06/2018 vom 10.12.2018 – 3,50 Euro – www.wohnhandwerker.de

Wohnhandwerker

Magazin des Wirtschaftsverbandes Holz und Kunststoff Saar e. V.

Alles neu in Von der Heydt

Schreinermeister und Architekt Andreas Kiemle plant und leitet das Millionenprojekt Modernisierung von Lehrwerkstatt und Geschäftsstelle des Wirtschaftsverbandes. Seite 23

SPORTBEGEISTERTER SCHREINERMEISTER:
Bernd Feld aus Düppenweiler hilft gerne – seinen Kunden und via Bike-Aid notleidenden Kindern. Seite 11

KARL FRIEDRICH HODAPP RÜGT PREISGESTALTUNG:
Der Verbandsvorsitzende fordert (im Scherz) Künstliche Intelligenz für Billigheimer Seite 16

MIR GEHTS
GESUNDHEIT IST
CHEFSACHE.
SABRINA WAGNER
Bezirksleiterin
FOCUS MONEY
Zum dritten Mal in Folge
BESTE
REGIONALE KRANKENKASSE
Ausgabe 07/2018
Deutschlands größter Krankenkassen-Vergleich
„Meine Kollegen und ich halten Sie auf dem Laufenden: mit Seminaren zum Thema Sozialversicherung – persönlich vor Ort und digital als Webinar."
Mehr Infos unter www.ikk-suedwest.de
IKK Südwest

BEEINDRUCKEND

Festredner bei einem zünftigen Hobelbankempfang der MIT Saar in der Schreinerei Dincher in Püttlingen war Bundeswirtschaftsminister Peter Altmaier. Natürlich eine besondere Gelegenheit, die neben anderen Mittelständlern anwesenden Schreinerkollegen gemeinsam mit dem Gast aus Berlin abzulichten. Von links: Karl Friedrich Hodapp, Michael Peter, Peter Dincher, Peter Altmaier, Monika Dalheimer, Georg Johänntgen und Rolf Bickelmann.

Die Ohnmacht der Politik

EDITORIAL

Im Trump-Land kann sich der Präsident vermeintlich die Gesetze zurechtbiegen. Mancher hält das auch für Deutschland und Europa erstrebenswert. Und so ein klein wenig kann man das auch verstehen, wenn man mitbekommt, dass in vielen Bereichen der berühmte Federstrich des Gesetzgebers dem bürokratischen Treiben kein Ende macht. In diesem Sinne hat es Bundeswirtschaftsminister Peter Altmaier bei einem Empfang der CDU-Mittelstandsvereinigung Anfang November unter dem Motto „Ist Brüssel näher als Berlin?“ ganz offen geäußert. Mittelständler verzweifeln ja geradezu an der Bürokratie und können zum Beispiel nicht mehr verstehen, was jetzt in Sachen Dieselfahrverbote abgeht. Der Bundeswirtschaftsminister verwies auf die vielfältigen bürokratischen und rechtstechnischen Zusammenhänge, etwa bei der Arbeitsstättenverordnung, aber auch auf die ideologischen Widerstände: „Ich werde immer wieder darauf hingewiesen, dass die Grenzwerte im Arbeitsschutz höher liegen als im Straßenverkehr. Ich sage dann meinen Leuten: Ja was meint ihr denn, was die in Brüssel daraus machen. Die werden dann die Grenzwerte im Straßenverkehr nicht hochsetzen, sondern die am Arbeitsplatz heruntersetzen.“

Offenbar zählen bei den Schutzzwängen in Europa keine objektiven Fakten mehr. Es spielt keine Rolle, dass selbst die EU-Richtlinie andere Vorgaben für das Messen der Stickoxide im Straßenverkehr macht und dass es keine gesicherten wissenschaftlichen Erkenntnisse über die tatsächliche Gesundheitsgefährdung gibt. Die (deutsche) Politik ist gegenüber der Deutschen Umwelthilfe ohnmächtig – in Teilen aber auch vielleicht deswegen, weil man dem „grünen Trend“ verfallen ist. Nirgendwo in der Welt wird so gemessen und gibt es partielle Fahrverbote wie in Deutschland – obwohl unser Land gerade im Autobau führend ist. Das nennt man dann wohl „den Ast absägen, auf dem man sitzt“.

Herzlichst, Ihr
Michael Peter,
Verbandsgeschäftsführer

Titelfotos: inplan-media — Schreinerei Feld — Wirtschaftsverband Holz und Kunststoff Saar — Foto: MIT Saar / Robert Stegmann

Die IKK Südwest bietet ihren Versicherten viele Möglichkeiten digitaler Kommunikation.

Digitale Transformation: IKK Südwest reagiert auf neue Kunden-Ansprüche

Für regionale Krankenkassen wie die IKK Südwest ist es eine große Herausforderung, den Interessen der Versicherten von der persönlichen Beratung bis hin zu den vielfältigen Möglichkeiten der digitalen Kommunikation nachzukommen. Auch Arbeitgeber profitieren von diesem Dienstleistungsspektrum.

In Deutschland gibt es mittlerweile rund 57 Millionen Smartphone-Nutzer – und es werden täglich mehr. Die simple Sprachkommunikation macht dabei inzwischen die geringste Anwendungszeit aus. Privat und geschäftlich begleiten uns Smartphone und Tablet vom Aufstehen bis abends zur Bettruhe – und, falls wir eine App zur Schlafqualität installiert haben, sogar durch die Nacht. Unsere Gesellschaft befindet sich mitten in der sogenannten digitalen Transformation.

Für eine regionale Krankenkasse wie die IKK Südwest ist dies eine ganz besondere Herausforderung, denn das Ziel des Krankenversicherers lautet, in insgesamt 20 Kundencentern in Hessen, Rheinland-Pfalz und dem Saarland (Saarbrücken und Saarlouis) die persönliche Beratung beizubehalten, gleichzeitig aber auch den oben geschilderten Ansprüchen an eine zeitgemäße mobile Kommunikation nachzukommen. Und das sind die digitalen Helfer:

- Online-Geschäftsstelle mit einer Zugriffsmöglichkeit der Versicherten rund um die Uhr von jedem Gerät aus
- Zweitmeinung in Zusammenarbeit mit Better-Doc-Auswertung statistischer Daten, damit jeder Versicherte den entscheidenden Ratschlag zur richtigen Behandlung beim passenden Arzt bekommt
- die digitale Gesundheitsassistentin Vivy, eine Gesundheits-App, die Versicherten der IKK Südwest kostenlos sowie anderen privat und gesetzlich Versicherten zur Verfügung gestellt wird und sicher verschlüsselte Gesundheitsdaten wie Röntgenbilder, Laborbefunde, Arztbriefe und Ähnliches auf dem Smartphone des Versicherten abbildet, die durch Teilen dem Arzt zur Verfügung gestellt werden können
- Videotelefonie mit dem Kundenberater als weiteres ergänzendes Angebot zu den Kommunikations-Kanälen persönliches Gespräch im Kundencenter, Telefonie, E-Mail oder WhatsApp
- medizinische Apps wie beispielsweise Tinnitracks im Rahmen des IKK-Digitalkontos, eine App, die Tinnitus-Patienten als akustische Ergänzung zur ärztlichen Behandlung Erleichterung verschaffen kann

Auch bei der Beratung von Arbeitgebern in Form von Seminaren zu Sozialversicherungs- und Gesundheitsthemen wird einem geänderten Kundenverhalten Rechnung getragen und als Video-Tutorial ins Netz gestellt. Aber auch viele der von den Gesundheitsberatern der IKK Südwest angebotenen Maßnahmen zur betrieblichen Gesundheitsförderung in den Unternehmen folgen inzwischen den Wünschen nach Digitalem – hier gibt es beispielsweise ein Onlinecoaching zu den Themen Ernährung und Stressreduktion. ■

Mehr Infos:
Weitere Informationen zu den digitalen Angeboten der IKK Südwest sowie die Anmeldung zum Online-Tutorial der Jahreswechsel-Seminare für Arbeitgeber sind auf der Seite www.mirgehtslike.de zu finden.

Fotos: IKK Südwest — inplan-media

Sparkassenverband: Bürokratie hemmt Wertpapierkultur

Seit Anfang des Jahres ist MiFID II in Kraft. Hinter dem komplizierten Kürzel verbirgt sich eine Richtlinie für Finanzinstrumente, die den Wertpapierhandel verändern und mehr Schutz für Anleger bringen soll. Bei den saarländischen Sparkassen ist man da skeptisch.

Der Sparkassenverband Saar kritisiert die überbordende Bürokratie im Zusammenhang mit Wertpapiergeschäften. Die seit Anfang des Jahres geltende Finanzmarktrichtlinie (MiFID II) erhöht Kosten und Aufwand in der Wertpapierberatung und führt neuerdings auch zu einem Unverständnis beim Kunden. „In Zeiten niedrigster Zinsen ist es unser gesellschaftlicher Auftrag, breite Kundengruppen an das Wertpapiergeschäft heranzuführen. Je komplizierter das aber wird, desto uninteressanter werden solche Anlagen für die Saarländer. Im Interesse der Kunden müssen beschlossene Vorgaben bei der Wertpapierberatung angemessen und praktikabel sein. Auch dürfen keine unnötigen Kosten für die Kunden entstehen.“, erklärt Cornelia Hoffmann-Bethscheider, Präsidentin des Sparkassenverbandes Saar.

Die Umsetzung von MiFID II wird teurer als im Regierungsentwurf geschätzt.

So schätzte ein Regierungsentwurf zum nationalen Umsetzungsgesetz die Kosten für die Implementierung der neuen Anforderungen auf 62 Millionen Euro. Die deutsche Bankenbranche rechnet hingegen mit zusätzlichen Kosten in Höhe von einer Milliarde Euro. Auch der Sparkassenverband schätzt die tatsächlichen Kosten deutlich höher ein, als im Umsetzungsgesetz avisiert.

Die neuen Richtlinien beinhalten beispielsweise erweiterte Informationspflichten oder die Sprachaufzeichnung bei telefonischen Gesprächen. Die Sparkassen verschreiben sich deutlich dem Ziel des Anlegerschutzes, jedoch ist es wichtig, Aufwand und Nutzen abzuwägen. Viele Kunden zeigen sich im täglichen Beratungsgeschäft unzufrieden – entsprechende Unmutsäußerungen erreichen nicht nur die Sparkassen-Berater, sondern zunehmend auch die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin).

Wer einem Kunden nach einem Versandgeschäft via Mail nicht nur die Rechnung, sondern auch unaufgefordert Werbung mitschickt, könnte ein Problem mit der Justiz bekommen. Also:Vorsicht bei der Werbung per E-Mail.

Keine E-Mail-Werbung ohne Einwilligung

Als geschäftlicher E-Mail-Nutzer, aber auch als Verbraucher, ist man genervt, wenn zum 25. Mal nachgefragt wird, ob man mit der gelieferten Ware zufrieden ist. Andererseits ist man als Wohnhandwerker durch die ganze Diskussion um die Datenschutzgrundverordnung derzeit verunsichert. Darf ich potenziellen oder ehemaligen Kunden überhaupt eine E-Mail schicken? Ein Versuch der Klärung.

Der Bundesgerichtshof (BGH) hat entschieden, dass eine E-Mail zum Zwecke der Werbung ohne Einwilligung des Empfängers grundsätzlich einen Eingriff in die geschützte Privatsphäre und damit in das allgemeine Persönlichkeitsrecht darstellt.

Im vom BGH mit Urteil vom 10. Juli 2018 (Aktenzeichen VIZR 225/17) entschiedenen Fall ging es um eine sogenannte Kundenzufriedenheitsumfrage bezüglich eines Ultraschallgeräts zur Schädlingsvertreibung. Die Abwicklung erfolgte über Amazon. Der Besteller erhielt vom Lieferanten eine E-Mail mit dem Betreff „Ihre Rechnung zu ihrer Amazon Bestellung“ und dem folgenden Inhalt: „Anbei erhalten Sie Ihre Rechnung im PDF-Format. Vielen Dank, dass Sie den Artikel bei uns gekauft haben. Wir sind ein junges Unternehmen

und deshalb auf gute Bewertungen angewiesen. Deshalb bitten wir Sie darum, wenn Sie mit unserem Service zufrieden waren, uns für Ihren Einkauf eine Fünf-Sterne-Beurteilung zu geben."

Amtsgericht und Landgericht haben der Klage des Bestellers auf Unterlassung solcher per E-Mail unaufgefordert zugesandter Werbung abgelehnt. Anders der BGH: Er sieht in der Feedback-Anfrage eine Verletzung des Persönlichkeitsrechts des Bestellers und weist darauf hin, dass der Besteller keinen Unterlassungsanspruch gemäß dem Gesetz über den unlauteren Wettbewerb (UWG), sondern einen Unterlassungsanspruch aus dem allgemeinem bürgerlichen Recht (§§ 823, 1004 BGB) hat.

Eine Kundenzufriedenheitsbefragung in einer E-Mail fällt auch dann unter den Begriff der Direktwerbung, wenn mit der E-Mail die Übersendung einer Rechnung für ein zuvor gekauftes Produkt erfolgt. Die Übersendung der Rechnung selbst ist nicht zu beanstanden. Der BGH wägt gegeneinander ab, dass der Verkäufer durchaus nach Abschluss einer Verkaufstransaktion für ähnliche Produkte oder Dienstleistungen auch ohne ausdrückliche Einwilligung des Adressaten werben kann. Dies setzt jedoch voraus, dass bereits bei der Erhebung der E-Mail-Adresse des Kunden und bei jeder weiteren Verwendung ein klarer und deutlicher Hinweis darauf erfolgt, dass der Verwendung jederzeit widersprochen werden kann.

Dieser Grundsatz wird nicht entkräftet durch die Überlegung, dass der Kunde die Kundenzufriedenheitsanfrage einfach ignorieren konnte. Zwar handelt es sich bei isolierter Betrachtung um eine in der Tat unerhebliche Belästigung, aber wenn man diese als zulässig erachten würde, könnten Mitbewerber zur Nachahmung veranlasst werden, sodass durch den Summeneffekt eine erhebliche Belästigung des Verbrauchers entstehen kann.

Dem Verwender einer E-Mail-Adresse zu Werbezwecken nach Abschluss einer Verkaufstransaktion ist zumutbar, dem Empfänger die Möglichkeit zu geben, der Verwendung seiner E-Mail-Adresse zum Zwecke der Werbung zu widersprechen. Der Widerspruch muss möglich sein, bevor der Verwender auf diese Art mit Werbung in die Privatsphäre des Empfängers eindringt.

Mit der Entscheidung ist ein weites Feld dafür geöffnet, den leichten Kommunikationsweg über E-Mail angreifbar zu machen. Dem BGH ist zuzugeben, dass die billige, schnelle und durch Automatisierungsmöglichkeit arbeitssparende Versendungsmöglichkeit per E-Mail die Gefahr in sich birgt, dass diese Werbeform um sich greift.

Dieser eher generalpräventive Aspekt dürfte aber bei einem durchschnittlichen Wohnhandwerker-Betrieb für weitere Unsicherheit sorgen. Und die großen Anbieter im Internet umgehen die genannten Beschränkungen ohnehin durch entsprechend geschickte Gestaltung ihres Internetauftritts, sodass die vorbeugende Absicht des Gerichts schon lange ins Leere gelaufen ist. Zudem muss man als Kunde – wie im geschilderten Fall – ja schon ein besonders gesteigertes Interesse daran haben, den Rechtsweg gegen einen Verwender der E-Mail-Adresse zu beschreiten, wenn es andererseits fast unmöglich ist, eine einmal erlaubte Verwendung der eigenen E-Mail-Adresse bei großen Anbietern zu stoppen. Mit der viel diskutierten Datenschutzgrundverordnung hat das Urteil allerdings nichts zu tun, maßgeblich ist letztlich das UWG (§ 7 Unzumutbare Belästigungen). Die Restriktionen dieser Vorschrift kann man im Übrigen leicht umgehen, wenn man sich nicht digitaler Medien bedient, sondern einfach seine Post analog als Brief versendet. Hätte also unser Schädlingsbekämpfer seinen Kunden postalisch um eine Beurteilung gebeten, hätte keine unzumutbare Belästigung vorgelegen.

INFO
Vorsicht bei Bildern aus dem Internet

Einfach ein Bild, das mit keinem Copyright-Zusatz verbunden ist, von einer anderen Internetseite herunterladen und auf der eigenen Homepage verwenden, kann zu einer Urheberrechtsverletzung führen. Denn nicht der Betreiber der jeweiligen Internetseite ist der Urheber des Fotos, sondern der Fotograf. Und der hat Unterlassungs- und Schadensersatzansprüche, wenn sein Bild ungefragt auf einer weiteren Internetseite erscheint, so der europäische Gerichtshof.

Foto: inplan-media

Trotz des aktuellen Urteils sollten Wohnhandwerker weiterhin auf die CE-Kennzeichnung achten.

Fehlende CE-Kennzeichnung ist kein Mangel

Mit der CE-Kennzeichnung erklärt ein Hersteller, dass sein Produkt den geltenden Anforderungen der EU-Harmonisierungsrechtsvorschriften genügt. Die CE-Kennzeichnung ist daher kein Qualitätssiegel, sondern eine Kennzeichnung, die durch den Hersteller in eigenem Ermessen aufzubringen ist.

Das Oberlandesgericht (OLG) Oldenburg hat mit Urteil vom 4. September 2018 (Aktenzeichen 2 U 58/18) entschieden, dass allein das Fehlen der CE-Kennzeichnung an Fenstern und Rollläden nicht die Annahme einer mangelhaften Leistung des Fensterbauers rechtfertigt.

Die Auftraggeber beauftragten den Auftragnehmer mit der Lieferung und Montage von Fenster- und Türelementen samt Rollläden in ihrem Wohnhaus. Für die eingebauten Fenster bestanden Leistungserklärungen des Herstellers, während zwischen den Parteien streitig ist, ob sie auch eine CE-Kennzeichnung aufwiesen. Für die Rollläden lagen weder Leistungserklärungen vor, noch enthielten sie eine CE-Kennzeichnung. Nach Fertigstellung rügten die Auftraggeber Mängel und forderten den Auftragnehmer erfolglos zur Nachbesserung auf. Die Auftraggeber behaupten in ihrer Vorschussklage, dass die CE-Kennzeichnung fehle und die Montage weder der Energieeinsparverordnung (EnEV) noch den Regeln der Technik entspreche.

Allein wegen des Fehlens der CE-Kennzeichnung liegt nach Auffassung des OLG Oldenburg kein Mangel vor. Der Regelungszweck der CE-Kennzeichnung liegt nicht darin, die Bauwerkssicherheit

Foto: inplan-media

zu gewährleisten, sondern sie bezweckt vornehmlich, die technischen Anforderungen an Bauprodukte europäisch zu harmonisieren und dadurch den Handel mit Bauprodukten im Binnenmarkt zu erleichtern. Mit der Anbringung der CE-Kennzeichnung an ein Bauprodukt bekundet der Hersteller lediglich die erfolgreiche Konformitätsbewertung, jedoch ausschließlich aus seiner subjektiven Sicht. Folglich begründet die CE-Kennzeichnung keinen Verwendbarkeitsnachweis für ein bestimmtes Bauprodukt. Die CE-Kennzeichnung bietet keinerlei Gewähr dafür, dass das Bauprodukt den nationalen, durch Gesetz festgelegten, Sicherheitsanforderungen entspricht. Die harmonisierten Normen im Sinne der Bauproduktenverordnung, auf denen die CE-Kennzeichnung beruht, spiegeln also aufgrund ihrer Funktion und ihres Inhalts nicht die deutschen anerkannten Regeln der Technik wider, so das OLG Oldenburg. Aus dem Umstand, dass ein Bauprodukt mit CE-Kennzeichnung verwendet wurde, folgt kein Anscheinsbeweis dahin, dass dieses Bauprodukt die in Deutschland im Sinne des § 633 Abs. 2 Satz 2 Nr. 2 BGB „übliche“ Beschaffenheit aufweist. Genauso wenig führt aber das Verwenden eines Bauproduktes ohne CE-Kennzeichnung nach dem deutschen Werkvertragsrecht zu der unwiderleglichen Annahme einer mangelhaften Leistung oder einer tatsächlichen Vermutung, dass das Werk wegen der Verwendung eines Bauproduktes ohne CE-Kennzeichnung nicht den anerkannten Regeln der Technik entspricht. Der Aussagegehalt der CE-Kennzeichnung erschöpft sich mithin für das deutsche Werksvertragsrecht darin, eine Überprüfungsgrundlage für die in Deutschland bestehenden anerkannten Regeln der Technik zu treffen. Allein aus der fehlenden CE-Kennzeichnung kann man nicht bereits auf einen Verstoß gegen eine anerkannte Regel der Technik schließen.

Das Landgericht Mönchengladbach hat mit Urteil vom 17. Juni 2015 (Aktenzeichen 4 F 141/14) anders entschieden und bei fehlender CE-Kennzeichnung einen Mangel angenommen. Es hatte argumentiert, dass ein Unternehmer, der mit Bauleistungen betraut ist, seine Arbeiten so auszuführen hat, dass öffentlich-rechtliche Vorschriften eingehalten werden und die Errichtung bauordnungsrechtlich genehmigungsfähig ist. Verwende der Unternehmer Bauprodukte, die entgegen der Landesbauordnung weder ein Übereinstimmungszeichen noch eine CE-Kennzeichnung tragen, stelle dies einen Mangel dar.

Das nun ergangene OLG-Urteil steht dazu im Widerspruch. Eine endgültige Klärung kann nur durch den Bundesgerichtshof (BGH) erfolgen. Wohnhandwerkern ist deshalb zu raten, bei einzubauenden Produkten auf die erforderliche CE-Kennzeichnung zu achten. Werden zudem Bauprodukte hergestellt, für die eine CE-Kennzeichnung erforderlich ist, verhält man sich wettbewerbswidrig und kann von Konkurrenten abgemahnt werden, wenn man nicht gekennzeichnete Produkte anbietet und vertreibt, so das OLG Frankfurt mit Urteil vom 23. März 2017 (Aktenzeichen 6U 23/16).

HOMAG

Edition25.
Mehr Zukunft.
Mehr Technik.
Full Service.

Profitieren Sie von unserer Edition25 anlässlich des 25. HOMAG Treffs. Aktionsmodelle. Preisvorteile. Gewährleistungserweiterung.

Interesse? Wir sind gerne für Sie da – schreiben Sie uns: **info@homag-herzebrock.de**

Nähere Informationen zur Aktion finden Sie hier: **www.homag.com/edition25**

www.homag.com **YOUR SOLUTION**

Jörg Zarth vom Datenschutzzentrum Saar hat interessante Tipps für Wohnhandwerker.

Cool bleiben in Sachen Datenschutzgrundverordnung

Im Rahmen der Mitgliederversammlung des Wirtschaftsverbandes Holz und Kunststoff Saar e. V. gab es kürzlich auch einen Vortrag über die Bedeutung der Datenschutzgrundverordnung für Wohnhandwerker. Tenor: keine Panik!

Jörg Zarth vom Datenschutzzentrum Saar hat gute Nachrichten für alle Wohnhandwerker-Betriebe und deren Chefs. Denn der Experte, in seiner Behörde zuständig für Beschäftigtendatenschutz, Bildungswesen, Gesundheits- und Sozialwesen, sagt mit klaren Worten, dass er und seine Kollegen nicht auf Konfrontation aus sind, sondern vielmehr die Kooperation mit Betrieben suchen. Soll heißen: Was in Sachen Datenschutzgrundverordnung (DSGVO) in den vergangenen Monaten zu hören und zu lesen war, kommt einer medialen Blase gleich – und hat die Menschen mehr verunsichert als informiert.

Dafür tut er das jetzt: „Als Reaktion auf die bestehenden Unsicherheiten und aus Furcht vor hohen Bußgeldern werden teilweise kuriose oder nicht durchdachte Maßnahmen ergriffen. Durch die Presse gingen geschwärzte Fotos aus dem Kindergarten oder die Klingelschilddebatte kürzlich, bei der eine österreichische Wohnungsbaugesellschaft wegen einer einzigen Beschwerde meinte, über 200.000 Klingelschilder austauschen zu wollen, um die Namen dort zu entfernen. Und immer soll die DSGVO daran schuld sein. Dabei liegt es meines Erachtens daran, dass reflexartig irgendwelche Maßnahmen getroffen werden, ohne vielleicht auch mal den gesunden Menschenverstand zu bemühen."

Jörg Zarth rät vielmehr dazu, als Unternehmer grundsätzlich gewillt zu sein, Datenschutz ernst zu nehmen und einzuhalten. Vor allem im eigenen Interesse, denn ein funktionierender Datenschutz im Unternehmen kann gar ein Wettbewerbsvorteil gegenüber der Konkurrenz sein. Ganz einfach, weil der entsprechende Betrieb seriöser rüberkommt, so der Experte sinngemäß.

Er nennt ein Beispiel aus dem Bereich Mitarbeiterdatenschutz, das vielen Inhabern von Wohnhandwerker-Betrieben geläufig sein dürfte: „Eine GPS-Ortung der Mitarbeiter kann zur Einsatzplanung vielleicht nützlich sein, aber ist es erforderlich, auf den Meter genau zu wissen wo sich der Beschäftigte aktuell befindet? Jedenfalls ist eine permanente Überwachung von Mitarbeitern, die auch noch zur Verhaltens- und Leistungskontrolle verwendet werden kann, unzulässig. Selbst wenn man im Einzelfall zur Erforderlichkeit kommen sollte, reicht die Kenntnis des aktuellen Standorts aus – eine Speicherung ist nicht nötig."

Auf die Frage, ob er für Wohnhandwerker-Betriebe spezielle Tipps hat, rät Jörg Zarth zu Maßnahmen, die eigentlich selbstverständlich sind und keinem Betriebsinhaber Angst machen müssen: „Das fängt an bei rein organisatorischen Maßnahmen wie der Aufbewahrung von Daten in abschließbaren Schränken und der Papieraktenvernichtung mit einem Standard-Schredder und geht über die Erteilung von Zugriffsrechten auf PCs bis hin zu technischen Maßnahmen wie dem Sicherstellen, dass automatische Updates im Betriebssystem aktiviert sind, dass Backups regelmäßig auf externe Festplatten gespeichert werden und dass ein aktueller Virenscanner aktiv ist."

Mehr Infos:
www.datenschutz.saarland.de

Fotos: inplan-media — Wirtschaftsverband Holz und Kunststoff Saar — Schreinerei Feld

Bernd Feld führt den Familienbetrieb Schreinerei Horst Feld in dritter Generation. Sein Sohn David Feld (vierte Generation) arbeitet inzwischen ebenfalls im Betrieb und könnte der potentielle Nachfolger werden.

Spezialisiert auf Vielfalt und Kompliziertes

Schreinermeister Bernd Feld aus Düppenweiler führt in dritter Generation einen erfolgreichen Familienbetrieb und hat so ganz nebenbei noch Zeit, Lust und Energie für gesundheitserhaltende Maßnahmen und karitative Aktivitäten.

Nur wer gut organisieren kann und seine Mitarbeiter auch dazu anhält, hat heutzutage die Chance gute Geschäfte zu machen. Das gilt grundsätzlich für alle Betriebe, damit natürlich auch für Wohnhandwerker-Betriebe, speziell auch für die Schreinerei Horst Feld in Beckingen-Düppenweiler. Deren Chef, Bernd Feld, ist 55 und ein wahrer Tausendsassa, auffällig unaufgeregt bei all den Aktivitäten, die er zu stemmen hat.

Aber der Reihe nach. Mit Bernd Feld macht man nicht einfach einen Gesprächstermin aus, nein, man wird am Tag der geplanten Begegnung von einer freundlichen Dame gefragt, ob der Termin denn auch zustande kommt und dezent an die Uhrzeit erinnert. Auch weist der Chef vorsorglich auf gut gebriefte „Abfangjäger" im Sekretariat hin, an denen nur vorbeikommt, wer das richtige Stichwort nennt. Das Stichwort „Wohnhandwerker", soviel sei verraten, hat funktioniert!

Seit 18 Jahren nun führt Bernd Feld in dritter Generation den Betrieb, der nach seinem Vater benannt ist. Der 79-jährige Horst Feld – geistig und körperlich fit wie kaum ein bald ▶

Für die Arbeitsvorbereitung dieses Objektes, einer 260 Kilogramm schweren Tür im Haus der Kultur in Quierschied, benötigte Bernd Feld 180 Stunden – herausgekommen ist ein optisch eher unscheinbares Monument saarländischer Schreinerkunst.

▶ Achtzigjähriger – zählt zwar nicht mehr zu den 20 fest angestellten Mitarbeitern, ist aber mit Rat und Tat zur Stelle, wenn er gebraucht wird.
Zum Beispiel, um die Firmengeschichte und andere Anekdoten zu erzählen: So ist zu erfahren, dass die Schreinerei Feld seit über 80 Jahren besteht. „Damals sah die Welt noch anders aus und auf den Straßen und Wegen gab es noch zahlreiche Pferdewagen. Mein Vater Vinzenz Feld gründete den Betrieb 1933 als Stellmacherei. So nannte man damals Wagenradbauer. Die Zeiten änderten sich jedoch schnell und bereits 1946 kamen Schreinerarbeiten dazu. Die Liebe zu historischen Holzarbeiten blieb jedoch erhalten und prägt bis heute die Arbeit in der Schreinerei Feld“, sagt Horst Feld, der gerade auf diesem Gebiet viel Pionierarbeit geleistet hat und mit dem Bundesdenkmalpflegepreis ausgezeichnet wurde.
Vinzenz Feld starb 1956, seine Frau Lydia führte den Betrieb mit ihrem Sohn Horst – damals 17 – erfolgreich in das neue Zeitalter. 1962 wurde Horst Feld schließlich Alleininhaber. Seit dem Jahr 2000 ist nun die dritte Generation aktiv: Bernd Feld – Enkel von Vinzenz Feld – sitzt heute am Ruder. Sein Vater Horst Feld hat sich Zeit seines Lebens als geprüfter Restaurator aktiv für den Erhalt alter Gebäude eingesetzt und war sogar im Auftrag des Auswärtigen Amtes in Brasilien unterwegs. Er hat sich immer dafür engagiert, dass die kunstvoll und feingliedrig gestalteten Treppen, Türen und Fenster alter Gebäude bewahrt wurden.
Parallel dazu hat sich die Schreinerei Feld vollständig auf die moderne Zeit eingestellt. Der Betrieb ist inzwischen für seine Vielfalt an Werkstoffen bekannt. Kunststoff, Edelstahl, Granit und Glas spielen neben Holz eine wichtige Rolle. Außerdem arbeitet die Schreinerei mit sorgfältig ausgewählten kooperativen Kollegen sowie Zulieferern von Kunststoff-, Alu- und Holz-Alu-Fenstern und Türelementen aller Art zusammen.
Zusammenarbeit überhaupt wird dort, wo es Sinn macht, groß geschrieben, wie Bernd Feld sagt. „Zum Beispiel, wenn ein Schreinerkollege etwas kann, was wir nicht können oder wenn etwas zu streichen ist, bestelle ich selbstverständlich den Maler aus dem Ort, der kann das besser und schneller als wir.“ Diese Erkenntnis und Einstellung ist

In seiner raren Freizeit hält sich Bernd Feld unter anderem mit Mountainbike-Fahren fit. Immer mit dabei: Hund Calli.

Das Hauptportal der evangelischen Kirche in Saarlouis (1906) ist aufwendig gestaltet. Die Schreinerei Feld hat die Eingangstür sorgfältig restauriert.

Fotos: Schreinerei Feld (4) — Privat

keineswegs selbstverständlich. Wie auch jene, dass es ratsam ist, sich eine Nische zu suchen und seine Grenzen als Betrieb zu kennen: „Wir sind nicht auf Masse ausgelegt."

Auch beim Suchen und Finden von Nischen ist Schreinermeister Bernd Feld ein Meister. „Unsere Nische sind historische Sachen und wir produzieren selbst spezielle Fenster, die es nicht von der Stange gibt." Das hat gereicht, um kürzlich einen schönen Auftrag für das historische Gut Lindenfels in Blieskastel zu bekommen: „Wir haben dort Außenelemente originalgetreu nachgebaut, was sehr viel Spaß gemacht hat. Dann, weil wir gute und fristgerechte Arbeit abgeliefert haben, kamen Möbel hinzu und zu guter Letzt eine ziemlich vernachlässigte Pferdekutsche, die im Keller vor sich hin gemodert ist.

Wer sich das gute Stück jetzt, also im restaurierten Zustand, anschaut, weiß, was Qualitätsarbeit und Organisationstalent sind. Denn dort waren nicht nur anspruchsvollste Holzarbeiten zu erledigen, die größte Schwierigkeit war, heute noch jemanden zu finden, der die Lederarbeiten macht. Es wurde schließlich jemand gefunden, der normalerweise Sitze von Oldtimern wie neu erscheinen lässt. Die Mühe hat sich gelohnt. Bernd Feld erzählt, dass der Kunde nach Erhalt der (naturgemäß nicht kleinen) Rechnung angerufen hat und das nicht, um sich zu beschweren, sondern um alle sechs an den Restaurierungsarbeiten beteiligten Mitarbeiter der Schreinerei Feld zum Essen einzuladen. Wenn das kein Kompliment auf höchstem Niveau ist.

Horst Feld

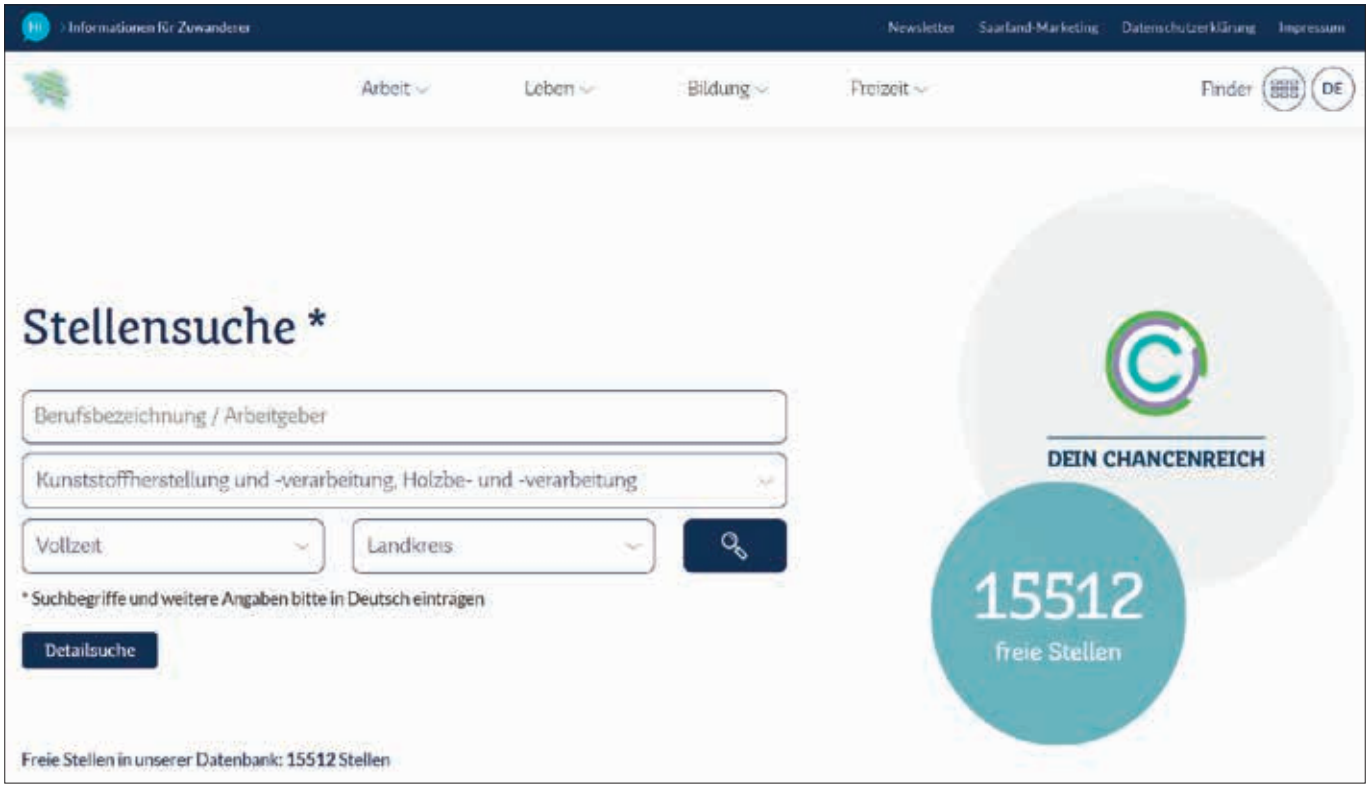
Nicht weniger Niveau hat die riesige, 260 Kilogramm schwere Monstertür in der Kulturhalle Qlisse in Quierschied, die es wahrlich in sich hat. Bernd Feld erzählt, dass nach Auftragserteilung durch den Architekten alleine 180 Stunden theoretische Arbeitsvorbereitung nötig waren, um die Anforderungen an Statik, Flexibilität, Schall- und Brandschutz in die Tat umzusetzen. Ein Wunderwerk der Technik, allein nur, wenn man sich Pläne und Zeichnungen anschaut.

Einer der schönsten Aufträge der Schreinerei Feld war das Restaurieren dieser schmucken Pferdekutsche. Die Auftraggeber waren begeistert.

Und wie entspannt der Chef, der viel um die Ohren hat und sein Geschäft jeweils zu 25 Prozent in Denkmalpflege und Privatkundenaufträge sowie in Spezialtüren als größtes Standbein aufzuteilen weiß und der gar Aufträge aus Israel in seiner Referenzliste aufzuweisen hat? Nun, mit anspruchsvollen Bergtouren sowie regelmäßigen Mountainbike-Fahrten in den Alpen und in der Heimat. Daher rührt auch sein Engagement in der Initiative „Bike-Aid – radfahren und helfen". Getreu dem Motto: „Ein Bike kann wirklich viel bewegen." Erst recht, wenn der Fahrer ein Schreiner ist… ■

Mehr Infos:
Schreinerei Horst Feld e. K.,
Inhaber Bernd Feld,
Dieffler Straße 20,
66701 Beckingen-Düppenweiler,
Telefon 06832-92000,
E-Mail buero@hfeld.de,
www.hfeld.de

Weitere Webseiten:
- www.gutlindenfels.com
- www.bikeaid.de



„willkommen.saarland" – das neue Portal für alle „Noch-nicht-Saarländer" ist für alle saarländischen Arbeitgeber interessant.

Alle freien Stellen im Saarland auf einen Blick

„willkommen.saarland" – das neue Online-Portal ist Anlaufstelle für alle Saarland-Interessierten und weist mehr als 15.000 Chancen für neue berufliche Herausforderungen aus – auch Wohnhandwerker-Betriebe können hier ihre Jobangebote einstellen: einfach und kostenfrei.

Wenn Wohnhandwerker-Betriebe neue Mitarbeiter suchen, ist das oft nicht einfach. Die Frage, wann und wo inseriere ich und mache auf mich aufmerksam, ist angesichts der Vielzahl der Möglichkeiten zeitaufwendig. Das könnte sich jetzt ändern, denn das Saarland-Marketing hat ein neues Projekt auf den Weg gebracht, das speziell „Noch-nicht-Saarländer" ansprechen soll, hierzulande zu arbeiten und zu wohnen. Bestens geeignet ist das neue saarländische Jobportal für alle, die ganz gezielt und ausschließlich nach Stellen im Saarland suchen. Denn: Tagesaktuell und vollautomatisch werden aus allen großen Jobbörsen Stellenangebote im Saarland eingespeist. Die komplizierte Suche nach interessanten Beschäftigungsmöglichkeiten in verschiedenen Stellenportalen entfällt somit.

Besonders auch für saarländische Arbeitgeber hält das Jobportal spannende Funktionen bereit. Darunter die Möglichkeit, Firmenprofile anzulegen und sich einem breiten Publikum zu präsentieren. Auch können eigene Stellenanzeigen kostenfrei geschaltet werden.

Für alle Personalverantwortlichen, die potentiellen Bewerbern wertvolle Informationen zum Wirtschafts- und Lebensstandort Saarland an die Hand geben möchten, hat das Saarland-Marketing ein sogenanntes „Recruitingpaket" entwickelt: Unter dem Motto „Sie verdienen mehr? Willkommen im Saarland!" enthält diese charmante Box unter anderem Flyer zum Jobportal mit kostenloser Registrierung für saarländische Unternehmen und Bewerber, eine Powerpoint-Kurzpräsentation über den Lebens- und Wirtschaftsstandort Saarland sowie einen dreisprachigen Saarland-Imagefilm (Deutsch, Französisch, Englisch).

Mehr Infos:
Saarland-Marketing,
Tina Müller,
Telefon 0681-9520449,
E-Mail saarlandmarketing@saar-is.de,
www.willkommen.saarland/jobs

Fotos: Screenshot www.willkommen.saarland – Wirtschaftsverband Holz und Kunststoff Saar (2)

Raumausstatter-Innung trotzt der Polster-Mafia

Auch in der Mitgliederversammlung der Innung für Raum und Ausstattung im Saarland gehörte in diesem Herbst die Problematik der Datenschutzgrundverordnung zu den wichtigsten Tagesordnungspunkten.

Sascha Bonny, Informationssicherheitsbeauftragter der IKK Südwest, gab einen gut verständlichen Überblick über die Anforderungen des Datenschutzes in kleinen und mittleren Betrieben. Im Rahmen der Präsentation wurde wieder deutlich, dass im Vorfeld des Inkrafttretens der Verordnung viel Panik geschürt wurde und sich jetzt die Entwicklung deutlich normalisiert. So konnte Bonny die Betriebsinhaber beruhigen, dass nur in den wenigsten Fällen in einem Wohnhandwerkerbetrieb ein Datenschutzbeauftragter notwendig sein wird.
Ein weiterer Diskussionspunkt waren neue Anhaltspunkte für unlautere Werbeaktionen der Polster-Mafia. „Es ist für uns schon ein Erfolg“, so Landesinnungsmeister Stefan Linke, „dass wir mit dem Bericht im Wohnhandwerker Anfang des Jahres und der Darstellung auf unserer Internetseite Verbraucher für die unseriösen Geschäftspraktiken sensibilisieren konnten.“

Unter den üblichen Regularien wie Jahresrechnung und Haushaltsplanung konnte Geschäftsführer Michael Peter auf das solide wirtschaftliche Fundament der Raumausstatter-Innung im Saarland verweisen. Daher sei die Ende letzten Jahres andiskutierte Fusion mit den Kollegen in Rheinland-Pfalz bis auf Weiteres kein Thema, zumal sich der dortige Landesinnungsverband im Laufe dieses Jahres aus wirtschaftlichen Gründen selbst aufgelöst habe.
Ein besonderer Moment im Rahmen der Mitgliederversammlung war die Überreichung der silbernen Ehrennadel des Zentralverbandes für Raum und Ausstattung an das langjährige Vorstandsmitglied der Innung, Helmut Kallenbach. Der Saarbrücker Raumausstattermeister führt seit 1983 die Erfolgsgeschichte des schon 1887 gegründeten Polsterei- und Raumausstattergeschäfts in vierter Generation weiter. Erst kürzlich, am 15. September, feierte Kallenbach seinen 60. Geburtstag. Ein Grund mehr, ihm nun die Ehrennadel zu verleihen. Die Auszeichnung war aber auch dem Umstand geschuldet, dass sich Kallenbach seit April 1999 als Beisitzer im Vorstand ehrenamtlich engagiert und seit 1983 insgesamt 44 Lehrlinge ausgebildet hat. ▮

Sascha Bonny, Informationssicherheitsbeauftragter der IKK Südwest, konnte den Raumausstattern die Angst vor der neuen Datenschutzgrundverordnung nehmen.

Helmut Kallenbach (rechts) erhält von Landesinnungsmeister Stefan Linke die silberne Ehrennadel.

Energieeffiziente Produkte für die Holzbearbeitung

- Filtern
- Absaugen
- Entstauben
- Brikettieren
- Zerkleinern
- Lackieren

HÖCKER POLYTECHNIK
Always one idea ahead

Ihr regionaler Ansprechpartner:

HÖCKER POLYTECHNIK GmbH
Uwe Elsinger ▪ Fon 0172 6209594
✉ berg-handelsvertretung@hpt.net

HÖCKER POLYTECHNIK GmbH
Borgloher Straße 1 ▪ 49176 Hilter a.T.W.
Fon **05409 405 0** ▪ ✉ info@hpt.net
www.hoecker-polytechnik.de

Blick auf die idyllisch im Saarbrücker Stadtwald gelegene Verbandsgeschäftsstelle und Lehrwerkstatt. Im Inneren soll ab 2020 eine groß angelegte Modernisierung das Ausbildungszentrum fit für die Zukunft machen.

„Manchem Kollegen würde ein bisschen Künstliche Intelligenz nichts schaden“

Verbands-Chef Karl Friedrich Hodapp nimmt im großen Wohnhandwerker-Doppelinterview kein Blatt vor den Mund, wenn es um Billigheimer oder die politischen Rahmenbedingungen aus Berlin geht. Verbandsgeschäftsführer Michael Peter setzt ganz auf Zukunftsthemen und das Positive der Digitalisierung.

Wie geht es den Mitgliedsbetrieben des Wirtschaftsverbandes Holz und Kunststoff Saar im Jahr 2018?
Hodapp: Man muss unterscheiden: Betrieben, die produzieren, geht es überwiegend gut, anderen, die vor allem montieren, oft eher nicht. Das liegt auch an der Billiglohnkonkurrenz und daran, dass sich heute sehr viele berufen fühlen, etwas zusammenzumontieren. Wir sollten von Verbandsseite perspektivisch da etwas machen. Aber das ist ein anderes Thema.
Welche konjunkturelle Entwicklung erwarten Sie für das nächste Jahr?
Peter: Noch besser kann es nicht werden. Zwar warnt Bundeswirtschaftsminister Peter Altmaier, dass sich die Konjunktur abkühlt. Aber insgesamt muss man sagen, dass es in der Geschichte noch nie ein so langes umsatzstarkes Hoch gegeben hat. Aber, dass es noch 20 Jahre so weitergeht, daran glaubt wohl niemand.
Hodapp: Wir hoffen, dass ein Abschwung – wenn er denn kommt – nicht zu groß wird.
Gibt es Erkenntnisse, wie lange ein Kunde warten muss, bis ein Schreiner, Parkettleger, Raumausstatter oder Monteur seinen Auftrag erfüllen kann?
Peter: Die Auftragsreichweite bei unseren Unternehmen war in der Vergangenheit immer so sechs Wochen. Inzwischen müssen die Kunden Minimum acht Wochen für eine qualifizierte und umfangreiche Arbeit warten. Das ist der Preis für den Erfolg und zu wenig Mitarbeiter.
Hodapp: Ich denke, es geht sogar schon mehr in Richtung drei Monate…
Peter: …vor allem, wenn man bei Kollegen oder Zulieferern noch etwas zukaufen muss, geht in der Tat unter zwölf Wochen fast nichts.
Führt die gute Konjunktur auch zu höheren Preisen für die Kunden?
Hodapp: Die Tendenz ist richtig, aber nicht in dem Maße wie häufig kolportiert, also 16 Prozent und mehr. Das funktioniert bei uns nicht. Allenfalls in Ausnahmefällen.
Peter: 16 Prozent sind utopisch. Vielleicht fünf Prozent.
Ist ein Trend zu erkennen, dass aufgrund der gestiegenen Nachfrage nach Wohnhandwerker-Produkten und -Dienstleistungen mehr junge Menschen den Mut haben, einen Wohnhandwerker-Betrieb zu gründen?
Hodapp: Nicht wirklich! Denn das ist zu teuer. Heute einen Betrieb zu übernehmen oder gar zu gründen, ist ein sehr, sehr großes Kapitalrisiko – nicht zuletzt wegen der teuren Maschinen. Das ist eine echte Hemmschwelle.
Peter: Es gibt aber durchaus positive Beispiele, dass eine Übernahme außerhalb der Familie oder eine Neugründung funktioniert hat. Bei einer Übernahme braucht es von beiden Seiten ▶

Verbandsgeschäftsführer Michael Peter (links) und der Verbandsvorsitzende Karl Friedrich Hodapp haben sich für den Wirtschaftsverband viel vorgenommen.

Fotos: Wirtschaftsverband Holz und Kunststoff Saar (2)

Die Pläne des Saarbrücker Architekten Andreas Kiemle sehen eine komplette Neustrukturierung im Inneren des Ausbildungszentrums in Von der Heydt vor. Die gesamten Modernisierungsmaßnahmen sollen 1,2 Millionen Euro kosten.

▶ eine große Toleranzschwelle.

Hodapp: In der Tat muss man den mutigen Mitarbeitern bei einer Übernahme genügend Spielraum geben und nicht utopische Summen verlangen. Wer den Sprung wagt, sollte nicht nur ein guter Handwerker sein, er muss auch verkaufen können und ein bisschen Kaufmann sollte er auch sein.

Wieviel Umsatz machen die rund 300 Mitgliedsbetriebe Ihres Verbandes – und wieviele Mitarbeiter haben die Betriebe?

Hodapp: Eine genaue Statistik gibt es hier nicht, aber rund 75 Millionen Euro dürften es sein. Soll heißen, jeder der 1.500 Mitarbeiter in den Betrieben erwirtschaftet rund 50.000 Euro Umsatz im Jahr. So ist die Faustformel.

Peter: Man muss hier aber betonen, dass es sich um Durchschnittswerte handelt.

Sie sind gerade dabei, kräftig in die Zukunft zu investieren. Wo sehen Sie das Wohnhandwerk in 30 Jahren?

Peter: In so langen Zeiträumen kann man nur schwer denken, obwohl wir für die Modernisierung einen Planungshorizont bis 2040 haben. Richtig ist: Wir haben vor zu investieren und wollen dafür öffentliche Fördermittel generieren. Bei der Landesförderung gibt es derzeit noch Schwierigkeiten. Sollte das so bleiben, würde uns das vor erhebliche Probleme stellen, aber nicht umwerfen. Wir haben bei der Mitgliederversammlung beschlossen, den Eigenanteil bei 200.000 Euro für das Gesamtvorhaben zu deckeln. Sollte das Land nur zehn statt der anvisierten 20 Prozent fördern wollen, hätten wir eine Lücke von 200.000 Euro – und das geht nicht.

Hodapp: Dann müssten wir entweder den Plan abspecken oder uns andere Fördertöpfe suchen. Denkbar wäre zum Beispiel der Denkmalschutz.

Welche Ziele verfolgen Sie mit dem aufwendigen Umbau in Von der Heydt?

Peter: Wir wollen den Verband und seine Ausbildungsmöglichkeiten nachhaltig zukunftssicher machen. Dazu haben wir jetzt ein tragfähiges und

Mit der Politik der Regierung von Kanzlerin Angela Merkel sind Hodapp und Peter so gar nicht zufrieden.

Lob für die Saar-Groko unter Leitung von Tobias Hans gibt es von den Repräsentanten des Wirtschaftsverbandes.

Zeichnung: Andreas Kiemle — Fotos: inplan-media — CDU Saar — Wirtschaftsverband Holz und Kunststoff Saar

schlüssiges Konzept. Sollte es mit der Finanzierung haken, müssten wir aber Abstriche machen – was schade wäre. Bislang war die Formel so: 15 Prozent kommt von uns, 25 Prozent vom Land und 60 Prozent aus Bundesmitteln.

Sind die geplanten Infrastrukturmaßnahmen für ein modernes Gebäude im alten Bestand auch eine Art Imagewerbung für das Schreinerhandwerk?

Peter: Richtig, denn junge Menschen schauen schon sehr genau hin, wenn es darum geht, wo sie arbeiten und lernen sollen. Eindeutig JA also!

Stichwort Lehrlings- und Meisterzahlen – wie ist die Entwicklung?

Peter: Wir haben jetzt zum ersten Mal seit fünf Jahren wieder mehr Lehrlinge – und das ist sehr wichtig. Ob die Trendwende nachhaltig ist, muss sich noch zeigen. Bei den Anmeldungen zur Meisterschule könnte es noch besser sein.

Hodapp: Insgesamt leidet die Ausbildungsbereitschaft bei den jungen Menschen noch immer unter dem vergleichsweise schlechten Image des Handwerks ganz allgemein. Da muss dringend eine Korrektur her.

Damit die Ausbildungsbedingungen in Von der Heydt noch besser werden, muss dringend investiert werden.

Sind von Ihrer Seite konkrete Maßnahmen geplant, noch mehr junge Menschen speziell für Wohnhandwerker-Berufe zu begeistern?

Hier baut man
auf Freunde.
Und auf dem eigenen
Grundstück.
Bundesweit spitze: Zwei Drittel aller Saarländer
leben im Eigenheim. Vielleicht bald auch Du?
mein.saarland
SAARLAND
Großes entsteht immer
im Kleinen.

▶ **Peter:** Spezielle Aktionen sehen wir kritisch. Sie wären entweder so teuer, dass es sich nicht rechnet, oder einfach nutzlos. Wegen einer gut gemachten Facebook-Aktion wird kein Mensch sich zur Schreinerlehre anmelden. Was wir machen müssen ist, das Image unserer Betriebe noch weiter zu stärken, das ist enorm wichtig. Der Schreinerberuf an sich hat aber ein sehr positives Image in der Bevölkerung.

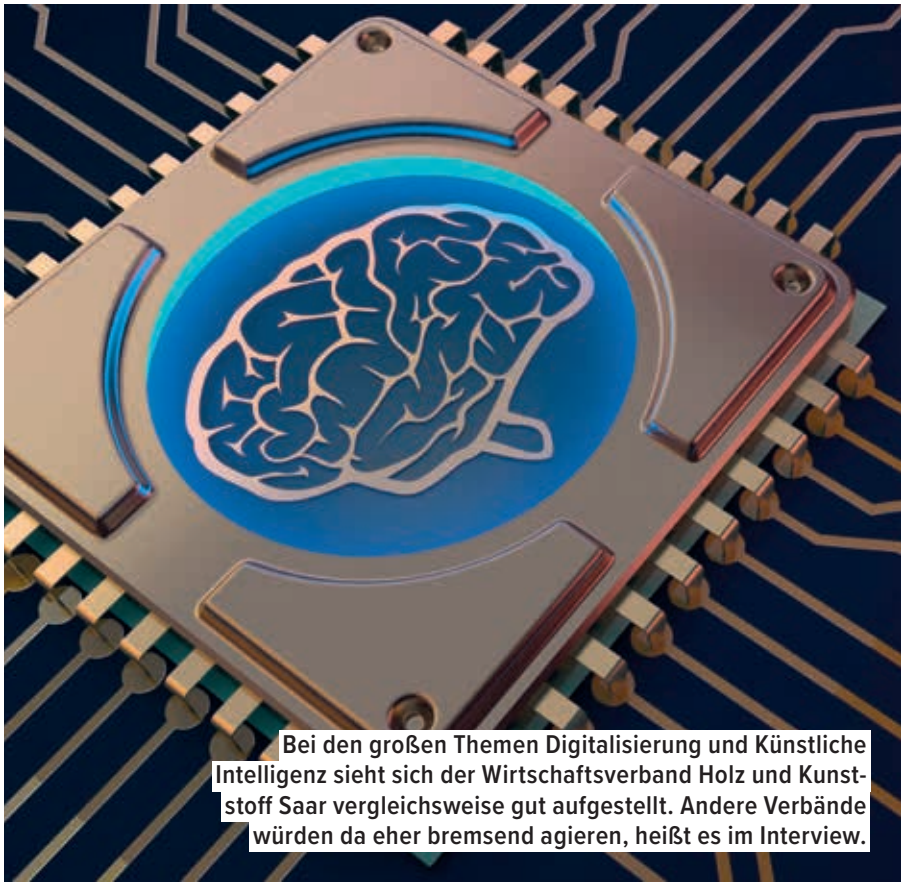
Hodapp: Holz muss man fühlen, handwerklich arbeiten muss man wollen, da kommen sie mit zweidimensionaler Bildschirmwerbung nicht weit. Handwerk muss man erleben!

Peter: Deshalb haben wir jetzt auch einen Mitarbeiter engagiert, der Schülern der achten Klassen den Schreinerberuf hier vor Ort näherbringen soll. Das Echo ist positiv.

Welche Ziele verfolgt der Wirtschaftsverband für 2019?

Peter: Wir wollen einen Jungmeisterkreis initiieren und dieser soll nicht nur auf Schreiner beschränkt bleiben. Wir wollen sie animieren, sich zu treffen, sich zu vernetzen und sich zu engagieren. Im Verband, aber auch im eigenen Interesse. Ich nenne nur mal das Stichwort Digitalisierung. Der Verband bekommt demnächst einen Folienschneidplotter, einen 3D-Drucker, ein Lasergravurgerät und noch einiges mehr.

Hodapp: Die Jungmeister werden von uns eingeladen, zu schauen, was mit diesen Geräten alles möglich ist. Auch in Lehre und Meisterschule können wir so neue Impulse in Sachen Digitalisierung setzen.



Bei den großen Themen Digitalisierung und Künstliche Intelligenz sieht sich der Wirtschaftsverband Holz und Kunststoff Saar vergleichsweise gut aufgestellt. Andere Verbände würden da eher bremsend agieren, heißt es im Interview.

Stichwort Digitalisierung. Glauben Sie, dass Wohnhandwerker-Betriebe die Chancen, Möglichkeiten und auch Gefahren voll umfassend erkannt haben?

Peter: Für viele ist das alles zu abstrakt und zudem ein fürchterliches Schlagwort. Es gibt immer Skeptiker und jene, die vorweg stürmen. Wir sehen unsere Aufgabe darin, aufzuklären, Informationen zu liefern und auf die enormen Möglichkeiten der Produktivitätssteigerung hinzuweisen.

Wo sehen Sie die größten Chancen in Sachen Digitalisierung?

Hodapp: Das kann man nicht seriös abschätzen. Fakt ist aber, dass es eine enorme Entwicklung geben wird und gerade in Sachen Produktivitätssteigerung sich neue Welten erschließen werden – bis hin zur Werkstatt ohne Personal. Überhaupt muss man sagen, dass wir in unserem Verband in Sachen Digitalisierung sehr gut aufgestellt sind – gerade auch mit Blick auf andere Verbände in deutlich größeren Bundesländern.

Peter: Leider muss man auch sagen, dass wir noch besser sein könnten, wenn uns andere Verbände nicht ausbremsen würden. Da sind zum Teil echte Fortschrittsverhinderer in ▶

Geschäftsführer Michael Peter sieht keine Alternative zu den Modernisierungsmaßnahmen in Von der Heydt.

Verbands-Chef Karl Friedrich Hodapp sieht die Wohnhandwerkerleistungen als deutlich zu niedrig bewertet.

Fotos: inplan-media — Wirtschaftsverband Holz und Kunststoff Saar (2)

entscheidenden Positionen.

Welche Rolle wird Künstliche Intelligenz im Wohnhandwerk spielen?

Hodapp: Da kann ich nur sagen: Manchem Kollegen, der fatalerweise auf Billigheimer macht und nicht verstanden hat, was er damit in unserem Handwerk alles zerstört, würde man schon eine gute Portion Künstliche Intelligenz wünschen.

Peter: Im Ernst, die Möglichkeiten von Digitalisierung und Künstlicher Intelligenz gerade auch im Bereich Kundenansprache und Präsentation sind enorm. Stichwort virtuelle Räume und 3D-Präsentationen – früher gigantisch aufwendig, heute mit der richtigen Technik fast ein Klacks. Wir im Verband haben ja auch mit David Hartmann und Patrick Dietz zwei junge Schreinermeister, die sich perspektivisch in die Kommunikationsebene gerade mit den jungen Mitgliedern einbringen sollen – auch damit wir bei den Zukunftsthemen immer up to date sind.

Das denkmalgeschützte Hauptgebäude in der Schreiner-Ausbildungszentrale in Von der Heydt soll förderwürdig erhalten bleiben.

Sie beklagen immer wieder das massive Fehlen von Fachkräften. Eine neue Studie will nun herausgefunden haben, dass bis zu 40 Prozent der Arbeitsleistungen in Betrieben mit unproduktiven sogenannten „Blindleistungen“ vergeudet werden, die nicht zur Wertschöpfung beitragen? Ist da was dran? Können Sie das nachvollziehen?

Hodapp: Definieren Sie Fachkraft. Für mich ist eine Fachkraft jemand, der seine Gesellenprüfung gut gemacht hat und fünf Jahre im Beruf ist. Diese Leute sind rar, sehr sogar. Was die Blindleistungen anbelangt, dürfte das bei uns nicht so krass sein. Dennoch lohnt es sich auch, da einmal näher hinzuschauen. Guter Hinweis!

Kommen wir zur Politik und den politischen Rahmenbedingungen für das Handwerk. Welches Zeugnis würden Sie der Großen Koalition im Saarland ausstellen und wie bewerten Sie die Leistungen der Groko in Berlin?

Peter: Im Saarland top, im Bund Flop!

Hodapp: Sehe ich auch so. Die Steuerpolitik im Bund ist eine Katastrophe für Unternehmer.

Peter: Stimmt! Der Mittelstand muss dringend entlastet werden und wir müssen von diesem Sozialbeitragsterror mal weg. Wir haben einen echten Standortnachteil und viel zu hohe Unternehmenssteuern im internationalen Vergleich. Da muss sich dringend etwas ändern!

Wie leicht fällt Ihren Mitgliedsbetrieben die Suche nach neuem Personal?

Hodapp: Es fehlt die Zwischenklientel, die gut und erfahren ist – von daher ist es schwierig und wird immer problematischer.

Peter: Hinzu kommt, dass immer wieder gut qualifizierte Wohnhandwerker zu ZF, der Feuerwehr oder bald auch zu Nobilia Küchen abwandern. Das schmerzt schon sehr!

Man hört und liest immer wieder, dass „besonders clevere“ Kollegen mit „Abwerbeprämien“ Fachkräfte von der Konkurrenz abwerben. Kennen Sie das Phänomen und spielt das hierzulande auch eine Rolle?

Hodapp: Das ist bei uns (noch) kein Phänomen.

Peter: Wir hoffen, das bleibt so!

Herr Peter, Herr Hodapp, herzlichen Dank für das Gespräch!

Fotos: Wirtschaftsverband Holz und Kunststoff Saar — inplan-media

Genau der Richtige für den Umbau in Von der Heydt

Andreas Kiemle aus Saarbrücken ist als Schreiner sowohl Mitglied der Innung als auch Architekt. Er hat die Modernisierung der Lehrwerkstatt geplant und dabei gründlich mit dem Grundriss aufgeräumt.

Er hat Schreiner gelernt bei Berthold Hodapp, hat vier Jahre an der Hochschule für Technik und Wirtschaft in Saarbrücken Architektur studiert und nennt sich Dipl.-Ing. FH: Andreas Kiemle ist genau der Richtige für den lang herbeigesehnten Umbau und die damit verbundene Modernisierung der Verbandsgeschäftsstelle plus Lehrwerkstatt in Saarbrücken-Von der Heydt. Warum? Weil er selbst eine Schreinerei mit zehn Mitarbeitern hat, die er im vergangenen Jahr nach dem plötzlichen Tod seinen Vaters übernommen hat, und weil er weiß, worauf es ankommt bei diesem speziellen Umbau. Schließlich hat er einmal höchstselbst in der Lehrwerkstatt gehobelt und gesägt – er kennt also die Knackpunkte dieser Räumlichkeiten, die zudem unter Denkmalschutz stehen.

Bevor der 52-Jährige sein außerberufliches Traumziel – die Besteigung des Kilimandscharo – in Angriff nimmt, wird er maßgeblich mit dafür sorgen, dass die Lehrwerkstatt fit für die Zukunft gemacht wird. „Das Gute ist, dass ich die Räumlichkeiten ja kenne und vom Fach bin. Ich habe mir die Freiheit genommen, planungstechnisch alles rauszuwerfen, was nicht trägt.“ Soll heißen, er hat sich keine Denkverbote auferlegt, ein völlig neues Raumkonzept überlegt und die Heizungsanlage (bisher in der Mitte des verschachtelten Gebäudes) nach draußen verlegt. Ergebnis: Ein durchgängig 3,5 Meter breiter Flur, von dem es dann in die verschiedenen Funktions- und Maschinenräume geht. Die Fassade und andere schützenswerte Besonderheiten bleiben dabei unberührt, was den Denkmalschutz freuen dürfte, von dem man sich einen erklecklichen Zuschuss für das 1,2 Millionen teure Gesamtvorhaben erhofft.

Sieht man die Pläne des Architekten, erkennt selbst der Laie die deutlich bessere Struktur im Inneren des idyllisch im Wald gelegenen Gebäudes. Der Grundriss wirkt aufgeräumter, die Technik wurde konsequent an die Seite gesetzt, wodurch Platz für mehr Lehrlingsplätze und Maschinen gewonnen wurde. Zukunftsweisend sollte es eben sein.

Dass Andreas Kiemle genau das kann, hat er erst kürzlich in Rohrbach beim Umbau des Funktionsgebäudes der Landesinnung des Schornsteinfegerhandwerks im Saarland eindrucksvoll bewiesen. Das liegt nicht zuletzt an seiner vielfältigen Erfahrung: Da wären einmal 14 Jahre in Diensten der „Saarbrücker gemeinnützige Siedlungsgesellschaft mbH“, die sich inzwischen „Immobilien-Gruppe Saarbrücken“ nennt, dann seit zwölf Jahren mit eigenem Büro und spezialisiert auf Altbausanierung, Denkmalschutz und Gebäude-Energie-Beratung.

Warum er auch der Richtige ist? Andreas Kiemle denkt forsch in die Zukunft und fordert in Sachen Handwerk und Fachkräftemangel: „Wir bräuchten mal ein paar Indianer!“ Außerdem ist er sich sicher: „Die Handwerker bewerten ihre Leistung völlig unter Wert.“ Da schließt sich der Kreis, denn Gleiches sagt Herr Hodapp, diesmal Karl Friedrich (siehe auch ab Seite 16).

Im Redaktionsgespräch erläutert Andreas Kiemle (rechts) seine Pläne für den Umbau des Gebäudekomplexes in Von der Heydt.

Mehr Infos:
Andreas Kiemle,
Dipl.-Ing. FH und Architekt AKS,
Ilseplatz 2, 66123 Saarbrücken,
Telefon 0681-68856050,
E-Mail kiemle@kiemle-architekt.de,
www.kiemle-architekt.de,
www.kiemle-schreinerei.de

Volles Haus: Gut besucht war die Mitgliederversammlung im neuen EUROFER-Logistikzentrum in Theley.

Aufbruch in die Moderne

Das neue EUROFER-Logistikzentrum in Theley war der würdige Rahmen der Mitgliederversammlung des Wirtschaftsverbandes und der Fachinnung Holz und Kunststoff Saar. Dort wurde über Großes und Zukunftsweisendes berichtet.

Das Beste und Schönste am alljährlich sich wiederholenden Ritual einer Mitgliederversammlung sind weniger die erfreulich guten Geschäftszahlen und auch nicht unbedingt die doch eher ungeliebten Details zur sperrigen Datenschutzgrundverordnung, nein, das Beste und Schönste an so einem Abend sind die Begegnungen mit den Kollegen, die man sonst im Arbeitsalltag eher selten zu Gesicht bekommt.

Da kommt dann schon mal der Großschreiner aus Saarbrücken mit seinem Pendant aus der Parkettleger-Branche ins halb private, halb geschäftliche Zwiegespräch. Auch der Verbandsvorsitzende und der Geschäftsführer haben viele Hände zu schütteln und überhaupt alle Hände voll zu tun, damit die rund 100 Gäste mit den richtigen Informationen in angemessener Zeit versorgt werden.

Und Informationen gab es reichlich. Etwa von den Gastgebern des Abends, Roland und Wolfgang Marekfia, beide geschäftsführende Gesellschafter der Klaus Baubeschläge GmbH in Saarbrücken, zu der auch das neue EUROFER-Logistikzentrum in Theley gehört. Ein Betrieb, zumal ein großer, muss immer bestrebt sein, Abläufe zu verbessern, den Service für die (Wohnhandwerker-)Kunden zu optimieren. So auch die EUROFER-Gruppe, die ins neue Logistikzentrum eingeladen hatte.

Beeindruckend auch hier die Zahlen, die die beiden Marekfia-Brüder zu verkünden hatten: „Unser Lagersortiment umfasst über 35.000 Produkte, die wir auf 12.586 Quadratmeter Lagerfläche am Standort Theley bevorraten. Daneben sorgen eine Scannerlösung sowie ein neues ERP-System für einen reibungslosen Ablauf im Lager. Dadurch können wir unsere Belieferung zum Kunden noch weiter optimieren und auftretende Fehler auf ein Minimum reduzieren. Insgesamt kümmern sich 27 Mitarbeiter und drei Fahrer im Schichtbetrieb um den reibungslosen Betrieb der Anlage. Unser Ziel ist immer die Kundenzufriedenheit und wir wollen mit diesem Schritt den wachsenden Anforderungen unserer Kunden gerecht werden."

Das hören Wohnhandwerker immer

Fotos: Wirtschaftsverband Holz und Kunststoff Saar (3)

Herrenrunde plus: Verbandsvorstand, die Gastgeber Roland Marekfia (rechts) und Wolfgang Marekfia (Vierter von rechts), Verbandsgeschäftsführung und geehrte Junggesellinnen und Junggesellen beim Gruppenfoto mit (nur einer) Dame.

gerne, entsprechend groß war der Applaus. Nicht minder groß und wichtig die Forderung des Verbandsvorsitzenden Karl Friedrich Hodapp in Sachen „Rückvermeisterung". Vehement seine Forderung, wieder deutlich mehr Qualität ins Handwerk zu bringen, was ohne eine deutlich ausgeweitete Meisterpflicht utopisch ist. Die vielen klatschenden Hände sind Beleg dafür, dass er seinen Mitgliedern aus dem Herzen gesprochen hat. Auch war es Hodapp ein Anliegen, die großflächigen Umbaupläne für Lehrwerkstatt und Geschäftsstelle in Von der Heydt dem Auditorium anzukündigen. Viel Lob hatte er für Architekt Andreas Kiemle und Geschäftsführer Michael Peter, die das Projekt „Schreiner 2030" federführend betreuen und besonders auf die Einhaltung des gemeinsam gesteckten Kostenrahmens achten sollen. Beim Stichwort Finanzierung des rund 1,2 Millionen Euro umfassenden Zukunftsprojektes, das für den Verband den Aufbruch in die Moderne bedeutet, hakt es noch ein wenig, weil die zugesagten Zuschüsse des Landes – nach dem derzeitigen Verhandlungsstand – weit geringer ausfallen als erhofft. Aber Geschäftsführer Michael Peter und Verbandschef Hodapp konnten den versammelten Mitgliedern optimistisch versichern, man werde einen Weg finden, die derzeit noch klaffende Budget-Lücke von 200.000 Euro zu schließen.

Entsprechend großes Interesse fand beim Publikum der ausgestellte Architektenplan, den der Urheber höchstselbst detailliert erklären konnte. Alle Investitionen in Steine und Infrastruktur haben letztlich nur ein Ziel, da waren sich alle einig: „Wir brauchen mehr Nachwuchs!" Erfreulich, dass genau an dieser Stelle offenbar der Turnaround geglückt ist, wie Geschäftsführer Michael Peter zu berichten wusste: „Erstmals seit fünf Jahren haben wir wieder steigende Lehrlingszahlen." Donnernder Zukunftsapplaus!

Architekt Andreas Kiemle erläutert die Umbau- und Modernisierungspläne für die Lehrwerkstatt in Von der Heydt.

Wir schaffen Lösungen für Sie!

- umfangreiches Angebot an Sandstein, Kalkstein, Granit, Schiefer etc.
- 5-Achs-CNC-Säge für Platten- und Massivarbeiten
- Serienproduktion und individuelle Lösungen auf Maß
- kurze Lieferzeiten bei vorrätigem Material
- einfache Auftragsabwicklung

Markus Glöckner Natursteine • Schachenweg 11 • 66540 Neunkirchen-Hangard
Telefon 06821-52580 • Fax 06821-58047 • E-Mail info@natursteine-gloeckner.de

PARTNER

Mitglieder im Förderkreis der Parkettleger

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

MARTIN PETRI
Bau- und Möbelschreinerei

Meerwiesertalweg 30
66123 Saarbrücken
Telefon 06 81 / 39 98 29
Fax 06 81 / 37 55 94
e-Mail: info@schreinerei-petri.de
www.schreinerei-petri.de

GLÜCKWUNSCH

Helga Malter-Wilhelm, Bestatterin aus Schwalbach, feiert am 15. Dezember ihren 65. Geburtstag. Ihr 70. Wiegenfest begeht am 17. Dezember **Christel Asimus**, Geschäftsführerin der Firma Polster Kops GmbH in Saarbrücken-Klarenthal. 85 Jahre alt wird am 20. Dezember Schreinermeister **Günter Julian** aus Merzig, der gleichzeitig auch Ehrenobermeister des dortigen Innungsbezirks ist. Am 31. Dezember wird **Andreas Holschuh**, Inhaber des Montagebetriebs Innenausbau Andreas Holschuh in Illingen, 50.

Christel Asimus

SPÄNEX

- absaugen
- fördern
- filtern
- brikettieren
- lackieren
- zerkleinern

Qualität für die Zukunft!

www.spaenex.de
☎ 05571 304-0
info@spaenex.de

NEU IM VERBAND

Als neue Mitglieder in der Bestatterinnung Saar begrüßen wir die Firma **Besch GmbH** aus Püttlingen und die Firma **Bestattungen Lothar Schmidt**, Inhaber Markus Allgeier e. K., aus Homburg. In der Fachgruppe Montage gibt es ebenfalls zwei neue Mitglieder: Schreinermeister **Henning Topp** aus Püttlingen und **Marlon Weber** aus Blieskastel. Und als neues Mitglied in der Schreinerinnung begrüßen wir **Christian Störr** aus Neunkirchen.

TERMINE

Betriebsferien:
Die Verbandsgeschäftsstelle in Saarbrücken-Von der Heydt ist von einschließlich 21. Dezember bis einschließlich 1. Januar geschlossen.

Winter-Gesellenprüfung:
Am 2. Januar beginnt die Winter-Gesellenprüfung im Schreinerhandwerk mit der Arbeitsprobe in der Schreinerlehrwerkstatt.

Sommer-Gesellenprüfung:
Anmeldeschluss für die Sommer-Gesellenprüfung bei der Handwerkskammer des Saarlandes ist der 1. Februar 2019. Später eingehende Anmeldungen können zum Sommer-Prüfungstermin 2019 dann nicht mehr berücksichtigt werden.

MARKTPLATZ

Kleinanzeigen von und für Wohnhandwerker

Maschinen gesucht. Wir suchen ständig gebrauchte Holzbearbeitungsmaschinen. Telefon 06561-95160, 0151-14508843 oder E-Mail f.thiex@epper-maschinen.de.

Nachfolger gesucht. Alteingesessenes Bestattungsinstitut im Landkreis Neunkirchen/Saar zu verkaufen. Kontakt über E-Mail tgkf2018@web.de.

Nachfolger gesucht. Bestattungsunternehmen, seit 1850 am Platz, im Saarpfalz-Kreis zu verkaufen. Kontakt über E-Mail tgkf2018@web.de.

Foto: Polster Kops

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

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

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

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

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

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

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

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

HOMAG GmbH
Homagstraße 3-5
D-72296 Schopfloch
Telefon 07443-130
vertrieb.deutschland@homag.com

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

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

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

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

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

Remmers GmbH
Bernhard-Remmers-Str. 13
D-49624 Löningen
Telefon 05432-83181
E-Mail info@remmers.de
www.remmers.de

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

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

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

Zehn Jahre Würzburger Holztage auf der historischen Festung Marienberg

Die Würzburger Holztage, das Parkett-Branchen-Seminar von Pallmann, feiern am Freitag, 8. Februar 2019, ihr zehntes Jubiläum. Dann kommen Parkettfreunde aus ganz Deutschland in Würzburg wieder zusammen, um die Würzburger Holztage auf der historischen Festung Marienberg zu besuchen. Die bunte Mischung aus Vorträgen und Workshops aus den Bereichen Vertrieb, Technik und Marketing kommt in der Parkettlegerbranche gut an und nicht wenige Besucher sind nun bereits seit einem Jahrzehnt jährlich mit dabei. Aktuelle Themen, renommierte Experten und Fachwissen direkt vom Profi, das sind die Qualitäten, die die Teilnehmer an der Veranstaltung schätzen. Zum Jubiläum gibt es jetzt auch einen Frühbuchertarif: Wer sich bis zum 31. Dezember zu den Würzburger Holztagen anmeldet, erhält einen attraktiven Frühbucherrabatt von 15 Prozent auf die Teilnahmegebühr.

Mehr Infos und Kontakt:
Pallmann GmbH,
Fränze Kühn, Telefon 0931-2796430,
E-Mail fraenze.kuehn@pallmann.net,
www.pallmann.net

Mit einigen Tricks und viel Gewichten wird hier simuliert, wie es sich anfühlt, alt zu sein. Die Probanden hatten sichtlich Spaß an dieser horizonterweiternden Erfahrung.

Altern in kürzester Zeit

Beim vierten Gesundheitstag für Mitglieder des Wirtschaftsverbandes in der Verbandsgeschäftsstelle in Saarbrücken-Von der Heydt war die Alterssimulation der Hit. Erstaunlich, wie schnell vitale Schreiner zu Greisen werden. Noch erstaunlicher: wie sich das anfühlt.

Mit 30 Jahren fühlen, wie es mit 70 geht – wie funktioniert so etwas? Ein Alterssimulationsanzug bietet dazu eine sehr gute Gelegenheit, die typischen altersbedingten Einschränkungen für jüngere Menschen fühlbar zu machen. Beim Gesundheitstag zeigte die Berufsgenossenschaft Holz Metall (BGHM) anhand entsprechender Utensilien, wie man innerhalb kürzester Zeit altern kann. So erschweren Gewichte an Handgelenken oder Knöcheln und eine 20 Kilogramm schwere Weste erheblich die einfachsten Bewegungen, Bandagen an Knie oder Ellbogen lassen erahnen, wie sich Gelenkversteifung anfühlt. Mit einer Spezialbrille werden das Sicht-

feld und das Sehvermögen wesentlich eingeschränkt. Gummihandschuhe, Halsmanschette und Gehördämpfer waren weitere Herausforderungen, die beim Treppensteigen oder auch beim Ein- und Aussteigen in ein Auto große Mühe bereiten und verdeutlichten, wie mühevoll das tägliche Leben ein paar Jahre später sein kann. Dieses Angebot an die Innungsmitglieder entwickelte sich zum Highlight des nun zum vierten Male durchgeführten Gesundheitstages in den Räumlichkeiten des Verbandes in Von der Heydt. Die beiden BGHM-Mitarbeiter Sebastian Lauer und Thomas Schäfer waren den ganzen Tag über beschäftigt, die Probanden auszustatten und dem großen Andrang gerecht zu werden.

Auch zum vierten Gesundheitstag hatten sich etwa 20 Betriebe mit rund 75 Mitarbeitern für Informationen, Tipps und Mitmachaktionen rund um das Thema Gesundheit angemeldet. Zur Erkennung von gesundheitlichen Risiken und Belastungen stand eine ganze Reihe von Fachleuten zur Verfügung. Als Kooperationspartner war die Krankenkasse IKK Südwest ebenso vertreten wie die Berufsgenossenschaft Holz Metall (BGHM) und das Werksarztzentrum (WAZ) Saarlouis mit Dr. Volker Christmann. Sicherheits-Ingenieur Klaus Klöppel stand für Auskünfte zur Gefährdungsbeurteilung gerne bereit.

Werden Beschäftigte in Lärmbereichen tätig, ist grundsätzlich die Gefahr einer Gehörschädigung gegeben. Die G20-Vorsorgeuntersuchungen, wie sie von den beiden WAZ-Mitarbeiterinnen Daniela Lippold und Tina Josten praktiziert wurden, dienen der Früherkennung von Schäden dieses Sinnesorganes. Die G20-Vorsorgeuntersuchung ist vom Arbeitgeber zu veranlassen, wenn bei der Berufstätigkeit am Arbeitsplatz der obere Auslösewert des sogenannten Tageslärmpegels 85 Dezibel erreicht oder überschritten wird. Oberhalb dieses Grenzwertes ist eine Schädigung des Hörvermögens zu erwarten. Das Untersuchungsprogramm bestand aus einem Audiometrietest, ein medizinisches Messverfahren zur Prüfung des Gehörs mit der Messung von Lautstärken unterschiedlich hoher Töne, die gerade noch eine Hörempfindung hervorrufen.

Gleich mehrere Akzente setzte die Gesundheitskasse IKK Südwest, die ein vielfältiges Angebot parat hatte. Über 50 Prozent der krankheitsbedingten Arbeitsausfälle, Berufs- und Erwerbsunfähigkeiten sind durch Rückenbeschwerden bedingt. Nur eine leis- ▶

Die IKK-Gesundheitsberater analysierten und gaben Trainingsempfehlungen, wie Wohnhandwerker ihr Berufs- und Privatleben rückenfreundlich gestalten können.

Fotos: Wirtschaftsverband Holz und Kunststoff Saar (3)

NACHRICHTEN

Neuer Mitarbeiter in Von der Heydt: Dietz folgt auf Weiand

Schreinermeister Patrick Dietz ist beim Wirtschaftsverband Holz und Kunststoff Saar der Nachfolger von Gerhard Weiand als Assistent der Geschäftsführung und technischer Betreuer der Wohnhandwerkerbetriebe. Dietz stammt aus Merchweiler und hat kürzlich seinen 30. Geburtstag gefeiert. Wie andere junge Männer auch, hatte er es nach dem Abitur mit einem Studium versucht – und schließlich seine Bestimmung im Schreinerhandwerk gefunden. Seine Lehre absolvierte er bei der Zeiher GmbH aus Klarenthal und qualifizierte sich mit seiner Gesellenprüfung für den praktischen Leistungswettbewerb der Handwerksjugend „Saarlands-Schreiner-Superstar“. Nach der Meistervorbereitung an der saarländischen Meister- und Technikerschule und der Meisterprüfung in Saarbrücken war Dietz bei der Rudolf Dahlem GmbH aus Auersmacher tätig. Dietz kümmert sich beim Verband aufgrund seiner Studienerfahrung auch um die Internetauftritte der Wohnhandwerker-Innungen und von Bestatter Deutschland. Zu seinen weiteren Aufgaben gehört die Organisation von Schlichtungsverfahren, Seminaren und Weiterbildungslehrgängen.

Patrick Dietz

Neujahrsempfänge und Wahlen bei den Bezirksinnungen

Im neuen Jahr stehen Wahlen beim Wirtschaftsverband und der Fachinnung Holz und Kunststoff an. Diese Wahlen finden jeweils im Rahmen eines Neujahrsempfang statt. Bezirk Saarlouis-Merzig: Sonntag, 20. Januar. Saarpfalz-Kreis: Donnerstag, 31. Januar. Bezirk Saarbrücken: Freitag, 8. Februar. Bezirk St. Wendel-Neunkirchen: Sonntag, 24. Februar.

tungsfähige Wirbelsäule kann den Alltagsbelastungen, ohne langfristige Schädigungen zu erleiden, ausgesetzt sein. Die IKK-Gesundheitsberater analysierten und gaben Trainingsempfehlungen, wie die Mitarbeiter ihren Alltag im Berufs- und Privatleben rückenfreundlich gestalten können. Mit Hilfe der Softwaretechnologie „Cardioscan" wurde auch ein Herz-Kreislauf-Check mit Stressmessung angeboten. Elektroden wurden an Hand- und Fußgelenken angebracht und bei einer zweiminütigen Ruhephase die Werte ermittelt. Bei dieser Untersuchung zeichnete die Gesundheitsberaterin ein Ruhe-EKG auf. Aufgrund dieser digitalen Technik konnte ein Bild vom Herzen gemacht werden und der Stresswert in Form eines farbigen, dreidimensionalen Herzportraits optisch dargestellt werden. Zusätzlich liefert das System verlässliche Werte zu Herzschlag und Herzfrequenzvariabilität. Das Ergebnis wurde für die Mitarbeiter ausgedruckt oder wird ihnen per Mail zugesendet. Im anschließenden Gespräch wurden Maßnahmen zur Gesundheitsförderung aufgezeigt. „In Bewegung bleiben", lautete die Devise von Physiotherapeutin Sandra Glock. Dazu diente der Bewegungsparcours, der im Außengelände der Lehrwerkstatt aufgebaut war. Hier mussten Getränkekästen gestapelt oder ein Lkw-Reifen durch einen Parcours gerollt werden, um die Beweglichkeit und die mentale Fitness zu testen. Verbunden war das Ganze mit einem kleinen Gewinnspiel für die Versicherten. Des Weiteren beriet die IKK Südwest vor Ort Unternehmer bei Fragen des betrieblichen Eingliederungsmanagements (BEM), das auch in kleineren Unternehmen ein immer wichtigeres Instrument darstellt, um Mitarbeiter nach längerer Krankheit wieder an das Arbeitsleben heranzuführen – und das ganz ohne weitere finanzielle Belastung des Unternehmens.

Der vierte Gesundheitstag für Mitglieder des Wirtschaftsverbandes war wieder gut besucht und erkenntnisreich.

Weil der Gesundheitstag nun schon zum vierten Mal so gut angenommen wurde, wird es auch im kommenden Jahr Fortsetzungen geben. Dann wird sicherlich auch die Digitalisierung eine Rolle spielen (siehe auch Text auf Seite 4 über die digitale Transformation im Gesundheitswesen).

REGISTER

PERSONEN

Altmaier, Peter ... 3
Asimus, Christel ... 26
Bickelmann, Rolf ... 3
Bonny, Sascha ... 15
Christmann, Volker ... 29
Dalheimer, Monika ... 3
Dietz, Patrick ... 22, 29
Dincher, Peter ... 3
Feld, Bernd ... 1, 11, 12, 13
Feld, David ... 11
Feld, Horst ... 11, 12, 13
Feld, Lydia † ... 12
Feld, Vinzenz † ... 12
Glock, Sandra ... 30
Hans, Tobias ... 18
Hartmann, David ... 22
Hodapp, Berthold ... 23
Hodapp, Karl Friedrich ... 1, 3, 16, 17, 18, 19, 21, 22, 23, 25
Hoffmann-Bethscheider, Cornelia ... 5
Holschuh, Andreas ... 26
Johänntgen, Georg ... 3
Josten, Tina ... 29
Julian, Günter ... 26
Kallenbach, Helmut ... 15
Kiemle, Andreas ... 1, 18, 23, 25
Klöppel, Klaus ... 29
Kühn, Fränze ... 27
Lauer, Sebastian ... 29
Linke, Stefan ... 15
Lippold, Daniela ... 29
Malter-Wilhelm, Helga ... 26
Marekfia, Roland ... 24, 25
Marekfia, Wolfgang ... 24, 25
Merkel, Angela ... 18
Müller, Tina ... 14
Peter, Michael ... 3, 15, 16, 17, 18, 19, 21, 22, 25
Schäfer, Thomas ... 29
Störr, Christian ... 26
Topp, Henning ... 26
Trump, Donald ... 3
Weber, Marlon ... 26
Weiand, Gerhard ... 29
Zarth, Jörg ... 10

UNTERNEHMEN

Adam, Wüschheim ... 27
Amazon, Seattle (USA) ... 6
Andres & Massmann, Blankenrath ... 27
Becher, Blieskastel ... 27
Besch, Püttlingen ... 26
Bike-Aid, Saarbrücken ... 1, 13
CWS-boco ... 5
Dahlem, Kleinblittersdorf ... 29
Dincher, Püttlingen ... 3
Egger, Brilon ... 27
Epper, Bitburg ... 7, 27
EUROFER, Tholey ... 24, 32
Feld, Beckingen ... 1, 11
Glöckner, Neunkirchen ... 25
Harig & Jochum, Saarbrücken ... 27
HEES & PETERS, Trier ... 27, 31
Henkes, Tholey ... 17, 27
Hesse, Hamm ... 27
Höcker, Hilter ... 15
Holschuh, Illingen ... 26
HOMAG, Schopfloch ... 9, 27
IKK Südwest, Saarbrücken ... 2, 4, 15, 27, 29, 30
Immobilien-Gruppe, Saarbrücken ... 23
Irsch & Partner, Saarlouis ... 27
Kallenbach, Saarbrücken ... 15
Kiemle, Saarbrücken ... 1, 18, 23, 25
Klaus, Saarbrücken ... 24, 27, 32
Kops, Saarbrücken ... 26
Leyendecker, Trier ... 27
OPO, Villingen-Schwenningen ... 27
Pallmann, Würzburg ... 27
Petri, Saarbrücken ... 26
Pfälzische Parkettfabrik, Weidenthal ... 26
Remmers, Löningen ... 27
Saarländischer Sargvertrieb ... 27
Saarland-Marketing, Saarbrücken ... 14, 20
SAICOS COLOUR, Sassenberg ... 26
Schmid, Kippenheim ... 26
Schmidt, Homburg ... 26
Schuko, Kirchberg ... 13
SPÄNEX, Uslar ... 26
Sparkassenverband, Saarbrücken ... 5, 19
Stauf, Winsdorf ... 26
Vereinigte Feuerbestattung Saar ... 27
Wakol, Pirmasens ... 26
Werksarztzentrum, Saarlouis ... 29
Wickert, Landau ... 22, 26
Wineo, Augustdorf ... 26
Würth, Saarbrücken ... 27
Zeiher, 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 15.02.2019

Foto: Wirtschaftsverband Holz und Kunststoff Saar

Mehr Stauraum – mehr Freiraum
Raum gewinnen – mit Hettich

Überraschende Möglichkeiten: Falttürsystem WingLine L

Nische neu gedacht: Schiebetürsystem SlideLine M

Tablarböden sicher und bequem nutzen: Tablarbodenarretierung für Quadro Auszugs-führungen

fascinaction.hettich.com

Mit Lösungen begeistern.
Das nennen wir

Fascin[action]

HEES PETERS

Technik für Möbel

Hettich

IHR KOMPETENTER PARTNER IN SACHEN BAUELEMENTE

KLAUS
EUROFER GRUPPE

wir führen:

Zimmertüren
Funktionstüren
Haustüren
Glastüren
Stahltüren
Stahlzargen
Haustürfüllungen
Beschläge für Türen
Fußböden
Garagentore und Antriebe
Zubehör / Ersatzteile für Garagentore
Terrassendielen

Unsere Kompetenz im Bereich Bauelemente:

Nicole Mahler
Tel.: +49 (0) 681 / 9862 -201
E-Mail: n.mahler@klaus-sb.de

Christoph Schreyer
Tel.: +49 (0) 681 / 9862 -209
E-Mail: c.schreyer@klaus-sb.de

Harald Ewen
Tel.: +49 (0) 681 / 9862 -126
E-Mail: h.ewen@klaus-sb.de

Sabine Töttel
Tel.: +49 (0) 681 / 9862 -139
E-Mail: s.toettel@klaus-sb.de

Jan Müller
Tel.: +49 (0) 681 / 9862 -128
E-Mail: j.mueller@klaus-sb.de

Michael Stolz
Tel.: +49 (0) 681 / 9862 -122
E-Mail: m.stolz@klaus-sb.de

Joachim Wagner
Tel.: +49 (0) 681 / 9862 -132
E-Mail: j.wagner@klaus-sb.de

Carolin Wendel
Tel.: +49 (0) 681 / 9862 -123
E-Mail: c.wendel@klaus-sb.de

Saskia Klauck
Tel.: +49 (0) 681 / 9862 -138
E-Mail: s.klauck@klaus-sb.de

Florian Schworm
Tel.: +49 (0) 681 / 9862 -153
E-Mail: f.schworm@klaus-sb.de

WWW.KLAUS-SB.DE