illegale Abrechnung. Seite 6

Konjunkturumfrage: Optimismus bei Wohnhandwerkern im Saarland. Seite 9

Leidenschaft: Matthias Berg aus Dillingen sammelt alte Käfer. Seite 30

Ex-Biathlon-Ass Magdalena Neuner in ihrer neuen Disziplin. Seite 19

Fachberater vor Ort:
H. Bickelmann GmbH,
Saarbrücken,
www.bickelmann.de

JOKA®
FACHBERATER

Das **neue** IKK Gesundheitskonto:

- Bis zu 300 Euro extra im Jahr für Zusatzleistungen
  (z. B. Homöopathie, Osteopathie oder professionelle Zahnreinigung)
- Ein Mehr an Gesundheit für die ganze Familie
- Ab dem ersten Tag Ihrer Mitgliedschaft

www.ikk-zusatzleistungen.de

IKK Südwest

BEEINDRUCKEND

Wohl dem, der preisgekrönte Produkte in seinem Programm hat. Die Kunden wird es freuen, dass die Rehlinger Polstermöbel-Manufaktur C. Flasche & Söhne mit ihrem Meisterstück ARTHE fortan das Emblem „Saarländischer Staatspreis für Design“ tragen darf. Die Jury lobte: „Eine gelungene Neuinterpretation eines komfortablen Lounge-Charakters in die Gegenwart. Prägnant und mit eigenständiger Formsprache gelingt es, ein unverwechselbares Erscheinungsbild zu kommunizieren.“ Aber auch in der Kategorie Verarbeitung und Gesundheit konnte sich das Produkt „Made in Saarland“ positiv hervorheben.

Titelfotos: JOKA — Bau- und Möbelschreinerei Lauer — HEWEKA Kalmes GmbH — inplan-media (2) — Wirtschaftsverband Holz und Kunststoff Saar — Foto: Polstermöbel-Manufaktur C. Flasche & Söhne

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 6 Mal pro Jahr. Der Einzelverkaufspreis beträgt 3,50 Euro.

REGISTER

PERSONEN

Abel, Ruth 25
Ames, Claus....26
Appel, Herbert 28
Arend, Edgar 5, 8, 28
Barnier, Michel....22
Berg, Matthias....1, 30
Bickelmann, Jörg 5
Biehl, Hans Hermann 28
Busch, Wilhelm....28
Clohs, Doris....7
Dejon, Klaus....26
Dejon, Martin 26
Diesel, Sandra....1, 17, 18, 28
Dincher, Peter 28
Dincher, Reinhold....28
Hodapp, Karl-Friedrich....25, 28
Hoffmann, Dustin 31
Johann, Manfred....26
Johänntgen, Georg 26
Johänntgen, Georg junior....26
Jordan, Jörg L. 19
Kalmes, Werner 17
Kaspar, Christian....26, 30, 31
Kaspar, Susann....26
Kirf, Hans-Alois 4
Lafontaine, Oskar....27
Lauer, Matthias 1, 15, 16
Linke, Stefan 5
Loth, Jörg 11
Malter, Joachim 11
Neumann, Volkmar 20
Neuner, Magdalena....1, 19
Oswald, Rainer....25
Peter, Michael....5, 6, 8, 26
Ries, Josef 28
Sander, Patrick....28
Scher, Rainer....26
Schwannecke, Holger 22
Stein, Cornelia....28
Stein, Johannes....28
Voigt, Stefan 25
Weissmüller, Silja....11
Wilmes, Klaus....25
Wimmer, Marco 30, 31
Zimmer, Peter....28
Zimmer, Alfred † 27

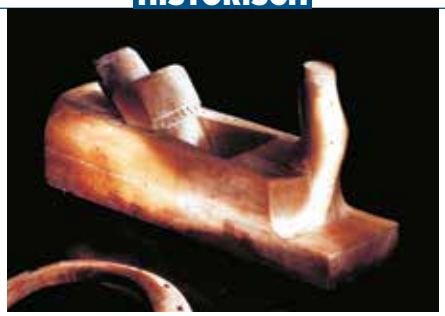
UNTERNEHMEN

ACN Werbeagentur, Saarbrücken....21
Adam, Wünschheim....29
Alfa Romeo, Turin....31
Alsfasser, St. Wendel 7, 29
Andres & Massmann, Blankenrath....29
ARD, München....19, 22
Aston Martin, Warwick....30
Becher, Blieskastel 29
Bickelmann, Saarbrücken 1
Cadillic, Detroit....30
Christmann, Rehlingen-Siersburg 29
CWS-Boco, Dreieich 4
Dincher, Püttlingen....28
Egger, Brilon 29
Epper, Bitburg 18, 29
Facebook, Dublin....16, 21
Felder, Hall in Tirol....29
Ferrari, Modena 30, 31
Flasche, Rehlingen-Siersburg....3
Fraunhofer Verlag, Stuttgart....25
Harig & Jochum, Saarbrücken....14, 29
HD-PUR, Heidelberg 22
Hees + Peters, Trier....29
Heidelberg Coatings....22
Henkes, Tholey 29
Hesse, Hamm 29
HEWEKA, Quierschied 1, 17, 18
Holzmann, Bad Worishofen....25
Hotel Am Triller, Saarbrücken....28
IKK Südwest, Saarbrücken 2, 11, 29
Irsch & Partner, Saarlouis 29
Johann, Tholey....26
JOKA, Kassel....1, 19
Jordan, Kassel....1, 19
Kiefer, Saarbrücken 28
Klaus, Saarbrücken 29
Leyendecker, Trier 24, 29, 32
Mercedes, Stuttgart....16, 30
OPO, Villingen-Schwenningen 29
Porsche AG, Stuttgart....16, 30
Qih-siegel, Köln 16
Raumtex Biehl, Schiffweiler....28
Schommer, Saarbrücken....28
Schuko, Bad Laer 11
Tischler-Unikate, Wadern 1, 16
TSH System, München 24
Volkswagen, Wolfsburg....30
Wickert, Landau....26
WOTEC, Rennerod....29, 31
Würth, Saarbrücken 29
ZDF, Mainz....19, 22

Die nächste Ausgabe erscheint am 16.04.2014

HISTORISCH

1.200 VOR CHRISTUS. „Wo gehobelt wird, da fallen auch Späne.“ Allein aus diesem Spruch, den wohl jeder saarländische Wohnhandwerker zur Genüge kennt, lässt sich schon erkennen: **Der Hobel** ist ein Werkzeug zur spanenden Bearbeitung von Holz – und ein spannendes Werkzeug mit einer langen Geschichte. Erfunden wurde der Hobel 1.200 vor Christus. Die ältesten



erhaltenen Hobel stammen aus der römischen Kaiserzeit. Dies waren Schicht- und Fugenhobel. Heute ist die Vielzahl der Hobelarten sehr umfangreich. Einige bekannte Hobel sind beispielsweise der Elektro-Hobel mit rotierender Messerwalze, der Absatzhobel für die Bearbeitung von Ecken, der Doppelhobel mit zwei Schneiden und der Kernkastenhobel.

ERSTAUNLICH

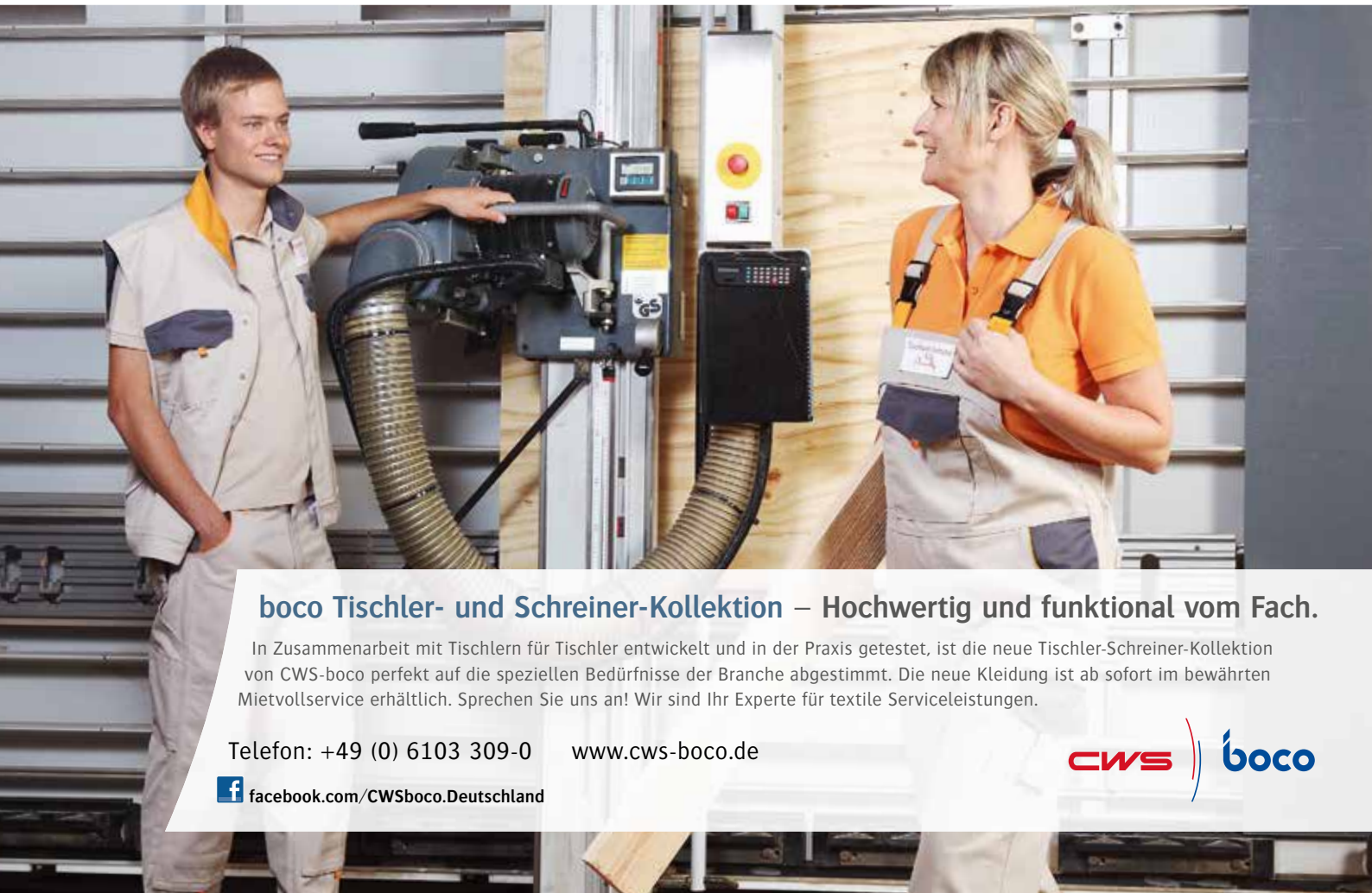
» Die Wohlfahrtsversprechen der großen Koalition können nur mit einer prosperierenden Wirtschaft finanziert werden. «

Hans-Alois Kirf, Präsident der Handwerkskammer des Saarlandes

BEACHTLICH

8,50

1,1 Millionen Selbstständige verdienen einer Studie zufolge weniger als 8,50 Euro – also weniger als der geplante Mindestlohn. Nach Angaben des Instituts für Wirtschaftsforschung sind das rund 25 Prozent aller Selbstständigen.



Sie stehen voll hinter dem Zeitschriftenprojekt „Der Wohnhandwerker“ (von links nach rechts): Michael Peter (Geschäftsführer des Wirtschaftsverbandes Holz und Kunststoff Saar), Edgar Arend (Landesinnungsmeister des saarländischen Schreinerhandwerks), Stefan Linke (Landesinnungsmeister der Innung für Raum und Ausstattung im Saarland) Jörg Bickelmann (Obermeister der Innung Parkett und Fußbodentechnik Pfalz-Rheinhessen-Saarland).

Warum der Wirtschaftsverband eine Zeitschrift braucht

Der Wohnhandwerker soll unser Image stärken

Das haben sich viele gefragt: Warum stürzt sich der Wirtschaftsverband Holz und Kunststoff Saar in das Abenteuer, eine neue Zeitschrift herauszugeben? Die Antwort: Weil Kommunikation das A und O des Geschäftserfolges ist – auch im Handwerk. Die Redaktion hat die Macher nach weiteren Gründen gefragt.

Herr Peter, Sie als Geschäftsführer des Verbandes müssen auch auf die Kosten achten. Wie finanziert sich das neue Zeitschriftenprojekt?
Der Wohnhandwerker ist rein anzeigenfinanziert und somit die erste Zeitschrift mit diesem Geschäftsmodell im Saar-Handwerk. Darauf sind wir stolz.

Herr Linke, was verspricht sich die Raumausstatter-Innung von dem neuen Magazin?
Fachzeitschriften für unsere Arbeit gibt es ja viele, was aber bislang gefehlt hat, ist ein Magazin mit regionalem Schwerpunkt. Außerdem soll der Wohnhandwerker als Lobbymagazin unser Image stärken. Denn egal, wie gut ein Image ist, es lässt sich immer noch verbessern.

Herr Arend, Sie vertreten die Schreiner. Welchen konkreten Nutzwert darf ein Kollege von diesem zweimonatlich erscheinenden Magazin erwarten?
Vor allem Informationen, die auf seine Bedürfnisse maßgeschneidert sind, aber auch den Blick über den Tellerrand. Wir setzen dabei bewusst auf vier journalistische Bausteine: fundierte Analyse, klare Haltung, umfassende Orientierung und neue Perspektiven.

Herr Bickelmann, Sie als Obermeister der Innung Parkett und Fußbodentechnik Pfalz-Rheinhessen-Saarland verbinden sicherlich auch konkrete Erwartungen mit dem neuen Heft?
Ja, denn die hier gezeigte thematische Verbindung von Wohnlichkeit und materialübergreifender handwerklicher Qualitätsarbeit hat es so für unsere Gewerke noch nicht gegeben. Man kann auch sagen, eine Zeitschrift wie der Wohnhandwerker hat gefehlt.

Herr Peter, mit welchen Argumenten konnten Sie die Kunden überzeugen, ihre Werbebotschaft über die Zeitschrift „Der Wohnhandwerker“ zu verbreiten?
Wir haben gute Argumente, denn durch die ausgeprägte Regionalität und die herausragende Leserschaft erreichen regional und überregional tätige B2B-Unternehmen, Lieferanten und Dienstleister ihre Kunden auf höchster Entscheiderebene ohne Streuverluste. Außerdem wird der Wohnhandwerker im Rahmen der Ausübung der unternehmerischen Tätigkeit zumeist im Büro gelesen, so dass die Werbebotschaften aus Anzeigen unmittelbar wirken.

Fotos: inplan-media — Wirtschaftsverband Holz und Kunststoff Saar

Die im Dunkeln sieht man nicht – das war einmal. Auch im Saarland wird Schwarzarbeit künftig zum gefährlichen „Geschäft“.

Teures Vergnügen

Finger weg von Schwarzarbeit

Geld bar auf die Hand und am Fiskus vorbei: Was in manchen Situationen verlockend erscheint, kann sich bei näherer Betrachtung für Wohnhandwerksbetriebe als kostspieliger Bumerang mit Langzeitfolgen erweisen. Die Gerichte urteilen zunehmend härter.

Schwarzarbeit reicht von der illegalen Beschäftigung, dem Einschleusen und Bezahlen von rumänischen Gastarbeitern bis hin zur scheinbaren Gefälligkeit unter vermeintlichen Nachbarn. Durch die Änderung des Schwarzarbeitsgesetzes im Jahr 2004 haben sich erhebliche Änderungen bei den zivilrechtlichen Auswirkungen von Schwarzarbeit ergeben. Dies zeigen einige Urteile aus dem vergangenen Jahr. Beachtlich ist hier nur, dass es neun Jahre gedauert hat, bis sich diese umfassenden Änderungen aus dem Jahr 2004 in gerichtlichen Entscheidungen niedergeschlagen haben. So hat der Bundesgerichtshof (BGH) am 1. August 2013 (Aktenzeichen VIIZR6/13) entschieden, dass schwarz ausgeführte Arbeiten keine Mangelrechte des Bestellers begründen. Im konkreten Fall sollte ein Unternehmer mit von seinen Auftraggebern zur

Nichtiger Vertrag

Verfügung gestellten Materialien und Gerätschaften unter Verwendung seines eigenen Radladers eine 170 Quadratmeter große Einfahrt pflastern. Als Lohn war eine Barzahlung in Höhe von lediglich 1.700 Euro vereinbart. Nach einiger Zeit stellte sich heraus, dass die Einfahrt aufgrund einer zu dick aufgetragenen Sandschicht uneben wurde und sich nur mit einem Aufwand von rund 6.000 Euro fachgerecht sanieren lässt.

Während die Kunden mit Ihrer Mangelklage noch beim Landgericht Recht bekamen, scheiterten sie mit ihrer Klage beim Oberlandesgericht und schließlich beim Bundesgerichtshof. Die Beweisaufnahme ergab, dass keine Nachbarschaftshilfe vorlag, sondern Schwarzarbeit. Paragraph 1 Absatz 2 Nummer 2 des Schwarzarbeitsgesetzes sieht seit 2004 nämlich vor, dass schon dann schwarz gearbeitet wird, wenn ein Unternehmer eine an sich aus dem Werkvertrag folgende steuerliche Verpflichtung nicht erbringt und der Besteller das für sich ausnutzt. „Natürlich gilt das Gleiche, wenn beide Beteiligten von vornherein verabreden, das Geschäft ohne Steuer abzuwickeln“, so Verbandsgeschäftsführer Michael Peter. Früher hatte der BGH dem Besteller oder aber auch dem Unternehmer mit Regelungen gemäß Treu und Glauben geholfen. „Das geht jetzt nicht mehr“, so Peter. Denn die Änderungen im Gesetz von 2004 zielen ausdrücklich darauf ab, die Bekämpfung der Schwarzarbeit zu intensivieren. Das Gesetz definiert jetzt genau, was unter Schwarzarbeit zu verstehen ist. Und wenn der Unternehmer gegen die Steuerpflicht mit Wissen des Auftraggebers verstößt, ▶

Foto: inplan-media

Saar-Handwerk muss mit schärferen Kontrollen rechnen

Die Handwerkskammer des Saarlandes schickt neuerdings drei Sachverständige auf Baustellen und arbeitet den übrigen Verfolgungsbehörden beim Thema Schwarzarbeit tatkräftig zu.

Schwarzarbeit hat viele Facetten. Schwarzgeldabreden sind da noch das kleinste Problem. Zur Schwarzarbeit zählt auch die illegale Beschäftigung durch unerlaubte Ausländerbeschäftigung oder Arbeitnehmerüberlassung oder Verstöße gegen Bestimmungen des Arbeitnehmerentsendegesetzes. Dort geht es dann um Meldepflichten, Leistungsmissbrauch bei Arbeitslosigkeit, Nichtbeachten von Mindestlohnregelungen oder nicht gezahlte Umlagen zur Sozialkasse der Bauwirtschaft. Die Verfolgung dieser Verstöße obliegt dem Zoll (Finanzkontrolle Schwarzarbeit, kurz FKS), mitunter in Zusammenarbeit mit der Staatsanwaltschaft. 2012 wurden 105.680 Ermittlungsverfahren abgeschlossen, Bußgelder in Höhe von 41,3 Millionen Euro und Geldbußen in Höhe von 27,2 Millionen Euro verhängt. Hinzu kommen in besonders schweren Fällen Freiheitsstrafen von zusammen 2.082 Jahren. Der Schaden, der durch die Strafen geahndet wurde, addiert sich auf 751,9 Millionen Euro. Soweit die Zahlen für Deutschland.

Etwas weniger dramatisch lesen sich dazu im Vergleich die Zahlen der Handwerkskammer des Saarlandes (HWK). Zwar liegt die Ahndung von Verstößen gegen die Handwerksordnung und bestimmte Tatbestände des Schwarzarbeitsgesetzes bei den Ordnungsämtern der Kommunen oder Landkreise aber die HWK ist befugt, eigene Ermittlungen durchzuführen und deren Ergebnisse zur Verfolgung an die Ordnungsämter weiterzugeben. „Dort hapert es aber manchmal“, so Doris Clohs, Teamleiterin bei der HWK. Verschiedene Fälle würden schon mal gerne von dem einen oder anderen Sachbearbeiter eingestellt. Denn illegale Handwerksausübung ist vom Sachverhalt her schwer zu ermitteln, gilt es doch, sie abzugrenzen von Nachbarschaftshilfe und bloßer Gefälligkeit. Hinzu kommt noch eine sogenannte Erheblichkeitsgrenze. Seit einiger Zeit setzt die HWK drei Sachverständige aus den Bereichen Straßenbau, Dachdecker und Elektro ein. „Das klappt hervorragend“, so Doris Clohs. „Die drei kennen sich sehr gut aus mit dem Handwerk und dem Berufsrecht.“ So erhalte man fundierte Berichte, die man dann an die Bußgeldstellen weitergeben könne. „Ich bedauere, dass die HWK nicht selbst bei der Ahndung aktiv sein kann“, so die HWK-Mitarbeiterin. Sie stellt aber auch klar: „Von den Bußgeldern hat die HWK nichts!“

„Von den Bußgeldern hat die HWK Saar nichts“

Alle Geldbußen wegen handwerks- oder gewerberechtlicher Verstöße summierten sich 2012 auf nicht einmal 20.000 Euro. Von 63 Verfahren wurden 44 mit einem Bußgeldbescheid abgeschlossen. Die höchsten Geldbußen gibt es in der Tat bei der Ausübung von vollhandwerklichen Tätigkeiten ohne Handwerksrolleneintrag. 2013 hat die HWK des Saarlandes selbst 118 Verfahren initiiert. Dabei gab es 47 Betriebsuntersagungen – noch eine Rechtsfolge neben den Bußgeldern – durch die Kommunen im Einvernehmen mit der IHK Saarbrücken.

Alsfasser – Das Holzzentrum **www.alsfasser.de**

Alsfasser
Das Holz-Zentrum

Alsfasser – Das Holzzentrum
Hungerthalstraße
66606 St. Wendel-Bliesen
Tel: (0 68 51) 93 06-200
Fax: (0 68 51) 93 06-250
E-Mail: b.kirsch@alsfasser.de

SCHNITTHOLZ:
Nadel-, Laubschnittholz, POLLMEIER-Buche, Fensterhölzer, verleimte Kanteln

HOLZBAU:
KVH, BSH, OSB, Dämmstoffe, ProClima Folien & Klebtechnik

HOLZWERKSTOFFE:
Span-, Sperrholz-, Siebdruck-, Leimholzplatten, EGGER-, ALFA- und LG Hi-Macs®-Produkte, HORATEC®

HOBELWARE:
Latten, Rahmen, Glattkantbretter, Dielen

WAND UND DECKE:
Profilholz, Deckenbalken, Paneele, Lichtsysteme

BODENBELÄGE:
Parkett, Laminat, HARO-Produkte, Massivholzdielen, Korkfertigparkett, Linoleum, Vinyl

INNENTÜRELEMENTE UND BESCHLÄGE:
in verschiedenen Oberflächen und Designs, Funktionstüren, Falt- und Glastüren

LEISTEN:
massiv, furniert oder dekorbeschichtet, für jeden Zweck

GARTENHÖLZER UND MÖBEL:
Sichtblenden, Pergolen, Kinderspielgeräte, Zäune, Bodendielen, Bangkirai und vieles mehr ...

+++ INFOPOST BEACHTEN +++ BEI ALSFASSER TUT SICH WAS!!! +++

▶ ist der ganze Vertrag nichtig und nicht mehr nur bloß zum Teil. Offen bleibt bisher, ob der Unternehmer etwa aufgrund des nichtigen Vertrages ungerechtfertigt bereichert ist und er schon erhaltenen Werklohn zurückgeben müsste. „Wenn er noch kein Geld bekommen hat, kann er jedenfalls keines mehr fordern“, so Peter.

Dazu passt ein Urteil des Oberlandesgerichtes (OLG) Schleswig Holstein vom 16. August 2013 (Aktenzeichen 1U105/11, nicht rechtskräftig!). Gegenstand der Entscheidung ist die bei Bauherren beliebte Variante, sich wenigstens teilweise fast 20 Prozent zu sparen. „Viele Kunden meinen, dass sie sich so die Mehrwertsteuer wenigstens zum Teil sparen und gleichzeitig die Gewährleistung erhalten bleibt“, vermutet Landesinnungsmeister Edgar Arend. Das OLG im hohen Norden schiebt dem nun einen Riegel vor. Ein Elektromeister hatte für die elektrische Ausstattung eines Reihenhauses eine Pauschalsumme von 18.800 Euro vereinbart, 13.800 Euro auf Rechnung und 5.000 Euro „so“. „Die saarländische Ersatzwährung scheint auch im platten Land bekannt zu sein“, kommentiert Geschäftsführer Michael Peter. Jedenfalls stellte das OLG fest, dass solch eine teils „schwarz“, teils offiziell erfolgte Abrechnung den ganzen Vertrag nichtig macht. Der Fall scheint wie aus dem Leben gegriffen.

Ein Fall aus dem Leben

Denn zunächst wurde ein Teil offiziell über Rechnung bezahlt und dann ein Teil ohne Rechnung in bar verauslagt. Insgesamt hatte der Handwerker am Ende noch rund 6.000 Euro zugute, die er nun abschreiben darf.

„Letztlich ist hier der Handwerker der Dumme, während sich der schlaue Kunde freuen darf“, meint dazu Edgar Arend. Die Geschichte zur zivilrechtlichen Behandlung der Schwarzgeldabrede ist damit sicherlich noch nicht am Ende. Schon gibt es Stimmen, die trotz des gesetzgeberischen Wunsches nach wirksamer Abschreckung doch den Beteiligten über die Rechtsfigur der ungerechtfertigten Bereicherung helfen wollen. Der BGH hat hier schon angedeutet, dass es unter Umständen doch der Billigkeit entspräche, dem Besteller, der durch die Vorleistung des Schwarzarbeiters begünstigt ist, seinen wirtschaftlichen Vorteil nicht zu belassen. Andere Stimmen denken daran, dem allgemeinen Interesse an der Verhinderung von Schwarzarbeit zur Durchsetzung zu verhelfen, indem eine empfindliche Bestrafung des Kunden durch ein entsprechendes Bußgeld angeordnet wird. Daran glaubt Geschäftsführer Peter jedoch nicht: „In den Bußgeldverfahren werden die Vorwürfe gegen die Auftraggeber nach dem Motto, die machen das ja nur einmal, gerne bagatellisiert, während den Unternehmern schnell unterstellt wird, Wiederholungstäter zu sein.“

Daher raten Arend und Peter unisono, lieber gleich die Finger von Schwarzgeldabreden zu lassen. ▮

Potenziell bußgeldbedroht

Ein Kommentar
von Michael Peter

Kontrolle ist besser: Das gilt auch für Schwarzarbeit. Aber Schattenwirtschaft ist oft auch das Produkt falscher Politik. Warten wir ab, welche illegalen Beschäftigungsverhältnisse erst entstehen, wenn einmal der gesetzliche Mindestlohn eingeführt ist. Zum Glück sind unsere Wohnhandwerker weit entfernt von der Bezahlung mit Hungerlöhnen und stehen daher auch nicht unter Fahndungsdruck. Aber gerade die Regelungen zum Arbeitnehmerentsendegesetz sind extrem kompliziert: Wer etwa als Montagebetrieb Umlagen zur Urlaubskasse der Bauwirtschaft zahlen muss und potentiell bußgeldbedroht ist, steht gerade nicht im Gesetz, sondern entspringt vielmehr der Definition von Tarifvertragsparteien. So gerät mancher Betrieb in Verdacht, obwohl er beim besten Willen nicht zu überblicken vermag, warum. ▮

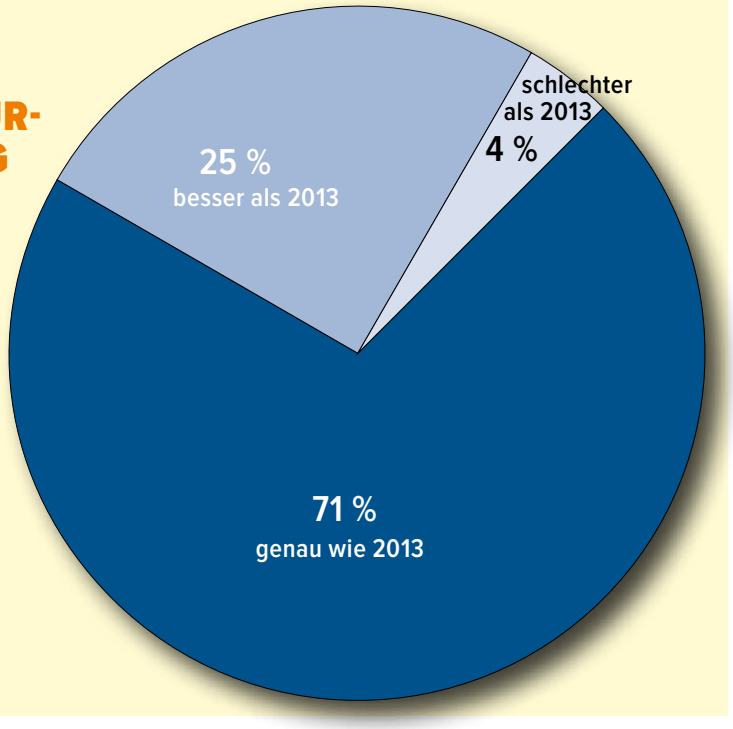
Der Wirtschaftsverband Holz und Kunststoff Saar rät seinen Mitgliedern: Finger weg von Schwarzarbeit.

Foto: pixelio / Holger Rausch — Grafiken: inplan-media (3)

KONJUNKTUR-ERWARTUNG FÜR 2014

Wie schätzen Sie die Konjunkturentwicklung der Branche für 2014 ein?

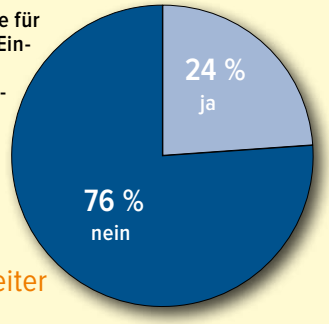
Nur wenige befürchten einen Abschwung



BESCHÄFTIGUNG 2014

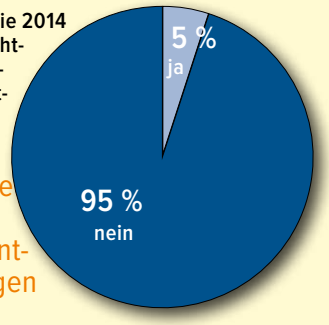
Planen Sie für 2014 die Einstellung neuer Mitarbeiter?

Ein Viertel will neue Mitarbeiter



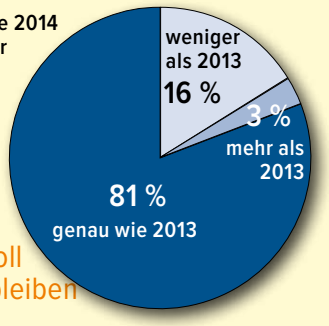
Müssen Sie 2014 voraussichtlich Mitarbeiter entlassen?

Die Branche plant ohne Entlassungen



Wollen Sie 2014 mehr oder weniger Azubis haben?

Zahl der Lehrlinge soll stabil bleiben



Konjunkturumfrage 2014

Stimmung und Auftragslage gut

Die Erwartungen der Schreiner- und Baufertigteilmontage-Betriebe an das Jahr 2014 sind hoch. Nur bei der Personalsuche sind die Aussichten gedämpft.

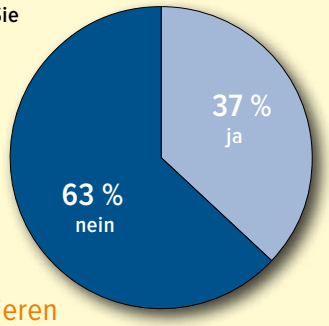
Bereits zum 13. Mal seit 2002 hat der Wirtschaftsverband Holz und Kunststoff Saar unter den Schreiner- und Baufertigteilmontage-Betrieben Anfang Januar eine Konjunkturumfrage durchgeführt. Die ausgewerteten Ergebnisse können aufhorchen lassen, denn die Stimmung in den befragten Betrieben ist überwiegend positiv. Das liegt zum einen daran, dass die meisten Schreiner- und Monteur-Betriebe ein ähnlich gutes Geschäft wie 2013 erwarten und zum anderen nur vier Prozent einen Abschwung gegenüber dem Vorjahr befürchten.

Nur eine Idee bringt die Chefs – quasi geschlossen – auf die Palme: die Pläne für einen zweiten Berufsschultag. Mit überwältigender Mehrheit von 79 Prozent sind die Betriebsinhaber gegen den Vorschlag und geben deutlich zum Ausdruck, dass in diesem Falle ihre Ausbildungsbereitschaft stark nachlassen würde. Ein Votum, das nicht ungehört bleiben sollte. Denn abgesehen von diesem Negativszenario möchten die meisten Betriebe ähnlich stark ausbilden wie 2013 oder sich gar um mehr Lehrlinge bemühen. Ein Unterfangen, das nicht leicht ist, da immer häufiger die geeigneten Kandidaten fehlen. Ein Firmenchef aus dem Nordsaarland, der nicht näher genannt werden möchte, sagt dazu: „Es ist zum Teil absurd, welche Typen sich bei uns bewerben. Früher hätte man sich geschämt, sich mit einem solchen Zeugnis vorzustellen. Aber die jungen Leute heute sind da ganz schmerzfrei – gebrauchen kann ich sie dann trotzdem nicht, weil es an allem fehlt, was für unseren Beruf notwendig ist: Zuverlässigkeit, Pünkt- ▶

INVESTITIONEN FÜR 2014

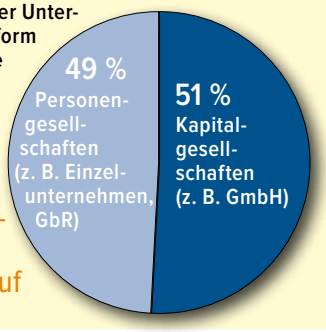
Planen Sie für 2014 größere Investitionen?

Mehrheit will nicht groß investieren



UNTERNEHMENSFORM

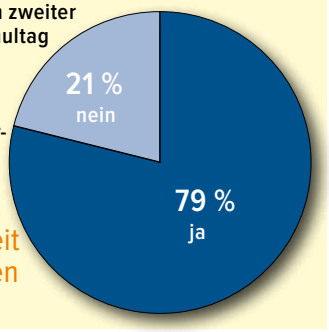
Mit welcher Unternehmensform führen Sie Ihren Betrieb?



Zwei Gesellschaftsformen gleichauf

ZWEITE BERUFSSCHULTAG

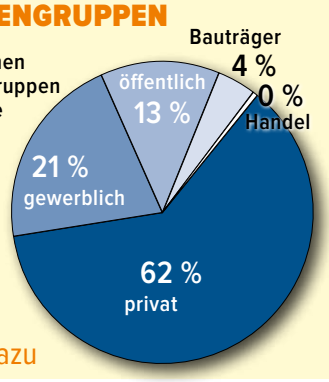
Würde ein zweiter Berufsschultag Ihre Ausbildungsbereitschaft verändern?



Große Mehrheit dagegen

KUNDENGRUPPEN

Auf welchen Kundengruppen liegen die Schwerpunkte Ihres Betriebes?



Der Handel gehört nicht dazu

▶ lichkeit, Interesse am Beruf, soziale Kompetenz, um nur einige Defizite zu nennen.“ Das könnte sich in den kommenden Jahren zu einem gravierenden Problem auswachsen. Stichwort: Mangel an Nachwuchs und Fachkräften.

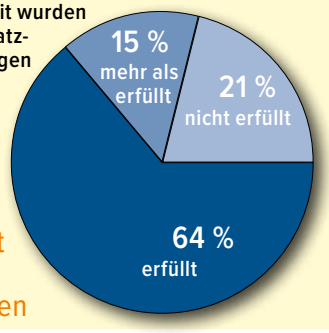
Bleibt zu hoffen, dass jene Firmen, die personell aufstocken wollen, diesen Trend möglichst wenig zu spüren bekommen. Denn rund ein Viertel aller befragten Betriebe plant für 2014 die Einstellung neuer Mitarbeiter – wenn der Markt entsprechende Kapazitäten bietet und die geeigneten Kandidaten gefunden werden.

Erfreulich auch in diesem Zusammenhang, dass 95 Prozent der Firmenchefs mit der gleichen Personalstärke die Aufträge in diesem Jahr abarbeiten wollen. Lediglich fünf Prozent gaben an, 2014 Mitarbeiter entlassen zu müssen.

Summa summarum wurden nicht nur 2013 die Umsatzerwartungen von knapp 80 Prozent der Betriebe erfüllt oder gar übererfüllt, auch für 2014 herrscht vor allem Optimismus vor. ▮

ERWARTUNGEN 2013

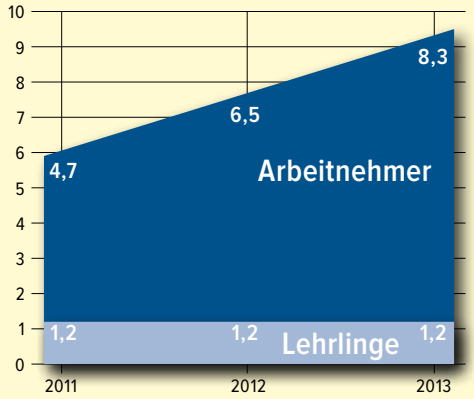
In wie weit wurden Ihre Umsatzerwartungen im Jahr 2013 erfüllt?



Große Mehrheit mit 2013 zufrieden

BETRIEBSGRÖSSEN (BESCHÄFTIGTE)

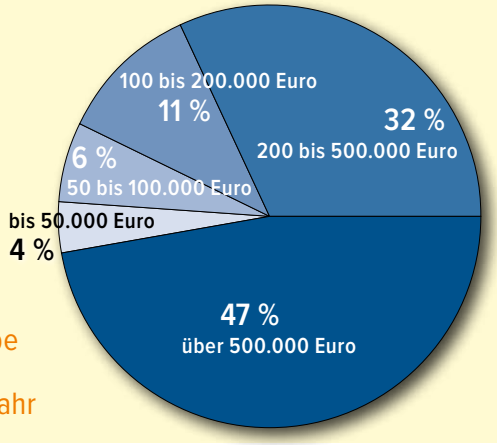
Wieviele Beschäftigte (Lehrlinge und Arbeitnehmer hatte Ihr Betrieb 2013?



Durchschnittliche Betriebsgröße weiter steigend

UMSÄTZE

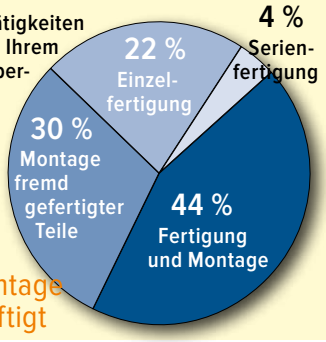
Wir groß war der Gesamtumsatz Ihres Betriebes im Jahr 2013?



Fast die Hälfte der Betriebe macht mehr als eine halbe Million Euro Umsatz im Jahr

TÄTIGKEITSSCHWERPUNKT

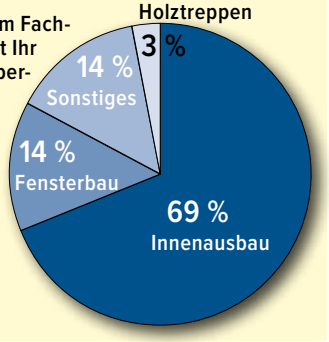
Welche Tätigkeiten werden in Ihrem Betrieb überwiegend ausgeführt?



Rund drei Viertel mit Montage beschäftigt

FERTIGUNGSSCHWERPUNKT

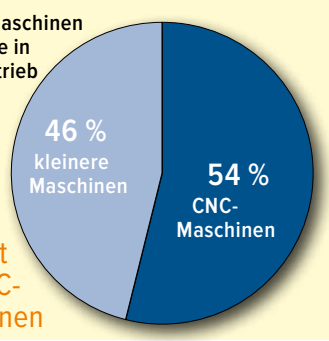
In welchem Fachbereich ist Ihr Betrieb überwiegend tätig?



Innenausbau sehr beliebt

MASCHINENEINSATZ

Welche Maschinen nutzen Sie in Ihrem Betrieb schwerpunktmäßig?



Mehrheit arbeitet mit CNC-Maschinen

Grafiken: inplan-media (9) — Fotos: VSU — inplan-media

Wunsch nach anderen Bestattungen

Die Bestatter im Saarland sollten sich für die Zukunft wappnen und bei ihrem Geschäftsmodell verinnerlichen, was eine Umfrage jetzt ergeben hat: 65 Prozent der Deutschen halten den Friedhofszwang und das Beisetzen der Asche von Verstorbenen auf einem öffentlichen Friedhof nach einer repräsentativen Umfrage der Verbraucherinitiative Bestattungskultur Aeternitas für veraltet. Auf die Frage, welche Form der Bestattung sie für sich wünschen, plädiert knapp die Hälfte für eine klassische Beisetzung: 29 Prozent für ein Sarggrab und 20 Prozent für ein Urnengrab. Immerhin knapp 30 Prozent der Befragten wünschen sich jedoch eine bisher nicht erlaubte Beisetzung, beispielsweise die Urne zu Hause oder die Ausstreuung der Asche außerhalb eines Friedhofs.

Die Totenasche beispielsweise an der Saarschleife in alle Winde zu zerstreuen, ist derzeit noch nicht möglich.

NACHRICHTEN

Bürgermeister und Landräte sollten nicht Unternehmer spielen

VSU-Chef Joachim Malter

Die Vereinigung der Saarländischen Unternehmensverbände e. V. (VSU) hat sich deutlich gegen eine Ausweitung der wirtschaftlichen Betätigung der öffentlichen Hand ausgesprochen. Joachim Malter, Hauptgeschäftsführer der VSU: „Ich bin schon erstaunt darüber, dass unsere Bürgermeister und Landräte glauben, sie wären die besseren Unternehmer und könnten mit Investitionen (...) den Rahm abschöpfen. Wir fordern die Landesregierung auf, die Bürger vor den Risiken solcher Geschäftsideen zu schützen."

IKK punktet mit Bonusprogramm und Gesundheitskonto

Ende letzten Jahres startete die IKK Südwest mit einem neuen Bonusprogramm und dem Gesundheitskonto. „Inzwischen beweisen zahlreiche positive Kundenrückmeldungen und ein entsprechendes Pressecho, dass die flexiblen Leistungen für gesundheitsbewusstes Verhalten bei den IKK-Versicherten großen Anklang finden", sagt IKK-Geschäftsführer Dr. Jörg Loth. Die IKK Südwest erhielt vom Magazin €uro die Bestnote „sehr gut" und stand bei den regionalen Krankenkassen auf Platz eins. www.ikk-suedwest.de

Saarland hilft Firmengründern über Jahre

Unternehmensgründer an der Saar erhalten künftig nicht nur Hilfe während der Startphase. Sie werden jetzt auch in den ersten Jahren qualifiziert und unterstützt, damit sie kritische Phasen der Firmenentwicklung überstehen. Aus diesem Grund wurde die Koordinierungsstelle Gründerqualifizierung eingerichtet. Angesiedelt ist sie bei der Zentrale für Produktivität und Technologie (ZPT). Vor allem bei Themen wie Marketing, Finanzierung oder der Erstellung eines Businessplans gibt es derzeit Defizite. Mehr Infos bei:
Silja Weissmüller, Telefon 0681-9520446, E-Mail silja.weissmueller@zpt.de

2013 wurden mehr Bodenbeläge produziert als im Vorjahr

Im Jahr 2013 wurden in Deutschland Bodenbeläge im Wert von rund 3,7 Milliarden Euro hergestellt (2012 waren es 3,6 Milliarden). Wie das Statistische Bundesamt mitteilt, ist das gegenüber 2012 ein Anstieg von 1,1 Prozent. Der letztjährige Produktionsanstieg ist auf die zunehmende Herstellung von Bodenbelägen aus Kunststoff zurückzuführen. Die prozentuale Entwicklung in den einzelnen Bodensegmenten stellt sich für 2013 gegenüber 2012 wie folgt dar: Kunststoff plus 11,6 Prozent, Holz minus 0,2 Prozent, Teppich minus 0,9 Prozent, Keramik minus 2,9 Prozent.

Alles neu beim Verpflegungsmehraufwand

Mehr Geld steuerfrei bei Montagearbeiten

Der Manteltarifvertrag im saarländischen Schreinerhandwerk sieht vor, dass Arbeitgeber einen pauschalen Verpflegungsmehraufwand zu gewähren haben, soweit die Bedingungen dazu erfüllt sind.

Zum 1. Januar ist eine Reform des Reisekostenrechts in Kraft getreten. Mit Gesetz vom 25. Februar 2013 wurden steuerliche Vorgaben geändert und letztlich vereinfacht. Neben dem Gesetz spielt auch ein Einführungsschreiben des Bundesfinanzministeriums vom 30. September 2013 eine Rolle. So ist unter anderem statt der „regelmäßigen Arbeitsstätte" nun die „erste Tätigkeitsstätte" genau im Einkommensteuergesetz definiert. Neben der neuen Begrifflichkeit sind aber auch einige Änderungen wirksam geworden hinsichtlich des Werbungskostenabzugs oder der steuerfreien Verpflegungspauschalen seitens der Arbeitgeber.

Eine wesentliche Bedeutung hat das Reisekostenrecht bei Montagearbeiten von Wohnhandwerkern. Weiterhin steht jedem Arbeitnehmer bei einer Tätigkeit außerhalb seiner Wohnung und der sogenannten ersten Tätigkeitsstätte eine Pauschale für Verpflegungsmehraufwand zu. Der Manteltarifvertrag im saarländischen Schreinerhandwerk sieht nun vor, dass der Arbeitgeber dem Arbeitnehmer einen pauschalen Verpflegungsmehraufwand zu gewähren hat, soweit die Einkommensteuer- beziehungsweise Lohnsteuerrichtlinien entsprechende Steuerfreiheiten vorsehen. Dort, wo dies nicht durch Tarifvertrag oder einen einzelnen Arbeitsvertrag geregelt ist, kann der Arbeitgeber entweder freiwillig eine solche Verpflegungsmehraufwandspauschale seinem Arbeitnehmer gewähren oder aber der Arbeitnehmer kann in Höhe dieses Betrages Werbungskosten geltend machen.

Für Essen auf Montage muss der Chef für seine Gesellen künftig mehr berappen.

Die Höhe des pauschalen Verpflegungsmehraufwandes richtet sich

INFO Beispielfälle: Wann der Geselle welche Verpflegungspauschale erhält

■ **Fall 1:** Der Schreinergeselle Gerhard macht für seinen Chef, der auch Bestattungen ausführt, eine zeitaufwändige Überführungsfahrt. Er fährt um 15 Uhr los und ist am nächsten Tag um drei Uhr morgens wieder im Bestattungsinstitut. Herr Geselle erhält für den ersten Tag zwölf Euro, da an diesem Tag die längere Abwesenheit vorlag und zudem von mehr als acht Stunden. Für die drei Stunden am nächsten Tag erhält Herr Geselle keine Verpflegungspauschale.

■ **Fall 2:** Geselle Gerhard ist erneut für seinen Chef unterwegs. Er arbeitet auf einer Baustelle in Frankfurt. Der Firmensitz (die erste Tätigkeitsstätte) liegt in Wadern. Die Montagearbeiten beginnen montags mit der Abreise um sieben Uhr, mittwochs kommt er um 19 Uhr wieder im Betrieb an. Er hat einen Anspruch auf Verpflegungspauschale für den An- und Abreisetag von zwei Mal zwölf Euro zuzüglich 24 Euro für den Dienstag. Am Dienstag- und Mittwochmorgen erhält er im Hotel jeweils ein Frühstück. Dafür sind je 4,80 Euro abzuziehen. Gerhard erhält also 38,40 Euro steuerfrei als Verpflegungsmehraufwand.

■ **In beiden Fällen:** Wenn der Geselle in beiden beschriebenen Fällen jeweils abends noch eine Mahlzeit zu sich nimmt, kann er dies auf eigene Kosten jederzeit tun. Bezahlt sein Chef die Mahlzeiten, sind jeweils 9,60 Euro abzuziehen. Belässt es der Geselle jeweils bei einem preisgünstigen Imbiss für 5,50 Euro, fährt er besser, wenn er die Pauschale in Anspruch nimmt.

Fotos: inplan-media (2)

nach der Dauer der Abwesenheit. Die bisherige Staffelung von sechs, zwölf und 24 Euro entsprechend der Abwesenheit am Kalendertag von mehr als zehn, 14 und 24 Stunden ist abgelöst worden durch lediglich zwei Stufen von zwölf beziehungsweise 24 Euro. Dabei muss unterschieden werden zwischen mehrtägigen Dienstreisen und Auswärtstätigkeiten an einem Tag ohne Übernachtung. Dauert im letzteren Fall die Abwesenheit mehr als acht Stunden, kann ein Pauschbetrag von zwölf Euro gewährt werden. Läuft die Abwesenheit über Mitternacht und trotzdem ohne Übernachtung, gibt es nur einmal für den Tag der längsten Abwesenheit den Pauschbetrag von zwölf Euro.

Bei mehrtägigen Dienstreisen ist das Kriterium der Übernachtung entscheidend. Unabhängig von der Dauer der Abwesenheit am jeweiligen Kalendertag gibt es zwölf Euro für den An- und Abreisetag. Für einen Zwischentag mit 24 Stunden Abwesenheit ist ein Betrag von 24 Euro anzusetzen. Die Beträge von zwölf und 24 Euro werden jedoch nur in voller Höhe ausgezahlt, wenn der Arbeitgeber nicht noch zusätzlich die Kosten von Mahlzeiten übernimmt. Dazu gehört auch, wenn eine dritte Person auf Geheiß des Arbeitgebers die Mahlzeiten zur Verfügung stellt. Wie bisher sind bei inländischen Auswärtstätigkeiten für das Frühstück 20 Prozent von 24 Euro, also 4,80 Euro abzusetzen und beim Mittag- oder Abendessen 40 Prozent von 24 Euro, was 9,60 Euro entspricht.

Entscheidend ist die Dauer der Abwesenheit

Fazit: Grundsätzlich ist festzuhalten, dass ein Anspruch auf Auszahlung der Pauschale für den Verpflegungsmehraufwand nur aufgrund einer arbeitsvertraglichen Regelung eingreifen kann, so etwa, wenn in einem Arbeitsvertrag die Anwendung des Manteltarifvertrages im saarländischen Schreinerhandwerk vereinbart wird, der allerdings vor einer Überarbeitung steht.

Saarländische Schreiner genießen eine großzügige Urlaubsregelung.

Neue Urlaubsregelung für saarländische Schreiner

Bislang haben Arbeitnehmer im saarländischen Schreinerhandwerk bis zu neun Urlaubstage mehr als das Gesetz es vorsieht. Jetzt greift eine Neuregelung wegen des Gleichstellungsgesetzes.

Am 1. Januar ist eine Änderung des Tarifvertrages zur Urlaubsregelung im saarländischen Schreinerhandwerk in Kraft getreten. Die bisherige Regelung unterschied zwei Staffeln, unter und über 35 Lebensjahren. Eine solche Regelung ist wegen eines Verstoßes gegen das allgemeine Gleichstellungsgesetz (Diskriminierung Jüngerer) nicht mehr zulässig. Es gibt nunmehr lediglich eine einheitliche Urlaubsstaffel, die bei 24 Urlaubstagen im ersten und zweiten Beschäftigungsjahr beginnt und ab dem zehnten Beschäftigungsjahr maximal 29 Urlaubstage vorsieht. Ausbildungsjahre gelten nicht als Beschäftigungsjahre. Hingegen werden Jahre, die in anderen Schreiner- und Montagebetrieben abgeleistet wurden, angerechnet. Stichtag für die Berechnung der Urlaubstage nach der Anzahl der Beschäftigungsjahre ist der 1. Juli eines jeden Jahres. Dies bedeutet, der Urlaubsanspruch besteht immer für das Kalenderjahr. Diejenigen, die in der zweiten Jahreshälfte, also am 1. Juli oder später eingestellt wurden, erreichen das jeweils nächste Beschäftigungsjahr immer erst ein Jahr später. Diese Regelung lehnt sich an die entsprechende Regelung im Bundesurlaubsgesetz bezüglich des Anspruchs auf den vollen Jahresurlaub an.

Weiterhin zu beachten ist, dass gemäß dem Manteltarifvertrag der übergesetzliche tarifliche Urlaub vom gesetzlichen Urlaub zu unterscheiden ist. Der gesetzliche Urlaubsanspruch beträgt nach wie vor 24 Werktage von Montag bis einschließlich Samstag, was insgesamt 20 Arbeitstagen von Montag bis Freitag entspricht. Demzufolge erhält ein Arbeitnehmer im saarländischen Schreinerhandwerk vier bis neun Urlaubstage mehr als das Gesetz es vorsieht. Diese übergesetzlichen Urlaubstage können laut Manteltarifvertrag aufgrund längerer Krankheitszeiten im Kalenderjahr gekürzt werden, und zwar wie folgt: Mit dem 43. Tag der krankheitsbedingten Abwesenheit wird der Urlaubsanspruch um einen Tag gekürzt, mit dem 53. Tag um zwei Urlaubstage und so weiter. Der gesetzliche Mindesturlaubsanspruch von 20 Arbeitstagen bleibt dabei unangetastet!

Die finanziellen Schattenseiten und Risiken bei Sozialbestattungen sind durch ein Urteil jetzt gedeckelt.

Klarheit bei Sozialbestattungen im Saarland

Gericht urteilt zugunsten der Bestatter

Das Landessozialgericht hat in einem Urteil die Rechte auch von Bestattern im Saarland bei der stark steigenden Anzahl von Sozialbestattungen geklärt. Die Quintessenz: Unbezahlte Rechnungen sollte es in Zukunft für die Unternehmen nicht mehr geben.

Unter Verweis auf den Nachrang der Sozialhilfeansprüche kann das Sozialamt von einem Antragsteller, dem an sich die Übernahme der Bestattungskosten nicht zumutbar ist, nicht verlangen, Ausgleichsansprüche gegenüber Dritten zu realisieren. Ein mittlerweile ständiger Streitpunkt bei Sozialbestattungen ist der Hinweis von Sozialämtern, dass der Antragsteller eventuell noch Ersatzansprüche gegen Dritte habe und deren Einkommens- und Vermögensverhältnisse nur unzureichend dargelegt seien. Die Sozialämter lehnen dann den Antrag ab, obwohl die aktuellen Einkommens- und Vermögensverhältnisse des Antragstellers selbst eindeutig dafür sprechen, dass ihm die Kosten der Bestattung des Angehörigen nicht zumutbar sind. Friedhofsgebühren, Kremationskosten und die Rechnung des Bestatters bleiben dann unbezahlt, weil der Antragssteller eben nicht vermögend ist und Vollstreckungen gegen ihn ins Leere laufen.

Das Landessozialgericht des Saarlandes hat nun der Argumentation der Sozialämter einen Riegel vorgeschoben. Es hat nach einem insgesamt dreijährigen Verfahren durch die Instanzen entschieden, dass die Bestattungskosten vom Sozialamt zu tragen sind.

Sozialämter haben die Praxis schon geändert

Erfreulicherweise haben sich die Sozialämter im Saarland nun tatsächlich im Nachgang zu dem Urteil auf die Einhaltung der jetzt wohl ständigen Rechtsprechung eingelassen, wonach grundsätzlich nicht auf Ausgleichsansprüche gegen Dritte verwiesen werden kann. Auch das systematische Verweisen der Sozialämter auf mangelnde Mitwirkung der Antragsteller, wenn ausgleichspflichtige Dritte einfach gar nicht reagieren, hat nun aufgrund einer angepassten Richtlinie ein Ende. Zumindest dann, wenn sich die Antragssteller erkennbar um Informationen zu den Einkommens- und Vermögensverhältnissen anderer Bestattungs- und Ausgleichspflichtiger bemühen. Dazu genügt der Nachweis eines erfolglosen Anschreibens oder erst recht, wenn der angeschriebene Dritte ausdrücklich jegliche Zahlung ablehnt. Gegebenenfalls können neben den Sozialämtern in den Grenzen des Rechtsberatungsgesetzes auch Bestatter beim Verfassen von Auskunftsbegehren gegenüber den (passiven) anderen Angehörigen behilflich sein.

Die Sozialämter sind in solchen Fällen nicht rechtlos gestellt. Sie können die Ausgleichsansprüche des Antragstellers gegen Dritte auf sich überleiten und dann bei dem Dritten geltend machen und mit Verwaltungszwang auch durchsetzen. Das sind alles Möglichkeiten, die ein Bestatter nicht hat! Laut Regionalverband Saarbrücken hat dessen Sozialamt seit Vorlage des Urteils Anfang November 2013 schon 16 Überleitungen verfügt, das heißt, das Amt hat die Sozialbestattung bezahlt und versucht nun, von den ausgleichspflichtigen Dritten Auskunft über deren Vermögensverhältnisse und dann auch Zahlung zu erhalten.

INFO

Die Richtlinie hat seit Anfang des Jahres folgenden Wortlaut in Bezug auf die Tragung von Bestattungskosten: „Sofern die zur Kostentragung verpflichtete Person mit an Sicherheit grenzender Wahrscheinlichkeit gegen andere Personen einen Ausgleichsanspruch geltend machen und durchsetzen kann, ist eine Unzumutbarkeit gemäß Paragraph 74 abzulehnen. Andererseits kann der Träger der Sozialhilfe den Ausgleichsanspruch des Verpflichteten gegen dritten Personen gemäß Paragraph 93 auf sich überleiten und geltend machen. Folglich ist in diesen Fällen eine einzelfallspezifische Ermessensentscheidung zu treffen.“

Fotos: inplan-media — Bau- und Möbelschreinerei Lauer (2)

Matthias Lauer aus Wadern-Steinberg:

„Ich mache genau das, wovon ich überzeugt bin“

Mit technischen Innovationen und unternehmerischem Mut zum Erfolg: Schreinermeister Matthias Lauer sucht sich Nischen in einem sich stetig ändernden Markt und trifft damit den Nerv der Kunden. Er ist ein Wohnhandwerker par excellence.

Sie leuchten, seine grünen Augen, wenn er erzählt, was er noch so alles vorhat. Was er anpacken will und wo die Reise hingehen soll. Matthias Lauer lebt und arbeitet im beschaulichen Hochwald, im 1.100-Seelen-Dorf Steinberg, einem Ortsteil von Wadern. Dort führt er den traditionsreichen Familienbetrieb mit Geschick und guten Ideen zum Erfolg. Er zeigt, wie es gehen kann, sich in einem sich stetig wandelnden Markt zu behaupten und genau das zu machen, was man will und was man kann.

Schreinermeister Matthias Lauer (40) aus Wadern-Steinberg.

Lauers Spezialität sind individuelle Lösungen wie diese eleganten Badmöbel.

Dabei kam der heute 40-Jährige wie die Jungfrau zum Kinde an die Spitze des elterlichen Betriebes. Denn eigentlich hatte sich Matthias Lauer vorgenommen, eben nicht in die Fußstapfen seines Vaters treten zu wollen, sondern etwas ganz anderes zu machen. Das Praktikum beim Metzger und Elektriker im Dorf hatte er bereits hinter sich, als ein Schicksalsschlag seinen beruflichen Werdegang auf den Kopf stellen sollte. Der große Bruder, als Nachfolger für den inzwischen 75-jährigen Vater längst in Amt und Würden, hatte sich so schwer verletzt, dass er den Beruf des Schreiners nicht mehr ausüben konnte und aus dem Betrieb, den der Ururgroßvater 1895 gegründet hatte, unter körperlichen und emotionalen Schmerzen ausscheiden musste.

Jetzt war Familiensolidarität gefragt, das spürte Matthias Lauer und fackelte nicht lange mit Lehre und anschließender Meisterschule, die ihn befähigen sollte, das Familienerbe weiterzuführen. Was dann folgte, ist eine beeindruckende Geschichte von unternehmerischem Gespür, Geschick und guten Ideen, die den Nerv der ▸

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

Kunden, die keine Küche von der Stange, also aus dem Möbelhaus, wollen, sind bei der Firma Tischler-Unikate genau richtig.

Kundschaft fortan treffen sollten. Der zweifache Familienvater, der sich selbst als Dauerarbeiter charakterisiert, hatte schnell gemerkt, dass sich der Markt radikal wandelt, dass Möbelgeschäfte und große -ketten den kleinen Schreinerbetrieben das Leben zunehmend schwer machen sollten. Vom Internet ganz zu schweigen. Also, nicht verzagen, sondern Zukunft wagen hat sich der dynamische junge Mann gesagt und das klassische Schreinergeschäft mehr und mehr zurückgefahren zugunsten individueller, exklusiver Angebote vor allem im Küchenbereich. Der Laie mag nun denken, ausgerechnet im heiß umkämpften Küchenmarkt will sich der junge Mann behaupten. „Ja", sagt dieser, „man muss nur den Nerv der Kundschaft treffen und das nötige Know-how haben". Wie es scheint, hat Matthias Lauer genau dieses Wissen, was vor allem daran liegt, dass er unglaublich wissbegierig ist und das Berufsleben für eine permanente Fortbildung hält.

Bei ihm hat das dazu geführt, dass er praktisch alles selbst macht: von der Kundenakquise über das Beratungsgespräch und der dreidimensionalen Computerzeichnung bis hin zur Umsetzung in den mit Hightech-Maschinen sehr gut bestückten Riesenhallen seines Betriebes. Aber nicht nur das, Matthias Lauer ist vor allem auch Ästhet und hat ein feines Gespür für den angemessenen Auftritt und ein zeitgemäßes Marketing. Das mit der Ästhetik zeigt sich dem Besucher auffallend bei den Firmen- und Hinweisschildern, die alle aus einem Guss, modern designt und in sich stimmig sind. „Das mache ich alles selbst", sagt der gut gelaunte und bescheiden auftretende Inhaber einer Möbelmanufaktur, wie er seinen Betrieb bezeichnet.

Sein Credo: „Das mache ich alles selbst"

Aber womit verdient die „Tischlerei Matthias Lauer Möbelmanufaktur" ihr Geld und vor allem, wo liegt das Erfolgsgeheimnis des nimmermüden Mannes, der den Familienbetrieb nach eigener Aussage seit der Übernahme komplett umgekrempelt und neu ausgerichtet hat? Nun, mutmaßlich in seinem Willen, neue Wege zu gehen. So stellt sich dem Besucher in der turnhallengroßen Werkstatt die Frage nach dem weiteren Personal, das hier schlicht nicht zu sehen ist. „Wir sind nur zu dritt", sagt er selbstbewusst und schiebt die Erklärung gleich hinterher. „Gutes Personal zu finden ist schwer, deshalb setze ich auf modernste und hochwertigste Maschinen. Die sind so leistungsfähig und vielfältig, dass wir mit wenig Personal auskommen." Sagt's und zeigt eine wohnzimmergroße Fünf-Achs-CNC-Maschine, die er als 3-D-Fräse mit 22 Werkzeugen bezeichnet, „die einfach alles kann". Wirklich alles? Ja, „Grenzen gibt es keine, was zählt, sind die Ideen". Und – mit Verlaub – die Programmierung. „Die mache ich selbst. Abends zu Hause auf der Couch mit dem Laptop. Dort entstehen auch die Ideen und Designs für Küchenangebote oder andere Möbel, die er seiner Kundschaft offeriert.

Bleibt die Preisfrage, wie sich eine ehrgeizig geführte Möbelmanufaktur aus dem Hochwald gegen das Überangebot etwa an Küchen aus Großbetrieben durchsetzen kann. „Es funktioniert, denn es gibt immer noch genügend Leute, die ihre Küche nicht von der Stange haben wollen und sich ihren Wunsch nach Individualität etwas kosten lassen." Der Vorsitzende des Gesellenprüfungsausschusses Merzig-Wadern entwirft, produziert und verkauft im Jahr zwischen 15 und 20 Küchen – in der näheren Umgebung. Aber auch nach Trier, Luxemburg, nach München und sogar in die Schweiz gehen die edlen Unikate. Das Geschäft läuft prächtig, sagt der Hobbyrennfahrer, der einen giftgrünen Porsche GT3 RS und einen Mercedes AMG sein eigen nennt und damit ab und an den Nürburgring unsicher macht. Er könne sich die Kunden mittlerweile aussuchen – und das ganz ohne klassische Werbung. Wirklich? „Ein aussagekräftiger Internetauftritt, Facebook und Weiterempfehlungen meiner Kunden reichen mir völlig aus." Wohl dem, der das von sich behaupten kann...

INFO qih-Qualitätssiegel

Das qih-Qualitätssiegel – kurz qih-Siegel genannt – wurde 2007 von der Fördergesellschaft Qualität im Handwerk eingeführt. Mit dem Siegel werden ausschließlich Innungsfachbetriebe ausgezeichnet, deren Arbeit von ihren Auftraggebern mit „sehr gut" bewertet wurde. Auch die Tischlerei Lauer Möbelmanufaktur in Wadern-Steinberg darf das qih-Siegel führen.

ZUR PERSON

Matthias Lauer (Jahrgang 1973) ist ausgebildeter Schreinermeister. Der geschäftsführende Gesellschafter der Tischlerei Lauer Möbelmanufaktur ist verheiratet und hat zwei Kinder. Einen 160 Seiten starken Produktkatalog „Perfekte Lösungen" gibt es auf Anfrage.
Tischlerei Lauer Möbelmanufaktur,
Kirchenweg 1,
66687 Wadern-Steinberg,
Telefon 06871-1084,
E-Mail info@tischler-unikate.de,
www.tischler-unikate.de

Fotos: Bau- und Möbelschreinerei Lauer — HEWEKA Kalmes GmbH (3)

Sandra Diesel aus Göttelborn:

Die Chefin

Schreinermeisterin Sandra Diesel (35, Foto) aus Göttelborn ist die perfekte Wohnhandwerkerin und gerade dabei, behutsam und mit Fingerspitzengefühl den elterlichen Betrieb für die Zukunft fit zu machen.

Schon früh hat Sandra Diesel in der Werkstatt von Papa Werner „mitgebosselt“, wie die 35-Jährige mit einem verschmitzten Lächeln verrät. Das ist lange her, denn inzwischen ist sie die Chefin des elterlichen Traditionsbetriebs HEWEKA Kalmes GmbH, den sie in dritter Generation führt. Was nicht so leicht ist, denn der Markt verändert sich stark, da braucht es gute Ideen und eisernen Willen sowie den Mut, Veränderungen anzugehen. Das alles hat die fesche Frau mit den pumuckel-rot gefärbten Haaren und dem gewinnenden Lachen.

Natürlich hilft es, dass Mama, Papa und die Schwester ihr im Betrieb tatkräftig zur Seite stehen. Letztlich aber muss sie entscheiden, wohin die Reise geht. Denn Sandra Diesel ist die Chefin und der Motor dieses 1934 vom Großvater gegründeten Kleinbetriebs mit seinen heute sieben Mitarbeitern. Perfekt ausgebildet ist die verheiratete Mutter eines achtjährigen Sohnes für solch eine Aufgabe. Erst hat sie eine Schreinerlehre gemacht, dann den dazugehörigen Meisterbrief und schließlich ein Betriebswirtschaftsstudium, welches ungeheuer wichtig war, den Blick für die Zahlen zu schärfen. Und diese besagen: „Uns geht es gut, aber es ging uns auch schon mal besser.“ In dieser Aussage steckt nur leicht verdeckt eine messerscharfe Marktanalyse, die besagt, „dass wir uns verändern müssen, weil sich der Markt verändert hat und weiter verändern wird“. Sandra Diesel nennt als Beispiel den Großhandel mit klassischen Vorhangschienen, die früher stark nachgefragt waren und heute ein Schattendasein fristen, weil die jungen Menschen auf andere Sichtschutzvarianten setzen, als noch ihre Eltern oder Großeltern. Dies wiederum hat zur Folge, dass ein Betrieb wie die HEWEKA Kalmes GmbH sich anpassen muss.

Dank der Pfiffigkeit der leidenschaftlichen Wohnhandwerkerin, der ein ausgeprägtes Gespür für Ästhetik innewohnt, ist diese Anpassung gelungen. Und wie? „Wir setzen ganz klar auf individuelle Lösungen, die es nicht im Baumarkt gibt – und auf Qualität.“ Hinzu kommt, dass die Chefin immer mit dabei ist, also auch Baustellen selbst mit betreut, was bei den Kunden sehr positiv ankommt. Sandra Diesel verweist in diesem Zusammenhang darauf, dass ihr Unternehmen 90 Prozent Stammkundschaft hat und quasi ohne großartige Werbung auskommt. „Unser bestes Marketing ist die Mund-zu-Mund-Propaganda“, sagt sie nicht ohne Stolz in der Stimme. Angenehme Folge dieses ▶

Die Firma HEWEKA Kalmes GmbH aus Göttelborn kann klassische Produkte wie diese Eckbank für einen Erker ebenso anbieten, wie innovative Möbel. Dies belegt der Tisch im rechten Foto aus einer Beton-Holz-Kombination.

mit Abstand besten Marketings, das sich ein derartiger Betrieb wünschen kann: „Wir haben auch Kunden aus Luxemburg, Berlin und München, weil sie bei uns Lösungen für Sonnen- oder Sichtschutz bekommen, die sonst niemand in dieser Form anbietet."

In wie weit ist es hinderlich oder gar hilfreich, dass sie eine der noch immer rar gesäten Frauen im Handwerk ist? „Am Anfang gab es klar erkennbare Vorbehalte – auch bei älteren Kollegen hier im Betrieb. Inzwischen aber bin ich sehr gerne gesehen, weil ich auch Dinge wahrnehme und tue, die meine männlichen Kollegen so vielleicht nicht machen." Ein Beispiel? „Für die Liebe zum Detail sowie Sorgfalt und Sauberkeit auf unseren Kundenbaustellen erhalten wir immer wieder großes Lob. Das kommt an und ist offenbar nicht selbstverständlich. Und dies ist kein Zufall, sondern klar mein Stil."

Sandra Diesel ist sich sicher, dass man mit gutem Service nicht nur den eigenen Betrieb gut dastehen lassen kann, sondern auch generell das Image des Handwerks aufzupolieren ist. Wenn es darauf zu sprechen kommt, geht ein Zucken durch ihren Körper und sie setzt zu einer wahren Ruckrede an. Ja, das Image des Handwerks sei am Boden. Ja, dagegen müsse dringend etwas getan werden. Und ja, genau an dieser Stelle möchte sie als Wohnhandwerkerin mithelfen. „Viele kleine Schritte sind nötig, um zu zeigen, dass wir Handwerker unverzichtbar sind. Wir können und haben so viel, was kein Baumarkt bietet und kein Billiglöhner aus dem Ausland leisten kann. Die Leute wissen dies nur oft nicht mehr."

Der vielsagende Satz „Handwerk zählt nix mehr" sei für sie mehr Herausforderung, denn Resignation, meint die praktizierende Raumausstatterin, die neben klassischen Schreinerarbeiten auch Baufertigteilmontagen und Bestattungsdienstleistungen in ihrem Betrieb anbietet. Der perfekte Wohnhandwerkerbetrieb also. Mit einer Frau an der Spitze, die künftig nicht abwarten will, bis die Kunden kommen, sondern auch aktiv auf Institutionen und große Firmen zugehen möchte. Mit eben jenen Dienstleistungen und individuellen Lösungen, die nur ein Betrieb wie die HEWEKA Kalmes GmbH sie bieten kann. Und dass diese Neukundenakquise eine Frau macht, die Beruf und Familie unter einen Hut bringen muss, und zum Ausgleich noch gerne Tennis spielt und Hunde liebt, sollte eher Vor- als Nachteile haben. Ihr vielsagendes Lächeln und ein strahlendes Gesicht sollen wohl heißen: „So ist es!"

ZUR PERSON

Sandra Diesel (Jahrgang 1978) ist ausgebildete Schreinermeisterin und Betriebswirtin und führt in dritter Generation den 1934 gegründeten Familienbetrieb:
HEWEKA Kalmes GmbH,
Hauptstraße 120,
66287 Quierschied-Göttelborn,
Telefon 06825-5684,
E-Mail info@heweka.de,
www.heweka.de

EPPER
MASCHINEN UND WERKZEUGE
FÜR INDUSTRIE & HANDWERK

Nullfuge:
Im Handwerk beginnt die Zukunft jetzt!
airtronic by Hebrock
TOP-THEMA LASERKANTE

Hebrock macht diese Technik nun ohne Abstriche für das Handwerk salonfähig. Mit dem auf Heißluft basierenden „airtronic" Verfahren können auf einfache und kostengünstige Art und Weise Laserkanten verarbeitet werden.

„Airtronic" ist optional auf allen Maschinen der 3000er Baureihe beginnend mit dem Einstiegsmodell top 3001 F - verfügbar.

Die Verarbeitung von „Laserkanten" – war bislang Industriemaschinen mit teurer Laser- bzw. Plasmatechnik vorbehalten.

Der Clou ist, das nun die Möglichkeit besteht auf einer Maschine sowohl herkömmlichen EVA - Schmelzkleber zu verarbeiten (inkl. Farbwechsel), als auch PUR und Laserkanten.

Speziell große Büro- und Küchenmöbelhersteller setzen vermehrt auf die neuen Kantenmaterialien, denn die erzielte Qualität – die optische Nullfuge - ist überragend.

HAUSMESSE 2014 11.-13. April EPPER

Epper GmbH
Südring 37
54634 Bitburg

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

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

Fachberater des Kasseler Familienbetriebs können den JOKA-RoadStore-Truck zu Werbezwecken buchen.

JOKA wirbt für gehobene Wohnkultur

Wie die Fachberater von Sport-Star Magdalena Neuner profitieren

Die W. & L. Jordan GmbH hat mit JOKA eine Marke entwickelt, die seit Jahren mit ihren exklusiven und hochwertigen Produkten für die Raumgestaltung zu den führenden in Deutschland zählt. Jetzt startet das Kasseler Unternehmen eine groß angelegte und prominent besetzte Werbeoffensive zur Stärkung ihrer Fachberater vor Ort.

Die Ziele sind ehrgeizig, das Werbegesicht mehr als prominent: Magdalena Neuner, die stets gut gelaunte Serien-Olympiasiegerin und Weltmeisterin, zählt in Deutschland zu den beliebtesten und erfolgreichsten Sportlerinnen überhaupt. Die blonde Schöne ist seit Jahren das Gesicht von JOKA. Ein echter Coup, denn die Sympathiewerte des Sportstars beflügeln den Erfolg der Marke und ihrer Fachberater.

Aber warum betreibt die W. & L. Jordan GmbH aus Kassel für ihre Hauptmarke diesen Aufwand? Weil Jordan der Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit seiner Kunden aus Fachhandel und Handwerk oberste Priorität einräumt. Deshalb werden Raumausstattern, Bodenlegern, Schreinern und Fachhändlern der Kooperation JOKA-Fachberater nicht nur attraktive Möglichkeiten in Marketing, Werbung, Präsentation und Sortiment geboten, sondern jetzt auch diese aufsehenerregende Werbekampagne mit dem Biathlon-Star.

Magdalena Neuner (27)

Seit Beginn der Wintersportsaison Ende November 2013 schaltet Jordan Anzeigen in Publikumszeitschriften, betreibt Online-Marketing, wirbt auf Großflächenplakaten. Gekrönt werden die Werbemaßnahmen durch TV-Spots in ARD und ZDF mit der JOKA-Markenbotschafterin Magdalena Neuner – im direkten Umfeld von Biathlon-Wettkampfübertragungen. Biathlon ist eine der populärsten Wintersportarten mit durchschnittlich rund fünf Millionen Zuschauern, weshalb der Spot in Verbindung mit dem Jordan-Sport-Sponsoring bei aktiven prominenten Biathlon-Athleten zu interessanten Cross-Marketing-Effekten führt.

Wie unterscheidet sich JOKA von anderen Kooperationen oder Einkaufsverbänden im klassischen Sinne? Bei den JOKA-Fachberatern stehen nicht die Einkaufsvorteile im Vordergrund. Denn günstige Einkaufsbedingungen, zuverlässige Lieferung und schnelle Verfügbarkeit genießen sie bei ihrem Konzeptpartner Jordan ohnehin: Als führender Anbieter für Bodenbeläge und Holz in Deutschland kann das Familienunternehmen in Sortiment und Service beste Konditionen bieten. Aus der Kundenorientierung und -nähe, die einer der Pfeiler des Erfolges von Jordan ist, entstand vielmehr ein Partnerschaftsmodell, das professionelles Marketing und Werbung in den Mittelpunkt stellt und dabei auf „Vertrauen, Zuverlässigkeit, eigenständigem Unternehmertum, Leistung und Gegenleistung beruht, so dass alle Seiten davon profitieren können“, wie es der geschäftsführende Gesellschafter Jörg L. Jordan formuliert.

Als geeignete JOKA-Fachberater empfehlen sich Wohnhandwerker und Facheinzelhändler, die agil, aufgeschlossen, qualitätsbewusst, fortschrittlich und wettbewerbsfähig sind, ihre Eigenständigkeit schätzen und sich neben ihrem eigenen Markenprofil mit der starken Marke JOKA identifizieren können, die ein wesentlicher Baustein der vielfältigen Aktivitäten ist und dabei sowohl als roter Faden als auch als Zugpferd wirkt.

Wer JOKA-Fachberater werden will, muss keine Anteile erwerben, kein Eigenkapital beibringen und kein Haftungsrisiko eingehen. Weitere Infos: www.joka.de

Fotos: JOKA (2)

Gezielte Werbung ist das A und O der Kundenakquise

Meisterhafte Arbeit alleine nutzt auf Dauer nicht

Was kann der saarländische Wohnhandwerker tun, um neue Kunden zu gewinnen? Wir haben den Saarbrücker Marketingexperten Volkmar Neumann dazu befragt. Seine Botschaften: Verlässlichkeit ist ein wichtiges Kommunikationsinstrument. Und: „Liefere Topqualität und poste es."

Herr Neumann, welchen Rat geben Sie als Marketingexperte Wohnhandwerker-Betrieben aus dem Saarland im Hinblick auf die Gewinnung von neuen Kunden?
Nun, zuerst einmal sind wir momentan in einer Situation, in der man Handwerksbetrieben zu gutem Marketing raten könnte, um Kunden zu gewinnen. Die andauernde Niedrigzinsphase sowie fehlende Rendite bei Geldanlagen sorgen dafür, dass gerade im Privatbereich umfangreich saniert und renoviert wird. Das bedeutet natürlich auch, dass zurzeit für Handwerker gar keine Zeit bleibt, sich um Kundenpflege und Neukundensuche zu kümmern. Rund um die Uhr wird gearbeitet.
Meinen Sie, das bleibt so?
Nein, es werden wieder andere Zeiten kommen. Dies kann schneller gehen als man denkt. Plötzlich reißt der Auftragsfaden ab und es geht doch auf die Suche nach neuen Kunden. Für diesen Fall ist es gut, nicht nur einen guten Ruf zu haben, sondern auch für Interessenten findbar zu sein. Was früher eine Anzeige in den Telefonbüchern war, ist heute eine vernünftige Präsenz im Internet. Eine Webseite ist als Visitenkarte inzwischen Standard – wer verstanden hat, dass die Welt inzwischen online ist, nutzt auch Blogs und Foren, um sich als Fachmann oder -frau zu positionieren. Wer einen größeren Aktionsradius über die Grenzen hinweg hat, sollte natürlich auch in Fachmedien auftauchen, durch PR-Maßnahmen oder mit Anzeigen.
Und konkret?
Neue Kunden gewinnt man aber auch durch vorausschauende und aktive Marktbetrachtung. Hat man etwa in einem neu erschlossenen Baufeld einen Interessenten, kann man dort kommunizieren, dass jeder weitere Kunde ein besonderes „Extra" bekommt. Das muss nicht unbedingt ein Rabatt sein, wichtig ist, von den anderen Bauherren angesprochen zu werden.

Das Thema Marketing muss zur Chefsache werden

Was ist das Geheimnis des Akquiseerfolgs?
Erfolgreiche Handwerker sind inzwischen regelmäßig Menschen, die auch gut und gerne kommunizieren und damit im Zweitberuf „gute Verkäufer" sind. Langfristig erfolgreich ist aber besonders, wer nicht nur sehr gute Arbeit leistet und transparent und nachvollziehbar abrechnet, sondern die Kundenakquisition in den Mittelpunkt der Aktivitäten stellt. Das bedeutet also, dass man das Thema „Marketing" zur Chefsache macht und ständig im Blick hat.
Es ist häufig leichter gesagt als getan: Wer wettbewerbsfähig sein will, muss bereit sein für Veränderungen und sich kontinuierlich den Anforderungen der Kunden und des Marktes stellen. Doch wie?
Sie sprechen die digitalisierte Welt an. Ja, es ist richtig, dass das Internet Vieles verändert hat und für Verunsicherung sorgt. Plötzlich kann jeder Kunde Fachbegriffe googeln und mit dem Profi fachsimpeln. Jeder Stundenlohn, jeder Preis kann mit anderen Bauherren in Foren diskutiert werden und schlimmer noch: Anfragen können gleich an Hunderte Betriebe gehen. Es ist eine schnelle Welt geworden, wir haben hybride Kunden und dennoch: Wir können das Rad nicht zurückdrehen! Als die Pferdefuhrwerke von den Autos abgelöst wurden, mussten die Leute ja auch den Führerschein machen. Es gab keine Wahl. Ebenso haben die heutigen Handwerker keine Alternative: Sie müssen lernen, mit den aktuellen Kommunikationsmitteln umzugehen und diese richtig zu nutzen. Meisterhafte Arbeit alleine nutzt auf Dauer nicht. Man muss sie auch öffentlich im Internet dokumentieren, präsentieren und kommentieren.
Unsere Wohnhandwerksbetriebe, also Schreiner, Parkettleger, Baufertigteilmonteure und Raumausstatter, haben oft das Problem, dass sie zwar ihren

Foto: ACN Werbeagentur

Der Saarbrücker Marketingexperte Volkmar Neumann (52)

ZUR PERSON

Volkmar Neumann (52) ist geschäftsführender Gesellschafter der ACN Werbeagentur in Saarbrücken. Seit 1990 betreut der Marken-Spezialist mit seiner Agentur Unternehmen aus den unterschiedlichsten Branchen im Saarland, Deutschland und angrenzenden europäischen Ländern.
www.acn-werbeagentur.de

ureigenen Job sehr gut machen, aber in punkto Selbstdarstellung, sprich Marketing, nicht immer meisterlich sind. Was ist zu tun, ohne gleich Unsummen investieren zu müssen?
Genau das ist das Problem: Meisterhafte Arbeit ist eben aktuell nur noch ein Teil der Aufgabe. Marketing gehört längst dazu. Dabei meine ich nicht nur Anzeigen, Mailings oder Broschüren, sondern das ganze Spektrum der Kommunikation. Wenn Sie von den Kosten sprechen, fangen wir doch mal dort an, wo es kostenfrei ist.

Zum Beispiel?
Eine Anfrage innerhalb von 24 Stunden zu beantworten mit einer klaren Ansage, wann das Angebot geliefert wird, ist ebenso einfach wie der zuverlässige Rückruf. Verlässlichkeit ist ein wichtiges Kommunikationsinstrument. Sich selbst und die Mitarbeiter in sauberer Bekleidung mit dem Logo des Unternehmens auf die Baustelle zu schicken, ist ebenfalls günstig. Dazu gehört natürlich auch die Schulung der Mitarbeiter, wie man sich in fremden Häusern benimmt und wie unangenehm es ist, wenn Geruch ins Spiel kommt. Gutes Auftreten kostet ebenfalls wenig.

Sie haben recht. Gibt es noch mehr Beispiele?
Irgendwann schickt ein Handwerksbetrieb eine Rechnung. Dies ist grundsätzlich kein schöner Moment für den Kunden. Wer sich hier ein wenig Mühe gibt, kann diesen Anlass nutzen, mit einem Garantiezertifikat oder weiteren Anregungen für Verschönerung des Hauses den hässlichen Rechnungsbetrag ein wenig in den Hintergrund zu rücken. Wenn der Kunde die Rechnung erhält, hat der Handwerksbetrieb die volle Aufmerksamkeit des Kunden wie sonst selten. Dies könnte man nutzen, um weitere Geschäfte anzubahnen.

Das sind die „Basics“, was raten Sie noch?
Wenn der Handwerker schon das nicht beherrscht, wird es mit dem Marketing besonders schwer. Für die, die diese Klaviatur beherrschen, wird es zukünftig besonders hilfreich sein, mit den sozialen Netzwerken umzugehen. Hier kann man ganz nebenbei – selbst bei der Arbeit – Akzente setzen. Dies kostet keinen Cent und kann sehr hilfreich sein. Es hilft dabei jedoch nicht, eine Weiterbildung zu buchen, sondern Interaktion via Facebook & Co. muss Teil des eigenen Lebens werden. Sonst funktioniert das nicht.

Es gibt viele Möglichkeiten, die kein Geld kosten

Zu den „Unsummen“ noch ein Wort?
Als Faustformel empfehlen wir, etwa fünf Prozent des Umsatzes in Marketingmaßnahmen zu stecken. Dies nur als grobe Hausnummer. Viele Handwerksbetriebe haben jedoch nie gelernt, Marketingmaßnahmen zu planen und über ein Jahresbudget einzusetzen. Das kann zukünftig zum Problem werden. Da wird hier mal eine Anzeige im Wochen- oder Heimatblatt geschaltet oder da im Heft des Sportvereins. Vielleicht verteilt man auch Handzettel im ganzen Dorf. Oft sind das spontane Werbeaktionen, die am Stammtisch entstehen oder durch einen Mediaberater herbeigeführt werden.

Geht das besser?
Ja, denn diese Art der Kommunikationsstrategie sollte nun wirklich endgültig vorbei sein! Die Spielregeln des Marktes ändern sich gerade dramatisch und sind doch nirgendwo abgedruckt. Wer nicht mit den Medien lernt, sie ausprobiert und sich dort professionell verhält, wird nicht weiterkommen. Dumm ist nur: Es gibt schon heute neue Unternehmen mit jungen Unternehmern und Handwerkern, die das alles können und damit den Erfolg buchen.

Auf sich aufmerksam machen für kleines Geld. Geht das oder geht dies in Zeiten des Internets mit all seinen Möglichkeiten besonders gut?
Genau das ist es, was ich vermitteln möchte. Die Chancen waren nie so groß wie heute. Das Internet gibt auch kleinsten Unternehmen die Möglichkeit, sich den Kunden lebendig, authentisch und professionell zu zeigen. Es ist eine unendlich große Bühne, die nur das Problem hat, dass einfach zu viele Akteure darauf stehen. Durch geschickte Suchmaschinenoptimierung – die durchaus Geld kostet – kann man sich vor seine Mitbewerber setzen und erreichen, dass man von Interessierten wahrgenommen wird. Mit strategisch gutem Marketing kann man heute mit fast allen Kunden in Kontakt kommen.

Genügt es da, einen Werbefachmann zu beauftragen?
„Marketing heute“ muss vom Unternehmer und seiner ganzen Mannschaft gelebt werden. Denn das Internet funkt zurück. Und viele, sehr viele Menschen sind genau dazu bereit! Sonst hätten die sozialen Netzwerke wie Facebook nicht die ganze Welt im Handstreich erobert. Das Motto „Tue Gutes und rede darüber“ heißt heute: „Liefere Topqualität und poste es.“

Rundfunkgebühren: Handwerker klagen über Mehrbelastungen

Des einen Freud, des anderen Leid: ARD und ZDF frohlocken über höhere Einnahmen auf Kosten der Handwerksbetriebe. Nicht gut!

Die Umstellung der Rundfunkgebühren und die daraus resultierenden Mehrausgaben für (Handwerks-)Betriebe führt zu immer heftigerer Kritik. Am deutlichsten treffe die Mehrbelastung mittelgroße Betriebe mit Fahrzeugen sowie Unternehmen mit mehreren Standorten, meint der Zentralverband des Deutschen Handwerks (ZDH). „Die Zusatzlasten sind umso schmerzhafter, als Rundfunknutzung in den Unternehmen des Handwerks kaum stattfindet", klagt ZDH-Generalsekretär Holger Schwannecke.

Insbesondere die zusätzliche Beitragspflicht für Fahrzeuge – die es im Privatbereich nicht gibt – sorge bei mittelgroßen Betrieben für erhebliche Steigerungen der Gesamtkosten, da die Unternehmen allein schon durch die Betriebsstättenabgabe deutlich stärker belastet würden als früher. Zum Teil hätten sich die Beiträge verdoppelt.

Der ZDH-Generalsekretär illustriert das durch ein Beispiel: Eine Tischlerei mit 20 Beschäftigten und vier Fahrzeugen habe bis Ende 2012 Gebühren von 340 Euro im Jahr gezahlt. Nun werden schon allein für den Betriebsstandort 431 Euro fällig. Hinzu kommen noch 215 Euro für die vier Fahrzeuge. „Eine Radionutzung erfolgt vielleicht im Pausenraum, aber nicht neben der Kreissäge", klagt Schwannecke.

Kostenfalle Fuhrpark

Bei Betrieben mit 50 und mehr Beschäftigten und größerem Fuhrpark steigen die Gebühren sogar um das Drei- und Vierfache. So musste eine große Bäckerei mit 430 Beschäftigten, 14 Fahrzeugen und 43 Filialen früher 1.030 Euro im Jahr Rundfunkgebühren zahlen, im Wesentlichen für die Fahrzeuge. Heute sind es insgesamt 4.200 Euro, da nun die Filialen stark zu Buche schlagen.

Wohnhandwerker-Betriebe sind nicht zufrieden mit der neuen Regelung.

NACHRICHTEN

IBAN kommt erst im Sommer

Die EU zieht die Reißleine: Eigentlich sollte das europaweit einheitliche Zahlungssystem SEPA am 1. Februar eingeführt werden. Doch weil viele kleine Unternehmen für die Umstellung nicht bereit sind, verlängert die EU die Frist um ein halbes Jahr auf den 1. August. „Ich bedauere, dies tun zu müssen, aber das ist eine Vorsichtsmaßnahme, um dem Risiko von Zahlungsunterbrechungen von Unternehmen entgegenzuwirken", erklärt EU-Kommissar Michel Barnier.

Wichtigstes Element von SEPA ist eine einheitliche europaweite Kontonummer, die 22-stellige IBAN. Sie besteht in Deutschland aus dem Länderkürzel DE, einer zweistelligen Prüfziffer, dann folgen die bisherige Bankleitzahl und die Kontonummer. Außerdem ist ein elfstelliges Bankenkürzel (BIC) nötig. IBAN und BIC mussten bisher schon bei Überweisungen ins Ausland angegeben werden. Wenn SEPA eingeführt ist, werden sie auch bei Überweisungen im Inland verpflichtend.

Fotos: inplan-media — TSH System

INFO Anforderungen

- **Bodenbeläge:** Ausführung in „rutschhemmend“, leicht zu reinigen. Eingangsbereiche, Flure, Pausenhallen, Gruppenräume, Treppen in der R-Gruppe R9. Toiletten, Waschräume, Küchen, Räume zum Werken in der R-Gruppe R10. Bodenbeläge in Räumen zur Bewegungserziehung „weich“ ausstatten, elastische Schicht fünf Millimeter.
- **Stolperstellen vermeiden:** Unter anderem möglichst keine Einzelstufen, keine Aufkantungen, keine losen Leitungen, keine vorstehenden Fußgestelle, Türpuffer nicht weiter als 15 Zentimeter von der Wand.
- **Wände, Stützen:** Keine scharfen Kanten (Abrundung mindestens zwei Millimeter oder gefast), keine spitzig-rauen Oberflächen.
- **Verglasungen:** Bis zwei Meter Höhe bruchsichere Verglasung oder Abschirmung (zum Beispiel Brüstung 80 Zentimeter hoch und 20 Zentimeter tiefe Fensterbank, vorgebaute Möbel, Bepflanzungen). Verglasungen müssen leicht erkennbar sein (etwa durch Beklebung).
- **Absturzsicherung, Umwehrung, Geländer:** Notwendig ab 0,5 beziehungsweise ein Meter Sturzhöhe (abhängig vom Bundesland), maximale Öffnung in Umwehrung elf Zentimeter (bei Krippenkindern 8,9 Zentimeter), Abstand Umwehrung zum Boden vier Zentimeter, verleiten zum Rutschen verhindern, keinen „Leitereffekt“, keine Möglichkeit zum Aufsitzen oder zum Ablegen von Gegenständen.
- **Treppen:** Grundvoraussetzung sicher nutzbar durch Kinder. Steigung nicht größer als 17 Zentimeter, Auftritt nicht weniger als 28 Zentimeter, Treppenstufen einzeln gut erkennbar, keine scharfen Kanten, Handläufe an beiden Seiten, Höhe etwa 80 Zentimeter (bei Krippenkindern gegebenenfalls zusätzlicher Handlauf in mindestens 60 Zentimeter Höhe), Handlauf gut umfassbar, Handläufe dürfen keine frei vorstehenden Enden haben, Unterlaufen offener Treppen vermeiden (etwa mit Gitter, Möbel). Treppen in Kinderkrippen sind zum Beispiel durch Türchen zu sichern.
- **Räume zur Bewegungserziehung:** „Weiche“ Böden (siehe Bodenbeläge), Ecken und Kanten mit mindestens zehn Millimeter Radius, Fensterbänke nicht überstehend.

Bauboom durch Rechtsanspruch auf Kitaplatz

Wohnhandwerk kann profitieren

Kindergärten und Kinderkrippen sind dabei, zum Teil gravierende Umbauten vorzunehmen – eine Chance auch für die Wohnhandwerker im Saarland. Zu beachten sind allerdings die Vorgaben der kommunalen Unfallversicherungen.

Immer mehr Eltern bringen bereits ihre Kleinstkinder zur Tagesbetreuung, um Zeit für den Beruf zu haben. Die Politik hat diesem gesellschaftlichen Trend jetzt Rechnung getragen und zum 1. August 2013 einen gesetzlichen Anspruch auf einen Kitaplatz für Ein- und Zweijährige in Deutschland verfügt. Für Kinder ab dem vollendeten dritten Lebensjahr gab es bereits zuvor einen solchen Rechtsanspruch. Die neuen Bestimmungen haben einen wahren Bauboom in den Kindergärten und -krippen ausgelöst, von dem auch die Wohnhandwerker im Saarland profitieren können. Bevor jedoch ein Angebot für einzelne Maßnahmen oder Möbel erstellt werden kann, sind einige Besonderheiten zu beachten. Denn bei der Planung und Ausführung von Kindergärten und Kindertageseinrichtungen sind einige Regeln einzuhalten. Zunächst müssen die Anforderungen der Bauordnung beachtet werden. Konkret werden ▶

Wichtige Vorschriften

Diese Computersimulation zeigt einen perfekt geplanten Kindergarten mit Kita.

Ein heikles Thema: Beim Planen des Eingangsbereichs ist Obacht geboten.

die zu beachtenden Anforderungen jedoch in den Regeln der Unfallversicherungsträger. Die Gemeinde-Unfall-Versicherungen (GUV) beziehungsweise die Unfallkassen setzen die Regeln für den Bau und die Ausstattung von Kindergärten und Kindertageseinrichtungen. Für den Bau und die Ausrüstung von Kindergärten gilt die Regel Kindertageseinrichtungen. Diese Regel hat die Kurzbezeichnung GUV-SR S2. Auf Seite 23 wird eine Auswahl von Forderungen dieser Unfallversicherungs-Regel dargestellt. Es empfiehlt sich aber immer, die Vorschriften komplett aus dem Internet herunterzuladen oder diese etwa beim Landesfachverband abzurufen. Grundsätzlich richten sich die Unfallverhütungsvorschriften an die Bauherren beziehungsweise die Nutzer der Räumlichkeiten. Für Tischler und Schreiner ist es aber notwendig, die Regeln zu kennen, da die am Bau Beteiligten die Regeln kennen müssen und gegebenenfalls Hinweispflichten haben.

INFO Beratung und weitere Informationen

- Die Unfallversicherungen beraten im Rahmen der Prävention bei der Planung und Ausstattung der Kindergärten beziehungsweise Kinderkrippen. Im Zweifelsfall sollte der Rat eingeholt werden. So lassen sich Haftungsrisiken minimieren.
- Geht es um Brand-, Rauch- oder Schallschutztüren, hilft die TSH System GmbH, wenn diese Türen selbst gefertigt werden sollen. Die TSH steht auch für Fragen zur Verfügung: www.tsh-system.de
- Unter www.dgvu.de finden sich alle Vorschriften für den öffentlichen und gewerblichen Bereich.
- Infos für Schulen gibt es auf der interaktiven Webseite www.sichere-schule.de
- Ergänzend zu der eigentlichen Regel Kindertageseinrichtungen GUV-SR S2 existiert eine interaktive Webseite. Je nach Bereichen werden hier alle relevanten Anforderungen übersichtlich dargestellt: www.sichere-kita.de

INFO Statistik

Nach Angaben des Statistischen Bundesamtes wurden zum 1. März 2013 rund 597.000 Kinder unter drei Jahren in einer Kindertageseinrichtung oder in öffentlich geförderter Kindertagespflege betreut. Dies waren gut 37.000 Kinder mehr als noch ein Jahr zuvor. Im Saarland etwa waren knappe zweistellige Zuwachsraten gegenüber dem Vorjahr festzustellen. Im Bundesdurchschnitt betrug der Zuwachs 6,6 Prozent.

Weißlack-Türenvielfalt bei HolzLand Leyendecker in Trier

Die Fahrt nach Trier lohnt sich. HolzLand Leyendecker präsentiet derzeit weiße Türen in allen denkbaren Variationen.

Eine individuelle Fachberatung ist eine der Stärken des Trierer Zulieferers.

Weiß ist seit einiger Zeit schon die meistgekaufte Farbe im Innentürbereich. Die Gründe liegen auf der Hand: keine Oberflächenfarbe ist so gut kombinierbar mit der restlichen Raumausstattung wie Weiß. Außerdem wirken Weißlack-Zimmertüren äußert edel und hochwertig – ideal also für ein stilvolles Einrichtungskonzept.
Um diesem andauernden Trend gerecht zu werden, hat HolzLand Leyendecker aus den 600 gezeigten Ausstellungselementen bewusst 107 Exponate ausgewählt und sie in einer neuen Weißlack-Welt zusammengefasst. Diese nimmt im innovativen Ausstellungskonzept eine zentrale Rolle ein. So fällt dem Kunden bereits zu Beginn des Rundgangs durch die Ausstellung die hohe Weißlack-Kompetenz auf. HolzLand Leyendecker bietet in dieser Weißlack-Welt vom standard-gefälzten bis hin zum stumpf einschlagenden Designelement für jeden Geschmack und Einrichtungsstil die passende Tür.

Um darüber hinaus einer schnellen und termingerechten Lieferung gerecht zu werden, hat Leyendecker rund 300 Elementvarianten in Weißlack und CPL durchgehend mit der modernen Zwei-Millimeter-Kante auf Lager.

Konzentriertes Arbeiten für den Prüfungserfolg in der Werkstatt in Saarbrücken-Von der Heydt.

Über 100 Prüflinge mussten sich beweisen

Die Mühen haben sich gelohnt: Zwischenprüfungen und Nachprüfungen für die Gesellen verlangten im Januar über 100 Kandidaten ihr erlerntes Schreinerwissen ab.

Beim Schreinerhandwerk müssen handwerkliches Geschick, sauberes Arbeiten sowie körperliche und geistige Beweglichkeit zusammenkommen. Diesen Herausforderungen stellten sich in diesem Winter 85 Kandidaten in der Zwischenprüfung und 20 junge Männer und Frauen bei der Gesellenprüfung. „Man muss schon wissen, was man macht, um in der Zeit fertig zu werden“, so Landeslehrlingswart Karl-Friedrich Hodapp. Während in der Zwischenprüfung für die Anfertigung eines Kinderstuhles noch sieben Stunden genügen müssen, sind die Anforderungen in der Gesellenprüfung ein gutes Stück höher. Neben einer Arbeitsprobe ist dann auch das Gesellenstück zu fertigen.

Diesmal handelte es sich um ein modernes Bücherregal in weiß beschichteter Spanplatte und Pappelholz. Für

Hodapp zufrieden

die Anfertigung waren 35 Stunden angesetzt. Der Entwurf stammt im saarländischen Schreinerhandwerk immer von einem Lehrling. 2013 belegte Stefan Voigt aus Neunkirchen mit seinem Vorschlag beim alljährlichen Wettbewerb „Ich entwerfe mein Gesellenstück“ den zweiten Platz und stellte so für die Wintergesellenprüfung die Blaupause für das Gesellenstück. „Der Entwurf zeichnet sich durch saubere Linienführung und praktischen Nutzwert aus“, erläutert Hodapp. So sei zu erwarten, dass das Gesellenstück – nicht nur für kurze Zeit – in der Wohnung der jungen Gesellen an einen erfolgreichen Abschluss eines wichtigen Lebensabschnittes erinnere.

BUCH-TIPPS

Wenn es Schäden gibt – Tipps für Parkettleger

Die meisten Schadensfälle in der täglichen Verlegepraxis entstehen durch Unwissenheit oder unsachgemäßes Handeln, können aber meist durch das richtige Fachwissen vermieden werden. Aus einer Zeitschriftenrubrik heraus entstand dieser Ratgeber mit über 30 Schadensfällen, die häufig bei Holz- und Laminatfußböden auftreten. Ablösungen, Aufwölbungen, Feuchteschäden, Fugen, Risse und Unebenheiten im Untergrund werden detailliert aufgezeigt und mit zahlreichen Fotos veranschaulicht. Die dazugehörigen Ursachen, Analysen und Lösungen werden klar und verständlich von Praktikern für Praktiker beschrieben. Dadurch können Fehler frühzeitig erkannt und Schäden vermieden werden.

Schadensfälle aus der Parkettlegerpraxis.
Schäden erkennen und vermeiden. Herausgegeben von der Holzmann Medien GmbH & Co. KG. Verlag: Fraunhofer IRB Verlag. 116 Seiten. Paperback. ISBN 978-3-8167-8811-9. Preis 29,90 Euro.

Barrierefreie Zugänge leicht gemacht

Barrierefreie Zugänge ins Gebäude, auf Terrassen, Balkone oder in Sanitärbereichen sind für das alten- und behindertengerechte Bauen unbedingt erforderlich. Die vorliegende Untersuchung zeigt typische Schadensursachen unzureichend abgedichteter, niveaugleicher Schwellen auf und stellt Detaillösungen zusammen, die sich in der Praxis als tauglich erwiesen haben. Weitergehende Konstruktionsvorschläge werden in Abhängigkeit von der Beanspruchungssituation aufgeführt. Außenschwellen und Innenschwellen bei mäßig beanspruchten Nassräumen werden ausführlich beschrieben. Dazu kommen Praxisbeispiele und Handlungsanweisungen.

Schadensfreie niveaugleiche Türschwellen.
Rainer Oswald, Ruth Abel, Klaus Wilmes. Herausgegeben vom Aachener Institut für Bauschadensforschung und Angewandte Bauphysik. Verlag: Fraunhofer IRB Verlag. Aus der Reihe Bauforschung für die Praxis 97. 178 Seiten. Paperback. ISBN 978-3-8167-8500-2. Preis 40 Euro.

Fotos: TSH System — Leyendecker HolzLand — Wirtschaftsverband Holz und Kunststoff Saar — Fraunhofer IRB Verlag (2)

Der neue Vorstand der Bezirksinnung St. Wendel-Neunkirchen (von links nach rechts): Lehrlingswart Claus Ames, Beisitzer Georg Johänntgen junior, stellvertretender Obermeister Christian Kaspar, Beisitzer Rainer Scher, der neue Bezirksobermeister Georg Johänntgen, stellvertretender Lehrlingswart Martin Dejon, Manfred Johann, Geschäftsführer Michael Peter sowie Beisitzerin Susann Kaspar.

Manfred Johann stellt sich nicht mehr zur Wiederwahl

Das Ende einer Ära

Schreinermeister Manfred Johann hat sich nach 22 Jahren als Bezirksobermeister auf der Bezirksinnungsversammlung St. Wendel-Neunkirchen nicht mehr zur Wiederwahl gestellt. Zu seinem Nachfolger wurde einstimmig Schreinermeister Georg Johänntgen aus Illingen-Wustweiler gewählt.

Eine Ära ist in der Bezirksinnung St. Wendel-Neunkirchen zu Ende gegangen. Schreinermeister Manfred Johann (67), der sich 22 Jahre lang um die Belange seiner Kollegen kümmerte, kandidierte in der jüngsten Versammlung der Bezirksinnung nicht mehr für das Amt des Bezirksobermeisters. Zum Nachfolger wurde einstimmig Schreinermeister Georg Johänntgen (54) aus Illingen-Wustweiler gewählt. Stellvertreter ist nun Christian Kaspar aus Ottweiler. Das Amt des Lehrlingswartes liegt weiter bei Claus Ames aus Tholey. Dessen Stellvertreter ist nun mit Martin Dejon aus Schiffweiler der Sohn des langjährigen Landeslehrlingswartes Klaus Dejon. Weiter gehören dem Bezirksvorstand Susann Kaspar, Rainer Scher und Georg Johänntgen junior als Beisitzer an.

Die Wahl fand in den ehemaligen Räumlichkeiten der Schreinerei Johann in Oberthal-Güdesweiler statt, die mittlerweile zu anspruchsvollen Ausstellungsräumen umgebaut wurden und auch für den Unternehmensbereich Bestattungen genutzt werden.

Manfred Johann blickte noch einmal auf die Aktivitäten der vergangenen Monate zurück. Geschäftsführer Michael Peter ergänzte die Ausführungen und dankte dem langjährigen Bezirksobermeister für seinen Einsatz und die gute Zusammenarbeit und nicht zuletzt der ganzen Familie Johann für ihr großes Engagement, das auch wieder bei der Bewirtung anlässlich des Empfanges deutlich wurde.

Das Amt des Obermeisters übernahm Manfred Johann im Jahre 1992, als die vorher selbstständigen Innungen St. Wendel, Ottweiler und Neunkirchen zusammengelegt wurden. Durch diese Funktion wurde er gleichzeitig Mitglied im Gesamtvorstand des Wirtschaftsverbandes. Im Mai 1998 wählte ihn die Mitgliederversammlung von Innung und Verband einstimmig zum stellvertretenden Landesinnungsmeister und zum stellvertretenden Vorsitzenden des Wirtschaftsverbandes Holz und Kunststoff Saar. Diese Ämter hat er bis heute inne.

Die Schreinerei Manfred Johann GmbH kann in diesem Jahr auf eine 80-jährige Firmengeschichte zurückblicken. Der immer agile Chef des Unternehmens ist noch täglich zwischen zehn und 14 Stunden für seine Kunden unterwegs. Natürlich liegt ihm auch der Schreinernachwuchs am Herzen. In der langjährigen Firmengeschichte wurden über 100 Lehrlinge an das Schreinerhandwerk herangeführt.

Fotos: Wirtschaftsverband Holz und Kunststoff Saar (2)

Nachruf

Das saarländische Handwerk trauert um Alfred Zimmer

Mit dem Ehrenvorsitzenden des Wirtschaftsverbandes Holz und Kunststoff Saar, Schreinermeister Alfred Zimmer, verstarb am 8. Januar 2014 im Alter von 76 Jahren ein allseits geschätzter Streiter für das Schreinerhandwerk.

Über 25 Jahre war Alfred Zimmer ehrenamtlich für das Schreinerhandwerk tätig und hat dabei seine diversen Ämter mit viel Engagement wahrgenommen. Er übernahm an vorderster Stelle Verantwortung und vertrat klug und entschieden die Interessen der Betriebe.

Nach einer Schreinerlehre im väterlichen Betrieb und der Gesellenprüfung legte er 1961 die Meisterprüfung ab. Am 1. Januar 1965 übernahm er den im Jahr 1928 gegründeten väterlichen Betrieb.

Sein großer Einsatz für das Schreinerhandwerk wurde bereits 1980 mit der Verleihung des HKH-Ehrenzeichens in Gold gewürdigt. Zimmer erhielt die Auszeichnung für seine besonderen Verdienste im Lehrlings- und Prüfungswesen und dem Aufbau der verbandseigenen Ausbildungsstätte in Saarbrücken-Von der Heydt. So kümmerte er sich über Jahre hinweg als Landeslehrlingswart und Vorsitzender des Gesellenprüfungsausschusses um die Belange der Auszubildenden. Er war zunächst von 1971 bis 1974 Lehrlingswart der damaligen Innung Saarbrücken Land-Ost und Vorsitzender des Gesellenprüfungsausschusses. 1972 wurde er Mitglied des Grundsatzausschusses Berufsbildung beim Bundesverband in Wiesbaden. Im gleichen Jahr wurde ihm auch das Amt des Landeslehrlingswartes im saarländischen Schreinerhandwerk und des Vorsitzenden im Ausschuss Berufsbildung und Prüfungswesen übertragen. Bundesweit kümmerte er sich um den Schreinernachwuchs als Mitglied der Bundesbewertungskommission für den praktischen Leistungswettbewerb und übernahm dort 1980 den Vorsitz.

Engagiert setzte sich Alfred Zimmer ebenfalls für die Belange der Meisterschüler ein. Die Interessen vertrat er zunächst als Beisitzer, später als stellvertretender Vorsitzender im Meisterprüfungsausschuss. Auch gehörte er der Vollversammlung der Handwerkskammer des Saarlandes an und fungierte als Rechnungsprüfer.

1986 erfolgte die Wahl zum stellvertretenden Vorsitzenden des Wirtschaftsverbandes Holz und Kunststoff Saar, sechs Jahre später wurde er an die Spitze des Verbandes gewählt und übernahm gleichzeitig die Funktion des Landesinnungsmeisters.

Diese Ämter bekleidete er bis zum Jahre 1998. In Anerkennung seiner großen Verdienste um das saarländische Schreinerhandwerk erhielt er im gleichen Jahr die höchste Verbandsauszeichnung, die Ehrennadel in Gold mit Eichenlorbeer, und wurde zum Ehrenvorsitzenden ernannt.

Ein besonderer Glanzpunkt war die Überreichung des Verdienstkreuzes am Bande des Verdienstordens der Bundesrepublik Deutschland durch den damaligen Ministerpräsidenten Oskar Lafontaine im Jahre 1997.

Alfred Zimmer sorgte sich bei der Fülle von Ehrenamtstätigkeiten in seiner Berufsorganisation auch als Ortsvorsteher stark um die Belange der Bürgerinnen und Bürger seines Heimatortes Quierschied. Neben seinem außerordentlichen Eintreten für seinen Berufsstand war er auch kommunalpolitisch auf allen wichtigen Ebenen als sachkundiger und engagierter Vertreter bekannt. ▮

Vorstand und Geschäftsführung der Landesinnung sowie all seine Kollegen, die ihn in seinen Ämtern begleiteten, trauern um einen geradlinigen, stets verlässlichen Menschen, der eine große Lücke hinterlässt. Unser Mitgefühl gilt seiner Familie.

GLÜCKWUNSCH

Herbert Appel (65) aus Püttlingen-Köllerbach hat Generationen von Schreinern am BBZ Saarlouis unterrichtet und war viele Jahre im Gesellenprüfungsausschuss tätig. Ende Januar hat der Studiendirektor nun seinen wohlverdienten Ruhestand angetreten. Am 17. Februar feiert **Josef Ries** seinen 65. Geburtstag. Der Quierschieder Schreinermeister ist Beisitzer im Vorstand des Wirtschaftsverbandes Holz und Kunststoff Saar und dienstältestes Vorstandsmitglied (seit 1983). Zudem ist er auch ehrenamtlich Vorstandsvorsitzender des Deutschen Holztreppen-Instituts. Gerade um den handwerklichen Holztreppenbau hat sich Ries, etwa durch die Mitarbeit in Normungsgremien, über viele Jahre besonders verdient gemacht. **Hans Hermann Biehl**, Vorstandsmitglied der Innung für Raum und Ausstattung, feiert am 21. Februar seinen 65. Geburtstag. Sein Unternehmen in Schiffweiler (Raumtex Biehl) deckt alle Bereiche des Raumausstatterhandwerks ab – mit einem besonderen Schwerpunkt bei Bodenbelägen. Viele Jahre lang war Biehl auch als Sachverständiger bei der Handwerkskammer des Saarlandes öffentlich bestellt und vereidigt.

Josef Ries wird 65

Hans Hermann Biehl wird 65

Innungsbezirk Saarbrücken: Johannes Stein wird von Peter Dincher abgelöst

„22 Jahre sind genug“

Im Innungsbezirk Saarbrücken stellte sich Johannes Stein nicht mehr zur Wiederwahl als Bezirksobermeister. Schreinermeister Peter Dincher wurde zu seinem Nachfolger gewählt.

Im Rahmen des Neujahrsempfangs der Bezirksinnung Saarbrücken in der Fachinnung Holz und Kunststoff Ende Januar im Hotel „Am Triller“ fand auch die turnusmäßige Bezirksinnungsversammlung mit Neuwahlen des Vorstandes statt. „22 Jahre sind genug“, erklärte der bisherige Bezirksobermeister Johannes Stein gleich zu Beginn der Versammlung. Als sein Nachfolger gewählt wurde Schreinermeister Peter Dincher. Der Püttlinger ist 41 Jahre alt und hat vor sechs Jahren die Geschäftsführung des alteingesessenen Schreinerbetriebes von seinem Vater Reinhold übernommen. Heute konzentriert sich das Unternehmen mit 14 Mitarbeitern auf den Bereich des gehobenen Innenausbaus und Möbelbaus.

Johannes Stein (57)

Stellvertretender Bezirksobermeister bleibt Patrick Sander (45) aus Saarbrücken. Er übernimmt zugleich auch die Aufgabe als Bezirkslehrlingswart und löst in dieser Position Karl-Friedrich Hodapp ab. Stellvertretender Lehrlingswart bleibt Peter Zimmer aus Quierschied. Ebenfalls aus der Gemeinde im Fischbachtal stammt Sandra Diesel (35). Die junge Schreinermeisterin (siehe auch Porträt auf den Seiten 17 und 18) übernimmt als Beisitzerin das Aufgabengebiet Öffentlichkeitsarbeit. Als Beisitzer in den Bezirksvorstand wurden schließlich noch Karl-Friedrich Hodapp und Johannes Stein gewählt.

In seinem Rückblick auf die vergangenen 22 Jahre erinnerte Johannes Stein vor allem an die verschiedenen Innungsfahrten: „Dabei wurden alle Transportmöglichkeiten ausgeschöpft, vom Spaziergang durch den Saarbrücker Stiftswald über eine Schifffahrt auf dem Rhein bis hin zum Flug nach Hamburg.“ Als Dankeschön für seine Ehrenamtstätigkeit überreichte Landesinnungsmeister Edgar Arend an Johannes Stein und dessen Frau Cornelia nach einer kurzen Würdigung seiner Arbeit ein Weinpräsent – getreu dem Motto von Wilhelm Busch: „Rotwein ist für alte Knaben eine von den schönsten Gaben.“ Dabei fühlt sich Johannes Stein mit bald 58 Jahren noch lange nicht zu alt, weswegen er gerne weiterhin im Gesamtvorstand des Wirtschaftsverbandes Holz und Kunststoff Saar Aufgaben wahrnehmen will und seine Tätigkeit als Sachverständiger bei der Handwerkskammer eher noch intensivieren möchte.

Peter Dincher (41)

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

Fotos: Wirtschaftsverband Holz und Kunststoff Saar (4) — HOLZ-HANDWERK

Innungsfahrt am 28. März nach Nürnberg

Die Be- und Verarbeitung des lebendigen Werkstoffes Holz steht im Mittelpunkt der Holz-Handwerk 2014 in Nürnberg, der Europäischen Fachmesse für Maschinentechnologie und Fertigungsbedarf. Das breite Angebotsspektrum zeigt die neuesten Trends und Innovationen der Holzverarbeitungsbranche. Die Messe ist damit eine der wichtigsten Veranstaltungen rund um die Themen Holzbearbeitung und -verarbeitung für Tischler, Zimmerer und Schreiner.
Für Fenster-, Türen- und Fassadenbau bleibt der Wunsch nach mehr Nachhaltigkeit und Komfort der Innovationstreiber. Architekten, Handwerk, Hersteller und Handel diskutieren auf der parallel stattfindenden Messe

HOLZ-HANDWERK 2014

fensterbau/frontale wie Ästhetik und Designtrends mit energieeffizientem Bauen in Einklang zu bringen sind. Ein wesentlicher Schwerpunkt sind Lösungen für die Automatisierung von Sonnenschutz, Schließanlagen oder Rollläden.
Wirtschaftsverband und Landesinnung bieten am Freitag, 21. März, eine Innungsfahrt zur Doppelmesse an. Der Reisepreis für Innungsmitglieder und deren Mitarbeiter beträgt pro Person 25 Euro inklusive Eintritt.
Zeitlicher Ablauf am Freitag, 28. März: 5.30 Uhr Abfahrt in Von der Heydt, 6 Uhr Zusteigemöglichkeit am P+R-Parkplatz Autobahnausfahrt Homburg, 10 Uhr Ankunft auf der Messe, 18 Uhr Abfahrt in Nürnberg am Messegelände, 22.30 Uhr Ankunft in Von der Heydt.

Anmeldungen bis 21. März per Überweisung an die Fachinnung Holz und Kunststoff mit dem Vermerk Holzhandwerk sowie dem Zusteigeort Von der Heydt oder Homburg.

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

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

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
Qualität für Profis
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

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

Der Cadillac von Christian Kaspar aus Ottweiler zieht neugierige Blicke auf sich.

Oldtimer

Liebe zu den alten Schätzen

In unsicheren Zeiten kaufen vom Niedrigzins geplagte Anleger gerne Oldtimer als Wertanlage. Auch Saar-Wohnhandwerker erliegen dem Charme alter Autos.

Der silbergraue Aston Martin von 1973 muss nicht lange auf einen Käufer warten. „Länger als zwei Tage stand der nicht hier“, sagt Marco Wimmer, Geschäftsführer und Mitbegründer der „Klassikstadt“ in Frankfurt, in der Dutzende Oldtimer in einer alten, schön renovierten historischen Fabrik aus Backstein ausgestellt sind und zum Kauf angeboten werden. Ein Schatz reiht sich auf den drei Stockwerken an den anderen. Nun klebt ein „Verkauft“-Schild auf der Windschutzscheibe des Sportwagens. „In den vergangenen zehn Jahren hat sich der Oldtimer-Markt dramatisch verändert“, sagt Wimmer. Mittlerweile bewegen sich nicht mehr nur Liebhaber auf ihm. „Alte Autos werden zunehmend als Investment gesehen.“

Aus einem der schmutzigsten Hobbys der Welt ist ein Milliarden-Geschäft geworden. Die vom Niedrigzins geplagten Anleger suchen händeringend nach alternativen Anlagen, auch nach alten Autos. Rasant ziehen die Preise an – insbesondere weil die Nachfrage größer ist als das Angebot. So hat sich der HAGI Top-Index der Historic Automobile Group seit dem Jahr 2009 fast verdoppelt. Der Gradmesser beruht auf realen Oldtimer-Verkäufen, also wirklich erzielten Preisen. Die fragt HAGI monatlich bei Händlern und Fachleuten ab. Sowohl der Top-Index als auch die Subindizes zu Porsche, Ferrari, Mercedes und den sonstigen Modellen

Renditen von fast 20 Prozent

weisen im ersten Halbjahr 2013 schon Renditen von fast 20 Prozent auf.

Auch unter Wohnhandwerkern aus dem Saarland ist die Liebe zu Automobilen ohne Servolenkung, Klimaanlage und Airbags, dafür aber mit einem hohen Spaßfaktor, keine Seltenheit. So etwa Matthias Berg aus Dillingen. Er hat 2006 seine Gesellenprüfung im Schreinerhandwerk mit Bestnoten absolviert und sich mit der anschließenden Meisterprüfung einen Traum erfüllt. In seiner Freizeit widmet er sich der Musik und spielt in der eigenen Band. Die Gitarre dazu hat er sich selbst gebaut. Seine aber vielleicht größte Leidenschaft ist das Sammeln und das Restaurieren alter VW-Käfer. In liebevoller Kleinarbeit werden die charmanten Oldies wieder komplett in den neuwertigen Originalzustand gebracht.

Der Verband der Automobilindustrie ermittelte im Rahmen einer aktuellen Studie, dass der Durchschnittswert bei Oldtimern gut 19.600 Euro beträgt. Experten halten dies für den Mindestkapitaleinsatz, wenn man mit einem Oldtimer Geld verdienen will. Denn eine Rendite ist schnell von Garagenkosten, Wartung, Versicherung, Steuer, Ersatzteilen und Reparaturen bei Oldtimer-Spezialisten aufgefressen. Die laufenden Kosten liegen bei drei bis vier Prozent im Jahr. Ein sofortiger und schleichender Wertverlust wie bei einem Neuwagen ist hingegen selten zu beobachten. Insofern wird das Kapital in den meisten Fällen erhalten. Wenn es gut läuft, ist sogar ein Gewinn drin, wenn nicht, hatte man wenigstens Spaß beim Fahren.

So sieht es auch der Geschäftsführer der Schreinerei Christian Kaspar aus

Fotos: Christian Kaspar — Wirtschaftsverband Holz und Kunststoff Saar

INFO Oldtimerbestand

Der Bestand an „alten“ Autos (15 Jahre und mehr) ist in den vergangenen Jahren um rund acht Prozent gewachsen und umfasst derzeit gut 6,5 Millionen Fahrzeuge. Diese Young- und Oldtimer stehen für ein jährliches Umsatzvolumen von 14,1 Milliarden Euro. Classic Cars machen erstaunliche 14 Prozent des gesamten privaten Autobestands aus (44,7 Millionen Fahrzeuge). In den kommenden Jahren ist mit einem weiterem Wachstum zu rechnen.

Ottweiler. Er nennt seit 18 Jahren ein prachtvolles weißes Cadillac-Cabrio mit roten Ledersitzen sein Eigen – nicht der einzige Oldtimer im Fuhrpark.

Wie im Schreinerberuf, wenn man dem Kunden die neue Küche oder das eigens gefertigte Einzelstück übergibt, spielt auch beim Thema Oldtimer die Emotionalität eine wichtige Rolle. Etwa bei der Frage, für welches der schönen, alten Autos man sich letztlich entscheidet. In Deutschland gibt es laut der Studie des Verbands der Automobilindustrie (VDA) etwa 600.000 Oldtimer, also Autos die älter als 30 Jahre sind. Doch der Markt sei global und die Käufer seien irrsinnig flüssig, sagt Oldtimer-Experte Marco Wimmer. So zahlte im Sommer vergangenen Jahres bei einer Auktion in Kalifornien ein Sammler 27,6 Millionen Dollar für ein einziges Auto. Das Objekt der Begierde: ein Ferrari 275 GTB 4S Spyder in einer seltenen Ausführung. Niemals zuvor wurde so viel für einen Oldtimer bezahlt. Verkauft werden aber durchaus auch gängigere Modelle wie ein Alfa Spider von 1969 – ein Modell, das durch den Film „Die Reifeprüfung“ mit Dustin Hoffman Bekanntheit erlangte.

Schreinermeister Matthias Berg aus Dillingen und ein von ihm liebevoll restaurierter VW Käfer.

HOMAG:
Produktivität von Anfang an

Wer in neue Holzbearbeitungsmaschinen investiert, erwartet eine Lösung seiner Fertigungsaufgabe. Produktiv, flexibel und hoch verfügbar soll sie sein. Und lange Zeit perfekte Ergebnisse liefern. HOMAG Bearbeitungszentren bieten überlegene Technik und eine individuelle Ausstattung zur hoch effizienten Fertigung. Unser Dienstleistungspaket und weltweite Serviceangebote sichern die Verfügbarkeit Ihrer Anlage über den gesamten Lebenszyklus und bieten Ihnen Investitionssicherheit.

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

Unsere Ausstellungswelt überzeugt Ihre Kunden!

Mit HolzLand Leyendecker verbindet uns eine erfolgreiche Partnerschaft!

Monika Dalheimer,
Geschäftsführerin
Zeiher GmbH,
Saarbrücken

Wir sind gemeinsam erfolgreich mit der besten Ausstellung der Großregion!

Karl Josef Lütz,
Inhaber Schreinerei Lütz,
Schwalbach

Beratung und Betreuung nach Maß sowie eine einzigartige Ausstellungswelt!

Manfred Johann,
Geschäftsführer
der Johann GmbH,
Tholey-Theley

Die Vielfalt und Qualität der Produkte überzeugen mich und meine Kunden!

Edgar Arend,
Landesinnungsmeister
Saarland & Inhaber
Schreinerei Arend,
Wadern

Die Produktbreite wird in der Ausstellungswelt perfekt präsentiert – ein Besuch, der sich lohnt!

Raphael Haas,
Inhaber Schreinerei Haas,
Schwalbach

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