

Der Wohnhandwerker

Magazin des Wirtschaftsverbandes Holz und Kunststoff Saar e. V.



Strandkorb gefällig?

Kristina Kalz aus Illingen verkauft nicht nur Gardinen. Seite 15



Meisterwerk:

Frank Kronberg hat ein tolles Schreiner-Unikat geschaffen. Seite 18



Gute Aussichten:

Konjunkturumfrage des DHTI. Kongress in Fulda. Seite 10 und 25



Mittelstand stärken:

Scharfe Worte von ZDH-Präsident Hans Peter Wollseifer. Seite 8



Wir müssen für unseren Beruf begeistern

Karl-Friedrich Hodapp, der neue Mann an der Spitze des Wirtschaftsverbandes, will gezielt die Jugend ansprechen. Seite 5



Der neue IKK Gesundheitsbonus:

- Bis zu 360 Euro insgesamt für gesunde Eigeninitiative
- Flexible Möglichkeiten, den Bonus einzusetzen
- Einfach zu erreichen

www.ikk-zusatzleistungen.de

 **IKK** Südwest

BEEINDRUCKEND



Gute Nachrichten von unserem Mitgliedsunternehmen Schmidt-Küchen. Der saarländische Küchenhersteller hat nach eigenen Angaben seinen Umsatz im vergangenen Jahr um 2,6 Prozent auf 398,4 Millionen Euro steigern können. Mit einer Produktion von 180.000 Küchen pro Jahr ist das Unternehmen aus Nohfelden-Türkismühle der fünftgrößte Küchenhersteller in Europa. Der Wohnhandwerker sagt dazu: Herzlichen Glückwunsch! Ebenso zum 80-jährigen Firmenjubiläum mit „Tag der offenen Tür“ am 24. Mai.

Titelfotos: Wirtschaftsverband Holz und Kunststoff Saar / Thomas Seeber — Schnur kreatives Gardinendesign (2) — Frank Kronberg — SEMA-Treppen — ZDH — Foto: Schmidt Küchen

Der Wohnhandwerker

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

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

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

Herausgeber:
 Wirtschaftsverband
 Holz und Kunststoff Saar e. V.

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

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

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

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

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

REGISTER

PERSONEN

Backes, Nicole 27
Biehl, Hans Hermann † 28
Blasius, Hans 30
Blasius, Hans-Jörg 27
Britz, Charlotte 27
Dincher, Peter 7
Faber, Pirmin 29
Feld, Horst 28
Feld, Roman 27, 28
Flätchen, Sven 20
Ford, Henry 22
Gebhardt, Rainer 27
Gentes, Walter 28
Grigo, Jean 28
Haas, Raphael 7, 27
Heisel, Christian 27
Herr, Wolfgang 25
Hess, Christof 28
Hess, Gerhard 28
Hodapp, Karl-Friedrich 1, 5, 6, 7
Jung, Rolf 28, 29
Kalz, Kristina 1, 15, 16, 17
Kastner, Horst 28
Kempf, Alexander 27, 29
Kimmling, Erik 28
Klemm, Kristin 29
Kohl, Stefan 28
Krauss, Helmut 28
Krell, Johann 28
Kronberg, Frank 1, 18, 19
Lauer, Matthias 27
Lorig, Klaus 27
Lorscheider, Uwe 27
Lukowsky, Dirk 24

Marxen, Markus 27
Mertnitz, Karl-Heinz 27
Nahles, Andrea 12
Naubrech, Joachim 28
Peter, Michael 6, 10
Reis, Bernd 6
Riefer, Marion 28
Ries, Josef 25
Rohr-Suchalla, Karin 24
Sander, Patrick 7
Schimetzky, Alexander 26
Schneider, Peter 27
Schober, Rosalia 28
Selzer, Erik 27
Silvanus, Sandra 27
Stein, Johannes Peter 7
Thiery, Lars 27
Toussaint, Walter † 28
Towae, Heinz † 28
Wegner, Bernd 11
Weiland, Gerhard 26, 28
Welsch, Hans-Jürgen 28
Westermann, Ralf 30
Willinger, Trude 28
Wollseifer, Hans Peter 1, 4, 8, 9
Zimmer, Peter 27

UNTERNEHMEN

Adams, Wüschheim 29
Alsfasser, St. Wendel 17, 29
Andres & Massmann, Blankenrath 29
Bank 1 Saar, Saarbrücken 4
Becher, Blieskastel 29
Berger-Seidle, Grünstadt 28
Bostik, Borgholzhausen 28
Christmann, Rehlingen-Siersburg 29
CWS-Boco, Dreieich 9
Egger, Brilon 29
Epper, Bitburg 31

Felder, Hall in Tirol 29
Feuerbestattung Saar, Saarbrücken 27
flaetchen.com, Kirkel 7, 20
Frauenhofer Verlag, Stuttgart 24
Gunreben, Strullendorf 28
Harig & Jochum, Saarbrücken 13, 29
HARO, Rosenheim 29
Hees und Peters, Trier 19, 29
Heidelberg Coatings, Heidelberg 22
Henkes, Tholey 29
Hesse, Hamm 29
Höcker, Hohenstein 21
Hodapp, Saarbrücken 6
IKK Südwest, Saarbrücken 2, 22, 29
Irsch & Partner, Saarlouis 29
Klaus, Saarbrücken 29
Leyendecker, Trier 22, 23, 32
Loba, Ditzingen 28
Microsoft, Redmond 23
OPO, Villingen-Schwenningen 29
Pallmann, Würzburg 28
Remmers, Löningen 29
Renson, Waregem 23
Schmid Söhne, Kippenheim 28
Schmidt-Küchen, Nohfelden 3
Schnur, Illingen 16, 27
Schuko, Bad Laer 14
Sparkassenverband, Saarbrücken 31
TSH System, München 23, 25
VELUX, Hamburg 23
Wakol, Pirmasens 28
Wickert, Landau 11, 29
WOTEC, Rennerod 25, 29
Würth, Saarbrücken 29

*Die nächste Ausgabe
 erscheint am 13.06.2014*

HISTORISCH

17. JAHRHUNDERT. Gardinen feiern gerade Ihr Comeback. Aber seit wann gibt es sie überhaupt? Grundsätzlich spielten Textilien bis ins späte 16. Jahrhundert bei der Inneneinrichtung keine Rolle bei der Wand und Bettendekoration. Eher umhüllten sie Himmelbetten und dienten dazu, die Kälte abzuhalten. Dennoch spiegelten sie den Wohlstand und die gesellschaftliche



Position wieder. In Europa kam der Trend, Fenster von Wohnhäusern mit besonderen Stoffen, also **Gardinen**, zu dekorieren, erst mit dem 17. Jahrhundert. Die verschiedenen Dekorationsstile entwickelten sich recht schnell, beeinflusst worden ist dies durch die europäischen Seefahrerflotte mit der Entdeckung der zahlreichen Seewege nach Amerika und Asien.

ERSTAUNLICH

Ein einheitlicher gesetzlicher Mindestlohn ist und bleibt ein Fehler. Dazu setzt er falsche Anreize für junge Leute und bedroht Problemgruppen am Arbeitsmarkt.

Hans Peter Wollseifer, Präsident des Zentralverbandes des Deutschen Handwerks

BEACHTLICH

129.000

Betriebe deren Rechtsform und Beschäftigtenzahl auf eine größere wirtschaftliche Bedeutung schließen lassen wurden im vergangenen Jahr gegründet. Das ist der niedrigste Stand seit 2003 und 4,1 Prozent weniger als noch 2012.

NACHFOLGER

www.bank1saar.de/nachfolge

Bank1Saar

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.

Karl-Friedrich Hodapp möchte die Berufsschule für angehende Wohnhandwerker attraktiver machen – und weiß auch schon wie.

Herr Hodapp, herzlichen Glückwunsch. Sie sind mit großer Mehrheit zum neuen Vorsitzenden des Wirtschaftsverbandes Holz und Kunststoff Saar gewählt worden. Was haben Sie vor?

Nicht die handelnden Personen sind wichtig, sondern das Ziel: Wir müssen wieder mehr junge Menschen für unseren Beruf begeistern, die Ausbildung verbessern und die Berufsschulen attraktiver machen.

Klingt nach einer Herkulesaufgabe.

Es wird nicht einfach, seit Jahren gehen die Ausbildungszahlen nach unten. Wir werden jetzt alles tun, um diesem Trend entgegenzusteuern und damit dem Fachkräftemangel in den Wohnhandwerker-Berufen entgegenzuwirken. Das wird nicht einfach, aber wir haben genügend Ideen.

Können Sie uns einige nennen?

Gerne. Zum einen wollen wir für die jungen Leute die Berufsschulen attraktiver machen und zum Beispiel mit dem Ministerium über eine Konzentration der Berufsschul-Aktivitäten an einem Standort verhandeln. Bisher gibt es in Nunkirchen, Saarlouis, Saarbrücken und Neunkirchen ein entsprechendes Angebot. Aus Gründen der Qualität und Quantität streben wir mittelfristig eine Bündelung der pädagogisch-theoretischen Wissensvermittlung in den Wohnhandwerker-Berufen an.

Was planen Sie noch?

Nun, wir möchten verstärkt Nachwuchs- und Attraktivitäts-Werbung für die Berufe in unserem Verband machen. Dafür haben wir ein Jahresbudget von etwa 20.000 Euro und ein paar Ideen, wie den Einsatz von Ausbildungsbotschaftern, die so gut wie nichts kosten.

Was verstehen Sie unter einem Ausbildungsbotschafter?

Das sind junge Menschen, die uns – wegen ihrer Begeisterungsfähigkeit für ihren Beruf – schon während Ihrer eigenen Ausbildung aufgefallen sind. Wir sprechen sie an und geben ihnen den Auftrag, für die gute Sache, also ihren Beruf bei jungen Menschen zu werben. Wissen Sie, das Problem ist nämlich, dass wir heute ein sehr hausbackenes Image haben – und das völlig zu unrecht.

Wie konnte es dazu kommen? ▶



Im Gespräch mit Karl-Friedrich Hodapp

Ohne Jugend keine Zukunft!

Der Wirtschaftsverband Holz und Kunststoff Saar hat gewählt – einen neuen Vorstand, einen neuen Vorsitzenden und eine Strategie für die kommenden Jahre. Schreinermeister Karl-Friedrich Hodapp erläutert im Interview mit dem Wohnhandwerker seine Strategie in Sachen Nachwuchsgewinnung.



Der Gesamtvorstand des Wirtschaftsverbandes Holz und Kunststoff Saar nach der Versammlung vom 4. April 2014 mit dem neuen Vorsitzenden Karl-Friedrich Hodapp (Fünfter von rechts), Geschäftsführer Michael Peter (Dritter von links) und Bernd Reis, stellvertretender Hauptgeschäftsführer der Handwerkskammer des Saarlandes (Fünfter von links).

► Nehmen wir mal beispielhaft den Schreiner-Beruf. Viele Menschen denken immer noch, wir würden an der Hobelbank stehen und Fußbänkchen basteln. Das aber ist Unsinn. In vielen Betrieben gibt es nicht mal mehr eine

ZUR PERSON

Karl-Friedrich Hodapp (57) wurde am 4. April als Nachfolger von Edgar Arend (63) zum neuen Vorsitzenden des Wirtschaftsverbandes Holz und Kunststoff Saar e. V. gewählt. Der Schreinermeister ist verheiratet und hat eine Tochter. 1975 hat er die Gesellenprüfung als Landesbester absolviert und wurde dritter Bundessieger beim praktischen Leistungswettbewerb der Deutschen Handwerksjugend. 1979 machte er die Meisterprüfung, zehn Jahre später übernahm er den Betrieb von seinem Vater und gründete die HODAPP GmbH. Das Unternehmen beschäftigt heute etwa 30 Mitarbeiter – darunter fünf Schreinermeister und vier Auszubildende. Der Hobbyradfahrer, der auch Rudern, Catsegeln und Reisen als seine liebsten Freizeitaktivitäten nennt, ist seit 1998 stellvertretender Landesinnungsmeister und stellvertretender Verbandsvorsitzender. Er hat sich über Jahre in verschiedenen Positionen für die Berufsausbildung (als Landeslehrlingswart und im Meisterprüfungsausschuss) im Schreinerhandwerk verdient gemacht. Hodapp ist Vorstandsmitglied der FDP Alt-Saarbrücken und auch in der HWK des Saarlandes für seinen Berufsstand aktiv.

Hobelbank. Heute bestimmt der Computer einen modernen Schreiner-Betrieb – wir sind hoch modern und effizient. Jetzt müssen wir dies nur noch entsprechend kommunizieren.

Wie und wo?

Etwa beim Tag des Handwerks in der Saarbrücker Bahnhofstraße oder bei Ausbildungsmessen. Wenn wir dort die jungen Menschen ansprechen, sind sie nicht selten sehr überrascht, was unser Beruf für moderne Möglichkeiten bietet. Und wenn diese Botschaft dann noch von jungen, begeisterten Menschen transportiert wird, sind wir genau auf der richtigen Fährte, die Ausbildungszahlen wieder nach oben zu bringen.

Das von Ihnen erwähnte Budget von 20.000 Euro klingt nach wenig...

Stimmt, da drückt sich eben aus, dass wir ein relativ kleiner Verband sind. Zum Vergleich: Der Verband der Metall- und Elektro-Industrie des Saarlandes hat ein Budget von 500.000 Euro. Da können wir einfach nicht mithalten. Klar, dass dann auch viele der jungen Menschen in diese Richtung streben, weil die auch mehr Werbung für ihre Berufe machen können.

Wie steuern Sie dagegen?

Wir werden es nicht ändern können, dass junge Männer beispielsweise in der Masse lieber an Autos arbeiten wollen, als in der Schreinerwerkstatt zu stehen. Aber wir zielen ja auch nicht auf die Masse, sondern haben ein ä-

ßerst attraktives Nischenangebot zu bieten. Auch dürfen wir nicht starr an bestehenden Strukturen festhalten, sondern müssen uns einfach der Marktsituation anpassen. Das gilt für unsere Mitgliedsbetriebe, das gilt aber auch für den Verband. Mittelfristig wird es nur noch produzierende und auf der anderen Seite montierende bzw. reparierende Betriebe geben. Soll heißen, die großen werden größer und die kleinen kleiner. Eine teure CNC-Maschine sollte eben im Zwei-Schicht-Betrieb laufen, damit sie rentabel ist.

Aber zurück zum großen Thema Nachwuchsgewinnung.

Das vorhin gesagte ist noch längst nicht alles, wir wollen auch verstärkt in unsere Lehrwerkstatt nach Von der Heydt einladen. Dann wird es verstärkt auch bundesweite Kampagnen geben und viele weitere Ideen wollen wir in den kommenden Monaten noch entwickeln und dann zügig umsetzen.

Wie sieht es mit den Frauen in den doch eher klassischen Männerberufen Schreiner, Parkettleger, Monteur oder auch Bestatter aus?

Wir sind mit dem jetzigen Frauenanteil von zehn bis 12 Prozent sehr zufrieden – 30 Prozent sind da einfach unrealistisch, muss man sagen.

Herr Hodapp, was wollen Sie konkret beim Verband verändern?

Erst einmal möchte ich sagen, dass wir

„Wir müssen uns dem Markt anpassen“

DER VORSTAND Dincher und Haas neue Stellvertreter

Der Vorstand des Wirtschaftsverbandes Holz und Kunststoff Saar e. V. setzt sich nach den Neuwahlen vom 4. April wie folgt zusammen:

- **Karl-Friedrich Hodapp** (57)
Verbandsvorsitzender und Landesinnungsmeister
- **Peter Dincher** (41)
stellvertretender Verbandsvorsitzender, stellvertretender Landesinnungsmeister, Landeslehrlingswart und Bezirksoberrmeister Saarbrücken
- **Raphael Haas** (52)
stellvertretender Verbandsvor-

sitzender, stellvertretender Landesinnungsmeister, Ausschussvorsitzender Öffentlichkeitsarbeit und Bezirksoberrmeister Saarlouis-Merzig

- **Thomas Dahlem** (56)
Ausschussvorsitzender Tarif
- **Johannes Peter Stein** (58), Beisitzer
- **Patrick Sander** (45), Beisitzer
- **Rolf Jung** (49)
Bezirksoberrmeister Saar-Pfalz-Kreis
- **Georg Johäntngen** (54)
Bezirksoberrmeister St. Wendel-Neunkirchen
- **Peter Schneider** (56)
Fachgruppenvorsitzender Bestatter



Der neue Verbandsvorsitzende Karl-Friedrich Hodapp wirbt aktiv um mehr Meisterschüler.

mit einem Organisationsgrad von rund 60 Prozent sehr zufrieden sein können, dennoch wollen wir auch Mitglieder dazugewinnen. Verändern möchten wir vieles, denn wir müssen etwas tun, um weiter existieren zu können. Wir brauchen schlankere Strukturen, so haben wir gerade die Innungsbezirke Saarlouis und Merzig fusioniert. Dies erlaubt künftig ein noch effizienteres Arbeiten. Auch müssen wir mehr auf unsere Stärken hinweisen, also direkter und an den richtigen Stellen kommunizieren.

Können Sie ein Beispiel nennen?

Sehr gerne. Wir als Verband können nicht nur darüber jammern, dass uns der Nachwuchs fehlt, wir müssen parallel auch die Ausbildungsberbereitschaft in den Betrieben erhöhen. Dazu müssen wir Überzeugungsarbeit leisten und wir müssen den Kollegen auch klar machen, dass Berufsschulzeit keine verlorene Zeit ist, sondern eine äußerst sinnvolle Investition in die Zukunft. So planen wir ab dem kommenden Jahr vier Stunden mehr theoretischen Unterricht. Das ist gut und wichtig, aber damit darf es nicht enden. Denn wir brauchen auf unse-

re Betriebsstrukturen zugeschnittene Berufsschulen und überbetriebliche Unterweisung von neun Wochen pro Lehrzeit, die für Schüler und Betriebe einen echten Mehrwert bietet.

Wie ist es um Ihre Lehrwerkstatt und die Meisterschule bestellt?

Da müssen wir dringend für eine bessere Auslastung sorgen. Derzeit haben wir noch zwischen 85 und 90 Lehrlinge. Wenn die Zahl unter 70 sinkt, können wir nicht mehr wirtschaftlich arbeiten. An dieser Stelle muss ich wieder das Thema Kommunikation nennen. Denn wir haben mit einem Wochensatz von 102 Euro für Betriebe, was die überbetriebliche Unterweisung anbelangt, einen der niedrigsten Sätze in Deutschland. Das müssen wir nur noch besser herausstellen.

Wie sieht es mit der Meisterschule aus?

Dort gilt im Prinzip das Gleiche. Derzeit haben wir zu wenig Meisterschüler. Das muss sich schnell wieder ändern. Und das sollte auch gelingen, denn wir müssen letztlich nur die Kostenvorteile unserer überregionalen Meisterschule entsprechend vermarkten und sie gleichzeitig noch attraktiver machen. An dieser Stelle sei mir ein Klagewort erlaubt, denn wenn es um Attraktivität und Kosten geht, sind wir gegenüber den Unis klar im Nachteil. Denn: die Uni kostet nix, die Meisterschule aber sehr wohl. Dabei sind für die Volkswirtschaft Handwerksmeister genauso wertvoll wie Akademiker.

Was halten Sie von der

Studienabbrecher-Kampagne?

Finde ich sehr gut. Das hilft.

Sie wollen mehr Mitglieder für ihren Verband werben. Was sind Ihre Hauptargumente?

Eine sehr gute Informationspolitik – nicht zuletzt durch unsere neue Zeitschrift „Der Wohnhandwerker“ und Kostenvorteile für Mitglieder bei der Ausbildung von 50 Prozent. ■



flaetchen.com
WERBEAGENTUR

Erfolgreiches **Marketing** und
Websites für **Handwerksbetriebe**





Das Handwerk in Deutschland und damit auch die Wohnhandwerker im Saarland haben seit Anfang des Jahres einen neuen Präsidenten. Hans Peter Wollseifer (58) ist ein erfahrener Unternehmer und Handwerkspolitiker.

ZUR PERSON

Hans Peter Wollseifer: Der Zentralverband des Deutschen Handwerks (ZDH) hat seit 1. Januar einen neuen Präsidenten. Der Maler- und Lackierermeister Hans Peter Wollseifer ist ein erfahrener Unternehmer und Handwerkspolitiker. Der 58-Jährige absolvierte eine Lehre als Maler und Lackierer, welche er 1976 mit der Meisterprüfung in Bielefeld abschloss. Anschließend wollte er Architektur in Köln studieren. Es folgte jedoch die Entscheidung für Handwerk und Familienbetrieb, sodass Wollseifer im Alter von 21 Jahren den kleinen elterlichen Malerbetrieb seines Vaters in Hürth bei Köln übernahm. Diesen baute er zu einem bundesweit tätigen Bausanierungsunternehmen mit in der Spitze 100 Beschäftigten aus. Wollseifer ist auch Präsident der Handwerkskammer Köln.

Der Mittelstand muss gestärkt werden

In einem kritischen Gastbeitrag ermahnt der gelernte Maler Hans Peter Wollseifer die große Koalition in Berlin, die Bedingungen des Mittelstandes und der Handwerker zu verbessern. Seine Stimme findet zunehmend Gehör.

Europa hat sich Ziele gesetzt. Von einer Erwerbsquote von 75 Prozent ist die Rede – aber davon ist die EU weit entfernt. Die Zahl der von Armut und sozialer Ausgrenzung gefährdeten Personen soll bis zum Jahr 2020 um 20 Millionen sinken – sie steigt aber beständig. Grund genug, über die Rezeptur nachzudenken. Im-

mer mehr vom immer Gleichen, das ist nicht der Gipfel der Heilkunst. Mehr Wettbewerb – so das Mantra – wird ohne Umstände mit mehr Unternehmensgründungen gleichgesetzt, und mehr Unternehmensgründungen mit dem Ausbau von Marktzutrittschranken – und das seit Jahren, obwohl die wirtschaftlichen Realitäten einen kri-

tischeren Blick erfordern. Als „Marktzutrittschranken“ gelten Regelungen, die die Ausübung eines Berufes an den Besitz einer besonderen Qualifikation knüpfen oder bei denen die Berufsbezeichnung geschützt ist. Dazu gehören Berufe des Handwerks, medizinische und freie Berufe und einige mehr. Das Handwerk hätte Erkenntnisse aus den Erfahrungen der Handwerksrechts-Novelle 2004 zu einer fundierten Diskussion über und Nebenwirkungen der EU-Strategie beizusteuern. Wenn wir nach dem Statistischen Bundesamt in Deutschland eine Selbstständigigenquote von elf Prozent haben (USA sieben Prozent) und damit die höchste Quote seit Kriegsende, dann hat sich dies überwiegend im Handwerk zugetragen, weil für eine Reihe von Berufen jede „Hürde“ abgeschafft wurde. Für Deutschland eine weitere Erhöhung der Selbstständigigenquote als wirtschaftspolitisches Ziel zu postulieren heißt, an Griechenland oder Spanien Maß zu nehmen. Der Zuwachs an Selbstständigen ist weitaus überwiegend auf Solo-Selbstständige zurückzuführen, also Unternehmen, die niemanden beschäftigen. Mehr Wettbewerbsfähigkeit durch immer mehr (prekäre) Solo-Selbstständige? Mehr Ausbildung durch mehr

Gründer ohne Qualifikation? Der EU-Vergleich zeigt, dass eine hohe Selbstständigenquote genauso wenig über die Wettbewerbsfähigkeit eines Landes aussagt, wie eine hohe Akademikerquote. Sonst stünden Griechenland und Spanien besser da als Deutschland. Um Wettbewerbsfähigkeit, Beschäftigung, Innovationskraft und eine breite Qualifikationskultur ist es in den Ländern am besten bestellt, die einen hohen Anteil an solchen Selbstständigen haben, die Arbeitgeber sind und deren Unternehmen stabil im Wettbewerb stehen.

Mit einem Wort: Mittelstand! Notwendig ist selbständiges Unternehmertum, das auf Qualifikation aufbaut. Nur das verhilft uns zu innovativen Produkten und Dienstleistungen, die weltweit gefragt sind und hohe Wertschöpfung erzielen. Notwendig ist selbständiges Unternehmertum, das Qualifikation vorlebt und an die nächste Generation weitervermittelt. Nur dann kann es gelingen, der wachsenden Zahl unzureichend qualifizierter Jugendlicher ei-

nen Weg in Ausbildung und stabile Beschäftigung zu ebnet. Nur durch eine starke berufliche Qualifikationskultur können Menschen mit Migrationshintergrund integriert werden. Dazu braucht man ein attraktives Berufsbildungssystem außerhalb der Universitäten, das in den Unternehmen, im Wettbewerb, in der Arbeitswelt verankert ist und jungen Menschen Auf-

Die jungen Menschen brauchen Vorbilder

stiegsperspektiven bietet. Die jungen Menschen brauchen Vorbilder dafür, dass sich Bildung und Leistung lohnen. Dafür brauchen sie Hürden, die keine unüberwindlichen Hindernisse sind, sondern die Anerkennung und Erfolg bringen, wenn man sie meistert. Die nationale Wirtschaftspolitik sollte sich fragen lassen, wie mit dem Kern unseres Mittelstandes umgesprungen wird. Prekäre Selbständigkeit kann


aufgrund einiger Ungereimtheiten durchaus Vorteile im Wettbewerb haben und reguläre, sozialversicherungspflichtige Beschäftigung verdrängen. Da ist die Kleinunternehmergrenze, bis zu der Unternehmen keine Umsatzsteuer abführen müssen, deregulierte Berufe aber nicht. Die Wirtschaftspolitik sollte auch darüber nachdenken, dass der Spitzensatz der Einkommensteuer aufgrund der kalten Progression schon beim 1,3-fachen des Durchschnittseinkommens einsetzt und was das für Konsequenzen im Wettbewerb mit prekärer Selbständigkeit hat, die sich weitgehend außerhalb des Steuersystems bewegt. Die Wirtschaftspolitik sollte auch erwägen, dass die zahlreichen Absichten unserer Sozialpolitik sozialversicherungspflichtige Beschäftigung schädigen und prekäre Selbständigkeit fördern. Verbunden mit der Deregulierung von Berufen wird ein gefährliches Gebräu angerührt. Am Ende kann das stehen, was man nicht haben will: mehr soziale Ausgrenzung. ■



boco Tischler- und Schreiner-Kollektion – Hochwertig und funktional vom Fach.

In Zusammenarbeit mit Tischlern für Tischler entwickelt und in der Praxis getestet, ist die neue Tischler-Schreiner-Kollektion von CWS-boco perfekt auf die speziellen Bedürfnisse der Branche abgestimmt. Die neue Kleidung ist ab sofort im bewährten Mietvollservice erhältlich. Sprechen Sie uns an! Wir sind Ihr Experte für textile Serviceleistungen.

Telefon: +49 (0) 6103 309-0 www.cws-boco.de

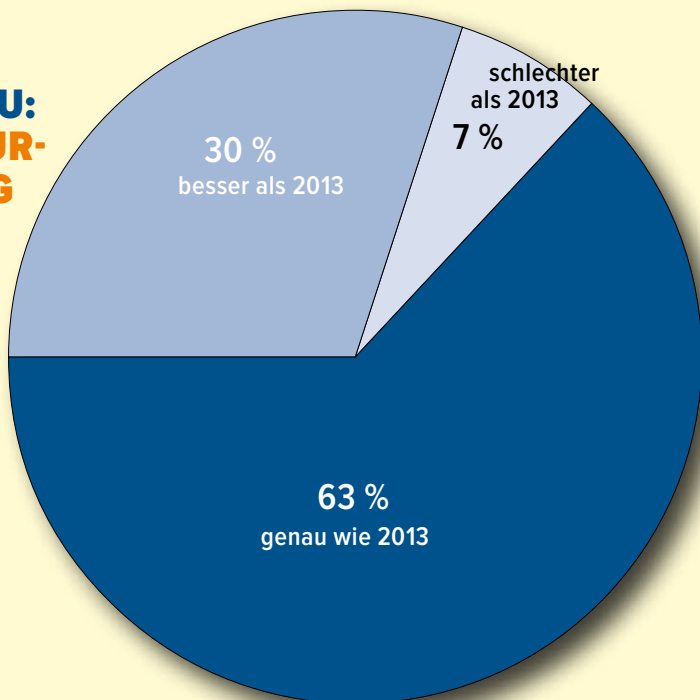
 facebook.com/CWSboco.Deutschland

CWS 

TREPPENBAU: KONJUNKTUR- ERWARTUNG FÜR 2014

Wie schätzen Sie die Konjunktur-entwicklung der Branche für 2014 ein?

Es wird kein Abschwung erwartet



Treppenbau: Konjunkturumfrage 2014

Das Geschäft brummt – für die meisten Firmen

Die Frühjahrs-Konjunkturumfrage des Deutschen Holztreppen-Instituts zeigt für die große Mehrheit der Betriebe eine gute konjunkturelle Lage. Die Auftragsreichweiten der Betriebe konnten im Vergleich zum Frühjahr 2013 gesteigert werden.

Das Stimmungshoch bei den Betrieben des Deutschen Holztreppen-Instituts (DHTI) hat sich dank guter Konjunkturaussichten weiter verfestigt, wie die aktuelle DHTI-Umfrage eindrucksvoll belegt. Demnach schätzen satte 30 Prozent ihre Geschäftsentwicklung 2014 besser ein, als im vergangenen Jahr. Beachtliche 93 Prozent der Betriebe haben entweder die gleichen Erwartungen wie im Geschäftsjahr 2013 oder erwarten gar eine positive Entwicklung für die kommenden Monate.

„Wir haben derzeit kaum einen Grund zur Klage“, sagt der Vorstandsvorsitzende des DHTI, Josef Ries. Der Schreinermeister aus dem saarländischen Quierschied erwartet, dass das „wei-

terhin niedrige Zinsniveau die Investitionsbereitschaft der Mitgliedsbetriebe nochmals stärken wird“. Auch sei die „etwas verbesserte Margenlage zusätzlich für anhaltend gute Stimmung in den Mitgliedsbetrieben“, so Ries. Auch DHTI-Geschäftsführer Michael Peter schließt sich den weitgehend positiven Erwartungen an: „Das alles kann uns nur freuen, zumal die Wirtschaftsweisen die Wachstumsprognose fürs laufende Jahr leicht angehoben haben auf 1,9 Prozent. Das Handwerk, gerade auch aus unserem Bereich, wird seinen Teil dazu beitragen.“

Dieses Urteil stützt sich auch auf Zahlen der Mitgliedsbetriebe, aus denen klar hervorgeht, dass es auch im vergangenen Jahr einen klaren Aufwärtstrend zu vermelden gab. Nur 17 Prozent der Befragten sehen ihre geschäftlichen Erwartungen in 2013 nicht erfüllt. Dagegen haben sich für 83 Prozent die Umsatzerwartungen „erfüllt“ oder gar „mehr als erfüllt“ (zehn Prozent). Die statistischen Auswertungen der Umfrage unter den Mitgliedsfirmen

haben ergeben, dass der Anteil von Holztreppen am Gesamtarbeitsvolumen der Betriebe mittlerweile bei durchschnittlich 76 Prozent liegt, wobei sich der Anteil der Eigenfertigung bei stolzen 94 Prozent einpendelt.

Nicht nur das ist für DHTI-Geschäftsführer Michael Peter ein Indiz dafür, dass die im Verband zusammengeschlossenen Firmen „modern und zukunftsfähig“ sind. In diesem Zusammenhang weist Peter auch darauf hin, „dass mittlerweile rund 87 Prozent der DHTI-Betriebe modernste CNC-Maschinen einsetzen“. Dem gegenüber stehen nur noch vier Mitgliedsbetriebe, die bewusst auf einen konventionellen Maschinenpark vertrauen.

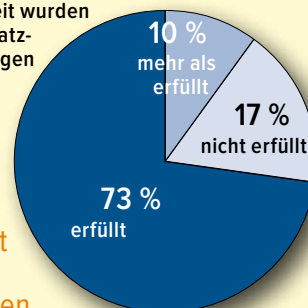
Interessant ist an dieser Stelle auch, dass ein Mitgliedsbetrieb des DHTI im Durchschnitt 26 Mitarbeiter hat und 80 Prozent der Inhaber bewusst Auszubildende beschäftigen. DHTI-Vorstandschef Josef Ries verweist unterdessen auf die „beeindruckende Zahl von 9.698 Geschosstreppen“, die die Mitgliedsbetriebe dem Verband im Jahr 2013 gemeldet haben. Inklusive Montage bringt im Durchschnitt eine dieser Treppen ein Netto-Umsatzvolumen von mehr als 4.000 Euro in die Kassen der DHTI-Mitglieder, die – laut Eigenauskunft – gut zwei Drittel Ihrer Aufträge auf dem privatwirtschaftlichen Sektor generieren.

Rund 77 Prozent der Befragten gaben an, dass Sie in diesem Jahr „mehr“, oder zumindest „genau so viele“ Aufträge für Treppeninstallationen erwarten, wie im Jahr zuvor. „Auch das ein Wert, der sich sehen lassen kann“, so DHTI-Geschäftsführer Michael Peter. ■

ERWARTUNGEN 2013

In wie weit wurden Ihre Umsatzerwartungen im Jahr 2013 erfüllt?

Große Mehrheit mit 2013 zufrieden



NACHRICHTEN

Strom im Saarland wird teurer

Viele Stromversorger im Saarland erhöhen bis April ihre Preise. Die Stadtwerke Bexbach, Blieskastel, Dillingen, Merzig und Saarlouis haben bereits zum Jahreswechsel die Tarife angehoben. In Homburg und Völklingen haben die Stadtwerke die Preise im Februar erhöht. Die KEW Neunkirchen hat ihre Kunden bereits über eine Preissteigerung im April informiert.

Außerdem steigen die Stromkosten im April für Kunden der Stadtwerke Losheim, Schwalbach, Saarwellingen und Wadern. Der Energieversorger Energis will die Preise im Mai erhöhen. Energie SaarLorLux teilte dagegen mit, man werde die Strompreise bis mindestens März 2015 stabil halten. Im Saarland liegen die Preissteigerungen zwischen 1,7 und 5,4 Prozent.

Rente mit 63 gefährdet Beschäftigung im Mittelstand

Die Arbeitsgemeinschaft Mittelstand warnt die Politik eindringlich vor den negativen Folgen einer abschlagsfreien Rente mit 63. Sie konterkariert die richtige Entscheidung für die Rente mit 67, gefährdet die Finanzierbarkeit der Sozialsysteme, belastet gerade die arbeitsintensiven mittelständischen Betriebe und läuft allen Anstrengungen zuwider, die Erwerbstätigkeit Älterer zu erhöhen. Deutschland braucht keine neuen Frühverrentungsmodelle. Sie sind vor dem Hintergrund des demographischen Wandels ein fatales Signal! Darüber hinaus begünstigt die Rente mit 63 eine insgesamt gut versorgte Personengruppe auf Kosten derzeitiger und künftiger Beitragszahler. Sie schafft neue Ungerechtigkeiten zwischen den Rentenbeziehern und ist sowohl verfassungsrechtlich als auch verwaltungstechnisch fragwürdig. Die Arbeitsgemeinschaft Mittelstand appelliert daher an die Bundesregierung, von diesem Vorhaben Abstand zu nehmen. Mehr zu diesem Thema im Internet unter www.arbeitsgemeinschaft-mittelstand.de

Weil alle an die Uni rennen, fehlen den Handwerksbetrieben Nachwuchskräfte, beklagt der CDU-Mittelstandsexperte Bernd Wegner.

Die Warnung kommt von Bernd Wegner, Vorsitzender der Mittelstands- und Wirtschaftsvereinigung der CDU im Saarland (MIT) und Vizepräsident der Handwerkskammer Saarbrücken: „Der anhaltende Trend zum Hochschulstudium wird den Fachkräfteengpass weiter verschärfen. Auch die Unternehmen im Saarland werden in den nächsten Jahren viele Stellen nur schwer oder gar nicht besetzen können.“

Einer gemeinsamen Untersuchung des Bundesinstituts für Berufsbildung (BIBB) und des Instituts für Arbeits- und Berufsforschung (IAB) zufolge fehlen künftig vor allem betrieblich ausgebildete Fachkräfte. Grund dafür ist nicht allein der demografische Wandel. Auch der steigende Anteil an Akademikern trägt dazu bei, dass die Fachkräftelücke in einigen Branchen immer größer wird. In Gesundheits- und Sozialberufen sowie den be- und verarbeitenden und instandsetzenden Berufen, wird der Fachkräftemangel besonders spürbar werden.

„Jahrelang wurden falsche Anreize gesetzt, in dem das Hochschulstudium als das ‚Non plus ultra‘ herausgestellt wurde. Das rächt sich nun. Der

Akademisierungswahn muss endlich gestoppt werden. Wir brauchen vor allem Facharbeiter und Meister in unseren Betrieben, nicht nur Bachelor und Master“, sagt Wegner.

Die MIT Saarland beklagt, dass vielen jungen Menschen gar nicht bewusst sei, welche Möglichkeiten und Karrierechancen eine berufliche Qualifikation bietet. „Wir müssen die Jugendlichen wieder verstärkt von den Vorzügen einer Berufsausbildung im Vergleich zum Studium begeistern. Da sind besonders die Schulen gefordert“, sagt Wegner und verweist darauf, dass die Perspektiven auf dem Arbeitsmarkt für beruflich qualifizierte heute besser sind als sie je zuvor: „Während in Zukunft auf jeden scheidenden Akademiker rund 1,5 Hochschulabsolventen kommen, ist das Verhältnis bei den beruflich qualifizierten umgekehrt.“

Laut den Berechnungen von BIBB und IAB werden bis 2030 in Deutschland rund 3,1 Millionen Akademiker aus dem Arbeitsleben ausscheiden. Dem wird ein Neuangebot von rund 4,7 Millionen Hochschulabsolventen gegenüberstehen. Gleichzeitig scheidet rund 10,5 Millionen beruflich Ausgebildete aus dem Berufsleben aus. Es rücken aber nur 7,5 Millionen jüngere Menschen mit Berufsbildung nach. Besonders bei Meistern und Technikern ist mit größeren Engpässen zu rechnen. ■



Bernd Wegner (57)

Holz.

Die Schönheit der Natur

WICKERT
HOLZFACHHANDEL

➤ **Öffnungszeiten EXPO HOLZ:**
Mo-Fr 8-18 Uhr
Sa 9-13 Uhr

Böden u. Leisten

Türen u. Beschläge

Decken u. Wände

Terrasse u. Balkon

Garten-gestaltung

Holz Bau, Öko.Baustoffe

alle anderen Produkte rund ums Holz

➤ Lotschstraße 2, Landau/Pfalz
A65, Ausfahrt Landau Nord
info@wickert.net, www.wickert.net

WICKERT
HOLZFACHHANDEL

Besuchen Sie unsere Ausstellung EXPO HOLZ

Bundesregierung ärgert Wohnhandwerker-Betriebe

Mindestlohn und andere Gemeinheiten

Der Referentenentwurf aus dem Bundesarbeitsministerium sorgt für Ärger bei den Arbeitgeberverbänden – natürlich auch im Saarland.

Seit Mitte März liegt der Referentenentwurf für das sogenannte Mindestlohngesetz vor. Kernstück ist die Einführung eines gesetzlichen Mindestlohnes von 8,50 Euro mit einer lediglich begrenzten Übergangsfrist für niedrigere Tariflöhne bis 2017. Doch die Regelung enthält unnötigerweise im Entwurf weitere Vorschriften, die zur Umsetzung eines gesetzlichen Mindestlohnes nicht notwendig sind oder gar nichts damit zu tun haben.

Im Wohnhandwerk sorgen vor allem zwei Regelungen für richtigen Ärger. So soll im Zusammenhang mit der Einführung des gesetzlichen Mindestlohnes auch das Tarifvertragsgesetz (TVG) geändert werden. Das Gesetzespaket sieht hierzu vor, dass zukünftig Tarifverträge vom Tarifausschuss beim Bundesarbeitsministerium auch dann für allgemeinverbindlich erklärt werden können, wenn dies allein im öffentlichen Interesse geboten erscheint. Die bisherige weitere Voraussetzung, dass mindestens 50 Prozent aller Arbeitnehmer bei Arbeitgebern beschäftigt sein müssen, die ihrerseits Mitglied im tarifschließenden Arbeitgeberverband sind, soll entfallen. Vielmehr soll zukünftig ausreichen, wenn ein Tarifvertrag in seinem Geltungsbereich überwiegende Bedeutung erlangt hat oder eine wirtschaftliche Fehlentwicklung für die Branche verhindert werden soll. In unerträglicher Weise wird so in die Tarifautonomie, gerade auch des Wohnhandwerks, eingegriffen. Denn es gibt vielfältig Überschneidungen der dortigen tariflichen Regelungen mit



Arbeitsministerin Andrea Nahles (43, SPD) hat sich mit ihrem „Meisterstück“ keine Freunde im Mittelstand gemacht.

Tarifverträgen im Baugewerbe. Noch schwerwiegender stellt sich die Situation allerdings dar, weil nun mit einem neuen Paragraphen im TVG vorgesehen wird, Tarifverträge über gemeinsame Einrichtungen vom Arbeitgeber auch dann einzuhalten, wenn dieser sich an einen anderen Tarifvertrag gebunden hat. Hiermit

Viele sinnvolle Regeln wären Makulatur

wird der absolute Tarifvorrang gerade von Tarifverträgen der Bauwirtschaft normiert. Denn hinter den gemeinsamen Einrichtungen verbergen sich ausschließlich Institutionen wie die Soka Bau, die auf der Basis von Tarifverträgen der IG Bau mit den Arbeitgeberverbänden der Bauwirtschaft,

des Garten- und Landschaftsbaues und des Malerhandwerkes errichtet wurden. Der Hauptverband der Deutschen Holzindustrie (HDH) vermutet, dass mit der geplanten Änderung des TVG das derzeit bestehende System der Allgemeinverbindlich-Erklärung und der notwendigen Abgrenzung von Branchen ausgehebelt wird. „Damit wird dann ganzen Branchen das System gemeinsamer Einrichtungen übergestülpt, die weder als Arbeitgeberverband noch von Gewerkschaftsseite an den entsprechenden Einrichtungen beteiligt sind“, so Jan Kurth von der Tarifabteilung des HDH. All das, was in den letzten Jahren unter dem Begriff Große Einschränkungsklausel mühsam an Abgrenzungen, insbesondere zwischen der Baubranche und den Wohnhandwerkern, aber auch in vergleichbaren Industriezweigen ausgehandelt wurde, wäre dann Makulatur. Zudem besteht auf diese Art und Weise die Gefahr, dass gewissermaßen durch die Hintertür für die Wohnhandwerker ein viel höherer zwingender tariflicher Mindestlohn als jetzt mit 8,50 Euro Stundenlohn geplant und gar auch ein zwingender tariflicher Urlaubsanspruch eingeführt wird. Die bei den gemeinsamen Einrichtungen zugrunde liegenden Verfahrenstarifverträge beschreiben selbst nur die Organisationsformen der gemeinsamen Einrichtungen und die Verfahrensweise beim Einzug der Umlagen. Sie setzen aber zwingend bestimmte materielle Ansprüche, die in anderen Tarifverträgen geregelt sind, voraus, wie

etwa einen bestimmten Stundenlohn und die Dauer des Jahresurlaubs. Dies würde bedeuten, dass die Tarifverträge, die im Wohnhandwerk vorzugsweise mit der IG-Metall abgeschlossen werden, gegenstandslos würden.

Es ist zu erwarten, dass sich gegen diese vorgesehene völlig unnötige Neuregelung massiver Widerstand im Wohnhandwerk, aber auch in entsprechenden Industriebranchen, sowie etwa im Elektrohandwerk bilden wird. Ebenso wenig lässt sich für das Wohnhandwerk nachvollziehen, dass mit dem Mindestlohngesetzentwurf auch vorgesehen ist, eine Generalunternehmerhaftung einzuführen für die Zahlung des Mindestlohnes, wie sie schon im Arbeitnehmerentendegesetz zu finden ist. Dies bedeutet, dass der Auftraggeber von Bauleistungen, der selbst auch Bauleistungen erbringt, wie ein Bürge dafür haftet, wenn sein Subunternehmer dem Arbeitnehmer nicht den Mindestlohn zahlt. Hintergrund für die Einführung in der Baubranche war in der Vergangenheit, dass gerade diese Branche besonders anfällig ist für Formen der illegalen Beschäftigung. Diesen Ansatz der Generalunternehmerhaftung aber auf alle Bereiche der Wirtschaft anwenden zu wollen, bedeutet nichts Anderes, als dass man jeder Branche unterstellt, für illegale Beschäftigungsformen anfällig zu sein. Dies trifft jedoch definitiv für das Wohnhandwerk nicht zu und lässt sich auch mit keinerlei statistischem Material belegen.

Dazu muss man wissen, dass jedes Jahr eine sogenannte Evaluierung über die Auswirkungen des Arbeitnehmerentendegesetzes durchgeführt und veröffentlicht wird. An keiner Stelle dieser

Kann der Arbeitgeber Betriebsferien einfach anordnen?

Das Bundesurlaubsgesetz legt fest, dass sich vorrangig der Arbeitgeber nach dem Urlaubswunsch des Arbeitnehmers richten muss. Deswegen stellt die Festlegung von Betriebsurlaub eine Abweichung von der Regel dar und ist nur unter der Voraussetzung dringender betrieblicher Belange zulässig.

Anerkannt wird die Ausnahme zum Beispiel überall dort, wo die Mitarbeiter mit dem Chef notwendigerweise eng aufeinander abgestimmt arbeiten. Genannt werden in der Literatur die Beispiele Arztpraxis oder Handwerksbetrieb. Mithin kann auch in einer Schreinerei ein Teil des Jahresurlaubs als Betriebsferien bestimmt werden. Dabei empfiehlt es sich, die Betriebsferien immer schon im Voraus für das ganze Kalenderjahr festzulegen, wobei in keinem Fall der ganze Jahresurlaub des Arbeit-

nehmers vom Arbeitgeber komplett verplant werden darf. Zulässig sind aber etwa 15 Tage Betriebsferien bei 29 Tagen Gesamturlaubsanspruch.

Wenn es bisher auch immer ohne Betriebsferien ging, dann sollte der Arbeitgeber die Mitarbeiter erst recht möglichst früh auf die Betriebsferien aufmerksam machen, damit diese die Betriebsferien bei Ihren

eigenen Urlaubsplanungen auch berücksichtigen können! Im Einzelfall muss sich der Arbeitgeber

Dringende betriebliche Belange

gegebenenfalls mit einer Regelung über das Arbeitszeitkonto behelfen, wenn also gebuchter Urlaub des Arbeitnehmers und Betriebsferien zu einer Überschreitung des Jahresurlaubsanspruchs führen würden. Letzte Alternative wäre unbezahlter Urlaub, was aber unbedingt im Einvernehmen mit dem Arbeitnehmer geregelt werden sollte. ■

Evaluationsberichte ist bisher ausgeführt worden, dass eine Ausdehnung der Generalunternehmer- beziehungsweise Bürgenhaftung auf alle Branchen Sinn machen würde. Diese Ausweitung führt nur zu einer weiteren Kriminalisierung von Arbeitgebern, die oftmals nicht überblicken können,

ob ein Subunternehmer sich an alle Bestimmungen hält. Der bürokratische Aufwand, um dies ständig von neuem zu überprüfen und im Laufe eines Bauvorhabens aktuell zu halten, steht definitiv in keiner Relation zum möglichen Effekt, illegale Beschäftigung zu bekämpfen. ■

Der Versicherungsmakler für WOHNHANDWERKER

Erfahren – Kompetent – Unabhängig

Harig & Jochum Maklerbüro GmbH

Ihr Spezialist für umfassenden
Versicherungsschutz in allen betrieblichen Belangen

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

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



Bauleistungen:

Die Umkehr von der Umkehr der Steuerschuld

Die Umsatzsteuer folgte lange Zeit einem klaren Prinzip: Der Unternehmer, der eine Leistung ausführt, weist in seinen Rechnungen Umsatzsteuer aus, gibt die Steuer in seinen Umsatzsteuermeldungen an und führt sie an das Finanzamt ab. Bei Bauleistungen gilt das Gegenteil.

Das deutsche Steuerrecht war schon immer ein Quell der Freude. Das Dickicht durchblickt fast niemand mehr. Ein schönes Beispiel ist Paragraph 13 b Umsatzsteuergesetz (UStG): Danach schuldet der Empfänger einer Bauleistung die für diese Leistung anfallende Umsatzsteuer und nicht der Erbringer der Leistung, wenn der Empfänger seinerseits selbst Bauleistungen erbringt. Ziel der Regelung ist letztlich die Verhinderung von Umsatzsteuerbetrug gegenüber dem Finanzamt. Die Regelung bedeutet, dass ein Wohnhandwerker, der für einen Generalunternehmer arbeitet, der seinerseits etwa eine Wohnanlage errichtet, seine Rechnung immer ohne

Umsatzsteuer, also netto, stellt und der Generalunternehmer (GU) diese Umsatzsteuer dann abführt.

So weit so gut, sollte man meinen; das war die geübte Praxis seit 1. April 2004, als das Gesetz eingeführt wurde. Nun aber hat der Bundesfinanzhof (BFH), das höchste deutsche Steuergericht, für Verwirrung gesorgt und auch zu einer Änderung des Anwendungserlasses durch die Finanzverwaltung. Mit Urteil

Das Dickicht durchblickt niemand mehr

vom 22. August 2013 (VR 37/10) hat der BFH im Falle eines reinen Bauträgers entschieden, dass die Umkehr der Umsatzsteuerschuld nicht eingreift, wenn der Bauträger selbst keine Werklieferungen und sonstigen Leistungen erbringt, die der Herstellung, Instandsetzung, Instandhaltung, Änderung oder Beseitigung von Bauwerken dient. Der BFH unterscheidet demzufolge zwi-

schen dem reinen Bauträger und dem GU mit der Begründung, so für Rechtssicherheit und -klarheit zu sorgen!

Der Auftragnehmer könne nämlich nicht erkennen, ob der Auftraggeber selbst nachhaltig Bauleistungen erbringt. Das Gesetz soll nur eingreifen, wenn ein unmittelbarer Zusammenhang zwischen der vom Subunternehmer erbrachten und vom Generalunternehmer empfangenen und der anschließend vom Generalunternehmer wieder selbst erbrachten Bauleistung besteht. Eine Einigung zwischen den Vertragsparteien, wer denn nun die Umsatzsteuer schulden soll, ist im Übrigen unbeachtlich, weil das Gesetz nicht zur Disposition der Beteiligten steht. Bauträger liefern also fertig bebaute Grundstücke und erbringen im Gegensatz zum Generalunternehmer keine eigenen Bauleistungen. Nur der echte GU schuldet daher für die von seinem Subunternehmer erbrachte Bauleistung die Umsatzsteuer!

Die neue Rechtsunsicherheit resultiert nun aber daraus, dass ein Wohnhandwerker nur schwer unterscheiden kann, wann ein Auftraggeber als GU oder als reiner Bauträger auftritt. Oftmals werden ja beide Eigenschaft in einem Unternehmen vereint. Dann hängt die Umkehr der Umsatzsteuerschuld vom konkreten Bauvorhaben ab. Der Wohnhandwerker muss also feststellen, ob sein Auftraggeber bei der einen Gelegenheit als Bauträger auftritt und beim anderen Mal vielleicht als Generalunternehmer selbst steuerpflichtige Bauleistungen erbringt. Und es hilft leider auch nichts, wenn man sich vom Auftraggeber für den konkreten Auftrag schriftlich versichern lässt, dass er als GU auch Steuerschuldner ist – so jedenfalls der BFH. Es ist zu hoffen, dass es hier durch den Gesetzgeber zu einer Klarstellung kommt und damit wieder zur Umkehr der Umkehr von der Umkehr der Steuerschuld... ■

www.schuko.de





- absaugen
- filtern

- zerkleinern
- entsorgen
- fördern

- brikettieren



Absaug-, Oberflächen- und Filtertechnik

Die Strömung ist unsere Kraft



55481 Kirchberg/H. Hugo-Wagener-Str. 11
+49 (0)6763/30319-0 kirchberg@schuko.de

Schon über 40 Strandkörbe hat Kristina Kalz an Saarländer verkauft – Tendenz steigend.



Dem Kunden auch mal was Exotisches anbieten

Strandkorb gefällig? Bitteschön!

Sie ist eine Meisterin unter den Raumausstattern und eine Frau, die ihren Job aus Leidenschaft und mit Überzeugung macht: Kristina Kalz aus Illingen ist mit ihrem Betrieb auf Gardinendesign spezialisiert. Aber nicht nur.

Man sieht ihr an, dass das was sie tut, ihre Passion ist. Und man hört es. Denn wenn Kristina Kalz von ihrem Beruf redet, dann ist das so, wie andere nur von ihrem Lieblingsverein, allenfalls von ihrem Hobby schwär-

men. Nicht so die 35-Jährige aus dem verschlafenen Illinger Ortsteil Welschbach. In dritter Generation führt sie ein nobles Geschäft, das in dem 1.300-Seelen-Ort niemand wirklich vermuten würde. Die Raumausstatter-

Meisterin und Landeslehrlingswartin hat vor zwölf Jahren das Geschäft von den Eltern übernommen und berät seither Kunden im ganzen Land in Sachen Wohnungsverschönerung – mit Schwerpunkt auf Gardinendesign. ►



Der Blick in den Verkaufsraum von „Schnur kreatives Gardinendesign“ deutet die Vielfalt der Möglichkeiten an.

INFO

Kristina Kalz (35) ist Raumausstattermeisterin und Inhaberin des Familienbetriebs „Schnur kreatives Gardinendesign“, den sie im Jahr 2001 von ihren Eltern übernommen hat und nun in dritter Generation führt.



Kristina Kalz (35)

Als Landeslehrlingswartin sorgt sie sich ein wenig um das Image ihres Berufes, dessen Name etwas angestaubt wirkt und vielleicht auch deshalb momentan nur wenig Nachwuchs anzieht. Derzeit gibt es im Saarland acht Lehrlinge im dritten Ausbildungsjahr, zwei im zweiten Ausbildungsjahr und wiederum acht im ersten Lehrjahr, wobei das Verhältnis Männer zu Frauen bei 50 zu 50 liegt. Anschrift und weitere Infos: Schnur kreatives Gardinendesign, Welschbachstraße 6, 66557 Illingen, Telefon 06825-940064, E-Mail info@gardinendesign-schnur.de, www.gardinendesign-schnur.de

► Ein weites Feld, doch die fesche Frau mit der stylischen Brille hat ein sicheres Gespür für die Wünsche ihrer Kunden, die meist gang gezielt den Weg über das Internet nach Welschbach suchen oder durch Mund-zu-Mund-Propaganda auf ihr Geschäft aufmerksam werden. Dort finden sie eine gigantische Auswahl edelster Stoffe und Accessoires, vom Bodenbelag über das Sonnenschutzrollo bis hin zur Tischdecke und einer Reihe ungewöhnlicher oder auch erwartbarer Stoffe, die zum Wände und Fenster verzieren prädestiniert sind.

Hier gibt es für jeden Geschmack und für jeden Bedarf das passende. Und was nicht passt, wird passend gemacht. Zum Beispiel im hauseigenen Nähatelier, in dem einige der insgesamt neun Mitarbeiter von „Schnur kreatives Gardinendesign“ beschäftigt sind. Aber woher kommt der Name Schnur? „Meine Familie führt seit dem 1. Januar 1935 unter diesem Namen den La-

den hier. Damals noch als Textilhaus für Weiß-, Woll- und Kurzwaren.“ Kristina Kalz unterstreicht, dass der Name Schnur unbedingt bleiben soll, auch wenn sie nach ihrer Heirat anders heißt. „Tradition verpflichtet“, so ihr Credo.

Gefragt nach dem originellsten, schönsten oder markantesten das sie je gemacht oder verkauft hat, kommt als Antwort ein verschmitztes Lächeln plus ein nachgeschobenes Wort, das dem Zuhörer große Fragezeichen auf die Stirn projiziert: „Strandkörbe!“ Wie bitte? Im Saarland? „Ja eben.“ Die Antwort verlangt nach einer Erklärung, die auch prompt und einleuchtend folgt: „Ich war vier Jahre auf Sylt, habe dort gelebt und gearbeitet und auch Strandkörbe jedweder Couleur und Preisklasse gestaltet.“ Zurück in der Heimat, hat sie aus ihrer neuen Leidenschaft ein Geschäftsmodell gemacht, das – oh Wunder – sogar im Saarland funktioniert. 40 Strandkörbe hat sie hierzulande schon an den stilbewussten Mann und die Frau gebracht. „Das Geschäft boomt.“ Hört man gerne. Aber was hat sie seinerzeit überhaupt in den hohen Norden verschlagen? „Ich wollte mal raus und bin nach Lehre und Meisterschule auf Sylt gelandet. Das hat gut getan, auch die Entscheidung, nicht im elterlichen Betrieb die Ausbildung zu machen.“

In diesem Zusammenhang legt sie

Wert auf die Feststellung, dass sie sich als handwerkliche Innenarchitektin und Einrichtungsberaterin versteht, die auch selbst die nötigen Arbeiten

„Die Kunden verlassen sich auf mich“

(mit) ausführen kann: Ob Hammer oder Nähnaedel – Kristina Kalz kann’s. Das merken die Kunden, ob sie nun in Trier, Luxemburg, Saarbrücken oder eben Welschbach sind und „verlassen sich ganz auf mich“.

Wie es scheint, läuft alles gut für Kristina Kalz, nur das generelle Image ihres Berufes „Raumausstatter“ scheint ihr renovierungsbedürftig und natürlich plagt auch ihren Betrieb das leidige Thema vom Suchen und Finden motivierten Nachwuchses. Doch auch



Auch passende und leuchtend bunte Accessoires zu den Gardinstoffen sind bei den Kunden sehr gefragt.

diesem Thema begegnet sie mit einem gewinnenden Lächeln, was wohl heißen soll: „kriegen wir schon hin“. Viel lieber als von solch noch unrunder Dingen erzählt die zweifache Mutter, die als Hobby ihre Familie angibt, vom vermeintlichen Highlight ihrer noch jungen Karriere, als für sie ein lang gehegter Wunsch in Erfüllung ging: Ein Schloss ausstatten. Das war vor 13 Jahren. Doch noch heute gibt es im prächtigen Schloss Bückeburg, dem Sitz des Fürstenhauses Schaumburg-Lippe in Niedersachsen, einen Raum zu bestaunen, den Kristina Kalz mitgestaltet hat: Den gelben Salon. Als sie



Nicht ohne Stolz präsentiert Kristina Kalz ihre neueste Gardinstoff-Kollektion.

davon erzählt und von den besonders edlen textilen Wandbespannungen, den filigranen Polsterarbeiten und nicht zuletzt der Zusammenarbeit mit inspirierenden Kollegen schwärmt,

strahlen ihre Augen noch mehr als sonst und es wird klar, hier liebt jemand seinen Beruf, der gleichzeitig Berufung ist. Die Kunden dürfen sich freuen...

Alsfasser – Das Holzzentrum

www.alfasser.de



SEIT ÜBER 20 JAHREN
EGGER
LEITHÄNDLER



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

SCHNITTHOLZ:

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

HOLZBAU:

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

HOLZWERKSTOFFE:

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

HOBELWARE:

Latten, Rahmen, Glatkantbretter, Dielen

WAND UND DECKE:

Profilholz, Deckenbalken, Paneele, Lichtsysteme

BODENBELÄGE:

Parkett, Laminat, HARO-Produkte, Massivholzdiele, Korkfertigparkett, Linoleum, Vinyl

INNENTÜRELEMENTE UND BESCHLÄGE:

in verschiedenen Oberflächen und Designs, Funktionstüren, Falt- und Glastüren

LEISTEN:

massiv, furniert oder dekorbeschichtet, für jeden Zweck

GARTENHÖLZER UND MÖBEL:

Sichtblenden, Pergolen, Kinderspielgeräte, Zäune, Bodendielen, Bangkirai und vieles mehr ...



Dieses Schmuckstück heißt „Flußerinnerung“ und ist ein sogenanntes Wanderkanu „made im Saarland“.

Mal was anderes gegen den Alltagstrott

„Schöne Rundungen – wie bei einer Frau“

Frank Kronberg hat mit seinem Indianerboot „Flußerinnerung“ ein Schreiner-Unikat geschaffen, das sich sehen lassen kann. Aber warum und wie hat er das gemacht? „Der Wohnhandwerker“ hat in Überherrn-Bisten nachgefragt.

Ein wahres Meisterstück gibt es hier zu bestaunen: In der Mitte der riesigen Werkstatthalle der Tischlerei Kronberg steht ein beeindruckendes Kanu, blank geputzt und strahlend schön. Der Meister selbst erzählt nicht ohne Stolz, was es damit auf sich hat, wie es dazu kam, solch ein Schreiner-Unikat zu bauen. Frank Kronberg lacht, als er sagt: „Es sollte mir Abwechslung vom Alltag bringen – und das ist auch gelungen.“ Über 200 Stunden hat der Schreinermeister aus dem Überherrner Ortsteil-Bisten an dem guten Stück gewerkelt. Und es hat sich gelohnt. Was hier zu sehen ist, ist ein Prachtexemplar von einem Boot, das der 53-Jährige „Flußerinnerung“ getauft hat. Genau genommen handelt es sich um ein Wanderkanu indianischer Herkunft, das „nach alter Väter Sitte“

aus Kiefernholz mit Intarsienarbeiten aus Sapeli-Holz gearbeitet wurde. Die nackten Maße der schlanken Schönen sind: Länge 5,4 Meter, 30 Kilogramm Gewicht, Wert (obwohl unverkäuflich) mindestens 10.000 Euro.

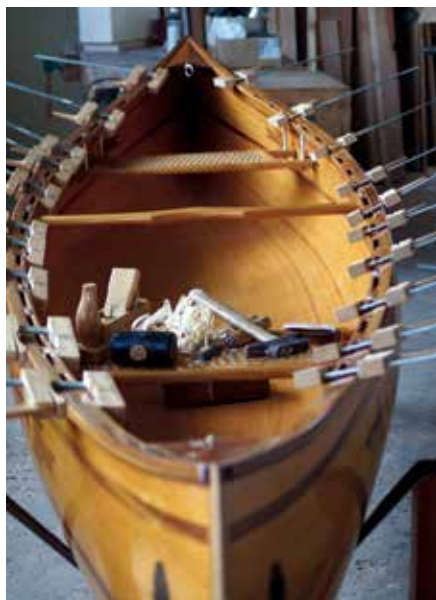
Bleibt die spannende Frage, wie Frank

200 Stunden Arbeit stecken hier drin

Kronberg ausgerechnet auf dieses Objekt der Begierde gekommen ist. „Das ist eine lange und vielleicht auch etwas kurios anmutende Geschichte“, verrät er. „Unser Betrieb hat vor Jahren den Innenausbau eines Optiker-Ladens in Darmstadt gemacht. Das wiederum hat einem Optiker auf Sylt so gut gefal-

len, dass wir auch dort unsere Handwerkskunst zeigen durften. Und eben auf Sylt kam mir die Idee zu diesem Kanu. In entsprechender Fachliteratur habe ich mir dann die Anregungen geholt – der Rest sind meine Ideen und mühevoll Handarbeit.“

Da wäre zum Beispiel das Glätten der Oberfläche, die „Schöne Rundungen – wie bei einer Frau“ hat. Als Frank Kronberg dies sagt, muss der Schmunzeln und ergänzt: „Beim Schleifen der Oberfläche werden Knaben zu Männern.“ Was nichts anderes heißt, als dass es unglaubliche Mühe gekostet hat, das Bötchen so schön, glatt und geschmeidig zu polieren, dass beim Test-Streicheln des Rumpfes tatsächlich Assoziationen an die oben erwähnten Rundungen geweckt werden. Ober um es mit den Worten des Schreinermeis-



Gefertigt aus astreinem Kiefernholz mit Intarsienarbeiten aus Sapeliholz.



Der „Künstler“ mit seinem Prachtexemplar: Frank Kronberg in seiner Werkstatt.

ters zu sagen: „Die Oberfläche ist echt geil.“ Aber wie hat er das geschafft? „Erst einmal musste ich astreines Massivholz mit über fünf Metern Länge besorgen – was nicht so ganz einfach war. Dann ist die Entscheidung gefallen, ein Kunststoffboot mit Holzmittellage zu konstruieren und auf Grundlage eines Glas-Seiden-Gewebes.“ War auch für ihn nicht einfach, hat aber offensichtlich Spaß gemacht. Und das Ergebnis kann sich sehen lassen.

Ja, schön ist es, sein Kanu. Aber ist es auch alltagstauglich? Es scheint dem Betrachter fast zu schade für eine Wasserfahrt. „Ich hab’ mal einen Kentertest im Bostalsee gemacht“, verrät Frank Kronberg und verweist auf die kleinen, sehr fein gearbeiteten Ablaufrillen an der Oberkante des Bootsrumpfes. Der Wassertest war wohl

erfolgreich und das schöne Gefährt deshalb wassertauglich. Seinem Besitzer dient es aber nur zur Zierde – und natürlich als Anschauungsunterricht sowie als Referenzprodukt seines Dreimann-Betriebes. „Wir haben deshalb nicht mehr Mitarbeiter, weil es mir wichtig ist, selbst mitzuarbeiten“, sagt der Inhaber der Tischlerei Kronberg, die es seit 1991 gibt. Also kein Betrieb mit Familientradition? „Nein, mein

Vater war Metzger, aber ich habe schon immer gerne gebosselt, wie man im Saarland so schön sagt.“

Dass die „Flußerinnerung“ keine „Bosselarbeit“ ist, ist auch einer Jury der Fachzeitschrift „Kanu“ nicht entgangen. Diese befand das Meisterwerk für preiswürdig. In der Kategorie „Kanu-Preis für Holzleistenboote“ wurde Frank Kronberg der zweite Platz zugesprochen. Nur, möchte man sagen. ■

ZUR PERSON

Frank Kronberg (53) ist Schreinermeister und führt seit 1991 seinen Betrieb im Überherrner Ortsteil-Bisten mit derzeit drei Mitarbeitern.

Frank Kronberg Bau- und Möbeltischlerei, Zum Linslerhof 3, 66802 Überherrn, Telefon 06836-5830, E-Mail tischlerei@frank-kronberg.de

Ihre kompetenten Partner für alle Bereiche der modernen Holzbearbeitung





- Standard Holzbearbeitungsmaschinen
- Breitbandschleifmaschinen
- CNC gesteuerte Bearbeitungszentren

- Vierseitenhobelmaschinen
- Kantenanleimmaschinen
- Plattenaufteilsägen



BERATUNG
SERVICE & QUALITÄT



... einfach besser !!!



Metternichstraße 4 | Trier | Tel. 0651/ 20907-0

www.heesundpeters.com

Über die Notwendigkeit einer guten Internetpräsenz

Auftritt nach Maß

Viele Wohnhandwerkerbetriebe im Saarland haben entweder keine eigene oder nur eine selbst zusammengebastelte Internetpräsenz.

Der Werbefachmann Sven Flätchen hält dies in seinem Gastbeitrag für kontraproduktiv.

Eine stetig wachsende Zahl von Menschen informiert sich erst im Internet über mögliche Einkäufe, Produkt- und Dienstleistungen bevor es zum Geschäft kommt. Studien haben gezeigt, dass Handwerksbetriebe in Deutschland auf diese Entwicklung nur unzureichend vorbereitet sind. Die Folge: häufig bleiben Kundenanfragen aus. Das muss nicht sein.

Mit zunehmender Verbreitung von Smartphones, Tablets und der Möglichkeit, permanent und an fast jedem Ort „online“ zu sein, werden Webseiten immer öfter über die mobilen Endgeräte aufgerufen. Wer also einen Handwerker sucht, sucht meistens im Internet! Leider verfügen noch immer nur die wenigsten Wohnhandwerkerbetriebe über eine eigene Webseite.

Fragt man diesbezüglich nach, so bekommt man häufig Antworten wie: „Meine Kunden finden mich auch ohne Internet!“ oder „Ich habe genügend Aufträge, ich brauche kein Internet!“. Doch so gut diese Mund-zu-Mund-Propaganda bisher auch funktioniert hat – gerade auch in ländlichen Gegenden wie dem Saarland – umso mehr geht heute die Suche nach einem geeigneten Handwerker über das Internet. Statt sich im Bekanntenkreis persönlich zu informieren, wird das „Orakel“ Suchmaschine um Rat gefragt. Somit

ist die eigene Internetseite eine zwingende Grundsatzentscheidung für jeden Handwerker und Dienstleister.

Eine entsprechende Internetpräsenz sollte individuell auf Ihren Handwerksbetrieb zugeschnitten sein, den Betrieb digital präsentieren und die Interessenten bestmöglich mit Informationen rund um das Unternehmen, dessen Leistungen und den Service versorgen.

Betrachten Sie Ihre Website als virtuelles Schaufenster! Sie wollen doch schließlich Qualität verkaufen, also müssen Sie sich im Internet genauso präsentieren! Das Layout und Design Ihrer Internetpräsenz darf nicht unprofessionell oder gar unmodern wirken, das schreckt dann viele Besucher bereits innerhalb nur weniger Sekunden ab. Im schlimmsten Fall kommt dadurch kein Auftrag zustande. Neben einem ansprechenden, übersichtlichen und individuellen Design, ist der eigentliche Inhalt (Bild und Text) ein sehr wichtiger Bestandteil. Durch das Design muss der Besucher „emotional gebunden“ werden – das muss binnen weniger Sekunden geschehen – damit er auf der Website verweilt. Ist das Interesse geweckt, muss sich der Besucher schnell zurechtfinden können und die gewünschten Informationen leicht bekommen (siehe nebenstehende

„Ich habe genügend Aufträge, ich brauche kein Internet“

den ab. Im schlimmsten Fall kommt dadurch kein Auftrag zustande. Neben einem ansprechenden, übersichtlichen und individuellen Design, ist der eigentliche Inhalt (Bild und Text) ein sehr wichtiger Bestandteil. Durch das Design muss der Besucher „emotional gebunden“ werden – das muss binnen weniger Sekunden geschehen – damit er auf der Website verweilt. Ist das Interesse geweckt, muss sich der Besucher schnell zurechtfinden können und die gewünschten Informationen leicht bekommen (siehe nebenstehende

Noch zu viele Wohnhandwerker glauben, auf einen richtig guten Internetauftritt verzichten zu können.



Info „Wichtige Inhalte“).

Warum Sie sich keine eigene Website „basteln“ sollten! Es gibt sicherlich Statistiken darüber, wie viele Menschen gewisse Dinge zunächst selbst versuchen, bevor sie einen Fachmann fragen. Gerade im häuslichen Bereich ist der Mann gerne Heimwerker. „Männer

ZUR PERSON

Sven Flätchen (33), Diplom-Kaufmann, ist geschäftsführender Gesellschafter der



Sven Flätchen (33)

Werbeagentur flaetchen.com GmbH. Mit seinem Team betreut er Unternehmen aus den unterschiedlichsten Branchen im Saar-Lor-Lux-Gebiet, Deutschland, den Niederlanden und der Schweiz. Mehr Infos über den Autor

und seine Agentur finden Sie auf www.flaetchen.com oder bei Facebook unter www.flaetchen.com/fb



INFO Wichtige Inhalte

Diese Anforderungen sollte eine Website erfüllen, damit sich der Besucher schnell zurechtfinden kann.

- Welche Leistungen und welchen Service bietet Ihr Betrieb?
- Gibt es Einblicke in die Arbeitsweise Ihres Betriebes?
- Welche Referenzen oder abgeschlossenen Projekte hat Ihr Betrieb vorzuweisen?
- Wie erfüllt Ihr Betrieb die Wünsche der potenziellen Kunden?
- Gibt es sonstige Informationen über Ihren Betrieb, über Inhaber undsoweiter?
- Wie kann der potenzielle Kunde mit Ihrem Betrieb Kontakt aufnehmen?

TIPP

Machen Sie sich mit Ihrer Webpräsenz interessant! Denn der Besucher muss direkt erkennen, dass Sie seriös und kompetent genug sind und seinen Wünschen und Bedürfnissen gerecht werden!

müssen bauen!“, so sagt es ein ungeschriebenes Gesetz der Natur. Ich will damit nicht sagen, dass jeder Heimwerker übereifrig und ungeschickt sein muss, aber für professionelle Arbeiten, die einen größeren Aufwand erfordern, sollte man doch einen Fachmann beauftragen. Dazu gehört auch eine professionelle Website!

Auch im Marketing und in der Werbung versuchen sich viele Kleinunternehmer erst einmal selbst an der Materie. Größtenteils geht dabei alles relativ schnell und einfach. Die erste Idee ist auf Anhieb toll, der erste Entwurf von Logo und Visitenkarten ist auch gut, die selbst erstellte Webseite ist „perfekt“ – denken sie zumeist –, sind „stolz wie Oskar“ und klopfen sich wie Tarzan auf die Brust, ganz nach dem Motto: „Ich habe eine Website gemacht!“ Aber jeder kennt ja das Sprichwort: „Es ist nicht immer alles Gold, was glänzt!“ Eine Firmenwebsite mit ein paar Infos reicht hier definitiv nicht mehr aus!

Zum „Selberbauen“ einer Website bieten mittlerweile viele Internetprovider

sogenannte „Homepagebaukästen“ an. Dabei handelt es sich um Onlineeditoren, wo man sich ein Grunddesign auswählen und nach Belieben mit Inhalten füllen kann. Auf den ersten Blick scheinen diese Onlinesysteme zwar preiswert zu sein, entpuppen sich aber bei nicht fachgerechter Anwendung schlichtweg als unbrauchbar!

Meist sind die Baukasten-Websites mit unnötigem Quellcode aufgebläht, was zu Lasten der Geschwindigkeit und der Auffindbarkeit in den Suchmaschinen geht. Damit eine Website über-

haupt im Internet beziehungsweise in den Suchmaschinen gefunden werden kann, müssen außerdem komplexe Maßnahmen ergriffen werden, welche bei einer Baukasten-Website einfach nicht so machbar sind, da in den Quellcode nicht eingegriffen werden kann. Ebenso kann es sein, dass Ihr Betrieb mit anderen Handwerksbetrieben verwechselt wird, wenn diese das gleiche vorgegebene Baukastendesign verwenden. Sie wollen doch individuell bleiben und nicht mit der Masse gehen, oder? ■

Jedes Brikett ist ein Gewinn für Sie!

Holzabfälle effizient absaugen, filtern, fördern, brikettieren und verheizen.

- Absaug- und Filteranlagen
- Mobilentstauber
- Farbnebelabsauglösungen
- Restholzverwertung
- Brikettierpressen
- Montage, Service, Reparatur



Ihr regionaler Ansprechpartner: Uwe Elsinger ■ Fon: +49 (0)172 6209594
 Mail: berg-handelsvertretung@hpt.net

Investieren Sie nur mit einem Angebot von uns!



HÖCKER POLYTECHNIK GmbH / Niederlassung Süd
 An der Bleiche 1 ■ 72531 Hohenstein-Odenwaldstetten
 Mail: info@hpt.net ■ Fon: +49 7387 9895-0

www.hoecker-polytechnik.de

Print wirkt – Werbeanzeigen in Fachmagazinen lohnen sich

Wer nicht wirbt, stirbt. So hat es Henry Ford formuliert, der bekanntlich wusste, wie man den Absatz nach oben treibt. Heute stellt sich für Industrie, Handel und Handwerk die Frage: Wie soll man werben? Mit dem Medienwandel gibt es mehr unterschiedliche Möglichkeiten, Anzeigen zu schalten. Im Netz gibt es viele neue Formate, die die bestehenden gedruckten Anzeigen ergänzen. Dabei ist es für

die Unternehmen wichtig, die richtige Mischung zu finden. Eine neue Studie der Gesellschaft für Konsumforschung



Firmen wie das Trierer Unternehmen Leyendecker haben erkannt, dass es sich lohnt im „Wohnhandwerker „zu werben.

(GfK) zeigt nun, dass dabei vor allem Anzeigen in gedruckten Zeitungen und Zeitschriften die besten Ergebnisse erzielen. Auftraggeber, die dort Anzeigenplätze buchen, und die gleichzeitig ihre Kampagnen im Detail abstimmen, erreichen mit ihren Kampagnen den höchsten Effizienzgrad. Eine niederländische Studie kam zu ähnlichen Ergebnissen. Beide kalkulierten den „Return of Investment“ mehrerer Kampagnen, indem sie den gestiegenen Absatz der werbenden Marken in Relation zu den Kosten der Kampagnen setzten.

NACHRICHTEN

Es lohnt sich wieder mehr ein Wohnhandwerk zu lernen

Im vergangenen Jahr gab es deutlich mehr Geld für Auszubildende – nicht nur für Wohnhandwerker im Saarland. Denn die tariflichen Vergütungen sind im Durchschnitt um 4,2 Prozent auf 761 Euro im Monat gestiegen. Dabei verringerte sich auch der Abstand zwischen West- und Ostdeutschland. Während die Bezüge im Westen um



4,1 Prozent auf 767 Euro zulegten, wuchsen sie im Osten um fünf Prozent auf 708 Euro, wie das Bundesinstitut für Berufsbildung jetzt mitteilte. Im Vorjahr hatte es ebenfalls schon einen starken

Anstieg der Vergütungen gegeben. Die Statistiker begründeten die Zuwächse zum einen mit der immer noch vergleichsweise guten Wirtschaftslage in Deutschland, die sich auch in der Entwicklung der Tarifgehälter gezeigt habe, an denen sich die Auszubildendenvergütungen in der Regel orientieren. „Eine wichtige Rolle dürfte zum anderen aber auch die demographische Entwicklung gespielt haben“, heißt es in einer Mitteilung.

IKK Südwest bezuschusst Präventions-Kurse

Die IKK möchte den Service, den sie ihren Versicherten bietet, stets verbessern. Aus diesem Grund können Versicherte der IKK jetzt auf die Kursdatenbank der Zentralen Prüfstelle Prävention zurückgreifen, wenn es darum geht, einen passenden und qualitätsgeprüften Präventionskurs zu finden. Bei der Zentralen Prüfstelle für Prävention sind derzeit etwa 390.000 Kurse aus den Bereichen Bewegung, Ernährung, Stressbewältigung und Entspannung sowie Suchtmittelkonsum erfasst. Durch die Eingabe von Suchkriterien finden Versicherte ganz einfach einen Kurs in ihrer Nähe, den die IKK bezuschusst. Interessierte erreichen die Kursdatenbank über www.ikk-suedwest.de

NEU **HEIDELBERG COATINGS** **NEU**

HD-PUR COLOR

2K-PUR-Schichtlack

612-Farbtone

Mit HD-PUR COLOR hat HEIDELBERG COATINGS einen deckend farbigen 2K-PUR-Schichtlack für höchste Ansprüche entwickelt. HD-PUR COLOR ist von bester Brillanz und Griffglätte. Das System überzeugt durch extreme Härte und Kratzfestigkeit. HD-PUR COLOR ist ideal zum farbigen Lackieren von MDF und Folienplatten sowie von Hölzern für den gesamten Innenausbau.

- hohe Kratzfestigkeit
- hohes Deckvermögen
- weitgehend ringfest
- schwer entflammbar
- DIN EN 12720
- DIN 4102 Teil 1

Heidelberg Coatings Dr. Rentzsch GmbH • Postfach 10 45 40 • D-69035 Heidelberg
 Kurfürstling 100a • D-69123 Heidelberg • Phone: +49(0)6221-7485-34 • Fax: +49(0)6221-7485-24
 E-Mail: verkauf@heidelbergcoatings.com • Internet: <http://www.heidelbergcoatings.com>

Jetzt lohnt sich der Umstieg auf ein neues Betriebssystem

Immer noch läuft weltweit ein hoher Prozentsatz von PCs mit dem Betriebssystem Microsoft Windows XP, sowohl in Privathaushalten als auch in Firmen. Hersteller Microsoft drohte bereits mehrfach ein Ende des Supports an, verschob dieses aber auch mehrmals. Anfang April war nun endgültig „End of Life“ für das fast 13 Jahre alte Betriebssystem. Das bedeutet, es wird keine Systemaktualisierungen oder Hot-Fixes für Sicherheitslücken mehr geben. Die Konsequenz daraus ist, dass alle Besitzer von Computern, welche noch mit Windows XP arbeiten, mittelfristig über eine Aktualisierung nachdenken sollten. Zumindest dann, wenn damit auch im Internet und im Mailverkehr gearbeitet wird. Da es möglicherwei-



Microsoft garantiert nicht mehr für die Sicherheit von Windows XP.

se nicht ganz einfach wird, auf einem „alten“ PC einfach ein neues Betriebssystem zu installieren, läuft es sicher in vielen Fällen auf einen komplett neuen PC (einschließlich Betriebssystem) hinaus, was viele von der Investition zurückschrecken lassen dürfte.

Die Empfehlung bei der Wahl des Betriebssystems liegt eindeutig bei Microsoft Windows 7. Das neuere Produkt Windows 8 ist stark auf die Bedienung über einen TouchScreen (Tablet-PCs) ausgerichtet und bringt in der täglichen Arbeit kaum Vorteile. Ein rascher Wechsel des Betriebssystems ist die einzige sichere Lösung – zum Beispiel zu Linux. Sicherheitsargumente sprechen jedenfalls für diese Windows-Alternative, denn die allermeisten Virenschreiber haben sich weltweit auf die Software des Marktführers Microsoft eingeschossen. Will man bei Microsoft bleiben, sollte man gleich auf Windows 7 umstellen, da auch die Unterstützung für Vista bald aufhören wird. ■

NACHRICHTEN

Bessere Lüftung bei Dachfenstern

VELUX und RENSON stellen ein innovatives selbstregelndes Lüftungselement für die einfache Integration in VELUX Dachfenster der neuen Generation vor. Diese diskrete Lüftung lässt sich einfach an der Position des Markisenkastens von Dachfenstern montieren und sorgt so für eine nutzerunabhängige kontinuierliche Frischluftzufuhr. Dieses im Dachfenster integrierte Lüftungsgerät bleibt ständig geöffnet, damit die Qualität der Innenluft immer optimal ist.

Weitere Informationen:

www.velux.com und www.renson.de

TSH erweitert Lizenzangebot für T30-Türen

Der verbändeeigene Systemgeber TSH bietet ein erweitertes Lizenzprogramm für T30-Türen an. Durch eine Kooperation können nun T30-Türen hergestellt werden, die einen Schallschutz bis zu $R_w=42\text{dB}$ bieten. Die TSH System GmbH bietet T30-Lizenzen ab 1.950 Euro im Jahr an. In Anbetracht der für eine Zulassung notwendigen Investitionen vom mehreren hunderttausend Euro ist die Gebühr deut-



T30-Lizenzen von TSH sind jetzt ab 1.950 Euro im Jahr zu haben.

lich weniger als ein Prozent des notwendigen Aufwandes und damit sehr günstig. Die Lizenzen können nur von Innungsbetrieben genutzt werden. Infos unter Telefon 089-54582829 oder www.tsh-system.de

Wie Parkett optimal behandelt wird

Die Chemisch-Technische Arbeitsgemeinschaft Parkettversiegelung (CTA), in der namhafte deutsche Versiegelungsher-

steller zusammenschlossen sind, veröffentlicht fallweise Informationen zum Parkettschutz. Aktuell hat die CTA eine Information zur Holzoberflächenbehandlung mit Ölen herausgegeben, die auch für saarländische Wohnhandwerker von Interesse sein wird, weil sie nicht nur Grundsätzliches wieder auffrischt, sondern auch Expertenwissen sehr anschaulich näherbringt.

Einzelheiten unter www.c-t-a.de

Neu bei Leyendecker: Organoide Dekorbeschichtungen

Natürlichkeit und maximale Authentizität: das sind organoide Dekorbeschichtungen. Die natürlichen Ausgangsmaterialien, die in herkömmlichen Herstellungsprozessen normalerweise nicht zum Einsatz kommen, garantieren eine einzigartige Optik, beeindruckende Haptik und einen unverfälschten Duft. Die pflanzlichen Ausgangsstoffe sind unbehandelt und unterliegen natürlichen Alterungsprozessen durch UV-Licht. Die Dekorbeschichtungen, die auf der diesjährigen EuroShop vorgestellt wurden, sind in einer großen Materialbandbreite verfügbar. Weitere Infos unter Telefon 0651-8262222.

BUCH-TIPPS

Rechtssicherheit bei klassischen Problemen des Baualltags

Der „gestörte Bauablauf“ ist der schwierigste Bereich des zivilen Baurechts. Häufig hat man es mit mehreren, sich überlagernden Störungen zu tun, die von



Auftraggeber, Auftragnehmer oder sogar Dritten verursacht wurden. Diese haben in zeitlicher und wirtschaftlicher Hinsicht die unterschiedlichsten Auswirkungen auf den Bauablauf. Praxisorientiert erläutert die Autorin, welche Arten von Bauablaufstörungen es gibt, wie sie in der VOB/B behandelt werden und welche Ansprüche sich für Auftraggeber und -nehmer daraus ergeben.

Der gestörte Bauablauf.

Verantwortlichkeiten, Ansprüche und Rechtsfolgen nach VOB/B. Katrin Rohr-Suchalla. Verlag: Fraunhofer IRB Verlag. 153 Seiten. Hardcover. ISBN 978-3-8167-8969-7. Preis 32 Euro.

Schadensursachen und Analysemethoden verständlich erklärt

Holz und Holzwerkstoffe sind bewährte Baustoffe. Wenn doch einmal Schäden auftreten, lassen sich die Ursachen meist mit Sachkenntnis vor Ort oder durch einfache Methoden ermitteln. Ein Ziel dieses Buches ist es, solche relativ einfachen Untersuchungsmethoden vorzustellen und zu zeigen, dass zum Beispiel mit Schleifpapier, einem preiswerten Mikroskop, Jodlösung, Beobachtungsgabe und Fachwissen bereits qualifizierte Untersuchungen auch vor Ort möglich sind.



Schadensursachen und Untersuchungsmethoden. Dirk Lukowsky. Verlag: Fraunhofer IRB Verlag. 240 Seiten. Hardcover. ISBN 978-3-8167-8630-6. Preis 55 Euro.

Schadensanalyse Holz und Holzwerkstoffe.

Schadensursachen und Untersuchungsmethoden. Dirk Lukowsky. Verlag: Fraunhofer IRB Verlag. 240 Seiten. Hardcover. ISBN 978-3-8167-8630-6. Preis 55 Euro.

Erste Erfahrungen mit dem neuen Personenstandsgesetz

Gut, dass der Computer die Kartei jetzt führt

Das Personenstandsgesetz regelt die Anzeige familienrechtlicher Umstände wie Sterbefälle gegenüber der zuständigen staatlichen Behörde, dem Standesamt. 2009 hat ein neues Gesetz das Reichsgesetz über die Beurkundung des Personenstands und die Eheschließung von 1875 abgelöst.



Ilka Borr, zuvor stellvertretende Leiterin des Standesamtes Saarbrücken und jetzt Führungskraft beim Amt für soziale Angelegenheiten der Landeshauptstadt Saarbrücken, informierte im Rahmen der jüngsten Bestattertagung über die ersten Erfahrungen mit der geänderten Personenstandsverordnung. „Es gibt im Personenstandsrecht keine Weisungsbefugnis. Jeder Standesbeamte handelt in eigener Zuständigkeit und deshalb gibt es, mehrere Interpretationsmöglichkeiten und Wahrheiten“, betonte Borr.

Warum hielt es der Gesetzgeber für erforderlich, dem Bestatter und den Standesämtern zusätzliche Arbeit ohne augenscheinlichen Mehrwert bei der Beurkundung aufzuerlegen? Denn nun ist bei jedem Sterbefall eine Geburtsurkunde erforderlich, vorher hatte in der Mehrzahl der Fälle die Eheurkunde oder das Stammbuch ausgereicht. Hier sind insbesondere zwei Gründe aufzuzeigen, die der Entwicklung des Personenstandsrechts geschuldet sind. In der Zeit von 1958 bis 2008 – also genau 50 Jahre – wurde bei den Standesämtern das Familienbuch als Erweiterung

des Heiratseintrages geführt. In dieses klassische Papierregister in Karteikartenform wurden alle Personenstandsdaten beider Menschen, die eine Ehe geschlossen hatten, eingetragen, einschließlich aller Änderungen. Es enthielt Angaben zu den Eltern des Paares, alle gemeinsamen Kinder und auch die Auflösung der Ehe durch Scheidung oder Tod. Dem Familienbuch als die Zentralstelle der personenstandsrechtlichen Angaben galt ein besonderes Augenmerk des Gesetzgebers. Im Jahr 2009 hat nun eine grundsätzliche Änderung hin zu einer elektronischen Registerführung stattgefunden,

so dass das Familienbuch als Papierkartei keine Verwendung mehr finden kann. In der Praxis hatte sich gezeigt, dass die Familienbücher als Zweitschrift Fehlerquellen darstellten und eine Anerkennung der Vorteile bei den Bürgern und auch bei anderen Behörden nie an-



Die Computer haben die Familienbücher bei den Behörden jetzt abgelöst.

gekommen ist, von Bürgern und insbesondere auch von Behörden wurden immer wieder Einzelurkunden gefordert. „Zudem ist es in unserer Gesellschaft nicht mehr die Regel eine Ehe zu schließen und auch deshalb macht diese Zentralregisterführung keinen Sinn mehr“, erklärte die ehemalige Leiterin des Standesamtes. Aus diesem Grund entschied sich der Gesetzgeber dazu, zukünftig alle personenstandsrechtlichen Änderungen dem Geburtenregister beizuschreiben, so dass wenigstens alle in der BRD geborenen Personen ein solches Register nutzen können. ■

Fünf spannende Vorträge zum Thema Holztreppenbau

Nach dem Urteil des Bundesgerichtshofes vom 7. März 2013 ist bei den Holztreppenbauern Unruhe entstanden. Bei der Holztreppentagung am 14. Mai in Fulda wird es Aufklärung geben.

Aufgrund des BGH-Urteils war „offiziell“, was eigentlich schon immer klar war: Das Regelwerk „Handwerkliche Holztreppe“ ist die allgemeine anerkannte Regel der Technik in der Branche. Aber es ist eine offene Regel, interpretations- und vor allem auch ausbaufähig. Das Deutsche Holztreppeninstitut hat im Laufe der Jahre viele Ergänzungen vorgenommen, wohl am entscheidendsten war im letzten Jahr die Entwicklung einer eigenen Zulassung für eine gestemmte Wangentreppe in der Materialstärke 40 Millimeter. Vor diesem Hintergrund befasst sich die Holztreppentagung 2014 mit folgenden konkreten Themen:

■ Holztreppe im öffentlichen Raum. Anforderungen des Arbeits- und Unfallsschutzes, insbesondere in Kindergärten. Es referiert Dipl.-Ing. Wolfgang Heer, Geschäftsführer der TSH GmbH.

■ Das Regelwerk als allgemein anerkannte Regel der Technik. Die wichtigsten Vorgaben des Regelwerkes und die wichtigsten Regeln zu Abweichungen hinsichtlich der Stufen- und Wangendimensionierung. Erste Erfahrungen mit der ETA „DHTI-Wangentreppe gestemmt“. Es referiert Josef Ries, DHTI-Vorsitzender und Schreinermeister.

■ Treppenbefestigung auf und durch den Estrich. Unterscheidung der einzelnen Estricharten. Lösungswege. Ein Vortrag von Estrich- und Fliesenlegermeister Claus-Dieter Maas, der öffentlich bestellter und vereidigter Sachverständiger, Obmann des Arbeitskreises Schnittstelle Fliesen- und Steinböden beim Bundesverband Estrich und Belag ist.

■ Erweiterung der ETA „DHTI-Wangentreppe gestemmt“. Insbesondere auf eine nutzbare Laufbreite von 100 Zentimeter bei einer Materialstärke von 44 Millimeter. Es referiert Professor Dr. Ing. Robert Kanz, Fachhochschule Wiesbaden und Mitglied im DIN-Normen-Ausschuss.

■ Inhalt und wesentliche Aussagen des BGH-Urteils vom 7. März 2013. Es referiert Dr. jur. Mark Seibel, Richter am OLG Hamm-Siegen.

INFO Holztreppentagung 2014 in Fulda

Mittwoch, 14. Mai, 10.30 Uhr bis 16 Uhr. Esperanto-Hotel, Esperanto-Platz, 36037 Fulda, direkt beim ICE-Bahnhof. Teilnahmegebühr 160 Euro. Vor der Holztreppentagung findet ab 9.15 Uhr die turnusgemäße

Mitgliederversammlung des DHTI im Tagungshotel statt! Kontakt: Telefon 0681-9918112, Fax 0681-9918171, E-Mail info@dhti.de, www.treppebau.de



Jetzt im Video:
Die Baureihe 2 in Aktion



HOLZMA HPP 250: Vielfalt von Anfang an

Mit der HPP 250 sind Sie für alle Anforderungen Ihrer Kunden bereit. Und das Schönste: Nachrüsten erlaubt! „Ihre HOLZMA“ wächst mit.

- **Intelligent:**
Neu! 19"-TFT-Flachdisplay mit Touchfunktion
- **Effizient:**
Auf Wunsch mit automatischer Beschickung Easy2Feed oder Lageranbindung
- **Stark:**
Sägeblattüberstand 80 mm, Sägewagen: V bis zu 120 m/min, mögliche Schnittlängen 3100 / 3800 / 4300 mm
- **Flexibel:**
Auf Wunsch Nuten, Besäumanschläge, Laser-Richtlicht, Etikettierung, Postforming, bedüster Maschinentisch u.v.m.

Gerne informieren wir Sie im Detail.



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



Meister werden ist nicht schwer – dieses Laptop-Tischlein aus dem aktuellen Meisterkurs ist nicht nur ästhetisch eine Augenweide.

Die Krönung der Wohnhandwerker-Karriere lockt

Meisterwerke

„Meister werden“, das klingt schon gut und ist die Krönung einer jeden Handwerkerkarriere. Doch die Weiterbildung kostet Zeit, Mühe und auch Geld. Der Wohnhandwerker liefert Argumente, warum der Schritt dennoch mehr als lohnend ist.



Sie zögern noch, ob Sie tatsächlich den Schritt wagen sollen? Dies ist – zumindest bei oberflächlicher Betrachtung – vielleicht sogar verständlich. Denn die Anmeldung zum Meisterkurs hat weitreichende Folgen für Freizeit, Freundeskreis – und auch den Geldbeutel. Denn im Gegensatz zu einem rein staatlich finanzierten Hochschulstudium

um muss in Deutschland jeder zahlen, der sich einmal „Meister“ nennen will. Wir wollen Ihnen Mut machen und zeigen, dass sich die außerbetriebliche Weiterbildung auszahlt.

Wohnhandwerker, die gerade den Gesellenbrief gemacht haben – oder noch besser – ein paar Jahre Berufserfahrung gesammelt haben, sollten den logischen Karriereschritt nicht scheuen und sich zum nächsten Meisterkurs anmelden, der nach der Sommerpause startet. Warum? Ganz einfach, weil nach absolvierter Meisterschule die Karrierechancen steigen, mehr Geld zu verdienen ist, Personalverantwortung winkt und der Schritt in die Selbstständigkeit auch kein Hexenwerk mehr ist.

Am Beispiel der aktuellen Projektarbeit des Meisterkurses 2013/14 erläutert der Lehrbeauftragte des Wirtschaftsverbandes Holz und Kunststoff Saar, Alexander Schimetzky, welche praxisnahen Aufgaben den angehenden Meistern gestellt werden. So sollen alle Lehrgangsteilnehmer die gleiche Aufgabe bewältigen – nämlich Entwurf und Fertigung eines Notebooktisches. Die Anforderung liest sich (Auszugsweise) wie folgt: „(...) Erarbeiten Sie eine standsichere Konstruktion, die (...) darüber hinaus noch Platz für Ladegerät und USB-Zubehör in Form einer Schublade bietet. (...) Bei dem angepeilten Kostenrahmen wird klar, dass die Fertigung des Möbels nicht länger als 40 Stunden dauern darf. Daraus ergibt sich in logischer Folge die Material- und Zeitkalkulation und im Anschluss die Fertigung, die in einer Blockwoche des praktischen Unterrichtes stattfinden wird.“ – Wohl dem, der sich dann bald Meister nennen darf. ■



Alexander Schimetzky (39)

Weitere Auskünfte: Gerhard Weiland, Wirtschaftsverband Holz und Kunststoff Saar, Saarbrücken-Von der Heydt, Telefon 0681-9918112, E-Mail g.weiand@schreiner-saar.de
Anmeldungen an: Saarländische Meister- und Technikerschule, Meisterausbildung und Fachschule für Technik in Trägerschaft des Handwerks, Hohenzollernstraße 47-49, 66117 Saarbrücken, Telefon 0681-5809192, E-Mail e.borowski@hwk-saarland.de



Diese Notebooktische aus der Meisterschule sind in der Projektbeschreibung geforderten „U-Form“ gefertigt.

NACHRICHTEN

Saarbrücken und Völklingen fusionieren Ihre Krematorien



Die Städte Völklingen und Saarbrücken erhoffen sich von einer Zusammenarbeit

bei Feuerbestattungen eine Entlastung ihrer klammen Kassen. Rückwirkend zum 1. Januar sind die Krematorien der Städte zur Vereinigten Feuerbestattung Saar GmbH zusammen gelegt worden. Das teilen die Saarbrücker Oberbürgermeisterin Charlotte Britz (SPD) und Völklingens OB Klaus Lorig (CDU) jetzt mit. Zuvor hatten die Stadträte zugestimmt. In den beiden Krematorien wurden im vergangenen Jahr nach Angaben der Betreiber rund 7.000 Menschen eingäschert. Durch die Fusion entsteht eines der bundesweit größten kommunalen Krematorien. Im Jahre 1930 wurde im Saarland erstmals eine Einäscherungsanlage auf dem Hauptfriedhof Saarbrücken in Betrieb genommen.



Fusion der Innungsbezirke Saarlouis und Merzig



Die Innungsbezirke Saarlouis und Merzig haben in einer gemeinsamen Versammlung ihre Fusion beschlossen, weil sich seit der Gebietsreform 1974 die Zahl der Schreinerbetriebe halbiert hat. Als erster Bezirksoberrmeister des gemeinsamen Innungsbezirkes wurde Raphael Haas aus Schwalbach (52, Bildmitte) gewählt. Das Amt seines Stellvertreters übernimmt Karl-Heinz Mertnitz (52, im Bild

Zweiter von rechts). Dem fusionierten Innungsbezirk Saarlouis-Merzig gehören 91 Schreiner-, Bestatter und Baufertigteilmontagebetriebe an. In den Vorstand wurden Matthias Lauer (40) aus Wadern und Markus Marxen (50) aus Merzig, Lars Thiery (45) aus Nalbach, Christian Heisel (47, im Bild rechts) aus Dillingen, Sandra Silvanus (34, im Bild links) aus Rehlingen und Uwe Lorscheider (52, im Bild Zweiter von links) aus Schwalbach gewählt.

Peter Schneider neuer Vorsitzender der Bestatter



Peter Schneider ist neuer Vorsitzender der Bestatterfachgruppe in der Fachinnung Holz und Kunststoff Saar. Der 56-jährige Bestatter- und Schreinermeister aus Saarbrücken-Burbach wurde in der Fachgruppenversammlung, die im Rahmen der 15. Südwestdeutschen Bestattertagung in Saarbrücken-Von der Heydt stattfand, gewählt. Er löst damit Rainer Gebhardt aus Niederwürzbach ab, der

seit Februar 2001 der Fachgruppe vorstand. Neuer stellvertretender Vorsitzender ist Schreinermeister Hans-Jörg Blasius (50) aus Saarlouis. Weitere Mitglieder des Fachgruppenausschusses sind: Erik Selzer (Bestattermeister) aus Beckingen, Roman Feld (fachgeprüfter Bestatter) aus Nalbach, Peter Zimmer (fachgeprüfter Bestatter) aus Quierschied, Nicole Backes (fachgeprüfter Bestatterin) aus Oberthal und Alexander Kempf

(Bestattermeister) aus Gersheim. 1998 war die Schreinerinnung des Saarlandes die erste Organisation im deutschen Handwerk, die von der damals kurz zuvor vom Gesetzgeber eröffneten Möglichkeit Gebrauch machte, auch Mitglieder aus nahestehenden handwerksähnlichen Gewerken aufzunehmen. Seitdem unterhält die Fachinnung eine eigene Fachgruppe für Bestatter – und hat inzwischen 126 Mitglieder im Saarland.

Lehrstellen gesucht

Abdal Haq Wahedi, Amir Ahmadi und Abdul Wahid Rajabi, drei Schüler des Berufsgrundschuljahres Holz am Technisch-gewerblichen Berufsbildungszentrum Neunkirchen, suchen zum Lehrjahr 2014/15 eine Ausbildungsstelle im Wohnhandwerk.

Interessierte Betriebe melden sich bitte unter Telefon 06821-92350 bei Hermann Dejon (Klassenlehrer) oder Bernd Meier (Lehrwerkmeister).



Bei Interesse richten Sie Ihre schriftliche Bewerbung bitte an:

Schnur kreatives Gardinendesign
z. Hd. Frau Kristina Kalz
Welschbachstraße 6
66557 Illingen

Wir suchen ab Sommer einen motivierten

Auszubildenden zum Raumausstatter (m/w)

Wir bieten als Traditionsunternehmen mit Kunden im ganzen Saarland beste Ausbildungsmöglichkeiten in einem kreativen Zukunftsberuf.

www.gardinendesign-schnur.de

Seit über 75 Jahren

Maschinenverkauf

Aus dem Inventar der überbetrieblichen Lehrwerkstatt stehen folgende Maschinen zum Verkauf: **Langbandschleifmaschine** Johannsen T82K, Baujahr 1980, Nennleistung 7,7 Kw, 380 Volt, mit Vakuumpumpe und Saugelementen, Tischgröße 2.800 mm x 950 mm, 2 Abgänge für Absaugung, 180 mm und 130 mm Durchmesser. **Tischkreissäge** Ulmia Typ 1710 SN, Hersteller Georg Ott, Baujahr 1997, Motorleistung 3 Kw, 400 Volt, max. Sägeblattdurchmesser 250 mm, mit Ablängschlitten und Queranschlag. **Bandsäge** Panhans BSB 400, Baujahr 1982, Leistung 2,7 Ampere, 380 Volt. Alle Preise VB. Rückfragen bitte an Gerhard Weiland, Telefon 0681-9918112.

PARTNER

Mitglieder im Förderkreis der Parkettleger



Berger-Seidle
Siegeltechnik GmbH
Maybachstraße 2
D-67269 Grünstadt
Telefon 06359-80050
www.berger-seidle.de



Bostik GmbH
Klebstoffe
An der Bundesstraße 36
D-33829 Borgholzhausen
Telefon 05425-8010
www.bostik.de



Georg Gunreben GmbH & Co. KG, Parkett seit 1895
Pointstraße 1-3
D-96129 Strullendorf
Telefon 09543-4480
www.gunreben.de



LOBA GmbH & Co. KG
Parkettpflege
Leonberger Straße 56-62
D-71254 Ditzingen
Telefon 07156-357220
www.loba.de



Pallmann GmbH, Ein Unternehmen der Uzin Utz AG, Im Kreuz 6
D-97076 Würzburg
Telefon 0731-4097358
www.pallmann.net



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



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

GLÜCKWUNSCH

Horst Kastner, Betriebsberater des Schreinerhandwerks Baden-Württemberg und gebürtiger Saarländer, wird am 14. April 60. Schreinermeister und Bestatter **Erik Kimmling** aus Püttlingen wird am 19. April 50 Jahre. 60 Jahre wird am 28. April Schreinermeister und Betriebsinhaber **Walter Gentes** aus Saarbrücken. **Rolf Jung** aus St. Ingbert, Bezirksoberrmeister des Saar-Pfalz-Kreises, wird am 1. Mai 50. **Marion Riefer**, Mitarbeiterin des Wirtschaftsverbandes Holz und Kunststoff in Von der Heydt wird am 8. Mai 50. Ebenso blickt **Christof Hess** aus Blieskastel, Geschäftsführer der Firma Steimer und Grub GmbH, am 8. Mai auf 50 Jahre zurück. **Hans-Jürgen Welsch**, Geschäftsführer der Jerusalem GmbH in Püttlingen, blickt am 10. Mai auf 60 Jahre zurück. 75 wird am 10. Mai **Rosalia Schober**, Betriebsinhaberin des gleichnamigen Raumausstattbetriebes in Lebach. **Gerhard Hess** aus Osthofen, Firmengründer des Parkett- und Bodenlegerbetriebes Gregor und Gerhard Hess GbR, feiert am 11. Mai seinen 75.

Geburtstag. **Johann Krell**, Inhaber eines Montagebetriebes, wird am 16. Mai 65. **Roman Feld** aus Nalbach, Geschäftsführer der Firma Herbert Feld GmbH wird am 22. Mai 50 Jahre. **Jean Grigo** aus Otterbach in der Pfalz, Gastmitglied der Raumausstatterinnung, blickt am 23. Mai auf 75 Jahre zurück. Schreinermeister **Horst Feld** aus Düppenweiler, langjähriges Mitglied im Gesellenprüfungsausschuss und Sachverständiger im Schreinerhandwerk, wird am 2. Juni 75 Jahre. **Joachim Neubrech** aus Rockenhausen, Gastmitglied der Innung für Raum und Ausstattung, feiert am 7. Juni seinen 50. 75 Jahre wird am 9. Juni Schreinermeister **Helmut Krauss** aus Wadgassen. Am 22. Juni wird **Trude Willinger** aus Saarbrücken, Parkettlegermeisterin und Betriebsinhaberin der Firma Heinrich Bauer & Co. 70 Jahre. Als neue Mitglieder im Verband begrüßen wir Fenster-Türtechnik **Faust & Mathieu** UG & Co. KG in Saarlouis und das Saarbrücker Unternehmen Pietät von Rüden e. K. mit ihrem Inhaber **Stefan Kohl**.

TRAUER

Heinz Towae

Schreinermeister
aus Saarbrücken

* 01.03.1929 † 11.02.2014

Walter Toussaint

Schreinermeister
aus Blieskastel

* 14.09.1930 † 20.02.2014

Hans Hermann Biehl

Raumausstattermeister aus Schiffweiler

* 21.02.1949 † 12.02.2014

Am 12. Februar verstarb im Alter von 64 Jahren nach langer schwerer Krankheit unser langjähriges Vorstandsmittglied Hans Hermann Biehl. Der Verstorbene erwarb sich durch seine unternehmerische und ehrenamtliche Tätigkeit in seiner Berufsorganisation höchstes Ansehen. Seit 1974 führte er seinen Raumausstattbetrieb in Schiffweiler mit großem Erfolg. Seit 2003 war er im Vorstand der Landesinnung als Beisitzer aktiv, zugleich engagierte sich Biehl bei der Handwerkskammer als öffentlich bestellter und vereidigter Sachverständiger. Gerade im Bereich der Bodenbeläge war er ein gefragter Fachmann und bei allem immer ein sehr angenehmer Gesprächspartner. Unser Mitgefühl gilt seiner Familie und allen, die ihm nahestanden. Wir werden ihm ein ehrendes Andenken bewahren.

Innung für Raum und Ausstattung im Saarland

NACHRICHTEN

Saar-Pfalz-Kreis: Rolf Jung weiter im Amt



In der Versammlung des Innungsbezirkes Saar-Pfalz-Kreis wurde Schreinermeister Rolf Jung (49, im Bild oben links) aus St. Ingbert in seinem Amt als Bezirksobermeister bestätigt. Stellvertreter bleibt Alexander Kempf (41, im Bild oben rechts) aus Gersheim. Des Weiteren gehören dem Vorstand an: Kristin Klemm (53, im Bild unten links) aus St. Ingbert als Beauftragte für Öffentlichkeitsarbeit sowie als Bezirkslehrlingswart Pirmin Faber (60, im Bild unten rechts) aus Gersheim. Im Innungsbezirk sind 58 Schreiner-, Bestatter und Baufertigteilmontagebetriebe organisiert.



Kundenfahrt zum HARO Handwerker-Seminar



Einladungen zu Fortbildungsveranstaltungen sind bei Kunden der Firma Wickert Holzhandel in Landau immer beliebt. Jetzt gab es eine Fahrt zur Firma Hamberger nach Rosenheim. Für die 35 Teilnehmer ging es auf die Knie: verschiedene Verlegearten, auch Fischgrätenmuster, konnten verlegt werden. Die neue innovative „Einführhilfe Nut/Feder Plus“ überzeugte bei der Verklebung von Zwei-Schicht-Boden. Dazu überzeugte die Problemlösung, mittels einer Reverso-Diele mit beidseitiger Nut eine durchgängige Verlegung in mehrere angrenzende Räume zu realisieren.

Foto: Wirtschaftsverband Holz und Kunststoff Saar (4)

PARTNER

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



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



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



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



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



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



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



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



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



Remmers Baustoff-
technik GmbH
Bernhard-Remmers-Str. 13
D-49624 Lönigen
Telefon 05432-83222
www.remmers.de



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



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



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



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



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



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



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



Klaus Baubeschläge GmbH
Qualität für Profis
Kossmannstraße 39-43
D-66119 Saarbrücken
Telefon 0681-98620
www.klaus-sb.de



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



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



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

Mal was anderes



Sich vor einer schönen Weinbergkulisse mit seiner heißen Kiste in die Kurve zu legen – ein Traum.

Das Hobby auch für Wohnhandwerker

Der neue Zweirad-Boom

Neuregelungen bei Motorrädern erleichtern den Zugang zu stärkeren Maschinen. Die Hersteller haben reagiert und die Händler eine Überraschung erlebt. Auch das Wetter spielt mit.

Die saarländischen Wohnhandwerker Hans Blasius und Ralf Westermann sind bekennende Motorrad-Fahrer und in bester Gesellschaft. Denn die Szene boomt, wie nie. Der

Schreinermeister und Bestatter aus Saarlouis sowie der Schreinermeister und Sachverständige aus Völklingen dürfen sich quasi als Trendsetter fühlen.

Neue Führerscheinklassen, überholte PS-Regelungen und nicht zuletzt das gute Wetter lassen bei Motorradhändlern derzeit die Kassen klingeln. Nach der neuen Führerscheinregelung vom vergangenen Jahr dürfen Einstei-

INFO Erst testen, dann kaufen

Bei Motorrädern ist es sehr wichtig, dass Mensch und Maschine zueinander passen. Hat der Fahrer zu lange Beine oder zu kurze Arme für ein bestimmtes Bike, kann die ungünstige Sitzhaltung die Fahrsicherheit beeinträchtigen. Oder es schmerzt nach

wenigen Kilometern das Hinterteil.

Die Zeitschrift „Motorrad“ (Ausgabe 7/2014) rät daher, eine neue Maschine vor dem Kauf wenigstens 30 bis 60 Minuten lang Probe zu fahren, am besten aber deutlich länger. Spielt der Händler da nicht mit, sollten ernsthaft Interessierte nach einer Mietmöglichkeit für das Wunschmodell fragen: Viele Händler bieten der Zeitschrift zufolge Vorführmotorräder zur Tages- oder Wochenmiete an. Komme es danach zum Kauf, lassen sich die Kosten meist verrechnen.

ger jetzt 48 PS statt 34 PS fahren. Das hat laut Industrie-Verband Motorrad (IVM) 2013 zu einem Zuwachs von 59 Prozent in dieser Klasse geführt. Die Hersteller haben sich auf diese Klasse eingestellt und bieten spezielle Neuentwicklungen an. Zum Vergleich: Früher

125er-Maschinen jetzt mit Tempo 100

bekamen es Führerscheinneulinge mit gedrosselten Big Bikes zu tun.

Einen ähnlichen Boom hat die Aufhebung der Tempo-80-Beschränkung für die 125er-Klasse ausgelöst. Die Händler verkauften 31 Prozent mehr Leichtkrafträder. Die Maschinen erreichen jetzt etwa Tempo 100 und können auf der Autobahn besser mithalten. Beliebte bei Jugendlichen sind Nachbauten großer Sportmodelle in kleinerem Maßstab.

In diesem, bislang von der Sonne verwöhnten Jahr, erwartet die Branche ein weiteres deutliches Verkaufsplus. In den ersten zwei Monaten stieg der Absatz von Motorrädern und Rollern ab 125 Kubik um 45 Prozent auf knapp 13.000 Maschinen. Rekord.

Mit Umsatzzahlen tut sich die Branche schwer. Auf einen Gesamtbetrag von fünf bis sechs Milliarden Euro schätzt der IVM die Einnahmen. Darin seien aber auch Zubehör und Bekleidung enthalten.

Besser im Geschäft sind wieder die Japaner, die traditionell großen Anteil am deutschen Markt haben. Nach jahrelanger Durststrecke rutschen die japanischen Hersteller wieder in die Gewinnzone. Der schwache Yen stärkte die Einnahmeseite, sagte ein Vertreter der Marke Kawasaki.

Während der deutsche Markt boomt, lässt die Branche vor allem in Südeuropa Federn. Wo die Wirtschaftskrise noch nicht überwunden ist, geht der Absatz weiter zurück. In Italien, dem Land der schönen Motorräder wie Ducati oder Moto Guzzi, gingen die Neuzulassungen 2013 um rund elf Prozent auf 53.000 zurück. Zum Vergleich: In Deutschland legte der Markt um 2,7 Prozent auf rund 87.000 Maschinen zu.

Kunsmann
Qualität für Köpfer

Tägliche Lieferung - frei Haus

Hesse LignaL HEIDELBERG COATINGS

Neuer Außendienst: Friedhelm Wiersch
0171-3385848

Kunsmann GmbH | Max-Planck-Straße 15 | 54516 Wittlich
Tel: 06571-1007-0 | Fax: 06571-1007-20 | info@kunsmann-wittlich.de

EPPER

MASCHINEN UND WERKZEUGE FÜR INDUSTRIE & HANDWERK



Nullfuge:
Im Handwerk beginnt
die Zukunft jetzt!

airtronic by
Hebrock



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

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

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

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

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



Epper GmbH
Südring 37
54634 Bitburg

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

Fax.: +49 (0) 65 61 / 1 24

BITBURG

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

Sparkassen-Baufinanzierung
in Verbindung mit einem LBS-
Bauspardarlehen mit **1,75 %** *

Sparkassen-Finanzgruppe

Rubik's Cube® used by permission of Seven Town Ltd.

Im Handumdrehen zum Eigenheim. Die Sparkassen-Baufinanzierung.

Top-Konditionen. Individuelle Lösungen. Faire Beratung.
Infos unter: www.baufi-saar.de



Ganz einfach: Erfüllen Sie sich Ihren persönlichen Traum vom Wohnen! Egal ob Sie kaufen, bauen oder umbauen wollen, zusammen mit unseren Partnern LBS und SAARLAND Versicherungen stehen wir Ihnen in allen Fragen kompetent zur Seite. Von der Finanzierung bis zur Absicherung Ihrer Immobilie erhalten Sie alle Infos in Ihrer Geschäftsstelle. **Wenn's um Geld geht – Sparkasse.**

*Gebundener Sollzins im Tarif EXTRA günstig, 2,08 % effektiver Jahreszins ab Zuteilung, maximale Bausparsumme je Bausparer 50.000 €. Bei einer Bausparsumme von 50.000 € Abschlussgebühr 500 €. Die Konditionen der Sparkassen-Baufinanzierung nennt Ihnen Ihr Berater bei der Sparkasse.

Ab sofort auf Lager: 20 neue Dekore in 6 neuen Oberflächen

Bis 17.44 Uhr
bestellt –
Lieferung am
Folgetag.

ZOOM
EINFACH JEDEN TAG



E EGGER



Mit Zoom werden Räume zum Erlebnis

Zoom vereint perfekt Funktionalität und Ästhetik für den dekorativen Innenausbau. Die Kollektion mit ihren innovativen Dekoren und Strukturen inspiriert zu völlig neuen Raum- und Objektinszenierungen. Zeitlos, modern und gleichzeitig stilvoll und hochwertig bietet Egger mit Zoom die perfekte Lösung für Ihre Projekte.

Damit auch Sie schnellstmöglich in den Genuss von Zoom kommen können, halten wir die gesamte Kollektion – inklusive Schichtstoff und ABS-Kanten – in unserem neuen Logistikzentrum an Lager. Unser neues Automatiklager ermöglicht uns eine schonende Kommissionierung der Ware und eine noch schnellere Abwicklung der Bestellprozesse.

Egger Zoom bei Leyendecker – grenzenlose Gestaltungsmöglichkeiten.



Painted Wood

Bildet die Verbindung zwischen Natur und Design. Die modernen Farben und natürlichen Materialien geben dem Raum seine besondere Note.



Feelwood Elegance

Besticht durch ihren zeitlos-modernen Charakter. Stil und Wertigkeit vermitteln eine leichte und elegante Natürlichkeit im Raum.



Feelwood Nature

Besticht durch die starke Nähe zur Natur. Äste, Planken und der Eindruck von Massivholz verleihen einem Raum seine ursprüngliche Anmutung.



Ceramic

Bedient sich aus der neuen Materialität von rostigem Metall und Keramik. So entsteht eine Anmutung von Used Look und industriellem Flair.

LEYENDECKER
Ihr HolzLand