

# Wohnhandwerker

Magazin des Wirtschaftsverbandes Holz und Kunststoff Saar e. V.

## Firmenerbe rechtzeitig regeln!

Immer mehr inhabergeführte  
Wohnhandwerker-Betriebe  
haben Probleme, geeignete  
Nachfolger zu finden. Ein  
branchenübergreifender  
Bundestrend, der nicht sein muss,  
wenn der Chef vorausschauend den  
Markt der Möglichkeiten sondiert. Seite 4

**ERIK SELZERS  
TIERISCHES HOBBY:**  
Der Schreiner und Bestatter  
aus Reimsbach unterhält  
einen ausgewachsenen  
Kleintierzoo. Seite 28



**BAROCKALTAR  
IN NEUEM GLANZ:**  
Kristin Klemm und ihr Team  
haben in der Kapelle im  
Schloss Münchweiler wahre  
Wunder vollbracht. Seite 13



# Fit durchs Jahr!

**Jennifer Masloh**

Eine von über 250 persönlichen Kundenberatern in Ihrer Nähe.



Jetzt bis zu 150 Euro für Ihre Fitness sichern!  
Mehr Infos in Ihrem  
Kundencenter vor Ort  
oder unter [www.fit-mit-fred.de](http://www.fit-mit-fred.de)



**IKK** Südwest

## BEEINDRUCKEND



Nein, die großflächige Plakataktion mit einem Vorstandsmitglied des Wirtschaftsverbandes Holz und Kunststoff Saar (Raphael Haas) war nicht allein für den beeindruckenden CDU-Sieg bei der Landtagswahl verantwortlich – eine beeindruckende Randnotiz bleibt das Motiv mit der alten und neuen Ministerpräsidentin Annegret Kramp-Karrenbauer aber allemal.

## Frauen gehören in Männerberufe

Am 27. April ist wieder einmal Girls' Day. Unter anderem geht es dabei darum, Mädchen traditionelle Männerberufe schmackhaft zu machen. Ich finde, es gibt gerade im Handwerk einige Berufe, die typischerweise von Männern ausgeübt werden, sich aber auch unbedingt für junge Frauen eignen. Natürlich soll man es da nicht übertreiben: Mein Mann etwa ist Zimmerer und angesichts der körperlichen Belastungen und der vergleichsweise schweren Holzteile ist das für junge Frauen nicht ideal. Aber mein Beruf als Raumausstatterin, egal ob der Schwerpunkt in Dekoration, Sonnenschutz, Polstern oder Fußbodenbelag

liegt, ist ein richtig schöner Beruf für junge Frauen. Mittlerweile über treffen die weiblichen Lehrlinge bei uns ja auch die männlichen Lehrlinge – zahlenmäßig! Aber auch andere Wohnhandwerke wie zum Beispiel

### EDITORIAL

die Schreinertätigkeit bieten für Mädchen große Chancen und interessante Aufgaben. Und eine Angst kann ich allen Interessentinnen nehmen: Bei uns im Wohnhandwerk werden Männer und Frauen gleich behandelt und auch gleich bezahlt. Wenn

sie die gleichen Tätigkeiten ausführen und die gleiche Leistung bringen, gibt es keine Unterschiede. Mich hat kürzlich der Spruch des polnischen EU-Abgeordneten Janusz Korwin-Mikke echt aufgeregt: „Natürlich müssen Frauen weniger als Männer verdienen, weil sie schwächer, kleiner und weniger intelligent sind.“ Dazu sage ich nur: „Los Girls, zeigt es dem

Dummschwätzer und allen anderen Machos!“

Herzlichst, Ihre  
*Kristina Kalz,*  
Raumausstattermeisterin



# Nachfolger dringend gesucht

Für das eigene Unternehmen geeignete Nachfolger zu finden wird zunehmend zum Problem in Deutschland. Auch bei den Wohnhandwerkern in der Region zeigt sich dieser verhängnisvolle Trend. Doch es gibt Wege und Möglichkeiten, das Firmenerbe außerhalb der Familie zu organisieren.

Es ist eher die Ausnahme denn die Regel, dass sich die Firmennachfolge interfamiliär und damit ganz natürlich regelt. Soll heißen: Nicht alle Inhaber eines Wohnhandwerker-Betriebes haben so viel Glück wie Horst Dalheimer (82), der schon vor Jahren das operative Geschäft des großen Innenaus- und Messebauers Zeiher in Klarenthal in die Hände seiner Tochter Monika gelegt hat und seither als aktiver Senior die Betriebsentwicklung aus dem Hintergrund mitgestaltet. Der Familienbetrieb wurde rechtzeitig an die nächste Generation weitergegeben. Ähnliches Glück wurde bei Sander Interieur in Saarbrücken zum Erfolgsrezept, bei Parkett Bickelmann und auch bei der Schreinerei Dincher in Püttlingen – auch dort ist der Senior nur noch am Rande aktiv, die Geschäfte führt seit Jahren Peter Dincher. Bei der Schreinerei Heisel in Niedaltdorf hat der Sohn gerade seinen Meister mit Bravour gemacht und jetzt über zehn Jahre Zeit, sich einzuarbeiten, bis der bisherige Firmeninhaber die Geschäfte

mit ruhigem Gewissen übergibt. In Elm, bei der Schreinerei Haas, arbeiten sich sogar zwei Töchter und ein Sohn intensiv darauf ein, eines Tages das Erbe von Raphael Haas weiterzuführen. Vorbildlich, aber nur machbar, wenn der Nachwuchs auch Interesse und Geschick an der Firmennachfolge hat.

Insgesamt täuschen diese Beispiele über eine mehr als ungesunde Entwicklung hinweg, die sich „eklatante Nachwuchssorgen“ nennt. Das Institut der deutschen Wirtschaft (IW) in Köln schlägt deshalb Alarm: „Mittlerweile werden nur noch vier von zehn inhabergeführten Unternehmen innerhalb der Familie übertragen. Für diese Entwicklung gibt es im Wesentlichen zwei Gründe. Zum einen gibt es öfter keinen Nachwuchs innerhalb der Familie, an den der Betrieb weitergereicht werden könnte. Und falls doch, haben Kinder, Enkel und andere Verwandte häufig andere Berufswünsche und Vorstellungen als den Einstieg in die Familienfirma.

Weil sich die Nachfolge heutzutage komplizierter gestaltet als früher, bleiben viele Firmenlenker länger am Steuer als geplant. So hat die Förderbank KfW festgestellt, dass mittlerweile deutlich mehr Unternehmer ans Rentenalter heranrücken, als das noch vor ein paar Jahren der Fall war: Während 2002 erst zwölf Prozent der mittelständischen Unternehmer älter als 60 Jahre waren, sind es mittlerweile 22 Prozent. Und mit 14 Prozent gehören heute auch deutlich mehr Unternehmenslenker zur Altersklasse der 55- bis 59-Jährigen als im Jahr 2002 – damals waren es lediglich acht Prozent. Zählt man beide Altersgruppen zusammen, dann ist unterm Strich inzwischen mehr als jeder dritte mittelständische Firmeninhaber ein sprichwörtlicher „Senior-Chef“. Hinzu kommt: Das Nachfolgedilemma wird größer, denn viele Unternehmer aus den geburtenstarken Jahrgängen Anfang der 1960er-Jahre werden sich ab 2020 dem Ruhestandsalter nähern. Damit wird der demografische Wandel



Bei Parkett Bickelmann wurde die Nachfolge vom im Februar 2016 verstorbenen Seniorchef Heinrich Bickelmann rechtzeitig an Rolf (linkes Foto, links) und Jörg (linkes Foto, rechts) geregelt. Bei der Zeiher GmbH in Klarenthal (rechtes Foto) gibt es ebenso klare Verhältnisse, seit Horst Dalheimer die Geschäfte schon vor Jahren an seine Tochter Monika übergeben hat.

Die Schreinerei Dincher in Püttlingen führt seit vielen Jahren Peter Dincher, weil sein Vater Reinhold Dincher rechtzeitig die Stabübergabe geregelt hat. Der inzwischen 85-Jährige (kleines Bild links) arbeitet auch heute noch stundenweise in der Werkstatt mit.



den Mangel an Nachfolgern in ein paar Jahren noch zuspitzen.

Zum Hintergrund: In Deutschland gibt es rund 3,75 Millionen Unternehmen – 94 Prozent davon befinden sich in der Hand von Einzelunternehmern oder Familien. Lässt man die Kleinstbetriebe außen vor, also Einzelunternehmer ohne feste Angestellte, die zu klein für eine Übergabe sind, dann müssen aus Alters- oder Krankheitsgründen des Inhabers jährlich knapp 30.000 Unternehmen übergeben werden.

Wie finden nun aber die jährlich knapp 30.000 übergabewilligen Unternehmer, von denen mindestens 60 Prozent aktiv nach einem Nachfolger suchen müssen, einen geeigneten Kandidaten? Hilfreich dürfte es in den meisten Fällen sein, einen professionellen Berater hinzuzuziehen. Die IHKs und Handwerkskammern beispielsweise bieten Beratungen zum Thema Unternehmensnachfolge an – diese könnten aber noch deutlich stärker genutzt werden, wie auch Michael Peter, Geschäftsführer des Wirtschaftsverbandes Holz und Kunststoff Saar, zu berichten weiß: „Ab einem Alter von 58 Jahren, spätestens ab dem 60. Geburtstag sollte man sich Gedanken machen.“ Er empfiehlt den rund 40 Wohnhandwerkerbetrieben unter seinen Mitgliedern, die in den kommenden Jahren Nachfolger suchen, sich auch beim Verband über mögliche Nachfolgeszenarien zu informieren. Unter anderem bietet der Ver-

band, so Michael Peter, eine kostenlose Klärung der unternehmens- und arbeitsrechtlichen Situation oder eine Bewertung des Maschinenparks an.

Mit zunehmendem Alter des Seniorchefs werden häufig auch die Investitionen in das Familienunternehmen zurückgefahren – mit weitreichenden Konsequenzen: Die betriebliche Ausstattung ist nicht mehr „up to date“, neue Geschäftsfelder bleiben unerschlossen. Zusammen mit dem Seniorunternehmer altert häufig auch der Kundenstamm – und droht wegzubrechen. Damit es in solchen Fällen dennoch zu einer erfolgreichen Firmenübergabe kommen kann, ist es Aufgabe des Beraters, die Erwartungen der Verhandlungspartner an die Realität anzupassen.

Mittlerweile gibt es auch eine Rei-

he von Internetportalen wie nexxt-change.org vom Bundesministerium für Wirtschaft und Energie, die beim „Matching“ helfen können. Damit Unternehmensübergaben besser gelingen, sollten verschiedene Wege wie Internetbörsen und Beratungsgespräche kombiniert werden. Denn immerhin 45 Prozent der älteren Firmenlenker geben in den IHK- und HWK-Beratungen an, dass sie trotz Suche keinen passenden Nachfolgekandidaten gefunden haben. Das muss nicht sein, wie Geschäftsführer Michael Peter meint: „Es gibt sie schon noch, die jungen Meister, die die Herausforderung der Selbstständigkeit annehmen wollen!“

Mehr Infos:

[www.nexxt-change.org](http://www.nexxt-change.org)

## Holz.

Die Schönheit der Natur

Foto © HARD

Foto © osmo

✖

Besuchen Sie unsere kompakte **Übergangsausstellung** bis unsere neu gestaltete EXPO-Holz wieder aufgebaut ist!

► **Öffnungszeiten:**  
Mo-Fr 8-18 Uhr  
Sa 9-13 Uhr

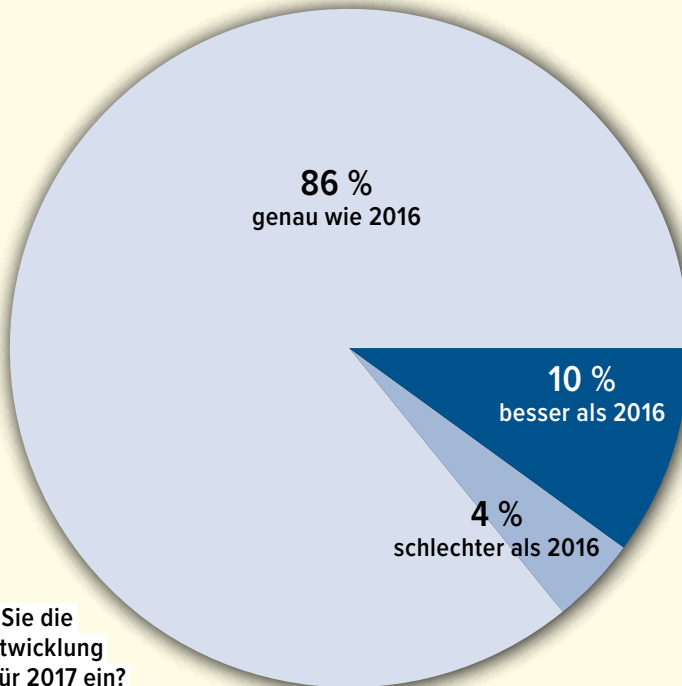
► Lotschstr 2, Landau/Pfalz  
Tel. 063 41/684-0, Fax-134  
Internet [www.wickert.net](http://www.wickert.net)

► Besuchen Sie unsere Ausstellung EXPO HOLZ



## INFO Konjunkturerwartung für 2017

Gebremste  
Zuversicht  
in der  
Branche



Wie schätzen Sie die  
Konjunkturerwartung  
der Branche für 2017 ein?

# Verhaltener Optimismus im saarländischen Schreinerhandwerk

Mit eher gebremster Zuversicht sehen die Montage- und Schreinerbetriebe an der Saar das begonnene Jahr 2017. Die diesjährige Konjunkturumfrage verdeutlicht einen verhaltenen Optimismus mit Blick in die Zukunft.

Mit der Frühjahrsbefragung wollten die Schreinerinnung Aufschluss über die aktuelle Wirtschaftslage der Betriebe bekommen und Anhaltspunkte für die Entwicklung und Erwartungen erhalten. Seit über zehn Jahren versendet die Innung den Fragebogen an rund 320 Mitgliedsbetriebe. Die Rücklaufquote, die in der Vergangenheit zwischen 15 und 30 Prozent lag, verschafft uns ei-

nen repräsentativen Überblick“, sagt Geschäftsführer Michael Peter zum Prozedere.

Der Ausblick in der deutschen Wirtschaft ist mit einer hohen Unsicherheit behaftet. Belastend für einen konjunkturellen Aufschwung im handwerklichen Mittelstand sehen viele Unternehmer die noch unklare Ausrichtung der US-Regierung unter Donald Trump, eine Vielzahl von Wahlen in Europa und die anstehenden britischen EU-Austrittsverhandlungen. Positiv entwickelt hat sich das Bau- und Ausbauhandwerk. Steigender Bedarf an Wohnraum und ein weiterhin niedriges Zinsniveau sorgen für eine hohe Baunachfrage. Sorgen bereiten

den Betriebsinhabern nicht nur der Mangel an Fachkräften, sondern auch die hohen Zusatzbelastungen durch Beiträge und Gebühren.

Wie wirkt sich dies alles beim saarländischen Schreinerhandwerk aus? Auf die Frage nach der Entwicklung der Branchenkonjunktur in 2017 im Vergleich zum Vorjahr sehen nur noch zehn Prozent eine weitere Verbesserung. Gesteigerte Erwartungen hatten im vergangenen Jahr noch 18 Prozent, im Jahr 2012 sogar noch 28 Prozent. Im Gegensatz etwa zum Jahr 2012, als noch 15 Prozent der Betriebe eine schlechtere Konjunkturlage prognostizierten, sind es jetzt nur noch vier Prozent, die mit einer Verschlechterung rechnen.

Im Jahr 2016 sahen 76 Prozent ihre Erwartungen erfüllt, für zehn Prozent war das Jahr enttäuschend und immerhin 14 Prozent konnten sich darüber freuen, dass ihre Erwartungen sogar noch übertroffen wurden. Ein Viertel der Befragten plant größere Investitionen in 2017.

Die Personalsituation in den Betrieben hat sich stabilisiert. Acht Prozent der teilnehmenden Betriebe planen eine Verringerung des Personalbestandes. Allerdings wollen 26 Prozent ihre Mitarbeiterzahl aufstocken. Durchschnittlich werden acht Mitarbeiter in den Betrieben beschäftigt.

Sorgenkind bleibt die Ausbildungsbereitschaft der Betriebe. 84 Prozent der Befragten gaben an, Lehrlinge wie zuvor einzustellen. Das bedeutet ein gleichbleibend niedriges Niveau an neuen Ausbildungsverhältnissen, auch im Jahr 2017. Übrigens: Nur noch zwei Prozent der Unternehmer sind bereit, mehr Lehrlinge auszubilden.

„Wir müssen große Anstrengungen in der Nachwuchsarbeit unternehmen, um dem Trend der stetig sinkenden Ausbildungszahlen entgegenzuwirken. Es ist sehr bedauerlich und zuweilen besorgniserregend, dass die geplante Beschäftigung von Lehrlingen weiterhin rückläufig ist. Dieser Trend hat sich seit den 1990er-Jahren fortgesetzt und wird sich in den kommenden Jahren bei der Suche nach Fachkräften negativ auswirken“, beschreibt Landeslehrlingswart Peter Dincher die dramatische Entwicklung. ■

## Neues Gesetz macht Aktualisierung der AGB notwendig

Eine neue EU-Vorgabe hat ein neues deutsches Gesetz notwendig gemacht und erhöht für mittelständische Betriebe die Bürokratie – Verbraucherstreitbeilegungsgesetz (VSBG), so der Name des neuen Gesetzes.

Um Verbrauchern eine einfachere und kostengünstigere Möglichkeit zu bieten, Streitigkeiten gerade auch im Onlinehandel lösen zu können, hat Brüssel die Richtlinie zur alternativen Streitbeilegung und die Richtlinie zur Onlinestreitbeilegung erlassen. Seit dem 1. Februar 2017 besteht zudem eine Informationspflicht über diese außergerichtlichen Streitbeilegungsverfahren für alle Unternehmer, die mehr als zehn Beschäftigte und einen Internetauftritt haben oder allgemeine Geschäftsbedingungen verwenden. Für jeden Unternehmer ohne eigene Reklamations- oder Beschwerdeabteilung dürfte es bürokratischer Wahnsinn



Das Verbraucherstreitbeilegungsgesetz ist seit dem 1. Februar 2017 in Kraft.

sein, sich tatsächlich mit der alternativen Streitbeilegung zu befassen. „Wir empfehlen allen Betrieben, in ihren AGB oder auf ihrer Webseite die Alternative Streitbeilegung abzulehnen“, so Verbandsgeschäftsführer Michael Peter. Denn tatsächlich müssen selbst Unter-


nehmen mit mehr als zehn Beschäftigten (mitgezählt werden alle Beschäftigten, unabhängig davon, mit wie vielen Wochenstunden sie beschäftigt sind) sich dem Verfahren nicht unterwerfen. Eine einfache Erklärung, nicht daran teilzunehmen, genügt. Demzufolge ist in die aktuelle Fassung der Wohnhandwerker-AGB folgende Formulierung aufgenommen worden: „10. Streitbeilegung: Der Auftragnehmer ist weder zur Teilnahme an Streitbeilegungsverfahren vor einer Verbraucherschlichtungsstelle verpflichtet, noch ist er hierzu bereit.“ Damit sind selbstverständlich Schlichtungsverfahren über die Innungen nicht ausgeschlossen. Denn mit „Stellen“ im Sinne des Verbraucherstreitbeilegungsgesetzes sind nur speziell dafür anerkannte Einrichtungen gemeint. Und von diesen „Stellen“ werden natürlich auch keine Schlichtungstermine vor Ort zur Überprüfung behaupteter Mängel wahrgenommen. ■



### 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](http://www.cws-boco.de)

 [facebook.com/CWSboco.Deutschland](https://facebook.com/CWSboco.Deutschland)

**CWS** 



Fred macht's vor:  
Bewegung ist einfach!

## Aktiv gegen Übergewicht und seine Folgen

Gesunde Ernährung und Bewegung sind für die IKK Südwest die beste Prävention. Mit „Fit mit Fred“ hat die regionale Krankenkasse daher eine Bewegungskampagne gestartet.

Laut Ernährungsbericht 2016 sind im Saarland fünf Prozent der Erstklässler stark übergewichtig, „adipös“. Bundesweit sind es drei bis fünf Prozent. „Damit liegen die saarländischen Kids eher im oberen Bereich“, so Aline Emanuel, Ernährungswissenschaftlerin an der Deutschen Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement in Saarbrücken. „Hier kommt ein gewaltiges gesamtgesellschaftliches Problem auf uns zu – fatal für die individuelle Gesundheit und verbunden mit enormen Folgekosten für das Gesundheitssystem“, warnt Prof. Dr. Jörg Loth, Vorstand des regionalen Krankenversicherers IKK Südwest. Mit einem Augenzwinkern hat die regionale Innungskrankenkasse daher Ende letzten Jahres die Bewegungskampagne Fit mit Fred initiiert: Seit-

dem geht Faulpelz Fred mit gutem Beispiel voran und aktiviert in Einkaufszentren und bei vielen anderen (Sport-)Veranstaltungen Groß und Klein, sich zu bewegen. Mit im Gepäck hat er einfache, aber wirkungsvolle Bewegungsspiele und Tipps zur Eigenmotivation. Denn neben dem Angebot eines systematischen und wirkungsvollen Trainings im Fitnessstudio genügen oft schon ein paar simple Übungen täglich oder die berühmten 10.000 Schritte, um Übergewicht vorzubeugen. Und auch Tanzen ist Sport, wie Fred bei den Fred-Mobs im Rahmen seiner Tournee durch das Saarland und Rheinland-Pfalz beweist. Aus sehr dicken Kindern werden oft sehr dicke Erwachsene, die lebenslang unter Folgeerkrankungen wie Diabetes oder Herz-Kreislauf-Erkrankungen leiden. „Ursachen liegen im Bewegungsmangel bei zunehmender Mediennutzung. Zuckerreiche Lebensmittel tun ihr Übriges“, so Ernährungsexpertin Aline Emanuel. Die aktuelle BLIKK-Medienstudie weist genau dies

nach, dass nämlich Bewegungsmangel und Übergewicht bei Kindern zusammenhängen. Dafür wurden über 5.000 Kinder bis 14 Jahre in deutschen Kinderarzt-Praxen nach ihrem digitalen Mediennutzungsverhalten befragt. Das Ergebnis alarmiert, denn unter anderem lässt sich dort eindeutig nachvollziehen, dass das Übergewicht im Kindes- und Jugendalter in enger Beziehung zu den bei extremem Medienkonsum aufgenommenen Mengen an Süßigkeiten und Süßgetränken steht.

„Prävention im Kindes- und Jugendalter ist daher für uns ein zentrales Anliegen“, betont IKK Südwest-Vorstand Prof. Dr. Jörg Loth. „Dazu zählen neben unserer aktuellen Fred-Bewegungskampagne für die ganze Familie weitere langfristige Projekte wie beispielsweise die Initiative „schmeckt einfach.gut“ in Kooperation mit dem Adipositas-Netzwerk Saar und der Vernetzungsstelle Kita- und Schulverpflegung. Hier kochen Schüler gemeinsam nach dem gleichnamigen Kochbuch und erhalten ganz nebenbei wertvolle Tipps für eine gesunde Ernährung, die auch noch Spaß macht.“ Außerdem unterstützt die IKK Südwest das Online-Programm „Muuvit!“, ein Bewegungsspiel, das schon über 8.500 Schulkinder erreicht hat. In einer weiterführenden Version von „Muuvit!“ wird das Programm demnächst auf Familien erweitert und die Eltern spielerisch animiert, sich mit ihren Kindern mehr zu bewegen.

Und wer seiner Familie ganz praktisch selber etwas Gutes tun will: „Einfach mal eine Gemüsesauce zu den Spaghetti reichen oder den Milchshake mit Naturjoghurt und Früchten selber mixen“, so die Empfehlung der Ernährungswissenschaftlerin Aline Emanuel. Oder „Fit mit Fred“ im Internet besuchen und schauen, welche Bewegungstipps Mitarbeiter und Versicherte der IKK Südwest haben. ■

Mehr Infos:  
[www.fit-mit-fred.de](http://www.fit-mit-fred.de)



Prof. Dr.  
Jörg Loth

## Raumausstatter und Parkettleger im Saarland sicher vor Kuddelmuddel bei Malerkasse

In den kürzlich veröffentlichten Beschlüssen des Bundesarbeitsgerichts zur SOKA Bau sind Grundsätze festgeschrieben, die unter Geltung des alten Tarifvertragsgesetzes bei der Allgemeinverbindlicherklärung von Tarifverträgen einzuhalten waren und nicht eingehalten wurden. Das Landesarbeitsgericht Berlin-Brandenburg verhandelt nun in Sachen Allgemeinverbindlicherklärung am Beispiel der Malerkasse (Aktenzeichen 15 BVL 5008/16).

Stein des Anstoßes: Der Malerverband hat gemeinsam mit der IG Bau dem Arbeitsministerium nur die Zahlen der eingetragenen Malerbetriebe geliefert und unter den Tisch fallen lassen, dass laut eigenem Tarifvertrag ausdrücklich auch Betriebe erfasst werden, die zwar nicht mit dem Malerhandwerk in die Handwerksrolle eingetragen sind, aber Tätigkeiten ausführen wie eben



**Nicht im Fokus der Malerkasse: saarländische Raumausstatter und Bodenleger.**

Bodenbelagsarbeiten und Tapezieren. Diese Tätigkeiten reklamiert das Malerhandwerk einfach ganz für sich. Die saarländischen Raumausstatter und Bodenleger können dem Rechts-

streit entspannt entgegenblicken – stehen sie doch ohnehin nicht im Fokus der Malerkasse. Denn die Allgemeinverbindlicherklärung des betreffenden Tarifvertrages erstreckt sich ausdrücklich nicht auf das Saarland. Unternehmen mit Sitz außerhalb des Saarlandes haben es da schon wesentlich schwerer. Für diese empfiehlt sich in jedem Fall eine (indirekte) Mitgliedschaft im jeweiligen Zentralverband für Raum und Ausstattung oder für Parkett und Bodentechnik. Und Betriebe, die arbeitszeitlich überwiegend Parkett verlegen, sind schon per Definition vor der Malerkasse und auch der SOKA Bau sicher. Einzige Voraussetzung ist, dass sie nicht im Zusammenhang mit den Parkettarbeiten etwa Estrich verlegen. ■

Mehr Infos:  
[www.raumausstatter.saarland](http://www.raumausstatter.saarland)



**Lächeln  
ist  
einfach.**



sparkasse.de

Wenn einem der Finanzpartner spontan mit einem Kredit helfen kann.

Sparkassen-Privatkredit.

 Finanzgruppe

Sparkassen SaarLB LBS  
SAARLAND Versicherungen



Bei der gesetzlich zwingenden Schriftform müssen die eigenhändigen Namensunterschriften auf derselben Urkunde erfolgen.

## Was heißt eigentlich „schriftlich“ für Wohnhandwerker?

Insbesondere in den Allgemeinen Vertragsbedingungen für die Ausführung von Bauleistungen (VOB/B) ist immer wieder die Rede davon, dass bestimmte Erklärungen schriftlich erfolgen müssen. Auch die Beendigung eines Arbeitsverhältnisses muss immer in Schriftform geschehen.

Für den juristischen Laien ist nicht ohne Weiteres zu erkennen, was mit dem Begriff „schriftlich“ tatsächlich gemeint ist. Vielfach geht der Laie davon aus, dass schriftlich das Gegenteil von mündlich ist und jede Verkörperung in Wort und Text, ob auf einem Stück Papier oder auf einem Bildschirm, die Schriftform wahrt. Das Gesetz unterscheidet jedoch zwischen Schriftform und Textform. Und es unterscheidet auch hinsichtlich der Rechtsfolgen, wenn die Schriftform

nicht gewahrt ist, nämlich dann, wenn das Gesetz ausdrücklich die Schriftform vorschreibt oder eben in einem Vertrag für bestimmte Erklärungen oder Änderungen des Vertrages die Schriftform gefordert ist.

Für Wohnhandwerker ist in zwei Fällen die gesetzlich zwingende Schriftform relevant: bei der Beendigung eines Arbeitsverhältnisses durch Aufhebungsvertrag oder durch Kündigung (egal von wessen Seite) und bei einer oftmals im Rahmen eines Werkvertrages zu stellenden Bürgschaft.

Bei der gesetzlich zwingenden Schriftform muss eine Urkunde vom Aussteller eigenhändig durch Namensunterschrift unterzeichnet sein, bei einem Vertrag müssen die Unterschriften auf derselben Urkunde erfolgen. Es muss also gewissermaßen ein Papier existieren, auf dem die Inhalte fixiert sind und

sich eine eigenhändige Unterschrift befindet. Es reicht daher nicht aus, wenn der Arbeitnehmer seine Kündigung im Computer schreibt, ausdrückt, unterschreibt und dann an seinen Arbeitgeber faxt. Ist die Schriftform nicht gewahrt, ist die Erklärung beziehungsweise das Rechtsgeschäft nichtig.

Von der gesetzlich zwingenden Schriftform unterscheidet sich die vereinbarte Schriftform. Das ist zum Beispiel der Fall, wenn es in einem Vertrag heißt, dass Änderungen oder Ergänzungen des Vertrages nur schriftlich erfolgen dürfen. Die Schriftform soll die Klarheit, Eindeutigkeit und Ernsthaftigkeit beziehungsweise Nachdrücklichkeit der erteilten Information gewährleisten. Gerade in einem Bauwerkvertrag tauschen die Beteiligten nach Abschluss des eigentlichen Vertrages häufig Erklärungen zur Bestimmung des konkreten Leistungsinhaltes aus und tun dies nicht in der gesetzlich definierten Schriftform als Urkunde, sondern in elektronischer Form, etwa als Fax, E-Mail oder Messenger-Nachricht. Insoweit sieht jedoch das Bürgerliche Gesetzbuch (BGB) vor, dass bei der vereinbarten Schriftform die telekommunikative Übermittlung genügt. Daher genügt in allen Fällen, in denen in einem Vertrag die Schriftform gefordert ist, die bloße Übermittlung in elektronischer Form, allerdings mit einer persönlichen Unterschrift des Absenders.

Da die VOB/B kein Gesetz ist, sondern eine allgemeine Geschäftsbedingung privatrechtlicher Natur, genügt in jedem Fall die elektronische Form, ob als Fax oder als gescannte PDF-Datei, aber jeweils mit persönlicher Unterschrift. Es gibt allerdings Oberlandesgerichte, die hierzu eine andere Auffassung vertreten und auf der gesetzlich zwingenden Schriftform bestehen, umgekehrt gibt es Literaturmeinungen, die auch eine bloße E-Mail ohne gescannte Unterschrift genügen lassen. Zur Thematik steht eine Entscheidung des Bundesgerichtshofs noch aus.

Es entspricht sicherlich nicht dem gelebten Baualltag, die strenge Schriftform zu verlangen. In vielen Fällen wird man auch feststellen müssen, dass die Beteiligten zuvor per E-Mail kommuniziert und demzufolge schlüssig

und übereinstimmend diese Form der Kommunikation in Textform als ausreichend erachtet haben.

Auf der sicheren Seite ist man wie folgt vorgeht: Schreiben auf dem eigenen Briefpapier mit klarer Adressierung an den Auftraggeber (und nicht an den bauleitenden Architekten), eigenhändige oder faksimilierte Unterschrift, anschließender Versand per Post und vorab als Scan per E-Mail beziehungsweise Fax – oder elektronischer Versand einer E-Mail, anschließender Ausdruck, Unterzeichnung und abschließender postalischer Versand. Um jegliche Beweisprobleme auszuschließen, gerade auch bei Kündigungen, die

als einseitige empfangsbedürftige Willenserklärungen zu verstehen sind, kann der Zugang der betreffenden Erklärung beim Adressaten entweder dadurch dokumentiert werden, dass man das betreffende Schreiben faxt, anschließend einen Zeugen beim Adressaten anrufen und sich den Empfang bestätigen lässt. Alternative dazu wäre die persönliche Übergabe oder Zustellung in den Herrschaftsbereich des Adressaten (Briefkasten) durch einen informierten Boten (zum Beispiel ein Mitarbeiter oder die Ehefrau). Allein die letztere Art der Zustellung ist bei einer Kündigung eines Arbeitsverhältnisses (gesetzliches Schriftformerfordernis) zulässig. ■

## INFO Wann wird Schriftform verlangt?

1. Bedenkenanmeldung des Auftragnehmers (§ 4 Abs. 3 VOB/B): gegen die Ausführungsart, vom Auftraggeber gelieferte Stoffe/Bauteile oder Leistungen anderer Unternehmer
2. Gemeinsame Feststellung des Zustandes von Teilen der Leistung durch Auftraggeber und Auftragnehmer (§ 4 Abs. 10 VOB/B)
3. Behinderungsanzeige des Auftragnehmers (§ 6 Abs. 1 VOB/B): wenn er sich in der ordnungsgemäßen (zeitlichen) Ausführung seiner Leistungen behindert glaubt
4. Vertragskündigung (§ 6 Abs. 7 VOB/B): beiderseits bei Unterbrechungen von mehr als drei Monaten
5. Auftraggeberkündigung (§ 8 Abs. 5 VOB/B)
6. Auftragnehmerkündigung (§ 9 Abs. 2 VOB/B)
7. Niederlegung der förmlichen Abnahme (§ 12 Abs. 4

- VOB/B)
8. Mitteilung über die Fertigstellung der Leistung durch den Auftragnehmer (§ 12 Abs. 5 VOB/B)
9. Mangelbeseitigungsverlangen des Auftraggebers (§ 13 Abs. 5 VOB/B)
10. Einwendungen des Auftraggebers gegen Stundenlohnzettel (§ 14 Abs. 3 VOB/B)
11. Unterrichtung des Auftragnehmers durch den Auftraggeber über die Schlusszahlung mit Hinweis auf die Ausschlusswirkung (§ 16 Abs. 3.2 VOB/B)
12. Endgültige Ablehnung weiterer Zahlungen durch den Auftraggeber (§ 16 Abs. 3.3 VOB/B)
13. Bürgschaftserklärung des Auftragnehmers (§ 17 Abs. 4 VOB/B)
14. Einspruch beim Auftraggeber: Antrag auf Durchführung eines Verfahrens zur Streitbeilegung (§ 18 Abs. 2 VOB/B)



## Wachsen mit der HOMAG Group

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

### Entdecken Sie Ihre Möglichkeiten!



#### HOMAG GmbH

Homagstraße 3-5 · 72296 Schopfloch  
 Tel.: +49 7443 13-0 · Fax: +49 7443 13-2300  
 vertrieb.deutschland@homag.com  
 www.homag.com

# Kein Anspruch auf übertariflichen Urlaub

Mit einem mittlerweile rechtskräftigen Urteil hat das Arbeitsgericht Saarbrücken bestätigt, dass ein Arbeitgeber den tariflichen Mehrurlaub bei längerer Krankheit kürzen kann. Das Urteil bezieht sich auf den Manteltarifvertrag Schreiner Saar.

Die Regelung aus dem Manteltarifvertrag Schreiner Saar findet sich so ähnlich jedoch in zahlreichen anderen Tarifverträgen des deutschen Schreinerhandwerkes und auch bei den bundesweiten Tarifverträgen des ZVR und des ZVPF mit der IG-Metall. Die Manteltarifverträge für Wohnhandwerker (Schreiner, Bestatter, Baufertigteilmonteur, Raumausstatter, Polsterboden- und Parkettleger) sehen jeweils eine Kürzungsmöglichkeit des Jahresurlaubs bei längerem Arbeitsausfall wegen Krankheit und wegen unbezahlter Freistellung vor.

Die Regelung bei den saarländischen Schreinerern (einschließlich Bestatter und Baufertigteilmonteur) kürzt den Urlaubsanspruch – und zwar ausdrücklich den übergesetzlichen tariflichen Urlaubsanspruch – nach 42 Fehl-Arbeitstagen um einen Tag, nach 52 Fehl-Arbeitstagen um einen weiteren Tag und so weiter. Bei einem maximalen tariflichen Urlaubsanspruch von 29 Arbeitstagen entfallen also nach mehr als 122 Fehltagen im Urlaubsjahr die neun Urlaubstage, die der Tarifvertrag mehr gewährt als das Gesetz. Das Bundesurlaubsgesetz gibt einen Anspruch auf 24 Werktage im Kalenderjahr. Umgerechnet auf Arbeitstage

(Montag bis Freitag) erhält man dann einen gesetzlichen Mindesturlaubsanspruch von 20 Tagen. Diese können unter keinen Umständen wegen Krankheit oder Ähnlichem gekürzt werden.

Das Arbeitsgericht Saarbrücken hat nun die Kürzungsmöglichkeit laut Manteltarifvertrag Schreiner Saar bestätigt. Ein Arbeitnehmer war längere Zeit arbeitsunfähig erkrankt, und zwar vom 08.07.2014 bis zum 28.02.2016. Aus dem Urlaubsjahr 2014 standen



**Arbeitgeber können tariflichen Mehrurlaub bei längerer Krankheit kürzen.**

ihm zunächst 13 Urlaubstage zu, davon konnte er vier Urlaubstage nehmen, neun Resturlaubstage aus 2014 waren Gegenstand des Rechtsstreits. Die Kürzung für das Urlaubsjahr 2015 war zwischen den Parteien unstrittig. Der Arbeitnehmer vertritt die Auffassung, er habe im Jahr 2014 zunächst den tariflichen Urlaub genommen, sodass ihm noch der unverfallbare gesetzliche Rest von neun Urlaubstagen zustehe.

Das Arbeitsgericht weist den Anspruch zurück, da der gesetzliche Mindestur-

laubsanspruch durch die Gewährung von 20 Arbeitstagen im Jahr 2014 (beziehungsweise dann nachgeholt Anfang 2016) erfüllt ist. Das Gericht sieht im Manteltarifvertrag den Willen der Tarifvertragsparteien manifestiert, den tariflichen Mehrurlaub einer vom Gesetz abweichenden Regelung (das Gericht nennt das Fristenregime) zu unterwerfen. Das Gesetz erlaubt ausdrücklich, wenn der Urlaubsanspruch über den gesetzlichen Urlaub hinaus in einem Tarifvertrag gekürzt oder befristet wird oder unter einem bestimmten Umstand verfallen kann.

Seine Entscheidung macht das Arbeitsgericht unter anderem an Paragraph 366 Absatz 2 BGB fest. Dort geht es um die Reihenfolge der Tilgung einer Schuld, wenn der Schuldner keine Bestimmung trifft. Übersetzt auf den vorliegenden Fall bedeutet dies: Der Arbeitnehmer beantragt Urlaub, der Arbeitgeber gewährt ihn. Dann ist keine Bestimmung getroffen, ob der gesetzliche oder der tarifliche Urlaub gewährt ist. Insoweit greift die Regel laut Gesetz, dass mit dem gesetzlichen Urlaub die lästigere Schuld vom Schuldner, nämlich dem Arbeitgeber, getilgt wird.

Als Arbeitgeber muss man allerdings aufpassen, wenn ein schlauer Arbeitnehmer kommt und zuerst den tariflichen Urlaub beantragt. Diesen Antrag sollte man als Arbeitgeber ausdrücklich ablehnen und stattdessen dem Arbeitnehmer zuerst den gesetzlichen Urlaub gewähren. ■

## INFO Besonderheiten in anderen Gewerken und bei Elternzeit

Die Urlaubsregelungen bei den Raumausstattern und Parkettleger sind grundsätzlich ähnlich zu den Schreinerern, aber doch wieder anders: Die Raumausstatter haben bundesweit 30 Arbeitstage als Urlaubstage. Bei Krankheit wird nach sechs Wochen um einen Tag gekürzt und jeweils nach weiteren 30 Tagen um einen weiteren Tag. Das heißt: Es werden mehrere Krankheitsfälle im

Kalenderjahr zusammengerechnet und die Krankheitstage beziehen sich auf Kalendertage.

Der Wortlaut der Tarifverträge bei den Parkett- und Bodenlegern (bundesweit) ist ähnlich. Jedoch wird schon nach 30 Kalendertagen krankheitsbedingter Arbeitsunfähigkeit der Urlaub von ebenfalls maximal 30 Arbeitstagen um einen Tag gekürzt und nach 30 weiteren Ka-

lender Tagen um einen weiteren Tag und danach jeweils nach 20 Kalendertagen. Eine besondere Kürzungsmöglichkeit ergibt sich für Arbeitgeber, wenn Arbeitnehmer Elternzeit nehmen. Dann kann der Arbeitgeber den Jahresurlaub (auch den gesetzlichen) für jeden vollen Monat der Elternzeit kürzen. Angebrochene Kalendermonate führen allerdings nicht zu einem Kürzungsrecht.



Mit Mundschutz und äußerster Sorgfalt wurden die Arbeiten am Barockaltar der Kapelle des Schloss Münchweiler von Kristin Klemm und ihren Mitarbeitern durchgeführt, bevor das Meisterwerk in neuem Glanz erstrahlen konnte.

# Ist es schon Kunst oder ist es noch Handwerk?

Eine mehr als beeindruckende Restaurierung harret einer Besichtigung: Der Barockaltar in der Kapelle des Schloss Münchweiler wurde von Kristin Klemm und ihrem Team mit Bravour gemeistert.

Mit offenem Mund, weil vollkommen fasziniert, bestaunt man, was ein Mitglied des Wirtschaftsverbandes Holz und Kunststoff Saar und sein Team hier geschaffen, genauer wiedererschaffen, haben: Der eindrucksvolle Barockaltar in der Kapelle des Schloss Münchweiler wurde

von der Firma Möbelrestaurierung Kristin Klemm mit höchster Präzision restauriert und damit der Nachwelt wieder zugänglich gemacht. Doch der Reihe nach. Schloss Münchweiler? Ja, ein nicht mal so bekanntes Kleinod in unserer Region, das der Entdeckung harret. Inmitten des

Naturparks Saar-Hunsrück gelegen, bietet das dort beheimatete Schloss die optimale Ausgangslage für zahlreiche Ausflüge mit dem Rad oder zu Fuß. Die Lage im Dreiländereck Deutschland-Frankreich-Luxembourg lädt darüber hinaus zu Kulturausflügen ein. Wie gut, dass das Schloss auch Hotel, Café und Tagesräume beherbergt. Entsprechend forsch die Werbung – zielgerichtet vor allem auf Romaniker: „Wollten Sie nicht auch immer schon mal wissen, wie man auf einem Schlosshof nächtigt? Verbringen Sie eine Nacht oder einen Kurzurlaub in der historischen Schlossanlage in Münchweiler! Gastfreundschaft hat in unserer Familie eine lange Tradition. In nunmehr der dritten Generation werden in unserem Haus Übernachtungsgäste von der Familie persönlich betreut. Eingebettet in das historische Barockensemble garantieren wir in unserem Hotel individuelle Betreuung auf modernstem Standard. Zelebrieren Sie einzigartige Stunden in unseren 250 Jahre alten Festräumen.



Kristin Klemm

Erfahren Sie den Glanz, den unsere barocken Salons Ihrem Geburtstag oder Firmenevent verleihen. Erahnen Sie Stil und Tradition unseres Hauses, wenn Sie im früheren Teesalon der Baronin Olga von Zandt Kaffeespezialitäten genießen. Wir erfüllen mit viel Ruhe und Liebe zum Detail an einem Wochenende für ein Hochzeitspaar seine absolute Traumhochzeit.“

Wer schon mal dort war, weiß, dass diese Werbung nicht zu viel vom Schloss Münchweiler im nördlichen Saarland verspricht, das immerhin eines der bedeutendsten Barockschlösser im Südwesten ist und zudem Teil der viel beworbenen Barockstraße, die eines der Aushängeschilder des saarländischen Tourismus ist.

Das Barockschloss Münchweiler wird seit acht Generationen von der Familie von Hagke bewohnt und befindet sich bis heute im Privatbesitz. Auf der Homepage des Schlosses steht geschrieben: „Gerne können Sie uns besuchen ▶

## Portraits & Projekte

► kommen und sich die Schlossanlage ansehen.“ Dort steht aber auch, dass man auf Schloss Münchweiler seine Hochzeit, den Geburtstag oder ein anderes Event feiern kann. „Hierzu stehen ein Trauzimmer, der Schlosspark für Trauungen im Freien, die Schlosskapelle für kirchliche Hochzeiten sowie unsere barocken Festsäle zur Verfügung.“ Eben jene Schlosskapelle, die Kristin Klemm und ihr Team in monatelanger Restaurierungsarbeit wieder zugänglich gemacht hat. Genauer gesagt, die Arbeit am zentralen Barockaltar der Kapelle. Der Auftrag kam von der Saarbrücker Architektin Ursula Linicus-Schott und war nach Aussage von Kristin Klemm einer der schwierigsten und anspruchsvollsten, damit aber auch schönsten Arbeiten in der Firmengeschichte.

„In den 27 Jahren unserer Tätigkeit als Möbelrestauratoren im Saarland hat sich für uns die Faszination erhalten, Möbeln durch unsere Arbeit neues Leben einzuhauchen. Jedes Stück ist einzigartig und bringt neue Herausforderungen mit sich. Durch unsere über die Jahre gewonnenen Erfahrungen ist es uns möglich, auch bei schwierigen restauratorischen Problemstellungen Lösungen zu finden“, so Kristin Klemm. Und dieser Barockaltar hatte einige Probleme in sich.

Erst einmal mussten am zuvor weit vergammelten Altar Befundstellen



**Nach vier Monaten aufwendigsten Restaurierungsarbeiten kann sich der zuvor völlig ramponierte Barockaltar jetzt wieder sehen lassen.**



**Die Bretter der Nische des hier noch unrestaurierten Altars waren stark verworfen, Teile der zahnartigen Applikationen darunter mussten ergänzt werden.**

schichtweise abgetragen und Risse im Holz identifiziert werden. Da der Altar im 18. Jahrhundert aus einer früheren, etwas höheren Kirche in die neu erbaute Schlosskapelle eingebaut wurde, war der obere Abschluss regelrecht „verstümmelt“. Durch ein Absenken des Podestes war es möglich, wenigstens den vergoldeten Bogen über dem Herz Jesu wieder zu vervollständigen. In Zusammenarbeit mit dem bekannten Kirchenmaler Manfred Schöndorf aus Ottweiler, der auch Restaurator für gefaste Möbel ist, wurde eine Strategie für den Erhalt des Altars entworfen. Darin enthalten: eine komplette Heißluftbehandlung des Altars, um den Wurmbefall abzutöten. Da es die erste Altarrestauration der Firma Klemm war, musste Kristin Klemm und ihr Team einige Erfahrungen machen, wobei die größte Herausforderung die scheinbar unendlich vielen Teile waren, aus denen dieser Altar besteht. „Hier immer den Überblick zu behalten war nicht einfach für uns – hat schließlich aber doch noch geklappt“, sagt die Chefin des Fünf-Mann-Betriebes, der auch einem Auszubildenden die faszinierende Welt des Restaurierens näherbringt. Bevor der imposante Barockaltar wieder in altem (neuen) Glanz erstrahlen konnte, gingen gut vier Monate ins Land. Es mussten Türen komplett re-

konstruiert werden (nur anhand der Original-Scharniere), das Altarpodest aus Eiche neu konstruiert werden, der Kreidegrund für den Goldlack behutsam aufgetragen werden und nicht zuletzt die schon erwähnte Nische für die Muttergottes gebaut werden.

Jetzt ist alles fertig und bereits das nächste Großprojekt gestemmt: „Nach elf schönen und vor allem auch produktiven Jahren im Innovationspark am Beckerturm in St. Ingbert haben wir zum 1. März unseren Firmensitz in den Gewerbepark Klinkenthal in Schiffweiler-Heiligenwald verlegt. Wieder einmal sind wir über unsere Räumlichkeiten hinausgewachsen.“

Es gibt also viel Neues rund um die Firma Möbelrestaurierung Kristin Klemm zu besichtigen, die die Chefin, gelernte Schreinermeisterin und BADA-Diplom-Möbelrestauratorin zusammen mit ihrem Ehemann Stefan Schieler-Klemm führt, der selbst Schreinermeister und Dozent an der Meisterschule ist. ■

**Mehr Infos:**  
Möbelrestaurierung Kristin Klemm,  
Gewerbepark Klinkenthal 8,  
66578 Schiffweiler-Heiligenwald,  
Telefon 06821-6357876, E-Mail  
info@moebelrestaurierung-klemm.de,  
www.moebelrestaurierung-klemm.de

## Wohnhandwerker sollten sich am Bundesbetriebsvergleich beteiligen

Es macht Sinn, nicht nur im eigenen Saft zu schmoren, sondern sich auch mit anderen Betrieben zu vergleichen. Gemeint ist eine gezielte Schwachstellen-Analyse durch den sogenannten Bundesbetriebsvergleich, den regelmäßig die Kollegen von Schreiner Baden-Württemberg durchführen. Die Schreinerinnung im Saarland empfiehlt den Betrieben explizit die Teilnahme, denn dadurch erhalten die Teilnehmer die Grundlagen für eine kostengerechte Kalkulation und wichtige Kennzahlen für die Betriebsführung – Stichwort „Rating“. Darüber hinaus werden die betriebsindividuellen Daten den Durchschnittswerten der entsprechenden Betriebsgrößenklasse gegenübergestellt, um eventuelle Schwachstellen aufzuspüren. Die Teilnahme allein ist nicht entscheidend, sondern die darauf aufbauenden



Der Bundesbetriebsvergleich als wichtige Grundlage für die Betriebsführung.

Erkenntnisse und künftigen Verhaltensweisen. Der Bundesbetriebsvergleich hilft als gewerkinernes Vergleichsinstrument bei Entscheidungen im Unternehmen und ist damit eine wichtige Standardgrundlage für die Betriebsführung, so Martin Braun von der Beratungsstelle Betriebswirtschaft bei Schreiner BW. Viele Innungsbetriebe haben dies erkannt und beteiligen sich regelmäßig

am Bundesbetriebsvergleich, der alle zwei Jahre durchgeführt wird. In allen Auswertungen werden die Betriebe selbstverständlich nicht namentlich genannt, sondern unter einer Kennnummer. Betriebsinhaber, die ihre internen Wirtschaftsdaten für die anonymisierte Erhebung zur Verfügung stellen, erhalten als Unternehmensanalyse eine detaillierte Auswertung der eigenen betrieblichen Kennziffern und eine Teilnahmemöglichkeit an einem individualisierten Erläuterungsgespräch. Zudem fließen die Daten als statistische Grundlage in die aktuelle Kurzfassung des Bundesbetriebsvergleichs der Branche ein. ■

Mehr Infos:  
Martin Braun,  
Telefon 0711-1644124,  
E-Mail braun@schreiner-bw.de

# Fendow



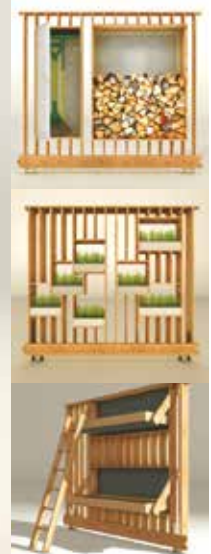
Der Lamellenzaun

Email: [fendow@web.de](mailto:fendow@web.de)

<https://de-de.facebook.com/FendowDE/>

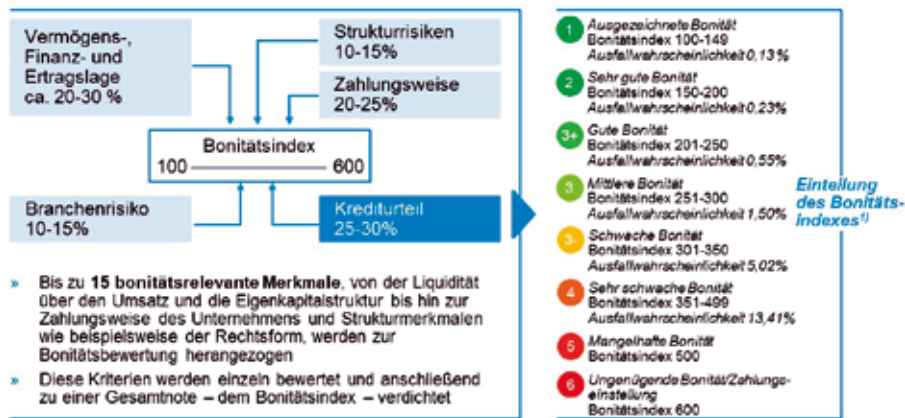


Fendow - Der Lamellenzaun



Ziegelstrasse 57  
66113 Saarbrücken  
Tel.: +49 681 965 39 70  
Fax: +49 681 940 26 02

Gestalte deinen eigenen Lamellenzaun  
im Systembaukasten



Der Creditreform-Bonitätsindex dient zur Einschätzung der Kreditwürdigkeit eines Unternehmens. Er liegt zwischen 100 (ausgezeichnet) und 600 (Zahlungseinstellung).

## Wie geht es meinem Betrieb – und warum ist das so?

Die eigene Bonität kennen, kann sehr viel Wert sein. Auch das für Kleinbetriebe oft schwierige Forderungsmanagement an ein Spezialunternehmen abzugeben, kann hilfreich sein, meint der Geschäftsführer von Creditreform Saarbrücken, Dr. Carsten Uthoff. Sein Argument: „Mit Sicherheit mehr Wert.“

Mit Sicherheit mehr Wert“, klingt gut in den Ohren der selbstständigen Wohnhandwerker im Saarland und darüber hinaus. Was und wer aber verbirgt sich hinter dem bekannten Label Creditreform und was kann ich als Inhaber eines Wohnhandwerker-Betriebs konkret davon haben? Wir haben dazu Dr. Carsten Uthoff befragt, den seit 2014 amtierenden Geschäftsführer von Creditreform Saarbrücken: „Wir unterstützen mit unseren 45 Mitarbeitern über 1.500 saarländische Unternehmen dabei, sichere Geschäfte mit Firmen und Personen zu tätigen und Forderungsausfälle zu vermeiden.“



Dr. Carsten Uthoff  
Besonderes Augenmerk legt Dr.

Carsten Uthoff dabei auf ein datentechnisches Phänomen, das sich kein Einzelunternehmer leisten kann. „In unserer bundesweiten Datenbank sind Informationen zu mehr als 4,8 Millionen wirtschaftsaktiven Firmen gespeichert, dazu 115 Millionen personenbezogene Informationen. Darüber hinaus bearbeitet Creditreform jährlich mehr als 1,5 Millionen Inkasso-Forderungen.“ Demnach können Bonitätsauskünfte von Creditreform-Mitgliedern online über ein spezielles Kundenportal abgerufen werden. Im Forderungsmanagement bietet Creditreform seinen Kunden einen Full-Service von der Zahlungserinnerung bis zur Titelüberwachung an. Dr. Carsten Uthoff: „Wissen Sie eigentlich, was Ihr Creditreform-Bonitätsindex für Sie, Ihr Unternehmen und Ihre Geschäftspartner bedeutet, welche Faktoren ihn beeinflussen und wie Sie ihn selbst beeinflussen können? Auch die Bonität Ihres Unternehmens bewertet Creditreform mit dem Bonitätsindex und kommuniziert sie an Creditreform-Mitglieder, die eine Auskunft über Ihr Unternehmen beziehen. Durchschnittlich erteilen wir viermal eine Auskunft über ein Unternehmen im Saarland. Aber es gibt auch Unternehmen, über die mehr als 100-mal im Jahr eine Auskunft abgefragt wird.“

Der Creditreform-Bonitätsindex kann also Wohnhandwerker-Betrieben bei der Einschätzung der eigenen Kreditwürdigkeit helfen. Er kann einen Wert von 100 bis 600 annehmen. Das entspricht dem Spektrum zwischen einer ausgezeichneten Bonität und der Zahlungseinstellung. Die Bestatter-Branche im Saarland etwa weist einen durchschnittlichen Bonitätsindex von 234 aus. Dies entspricht einer guten Bonität. So der Creditreform-Geschäftsführer bei der 18. Südwestdeutschen Bestattertagung im Dirminger Landhotel Finkenrech.

Stichwort Finanzkommunikation und die Dienstleistungen von Creditreform: „Sprechen wir über Ihre Bonität. Die Finanzkommunikation hat sich längst zu einer unternehmerischen Pflichtübung entwickelt. Bei jeder Geschäftsanbahnung spielt die Bonität und damit eine positive Wirtschaftsauskunft eine entscheidende Rolle, um vor Vertragsabschluss mögliche Risiken auszuloten. Wollen Sie beispielsweise einen Pkw für den Transport finanzieren, so fragt die Leasinggesellschaft voll automatisiert eine Creditreform-Auskunft ab und beurteilt damit den Kreditantrag. Creditreform beurteilt eine Firma auf Basis einer Vielzahl von Informationen. Manche der Informationen sind öffentlich zugänglich, andere Informationen erhält Creditreform von Geschäftspartnern der Firma. Hat der Geschäftspartner als Mitglied von Creditreform eine Auskunft über die Firma eingeholt, so fragt Creditreform ihn einige Wochen später über das Zahlungsverhalten des Kunden an. Creditreform erhält monatlich mehr als sechs Millionen Zahlungserfahrungen, die für die Bonitätsbeurteilung sehr wichtig sind. Jeder Unternehmer hat es damit selbst in der Hand, wie gut er beurteilt wird. Neben seiner Zahlungsweise ist sein Bilanzbild sehr wichtig. Kenngrößen sind dabei Eigenkapitalausstattung, Fristigkeit der Verbindlichkeiten und Cashflow. Unternehmen wird stets empfohlen, Creditreform für Analysezwecke den vollständigen Jahresabschluss direkt vom Steuerberater übermitteln zu lassen.“

Mehr Infos:  
[www.creditreform-saarbruecken.de](http://www.creditreform-saarbruecken.de)

## Förderpreis für innovatives und kreatives Handwerk

Die Sparkassen-Finanzgruppe und die Handwerkskammer des Saarlandes (HWK) vergeben 2017 wieder den „Förderpreis für innovatives und kreatives Handwerk“. Der begehrte Preis für Handwerker wird seit 1998 im regelmäßigen Turnus vergeben und ist mit 15.000 Euro dotiert.

**G**erade auch im Wohnhandwerk werden viele technische Innovationen entwickelt, außergewöhnliche Produkte kreiert und gestaltet oder Lösungen zur nachhaltigen Wertschöpfung gefunden. Mit dem mittlerweile zum zehnten Mal ausgelobten Förderpreis wollen HWK und Sparkassen-Finanzgruppe die besten Lösungen prämiieren.

Die formlose Bewerbung sollte eine kurze und prägnante Beschreibung der eingereichten Leistung, eventuell unterstützt durch Bilder oder Zeichnungen, enthalten. Darin sollte die Idee



und das Wirkprinzip nachvollziehbar dargestellt sein. Die Entscheidung über die Preisträger trifft eine Jury, die sich aus Vertretern der Sparkassen-Finanzgruppe Saar, der Handwerkskammer, der Hochschule für Technik und Wirtschaft und der Hochschule der Bildenden Künste Saar zusammensetzt. Die Bewerbungsunterlagen können

bei der HWK, Bereich Unternehmensberatung, beim Sparkassenverband Saar und bei allen Instituten der Sparkassen-Finanzgruppe (Sparkassen, SaarLB, LBS und SAARLAND Versicherungen) angefordert werden.

Anmeldeschluss ist der 25. August 2017. Die Preisverleihung findet am Montag, 16. Oktober 2017, im Rahmen einer Festveranstaltung im Großen Saal der HWK statt. ■

Weitere Informationen zum Wettbewerb:

- HWK-Beratungsstelle für Denkmalpflege, Gestaltung und Barrierefreies Bauen, Gordon Haan, Telefon 0681-5809138, Fax 0681-580922238, E-Mail [g.haan@hwk-saarland.de](mailto:g.haan@hwk-saarland.de).
- Sparkassenverband Saar, Klaus Faber, Telefon 0681-9340170, Fax 0681-9340156, E-Mail [klaus.faber@svs-saar.de](mailto:klaus.faber@svs-saar.de).

## Mit uns setzen Sie Oberflächen-Trends!

**Hesse Lignal**  
COATINGS



Anschaulich und übersichtlich in unserem Handbuch. Jetzt anfordern per E-mail mit Ihren Kontaktdaten an: [info@hesse-lignal.de](mailto:info@hesse-lignal.de)

Hesse GmbH & Co. KG · Warendorfer Str. 21 · D-59075 Hamm  
E-mail: [info@hesse-lignal.de](mailto:info@hesse-lignal.de) · [www.hesse-lignal.de](http://www.hesse-lignal.de)

Akzente in Sachen Oberflächen



Stolz präsentieren Hans Peter Wollseifer, Dr. Arnd Klein-Zirbes und Hans-Ulrich Thalhofer (von links) das Energiebuch.

## Mit dem „Energiebuch“ erfolgreich Kosten senken

Davon können Wohnhandwerker massiv profitieren: Das Saar-Lor-Lux-Umweltzentrum der Handwerkskammer des Saarlandes hat die Federführung für ein bundesweites Pilotprojekt übernommen.

Im Rahmen der Internationalen Handwerksmesse in München hat die Mittelstandsinitiative Energiewende und Klimaschutz erstmals das „Energiebuch“ vorgestellt. Geschäftsführer kleiner und mittlerer Wohnhandwerksbetriebe können mit diesem Instrument alle betrieblich relevanten Energiedaten übersichtlich erfassen und zentral sammeln. „Den Überblick über den innerbetrieblichen Energieverbrauch zu haben, wird für Geschäftsführer gerade auch wegen der ständig steigenden Energiepreise immer wichtiger. Mit dem ‚Energiebuch‘ können Handwerksbetriebe ih-

ren Energieverbrauch und damit die Energiekosten leicht kontrollieren und reduzieren. Wie das geht, erfahren die Betriebe bei ihrer Handwerkskammer, ihrem Fachverband oder ihrer Innung“, so Hans Peter Wollseifer, Präsident des Zentralverbandes des Deutschen Handwerks (ZDH), als Mitinitiator der Mittelstandsinitiative Energiewende und Klimaschutz.

„Das ‚Energiebuch‘ ist ein wichtiges Werkzeug für mehr Energieeffizienz im Handwerk. Das Saar-Lor-Lux-Umweltzentrum der Handwerkskammer des Saarlandes hat die Federführung bei diesem bundesweiten Projekt. Heute einen einheitlichen Standard in der Energieberatung von Handwerksbetrieben präsentieren zu können, ist ein wichtiger Schritt nach vorne“, so Dr. Arnd Klein-Zirbes, Hauptgeschäftsführer der Handwerkskammer des Saarlandes. Im Rahmen der Mittel-

standsinitiative wurden bereits mehr als 130 saarländische Betriebe zu Effizienzthemen beraten – darunter auch zahlreiche Wohnhandwerksbetriebe. Den Energieverbrauch im eigenen Betrieb dokumentieren – viele Unternehmer denken hierbei unmittelbar an arbeits- und zeitintensive Management- beziehungsweise Auditsysteme. Basierend auf über 700 Vor-Ort-Besuchen in Handwerksbetrieben haben die Umweltzentren des Handwerks das „Energiebuch“ daher sowohl inhaltlich als auch in seiner Form auf die Anforderungen des Handwerks hin ausgestaltet – als einfacher Ordner mit vorgefertigtem Registersystem. Von der Erfassung zentraler Energieträger und der entsprechenden Kosten über die konkrete Betrachtung von Einzelmaschinen und Fuhrpark bis hin zur Auswertung des Energieverbrauchs und der damit verbundenen CO<sub>2</sub>-Emission können verschiedenste Aspekte in die Dokumentation mit einfließen. Der Betriebsinhaber entscheidet selbst, was er neben dem alltäglichen Betriebsablauf leisten kann und wie umfassend die Dokumentation seiner Energiedaten ausfällt. In der Summe ermöglicht das „Energiebuch“ belastbare Aussagen über Energieverbräuche und Einsparmöglichkeiten und schafft damit eine wichtige Grundlage für sinnvolle betriebswirtschaftliche Entscheidungen. Auch für Betriebe, die ihre Abläufe und ihre Energieeffizienz gemeinsam mit anderen Unternehmen im Rahmen von Energieeffizienznetzwerken verbessern wollen, ist es eine kosteneffiziente Grundlage. Ein besonderer Kostentreiber im Energiebereich ist aktuell vor allem die EEG-Umlage. Diese hat sich allein in den vergangenen fünf Jahren fast verdoppelt und liegt nunmehr auf ihrem historischen Höchstwert von 6,88 Cent pro Kilowattstunde. Auch der nächste energiewendebedingte Kostentreiber, das Netzentgelt, ist bereits in Sicht. Ein Ende der steigenden Strompreise ist nicht absehbar. Ebenso steigen die Preise anderer Energieträger weiter. ■

Mehr Infos und Kontakt:  
E-Mail [u.thalhofer@hwk-saarland.de](mailto:u.thalhofer@hwk-saarland.de),  
[www.energieeffizienz-handwerk.de](http://www.energieeffizienz-handwerk.de)



Der vollendete Nachttisch von Giacomo Micheli (Bild links). Bei seinem Entwurf wird der äußere Korpus über den an die Wand montierten Schubkasten nach vorne hinweggezogen. Gezinkter Schubkasten und Schubkastenführung sind in Esche massiv gefertigt. Der Korpus ist aus weiß lackiertem MDF. Die vordere Blende im Korpus ist aus hochglanzlackierter Pflaume. Daneben sehen wir Giacomo Micheli im Lackraum der Lehrwerkstatt, wie er den Korpus seines wandhängenden Nachttisches lackiert.

# Die angehenden Meister und ihre diffizilen Projektarbeiten

Im März entstanden in der Lehrwerkstatt Saarbrücken-Von der Heydt die Projektarbeiten der Meisterschüler 2016/17. Dabei gab es für die angehenden Meister nur eine einzige Vorgabe: Nachttisch.



Alle Jahre wieder haben die angehenden Schreinermeister vor dem eigentlichen Meisterstück eine sogenannte Projektarbeit möglichst mit Bravour zu meistern. In diesem Jahr stand das Thema Nachttisch auf der Tagesordnung für die zwölf Meisterschüler. Konkret sollte innerhalb von 40 Stunden ein Nachttisch in der Lehrwerkstatt gefertigt werden. Es sollten Besonderheiten und Schwierigkeiten der geplanten Meisterstücke anhand des Projektes erprobt und verbessert werden.

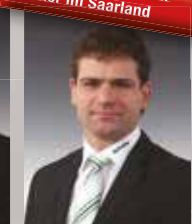
Die Projektarbeit wurde von den Schülern selbst entworfen, geplant und kalkuliert. Zum Einsatz kamen

Standard- und CNC-Maschinen. Die Oberflächenvielfalt reicht in diesem Jahr von Öl und Wachs bis hin zu aufwendigen Spezial- und Hochglanzlackierungen.

Als nächstes stehen für die Meisterschüler die Planung und Fertigung der Meisterstücke auf dem Programm – so-

zusagen die Krönung der Meisterausbildung. Das saarländische Schreinerhandwerk freut sich darauf, im August erneut die Meisterstücke bei einer vom Förderverein der Meister- und Technikerschule initiierten Ausstellung in der Sparkasse Saarbrücken der Öffentlichkeit präsentieren zu können. ■

[www.schuko.de](http://www.schuko.de)

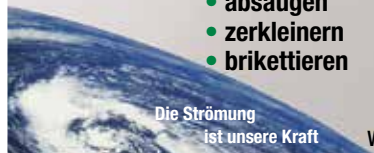


Stefan Liesenfeld

Torsten Schmidt

- absaugen
- zerkleinern
- brikettieren

- filtern
- entsorgen
- fördern



Die Strömung ist unsere Kraft

Wir beraten Sie gern!



**Schuko**

Absaug-, Oberflächen- und Filtertechnik

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

Seit über 20 Jahren Ihr Partner im Saarland

## Blockunterricht von Lehrlingen ärgert Chefs von Wohnhandwerker-Betrieben

Beschwerden über die Umsetzung der neuen Blockunterrichtsregel häufen sich. „Es kann nicht sein, dass die Lehrlinge mehrere Wochen am Stück fehlen“, so der Tenor.

**M**itunter wird die Geschäftsstelle des Wirtschaftsverbandes Holz und Kunststoff Saar in Saarbrücken-Von der Heydt zum Kummerkasten für Wohnhandwerker-Betriebe. So geschehen in den vergangenen Wochen, als sich viele Betriebsinhaber mehr oder weniger laut darüber beklagt haben, dass ihre Lehrlinge aufgrund der neuen Blockunterrichtsregel mitunter gleich mehrere Wochen am Stück im Betrieb durch regelrechte Abwesenheit glänzen. Bei der Mitgliederversammlung im Herbst 2015 hatten sich die Betrie-

be – nachdem feststand, dass es zwölf Unterrichtsstunden pro Woche geben würde – mit großer Mehrheit für die Blockbeschulung ausgesprochen. Das Bildungsministerium ist nach wie vor



„Wir werden wieder in Gespräche mit dem Bildungsministerium eintreten“, so Landeslehrlingswart Peter Dincher.

grundsätzlich bereit, die Wünsche der Innung bei der Wahl zwischen Blockunterricht und einer alternativen Beschulung umzusetzen. Nachdem es immer häufiger zu Prob-

lemen kommt und die Ausbildungsberbereitschaft der Betriebe offenbar weiter sinkt, stellt sich nun die Frage, inwieweit eine Verbesserung der Situation herbeigeführt werden kann und ehemalige Beschlüsse revidiert werden können. Daher hat der Verband ad hock reagiert und eine Umfrage unter seinen Mitgliedern durchgeführt. Das Ergebnis: 34 Prozent der Betriebe sprechen sich für die Beibehaltung des Blockunterrichts aus, 66 Prozent votieren klar für eine alternative Regelung. Lehrlingswart Peter Dincher: „Auf der Basis des aktuellen Meinungsbilds werden wir wieder in Gespräche mit dem Bildungsministerium eintreten. Unrealistisch ist allerdings, dass die Erhöhung der Stundenzahl wieder zurückgenommen wird.“ ■

### Überbetrieblicher Lehrgang „Moderne Polstertechnik“



Auch bei den Raumausstattern gibt es einen Mangel an Nachwuchs. Kaum zu glauben, wenn man sich die Möglichkeiten dieses Berufes vor Augen führt. So geschehen beim zweiwöchigen Lehrgang „Moderne Polstertechnik“ für die Auszubildenden des zweiten und dritten Lehrjahres. Hier lernen die auszubildenden Raumausstatter die Maschinen und Geräte für die Polstertechnik kennen. Ein Hocker wird mit bestimmten Materialien aufgebaut – entsprechend müssen die Bezugsmaterialien ausgewählt und kombiniert werden. Weiterhin werden digitale Lerninhalte vermittelt. Im EDV-Schulungsraum lernen die Auszubildenden die Möglichkeiten eines virtuellen Showrooms kennen. Erstmals mit dabei in der Lehrwerkstatt in Von der Heydt sind auch zwei Auszubildende, die in benachbarten rheinland-pfälzischen Betrieben ihre Lehre absolvieren. Im Bezirk der Handwerkskammer Kaiserslautern werden aufgrund mangelnder Lehrstellenbewerber weder



Zwei Pfälzer im Saarland: Maximilian Martin (links) und Katharina Akitani Gbogbo.

Berufsschulunterricht noch überbetriebliche Lehrlingsunterweisung für Raumausstatter angeboten. Die Betriebe in diesem Kammerbezirk können selbst entscheiden, wohin sie ihre Lehrlinge schicken, nach Mannheim zur Berufsschule und nach Stuttgart zu den Lehrgängen oder für beides nach Saarbrücken. Zwei Betriebe hatten sich entschlossen, ihre Lehrlinge ins Saarland zu entsenden. Die 18-jährige Katharina Akitani Gbogbo

aus Zweibrücken und der 23-jährige Maximilian Martin aus Frankelbach fühlten sich während des Lehrgangs sichtlich wohl im Kreis ihrer Mitschülerinnen und Mitschüler. „Hier wird einem Vieles beigebracht und die beiden Ausbilder Kristina Kalz und Stefan Linke geben einem immer wieder wertvolle Tipps“, so die Beiden, die auch das technische Niveau der Ausbildungsstätte in Saarbrücken lobend hervorheben.



Großer Andrang herrschte bei der 10. HOLZTEK in den Trierer Messehallen.

## Lohnender Ausflug zum Markt der Möglichkeiten

Fachmessen gibt es viele, doch nur wenige sind so nah und so inspirierend wie die HOLZTEK in Trier, die auch der geschäftsführende Vorstand des Wirtschaftsverbandes Holz und Kunststoff Saar zu einem eindrucksvollen Ausflug genutzt hat.

Mehr als 2.000 Fachbesucher der Holzverarbeitenden Branche kamen Mitte März zur zehnten HOLZTEK in die Trierer Messehalle. Die von den Firmen „Leyendecker HolzLand“ und „Hees + Peters“ ausgerichtete Holzfachmesse informiert schwerpunktmäßig über technische Innovationen, neueste Trends und Designs in den Bereichen Holzwerkstoffe, Innenausbau, Holzbau, Holzbearbeitungsmaschinen, Oberflächentechnik, Beschlagtechnik sowie Sicherheitsaspekte. Ein lohnender Besuch also für alle Wohnhandwerker – von denen auch zahlreiche aus dem Saarland angereist waren, wie an den Nummernschildern auf den Parkplätzen nur unschwer zu erkennen war.

Durch das Messemotto „Die Zeiten ändern sich ... das Handwerk auch!“ ist eigentlich schon alles gesagt, was Anspruch und Zielsetzung anbelangt. Wer es hierher geschafft hat, hat er-

kannt, dass sich die Branche in einem rasanten Wandel befindet und ein Markt der Möglichkeiten wie diese Messe quasi zum Pflichtprogramm gehören sollte. Diesen Eindruck hatten jedenfalls die zum Repräsentieren und Informieren angereisten Vorstandsmitglieder des Wirtschaftsverbandes Holz und Kunststoff Saar, Geschäftsführer Michael Peter, Karl-Friedrich Hodapp, Peter Dincher und Raphael Haas.

„Hier werden die wichtigsten Botschaften der großen Messen wie der BAU in München oder der HOLZHAND-

WERK in Nürnberg geboten, nur eben für uns näher und übersichtlicher“, bringt einer der zwölf Meisterschüler aus dem Saarland die Messebesuchsmotivation von ihm und seinen Mitschülern auf den Punkt. Gemeint sind Trends und Innovationen bei Design, Materialien oder Technik. In diesem Jahr konnten sich Holzbe- und verarbeitendes Handwerk, Industrie, Architekten und Handel darüber an Ständen von über 100 Ausstellern, aber auch in Fachseminaren informieren.

Materialweiterentwicklungen und Neuerungen gab es auch bei Holzveredelung, Akustik- und Wärmedämmung oder Beschlägen. Im Mittelpunkt der Messe steht das unausgesprochene Motto „Wohnen mit Komfort“, nicht selten unter dem speziellen Blickwinkel von Lösungen für Barrierefreiheit. Großes Besucherinteresse fand auch der Bereich Technik. „Man muss ja auf dem neuesten Stand sein, wenn man den Kunden Qualität liefern will“, sagt Karl-Friedrich Hodapp, der für seine Möbelfertigung immer neues Werkzeug und neue Möglichkeiten sucht. Positiv auch das Echo der Besucher: „Die Fahrt zu dieser perfekt organisierten Messe lohnt sich allemal“, sagt Raphael Haas, der selbst Mitaussteller beim Staron-Stand ist. „Mit dem Angebot müsste jeder Handwerker klar kommen“, meint auch Peter Dincher. ■

Weitere Infos:

[www.holztek.de](http://www.holztek.de)

[www.leyendecker.de](http://www.leyendecker.de)

[www.heesundpeters.com](http://www.heesundpeters.com)



Vom Wirtschaftsverband Holz und Kunststoff Saar waren Peter Dincher (links), Michael Peter (Zweiter von links), Karl-Friedrich Hodapp (Vierter von links) und Raphael Haas (rechts) bei der HOLZTEK vor Ort. Begrüßt wurden sie unter anderem von Edwin Steffen (Zweiter von rechts, Geschäftsführer des Mitveranstalters „Leyendecker HolzLand“) und einer charmanten Mitarbeiterin am BANOVA-Stand.



Großer Andrang herrschte bei der 18. Südwestdeutschen Bestattertagung im Landhotel Finkenrech in Eppelborn-Dirmingen.

# Warum Werbung auf dem Friedhof nichts zu suchen hat...

...und Gedenkkultur noch nicht zu Ende gedacht ist und somit neue Impulse braucht. Eindrücke von der 18. Südwestdeutschen Bestattertagung im Landhotel Finkenrech in Dirmingen.



Bestattertagungen – wie schön die Erkenntnis – haben nichts Schweres, nichts Trauriges. Im Gegenteil, es wird viel gelacht und viel diskutiert, wenn man quasi mal unter Kollegen ist. Der Saal im idyllisch gelegenen Landhotel Finkenrech im Marpinger Ortsteil Dirmingen ist rappellvoll – ausverkauft würden die Fußballer dazu sagen. Ein würdiger Rahmen also, um Neuigkeiten zu erfahren, um bei Vorträgen auch mal ins knifflige Detail zu gehen – und ein idealer Ort, um beim üppigen Schnitzelbuffet den fachlichen Austausch zu pflegen und neue Branchenkenner kennenzulernen. Sogar aus Nordrhein-Westfalen waren Bestatterkollegen angereist, um die schon traditionell gut organisierte

Tagesveranstaltung zu besuchen. Und: Es hat sich für alle gelohnt!

Los geht's mit begrüßenden Gastgeberworten von Fachgruppen-Chef Peter Schneider und Verbandsgeschäftsführer Michael Peter, die neugierig auf den Tagesablauf machen und angemessenen Applaus für die Kürze und Würze ihrer Ausführungen erhalten, quasi zur Hinführung auf den ersten Fachbeitrag des Tages an diesem sonnigen Frühlingstag im Herzen des Saarlandes. Referent Friedrich Karger, ein erst 20 Jahre junger Mann, schafft es, mit seinem Vortrag auf eine Produktreihe neugierig zu machen, die der Gedenkkultur in Deutschland neue Impulse verleihen kann und soll. In sehr persönlichen und anschaulichen Worten erklärt Karger, wie schwierig das familiäre Andenken in den beiden Fällen war, die er bislang erleben musste: unstrukturiert, weitgehend hilflos, keinesfalls nachhaltig. Hätte es eine Gedenkschriften-Option wie „Momente eines Lebens“ gegeben, die vielen

Geschichten aus dem Leben der verstorbenen Angehörigen und die lose Fotosammlung wären heute noch greifbar.

Ja, dem Andenken und Gedenken Struktur geben, das ist das Ziel der ab jetzt angebotenen Gedenkschriftenreihe „Momente eines Lebens“, die Bestatter den Hinterbliebenen anbieten können und sich damit eine neue Erlösquelle schaffen: 25 Prozent bleiben dem Bestatter – als Honorar für Akquise und Rechnungsstellung beim Kunden. Alle anderen Arbeiten, die für die Erstellung dieses edlen und immerwährenden Andenkens notwendig sind, werden von Journalisten und Mediengestaltern der herausgebenden inplan-media GmbH erledigt.

Dem bewusst kurzen und knackigen Vortrag zum Thema „Momente eines Lebens“ folgt ein sehr amüsant anzuhörender Beitrag zum schwierigen Thema „Unlauterer Wettbewerb im Bestattungsgewerbe“ von Dr. Karsten Schmidt. Der Richter am Oberlandesgericht Saarbrücken beherrscht die Kunst, sein Publikum zu unterhalten, ja zu amüsieren, auch wenn es um das eher bleischwere Thema „Werbung auf dem Friedhof“ geht.

Die volle Aufmerksamkeit hat Schmidt gleich zu Beginn seines Vortrags, als er mit nackten Tatsachen zu punkten weiß. Quell des Amusements ist der dem Pirelli-Kalender nachempfundene „Lindner-Kalender“, der ebenfalls mit sehr nackten und sehr schönen Frauen wirbt – aber eben nicht für Autoreifen,



Die neuesten Modelle von Bestattungsfahrzeugen und jede Menge Trends gab es im Landhotel Finkenrech zu bestaunen.



sondern für Bestatterbedarf! „Dieser Kalender ist Marketing, aber auch bewusste Provokation“, so Schmidt, der die Grenzen des Erlaubten erläutert und zu dem Schluss kommt, dass auch im Bestatterwesen originelle B-to-B-Werbung zulässig ist, Werbung auf dem Friedhof aber nichts zu suchen hat. Soll heißen, wenn Produzenten für Bestatterbedarf ihre Produkte mit nackten Tatsachen dem Bestatter anbieten, ist das Geschmackssache. Sobald aber die „Kunden“ direkt mit Werbung vom Bestatter konfrontiert sind, ist höchste Zurückhaltung geboten.

So ist es für einen Bestatter beispielsweise nicht zulässig, auf allen Gräbern ohne Grabstein eine Blumenvase mit ihrer Firmenwerbung zu platzieren. Dies sei schlicht nicht erlaubt. Auch unangemeldete Vertreterbesuche im Hause von Hinterbliebenen sind schichtweg verboten. Auf dem Feld der Werbung müssen also Bestatter mit besonderer Sensibilität vorgehen. Grundsätzlich weiß dies natürlich jeder der anwesenden Profis bei der 18. Südwestdeutschen Bestattertagung, viele der genannten Beispiele sollten dennoch eine neue Aufmerksamkeit für dieses Thema wecken. Auf ein ganz besonderes Angebot für Bestattungsunternehmen geht Dr. Carsten Uthoff von der Creditreform Saarbrücken ein. Dabei können Bestatter schnell und kompetent die Bonität ihrer potenziellen Kunden überprüfen – Innungsmitglieder erhalten dabei exklusive Rabatte. Mehr zum Thema Credit-

reform im Artikel „Wie geht es meinem Betrieb – und warum ist das so?“ auf Seite 16 und in der Anzeige auf Seite 32. Nicht unerwähnt sollte auch das gut frequentierte Messeangebot bleiben, bei dem Sarg- und Urnenhersteller ebenso gute Kundengespräche bilanzieren konnten, wie Anbieter von Bestattungsfahrzeugen und die IKK Südwest, um nur einige zu nennen. Vor Ende der Veranstaltung durften die Experten noch das neueste zur „Gefährdungsbeurteilung im Bestattungs-

gewerbe“ erfahren, also Infektionen, Risiken, Umgang mit dem Leichnam, Erstellung der Gefährdungsbeurteilung und Vorstellung eines Hygieneplans. Über dieses komplexe Themenspektrum referierten Dr. Volker Christmann vom Werksarztzentrum Saar GmbH, Klaus Klöppel, Dipl.-Ingenieur für Arbeitssicherheit und Umwelt sowie Sebastian Lauer vom Präventionsdienst Mannheim/Saarbrücken der Berufsgenossenschaft Holz und Metall. ■

## EPPER

MASCHINEN UND WERKZEUGE  
FÜR INDUSTRIE & HANDWERK

[www.maschinenstore24.de](http://www.maschinenstore24.de)  
[www.epper-maschinen.de](http://www.epper-maschinen.de)  
[info@epper-maschinen.de](mailto:info@epper-maschinen.de)

### Kantenanleimmaschine

## Hebrock F 4

Zum Aktionspreis!

Epper GmbH    Tel.: +49 (0) 65 61/95 16-0  
54634 Bitburg    Fax: +49 (0) 65 61/1 24 25

BITBURG

mit Schmelzkleberangabe an das Werkstück für Kantenmaterial bis 2 mm: Fügefräse (inkl. DIA-Werkzeug), wartungsfreies Leimbecken, HF-Kappsägestation, HF-Frässtation inkl. Wechselplattenfräser, Eckenabrundfräse, Flächenziehlinge (ohne pneum. Aushub), robuster Kettenantrieb, ausziehbare Werkstückauflage,



Bei der Besichtigung der Alfons Henkes GmbH war reichlich Zeit zum Fachsimpeln.

# Genuss und neues Wissen in angenehmer Atmosphäre

Die organisierten Parkettleger aus dem südwestdeutschen Raum waren im Rahmen der jährlichen Mitgliederversammlung zu Gast bei der Alfons Henkes GmbH und auf dem Hofgut Imsbach.



Mitgliederversammlungen an sich sind meist nicht vergnügungssteuerpflichtig – aber eben ein notwendiges Übel, wenn man sich in einem Verband organisiert hat. Das gilt allgemein, natürlich aber auch für die Parkettleger im südwestdeutschen Raum, die in der Innung für Parkett und Fußbodentechnik Pfalz-Rhein Hessen-Saarland organisiert sind. Wenn schon ein Muss, dann doch bitte mit Mehrwert,

haben sich auch diesmal die Organisatoren gedacht und als „Versammlungssponsor“ die Alfons Henkes GmbH in Tholey-Hasborn gewinnen können. Ein Glücksgriff, soviel sei vorab vermerken, den Obermeister Rolf Bickelmann und Geschäftsführer Michael Peter hier getan haben. Dies hat mehrere Gründe, einen davon bringt Uwe Schorr, Inhaber des Betriebs Fußbodentechnik Schorr in Illingen-Hirzweiler, auf den Punkt: „Man

nimmt immer etwas Positives mit von solchen Veranstaltungen, weil man immer zumindest auch etwas Kleines hinzulernt.“ Da wäre etwa die deutlich ausgeweitete Angebotspalette der Firma Henkes, die ihren Showroom erst kürzlich beträchtlich erweitert hat. Firmenchef Lothar Henkes, übrigens ein vollendeter Gastgeber, weist in einer kurzen, gänzlich unaufdringlichen Begrüßungsrede auf die modernisierten und erweiterten Ausstellungsräu-

me im Herzen von Hasborn hin und nicht zuletzt auch darauf, dass ein ansehnliches Vinyl-Sortiment die bisherige Produktpalette sinnvoll ergänzt. Für die 34 anwesenden Firmeninhaber eine nicht unwichtige Information, dem eine zwanglose Begutachtung folgen sollte. Zur Erklärung: Die Firma Henkes verkauft ausschließlich an Wiederverkäufer und ist mit ihren bewusst riesigen Lagerbeständen der Zwischenhändler im südwestdeutschen Raum mit kürzesten Lieferzeiten. Ein Umstand, auf den der Henkes-Chef größten Wert legt: „Das Geschäft hat sich zusehends verändert. Es kommt immer häufiger vor, dass ein Material sofort gebraucht wird – da sind sie mit ewig langen Lieferzeiten gleich raus aus dem Rennen. Wir haben uns deshalb bewusst für eine große Lagerhaltung der am meisten nachgefragten Produkte entschieden und können deshalb mit kürzesten Lieferzeiten bei unseren Geschäftskunden punkten.“



**Gastgeber  
Lothar Henkes**

Die Firma Henkes versteht sich explizit als „Partner des Handwerks“, wie Lothar Henkes extra betont. Der Applaus, der ihm dafür zuteil wird, lässt den Schluss zu, dass dies nicht nur ein Lippenbekenntnis ist. Was die Lagerhaltung anbelangt, redet er von 20.000 Quadratmetern Fertigparkett im riesigen Großlager in Theley – und in Hasborn von 8.000 bis 10.000 Quadratmetern der bevorzugten Herstellermarken Tarkett, Bauwerk und Boen. Hinzukommen



**Obermeister Rolf Bickelmann (Mitte) mit den beiden Referenten Joachim Eichhorn (Wakol GmbH, links) und Armin Willems (Uzin Utz AG, rechts).**

sogenannte „Flüssigkämpfungsmittel“ wie Kleber, Lacke und Öle.

Verdienstvoll die Gastgeberschaft, die als nächsten Ort der „Mitgliederversammlung“ das idyllisch gelegene Hofgut Imsbach ansteuert. Dort werden die Jahresrechnung 2016 und der Haushaltsplan 2017 den Mitgliedern von Verbandsgeschäftsführer Michael Peter vorgestellt – jeweils ohne die geringste Beanstandung. Im Nachgang des unvermeidlichen „Excel-Teils“ der Versammlung wurden die Pläne für die Durchführung des 3. Südwestdeutschen Fußbodenforums bekannt gemacht. Während die vielgelobte Ausgabe Nummer zwei in Trier unter der Ägide von Leyendecker HolzLand die Teilnehmer begeistern konnte, soll die nächste Veranstaltung im Frühjahr 2018 in Saarbrücken, in den dann neu errichteten Räumlichkeiten der W. & L. Jordan GmbH im Gewerbegebiet auf

den Saarwiesen stattfinden. „Die Nähe zur Porsche-Niederlassung ist bestimmt nicht schlecht für unser Geschäft“, sagt Verkaufsleiter Hans-Werner Feith mit einem Schmunzeln im Gesicht.

Zum krönenden Abschluss der abwechslungsreich gestalteten „Mitgliederversammlung“ mit Einladung zum Genuss der köstlichen Gastronomie des Hofgut Imsbach gab es noch zwei Fachreferate. Das Thema „Bodenbelagsverlegung auf Fertigteilestrichen“ wurde von Armin Willems, Anwendungstechniker der Firma Uzin Utz AG, vorgelesen. Der zweite Vortrag zum Thema „Feuchtsperre, Vor- und Nachteile von Silan, Polyuretan, Exoxid oder Dispersion“ wurde von Wakol-Mitarbeiter Joachim Eichhorn zum Besten gegeben.

Alles in allem ein gelungener Fortbildungstag, der eben weit mehr war, als ein notwendiges Übel. Fortsetzung folgt... ■

Videre-Alfasser Holzgroßhandel · St. Wendel · [www.alfasser.de](http://www.alfasser.de)



Innen-, Objektüren, Haustürrohlinge  
Platten, Dämm- und Holzwerkstoffe  
Schnittholz, Hobelware, BSH, KVH  
Parkett, Kork, Laminat, Designböden  
Wand- und Deckenverkleidungen  
Holz im Garten



SEIT ÜBER 20 JAHREN

**E EGGER  
LEITHÄNDLER**

Videre-Alfasser Holzgroßhandel  
Hungerthalstraße 21 · 66606 St. Wendel-Bliesen  
Tel: (06854) 900 91-0 · Fax: (06854) 900 91-250

## PARTNER

Mitglieder im Förderkreis der Parkettleger

**BAUWERK®**  
Parkett

Bauwerk Parkett GmbH  
Industriestraße 8  
D-72411 Bodelshausen  
Telefon 07471-700194  
E-Mail gerhard.rahm@bauwerk.com

**Berger-Seidle®**

Berger-Seidle GmbH  
Parkett will das Beste!  
Maybachstraße 2  
D-67269 Grünstadt  
Telefon 06359-80050  
www.berger-seidle.de

**Bona®**

Bona Deutschland GmbH  
Vertriebsgesellschaft  
Jahnstraße 12  
D-65549 Limburg  
Telefon 06431-40080  
www.bona.com

**Bostik**  
smart adhesives

Bostik GmbH  
Klebstoffe  
An der Bundesstraße 16  
D-33829 Borgholzhausen  
Telefon 05425-8010  
www.bostik.de

**PARKEII**  
AUGUST DENNER GmbH

August Denner GmbH  
Parkettfachhandel  
An der Hofweide 4  
D-67346 Speyer  
Telefon 06232-42912  
www.denner24.de

**G<sup>2</sup>**  
GÜNBEBEN

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

**Henkes**  
Parkett

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

## GLÜCKWUNSCH

**Karl-J. Maxheim**, Geschäftsführer der Karl-J. und Kurt Maxheim BG aus Merzig, feiert am 22. April seinen 50. Geburtstag. Betriebsinhaberin **Heidemarie Hoffmann** aus Heusweiler wird am 29. April 55 Jahre. **Rolf Schildger** aus Boxberg in Baden-Württemberg, Mitglied des Deutschen Holztreppe-Instituts, feiert am 1. Mai seinen 50. Geburtstag. Schreinermeister **Roland Altmann** aus

Saarbrücken wird am 17. Mai 50 Jahre. Seinen 50. Geburtstag feiert Schreinermeister **Christian Schu** aus Nohfelden am 18. Mai. **Guido Dreher**, Geschäftsführer der Dreher GmbH in Namborn, wird am 2. Juni 50 Jahre. 55 Jahre wird am 4. Juni Schreinermeister und Geschäftsführer **Rainer Jakob** aus Schiffweiler. Am 11. Juni wird Schreinermeister **Werner Schumacher** aus Mettlach 55 Jahre.

## Das (Wohn-)Handwerk digitalisiert sich

Die Digitalisierung der Wirtschaft hat längst das Handwerk erreicht. Aktuell verfügen 95 Prozent der Handwerksbetriebe über eine eigene Website, 58 Prozent setzen Softwarelösungen für die Steuerung ihrer betrieblichen Abläufe ein und ein Viertel nutzt moderne digitale Technologien, zum Beispiel 3D-



**Rund 25 Prozent der Betriebe nutzen beispielsweise 3D-Drucker zur Herstellung von Ersatzteilen.**

Drucker zur Herstellung von Ersatzteilen oder Trackingsysteme für Maschinen und Werkstoffe.

Das hat eine repräsentative Untersu-

chung im Auftrag des Digitalverbands Bitkom in Zusammenarbeit mit dem Zentralverband des deutschen Handwerks (ZDH) ergeben. Befragt wurden 504 Handwerksbetriebe in Deutschland. „Handwerksbetriebe, die konsequent digitale Technologien einsetzen, gewinnen Zeit für ihre eigentliche Auf-

gabe, das Handwerk“, so Bitkom-Hauptgeschäftsführer Dr. Bernhard Rohleder. ZDH-Geschäftsführer Karl-Sebastian Schulte erklärt: „Die Chancen der Digitalisierung sind groß. Wir helfen unseren Betrieben dabei, sie zu nutzen. So sichern wir langfristig die hohe Qualität und die Wettbewerbsfähigkeit des deutschen Handwerks.“

Trotz der großen Offenheit gegenüber digitalen Anwendungen kommen sie noch längst nicht in allen Handwerksbetrieben zum Einsatz. Nach den Ergebnissen der Untersuchung verwendet jeder zehnte Betrieb sogenannte Trackingsysteme. Damit können zum Beispiel Lagerbestände von Werkstoffen ermittelt und Lieferwege am Computer nachverfolgt werden. ■

**MARTIN PETRI**  
Bau- und Möbelschreinerei

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

**SPÄNEX**

- absaugen
- filtern
- brikettieren
- heizen
- lackieren

**Qualität für die Zukunft!**

www.spaenex.de  
☎ 05571-304-0  
Fax 05571-304-111

## PARTNER

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



	<p>Otto Adam GmbH Sargfabrik Michelbacher Straße 2 D-55471 Wüschheim Telefon 06761-4204 E-Mail adam-sarg@t-online.de</p>		<p>Videre-Alsfasser Holzgroßhandel Hungerthalstraße 21 D-66606 St. Wendel Telefon 06854-900910 www.alsfasser.de</p>		<p>Andres &amp; Massmann GmbH &amp; Co. KG, Sargideen Zur oberen Heide D-56865 Blankenrath Telefon 06545-93640 www.andres-massmann.de</p>
	<p>Becher GmbH &amp; Co. KG Holzgroßhandlung Blieskasteler Straße 56 D-66440 Blieskastel Telefon 06842-92300 www.becher.de</p>		<p>Egger GmbH &amp; Co. KG Holzwerkstoffe Im Kissen 19 D-59929 Brilon Telefon 0800-3443745 www.egger.com</p>		<p>Epper GmbH Maschinen &amp; Werkzeuge Südring 37 D-54634 Bitburg Telefon 06561-95160 www.epper-maschinen.de</p>
	<p>Harig &amp; Jochum GmbH Versicherungsmaklerbüro Ernst-Abbe-Straße 1 D-66115 Saarbrücken Telefon 0681-9475470 E-Mail info@harig-makler.de</p>		<p>Hees + Peters GmbH Tradition aus Trier Metternichstraße 4 D-54292 Trier Telefon 0651-2090710 www.heesundpeters.com</p>		<p>Henkes Parkett GmbH Industriervertretung Hauptstraße 19a D-66636 Tholey-Hasborn Telefon 06853-8081 www.henkes-parkett.de</p>
	<p>Hesse GmbH &amp; Co. KG Lacke und Beizen Warendorfer Straße 21 D-59075 Hamm Telefon 02381-963810 www.hesse-lignal.de</p>		<p>HOMAG GmbH Homagstraße 3-5 D-72296 Schopfloch Telefon 07443-130 vertrieb.deutschland@homag.com</p>		<p>IKK Südwest Krankenversicherung Berliner Promenade 1 D-66111 Saarbrücken Telefon 0681-936960 www.ikk-suedwest.de</p>
	<p>Irsch &amp; Partner Sarghandel Sandbergstraße 27 D-66740 Saarlouis Telefon 06831-61125 E-Mail fkrewer@t-online.de</p>		<p>Klaus Baubeschläge GmbH Partner des Handwerks Kofmannstraße 39-43 D-66119 Saarbrücken Telefon 0681-98620 www.klaus-sb.de</p>		<p>Leyendecker HolzLand GmbH &amp; Co. KG Luxemburger Straße 232 D-54294 Trier Telefon 0651-82620 www.leyendecker.de</p>
	<p>OPO Oeschger GmbH Werkzeuge &amp; Beschläge Albertstraße 16, D-78056 Villingen-Schwenningen Telefon 07720-85840 www.opo.de</p>		<p>Remmers GmbH Bernhard-Remmers-Str. 13 D-49624 Lönigen Telefon 05432-83181 E-Mail info@remmers.de www.remmers.de</p>		<p>Saarländischer Sargvertrieb Sarah Christmann e. K. Südstraße 18 D-66780 Rehlingen-Siersburg Telefon 06835-6059000 www.saarsarg.de</p>
	<p>Vereinigte Feuerbestattung Saar GmbH, Krematorium Hohenzollernstraße 10 D-66333 Völklingen Telefon 06898-150707 www.feuerbestattung-saar.de</p>		<p>Adolf Würth GmbH &amp; Co. KG Niederlassung Saarbrücken Im Rotfeld 21 D-66115 Saarbrücken Telefon 0681-948650 www.wuerth.de</p>		

## Die Tapete als Klassiker der Raumgestaltung bleibt unersetzlich

Die Tapete als attraktives Produkt der Wohnraumgestaltung – unter diesem Motto hatte die Raumausstatterinnung des Saarlandes zu einem Tapetenverarbeitungsseminar eingeladen. Seminarleiter Jörg Karthaus, Tapetenfachmann und Gutachter des Deutschen Tapeteninstituts, verstand es auf seine bekannte lockere Art, das Fachwissen den Raumausstattermeistern und ih-



Auf die Maßgenauigkeit und weitere Details kommt es beim Tapezieren an.

ren Mitarbeitern näherzubringen. Er stellte Tapeten vor, von der Herstellung über Aufbau und Materialunterschiede bis zur professionellen Verarbeitung verschiedener Qualitäten. In Theorie und Praxis wurden Kenntnisse zur Untergrundprüfung und -behandlung vor dem Tapezieren, über verschiedene Tapetenarten mit ihren spezifischen Eigenschaften vermittelt. ■

Das Hobby  
„Kleintierzoo“  
began für  
Erik Selzer aus  
Reimsbach  
völlig  
unverhofft.



# Herr Selzer und sein seltsam schönes Hobby

Der Schreiner- und Bestattermeister aus Reimsbach  
nennt einen ausgewachsenen Kleintierzoo sein Eigen  
– und hat amüsante Geschichten dazu in Petto.

Die kleinen Zungenbrecher heißen „Psittacula krameri“, „Nymphicus hollandicus“, „Playtyceurus eximus“ oder auch „Cyanoramphus novaezelandiae“ und sind so farbenfroh und quicklebendig, dass schon ein kurzer Moment vor dem Käfig ansteckend gute Laune macht. Pure Lebensfreude strahlen der kleine Alexandersittich, der Nymphensittich,

der Rosellasittich und nicht zuletzt der gelbe Ziegensittich aus, wenn die singend und umherkrakelend den fremden Besucher lautstark und frohgemut begrüßen. Von ihren hier nicht genannten buntfiedrigen Artgenossen ganz zu schweigen.

Wir sind im Kleintierzoo von Erik Selzer im beschaulichen Beckinger Ortsteil Reimsbach, gleich hinter der weit-

bekannten Schreinerei des Hausherrn, der hier – neben dem Bestattungsinstitut – eben auch ein großflächiges Gehege von gut 2.000 Quadratmetern sein Eigen nennt. Ein ungewöhnliches, zumindest nicht alltägliches Hobby für einen 48-jährigen Wohnhandwerker, der den 1889 gegründeten Familienbetrieb in vierter Generation führt. Es drängt sich geradezu die Frage auf, wie es zu diesem imposanten Zoo-Projekt hinterm Haus gekommen ist?

Erik Selzer, ein hoch gewachsener, sehr sympathisch und bescheiden wirkender Mann, schmunzelt erst und beginnt dann herzlich zu lachen, bevor er die wahrlich kuriose Geschichte zu erzählen beginnt. Das Kuriosum vorab: „Geplant war das alles nicht – es ist einfach so gekommen“, sagt er mit ernstgemeiner Stimme und blickt nicht ohne Stolz aus dem Bürofenster hinaus auf sein Werk, das sich Gehege nennt. Es muss wohl vor etwa neun Jahren gewesen sein, als er mit seinen damals noch sechs- und achtjährigen Söhnen Mike und Kai einen Ausflug in das Tiergehege eines Freundes im bayerischen Wald gemacht hat. Jedenfalls war die Krönung des Kurzurlaubes für die Kinder ein gar seltsam anmutendes Geschenk: „Ein Riesenei, so groß, wie wir noch nie eins gesehen hatten.“

Der Ausflug hatte sich gelohnt und sollte noch weitreichende Folgen haben. Zu Hause angekommen, stellt die bis dahin unbeteiligte Frau Selzer die Frage aller Fragen in diesem Zusammenhang: „Was sollen wir jetzt damit machen?“ Eine gute Frage, die die männlichen Familienmitglieder bis dato ausgeklammert hatten. Also Köpfe zusammenstecken und überlegen. Das Ergebnis: „Wir sollten das Ei nicht essen, sondern ausbrüten und schauen, was sich hinter der dickwandigen Schale wohl verbirgt.“

Gesagt, getan: Mit Hilfe einer verstaubten und eigentlich viel zu kleinen Brutmaschine aus dem hintersten Winkel des Kellers bastelt Erik Selzer einen Brutkasten für das kleine Nandu, das nach 40 Tagen schlüpfen sollte. Zuvor allerdings waren die Geburtshelfer mit ausgedehnter Internetrecherche beschäftigt, die unter anderem die Aufgabenstellung definieren sollte, dass das Ei doch bitte sechsmal am Tag



Zum Kleintierzoo von Erik Selzer gehören Nandus, Maras, Kängurus, darunter auch ein Albino-Känguru (von links nach rechts).

gedreht werden sollte, damit Mini-Nandu auch optimale Bedingungen hat. Also wurde erstmals im Hause Selzer im Drei-Schicht-Betrieb gearbeitet, bis das ebenso süße wie stinkende Baby-Nandu das Licht der Welt in Reimsbach erblicken sollte. Von diesem Moment an war nichts mehr wie es war im Hause Selzer: Wo-

hin mit dem Tier, das in 20 Tagen 40 Zentimeter wachsen sollte und von einer stinkbombenartigen Duftwolke umhüllt war? Klar, auf Dauer war das umfunktionierte Kinderbett in der Wohnung keine Lösung und auch die Zwischenstation Werkstatt nur ein Provisorium. So kam es, wie es kommen musste: Der Handwerker Erik Sel-

zer und viele helfende Hände bauten hinterm Haus erst ein kleines, dann ein mittleres und schließlich ein großes Gehege, in dem sich mittlerweile über 100 Tiere tummeln und offensichtlich wohlfühlen: Da wären Kängurus, Maras, Hühner, Sittiche, Papageien, Tauben, die erwähnten Nandus und – als ganzer Stolz von Erik Selzer – ein ▶



# Henkes Parkett

Alfons Henkes GmbH  
Parkett-Industrievertretungen

Ausstellung und Büro:  
Hauptstr. 19a  
66636 Tholey-Hasborn

Telefon 06853 / 8081  
Fax 06853 / 7866

[www.henkes-parkett.de](http://www.henkes-parkett.de)  
[info@henkes-parkett.de](mailto:info@henkes-parkett.de)

©BOEN

## Mal was anderes

► Albino-Känguru, das nur einmal bei etwa 20.000 Kängurugeburten geboren wird. Also: Eine kleine Sensation, bei der Erik Selzer sogar den schlagzeilenträchtigen Wettlauf mit dem Neunkircher Zoo gewonnen hat: „Ich hatte früher eine Albinogeburt als die Neunkircher – und darauf bin ich stolz.“

Wohl dem, der solch ein schönes, aber auch arbeitsintensives Hobby hat, sozusagen einen Jurassic-Park gleich hinter dem Haus. Denn für alle, die es nicht wissen, sei an dieser Stelle gesagt: Die Nandus sind die älteste überlebende Dinosaurierart und dazu noch so unendlich putzig mit ihren drei Zehen und dem quirligen Wesen – sie hüpfen, springen, sprinten um die



Wette, dass der Hausherr seine arge Mühe hat, einzufangen. „Glauben Sie mir, solche Tiere geben einem schon viel und für mich sind sie ein idealer Ausgleich

zu den etwa 80 Bestattungen, die wir im Jahr organisieren. Außerdem habe ich Tiere schon immer gerne gehabt.“ Als er dies sagt, merkt man sofort, dass hier ein Zufall zu

einer Leidenschaft geführt hat – und zu der Geschichte vom viel zu groß geratenen Frühstücksei, das in Reimsbach ein kleines, schönes Naturwunder ausgelöst hat... ■

## REGISTER

### PERSONEN

Akitani Gbogbo, Katharina	20
Altmann, Roland	26
Bickelmann, Heinrich †	4
Bickelmann, Jörg	4
Bickelmann, Rolf	4, 24, 25
Braun, Martin	15
Christmann, Volker	23
Dalheimer, Horst	4
Dalheimer, Monika	4
Dincher, Peter	4, 5, 6, 20, 21
Dincher, Reinhold	4, 5
Dreher, Guido	26
Eichhorn, Joachim	25

Emanuel, Aline	8
Faber, Klaus	17
Feith, Hans-Werner	25
Haas, Gordon	17
Haas, Raphael	3, 4, 21
Henkes, Lothar	24, 25
Hodapp, Karl-Friedrich	21
Hoffmann, Heidemarie	26
Jakob, Rainer	26
Kalz, Kristina	3, 20
Karger, Friedrich	22
Karthaus, Jörg	27
Klein-Zirbes, Arnd	18
Klemm, Kristin	1, 13, 14
Klöppel, Klaus	23
Korwin-Mikke, Janusz	3
Kramp-Karrenbauer, Annegret	3

Lauer, Sebastian	23
Linicus-Schott, Ursula	14
Linke, Stefan	20
Loth, Jörg	8
Martin, Maximilian	20
Maxheim, Karl-J.	26
Micheli, Giacomo	19
Peter, Michael	5, 7, 21, 22, 24, 25
Rohleder, Bernhard	26
Schieler-Klemm, Stefan	14
Schildger, Rolf	26
Schmidt, Karsten	22, 23
Schneider, Peter	22
Schöndorf, Manfred	14
Schorr, Uwe	24
Schu, Christian	26
Schulte, Karl-Sebastian	26
Schumacher, Werner	26
Selzer, Erik	1, 28, 29, 30
Selzer, Kai	28
Selzer, Mike	28
Steffen, Edwin	21
Thalhofer, Hans-Ulrich	18
Uthoff, Carsten	16, 23
Von Zandt, Olga †	13
Willems, Armin	25
Wollseifer, Hans Peter	18

Epper, Bitburg	23, 27
Fendow, Saarbrücken	15
Gunreben, Strullendorf	26
Haas, Schwalbach	4, 21
Harig & Jochum, Saarbrücken	27
Hees + Peters, Trier	21, 27
Heisel, Rehlingen-Siersburg	4
Henkes, Tholey	24, 25, 26, 27, 29
Hesse, Hamm	17, 27
Hodapp, Saarbrücken	21
HOMAG, Schopfloch	11, 27
IKK Südwest, Saarbrücken	2, 8, 23, 27
inplan-media, Schwalbach	22
Irsch & Partner, Saarlouis	27
Klaus, Saarbrücken	27
Klemm, Schiffweiler	1, 13, 14
Leyendecker, Trier	21, 25, 27, 31
Lindner, Wągrowiec (PL)	22
Maxheim, Merzig	26
OPO, Villingen-Schwenningen	27
Petri, Saarbrücken	26
Pirelli, Mailand (I)	22
Remmers, Löningen	27
Saarländischer Sargvertrieb	27
Sander, Saarbrücken	4
Schloss Münchweiler, Wadern	13, 14
Schorr, Illingen	24
Schuko, Kirchberg	19
Selzer, Beckingen	1, 28
Spänex, Uslar	26
Sparkassenverband Saar	9, 17
Staron, Eschborn	21
Utz, Ulm	25
Vereinigte Feuerbestattung Saar	27
Videre-Alsfasser, St. Wendel	25, 27
Wakol, Pirmasens	25
Wickert, Landau	5
Würth, Saarbrücken	27
Zeiher, Saarbrücken	4



www.wohnhandwerker.de

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

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

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

Herausgeber: Wirtschaftsverband Holz und Kunststoff Saar e. V.

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

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

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

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

### UNTERNEHMEN

Adam, Wüschheim	27
Andres & Massmann, Blankenraht	27
Banova, Sins (CH)	21
Bauwerk, Bodelshausen	26
Becher, Blieskastel	27
Berger-Seidle, Gründstadt	26
Bickelmann, Saarbrücken	4
Bona, Limburg	26
Bostik, Borgholzhausen	26
Creditreform, Saarbrücken	16, 23, 32
CWS-boco, Dreieich	7
Denner, Speyer	26
Dincher, Püttlingen	4, 21
Dreher, Namborn	26
Egger, Brilon	27

Die nächste Ausgabe  
erscheint am 14.06.2017

# HOLZ VON PROFIS FÜR PROFIS



## HOLZZUSCHNITT

Zuschnitt aller Holzwerkstoffe auf Maß | Kanten-  
umleimung | eigene Verbundelementeherstellung



## PLATTENWERKSTOFFE

Neues vollautomatisches Lager |  
über 1.800 verschiedene HWS-Platten an Lager



## AUSSTELLUNGSWELT

Über 800 Fußböden, 600 Türen, umfangreiches  
Terrassendielen Sortiment, Gartenmöbel u. v. m.



## HOLZBAU & FASSADE

BSH | KVH | Profilbretter |  
Rahmen- und Glattkantbretter u. v. m.



## UNSERE ÖFFNUNGSZEITEN

Montag bis Freitag: 07.00 – 19.00 Uhr  
Samstag: 08.00 – 18.00 Uhr  
**LAGER / ABHOLUNG**  
**VERKAUF**  
10.00 – 18.00 Uhr

**LE ENDECKER**  
*Ihr HolzLand*

# Versprochen ist versprochen und wird doch gebrochen.

Immer häufiger werden Zahlungsverprechen gebrochen. Wir sorgen dafür, dass Sie schneller an Ihr Geld kommen. Für mehr werthaltiges Geschäft – national wie international.

Regional verankert,  
weltweit an Ihrer Seite.



## Creditreform Inkasso Comfort

### – die maßgeschneiderte Lösung für SIE

Für die saarländischen Mitglieder der Bestatter-Innung hat Creditreform ein Kombipaket aus Bonitätsprüfung und Inkasso geschnürt.



Frau Alexandra Saar  
Kundenberaterin  
0681 – 3012-25

Fr. Saar: „Egal, ob nach der Zahlungserinnerung oder der letzten Mahnung, wie nehmen Ihre außenstehende Forderung in die Bearbeitung. Wir kümmern uns um Ihre Forderung, sodass Sie auch Ihr Geld für Ihre Leistung erhalten.“

*Inkasso Comfort – verschafft Ihnen neue Freiräume.“*



**Creditreform**  
Mit Sicherheit mehr Wert