06/2016 vom 09.12.2016 – 3,50 Euro – www.wohnhandwerker.de

Wohnhandwerker

Magazin des Wirtschaftsverbandes Holz und Kunststoff Saar e. V.

Wegner lobt Schreiner & Co.

Als Gastredner bei der Mitgliederversammlung in der TOYOTA Autowelt in Saarbrücken zeigt der Präsident der Handwerkskammer des Saarlandes Verständnis für alternative Zukunftspläne des Verbandes. Seite 4

NEUE IMPULSE FÜR DIE GEDENKKULTUR:
Innovation aus dem Saarland bietet Bestattern deutschlandweit neue Einnahmequelle. Seite 22

FLORIAN BOHM STEHT FÜR EXZELLENTE AUSBILDUNG:
Rohrbacher Schreinermeister gibt Leidenschaft für seinen Beruf an Nachwuchs weiter. Seite 15

Mein Handwerk.
Meine Kasse.
Einfach praktischer.
FOCUS MONEY
BESTE
REGIONALE KRANKENKASSE
Ausgabe 06/2016
Deutschlands größter Krankenkassen-Vergleich
Die IKK Südwest und das Handwerk –
starke Partner mit Tradition.
Jetzt gleich wechseln!
Mehr Infos auf www.ikk-suedwest.de
IKK Südwest

Hoher Besuch in Schwalbach-Elm. Bei der Schreinerei Raphael Haas war kürzlich das ARD-Mittagsmagazin zu Gast. In ihrer Reihe „Digitalisierung im Handwerk“ zeigen die Fernsehmacher, wie sich der saarländische Betrieb für den digitalen Wandel fit gemacht hat: Hightech statt einfach nur Holz. Haas war schon in den 1990er-Jahren einer der Ersten, der voll auf CNC-Technik setzte. Der komplette TV-Beitrag ist mit dem Suchbegriff „Hightech statt nur Holz“ auf der ARD-Website zu finden: www.daserste.de

Deutschland im Schutzwahn

EDITORIAL

Ob Klima-, Natur-, Brand-, Mutter-, Arbeits- oder Verbraucherschutz – überall wo Schutzzwecke durch Gesetze, Rechtsverordnungen oder Normen verfolgt werden, werden sie in Deutschland exzessiv ausgelegt und umgesetzt.
Es darf zum Beispiel nicht sein, dass Wohnhäuser nur deswegen nicht mehr renoviert werden, weil die Kosten für eine neue Fassade explodieren, um den Anforderungen der Energieeinsparverordnung und des Klimaschutzes Rechnung zu tragen, und gleichzeitig die betroffenen Bürger keinen Kredit mehr erhalten, weil die EU-Immobilienkreditrichtlinie in Deutschland so umgesetzt wird, dass 65-jährige Verbraucher vor sich selbst geschützt werden müssen. Sie können angeblich die Kredite in der verbleibenden Lebenszeit nicht mehr zurückzahlen – der Wert des Wohnhauses spielt keine Rolle.
Es darf genauso wenig sein, dass Forderungen des Brandschutzes das Bauen gerade im Saarland erheblich verteuern und Bauvorhaben gar verhindern, nur weil die saarländischen Baubehörden Brandschutzvorschriften besonders streng auslegen oder sich in unserem kleinen Land Beurteilungsunterschiede von einer Behörde zur anderen ergeben oder aber auf Schulen und Hochschulen im Gegensatz zu anderen Bundesländern die Versammlungsstättenverordnung angewandt wird – siehe HTW-Hochhaus.
Und es ist nicht mehr nachvollziehbar, wenn aus Gründen des Mutterschutzes gefordert wird, dass jeder Betrieb – egal wie groß – eine Gefährdungsbeurteilung für werdende Mütter zu erstellen hat. Selbst wenn keine werdende Mutter – ja noch nicht einmal eine Frau – beschäftigt wird.
Und diese Liste des Wahns ließe sich für alle Schutzzwecke ergänzen.
Hier ist mehr Mut von den Verantwortlichen gefordert und weniger Bürokratie. Die Schutzzwecke sind im Lichte der Verhältnismäßigkeit zu betrachten und mit dem wirtschaftlich Vernünftigen und mit dem für Bürger und für Unternehmen Zumutbaren in Einklang zu bringen.

Herzlichst, Ihr
Michael Peter,
Verbandsgeschäftsführer

Titelfotos: inplan-media (2) — Momente eines Lebens — Foto: Screenshot ARD

Schwarze Zahlen, roter Faden und bunte Autos

Die Mitgliederversammlung des Wirtschaftsverbandes Holz und Kunstsoff Saar stand in diesem Jahr im Zeichen der Zukunft – Konsolidierung, Investitionen, Strategien. Passend dazu wurde die gut besuchte Veranstaltung an einem ungewöhnlichen Ort ausgetragen: bei der TOYOTA Autowelt in Saarbrücken.

Mit Experimenten ist das ja so eine Sache – entweder sie gelingen oder sie gehen in die Hose. Auf jeden Fall bleibt lange ungewiss, ob der Versuch erfolgreich war. Umso schöner, wenn hinterher alle Beteiligten sagen, dass es schön war und dass alles gepasst hat. Stimmt, denn so war es. Das Experiment, die Mitgliederversammlung des Wirtschaftsverbandes Holz und Kunstsoff Saar e. V. im 78. Jahr seines Bestehens in den architektonisch ansprechenden Räumlichkeiten der TOYOTA Autowelt am Saarbrücker Ludwigskreisel abzuhalten, darf als gelungen bezeichnet werden – Wiederholung nicht ausgeschlossen.

Mit zum Gelingen beigetragen hat auch die großzügige Zurückhaltung von Gastgeber Thomas Friedrich, seines Zeichens Filialleiter des Autohauses, das zur bekannten Dechent-Gruppe gehört. Er und sein Verkaufsteam waren stets bemüht, die Veranstaltung konstruktiv zu begleiten und die nicht zu leugnenden Vorteile der eigenen Produkt- und Servicepalette allenfalls dezent rüberzubringen. Als angenehm und sympathisch wurde denn auch der Abend in ungewöhnlichem Ambiente von den Teilnehmern bewertet. Nicht zuletzt auch deshalb, weil es vor dem Häppchen- und Rebensaft-Genuss im Kollegenkreis quasi nur positive Nachrichten zu vermelden gab, womit der rote Faden des Abends zugleich genannt wäre.

Der Verbandsvorsitzender Karl-Friedrich Hodapp (rechts) nahm bei seiner Auftaktrede „kein Blatt vor den Mund". Auch Geschäfsführer Michael Peter musste staunen.

Angefangen bei der Begrüßungsrede von Karl-Friedrich Hodapp, der in seiner Eigenschaft als Vorsitzender des Verbandes einige Wegmarken aufzeigte und auch einige Spitzen und kritische Anmerkungen nicht vermissen ließ: „Das Jahr war von viel Arbeit in unserer Lehrwerkstatt geprägt, insbesondere nach dem Weggang von Herrn Schimetzky. Dies hat aber auch dazu geführt, vorhandene brachliegende Ressourcen bei den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern zu bergen. Das ging teilweise auch an die Substanz, daher vielen Dank an alle für die geleistete Arbeit im vergangenen Jahr. Auch für den erfolgreichen Abschluss der diesjährigen Meisterausbildung, der Gesellenprüfungen und der Fortbildungs- und Ülu-Veranstaltungen. Unser Verband hat sich dank des großen Engagements von Geschäftsführer Michael Peter sehr positiv entwickelt und auch finanziell in ein sicheres Fahrwasser bewegt. Nicht problemlos gestalte sich leider oftmals die Zu-

Fotos: Wirtschaftsverband Holz und Kunststoff Saar — inplan-media

Gut besucht war die Mitglieder versammlung des Wirtschaftsverbandes in den imposanten Räumlichkeiten der TOYOTA Autowelt in Saarbrücken.

sammenarbeit mit den Dachorganisationen oder speziellen Einrichtungen der Verbände. Insbesondere würden Personaldiskussionen in diesen Fällen eine bessere Sacharbeit verhindern und in der eigenen Verbandsgeschäftsstelle viele Ressourcen binden. „Die erneute Prozessniederlage der SOKA Bau bei ihren Bemühungen, unsere Mitgliedsbetriebe abzukassieren, ist nicht zuletzt auch ein Erfolg unseres Geschäftsführers“, so Hodapp. Allerdings erfahre man auf Bundesebene trotz des jahrelangen unermüdlichen Kampfes für das Schreinerhandwerk nicht immer die Anerkennung, die man verdiene.

Besonders die Zukunftsfähigkeit des Verbandes und funktionierende neue Angebote und Aktivitäten wollte der Vorsitzende seinen Mitgliedern kundtun: „Wichtige Meilensteine im vergangenen Jahr waren auch die sehr, sehr erfolgreiche Durchführung eines Gesundheitstages, ein Seminar zur Sicherheitsfachkraft für Unternehmer und eine Bestatterfachtagung.“

Der Entwicklung des Zukunftsprojektes bei der Handwerkskammer bescheinigte Karl-Friedrich Hodapp „mäßigen Erfolg“. Ein klares Konzept und ein endgültiger Standort fehlten bisher. Um aus dieser Negativspirale auszubrechen, empfahl er seinen Mitgliedern, per Abstimmung „unseren Ausstieg aus dem Projekt zu erklären. Dies würde den Weg freimachen, unser eigenes Anwesen für die Zukunft fit zu machen, insbesondere vor dem Hintergrund einer mündlichen Interessenbekundung von den zuständigen Behörden. Wir könnten durch Investition in die eigene Infrastruktur unser Haus zukunftssicher für die nächsten zehn Jahre machen. Der Vorstand ist dabei, die Weichen dafür zu stellen.“ Applaus – und später ein nahezu einstimmiges Votum!

„Zukunftssicher für die nächsten zehn Jahre“

Ein anderes Thema seiner Rede waren die Neuwahlen an Saar und im Bund im nächsten Jahr. Hodapp stellte konkret auch Fragen: „Was werden die neuen Regierungen für das Handwerk bringen? Wird weiter an der Aushöhlung der Handwerksordnung gefeilt oder können wir den Status Quo erhalten? Können wir die Vollbeschäftigung in unseren Betrieben weiter erhalten oder nicht? Wird die Neuwahl von Donald Trump in den Vereinigten Staaten Auswirkungen auf die Wirtschaft in Europa haben oder nicht? All diese offenen Fragen wird das neue Jahr zu beantworten wissen. Wir als Verband der saarländischen Schreiner sind gut gerüstet für diese Heraus- ▶

Auch Ehrungen standen auf dem Programm, „eingerahmt“ von Landeslehrlingswart Peter Dincher und Thomas Friedrich (Filialleiter der TOYOTA Autowelt Saarbrücken, rechts).

forderungen und sehen der Zukunft gelassen entgegen.“

Das pauschale Lob an den Geschäftsführer Michael Peter konnte dieser wortreich und faktenstark mit Zahlen untermauern, die allesamt schwarz und somit positiv und zukunftsfähig waren. Applaus aus dem Auditorium auch für diese Arbeitsleistung in schwierigen Zeiten.

Handwerkskammer-Präsident Bernd Wegner hatte es da deutlich schwerer, Gehör für seine naturgemäß eher allgemeineren Themen zu finden, die sich unter „Infrastruktur im Saarland zwischen Datenautobahnen und Brückensperrung“ zusammenfassen lassen. Auffallend und sympathisch, dass der CDU-Landtagsabgeordnete die Entscheidung des Wirtschaftsverbandes, aus dem „Zukunftsprojekt der Handwerkskammer“ auszusteigen, mit Wohlwollen und ohne Groll zur Kenntnis nehmen konnte.

Auch diese Geste blieb in der Rede von Vorstandsmitglied Raphael Haas nicht unerwähnt, der sich ansonsten dem Thema „Ausbildung und Digitalisierung“ widmete: „An Internet und digitaler Welt kommt keiner mehr vorbei, es wird mindestens so wichtig werden wie unsere handwerkliche Ausbildung.“ Haas lobte in diesem Zusammenhang Wirtschaftsministerin Anke Rehlinger (SPD) für ihre Weitsicht: „Sie sagt, dass es nur ein Weiterkommen im Handwerk geben wird, wenn wir bereit sind, in digitale Technik zu investieren. Denn Betriebe, die sich nicht vernetzen, werden auch für Nachfolger uninteressant.“

Potentielle Nachfolger wurden in der Folge reihenweise geehrt – und auch deren verdiente Ausbilder und Ausbildungsbetriebe. Es war eine ausnehmend gute Idee, diese zum Gruppenfoto zwischen den bunten Autos zu platzieren und auch dem Gastgeber des Abends hier wieder Gelegenheit zu bieten, sich als Sponsor zu zeigen. Nur eine Kleinigkeit, aber Kleinigkeiten entscheiden oft über Erfolg oder Misserfolg eines (Zukunfts-)Projektes.

Neujahrsempfang mit Ministerpräsidentin

Der Wirtschaftsverband Holz und Kunststoff Saar e. V. lädt im Namen der saarländischen Wohnhandwerker am Sonntag, 22. Januar 2017, zum Neujahrsempfang ins Kulturforum „Illipse“ nach Illingen ein. Die Veranstaltung beginnt um 11 Uhr und wird gegen 14 Uhr beendet sein. Im politischen Teil diskutiert die saarländische Ministerpräsidentin Annegret Kramp-Karrenbauer mit Hans-Peter Kurz, wirtschaftlicher Sprecher der SPD-Landtagsfraktion, Vorstandsvorsitzender der Saar-Arbeitskammer und erster Bevollmächtigter der IG Metall Saarbrücken. Vor dem Hintergrund der anstehenden Landtagswahl im März 2017 gesellen sich weitere Vertreter des saarländischen Handwerks hinzu.

Schirmherr der Veranstaltung, in deren Rahmen auch langjährige Verbandsmitglieder für ihr ehrenamtliches Engagement gewürdigt werden, ist Dr. Armin König, Bürgermeister der Gemeinde Illingen. Den Start bildet um 11 Uhr ein Sektempfang und ein kleiner Imbiss. Der anschließenden Diskussionsrunde sowie den Ehrungen folgt ein gemeinsames Mittagessen. Die Teilnehmergebühr beträgt für Erwachsene 25 Euro und für Kinder von acht bis 14 Jahren 12,50 Euro. Sie beinhaltet neben Sektempfang, Imbiss und Mittagessen auch alle Getränke.

Ein sicherlich interessanter und unterhaltsamer Sonntagmittag.

Annegret Kramp-Karrenbauer

Anmeldung: Überweisung der Teilnehmergebühr auf das Konto der Fachinnung Holz und Kunststoff bei der Sparkasse Saarbrücken: IBAN DE11590501010000475608, BIC SAKSDE55XXX. Vorab kann die Anmeldung auch per Fax oder E-Mail erfolgen. Fax 0681-9918131, E-Mail g.weiand@schreiner-saar.de

Fotos: inplan-media — Beschäftigungspakt West-Süd-West

Fünf weitere Jahre für Stefan Linke

Überaus harmonisch verlief die Mitgliederversammlung der Raumausstatter-Innung am 16. November in den Räumlichkeiten des Wirtschaftsverbandes Holz und Kunststoff Saar in Von der Heydt. Es standen Vorstandsneuwahlen auf dem Programm.

Eins vorweg: Stefan Linke steht weiterhin an der Spitze der Innung für Raum und Ausstattung im Saarland. Der 50-jährige Raumausstattermeister wurde einstimmig für die nächsten fünf Jahre im Amt bestätigt. Nicht mehr für ein Amt im Vorstand kandidierte Peter Neumann ab. Der 58-jährige Raumausstattermeister aus Völklingen war seit 1986 im Vorstand. Zunächst zuständig für die Öffentlichkeitsarbeit und später als Beisitzer wirkte er somit 30 Jahre lang im Innungsvorstand mit. Für ihn neu als Beisitzer wurde Dirk Nöther gewählt. Der 51-Jährige absolvierte seine Meisterprüfung 1993 und eröffnete danach seinen eigenen Betrieb. 2010 bezog er in Dudweiler das „Studio Nöther“ mit Polsterwerkstatt und Gardinenatelier. Großes Augenmerk richtet er auf die Ausbildung. So wurden zuletzt drei Auszubildende in Folge Landesbeste bei der Gesellenprüfung.
Schwerpunkt der Mitgliederversammlung waren die Ergebnisse der Tarifverhandlungen zwischen dem Zen- ▶

Der neue Vorstand der Raumausstatter (von links): Helmut Kallenbach (Beisitzer), Klaus Condé (stellvertretender Landesinnungsmeister), Kristina Kalz (Landeslehrlingswartin), Stefan Linke (Landesinnungsmeister), Rudolf Gilla (Beisitzer), Dirk Nöther (Beisitzer). Nicht im Bild sind die Kassenprüfer Ulrich Albersmeyer und Andrzej Szczurkiewicz.

tralverband Raum und Ausstattung und der IG Metall (siehe untenstehende Info). Michael Peter, Geschäftsführer des Wirtschaftsverbandes Holz und Kunststoff Saar, stellte den Mitgliedern den Manteltarifvertrag und den Entgelttarifvertrag vor. Ein wichtiger Schritt war die Festlegung eines differenzierten fachlichen Geltungsbereichs zur Abgrenzung gegenüber der Malerkasse und der Soka Bau. Die tariflichen Entgelte lösen ab 1. Januar 2017 die früheren Lohnempfehlungen ab. Peter: „Erstmals überhaupt gibt es nun bundesweit Tarifverträge für die Branche.“ Diskutiert wurde bei der Mitgliederversammlung auch über die allgemeine Situation des Raumausstatterhandwerks im Südwesten. In Kaiserslautern wurde der Berufsschulunterricht im vergangenen Sommer eingestellt und es den Lehrlingen überlassen, ob sie künftig die Schule in Saarbrücken oder Mannheim besuchen wollen. Der Vorteil des Standortes Saarbrücken liegt darin, dass hier neben Berufsschule auch überbetriebliche Lehrlingsunterweisung und auch die Prüfungen stattfinden. Mannheim hat den Nachteil, dass die Prüfungen in Stuttgart stattfinden müssen. Drei Auszubildende haben sich bislang für den Standort Saarbrücken entschieden. Landesinnungsmeister Stefan Linke dazu: „Sie haben sich in der Berufsschule schon sehr gut integriert.“

Aus für Berufsschulunterricht in Kaiserslautern

INFO Bundesweiter Tarifvertrag für Raumausstatter

In der Branche der Wohnhandwerker war das Raumausstattungshandwerk bislang weitgehend ohne einen Tarifvertrag. Ab 1. Januar 2017 treten nun allerdings bundesweit Tarifverträge in Kraft – und zwar ein Manteltarifvertrag mit allgemeinen Regelungen zum Arbeitsverhältnis, etwa hinsichtlich Kündigungen, Urlaub und Arbeitszeit, sowie ein eigener Entgelttarifvertrag. Hierin sind neun Entgeltgruppen von 70 bis 140 Prozent vorgesehen und eine Festlegung auf ein Eckentgelt (100 Prozent) in der Entgeltgruppe 6 mit einem Betrag von 13,20 Euro ab 1. Januar 2017. Ab 1. Januar 2018 erhöht sich das Entgelt um 3,75 Prozent und damit auf ein Eckentgelt von 13,70 Euro. Gilt in 2017 noch die 40-Stunden-Woche, so ist ab 2018 eine 39-Stunden-Woche vereinbart.

Ebenfalls geregelt sind in einer Anlage zum Entgelttarifvertrag die Ausbildungsvergütungen ab dem 1. August 2017 beziehungsweise ab dem 1. August 2018. Hier hat man sich seitens des Zentralverbandes Raum und Ausstattung mit der IG-Metall zunächst auf Beträge von 460 Euro im ersten, 525 Euro im zweiten und 630 Euro dritten Ausbildungsjahr geeinigt.

Der Tarifabschluss hat insbesondere für die Abgrenzung zwischen Raumausstatter und Malern große Bedeutung – und hier vor allem gegenüber der Maler-Unterstützungskasse, von der bundesweit zunehmend auch Raumausstatterbetriebe zur Umlagezahlung in Höhe von etwa 15 Prozent der Bruttolohnsumme herangezogen werden. Dies ist nunmehr aufgrund des entgegenstehenden spezielleren Tarifvertrages zugunsten der organisierten Raumausstatter nicht mehr möglich. Die neuen Tarifverträge orientieren sich im Wesentlichen an den Tarifverträgen für die Parkettleger aus dem Jahr 2014. Diese wiederum waren an die Tarifverträge für das Schreinerhandwerk angelehnt.

Fotos: Wirtschaftsverband Holz und Kunststoff Saar – ZDH (2)

Gute Stimmung im deutschen Handwerk

Das deutsche Handwerk rechnet in diesem Jahr mit einem kräftig wachsenden Geschäft. „Wir gehen für 2016 von einem Umsatzplus von rund 3,5 Prozent aus", sagte Holger Schwannecke, Generalsekretär des Zentralverbands des Deutschen Handwerks.

Gründe für das Umsatzplus seien die Konsumfreude der Verbraucher und die niedrigen Zinsen. Auch bei den Investitionen legten die Betriebe zu. „Das ist immer ein Signal dafür, dass die Unternehmen eine positive Zukunftserwartung haben", erklärte Schwannecke. Er rechne deshalb für 2017 mit einer Umsatzsteigerung um rund 2,5 Prozent. Die Zahl der Beschäftigten sei in diesem Jahr um etwa 15.000 gestiegen. Im Handwerk arbeiten insgesamt nun 5,4 Millionen Menschen. Die Zahl der Auszubildenden liege bei 131.000 – eine Steigerung um ein Prozent im Vergleich zum Vorjahr. „Wir haben uns des Themas Nachwuchssicherung intensiv angenommen", betonte Schwannecke. Das Handwerk spreche die jungen Leute auf ihren Informationskanälen an. Die Branche sei dabei, schwächere Jugendliche fitzumachen. Zudem würden leistungsstarke Schüler angesprochen, indem ihnen gleichzeitig eine duale Ausbildung in einem Beruf und das Abitur angeboten werde. Für viele Betriebe werden zudem digitale Geschäftsmodelle ein immer wichtigeres Thema. „Digitalisierung betrifft letztlich alle Branchen – auch das Handwerk, so heterogen es mit seinen verschiedenen Gewerken ist", sagte Zentralverbands-Geschäftsführer Karl-Sebastian Schulte. Er schätzt, dass etwa 20 Prozent der Handwerker „nah an den aktuellen Entwicklungen dran sind – auch als digitale Vorreiter". Das breite Mittelfeld fange nun damit an, sich intensiver mit Vernetzung und intelligenter Software zu beschäftigen. Grund zur Sorge oder den Wegfall von Arbeitsplätzen sieht Schulte nicht: „Wir sehen das eher als Chance und nicht als Bedrohung."

Holger Schwannecke

Karl-Sebastian Schulte

Es sei zu beobachten, dass im Zeitalter der Digitalisierung die Wertschätzung für individuelle und qualitativ hochwertige Leistung steige. Es sei jedoch klar, dass die Digitalisierung das Handwerk verändern werde, allerdings dürften auch die Chancen nicht außer Acht gelassen werden.

EPPER
MASCHINEN UND WERKZEUGE
FÜR INDUSTRIE & HANDWERK

www.maschinenstore24.de

MARTIN

Formatkreissäge T75 PreX

- 2 x 46° Schwenkung für maximale Flexibilität
- Kraftvoller Schnitt bis 204 mm Höhe
- Touch-Screen - Bedienoberfläche 5,7" (145 mm) Farb - TFT
- Schnitthöhe und Schnittwinkel elektronisch gesteuert,
- Besäumtischlänge 3.000 mm inklusive
- Besäumtisch mit austauschbarer Tischlippe
- Übersichtlich und komfortabel bedienen
- Längenanschlag mit Splitterholz
- individuelle Anpassung durch vielfältige Optionen möglich

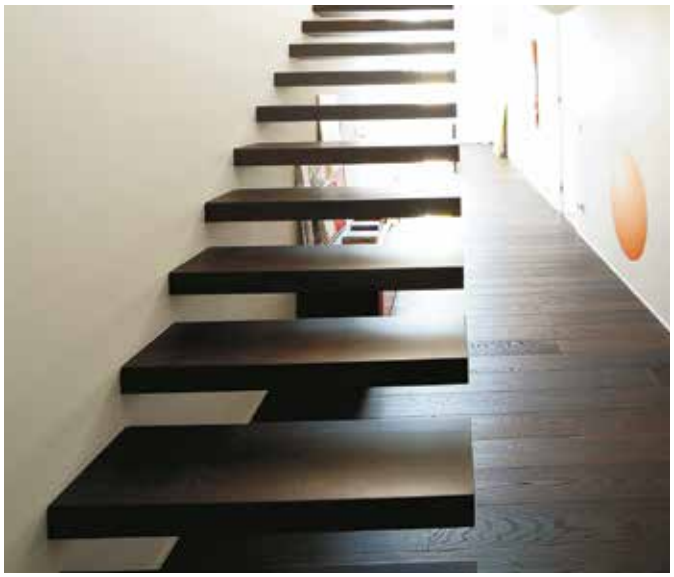
Epper GmbH
Südring 37
54634 Bitburg

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

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

Auswirkungen der Metallbau-Norm

Die DIN EN1090 (Teil 1 bis 3) ist das maßgebliche, gesetzlich einzuhaltende technische Regelwerk für Unternehmen bei der Herstellung und Ausführung von tragenden Bauwerkskonstruktionen (Tragwerken) aus Stahl oder Aluminium. Hier Antworten auf wichtige Fragestellungen für die Wohnhandwerker-Branche.



Eine moderne Kragarmentreppe, bei der kastenförmige Holzstufen über Kragarme aus Stahl geschoben werden. Die Stahlkonstruktion, aus der die Kragarme heraus(k)ragen, versteckt sich hinter der Wand. Diese besteht aus einer „leichten" Trockenbaukonstruktion ohne statische Funktion.

Was ist Gegenstand der Norm?
Die Norm dient der Umsetzung und Einhaltung der europäischen Brauprodukten-Verordnung 305/2011 und trägt dazu bei, dass die darunterfallenden Produkte weder die Sicherheit von Menschen noch deren Umwelt schädigen. Insoweit verlangt sie von jedem Stahl- und Metallbauer, der Bauprodukte herstellt, die CE-Kennzeichnung seiner Produkte (auch Bausätze) und damit einhergehend die Zertifizierung der werkseigenen Produktionskontrolle (WPK).

Was bedeutet WPK?
Hier wird die permanente Eigenüberwachung der Produktion beziehungsweise Fertigung durch den Hersteller verlangt. Dieser ist für die Einrichtung des Systems, dessen Dokumentation und Aufrechterhaltung verantwortlich und damit auch dafür, dass die Produkte, die er in den Verkehr bringt, das heißt am Markt bereitstellt, die deklarierten Leistungsmerkmale aufweisen. Eine WPK fordert unter anderem eine Kontrolle des Wareneingangs, die Überwachung der Herstellung anhand der definierten Spezifikationen der Bauteile, die Aufsicht, Anleitung und Schulung von Mitarbeitern und damit die Rückverfolgbarkeit des Produktes mit Hilfe der dazugehörigen Dokumentation. Die WPK schließt nach der Norm immer auch eine Fremdüberwachung in regelmäßigen Abständen (ein bis drei Jahre) und eine Erstprüfung durch eine unabhängige Zertifizierungsstelle ein. Einen kleinen und mittelständigen Handwerksbetrieb mit Mitarbeiterzahl bis 15 Personen kostet die Zertifizierung mit Vorbereitungsschulung, mit der Anschaffung der notwendigen Normen und der Erstellung des Qualitätsmanagementhandbuchs, gegebenenfalls mit der speziellen Prüfung für den Schweißer und die anschließende Auditierung, bis maximal 4.000 Euro (für Mitglieder der Metallinnung).

Seit wann gilt die Norm?
Verbindlich in Kraft getreten ist die Norm zum 1. Juli 2014 und ersetzt insoweit die bis dahin geltenden Normen über die Ausführungen von Stahlbauten und Aluminiumkonstruktionen sowie die damit verbundenen Anforderungen an den jeweiligen Hersteller.

Welche Produkte fallen unter die Norm?
Die Norm betrifft ausdrücklich tragende Bauprodukte in Anlehnung an den jeweiligen Eurocode, der die Bemessungsgrundlage bietet (EC3 für Stahlkonstruktionen und EC9 für Aluminiumkonstruktionen), also keine Möbelkonstruktionen wie zum Beispiel Stühle und Tische aus Stahlrohr, keine Zäune oder andere technischen Konstruktionen wie Fenster und Türen oder Maschinengehäuse. Die Bauprodukte werden von der Norm in verschiedene Ausführungsklassen EXC1 bis EXC4 unterteilt. Je komplexer oder besser gesagt „kritischer" das Tragwerk zu betrachten ist, das heißt umso höher das potentielle Risiko und/oder Gefahrenpotential bei einem möglichen Versagen, umso höher sind die Anforderungen an die einzuhaltende WPK. Relevant im Bereich des Wohnhandwerks gilt es hauptsächlich, die einfachste Ausführungsklasse EXC1 (vorwiegend ruhend beanspruchte Bauteile) zu beachten.
Diese umfasst unter anderem folgende Bauteile: Stützen bis drei Meter Knick-

Foto: Engstler & Schäfer GmbH

länge, Biegeträger mit maximal fünf Meter Spannweite und Auskragungen bis zwei Meter, Konstruktionen mit Nutzlasten bis 2,5 kN/qm, Treppen, Geländer und Wintergärten in oder an Wohngebäuden, Einfamilienhäuser bis zu vier Geschossen.

Im Wesentlichen definiert sich die Ausführungsklasse EXC also nach der Nutzung (privater oder öffentlicher Bereich), des möglichen Personenaufkommens/Frequentierung und der Gebäudeeigenschaft. So gehören zur ambitionierten Ausführungsklasse EXC3 schon zum Beispiel Brücken und Gebäude mit mehr als 15 Geschossen. Demzufolge liegen die Anforderungen in der Ausführungsklasse EXC2 zwischen den beiden vorgenannten Klassen. Sie gilt zum Beispiel für Gebäude mit mehr als vier und weniger als 15 Geschossen. Eine höhere Ausführungsklasse deckt auch immer die Anforderungen einer niedrigeren Klasse ab. Das bedeutet, dass die EXC2 automatisch die EXC1 erfüllt.

Früher gab es ein Schweißzertifikat. Gilt demzufolge die neue Norm auch nur für geschweißte Konstruktionen?

Nein, die Anforderung der Norm und damit der WPK umfasst nicht nur das Schweißen, sondern generell den Fertigungs- und Ausführungsprozess mit vorangehenden Bemessungs- und Konstruktionsangaben zu den verwendeten Werkstoffen, Halbzeugen und Profilen. Sie gilt auch für den Korrosionsschutz, die Beauftragung von Zulieferern und vor allem auch für die Montage. Da auch Ein-, Auf- und Zusammenbau erfasst sind, greift die Norm auch für die Befestigung des tragenden Bauteils am Gebäude oder das Herstellen beziehungsweise Ausführen von Verbindungen zwischen einzelnen Teilen der Gesamtkonstruktion wie etwa durch Schraubverbindungen.

Müssen für die einzelnen Bauteile Musterprüfungen durchgeführt werden?

Anders als bei Zulassungen (ETA) geht es bei der DIN EN1090 nicht um Anforderungen bei einem konkreten Produkt, sondern um die Zertifizierung des Betriebes. Grundlage der CE-Kennzeichnung ist hier eine harmonisierte europäische Norm, die eine Vielzahl von Produkten ohne Baumusterprüfung möglich macht, während eine Zulassung sich immer auf ein konkret beschriebenes Bauprodukt, zum Beispiel eine bestimmte Holztreppenkonstruktion oder einen bestimmten Fußbodenbelag, bezieht.

Für wen gilt die Norm?

Jeder Metallbauer (Schlosser, Schmied, Wintergartenbauer), ob mit oder ohne Meisterbrief, braucht ein solches Zertifikat, wenn er Tragwerke herstellen beziehungsweise ausführen will. Diese müssen mit einem CE-Kennzeichen und Leistungserklärung versehen sein. Nur ein solchermaßen gekennzeichnetes Bauteil (Bauprodukt) darf überhaupt in Verkehr gebracht, also innerhalb der EU verkauft werden, was letztlich auch dessen Einbau in ein Gebäude erfasst. Darüber hinaus müssen sich generell alle Betriebe dahingehend zertifizieren lassen, die Bauprodukte aus Stahl- und/oder Aluminium ausführen. So fallen unter Umständen auch ansonsten dem Schreinerhandwerk zuzurechnende Betriebe darunter, wenn sie unter anderem Wintergärten, Carports und Terrassen-Überdachungen aus Aluminium anbieten.

Gilt dann auch die Norm für Wohnhandwerker, die zum Beispiel ein Metallgeländer oder eine Treppe montieren, ein Alufenster oder eine Stahlunterkonstruktion für einen Sonnenschutz?

Diese Frage kann leider nicht eindeutig beantwortet werden. Entscheidend ist hier zunächst, ob es sich bei dem zu montierenden Bauprodukt überhaupt um ein tragendes Bauteil mit Zugehörigkeit zur DIN EN1090 handelt und welche zu erbringenden Arbeiten unter den Begriff der Montage fallen. Handelt es sich um ein fertiges Tragwerk oder um einen noch fertigzustellenden Bausatz? Wird das entsprechende Produkt ohne Nacharbeit rein im Mauerwerk befestigt oder müssen noch entsprechende Anpassungsarbeiten ausgeführt werden? Gerade bei entstandenen Abweichungen beziehungsweise Änderungen und Anpassungen des Tragwerks/Bauproduktes auf die vorherrschendenden Baustellenbedingungen oder aufgrund einer vorliegenden Beschädigung (zum Beispiel Verformung, Verzug, Oberflächen- und Korrosionsschutzschaden) verlangt die Norm, dass dessen Konformität unter Herstellerauflagen wieder herbeigeführt werden muss. Ein nicht zertifizierter Betrieb besitzt dazu keine Berechtigung! Die Herstellung und der Einbau von Aluminiumfenster ins Mauerwerk sind keine Tragwerksmontage und daher ohne Zertifizierung erlaubt.

Wann können sich für Wohnhandwerker Probleme ergeben?

Kein Hersteller wird in einem Schadensfall vor Gericht die Verantwortung für sein CE-konform hergestelltes ▶

ringo.de

Weißlack · Serie METRO

Furnier europ. Eiche Roheffekt

NEU BEI VIDERE-ALSFASSER
Die Marke für den Profi

ringo DESIGN KANTE R2

ringo®
Türen erleben

Bauprodukt übernehmen, welches im Anschluss fehlerhaft von einer externen Montagefirma zusammen- oder eingebaut wurde. Die Herstellung von Stahl- und Aluminiumtragwerken im Werk ist der Ausführung auf der Baustelle gleichgestellt und in der Normenreihe der DIN EN1090 geregelt. Es muss auf der Baustelle sichergestellt sein, dass die Bauprodukte beziehungsweise Tragwerke im Sinne der Bausicherheit verwendbar sind. Auch oder gerade Montagefirmen müssen daher die Anforderungen der DIN EN1090 nachweislich einhalten.

Wie sieht das bei Wintergärten aus?

Der Auf- und Zusammenbau eines Wintergartenbausatzes ist ebenfalls Bestandteil der Zertifizierungskette gemäß DIN EN1090. Gerade hier empfiehlt es sich wegen der geforderten Produktsicherheit und der daran anknüpfenden Haftungsfragen (ProdHaftG), kein Risiko einzugehen. Wer den Wintergarten als Bausatz zu einem Tragwerk aus Aluminiumprofilen aufbaut, muss streng genommen ebenfalls zertifiziert sein, genauso wie der Hersteller. Stahlunterkonstruktionen und Hilfskonstruktionen (zum Beispiel Füße, Distanzhalter, Konsolen), die auftretende Kräfte aufnehmen und ableiten, fallen, egal ob groß oder klein, unter die Bestimmungen einer Zertifizierung nach DIN EN1090. Auch der Umstand, dass oft Tragwerke unterschiedlichster Größenordnung ausgeführt werden, erlaubt keine Ausnahmen.

Was bedeutet das für die Zusammenarbeit zwischen Wohnhandwerkern und Metallbauern?

Dominik Schömer von der Handwerkskammer des Saarlandes ist Beauftragter für Innovation und Technologie und der Fachmann für die Metallbaunorm. Er war bei der Erstellung dieses Fragen- und Antworten-Katalogs behilflich. Weitere Infos unter E-Mail d.schoemer@hwk-saarland.de

Bezieht ein Schreiner zum Beispiel eine Treppe von einem Metallbauer, etwa eine Spindeltreppe aus Stahl mit Treppenstufen aus Holz, muss der Schreiner vom Metallbauer als dessen Lieferant das CE-Zeichen und die entsprechende Leistungserklärung verlangen. Dieser Nachweis wird in der Regel als ausgedrucktes Dokument vorgelegt. Die Kennzeichnung auf dem Produkt selbst ist eher unüblich. Der Metallbauer zeigt mit der CE-Kennzeichnung an, dass sein gefertigtes Produkt den bauaufsichtlichen Zulassungen (DIN EN1090) entspricht und dass er diesbezüglich die Verantwortung übernimmt. Wichtig: Sollte der Hersteller des Produktes nicht festgestellt werden können, so gilt automatisch der Lieferant als dessen Hersteller, ergo übernimmt der Lieferant auch dann die Verantwortung. Bereits vor Auftragsvergabe empfiehlt es sich diesbezüglich, den potentiellen Metallbauer auf den Nachweis, die Zertifizierungsbescheinigung nach DIN EN1090, anzusprechen.

Was ist mit den Holzstufen, die der Schreiner auf die Metalltreppe auflegt oder an dieser befestigt?

Nur in Ausnahmefällen, das heißt bei ganz besonderen Konstruktionen, sind die Stufen Teil des statischen Systems des Tragwerks. In allen anderen Fällen stellen die Stufen eine bloße Verkleidung dar und bedürfen keiner statischen Berechnung. Daher braucht der Schreiner seinerseits keinen Nachweis gemäß DIN EN1090 zu führen!

Was ist aber mit der Befestigung eines Geländers oder einer kompletten Treppe im Gebäude?

Auch hier kann die Frage leider nicht eindeutig mit ja oder nein beantwortet werden. Es kommt auf die vorliegende Situation und die Gegebenheiten an. Ein Geländer aus Stahl mit verkleideten Holzelementen kann der Schreiner in der Regel selbst mit dem Mauerwerk verdübeln. Zu beachten ist, dass dieser gemäß DIBt-Forderung die Kenntnisse der Befestigungstechnik nachweisen kann. Muss der Geländer- oder Treppenanschluss geschweißt werden, so darf dies nur ein nach DIN EN1090 zertifizierter Betrieb ausführen. Auch die Montagearbeiten durch das mechanische Verbinden (Verschrauben) tragender Stahlelemente fallen unter die Auflagen der Norm.

Wo finde ich zertifizierte Metallbauer?

Die Website www.en1090.net vermittelt schnell einen Überblick über bereits zertifizierte Betriebe.

Was sind die Folgen bei Nichtbeachtung der Norm?

Zahlungsverweigerung des Kunden, Auferlegung von Bußgeldzahlungen, Zahlungsverweigerung von Versicherungen bei eintretenden Schadensfällen (Sach- und/oder Personenschäden), Folgekosten durch erforderliche Nacharbeiten, Einstellen der Bauarbeiten durch die Bauaufsicht, aufzubringende Vertragsstrafen durch einen Baustopp, hohe zu tragende Folgekosten durch Rückbau und Ersatzanschaffung, Erzwingen der Rückabwicklung des erteilten Auftrags durch den zertifizierten Mitbewerber, Erhalt einer Abmahnung durch den zertifizierten Mitbewerber.

Fotos: Wirtschaftsverband Holz und Kunststoff Saar — Tischler NRW / Bettina Engel-Albustin

Die Zukunft der IV 68-Fenster ist derzeit ungewiss. Kurzfristig ist jedoch keine Veränderung zu erwarten.

Die Verunsicherung wird immer größer

Kann ich künftig noch IV 68-Fenster bauen? Diese Frage stellen sich Betriebe immer öfter. Grund ist eine mögliche Senkung des U-Wertes für Fenster in der Energieeinsparverordnung (EneV).

Verschärfungen in der EneV: Wohl kaum ein anderes Thema bereitet Fensterbauern derzeit größeres Unbehagen. Eine kurzfristige Veränderung des U-Wertes ist jedoch nicht in Sicht. Klar ist: Momentan herrscht Uneinigkeit über die Ausrichtung des Entwurfs für das Gesetz zur Zusammenführung der Energieeinsparverordnung (EnEV), dem Energieeinsparungsgesetz (EnEG) und dem Erneuerbare-Energien-Wärmegesetz (EEWärmeG). In der Folge ruht der Entwurf, da die zuständigen zwei Ministerien „Neudenken" wollen. Grund für die Zwangspause ist das bisher nicht ausreichend erfüllte Ziel eines hohen Klimaschutzes zu möglichst niedrigen Bau- und Bewirtschaftungskosten.

Klar ist auch: Werden die zulässigen U-Werte für Fenster im Zuge einer weiteren Verschärfung weiter gesenkt, droht dem IV 68-Fenster das Aus – denn dieses System ist aus energetischer Sicht an seinen Leistungsgrenzen angekommen. Für viele Fensterhersteller hätte das fatale Folgen. Eine Umfrage unter allen Nutzern der Systemmappe CE plus hat ergeben, dass 89 Prozent der Befragten IV 68-Fenster fertigen – knapp ein Drittel fokussiert sich dabei ausschließlich auf das IV 68-System. Insbesondere diese Betriebe ständen bei einer weiteren Verschärfung vor der Wahl, ob sie durch hohe Investitionen ihre Produktion auf beispielsweise IV 78- oder IV 88-Fenster umstellen oder die Herstellung von Fenstern komplett aufgeben.

Ob und wann eine Verschärfung der EneV kommt und ob damit dann auch eine weitere Absenkung des zulässigen U-Wertes für Fenster einhergeht, steht derzeit noch nicht fest. Derzeit sind ausschließlich energetische Verschärfungen bei Neubauten ab dem Baujahr 2021 vorgesehen. Bestehende Gebäude sind nicht betroffen. Der Bundesverband Tischler Schreiner Deutschland begrüßt die Überarbeitung des Gesetzesentwurfs und setzt sich für Änderungen mit Augenmaß ein, da bei weiteren energetischen Verschärfungen Bauprodukte wie Fenster und Türen an ihre Leistungsgrenzen stoßen. Um die Energieeffizienz ein wenig zu erhöhen, ist der Aufwand dafür inzwischen gigantisch. Die Branche stößt an die Grenzen des technisch Sinnvollen, teilweise auch an die des technisch Machbaren.

Sollten ab 2021 die energetischen Anforderungen für Neubauten steigen, hätte das auch Anpassungen der Produktionssysteme und damit einhergehende zusätzliche Kosten zur Folge. Preissteigerungen von Fenster- und Türprodukten wären nicht zu vermeiden. Dies steht jedoch in einem krassen Gegensatz zum erklärten politischen Ziel des wirtschaftlichen Bauens. Ein weiterer Punkt ist sicherlich die mögliche Einsparung durch reduzierte U-Werte. Derzeit werden Berechnungen an Gebäuden mit unterschiedlichen U-Werten durchgeführt. Die ersten Vermutungen legen nahe, dass ein niedrigerer U-Wert sich in der Reduzierung der Energiekosten nur geringfügig auswirkt.

Nicht nur aus wirtschaftlichen, sondern auch aus technischen Gründen machen weitere Verschärfungen keinen Sinn. Fenster und Türen sind nach dem heutigen Stand der Technik ausgereift und erfüllen bereits höchste bauphysikalische Anforderungen. Eine weitere Steigerung der Dämmeigenschaften über höhere Glas- und Rahmenquerschnitte hätte zudem unerwünschte Begleiterscheinungen. So verringert sich mit größeren Glasquerschnitten auch der Anteil des Lichteinfalls, was wiederrum durch künstliche Lichtquellen ausgeglichen werden muss. Die eingesparte Energie wird also an anderer Stelle wieder verbraucht.

Die Zukunft des IV 68-Fensters ist derzeit noch ungewiss – kurzfristig ist jedoch keine Veränderung des U-Wertes von 1,3 Watt pro Quadratmeter geplant. Verschärfungen zur Steigerung der Energieeffizienz von Fenstern und Türen sind unwirtschaftlich und technisch nicht vertretbar.

Mehr Infos:
TSM GmbH, Franz-Josef Wiegers,
Telefon 0231-91201018,
E-Mail wiegers@tischler.nrw

Verträge und AGB unbedingt anpassen

Eine Änderung des Bürgerlichen Gesetzbuches (BGB) schlägt bei Wohnhandwerkerbetrieben derzeit hohe Wellen. Formulare, Vertragsmuster und Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB) sollten dringend überprüft und – wenn notwendig – geändert werden.

Eine Änderung des BGB zum 1. Oktober 2016 macht es notwendig, dass Formulare und Vertragsmuster in Wohnhandwerkerbetrieben überprüft und gegebenenfalls geändert werden müssen. Gegenstand der Gesetzesänderung ist die Erweiterung des Katalogs von Klauseln in Verträgen, die in AGB gegenüber Verbrauchern unzulässig sind. Die maßgebliche Änderung betrifft Paragraf 309 Nummer 13 BGB. Danach sind AGB unwirksam, wenn die Abgabe von Erklärungen an eine strengere Form gebunden wird als im Gesetz vorgesehen. Konkret bedeutet dies, dass AGB-Klauseln unzulässig sind, die besondere Zugangserfordernisse vorsehen, also zum Beispiel eine besondere Form der Kündigung durch Einschreiben oder Ähnliches, oder aber wenn die Schriftform gefordert wird, obwohl das Gesetz selbst dies nicht verlangt.

Um den Hintergrund zu verstehen hilft es, einen Blick in das Gesetz zu werfen. Das BGB definiert die Schriftform in Paragraf 126 in der Art und Weise, dass eine Urkunde eigenhändig unterzeichnet sein muss. Davon unterscheidet sich die Textform gemäß Paragraf 126b BGB, für die genügt, wenn in dauerhafter Form die Person des Erklärenden deutlich wird und die Erklärung namentlich gekennzeichnet ist. Textform bedeutet also, dass die Erklärung auch durch E-Mail oder Computerfax erfolgen kann – letztlich sogar durch eine WhatsApp-Nachricht. Darüber gab es bei Verbrauchern und auch bei vielen Unternehmern sicherlich missverständliche Vorstellungen. Um diese zu vermeiden, hat der Gesetzgeber zu der aktuellen Klarstellung gegriffen.

Bei den AGB für Wohnhandwerker war demzufolge eine kleine Anpassung notwendig. Bei dieser Gelegenheit wurde im Vorgriff auf weitere Gesetzesänderungen bezüglich der Teilnahme des Unternehmers an Verfahren vor speziellen Streitschlichtungsstellen für Verbraucher zudem eine Klausel eingefügt. Eine Änderung von Schriftform in Textform war jedoch nur an einer Stelle notwendig, nämlich beim vereinbarten Eigentumsvorbehalt unter der laufenden Nummer 8 der AGB. Es gibt aber unter anderem verschiedene Musterverträge, in denen bisher Schriftform oder eine Zustellung etwa durch eingeschriebenen Brief mit Rückschein gefordert war. Namentlich ist an dieser Stelle auf die Arbeitsvertragsmuster und auf die Vertragsmuster bei der Bestattungsvorsorge einzugehen.

Wegen einer Gesetzesänderung müssen Wohnhandwerkerbetriebe ihre Verträge jetzt überprüfen.

In Arbeitsverträgen ohne Tarifbindung war es oft üblich, in Ausschussklauseln vorzusehen, dass Ansprüche verfallen, wenn sie nicht innerhalb von drei Monaten nach Fälligkeit schriftlich geltend gemacht werden. Bei nach dem 1. Oktober 2016 geschlossenen Arbeitsverträgen sollte daher der Vertragstext an dieser Stelle von Schriftform in Textform angepasst werden. Bei Arbeitsverträgen mit Tarifbindung und demzufolge mit dem Verweis auf eine tarifvertragliche Ausschlussfrist hat die Gesetzesänderung keine Auswirkung. Wenn der Tarifvertrag also eine schriftliche Geltendmachung vom Arbeitnehmer verlangt, dann genügt zum Einhalten der Verfallfrist weiterhin eine bloße WhatsApp-Nachricht oder Ähnliches nicht. Auch bleibt es grundsätzlich bei dem strengen Schriftformerfordernis für Kündigungen von Arbeitsverhältnissen, weil das Gesetz dort ausdrücklich die Schriftform verlangt, um gerade Arbeitnehmer vor übereilten Eigenkündigungen im Affekt zu schützen.

Bei Bestattungsvorsorgeverträgen war es bisher in vielen Fällen vorgesehen, dass der Kunde des Bestatters den Bestattungsvorsorgevertrag selbst und das damit einhergehende Deckungsgeschäft (Anlage des Betrages auf einem Treuhandkonto oder Abschluss einer Sterbegeldversicherung) nur mittels Einschreiben mit Rückschein kündigen durfte. Diese Klausel ist seit dem 1. Oktober 2016 definitiv nicht mehr zulässig. Die Verbände haben nun alle vorgehaltenen Vertragsempfehlungen geändert. Sofern bisher mit entsprechenden Vertragsmustern gearbeitet wurde, sollten die neuen Vertragsformulare dringend aus dem Internet – in der geschlossenen Benutzergruppe – heruntergeladen werden.

Fotos: pixelio / Tommy Kujus — inplan-media

Schreinermeister Florian Bohm mit seinen Auszubildenden Sophie Stark (zweites Lehrjahr) und Debora Wagner (rechts, erstes Lehrjahr) in seiner Rohrbacher „Lehrwerkstatt“.

Ausgezeichneter Lehrmeister – und das nicht von ungefähr

Florian Bohm ist ein ganz und gar unkonventioneller Lehrmeister. Und das ist gut so, denn der Schreinermeister aus Rohrbach führt seit Jahren einen der besten Ausbildungsbetriebe im Land. Dafür wurde er jetzt vom Verband geehrt.

Man stutzt und staunt, wenn man versucht den Schreinerbetrieb von Florian Bohm zu erreichen. Der Internetauftritt ist im Umbau und der telefonische Kontaktaufnahme-Versuch endet mit einem Kuriosum: „Wir sind die nächsten Monate ausgebucht, bitte versuchen sie es danach wieder. Bestandskunden haben ja meine Handy-Nummer und können mich auf diesem Wege erreichen“, sagt der Anrufbeantworter sinngemäß und ganz selbstbewusst.

Der Laie wundert sich über diese doch, nun ja, zumindest sehr ungewöhnliche Kundenansprache. Und gleichzeitig wächst die Neugier, wer sich wohl hinter dieser eigenwilligen PR-Strategie verbergen mag. Nun, kurz gesagt, ein mehr als beeindruckender Schreinermeister, der weiß was er will. Punkt! Er will zum Beispiel nicht mehr Aufträge, als er als Alleinunternehmer mit Lehrlingsunterstützung bewältigen kann. Er will auch keine unnötigen Angebote mehr schreiben, sondern nur genau die Arbeit machen und annehmen, die ihm Freude macht. Eben deshalb ist der heute 37-Jährige nämlich Schreiner und Schreinermeister gewor- ▶

Blick in das wiederaufgebaute Schiff der Kirche St. Josef in St. Ingbert. Die Holzarbeiten stammen von Schreinermeister Florian Bohm und seinem Team.

▶ den. Zurück zu den Wurzeln lautet unterschwellig sein Arbeitsmotto, das ihm, wie er freimütig zugibt, vor allem mehr Lebensqualität und Zeit für seine Familie mit zwei kleinen Kindern (zwei und vier Jahre) bringt.

Und wenn er anfängt zu erzählen und zu zeigen, was sein Betrieb so produziert, dann glänzen die Augen des schlanken, stets gut gelaunten Wohnhandwerkers. Etwa von den umfangreichen Massivholzarbeiten zur Wiederherstellung der vor Jahren abgebrannten St.-Josef-Kirche in St. Ingbert. Für dieses viel beachtete Restaurierungs-Projekt durfte Schreinermeister Bohm 100 Kirchenbänke und die Beichtstühle von 1895 restaurieren. „Ein wunderschöner Auftrag war das", sagt der leidenschaftliche Massivholzverarbeiter und zeigt auf seinem edlen Laptop eine ganze Bildergalerie mit Details der geleisteten Arbeit für die Kirchengemeinde.

Dass er so etwas Anspruchsvolles kann, verwundert ihn selbst am meisten, denn zu Beginn seiner eigenen Ausbildung sah es noch nicht danach aus. „Ich war so motiviert. Umso enttäuschender war es, dass ich während meiner Ausbildung in die meisten Arbeitsschritte gar nicht eingewiesen oder gar eingebunden wurde." Nach einigen Jahren im Angestelltenverhältnis und der Meisterausbildung machte sich Florian Bohm 2005 selbstständig – um endlich sein eigener Herr und damit von niemand anderem mehr abhängig zu sein. „Eine Herzenzangelegenheit", wie er schmunzelnd zugibt.

Gleiches gilt auch für seine Ausbildungsbereitschaft, die regelmäßig darin gipfelt, dass er ausgezeichnete Lehrlinge in die Prüfung schickt – wie in diesem Jahr Sebastian Franz, der aus seinem selbst entworfenen Couchtisch das beste Gesellenstück 2016 gemacht hat. „Ja, das macht mich schon ein wenig stolz." Längst hat sich Florian Bohm den Ruf in der Branche erworben, „einer der besten

Für seine anspruchsvollen Massivholzarbeiten verwendet Florian Bohm am liebsten Recyclingholz, wie bei dieser Kommode.

Fotos: Schreinerei Bohm (2) — inplan-media

Ausbildungsbetriebe des Saarlandes zu sein“. Dies ist nicht seine Meinung, sondern kommt aus berufenem Munde: Peter Dincher, Ausbildungsverantwortlicher im Wirtschaftsverband Holz und Kunststoff Saar e. V., ist sich da mit Verbandsgeschäftsführer Michael Peter einig.

Aber wie kann ein Ein-Mann-Betrieb sich solch einen Ruf erwerben? Ganz einfach, Florian Bohm nimmt sich Zeit für seine Auszubildenden, wirft sie vom ersten Tag an ins kalte Wasser und – vielleicht das Entscheidende – er traut seinen Lehrlingen etwas zu und möchte, dass sie etwas lernen. „Mich motiviert es Tag für Tag zu zeigen, dass man gute Arbeit abliefern und gleichzeitig Lehrlinge zur Gesellenreife führen kann“, sagt er und gibt unumwunden zu: „Es macht mir einfach Spaß!“

Top-Ausbilder, frisch ausgezeichnet mit der silbernen Ehrennadel des Verbandes: Susann Kaspar, Martin Petri, Rolf Bickelmann, Karl-Heinz Mertinitz und Florian Bohm (von links). Auf dem Foto fehlt Jürgen Prediger.

Das merkt man schon beim Betreten der Werkstatt im St. Ingberter Stadtteil Rohrbach: Zwei überaus freundliche junge Damen begrüßen den Gast und geben sich als die Auszubildenden des Hauses zu erkennen. Sophie Stark und Debora Wagner helfen sich gegenseitig bei der Bewältigung einer anspruchsvollen Hocker-Produktion, während der Chef fröhlich lachend aus dem Nachbarraum kommt und quasi ohne Unterlass seine beiden weiblichen Lehrlinge lobt. „Debora ist erst seit ein paar Wochen bei uns, ist aber vom ersten Tag an bei der Projektarbeit dabei.“

Florian Bohm steht nämlich auf dem Standpunkt, dass Lehrlinge wichtige Arbeitskräfte sind, die von Anfang an Kundenkontakt haben und jeden Tag etwas Sinnvolles dazulernen sollten. Dass dies klappt, zeigen die beeindruckenden Abschlussergebnisse seiner Auszubildenden. Sophie Stark, bereits im zweiten Lehrjahr, erklärt ihrer neuen Kollegin Schritt für Schritt, wie man Schlitz- und Zapfenverbindungen herstellt – und das stets mit einem Lächeln im Gesicht.

Aber es ist nicht nur die gute Stimmung, die gute Ergebnisse bringt. Es ist vor allem die Einstellung des Chefs, der in seinem Betrieb gerne eine „Wohnzimmeratmosphäre“ hat, der erkannt hat, dass junge Leute heute keine Lust auf die traditionellen Kastensysteme mehr haben, in denen der Azubi nur kehrt und Kaffee holt. Er weiß, dass er niemanden überfordern darf und tut dies auch nicht.

„Generell macht es mich traurig, dass niemand mehr ausbildet. Wir haben solch einen tollen Beruf, dafür müssen wir viel stärker Werbung machen.“ Wer wollte ihm da widersprechen…

Mehr Infos: Schreinerei Florian Bohm, Akazienweg 18, 66386 St. Ingbert-Rohrbach, Telefon 06894-385258, E-Mail mail@schreinermeisterflorianbohm.de, www.schreinermeister-bohm.de

* Füllen Sie Ihren kreativen Raum mit großformatigen Drucken Ihrer eigenen Motive. Individuell und einzigartig. **www.kerndruck.de**

kern GmbH

Kundenmagazin exklusiv nur für Wohnhandwerker

Die Marke Wohnhandwerker wächst und gedeiht: Neben dem Verbandsmagazin, das sich bewusst nur an Geschäftskollegen richtet, gibt es jetzt mit „Wohnhandwerker trends“ ein individuelles Kundenmagazin – mit viel Raum zur Selbstdarstellung.

Uwe Schorr sitzt am Besuchertisch in seinem schicken Ladenlokal in Illingen-Hirzweiler. Mit dabei, seine Frau Wally, mit der er eng zusammenarbeitet, gerade auch wenn es darum geht, wo Werbung sinnvoll ist. Auf dem Tisch liegt das erste (Muster-) Exemplar einer neuen Kundenzeitschrift für Wohnhandwerker-Betriebe, wie den von Uwe Schorr. Der Fußbodenspezialist, der zudem noch viel in Sachen Raumausstattung zu bieten hat, ist sichtlich angetan vom neuen Angebot, das hier geboten wird: „Wohnhandwerker trends“ nennt sich das Heft, das Betrieben wie dem von Uwe Schorr die Möglichkeit eröffnet, mit einer Mischung aus allgemeinen Wohnthemen und einer individuellen Selbstdarstellung auf sich aufmerksam zu machen – bei Stammkunden, vor allem aber bei potentiellen Neukunden. „Das Konzept macht Sinn, deshalb nehmen wir das Angebot gerne an.“

Uwe Schorr

Uwe Schorr ist also der erste Kunde für das neue Angebot, das Wohnhandwerker-Betriebe für wenig Geld die Möglichkeit eröffnet, ein gut gemachtes „Schöner-Wohnen-Magazin“ zu IHREM Heft zu machen. Und das ganz ohne eigene Anstrengungen. Das ist wichtig und gehört zum Konzept. Denn das Phänomen ist ja bekannt: Schreiner sind Schreiner und in der Regel keine Werbefachleute oder Marketingstrategen. Unternehmen der Branche haben deshalb oftmals nur unzureichende Möglichkeiten der Eigenwerbung – sowohl für das eigene Unternehmen als auch für die generellen Vorzüge des Wohnhandwerks. Dieses Manko gehört ab sofort der Vergangenheit an. Das neue Magazin „Wohnhandwerker trends“ setzt Wohnhandwerker-Unternehmen im Umfeld eines hochwertigen, populär aufgemachten Wohnkultur-Magazins exzellent in Szene – und das zu einem attraktiven Preis.

Das Heft ist ein exklusives Marketinginstrument für die Mitgliedsbetriebe des Wirtschaftsverbandes Holz und Kunststoff Saar sowie der angeschlossenen Innungen. Im Angebot ist ein problemlos individualisierbares Magazin zur Ima-

Auf 32 Seiten wird dem Kunden anspruchsvolle Wohnkultur präsentiert. Schreiner und Tischler profitieren so vom Image einer eingeführten Marke.

Fotos: Wohnhandwerker trends (11) — Fußbodentechnik Uwe Schorr

gestärkung, Neukundengewinnung und Kundenbindung. Bewusst ein hochwertiges Produkt – Haptik und Umfang wie dieses Wohnhandwerker-Heft – passend zu den hochwertigen Dienstleistungen und Produkten der Wohnhandwerker-Unternehmen. Gedacht als effektives und nachhaltiges Give-away ist dieses Werbegeschenk ein Garant dafür, dass Betriebe wie der von Uwe Schorr in den Haushalten und Wohnzimmern von Kunden und potenziellen Kunden präsent sind. Eben dort, wo die Entscheidungen zum Um- und Ausbau oder zur Neuanschaffung getroffen werden.

Innerhalb des 32-seitigen Heftes haben Schreiner, Parkettleger und Raumausstatter die Möglichkeit, vier- bis zehnseitige PR-Geschichten zu buchen. Hinzu kommt ein individueller Aufmacher (Text und Bild) auf der Titelseite und eine ganzseitige Anzeige auf der Rückseite des Magazins. „Wohnhandwerker trends“ hat keine Fremdanzeigen, lediglich das eigene Unternehmen wird beworben – und das in einem attraktiven Umfeld, das sich sehen lassen kann.

Zwei Erscheinungstermine im Jahr (Herbst/Winter und Frühjahr/Sommer) geben die Möglichkeit, sich kontinuierlich und mit unterschiedlichen Themen und Schwerpunkten beim Kunden zu positionieren. Neben der vier- bis zehnseitigen PR-Geschichte am Heftanfang machen hochwertige, populär aufgemachte Inhalte das neue Heft zu einem vollwertigen „Schöner-Wohnen-Magazin“. Damit ist die Grundlage gelegt, dass der Leser „Wohnhandwerker trends“ als Inspirationsquelle wahrnimmt und durch die geschickt platzierten PR-Bestandteile mit dem jeweiligen Unternehmen in Verbindung bringt. Wichtig zu wissen ist auch, dass die von professionellen Journalisten verfasste PR-Geschichte im Endpreis bereits enthalten ist, ebenso auf Wunsch eine Fotosession, die den Wohnhandwerker-Betrieb und seine Produkte ins rechte Licht rückt.

Es gibt bewusst keinen Abozwang – soll heißen: Die Bestellung einzelner Ausgaben ist möglich. Die Standardauflage beträgt 1.000 Exemplare pro Kunde, andere Auflagen sind auf Anfrage selbstverständlich auch möglich. Der Vertrieb liegt bewusst in den Händen des Wohnhandwerker-Betriebs. Ideen zur Vertriebsunterstützung können beim Verlag jederzeit nachgefragt werden.

Kurzum: „Wohnhandwerker trends“ bietet im Namen der Schreiner, Parkettleger und Raumausstatter einen einzigartigen Themenmix, zeigt Persönlichkeiten mit Stil und gibt praktische Lösungsvorschläge, wie man sich Trends ins Haus holt und selber umsetzt – und betreibt quasi ganz nebenbei Imagewerbung für die vielleicht schönsten Berufe der Welt… ■

INFO Wohnhandwerker trends

Mit „Wohnhandwerker trends“ hat jeder Schreiner-, Parkettleger- und Raumausstatterbetrieb die Möglichkeit, ein auf sein Unternehmen hin individualisiertes Kundenmagazin in seine Marketingstrategie einzubinden – egal ob zur Imagestärkung, Neukundengewinnung oder Kundenbindung. „Wohnhandwerker trends“ steht exklusiv den Mitgliedsbetrieben des Wirtschaftsverbandes Holz und Kunststoff Saar sowie der angeschlossenen Innungen zur Verfügung. Weitere Infos:

- inplan-media GmbH, Telefon 06834-5790729, E-Mail wohnhandwerker-trends@inplan-media.de
- Wirtschaftsverband Holz und Kunststoff Saar e. V., Telefon 0681-991810, E-Mail hkhsaar@schreiner-saar.de

Videre-Alsfasser will Vertrauen zurückgewinnen

Für viele Wohnhandwerker im Saarland ist es eine gute Nachricht: Nach der Insolvenz der Firma „Alsfasser – Das Holz-Zentrum“ hat nun die Firma Videre das Unternehmen gekauft und bietet in der Hungerthalstraße 21 in Bliesen ein umfangreiches Sortiment rund um das Thema Holz.

Neben Videre-Alsfasser Holzgroßhandel in St. Wendel-Bliesen, hier im Bild, hat Videre noch zwei weitere Standorte in Remshalten und Abtsgmünd-Dettenried.

Im Angebot hat Videre-Alsfasser, wie das Unternehmen jetzt heißt, Holzwerkstoffe und Holzbau, Schnittholz und Innenausbau – ob nun Terrassendielen, Dekor-, Multiplex- oder Naturholzplatten, Parkett- und Vinylboden, Laminat- und Korkboden, Türen und Türzubehör oder eine große Auswahl an konstruktivem Nadelholz und Laubhölzer aus aller Welt.

„Wir bedanken uns erst einmal bei allen Kunden für die hohe Resonanz und Zustimmung gegenüber dem neuen Unternehmen Videre-Alsfasser. Es liegt nun an uns, nach den Turbulenzen und Unstimmigkeiten in der Insolvenzzeit von Alsfasser, das Vertrauen zurückzugewinnen. Wir werden alles dafür tun, Kunden in deutlich verbessertem Umfang zu beliefern und zu bedienen“, so der Industriekaufmann Paul Kuhn. Durch die beiden zusätzlichen Standorte von Videre in Remshalden und Abtsgmünd-Dettenried haben die Kunden beispielsweise Zugriff auf ein doppeltes Lagersortiment. Das Unternehmen ist strategisch ausgerichtet und will die Synergien nutzen. So sollen künftig auch die Märkte von Luxemburg über das Saarland, Rheinland-Pfalz, Baden-Württemberg und Bayern bis an die Grenzen der neuen Bundesländer logistisch innerhalb von zwei Tagen bedient werden. Das schafft man durch Teamgeist, Ehrgeiz und Kompetenz.

„Wir sind eine Einzelfirma ohne besondere Gesellschaftsform und stehen somit zu unserem Tun. Sowohl meine Frau als auch meine drei Kinder arbeiten im Unternehmen mit“, erklärt Paul Kuhn. ▮

Weitere Infos:
Videre-Alsfasser Holzgroßhandel,
Hungerthalstraße 21,
66606 St. Wendel-Bliesen,
Telefon 06854-900910,
Fax 06854-90091250,
E-Mail info@alsfasser.de,
www.alsfasser.de.
Öffnungszeiten: Verwaltung und Vertrieb Montag bis Freitag 8 bis 16.30 Uhr, Warenausgabe Montag bis Freitag 7 bis 17 Uhr. Warenannahme Montag bis Freitag 8 bis 15 Uhr. Samstag geschlossen.

Foto: Videre-Alsfasser

Bank 1 Saar

die persönlichere Note

Ob Sie einen Handwerksbetrieb in neue Hände geben oder als Nachfolger weiterführen möchten, bei diesem Schritt in eine neue Ära sind wir der richtige Partner. Eine frühzeitige Planung sichert dem Inhaber die Fortführung seines Lebenswerks und seine Versorgung, dem Nachfolger einen guten Start und eine erfolgreiche Zukunft.
Nachhaltig und partnerschaftlich: Unsere Lösungen für die Nachfolge.

Bank 1 Saar Initiative***Nachfolge***

Damit Träume keine bleiben.

Der Bestatter entscheidet vor Ort, ob er die Gedenkschrift „Momente eines Lebens“ anbietet. Dem Kunden hilft es, die Erinnerung wachzuhalten.

Innovation aus dem Saarland: Neues Produkt für Bestatter

„Momente eines Lebens“ nennt sich ein neuartiges Produkt, das das Portfolio von Bestattungsunternehmen erweitert. In Zeiten sich rasch verändernder Gedenkkultur sind die professionell hergestellten Gedenkschriften ein sinniges Angebot.

Jeder Bestatter kennt das Szenario: Tieftraurige Menschen sitzen vor einem und wissen nicht, wohin mit ihrem Schmerz über den gerade erlittenen Verlust. Der „Job“ des professionellen Trauerhelfers ist es, diese schwierige Zeit für die Hinterbliebenen organisatorisch und atmosphärisch zu begleiten und Hilfestellung zu geben, wo es eben möglich ist. Beim Stichwort Gedenkkultur vollzieht sich bekanntlich gerade ein tiefgreifender Wandel: Immer weniger Erdbestattungen etwa verändern das Geschäftsmodell des Bestattungsunternehmers – nicht zwangsläufig zu seinen Gunsten.

Neue Angebote und Impulse für die Gedenkkultur sind deshalb hoch willkommen, wie aus der Bestatterszene zu hören ist. Da kommt eine Innovation aus dem Saarland mutmaßlich gerade recht, die in Zusammenarbeit mit der Bestatterinnung Saarland und dem Wirtschaftsverband Holz und Kunststoff Saar e. V. entwickelt wurde. Es handelt sich um innovative Gedenkschriften

für die Kunden von Bestattern namens „Momente eines Lebens“. Ja, Momente, nicht das ganze Leben wie in einer Biografie werden hier festgehalten. Bei dem neuen Produkt für das Portfolio von Bestattungsunternehmen handelt es sich um persönliche Gedenkschriften, die die Erinnerung an Verstorbene in Wort und Bild festhalten.

Aus Sicht der Bestatter bietet das neue Produktangebot ausschließlich Vorteile, so können sie den Hinterbliebenen neben den üblichen Dienstleistungen ein weiteres hochwertiges Produkt anbieten, das das Andenken an den Verstorbenen in einer nachhaltigen Form wachhält – und im Übrigen für den Bestatter ein lukratives Neugeschäft sein kann. An dieser Stelle ist sich Susanne Duchene, Inhaberin des traditionsreichen Betriebs „Friede Duchene“ aus Völklingen-Ludweiler, ganz sicher, dass es sich bei dieser neuen Produktfamilie um ein ernstzunehmendes Win-win-Geschäft handelt, bei dem quasi jeder Beteiligte profitiert: der Bestatter macht (ohne großen Aufwand) ein zusätzliches Geschäft mit seinen Kunden und diese haben ein Produkt, das hilft, die Erinnerung wachzuhalten.

„Ich glaube, die Zeit war reif für ein Produkt wie „Momente eines Lebens“, das ganz individuell für jeden Todesfall neu produziert wird und professionell und journalistisch aufbereitete Inhalte, also Texte und Bilder, in hochwertiger Anmutung bietet.“ Susanne Duchene, die das sagt, beeindruckt vor allem, dass sie als Bestatter im Rahmen des Kundengesprächs entscheiden kann, ob die Gedenkschrift für die Familie des Verstorbenen von Interesse ist. Gut findet der Schreinermeister und Bestatter Andreas Heisel aus Niedaltdorf, dass er quasi nur eine Maklerfunktion beim Angebot dieser Schriftenreihe hat und später, nach Auslieferung durch den Verlag, die Rechnung schreiben kann. Wichtig ist an dieser Stelle: Nur das Bestattungsunternehmen tritt offiziell beim Kunden auf, die Verlagsmitarbeiter bleiben bewusst im Hintergrund und treffen sich lediglich einmal für etwa drei Stunden zum „Interview“ und zur Fotoauswahl mit den Hinterbliebenen. Die Lieferung erfolgt wahlweise direkt zum Kunden oder zum Bestatter, der in diesem Fall die Auslieferung etwa für ein abschließendes Kundengespräch nutzen kann.

Alles in allem handelt es sich hier um ein nachweislich einfaches Geschäft mit vergleichsweise hoher Rendite, aber ohne Risiko für das Bestattungsunternehmen. Bestatter, die Interesse am Vertrieb der Produktfamilie „Momente eines Lebens“ haben, können sich beim Wirtschaftsverband Holz und Kunststoff Saar e. V. oder direkt beim Verlag melden (siehe untenstehende Info). Der Verlag stellt dann die benötigten Akquisematerialien (Magazinbeispiel, Flyer und Auftragsformular) kostenlos zur Verfügung – und schon kann es losgehen.

„Ernstzunehmendes Win-win-Geschäft“

Warum Produktfamilie? Nun, das Startprodukt „Momente eines Lebens“ in Form, Umfang und Haptik ist bewusst als leicht zu erklärendes Startszenario mit Mustercharakter gedacht, das sich stetig weiterentwickeln wird. Sollte also ein Kunde eine individuelle Gedenkschrift wollen, er aber mit den angebotenen Prämissen (zum Beispiel Auflage und Papier) nichts oder nur wenig anfangen können – kein Problem, denn im direkten Dialog mit den Hinterbliebenen ist prinzipiell jede Variante lieferbar: vom Einzelheft mit goldenem Umschlag bis hin zur Großauflage mit erweitertem Umfang, etwa für prominente Verstorbene. In diesen Fällen werden die Preise selbstredend individuell angepasst. Das vermittelnde Bestatterunternehmen erhält seine prozentuale Provision generell vom Nettoerlös, profitiert also auch dann davon.

Susanne Duchene

Andreas Heisel

Weil einfach zu vermitteln und das Produkt nachweislich Sinn macht, wenn es natürlich auch längst nicht bei allen Todesfällen einsetzbar ist, hat der Wirtschaftsverband Holz und Kunststoff Saar e. V. mit der inplan-media GmbH als Verlag eine Vertriebsunterstützung vereinbart, um „Momente eines Lebens“ bei Bestattern in ganz Deutschland bekanntzumachen. Verbandsgeschäftsführer Michael Peter: „Es handelt sich hier um eine echte Innovation aus dem Saarland, die hoffentlich für alle Beteiligten zur gewinnbringenden und nachhaltigen Erfolgsgeschichte wird. Wir jedenfalls glauben an das Produkt und werden tatkräftig mithelfen, es über unsere Verbandsgrenzen hinaus bekanntzumachen.“

INFO Momente eines Lebens

In Zusammenarbeit mit der Bestatterinnung Saarland und dem Wirtschaftsverband Holz und Kunststoff Saar e. V. hat die inplan-media GmbH ein Produkt entwickelt, das das Portfolio von Bestattungsunternehmen erweitert. Die „Momente eines Lebens“ sind persönliche Gedenkschriften, die die Erinnerung an Verstorbene in Wort und Bild festhalten – professionell produziert, mit journalistisch aufbereiteten Inhalten und einer absolut hochwertigen Anmutung.

Jeder teilnehmende Bestatter entscheidet eigenständig vor Ort, ob er das Produkt den trauernden Hinterbliebenen anbietet oder nicht. Nur das Bestattungsunternehmen tritt beim Kunden auf, der Verlag bleibt stets im Hintergrund. Für jeden vermittelten Auftrag erhält das Bestattungsunternehmen eine prozentuale Provision – vom ersten Auftrag an. Weitere Infos und Kontakt:

- inplan-media GmbH, Telefon 06834-5790729, E-Mail info@momente-eines-lebens.de
- Wirtschaftsverband Holz und Kunststoff Saar e. V., Telefon 0681-991810, E-Mail hkhsaar@schreiner-saar.de

Fotos: inplan-media — Momente eines Lebens (7) — Andrew Wakeford — Peter Diersch

Stein oder nicht Stein...?

Die Arbeitsplatte als Herzstück einer jeden Küche muss nicht nur robust sein, sondern als Designelement auch schick aussehen.

Eine Arbeitsplatte gehört in jede Küche, sie ist ständig in Gebrauch. Auf ihr wird geschnippelt, gerieben, gewischt und geknetet. SCHMIDT Küchen hat mit Inno-Quarz eine Oberfläche entwickelt, die eine Ausstrahlung wie ihre Kollegen aus echtem Stein besitzt. Nur beim Preis spart der Küchenhersteller.

Der Charme ursprünglicher Natur: Arbeitsplatten aus Granit, Marmor oder Schiefer stehen bei Küchenliebhabern hoch im Kurs. Das robuste Material spricht alle Sinne an. Und durch die stilsicheren Farbvariationen strahlen die Natursteinarbeitsflächen eine ruhige Schönheit aus. Doch die hat ihren Preis! Wer auf den Look von Natursteinen nicht verzichten möchte, dem gibt der Küchenhersteller SCHMIDT Küchen und Wohnwelten mit den vielseitigen Arbeitsplatten aus Inno-Quarz jetzt eine perfekte Alternative an die Hand – eine, die erschwinglich ist.

Aufgrund innovativer Technologien kann das Kompositgestein Quarz die positiven Eigenschaften seiner Kollegen in sich vereinen. Ja, es übertrifft diese sogar. Etwa in Funktion und Widerstandsfähigkeit. Ein weiteres Plus ist das wesentlich geringere Gewicht. So sind Arbeitsplatten aus Inno-Quarz echte Tausendsassa. Verschleiß- und schnittfest, robust, dicht – aber auch stilvoll, modern, lebendig. Das revolutionäre Oberflächenmaterial besteht zu 93 Prozent aus Quarzpulver, das zudem mit kleineren Schmuckelementen wie Glas oder Spiegelstücken angereichert werden kann. So entsteht eine hochwertige Steinoptik mit eleganten Effekten. „Inno-Quarz wirkt in seiner Ausstrahlung und Haptik so überzeugend wie seine Kollegen aus echtem Stein. Die einheitlichen Farb- und Strukturverläufe ziehen sich durch das gesamte Material“, erzählt Delphine Pfeiffer. Und die Produktmanagerin des fünftgrößten Küchenherstellers Europas erklärt weiter: „Durch diese hohe Farbgenauigkeit bleiben in der Küchengestaltung keine Wünsche offen.“

Durch seine Zusammensetzung und das aufwändige Herstellungsverfahren erhält der Quarzstein eine porenlose Oberfläche. Ob Wasser, Essig oder Zitronensaft – hier kann nichts eindrin-

Der Werkstattbereich bei Padati wird jetzt über zwei Absauglinien entstaubt.

Padati profitiert von Höcker Polytechnik

Die Höcker Polytechnik GmbH aus dem niedersächsischen Hilter am Teutoburger Wald entwickelt seit über 50 Jahren innovative Lösungen für das staub- und spänefreie Arbeiten im Tischlerhandwerk und der Möbelindustrie. Weltweit sind mehr als 50.000 Anlagen im Einsatz. Eine Referenzlösung wurde kürzlich mit der Padati GmbH aus Wittlich realisiert, die ihre Planungen für neue Produktionshallen mit Hilfe von Höcker-Polytechnik-Lösungen realisierte. Die hochwertigen Möbel, Küchenfronten und Inneneinrichtungen von Padati leben von ihrer lupenreinen Optik und Oberflächenqualität. Mit dem neuen Höcker-Lackierzentrum-System PIPGRAS lassen sich diese hohen Standards nun einfacher umsetzen.

Mehr Infos: Höcker Polytechnik GmbH, Borgloher Straße 1, 49176 Hilter, Telefon 05409-4050, E-Mail info@hpt.net, www.hoecker-polytechnik.de

Fotos: SCHMIDT Küchen — Höcker

INFO SCHMIDT Küchen

Das 1934 gegründete Familienunternehmen SCHMIDT GmbH & Co. KG in Türkismühle gehört zur deutsch-französischen SCHMIDT GROUPE. Mit einem Umsatz von über 440 Millionen Euro im Jahr 2015 und rund 1.450 Mitarbeitern in der Industrie sowie etwa 6.400 Angestellten im Handel ist die SCHMIDT GROUPE der fünftgrößte Küchenhersteller Europas. Das Traditionsunternehmen fertigt ohne Aufpreis auf den Millimeter genaue Möbel nach Maß. Für seine nachhaltige Firmenstrategie und sein gelebtes Öko-Konzept erhielt SCHMIDT 2016 den renommierten Wirtschaftspreis Green Franchise Award.

gen. Ein weiterer Vorteil liegt darin, dass sich weder Keime noch Schimmelpilze an dem porenfreien Werkstoff festhalten können. Die Zutaten für das Leibgericht können also mit bestem Gewissen auf Inno-Quarz geputzt, zerkleinert und zubereitet werden. Auch die dabei zum Einsatz kommenden scharfen Messer fügen dem Material aufgrund der hohen Kratzfestigkeit keinen Schaden zu. Beim Kochen wird auch gerne einmal gekleckert. Dabei lassen sich die Flecken mit einem feuchten Lappen und gewöhnlichen Reinigungsmitteln ganz einfach entfernen. Und heißen Töpfen zeigt Inno-Quarz sowieso die kalte Schulter. Kurzum: Die Arbeitsplatte meistert die ständigen Belastungen im Küchenalltag mit Bravour.

Doch die Arbeitsplatte als Herzstück einer jeden Küche muss nicht nur sämtlichen Strapazen wacker standhalten, sondern als ästhetisches Designelement auch noch schick aussehen. Für Inno-Quarz-Produkte ist das kein Problem: „Für ein individuelles sowie zum jeweiligen Ambiente passendes Design können die Kunden für ihre auf Maß gefertigte Küche zwischen zwölf verschiedenen Farb- und Strukturvarianten wählen“, weiß Delphine Pfeiffer. So entsteht ein unverwechselbares Zusammenspiel aus einzigartiger Ästhetik und bester Funktionalität. „Inno-Quarz ist in seiner Stoß- und Schlagfestigkeit nahezu unverwüstlich, denn es ist genauso stabil wie Granit. Sein Härtegrad wird nur noch vom Diamanten getoppt“, macht Pfeiffer deutlich.

Neben den optischen und funktionalen Gesichtspunkten spielen bei einer Arbeitsplatte zudem die ergonomischen Aspekte eine wesentliche Rolle. Damit die Vorbereitungen in der Küche flüssig und ohne Rückenschmerzen ablaufen, entwickelte das deutsch-französische Traditionsunternehmen mit Evolution 130 eigens ein exklusives Konzept. So werden hier unter anderem die Arbeitsplattenhöhen millimetergenau der jeweiligen Körpergröße angepasst. Deshalb gibt es die Küchenmöbel von SCHMIDT in einem Rastermaß von 130 Millimetern und es stehen 16 verschiedene Arbeitshöhen zur Verfügung – und das ohne Aufpreis. Damit kann jeder Küchen(t)raum verwirklicht werden. ▮

Mehr Infos:
www.schmidt-kuechen.de

Wachsen mit der HOMAG Group

BRANDT
BÜTFERING
eSOLUTION
FRIZ
HOLZMA
HOMAG
HOMAG Automation
SCHULER
WEEKE
WEINMANN

Von der kompakten Werkstatt bis zum industriellen Handwerk. Individuelle Lösungen von klein bis groß – unsere Maschinen wachsen mit Ihren Aufgaben.

Entdecken Sie Ihre Möglichkeiten!

HOMAG DEUTSCHLAND

HOMAG Deutschland GmbH
Telefon: +49 8466 9040 0
info@homag-vs.de

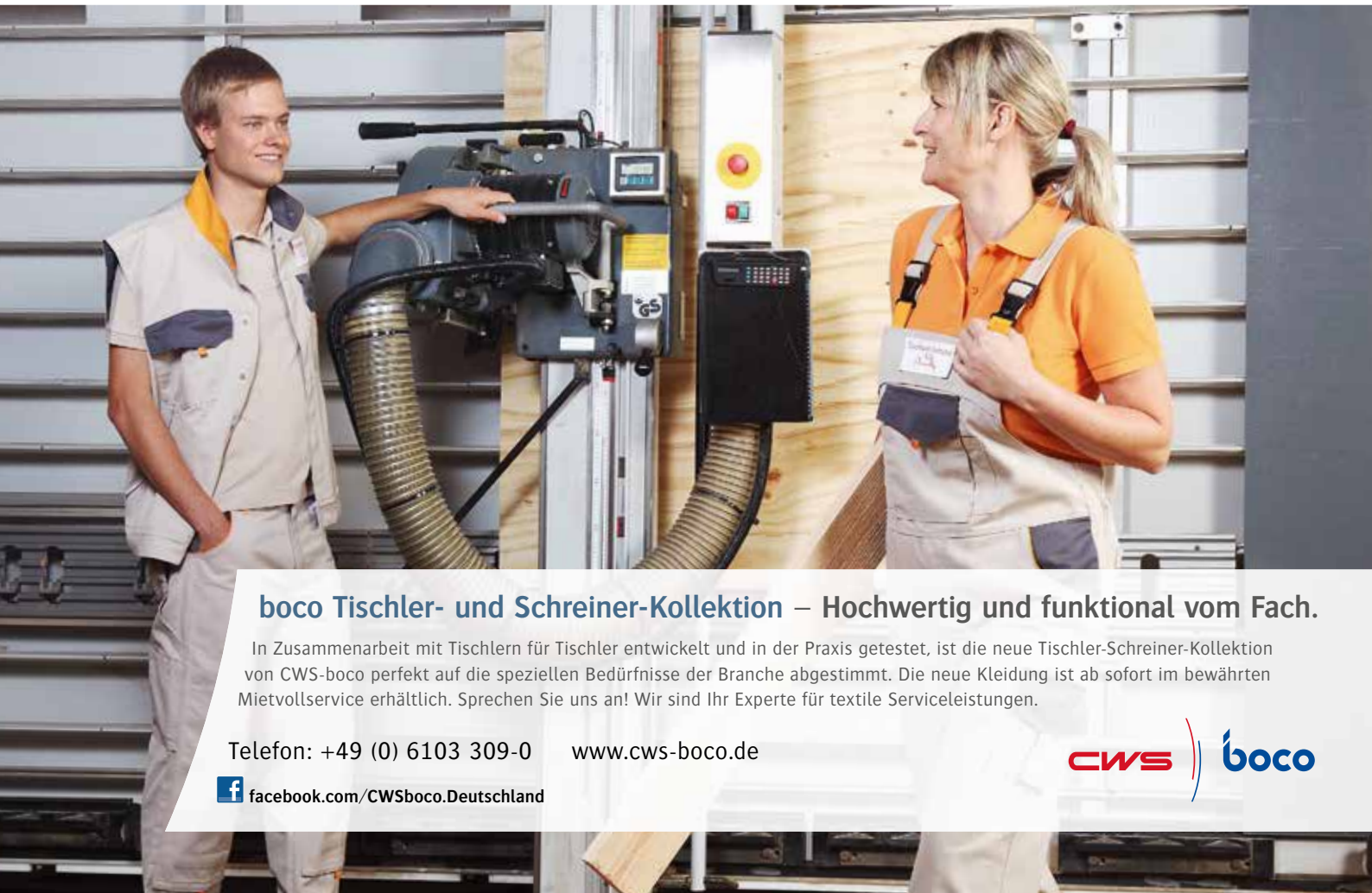
www.homag-vs.com

BUCHTIPP

Neue Orientierung: Beurteilungsgrundsätze für Oberflächen

Unter dem Titel Beurteilungsgrundsätze für Oberflächen bringt Tischler Schreiner Deutschland eine ab sofort erhältliche neue Orientierungshilfe auf den Markt.
Jeder Tischler oder Schreiner kennt das Szenario: Ein Kunde zückt die Lupe und sieht kleine Dinge in der Oberfläche ganz groß. Eine solche Beanstandung schafft unnötige Reklamationen, muss aber noch längst kein Mangel sein.
In jedem Fall sind solche Konflikte nervenaufreibend und auch imageschädigend: Denn meistens ist danach das Kundenverhältnis angekratzt. Das wünscht sich keiner. Mit der „Richtlinie zur visuellen Beurteilung von Tischler- und Schreinerarbeiten, Teil 1 Beurteilungsgrundsätze“ hat Tischler Schreiner Deutschland eine Orientierungshilfe herausgegeben, die eine Beurteilung nach objektiven und einheitlichen Maßstäben ermöglicht.
Die Richtlinie beschreibt, unter welchen Kriterien die Oberfläche einer fachgerechten Tischler- oder Schreinerleistung bewertet werden muss. Unberechtigten Reklamationen und Auseinandersetzungen mit Kunden kann damit effektiv vorgebeugt werden, weil beispielsweise Abstände und Betrachtungswinkel genau definiert werden. Und wenn es doch einmal zum Streitfall kommt, fällt auch Sachverständigen die Beurteilung deutlich leichter.
Besonders praktisch: Exklusiv für Innungsmitglieder gibt es zusätzlich zur Broschüre die wesentlichen Kriterien zusammengefasst auf einer Doppelseite im praktischen DIN-A4-Blockformat. Als Anlage zum Vertrag werden auf diese Weise die „Spielregeln“ im Vorfeld vereinbart.
Erst der Anfang: Die Beurteilungsgrundsätze bilden den Auftakt für eine umfassende fachliche Schriftenreihe. So arbeitet die Innungsorganisation bereits am zweiten Teil der Richtlinie, der sich explizit mit den Kriterien zur visuellen Beurteilung von Möbeloberflächen befasst. Sukzessiv werden somit alle wesentlichen Bereiche des Tischler- und Schreinerhandwerks abgedeckt. Denn genauso vielfältig wie der Beruf, sind auch die Besonderheiten des vielschichtigen Produktportfolios der Branche.

Richtlinie zur visuellen Beurteilung. Teil 1 – Beurteilungsgrundsätze. Herausgegeben von Tischler Schreiner Deutschland. Einzelpreis 15 Euro bzw. 9 Euro für Innungsmitglieder, Preis inklusive Abreißblock 15 Euro für Innungsmitglieder. Exklusive Bestellmöglichkeit über: TSD Service + Produkt GmbH, Littenstraße 10, 10179 Berlin, Telefon 030-2790700, Fax 030-27907060, E-Mail info@tsd-onlineshop.de, www.tsd-onlineshop.de



Die Erneuerung der Internetauftritte des Wirtschaftsverbandes Holz und Kunststoff Saar e. V. schreitet voran. In neuem Design und mit Typo3 auf neuer technischer Basis präsentieren sich nun auch die Raumausstatter. Neben Infos für Verbraucher und Mitglieder ist die Auflistung und Kartendarstellung aller Betriebe ein zentrales Element. Ein besonderes Gimmick verbirgt sich hinter dem Umschaltbutton für hellen und dunklen Hintergrund (oben links) – eine Referenz an die Gestaltungskompetenz des Berufes.

- *www.raumausstatter.saarland*
- *www.raumausstatter-saar.de*

Nach 20 Jahren: Reinhold Rogage übergibt Wotec-Verkaufsgebiet

Reinhold Rogage hat sein Verkaufsgebiet Saarland und Teile von Rheinland-Pfalz an HOMAG Deutschland übergeben. Er zieht sich mit seiner Firma Wotec GmbH mit Sitz in Rennerod altersbedingt zurück. 38 Jahre war er im Vertrieb von Holzbearbeitungsmaschinen tätig und hat davon acht Jahre als Gebietsleiter direkt für die HOMAG-Gruppe gearbeitet Die letzten 20 Jahre war er als autorisierter Vertriebspartner für das Saarland und Teile von Rheinland-Pfalz tätig.

Reinhold Rogage

Tobias Schaible, Geschäftsführer der HOMAG GmbH und Chef von HOMAG Deutschland, bezeichnet Reinhold Rogage als einen „Verkäufer aus Leidenschaft, der mit hohem persönlichem Engagement die Kunden begeistert hat“. Schaible weiter: „Er hat den Markt in seiner Region für die HOMAG-Gruppe zum Blühen gebracht.“ Sichtbares Zeichen dieser herausragenden Leistungen ist die höchste Vertriebsauszeichnung der HOMAG-Gruppe, die goldene Ehrennadel mit Brillant, die dem gelernten Tischlermeister 2015 auf der LIGNA verliehen wurde. Gemeinsam mit seinem Team betreute Reinhold Rogage zuletzt rund 500 kleinere und mittlere Handwerksbetriebe.

Zuständig für das Verkaufsgebiet sind bei HOMAG Deutschland ab sofort Bernd Ludchen und Ferdinand Lüke, die beide über große Erfahrung im Vertrieb von Holzbearbeitungsmaschinen verfügen. Die Übergabe läuft bereits seit Februar 2016, so dass die beiden bestens auf ihre neue Aufgabe vorbereitet sind.

NACHRICHTEN

Tarifverträge: Das bringt 2017

Parkettleger: Die bundesweite Eckvergütung erhöht sich ab dem 1. Januar von 13,44 auf 13,79 Euro pro Stunde. Die Ausbildungsvergütungen betragen dann 536,86 Euro im ersten, 584,24 Euro im zweiten und 642,13 Euro im dritten Lehrjahr. Zu beachten ist auch, dass sich die Wochenarbeitszeit von 39 auf 38,5 Stunden verringert.
Schreiner: Eine neue Tarifrunde steht Mitte des Jahres an. Bis zum 31. Mai gelten die Vergütungssätze wie bisher. Die Ausbildungsvergütung erhöht sich voraussichtlich ab dem 1. August.
Mindestlohn: Ohne Tarifbindung ist zu beachten, dass sich der gesetzliche Mindeststundenlohn zum 1. Januar auf 8,84 Euro erhöht. Für Wohnhandwerker gelten weiter die folgenden Tarifentgelte: 9,38 Euro für Parkettleger, 9,24 für Raumausstatter und 10,28 für Schreiner und Bestatter.

TSH System auf der FeuerTRUTZ

Vom 22. bis 23. Februar findet in Nürnberg die FeuerTRUTZ, Deutschlands führende Messe für vorbeugenden Brandschutz, statt. Dabei auch die TSH System GmbH. Das Unternehmen für Systemlösungen des Tischler und Schreinerhandwerks zeigt Brandschutztüren und stellt die neuen Zulassungen für T30-Türen vor. Kostenlose Eintrittskarten können über die Website der TSH angefordert werden. *www.tsh-system.de*

Günstig zur „imm cologne“

Vom 16. bis 22. Januar findet in Köln die Möbelmesse „imm cologne“ statt. Mitglieder der Wohnhandwerker-Innungen können Gutschein-Codes für den Erwerb von vergünstigten Eintrittskarten im Vorverkauf erhalten. Zum Beispiel kostet die Tageskarte dann anstatt 56 nur 28 Euro. *Weitere Infos und Gutschein-Codes: Wirtschaftsverband Holz und Kunststoff Saar, Telefon 0681-9918112, E-Mail g.weiand@schreiner-saar.de*

Fotos: Tischler Schreiner Deutschland — Screenshot www.raumausstatter.saarland — HOMAG

NEU IM VERBAND

Als neues Förderkreismitglied der Innung für Parkett- und Fußbodentechnik Pfalz-Rheinhessen-Saarland begrüßen wir die **Windmöller Flooring Products WFP GmbH** (Augustdorf). In gleicher Innung begrüßen wir **Carsten Ludt** (Heusweiler). Neu in der Innung für Schreiner, Bestatter und Baufertigteilmonteure sind **Andreas Holschuh** (Illingen) und **Frank Schmelzer** (Bexbach).

MARKTPLATZ

Kleinanzeigen von und für Wohnhandwerker

Maschinen gesucht. Wir sind ständig auf der Suche nach gebrauchten Holzbearbeitungsmaschinen! E-Mail f.thiex@epper-maschinen.de, Telefon 06561-95160 oder 0151-14508843

PARTNER

Mitglieder im Förderkreis der Parkettleger

PCI Augsburg GmbH
Für Bau-Profis
Piccardstraße 11
D-86159 Augsburg
Telefon 0821-59010
www.pci-augsburg.eu

Pfälzische Parkettfabrik GmbH, Hauptstraße 254
D-67475 Weidenthal
Telefon 06329-984980
www.pfaelzische-parkettfabrik.de

SAICOS COLOUR GmbH
Because we Care
Carl-Zeiss-Straße 3
D-48336 Sassenberg
Telefon 02583-30370
www.saicos.de

Jakob Schmid Söhne GmbH & Co. KG
Kehnerfeld 10
D-77971 Kippenheim
Telefon 07825-84490
www.jaso.de

Stauf Klebstoffwerk GmbH
Seit mehr als 180 Jahren
Oberhausener Straße 1
D-57234 Wilnsdorf
Telefon 02739-3010
www.stauf.de

Wakol GmbH
Anspruch verbindet
Bottenbacher Straße 30
D-66954 Pirmasens
Telefon 06331-80010
www.wakol.de

Hermann Wickert GmbH & Co. KG, Holzfachhandel
Lotschstraße 2
D-76829 Landau
Telefon 06341-6840
www.wickert.net

Windmöller Flooring Products WFP GmbH,
Nord-West-Ring 21
D-32832 Augustdorf
Telefon 05237-6090
www.wineo.de

GLÜCKWUNSCH

Klaus Gayko, Gesellschafter der GEGA GmbH & Co. KG aus Schiffweiler, wird am 11. Dezember 60 Jahre. **Berthold Bickelmann**, Schreinermeister und Geschäftsführer der Treppenmeister Bickelmann GmbH in Altenkessel, feiert am 17. Dezember seinen 60. Geburtstag. Die Geschäftsführerin der T. Eissel GmbH aus Neunkirchen, **Karin Towitschke**, wird am 22. Dezember 55 Jahre alt. **Erwin Degen** aus Saarbrücken wird am 5. Januar 80 Jahre. **Carlo Friedrich**, Betriebsinhaber der Firma Friedrich Fenster-Rollladen-Markisen GmbH aus Schmelz wird am 7. Januar 50 Jahre. **Thomas Tomczyk**, Gesellschafter der Firma Schido und Tomczyk GbR aus Großrosseln wird am 15. Januar 50 Jahre. Der Geschäftsführer der H. Berndt u. Sohn u. Co. GmbH aus Völklingen, **Heinz Berndt**, feiert am 19. Januar seinen 60. Geburtstag. Betriebsinhaber **Thomas Hinsberger** aus Marpingen wird am 31. Januar 60 Jahre. Schreinermeister **Reiner Kiefer** aus Remmesweiler wird am 1. Februar 80 Jahre alt.

NACHRICHTEN

Anmeldungen zu den Gesellen- und Abschlussprüfungen

Gewerbliche und kaufmännische Lehrlinge (Auszubildende) im Handwerk, die ihre Ausbildung bis 15. September 2017 beenden und deren Ausbildungsverhältnisse in die Lehrlingsrolle der Handwerkskammer eingetragen sind, müssen Ihre Anträge auf Zulassung zu den Prüfungen mit den erforderlichen Unterlagen bei der Handwerkskammer des Saarlandes (Hohenzollernstraße 47-49, Postfach 101331, 66013 Saarbrücken) bis zum 27. Januar 2017 einreichen.

Verband macht Winterferien

Geschäftsstelle und Lehrwerkstatt sind vom 22. bis 30. Dezember geschlossen. Der Wirtschaftsverband ist ab 2. Januar 2017 wieder zu erreichen.

Fotos: Handwerkskammer des Saarlandes / Peter Diersch (2)

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

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

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

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

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

Vereinigte Feuerbestattung
Saar GmbH, Krematorium
Hohenzollernstraße 10
D-66333 Völklingen
Telefon 06898-150707
www.feuerbestattung-saar.de

Videre-Alsfasser
Holzgroßhandel
Hungerthalstraße 21
D-66606 St. Wendel
Telefon 06854-900910
www.alsfasser.de

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

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

HOMAG Deutschland GmbH
CompetenceCenter
Dieselstraße 73
D-33442 Herzebrock
Telefon 05245-92200
www.homag.com

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

Remmers Baustofftechnik
GmbH, Schützt Werte am Bau
Bernhard-Remmers-Str. 13
D-49624 Löningen
Telefon 05432-83181
www.remmers.de

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

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

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

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

Goldene Meisterbriefe für Josef Lauer und Alfons Kirsch

Die Handwerkskammer des Saarlandes (HWK) hat kürzlich Jubiläumsmeisterbriefe verliehen. 63 Meisterinnen und Meister nahmen ihre Urkunden aus den Händen von HWK-Präsident Bernd Wegner und HWK-Hauptgeschäftsführer Dr. Arnd Klein-Zirbes entgegen. Insgesamt wurden elf Diamantene (60 Jahre) und 52 Goldene Meisterbriefe (50 Jahre) verliehen. Unter den Geehrten waren auch zwei Schreinermeister: Josef Lauer (77) aus Wadern und Alfons Kirsch (75) aus Merchweiler wurden jeweils mit dem Goldenen Meisterbrief ausgezeichnet. „Es ist immer wieder eine Freude, so viel Meisterkompetenz begrüßen zu können“, betonte HWK-Präsident Bernd Wegner. Er unterstrich, dass der wirtschaftliche Erfolg des Handwerks insbesondere auch auf die hohe Qualifikation der Betriebsinhaber sowie deren Mitarbeitern zurückgehe. Der handwerkliche Meisterbrief spiele dabei eine besondere Rolle.

Josef Lauer

Alfons Kirsch

Neuer Ersthelferkurs

Unter dem Motto „Richtig helfen können – Ein gutes Gefühl“ bietet die Schreinerinnung gemeinsam mit der Berufsgenossenschaft Holz und Metall und dem Kreisverband Saarbrücken des Deutschen Roten Kreuzes derzeit wieder Ersthelfer-Kurse an. Wegen des großen Interesses an den vergangenen Kursen ist für Anfang 2017 erneut ein Kurs geplant. Termin: Dienstag, 10. Januar, von 8.30 bis 17 Uhr, im Seminarraum der Verbandsgeschäftsstelle in Saarbrücken-Von der Heydt. Anmeldungen bitte durch Überweisung der Teilnehmerpauschale von 20 Euro auf das Konto des Wirtschaftsverbandes Holz und Kunststoff Saar bei der Bank 1 Saar: IBAN DE06591900000302221006, BIC SABADE5SXXX

Die Verbandsmitglieder Susanne Duchene und Rolf Jung waren beim Ersthelferkurs im November engagiert bei der Sache.

REGISTER

PERSONEN

Albersmeyer, Ulrich 8
Berndt, Heinz 28
Bickelmann, Berthold 28
Bickelmann, Rolf 17
Bohm, Florian 1, 15, 16, 17
Condé, Klaus 8
Degen, Erwin 28
Dincher, Peter 6, 17
Duchene, Susanne 23, 30
Franz, Sebastian 16
Friedrich, Carlo 28
Friedrich, Thomas 4, 6
Gayko, Klaus 28
Gilla, Rudolf 8
Haas, Raphael 3, 6
Heisel, Andreas 23
Hinsberger, Thomas 28
Hodapp, Karl-Friedrich 4, 5
Holschuh, Andreas 28
Jung, Rolf 30
Kallenbach, Helmut 8
Kalz, Kristina 8
Kaspar, Susann 17
Kiefer, Reiner 28
Kirsch, Alfons 29
Klein-Zirbes, Arnd 29
König, Armin 6
Kramp-Karrenbauer, Annegret 6
Kuhn, Paul 20
Kurz, Hans-Peter 6
Lauer, Josef 29
Linke, Stefan 7, 8
Ludchen, Bernd 27
Ludt, Carsten 28
Lüke, Ferdinand 27
Mertinitz, Karl-Heinz 17
Neumann, Peter 7
Nöther, Dirk 7, 8
Peter, Michael 3, 4, 5, 6, 8, 17, 23
Petri, Martin 17
Pfeiffer, Delphine 24, 25
Prediger, Jürgen 17
Rehlinger, Anke 6
Rogage, Reinhold 27
Schaible, Tobias 27
Schimetzky, Alexander 4
Schmelzer, Frank 28
Schömer, Dominik 11
Schorr, Uwe 18, 19
Schorr, Wally 18
Schulte, Karl-Sebastian 9
Schwannecke, Holger 9
Stark, Sophie 15, 17
Szczurkiewicz, Andrzej 8
Tomczyk, Thomas 28
Towitschke, Karin 28
Trump, Donald 5
Wagner, Debora 15, 17
Wegner, Bernd 1, 6, 29
Wiegers, Franz-Josef 12

UNTERNEHMEN

Adam, Wüschheim 29
Andres & Massmann, Blankenrath 29
ARD, München 3
Autowelt, Saarbrücken 1, 4, 5, 6, 32
Bank 1 Saar, Saarbrücken 21
Becher, Blieskastel 29
Berndt, Völklingen 28
Bickelmann, Saarbrücken 28
Bohm, St. Ingbert 1, 15, 16, 17
CWS-boco, Dreieich 26
Dechent, Saarbrücken 4
Duchene, Völklingen 23
EGGER, Brilon 29
Eissel, Neunkirchen 28
Epper, Bitburg 9, 29
Friedrich, Schmelz 28
GEGA, Schiffweiler 28
Haas, Schwalbach 3
Harig & Jochum, Saarbrücken 29
Hees + Peters, Trier 29
Heisel, Rehlingen-Siersburg 23
Henkes, Tholey 29
Hesse, Hamm 29
Hinsberger, Marpingen 28
Höcker, Hilter 24
Holschuh, Illingen 28
HOMAG, Herzebrock 25, 27, 29
IKK Südwest, Saarbrücken 2, 29
inplan-media, Schwalbach 1, 19, 23
Irsch & Partner, Saarlouis 29
Kern, Bexbach 17
Klaus, Saarbrücken 29
Leyendecker, Trier 29, 31
Lorscheider, Schwalbach 28
Ludt, Heusweiler 28
Nöther, Saarbrücken 7
OPO, Villingen-Schwenningen 29
Padati, Wittlich 24
PCI, Augsburg 28
Petri, Saarbrücken 28
Pfälzische Parkettfabrik, Weidenthal 28
Remmers, Löningen 29
Saarländischer Sargvertrieb 29
SAICOS, Sassenberg 28
Schido und Tomczyk, Großrosseln 28
Schmelzer, Bexbach 28
Schmid, Kippenheim 28
SCHMIDT, Nohfelden 24, 25
Schorr, Illingen 18, 19
Schuko, Kirchberg 20
Spänex, Uslar 28
Sparkassenverband Saar 7
Stauf, Wilnsdorf 28
TSD, Berlin 26
TSH, München 27
TSM, Dortmund 13
Vereinigte Feuerbestattung Saar 29
Videre-Alsfasser, St. Wendel 11, 20, 29
Wakol, Pirmasens 28
WFP, Augustdorf 28
Wickert, Landau 12, 28
WOTEC, Rennerod 27
Würth, Saarbrücken 29

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 und Einzelverkauf: Der Wohnhandwerker kostet im Jahresabonnement mit 6 Ausgaben im Inland frei Haus 18 Euro inklusive 7 Prozent Mehrwertsteuer. Auslandsabonnements auf Anfrage. Der Wohnhandwerker erscheint sechsmal pro Jahr. Der Einzelverkaufspreis beträgt 3,50 Euro.

Die nächste Ausgabe erscheint am 15.02.2017

Foto: Wirtschaftsverband Holz und Kunststoff Saar

HOLZ **VON PROFIS FÜR PROFIS**

» PLATTENWERKSTOFFE

- Neues vollautomatisches Lager
- über 1800 verschiedene HWS-Platten an Lager
- Schichtstoffplatten
- Spanplatten · OSB · Sperrholz
- Siebdruckplatten · MDF
- Kompaktplatten · Designplatten
- Akustikplatten

» HOLZBAU & FASSADE

- BSH · KVH · Profilbretter
- Rahmen- und Glattkantbretter
- Dachlatten · Dämmstoffe
- Fassadenplatten

» BAUELEMENTE

- Über 600 Innentüren ab Lager jeweils in 198,5 und 211 cm Höhe
- Schallschutztüren · Designtüren
- Brandschutztüren · Schiebetüren
- Einbruchschutztüren

» HOLZZUSCHNITT

- Zuschnitt aller Holzwerkstoffe auf Maß · Kantenumleimung
- eigene Verbundelemente-herstellung

» BODENVIELFALT

- Über 800 Fußböden ausgestellt
- Fertigparkett · Laminat · Vinylboden
- Massivholzdielen · Designboden
- komplette Kollektionen direkt ab Lager

» SERVICE

- erstklassige telefonische Erreichbarkeit
- Bestellschluss 17.44 Uhr > Lieferung am Folgetag
- Lieferavisierung per SMS oder E-Mail
- Express-Abholservice
- Onlineshop: Bestellung 24/7

» TERRASSENDIELEN & GARTEN-GESTALTUNGSELEMENTE

- Umfangreiches Terrassen-dielensortiment direkt ab Lager (Bangkirai, Cumaru, Ipé, WPC, etc.)
- Terrassenfliesen aus Keramik
- Gartenmöbel
- Sichtschutzelemente und Zäune
- Spielgeräte
- Carports & Gartenhäuser

LEYENDECKER
Ihr HolzLand

Öffnungszeiten: Montag bis Freitag 7–19 Uhr, Samstag 10–18 Uhr

Tel +49(0)651.8262-0 · Luxemburger Straße 232 · Trier **www.leyendecker.de**

TOYOTA

NICHTS IST UNMÖGLICH

ZU ALLEM BEREIT.

Ganz gleich, wie groß Ihr Unternehmen ist, und egal, welche Aufgaben Sie ihm stellen: Der neue PROACE bietet die perfekte Lösung.

ToyotaBusiness+Plus

TOYOTA SERVICE LEASING

Inklusive Wartung & Verschleiß mtl.

ab 225 €*

Kraftstoffverbrauch Proace Kastenwagen L1 Comfort 1,6-l-D-4D, 70 KW (95 PS), 5-Gang-Schaltgetriebe, innerorts/außerorts/ kombiniert 6,0/5,2/5,5 l/100 km, CO_2-Emissionen kombiniert 145 g/km. CO_2-Effizienzklasse B.

* Unser Toyota Service-Leasingangebot[1] für den Proace Comfort 1,6-l-D-4D. Leasingsonderzahlung 0,00 €, Vertragslaufzeit 48 Monate, Gesamtlaufleistung 60.000 km, 48 mtl. Raten à 225,00 €, inklusive Technik-Service[1] 0,00 €, zzgl. Überführung + Zulassung 823,53 € netto.

[1] Ein **unverbindliches** Angebot der Toyota Leasing GmbH, Toyota Allee 5, 50858 Köln. Entsprechende Bonität vorausgesetzt. Monatliche Leasingrate inklusive Technik-Service (Wartungen, Verschleißteile und-reparaturen. Alle Angebotspreise verstehen sich **zzgl. MwSt., zzgl. Überführung. Für diese Inklusivleistungen fallen jedoch keine zusätzlichen Kosten an. Dieses Angebot ist nur für Gewerbekunden gültig. Gilt bei Anfrage und Genehmigung bis zum 31.03.2017. Abbildung zeigt Sonderausstattung.**

AUTOWELT GMBH

AUTOWELT GMBH
www.toyotaautowelt.de

66113 Saarbrücken • Lebacher Straße 2 direkt am Ludwigskreisel • Telefon 06 81 / 9 48 84-0
67661 Kaiserslautern-Einsiedlerhof • Im Haderwald 1 • Telefon 06 31 / 35 21-0