

Wohnhandwerker

Magazin des Wirtschaftsverbandes Holz und Kunststoff Saar e. V.

Cyberangriffe auf Wohnhandwerker

Kleinere und mittlere Unternehmen stehen zunehmend im Fokus von Internet-Kriminellen. Hierbei kommt es vermehrt zu Attacken, bei denen die Rechner von Betrieben lahmgelegt werden. Das muss nicht sein. Seite 4

GUTES PARKETT KOMMT VON HENKES:

Mit ausgefeilter Logistik und guten Ideen behauptet sich Lothar Henkes gegen große Betriebe. Seite 12



40 JAHRE BADMÖBEL STAUDT:

Seit 1977 steht Manfred Staudt mit seinem Betrieb in Heusweiler für Flexibilität und Innovation im Bad. Seite 15



EINE DOSIS GLÜCK
HAT KEINE
NEBENWIRKUNGEN.



Mehr Infos erhalten Sie
unter der kostenfreien
IKK Hotline 0800 2 00 91 11.

Gehen Sie auf Nummer sicher –
wir informieren Sie:
www.patientensicherheit.com



 **IKK Südwest**
#vonherzensicher

BEEINDRUCKEND



Es sind ereignisreiche Wochen für Bernd Wegner, Präsident der Handwerkskammer des Saarlandes (Zweiter von links). Zuerst feierte er seinen 60. Geburtstag, dann wird er erneut in den Landtag gewählt und nun ist er bei der nächsten Bundestagswahl der Kandidat seiner CDU um das Direktmandat im Wahlkreis Saarbrücken. Zu seinem Geburtstag gratulierten die Wohnhandwerkervertreter Peter Dincher, Michael Peter und Karl Friedrich Hodapp (von links nach rechts).

Trotz allem: Ich bilde weiterhin aus!

In der Lehre wird einem nichts geschenkt – auch nicht als Ausbilder. Es ist nicht allein der Ärger mit unzuverlässigen Lehrlingen. Na klar – man hat als Ausbilder auch einen Erziehungsauftrag. Aber ich bin als Handwerksmeister nicht dafür da, die Erziehungsdefizite im Elternhaus oder in der Schule auszugleichen. Und zahle dafür auch noch Ausbildungsvergütung.

Überhaupt Schulbildung: Mich packt angesichts von Lernfeldern und Handlungsorientierung schon das kalte Grausen. Was ist von einer Schulbildung zu halten, die – auch zum Leidwesen vieler Lehrer – von gleichmachender, politischer Ideologie beherrscht wird. Jeder soll Abitur machen können und man lernt keine Rechtschreibung mehr, son-

dern schreibt, wie man spricht. Leistungsgerechtigkeit beginnt in der Schule. Schüler, Eltern und Ausbilder wollen ehrliche, vergleichbare Noten und keine Zeugnisse aufgrund selbst gewählter therapeutischer Aufgabenstellung.

EDITORIAL

Auch der neue „Erlass zur Leistungsbewertung“ im Saarland untergräbt die Leistungsbereitschaft. Die Ausweitung des Berufsschulunterrichts im saarländischen Schreinerhandwerk vor zwei Jahren in Form des Blockunterrichtes hat nichts als Ärger gebracht. Für manche Ausbilder ist das der berühmte

Tropfen, der das Fass zum Überlaufen bringt.

Für mich nicht! Ich bilde weiterhin aus – trotz allem. Weil ich jungen Menschen gerne unseren tollen Beruf nahebringe und weil das Handwerk die Speerspitze ist für eine Idee, um die uns die ganze Welt beneidet: die betriebliche Ausbildung im dualen System! Gerade hat mir unser koreanischer Lehrling berichtet, dass ein weiterer Landsmann von ihm extra nach Deutschland kommt, um hier eine Ausbildung im Handwerk zu machen.



Herzlichst, Ihr
Peter Dincher,
Landes-
lehrlerwart

Unverhofft kommt oft: Gerade kleine und mittlere Betriebe sind oft unzureichend geschützt vor kriminellen Angriffen aus der Hackerwelt, die ganze Wohnhandwerker-Betriebe lahmlegen können.



Computerwürmer können ganze Betriebe lahmlegen

Wohnhandwerker sollten sich der immer größer werdenden Gefahr bewusst sein, ihre Mitarbeiter sensibilisieren und geeignete Schutzvorkehrungen treffen – diese müssen gar nicht kompliziert oder teuer sein.

Es ist erst ein paar Wochen her, da waren die Nachrichten voll mit gar beängstigenden Meldungen über immer mehr, immer raffiniertere Cyberangriffe auf geistiges und materielles Eigentum, die ein Umdenken not-

wendig machen. Doch erst einmal die im Zusammenhang stehende Preisfrage: Was haben der Deutsche Bundestag, Emmanuel Macron, die Deutsche Bahn und britische Krankenhäuser mit saarländischen Wohnhandwerker-

Betrieben gemeinsam? Nun, ganz einfach: Allen gemein ist die Gefahr, von dreisten Cyberkriminellen angegriffen und erpresst zu werden.

Wie das? Kinderleicht! Denn die Welt der Computerhacker ist ein vielfäl-



tiger Zoo, scheinbar völlig unübersichtlich – aber eins eint sie alle: der Rechtsbruch. Menschen, die etwa in das Computernetzwerk einer Klinik einbrechen und mit den erbeuteten Daten prominente Patienten erpressen möchten, scheren sich keinen Deut um den Datenschutz. Menschen, die die Computer beliebiger Menschen (und Firmen) blockieren und nur gegen Lösegeld entsperren wollen, kümmert vieles, aber nicht das Gesetz. Sie sind von krimineller Energie geleitet, die vor nichts und niemandem haltmacht – eben auch nicht vor Wohnhandwerker-Betrieben.

Was bei oberflächlicher Betrachtung völlig absurd anmutet, hat seine Quelle in unserer globalisierten und megavernetzten Welt: Hackergruppen wie die „Shadowbroker“, die NSA-Programme entwenden, sie gegen Geld versteigern wollen und dann einfach auf den Markt werfen, angeblich als Racheakt für Donald Trumps „Verrat“ an dessen Wählern – solchen Gruppen sind Begriffe wie Eigentum oder Folgenabwägung völlig gleichgültig. Sie tun so, als täten sie der Menschheit einen Gefallen, in-

dem sie den scheinbar übermächtigen Staat mit dessen Waffen schlagen.

In Wahrheit ähneln diese fehlmotivierten Computernerds weitaus eher jemandem, der die Schlüssel zu einem Juwelergeschäft klaut, sie versteigern möchte und dann Kopien der Schlüssel in der gesamten Stadt auslegt, mit Adresse und Leuchtreklame. Irgendwie pervers, doch fast schon Standard in unserer digitalisierten Welt. Denn längst schon hat das Wettrennen um

die beste Methode, Menschen und Firmen zu überwachen, begonnen – und kann kaum noch gestoppt werden. Zu verführerisch ist die knifflige technische Aufgabe. Zu groß ist die Gefahr, die heute von terroristischen Gruppen, fehlgeleiteten Geheimdiensten oder sogar einzelnen Menschen ausgehen kann. Und viel zu verlockend ist das Gefühl, unbemerkt verbotene Früchte naschen zu dürfen.

Dieses Gefühl scheint der Hauptmo- ▶

Holz.

Die Schönheit der Natur

Foto © HARD

Foto © osmo

Besuchen Sie unsere kompakte Übergangs-Ausstellung 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

WICKERT
HOLZFACHHANDEL

▶ Besuchen Sie unsere Ausstellung EXPO HOLZ

► tor mancher Hacker zu sein – gerade auch solcher, die angeblich in Notwehr zur Rettung der Freiheit handeln. Sie fühlen sich von morgens bis nachts überwacht, publizieren aber sämtliche Daten über Politiker, derer sie habhaft werden können. Man kann auf den Gedanken kommen, solche Hacker unterstellten dem angeblich überwachungswütigen Staat nur das, was sie selbst am liebsten täten – hätten sie die Macht dazu.

Hier stellt sich auch für Wohnhandwerker-Betriebe die Frage: War es überhaupt vernünftig, sich darauf einzulassen, dass nahezu die gesamte moderne Welt auf vernetzte Computer setzt, die in rasender Geschwindigkeit Daten austauschen? Und ist es dann vernünftig, diese Vernetzung noch erheblich weiterzutreiben, ein Internet der Dinge zu schaffen? Aber seien wir ehrlich, selbst wenn diese Fragen verneint würden, ein Zurück gibt es nicht. Zu unverzichtbar sind Computer in unseren Betrieben, in unserem Leben und überhaupt. Ja, die Vernetzung lässt sich nicht mehr stoppen. Wer nicht abgehängt werden will, macht mit.

Und auch beim Internet der Dinge gibt es kein Entrinnen – es bietet Ländern wie Deutschland, wo hohe Löhne gezahlt werden, es aber kaum Rohstoffe gibt, die Chance, durch intelligente



Chefs sollten auch ihre Mitarbeiter für das Thema Datensicherheit sensibilisieren und unbedingt für ein funktionierendes Datenbackup im Betrieb sorgen.

Vernetzung wirtschaftlich erfolgreich zu bleiben. Die Aufgabe lautet also, die Vernetzung, wenn sie denn schon unverzichtbar ist, so zu gestalten, dass Chancen gewahrt, aber Risiken so

klein wie möglich gehalten werden. Wie aber ist das zu erreichen? Denn, auch wenn es um Computer geht, sind Menschen eben wie Menschen sind: Aus Schlamperei, Geldmangel, Unwissenheit werden oft die einfachsten Schritte unterlassen, mit denen Computersysteme sicherer gemacht werden könnten. Und in manchen Fällen, bei komplexen Betriebsabläufen mit unterschiedlichsten Maschinen etwa, ist es gar nicht so einfach, schnell mal ein Update aufzuspielen, denn das kann weitreichende Folgen haben.

Gleichwohl: Wenn nicht noch Schlimmeres passieren soll, muss das Thema Sicherheit erheblich mehr Bedeutung – nicht nur in unserer beruflichen Umgebung – bekommen. Updates müssen mit hoher Priorität installiert werden. Systeme, die sich nicht aktualisieren lassen, müssen zwingend isoliert vom Netz betrieben werden. Auch frei zugängliche Software (Open Source), die nicht an einem einzelnen Hersteller hängt, könnte im Zweifel sinnvoll sein. All das ist weder einfach, noch ist es billig. Doch wie die bekannt gewordenen Fälle der letzten Zeit zeigen, sind die Warnungen vor Cyberattacken ernst zu nehmen. Auch sollte der Wohnhandwerker wissen, dass diese Fälle eher durch Zufall gestoppt wurden. Es bedarf nur kleiner Änderungen, dann könnten die Cyberkriminellen ohne Stopp-Schalter ungeschützt Systeme befallen. Und wie die Erfahrung lehrt, wird es auch nicht lange dauern, bis sich eine neue Lücke auftut, die neue Möglichkeiten für Attacken bietet – und davor sind auch Kleinbetriebe nicht sicher.

Zum Glück aber haben wir im Saarland ein Kompetenzzentrum für IT-Sicherheit an der Saar-Uni (CISPA-Institut) und die CDU-Mittelstandsvereinigung ein Näschen für brisante Themen. So kam es im Sulzbacher Salzbrunnenhaus kürzlich zu einer mehr als spannenden, mehr als aktuellen Veranstaltung: „Hacker, Würmer und Viren – Angriffe auf mittelständische Unternehmen aus dem Netz und wie man sich davor schützt“, so der Titel, der von der Mittelstands- und Wirtschaftsvereinigung der CDU Saar (MIT) initiierten Veranstaltung,



Dr. Sebastian Gerling vom Kompetenzzentrum für IT-Sicherheit an der Saar-Uni (CISPA-Institut) bei einer Veranstaltung der Mittelstands- und Wirtschaftsvereinigung der CDU Saar (MIT) im Sulzbacher Salzbrunnenhaus zum mehr als spannenden Thema „Hacker, Würmer und Viren – Angriffe auf mittelständische Unternehmen aus dem Netz und wie man sich davor schützt“.

die es in sich hatte.

Top-Referent Dr. Sebastian Gerling vom genannten CISP-Instytut hat nämlich das Kunststück fertiggebracht, mit einfachen und laienverständlichen Worten Mittelständler auf die Gefahren und Abwehrmöglichkeiten von Cyberangriffen hinzuweisen. Seine These: „Wenn sie jemand angreifen will, ist es nicht so leicht, dies zu verhindern.“ Ganz einfach, weil auch Mittelständler Opfer von Massenattacken werden und weil die handelsüblichen Virens Scanner nur das abwehren können, was sie schon kennen. Ernüchternd, wenn man von einem ausgewiesenen Experten erfahren muss, dass man eigentlich nicht wirklich eine Chance hat, sich gegen das Böse in der Cyberwelt zur Wehr zu setzen.

Hat erst mal ein Hacker Zugriff auf einen Rechner im Wohnhandwerker-Betrieb, so die Warnung von Dr. Sebastian Gerling, kann er leicht die Festplatte verschlüsseln und den Betriebsinhaber erpressen, um seine Daten wieder „freizulassen“. So

geschehen eben bei den kürzlich bekannt gewordenen Großangriffen. Doch der Sicherheitsingenieur hat für den Mittelständler und damit auch Wohnhandwerker eine einfache und gar nicht kostspielige Lösung des drohenden Problems parat: „Ein vernünftiges Backup ist die größte Sicherheitskomponente, die sich ein Betrieb

Sicherheit durch ein vernünftiges Backup

leisten kann.“ Also: Betriebsdaten idealerweise in kurzen Zyklen in ein vom Netzwerk unabhängiges Terrain sichern – da genügt oft eine externe Festplatte und ein verlässlicher Backup-Workflow. Eine gute Nachricht, die mutmaßlich deutlich zielführender ist, als der verzweifelte Einsatz eines Kaugummis, der den Netzwerkzugang unbrauchbar macht, wie Dr. Sebasti-

an Gerling unter Amüsement seiner Zuhörer von anachronistischen Verzweiflungstaten berichtet.

Generell sollte man als Betriebsinhaber wissen, dass Schutz Geld kostet, dies aber gut angelegt ist, weil es größeren Schaden verhindern kann.

Auch kleine Tipps, dass fremde USB-Sticks eine potentielle oder auch tatsächliche Gefahr für Netzwerkrechner sind, leuchten ein und sind leicht zu beherzigen. In diesem Zusammenhang empfiehlt der Referent „USB-Kondome“ und grundsätzlich rät er zu Datensparsamkeit und einer gut überlegten Passwortstrategie. Entscheidend sei aber, dass bei Mitarbeitern und natürlich auch beim Chef das Bewusstsein für die Gefahren von Cyberangriffen wächst und wachgehalten wird, so der sympathische Referent vom CISP-Instytut, das gerade seine Boomzeit erlebt und weltweite Aufmerksamkeit erregt. ■

Mehr Infos, Videos und Sicherheits-Tipps:
www.cispa.de



sparkasse.de

Weil man die Sparkasse immer und überall erreicht. Von zu Hause, mobil und in der Filiale.

 Finanzgruppe

Sparkassen SaarLB LBS
SAARLAND Versicherungen

Durch Medikamenten-abhängigkeit eines Arbeitnehmers entstehen längere Ausfallzeiten. Zudem besteht Gefahr für die Arbeitssicherheit.



Hilfe für suchtkranke Mitarbeiter

Abhängigkeit und Sucht sind längst in der Arbeitswelt angekommen: Je nach Statistik gilt jeder achte bis 20. Arbeitnehmer als alkoholabhängig. Hinzukommen diejenigen, die mit einem riskant hohen Alkoholkonsum gerade noch kurz vor der Abhängigkeit stehen, und Mitarbeiter, die drogen- oder medikamentensüchtig sind.

Um die Versorgungsqualität bei Suchterkrankungen nachhaltig zu verbessern, bietet die IKK Südwest in Kooperation mit der Facharztpraxis Steffen und der Gesellschaft für Prävention und Sozialtherapie mbH IANUA ein integriertes Versorgungsmodell mit umfassenden Angeboten für die Betroffenen an.

Abhängigkeitserkrankungen sind schwere chronische Krankheiten, bei denen es neben Schädigungen der Organe zu psychischen und sozialen Beeinträchtigungen kommen kann. Das ist nicht nur für den Betroffenen hochproblematisch, sondern hat auch schwerwiegende Folgen für das Unternehmen, bei dem dieser beschäftigt ist: Alkohol- oder suchtkranke Mitarbeiter sind weniger leistungsfähig, haben

höhere Ausfallzeiten und sind eine Gefahr für die Arbeitssicherheit. Deshalb ist es besonders wichtig, Krankheitsverläufe frühzeitig zu erkennen und möglichst schnell zu intervenieren.

Erste Pflicht aller Führungskräfte in Unternehmen ist es, genau hinzuschauen und den Konsum von Alkohol, Drogen oder Medikamenten weder zu verharmlosen noch zu tabuisieren. Schließlich hat der Arbeitgeber eine gesetzliche Fürsorgepflicht gegenüber den Beschäftigten, auch oder gerade dann, wenn diese an einer Suchterkrankung leiden. Wichtig, wenn auch nicht immer einfach, ist hier das persönliche Gespräch mit dem Betroffenen. Dabei muss deutlich gemacht werden, dass eine Gefährdung aufgrund von Alkoholisierung oder der Einnahme anderer Drogen im Betrieb nicht geduldet wird und schwerwiegende arbeitsrechtliche Folgen haben kann. Ein solches Gespräch sollte stets vertraulich und sensibel geführt werden und mit einem Hilfsangebot verbunden sein. Professionelle Hilfe finden Betroffene bei der IKK Südwest. Die IKK Südwest bietet ihren Versicherten ein für sie kostenloses integ-

riertes Versorgungsmodell für Abhängigkeitskranke. Dieses beinhaltet die Abklärung der Abhängigkeitserkrankung, die Beratung, die Durchführung einer qualifizierten ambulanten Entzugsbehandlung und die intensive medizinisch-psychotherapeutische Betreuung mit dem Ziel, zu einer weiterführenden ambulanten oder stationären Rehabilitationsbehandlung zu motivieren und diese auf den Weg zu bringen. Eine nahtlose Betreuung bis zum Antritt der Rehabilitation im Sinne einer Krisenbehandlung zur Rückfallvermeidung ist selbstverständlich. Die ambulante Entzugsbehandlung findet in der psychiatrischen Facharztpraxis von Dr. David Steffen in Saarlouis statt und wird mit dem Programm der ambulanten Rehabilitationseinrichtung IANUA vernetzt, welches die Durchführung von Einzelgesprächen und Orientierungsgruppen umfasst. Versicherte können dabei auch die weiteren Möglichkeiten von IANUA in Anspruch nehmen, wie zum Beispiel Möglichkeiten der Suchtprävention, der ambulanten Suchtrehabilitation und der Nachsorge. So wird der Patient qualifiziert begleitet und erhält die Möglichkeit, die für ihn passende Hilfe zu erhalten.

Das betrifft auch den beruflichen Bereich. Hier geht es beispielsweise um Themen wie die Vereinbarkeit von Behandlung und Beruf, den Umgang mit dem Suchtmittel am Arbeitsplatz, die Bewältigung von Stress und Konflikten am Arbeitsplatz oder die berufliche Wiedereingliederung. Damit Betroffene die Therapieangebote mit ihrer Berufstätigkeit vereinbaren können, bietet IANUA beispielsweise eine Vormittags- und eine Nachmittagsorientierungsgruppe an. Bei Bedarf übernimmt die Facharztpraxis Steffen die Koordinierung mit Betriebsärzten oder betrieblichen Suchtberatungsdiensten. ■

Mehr Infos und Kontakt:

Betroffene können direkt einen Beratungstermin vereinbaren.

■ IANUA, Telefon 06831-460055, www.ianua-gps.de

■ Facharztpraxis Dr. David Steffen, Telefon 06831-42084

NACHRICHTEN

Sparkassenverband Saar jetzt Senior-Förderer der StudienStiftungSaar

„Die Förderung von jungen Talenten und die Sicherung von Fachkräftenachwuchs für die saarländische Wirtschaft sind der Grund für unser Engagement in der StudienStiftungSaar. Deshalb stiften wir auch in diesem Jahr wieder zwei Stipendien“, so die Präsidentin des Sparkassenverbandes Saar, Cornelia Hoffmann-Bethscheider, anlässlich der Übergabe von Stipendiaten-Urkunden. Gefördert werden eine Masterstudentin aus Lebach sowie



Manfred Finger

ein junger syrischer Flüchtling aus Damaskus. Er hat an der Universität des Saarlandes einen Bachelor-Studiengang zur Cybersicherheit begonnen. Die Sparkassen-

Finanzgruppe Saar unterstützt die StudienStiftungSaar seit ihrer Gründung. Der stellvertretende Stiftungsvorsitzende Manfred Finger hat die Finanzgruppe deshalb als Senior-Förderer ausgezeichnet. Die Deutschlandstipendien umfassen neben der finanziellen Zuwendung von 300 Euro monatlich die kostenfreie Teilnahme an Workshops und Kulturveranstaltungen der StudienStiftungSaar. *Mehr Infos: www-studienstiftungsaar.de*

Hoffmann-Bethscheider begrüßt Vereinfachung bei Darlehensvergabe

Gute Nachrichten für Wohnhandwerker und ihre Kunden: Die Kreditvergabe für Häuslebauer und Renovierer wird wieder deutlich vereinfacht. „Mit der aktuellen Entscheidung des Deutschen Bundestags wird die Darlehensvergabe für Wohnimmobilienkredite wieder vereinfacht. Gerade ältere Menschen, die ihre Immobilien altersgerecht um-

bauen wollen, profitieren davon“, so Sparkassenverbandspräsidentin Cornelia Hoffmann-Bethscheider anlässlich der Entscheidung des Deutschen Bundestags, die deutschen



Cornelia Hoffmann-Bethscheider

Umsetzungsvorschriften der Wohnimmobilienkreditrichtlinie anzupassen. Diese Änderungen gehen wesentlich auf Vorschläge des Deutschen Sparkassen- und Giroverbandes (DSGV) zurück, welcher auf Rechtsklarheit gedrängt hatte. Denn die im vergangenen Jahr in Kraft getretene Wohnimmobilienkreditrichtlinie hatte in ihrer ursprünglichen Form zu Unsicherheiten bei den Kreditinstituten geführt und eine zurückhaltendere Darlehensvergabe gerade an ältere Menschen, aber auch an junge Familien, zur Folge gehabt.





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
info@henkes-parkett.de

©BOEN

Kein Umfüllen der Totenasche durch Bestatter

Was macht ein Bestatter, wenn ein Angehöriger mit dem Wunsch auf ihn zukommt, die Totenasche in einer vorhandenen Deckelvase zu bestatten?

Auf keinen Fall sollte er die Asche umfüllen.



Immer wieder werden Bestatter mit neuen Wünschen von Angehörigen konfrontiert. Nicht alles ist rechtlich zulässig und die Ablehnung des Bestatters ist dann nicht auf dessen vermeintliches wirtschaftliches Interesse zurückzuführen. In einem Fall ging es darum, dass die Angehörigen die Totenasche in einer vom Verstorbenen vor Jahren erworbenen wertvollen Deckelvase aus chinesischem Porzellan bestatten wollten.

Die entscheidenden Fragen für den Bestatter sind dann, ob die Urne – oder besser die Aschekapsel – überhaupt in die Deckelvase hineinpasst und ob das zur Urne umfunktionierte Porzellan Geschirr für die vorgesehene Grabstätte nicht zu groß ist. Selbst wenn das Landesbestattungsgesetz oder die konkrete Friedhofssatzung keine Bestimmung über eine maximale Urnengröße vorsieht, ergeben sich dennoch gewisse Vorgaben aus der Beschaffenheit der Grabstätte, selbst für den Fall, dass die Urne im Erdreich bestattet wird. Bei Kolumbarien und Urnen-Stelen versteht es sich von selbst, dass bestimmte Dimensionen nicht überschritten werden dürfen. Das mag auch den meisten Kunden einleuchten und daher das kleinere Problem sein.

Wenn aber die Aschekapsel nicht in das vorgesehene Gefäß hineinpasst, weil etwa die Öffnung zu klein ist, kann es auch keinen Kompromiss dahingehend geben, dass die Aschekapsel geöffnet und die Totenasche umgefüllt wird, weil bei diesem Vorgang die große Gefahr besteht, dass die Toten-

asche aufgeteilt wird. Dass man nicht mit der Asche machen kann, was man will, hängt damit zusammen, dass in Deutschland weitgehend eine Bestattungspflicht auch für Urnen besteht. Dennoch gibt es keine explizite ge-



Hier wird die Urne (Aschekapsel) in eine Schmuckurne, beides aus verrottbarem Material, eingelegt.

setzliche Vorschrift, die das Aufteilen oder das Umfüllen verbieten würde. Denn das Feuerbestattungsgesetz von 1934 und darauf beruhende Verordnungen und Betriebsordnungen sind durch die flächendeckende Landesge-

setzgebung außer Kraft getreten und dabei nicht von ähnlich detaillierten Vorschriften ersetzt worden. Beispielsweise sieht Paragraph 34 Absatz 4 des Saarländischen Bestattungsgesetzes (SldBestG) aber vor: „Die Asche Verstorbener ist in festen und verschlossenen Urnen beizusetzen. Die Urne muss äußerlich mit der Bezeichnung der Feuerbestattungsanlage, der Nummer des Einäscherungsverzeichnisses, dem Namen und Vornamen der oder des Verstorbenen sowie Geburts- und Sterbedatum gekennzeichnet sein. Alternativ kann die Asche Verstorbener auch in Urnen aus leicht verrottbarem Material beigelegt werden.“

Das Verbot zur Aufteilung von Totenasche leitet sich letztlich aus Paragraph 168 Absatz 1 Strafgesetzbuch (Störung der Totenruhe) ab. Insoweit hat der Bundesgerichtshof (BGH) am 30. Juni 2015 in seinem anderweitig als „Zahn-gold-Entscheidung“ bekannt gewordenen Urteil festgestellt, dass sowohl die Asche des Verstorbenen als auch dessen Leichnam den gleichen Anspruch auf pietätvolle Behandlung und Wahrung der Totenruhe genießen. Dies ist Ausdruck des Pietätsgefühls der Allgemeinheit sowie des postmortalen Persönlichkeitsschutzes des Toten. Der BGH geht davon aus, dass „nach der Einäscherung die Asche unverzüglich und grundsätzlich vollständig in einer amtlich zu verschließenden und zu kennzeichnenden Urne (Aschekapsel) zu sammeln ist“. Unter Asche versteht der BGH sämtliche nach der Einäscherung verbleibenden Rückstände. Asche ist damit nicht allein der pulverige

staubartige Verbrennungsrückstand. Wenn der Bestatter also selbst oder die Angehörigen die Asche aus der Aschekapsel entfernen, laufen sie Gefahr, sich wegen Störung der Totenruhe strafbar zu machen. Eine andere Sichtweise ergibt sich auch nicht aus der Behandlung der Totenasche bei einer Baum- oder Seebestattung.

Bei einer Baumbestattung, etwa in einem eigens dafür vorgesehenen Waldstück, wird die Totenasche erst gar nicht in die feste und verschlossene Aschekapsel eingefüllt, sondern direkt in das verrottbare Urnengefäß. In gleicher Weise kann das Krematorium auch verfahren, wenn eine besondere Urne gewünscht und auf die eigentliche Aschekapsel verzichtet wird. Entscheidend dürfte sein, dass unmittelbar nach dem Einäschervorgang die Sammlung der Totenasche erfolgt, sodass ein Umfüllen nicht notwendig wird! Anders verhält es sich jedoch bei einer Seebestattung: Hier verfüllt das Krematorium die Totenasche in die übliche Aschekapsel, versendet diese an das Seebestattungsunternehmen, das dann die Asche in eine Salzurne umfüllt.

Allen Fällen gemeinsam ist aber, dass ein sorgfältiger, gewissermaßen „amtlicher Umgang“ mit der Totenasche durch einen eng umgrenzten Personenkreis gewährleistet ist. Wollte man nun jedem Bestatter das Recht geben, Totenasche umzufüllen, wäre es nur ein kleiner Schritt, dies auch den Angehörigen zu erlauben. Es bestünde zudem die Gefahr, dass dann vor dem Hintergrund „guter Kundenbeziehungen“ ein eher lascher Umgang mit der Totenasche zu befürchten wäre. Es wäre nicht auszuschließen, dass dann beim Umfüllen Teile der Totenasche in Amuletten oder Miniurnen für zu Hause verschwinden würden. Genau dies jedoch will der Gesetzgeber im Hinblick auf das allgemeine Pietätsgefühl und den postmortalen Persönlichkeitsschutz des Toten verhindern. Daher sollte in jedem Fall jegliches Umfüllen der Totenasche nur in einem Krematorium oder beim Seebestattungsunternehmen erfolgen. Als Bestatter sollte man davon grundsätzlich absehen! ■

NACHRICHTEN

Mindestlohn ist nicht Mindestlohn

Bei Wohnhandwerkern gibt es eigentlich keine Unsicherheiten in Bezug auf den gesetzlichen Mindestlohn in Höhe von derzeit 8,84 Euro pro Stunde. Denn die tarifliche Vergütung in der jeweils untersten Entgeltgruppe liegt bei den Raumausstattern im Westen bei 9,24 Euro, bei den Parkettlegern bundesweit bei 9,38 Euro und bei den saarländischen Schreibern bei 10,18 Euro.

Aber neben dem gesetzlichen gibt es noch weitere Mindestlöhne auf Basis von Rechtsverordnungen des Bundesarbeitsministeriums, die tarifliche Mindestlohnregelungen für allgemeinverbindlich erklären. Man sollte die Beträge kennen, da es bei Überschneidungstätigkeiten zwischen einzelnen Gewerken zu Problemen mit der Arbeitsagentur, Sozialversicherungsträgern, dem Hauptzollamt oder auch den eigenen Arbeitnehmern kommen kann. Bedeutsam für Wohnhandwerker sind der Mindestlohn am Bau und der Mindestlohn für Maler. Beide gelten bundesweit, allerdings mit Abstufungen in den neuen Bundesländern und in Berlin. Zudem unterscheiden die Rechtsverordnungen noch die Mindestlöhne für Hilfstätigkeiten und für typische handwerkliche Facharbeitertätigkeiten. Es gibt also einen Mindestlohn für ungelernete

Arbeitnehmer im Malerhandwerk mit einem Betrag von 10,35 Euro seit dem 1. Mai 2017. Dieser steigt jährlich zum 1. Mai bis zu einem Betrag von 11,10 Euro am 1. Mai 2020. Gültig ist die gesamte Rechtsverordnung seit ihrer Verkündung am 25. April 2017 durch Bundesarbeitsministerin Andrea Nahles bis zum



Andrea Nahles

30. April 2021. Für typische Facharbeitertätigkeiten des Malerhandwerks (Gesellentätigkeit) liegt der Betrag des Mindestlohnes im Westen aktuell bei 13,10 Euro und steigt bis 2020 auf 13,50 Euro.

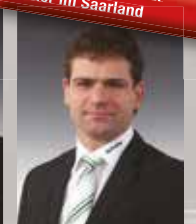
Ähnlich ist die Regelung im Baugewerbe. Derzeit liegen die Stundenentgelte für einfache Tätigkeiten im Westen bei

11,30 Euro und für Facharbeitertätigkeiten bei 14,70 Euro.

Die Mitgliedschaft in einem Wohnhandwerker-Verband und die daraus folgende Tarifbindung führt dazu, dass der Mindestlohn der fremden Branchen bei Überschneidungstätigkeiten (zum Beispiel Montagearbeiten oder Tapezierarbeiten) keine Anwendung findet. Allerdings ist die Rechtslage äußerst komplex und für Behördenmitarbeiter nicht immer durchschaubar.

Bei Problemen hilft die Geschäftsstelle des Wirtschaftsverbandes Holz und Kunststoff Saar weiter: Telefon 0681-991810.

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

„Was du nicht am Lager hast, kannst du nicht verkaufen“

Dass Familienbetriebe oft besonders gut funktionieren, davon zeugt die Henkes Parkett GmbH in Tholey-Hasborn.

Geschäftsführer Lothar Henkes führt den Großhandel in zweiter Generation – und für eine innerfamiliäre Nachfolge ist ebenfalls gesorgt.

Die noch unbesetzte Nische finden, das ist das große Geheimnis eines jeden funktionierenden Betriebes. Zugleich aber auch die große Schwierigkeit. Denn heutzutage gibt es von allem zu viel, gefühlt zumindest. Was ganz allgemein gilt, trifft natürlich auch im Speziellen zu. Stichwort Parkett! Und hier sind Lothar Henkes und seine acht Mitarbeiter ein leuchtendes Beispiel für funktionierenden Mittelstand in Deutschland. Ja, es grenzt fast schon an ein Wunder, dass sich der vermeintlich kleine Großhändler im Herzen des Saarlandes gegen die scheinbar übermächtige Konkurrenz behaupten kann.

Das Geheimnis des „Gallischen Dorfes“ in der hart umkämpften Parkettbranche ist eine wertvolle Erkenntnis – und viel Persönlichkeit. Als Lothar Henkes 1989 in den väterlichen Betrieb kam, war dieser eine reine Handelsvertretung für zwei Industrieunternehmen. Sein Vater Alfons Henkes überzeugte den gelernten Großhandelskaufmann und Parkettlegermeister, den Betrieb in Richtung Großhandel auszurichten. Eine goldrichtige Entscheidung, die in der Erkenntnis gemündet ist: „Was du nicht am Lager hast, kannst du nicht verkaufen.“ Soll

heißen: Ein großer Lagerbestand eines sinnvoll begrenzten Portfolios macht den Unterschied. „Es kommt immer häufiger vor, dass ein Parkettleger-Kollege anruft und schnell mal 200 Quadratmeter von diesem oder jenem Material braucht. Ich sage dann: Kein Problem, haben wir vorrätig, wohin soll ich liefern?“

Und deshalb hat er gerade in eine riesige Lagerhalle am Rande von Hasborn im Industriegebiet investiert, um eben jene Lagerhaltung zu garantieren, die das Geschäft ausmacht. Auch der Showroom im Herzen von Hasborn ist mit der Zeit ansehnlich gewachsen – was Sinn macht. Denn Teil des Konzeptes ist es, dass Parkettleger mit



Ein Lkw auf dem Firmengelände in Tholey-Hasborn zeigt den Anspruch und die Produktpalette des Traditionsunternehmens Henkes Parkett.



Der Showroom im Herzen von Hasborn wird besonders an Samstagen auch von Bauträgern und kleinen Parkettlegern genutzt, um den Kunden eine breite Produktpalette zeigen zu können.

Kunden zu Henkes gehen und aus einer großen Angebotspalette auswählen. Vorteil: Auch ein kleiner Betrieb kann seinen Kunden eine große Auswahl vorführen – ganz ohne eigene Investition. Das kommt an bei den Kunden, womit wir beim zweiten Erfolgsgeheimnis von Parkett Henkes wären: die persönliche Verbindung, die Lothar Henkes und seine Kollegen zu den Kunden haben. „Oft arbeiten wir mit Betrieben schon seit Jahrzehnten zusammen – zum gegenseitigen Nutzen“, sagt Lothar Henkes und nennt auch gleich ein Beispiel, das einleuchtet und den Sinn des Großhandels à la Henkes Parkett gut vor Augen führt: „Hat ein Parkettleger-Betrieb eine berechtigte

Material-Reklamation, hat er als Einzelabnehmer wenig Chancen, beim Hersteller Gehör zu finden. Rufe ich dort aber an und trage die Beschwerde vor, habe ich als Großhändler einen ganz anderen Zugang beim Industriepartner. Dieses Vorgehen hat zur Fol-

ge, dass am Ende alle zufrieden sind: der Endkunde, mein Kunde und auch wir, weil wir so langfristige Partnerschaften eingehen können, die auch funktionieren.“

Überhaupt sind konservatives Vorgehen, zum Beispiel bei der Auswahl der angebotenen Marken, sowie die Langfristigkeit von Geschäftsbeziehungen Kernkompetenzen der Firma Henkes Parkett. „Wir sind ein regionaler Händler, aktiv im Saarland, im Raum Trier, Luxemburg bis nach Koblenz, wir respektieren unseren Wettbewerb, wir haben keinen festen Außendienst, denn wir besuchen nach Bedarf und unsere drei größten Stärken neben der enormen Lagerhaltung sind ►



Lothar (rechts, 51) und Marcel Henkes (24) führen die Familientradition bei Henkes Parkett erfolgreich weiter.



Die neue Lagerhalle von Parkett Henkes im Tholeyer Industriegebiet ist bis unter die Decke mit Markenware bestückt.



Ein sinnvoll begrenztes Sortiment an Markenparkett, und dieses immer auf Lager, ermöglicht eine schnelle Lieferung an die Kunden – ein Alleinstellungsmerkmal von Henkes Parkett.

Überhaupt sind Diskretion und die Konzentration auf hochwertige Materialien („Wir verkaufen nur Markenprodukte“) ein Teil der behutsamen Wachstumsstrategie von Henkes Parkett in Tholey-Hasborn. Lothar Henkes legt dabei größten Wert darauf, dass der Betrieb nur so groß ist und wird, damit er und seine Mitarbeiter immer und überall den Überblick selbst behalten können. „Ich arbeite seit 30 Jahren sechs Tage in der Woche, komme morgens früh und gehe abends spät – und das soll auch noch lange so bleiben.“ Man will meinen, dass er sich mit seinem Mitgeschäftsführer Franz Replinger und seinem Sohn Marcel einig ist, die Ausrichtung so zu belassen, wie es sich bewährt hat. Der 24-Jährige Marcel Henkes bringt dennoch frischen Wind in den Laden, denn er ist studierter Betriebswirt und bringt neues kaufmännisches Know-how in den Betrieb mit. Der Senior möchte an dieser Stelle nicht unerwähnt lassen, dass in seinem Betrieb die Kontinuität oberste Priorität hat. „Das fängt damit an, dass wir schon traditionell ein gutes Miteinander hier haben. Wir arbeiten miteinander, nicht gegeneinander. Manche Kollegen sind seit 25 Jahren und länger im Hause und seit 20 Jahren musste ich niemanden mehr entlassen, worauf ich sehr stolz bin. Mein Sohn teilt diese Philosophie des Miteinanders. Schon mein Vater hat eher an der langen Leine geführt und mir immer Vertrauen entgegengebracht. So etwas prägt!“

Lothar Henkes ist 1,90 Meter groß und auch ansonsten eine imposante Persönlichkeit. Einer vom alten Schlag, der zwar bei Betriebsabläufen auf Modernität setzt, ansonsten aber seit Jahrzehnten bewährte Werte in sein Tun und Handeln einbringt. Der Erfolg gibt ihm recht... ■

Mehr Infos:
Henkes Parkett GmbH,
Industrievertretung,
Hauptstraße 19a,
66636 Tholey-Hasborn,
Telefon 06853-8081,
E-Mail info@henkes-parkett.de,
www.henkes-parkett.de

► unsere persönlichen Verbindungen, die nachgewiesene Zuverlässigkeit und unsere individuelle Belieferung just in time“, sagt der 51-Jährige über seine Betriebsphilosophie – und das nicht ohne Stolz.

Eine Sache aber brennt Lothar Henkes trotz aller Erfolge auf der Seele: das Thema Insolvenz. „Wenn du im Kundenbereich drei bis vier Insolvenzen mit größeren Beträgen im Jahr hast, kann das Geschäft ansonsten noch so gut laufen, dann hast du ein Problem

als Großhändler.“ Nach seiner Beobachtung sinkt die Hemmschwelle stetig, weil es auch immer einfacher wird, mal eben Insolvenz anzumelden. Lothar Henkes jedenfalls sieht das gegenwärtige Insolvenzrecht sehr kritisch und plädiert für eine Reform. Kein Wunder, bekommt er doch schon mal zu hören: „Wenn ich gewusst hätte, wie einfach es ist, Insolvenz anzumelden, hätte ich das schon vor drei Jahren getan“, zitiert er einen Handwerker, dessen Namen er aber nicht preisgeben möchte.



Mit besonders leicht zu reinigenden fugenlosen Duschwänden aus Mineralstoff macht Manfred Staudt den meisten Umsatz.

Kundenservice in höchster Perfektion

Seit September 1977 gibt es die Firma Badmöbel Staudt in Heusweiler – landesweit bekannt aus Funk und Fernsehen steht das Zehn-Mann-Unternehmen für hohe Flexibilität und innovative Kundenlösungen wie die fugenlosen Duschkabinen.

Kommt ein Kunde in die großzügigen Verkaufsräume nach Heusweiler mit einem, sagen wir mal, nicht eben großen Auftrag. Leicht unsicher versucht er Manfred Staudt zu erklären, dass seine Familie ein Haus gekauft hat, dessen Bäder die Firma

Badmöbel Staudt vor etwa 25 Jahren komplett geplant und gebaut hat. Alles sei noch prima, nur der Toiletten-sitz im Gäste-WC sei jetzt defekt und wegen der besonderen Farbgebung wolle man ihn möglichst eins zu eins ersetzen. Leider nur sei das gebrauchte

Muster nicht mehr verfügbar, weil vor-eilig entsorgt. Normalerweise hat solch ein fast schon groteskes Kundenansinnen keine Aus-sicht auf Erfolg – nicht so bei Manfred Staudt, dem Inhaber der gleichnami-gen Badmöbel-Manufaktur, der im ►



Imposante Badlösungen gibt es im Showroom von Badmöbel Staudt in Heusweiler zu bewundern – die Kunden wissen das seit fast 40 Jahren zu schätzen.

Kunststoff Saar ist, liegt hauptsächlich daran, dass man in Illingen mit zehn Mitarbeitern die angebotenen Badmöbellösungen selbst entwirft und vor Ort exakt nach Kundenwunsch just in time produziert. Ein perfektes Ergänzungsmodell für die „Möbel von der Stange“, die die Industrie mit Kampfpreisen feilbietet. Weil eben so ein Bad nur selten genormte Maße hat und das gewünschte Schränkchen doch bitte in die Nische zwischen WC und Dusche passen soll, können sehr viele Kunden eben mit dem Standardprogramm aus dem Baumarkt nichts anfangen, sondern landen über kurz oder lang beim auf Flexibilität getrimmten Spezialisten in Heusweiler. Weil dieser auch landesweit wirbt und immer mal wieder mit auf Anhieb überzeugenden Innovationen punkten kann, wächst das Geschäft seit nunmehr bald 40 Jahren stetig und nachhaltig.

Nicht schlecht für einen gelernten Lebensmittelkaufmann, als der Manfred Staudt angefangen hat. Zusammen mit einem verwandten Schreiner hat er einst die Firma gegründet, die er nach zwei Jahren alleine weiterführen musste, weil der Fachmann sich aus persönlichen Gründen zurückziehen musste. An der Stelle war es sicher nicht von Nachteil, dass Manfred Staudt nach seiner Kaufmannslehre auch Ladeneinrichtungsbauer gelernt und ein Betriebswirtschaftsstudium drangehängt hat. Seine Tätigkeit für Coop in Hamburg und sein gut zweijähriger Aufenthalt in Westafrika für die UNO waren sicherlich auch nicht von Nachteil für das Schreiben der späteren Erfolgsgeschichte namens Badmöbel Staudt.

Apropos Erfolg und Innovationen! Ein echter Hit im Hause Staudt sind die besonders reinigungsfreundlichen, weil fugenlosen, Duschrückwände aus Mineralstoff. Weil aber ein One-Hit-Wonder nicht eben ein nachhaltiges Geschäftsmodell darstellt, setzt Manfred Staudt vor allem auf den besonders kundenfreundlichen Service „Komplettlösungen“. Soll heißen, wer den Laden in Heusweiler mit einer Neu- oder Umbauidee für sein Bad betritt, kann mit einem Angebot aus einer Hand den Laden wieder verlassen. Denn neben den Badmöbeln werden

► September 40-jähriges Firmenjubiläum feiern kann. Er müsse nur mal kurz ins Archiv, sagt er dem verutzten Kunden, der danach nicht länger

als zwei Minuten warten muss, bis ihm der heute 67-Jährige die Lösung seines Problems auf den Verkaufstresen legt: „Macht 48,50 Euro!“

Kein Witz, aber Manfred Staudt hat in Windeseile sein offenbar top funktionierendes Papierarchiv durchforstet, den Auftrag von damals gefunden und auch das gesuchte Stück am Lager vorrätig. Der Kunde staunt, zahlt gerne, ist glücklich und erzählt nur allzu gerne weiter, wie unkompliziert und zuvorkommend man bei Badmöbel Staudt in Heusweiler bedient wird. Die Folge: Das Geschäft brummt und die Kundenzufriedenheit ist weit überdurchschnittlich. Nicht unerheblich, wenn man sein Geschäft zu 98 Prozent mit Privatkunden macht.

Dass das Unternehmen auch Mitglied im Wirtschaftsverband Holz und



Altersgerechte und barrierefreie Badlösungen wie dieser gekippte Spiegel für Rollstuhlfahrer gehören zum Angebot.

in Zusammenarbeit mit ausgewählten Betrieben auch die komplette Installation, Heizungsbau, Elektrik und das Fliesenlegen angeboten – alles koordiniert und garantiert von Manfred Staudt und seinen Kollegen.

Kein Wunder, dass der Inhaber die Erfolgsformel wie folgt definiert: „Total flexibel ist unser Kerngeschäft.“ Erstaunlich, wenn man bedenkt, dass das Unternehmen ursprünglich als Handels- und Montagebetrieb angefangen hat. Neben dem Privatkundengeschäft liefert die Firma Staudt an drei gewerbliche Kunden außerhalb des Saarlandes und auch das Hotel Mühlental im Schwalbacher Ortsteil Elm gehört seit 20 Jahren zu den Stammkunden. So ein Erfolg hat mitunter viele Väter. Einer von ihnen ist Verbandsmitglied Torsten Tiesies, inzwischen selbstständiger Schreiner in seinem Heimatort Marpingen-Dirmingen. Bis zu seiner Existenzgründung hat er für Manfred Staudt die Mineralstoff-Produktion aufgebaut, die nach Angaben des Chefs heute mindestens 50 Prozent des Umsatzes von Badmöbel Staudt ausmacht – um nur ein Beispiel zu nennen.

Und wo drückt der Schuh? „Ganz klar im Grenzgeschäft mit Frankreich“, sagt Manfred Staudt und meint ganz unumwunden, dass er wegen der Umsetzung der Entsenderichtlinie in Frankreich auf Kunden aus dem Nachbarland inzwischen verzichtet: „Hier wurden uns gigantische bürokratische Hürden in den Weg gestellt, weshalb wir das Frankreich-Geschäft erst einmal ruhen lassen – schweren Herzens“, wie er anfügt.

Aber worum geht es? Nun, Frankreich setzt seit einiger Zeit die sogenannte Entsenderichtlinie der EU besonders streng um. Ziel dieser Regelung ist es, Schwarzarbeit, aber vor allem auch unlautere Konkurrenz durch Dumpinglöhne innerhalb der EU zu verhindern. Doch in den Grenzregionen nimmt ihre Umsetzung manchmal groteske Züge an. Saarländische Betriebe, die Angestellte nach Lothringen etwa zur Montage von Badmöbeln schicken, müssen diese zuvor bei der zuständigen Arbeitsinspektionsbehörde in Frankreich anmelden. Das gilt nicht nur für diejenigen, die dauerhaft in



Gute Ideen verkaufen sich gut – hier ein Beispiel für einen Eckwaschtisch aus Mineralstoff aus dem Hause Staudt.

einer Filiale beschäftigt sind, sondern für jeden, der im Auftrag seiner Firma französischen Boden betritt. Also auch für Staudts Monteure, wenn sie in St.

Avold Badmöbel montieren oder der Heizungsbauer die Fußbodenheizung verlegen will.

Die Meldung beinhaltet nicht nur Name und Einsatzzeiten, sondern auch eine Lohnabrechnung. So soll verhindert werden, dass ausländische Firmen in Frankreich Arbeiten zu Dumpinglöhnen ausführen lassen und die heimischen Betriebe übervorteilen. „EU grotesk“ kann man da nur sagen, zumal diese Auslegungspraxis einen vernünftigen Kundendienst schlicht unmöglich macht. Manfred Staudt ist verärgert, als er dies sagt, sieht aber mit Blick nach vorne einen Hoffnungsschimmer in Person des neuen französischen Präsidenten Emmanuel Macron, der sich unter anderem ja auf die Fahnen geschrieben hat, bürokratische Monster wie dieses niederzustrecken. Nicht nur Manfred Staudt würde ihm applaudieren. ■

Mehr Infos:

Badmöbel Staudt GmbH,
Saarbrücker Straße 83,
66265 Heusweiler,
Telefon 06806-7417,
Fax 06806-79753
E-Mail info@badmoebel-staudt.de,
www.badmoebel-staudt.de



**MASCHINEN UND WERKZEUGE
FÜR INDUSTRIE & HANDWERK**

www.maschinenstore24.de
www.epper-maschinen.de
info@epper-maschinen.de

Einladung zur Roadshow 2017 **FESTOOL**



Dienstag, 20. Juni 2017
13.00 – 17.00 Uhr
Südring 37
54634 Bitburg

www.festool.de/roadshow

FESTOOL

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

BITBURG



Stolz präsentiert Markus Hoffmann seine Holzurnen-Unikate in Schmelz.

Sehenswerte Unikate für die letzte Ruhestätte

Schmucke Holzurnen von Schreiner Markus Hoffmann aus Schmelz erobern den Markt in Deutschland. Sie bestechen durch eine individuelle Gestaltung mittels verschiedener Gläser, Kreuze, Steine, Sande, Spiegelsplitter und Einlagen.

Markus Hoffmann ist ein eher zurückhaltender Zeitgenosse – mit allerdings sehr pfiffigen und eher wenig zurückhaltenden Ideen, die gerade dabei sind, deutschlandweit Karriere zu machen. Können Ideen Karriere machen? Warum nicht, wenn Karriere für Erfolg steht und vor dem Erfolg ganz viel Erfahrung und hand-

werkliches Geschick stehen. Wir reden hier von Schreinermeister Markus Hoffmann aus Schmelz, der auch fachgeprüfter und zertifizierter Bestatter in seinem Heimatort ist. Zusammen mit seiner Frau Ruth führt er dort in vierter Generation den Doppelbetrieb – er zuständig für Werkstatt und die Innovationen, sie für die Kundenkontakte

und die Büroorganisation.

Wie der gern und viel zitierte Volksmund sagt, kommen die besten Ideen durch Zufall in die Welt. So geschehen auch mit den Design-Holzurnen von Markus Hoffmann. Es muss vor etwa 15 Jahren gewesen sein, als eine Witwe beim Trauergespräch explizit eine Holzurne als letzte Ruhestätte für ih-

ren Mann haben wollte. Leider (oder gut für die Familie Hoffmann) gab es zu jener Zeit Holzurnen ausschließlich in der klassische runden, zylinderförmigen Variante – so gar nicht nach dem Geschmack der trauernden Witwe mit der bestimmten Idee. Markus Hoffmann erfasst sofort die Situation und es kommt ihm eine Idee, die in dem Satz mündet: „Ida, ich mach Dir 'ne schöne Urne!“ Gesagt, getan! Markus Hoffmann grübelt nicht lange, sondern geht in seine Werkstatt, sucht ein edles Stück Vollholz und baut eine rechteckige Urne mit allerlei Intarsien, die den Kubus noch edler machen. Die Kundin ist sehr angetan von diesem sehr naturnahen Produkt und da Recherchen ergeben, dass diese Art der Urnen tatsächlich noch niemand baut, entwickelt Markus Hoffmann daraus eine eigene Geschäftsidee – mit mittlerweile über 30 Design-Varianten. Ihm gehört ein Musterschutz für viereckige Holzurnen und aus den durch Zufall während den Anfängen ist mittlerweile ein veritables Geschäft geworden. Hierzu muss man wissen, dass alle Produkte, die Markus Hoffmann im Direktvertrieb an Bestatter in ganz Deutschland liefert, Unikate sind: einmalig in Form und Maserung. Darauf ist er hörbar stolz, wenn er erzählt, dass ein Waldspaziergang mit seiner Frau und dem Hund immer auch ein Quell der Inspiration ist und dass er nicht selten nach Hause kommt mit einem originellen Stück Holz, das er zu einer weiteren Design-Holzurne verarbeiten wird. Auf der Internetseite steht zudem zu lesen, was ihm

wichtig ist, wie er sich abgrenzt und mit welchen Argumenten er sich von der oft günstigeren Konkurrenz abzuheben gedenkt: „Vom Rohholz bis zur Fertigstellung der Oberfläche komplett eigene Fertigung in Deutscher Handarbeit. Massive Bio- und Natururnen, einheimische Hölzer, ökologisch wertvoll, individuelle Gestaltung durch verschiedene Gläser, Kreuze, Steine, Sande, Spiegelsplitter und Einlagen.“ Aber nicht nur eigene Ideen kommen bei den Urnen, die die Werkstatt in Schmelz verlassen, zum Tragen: „Ihre Ideen sind unsere Inspiration – wir gestalten und entwerfen für Sie individuelle Holzurnen“, heißt es dazu in der Werbung. Wichtig zu wissen an dieser Stelle: Die Produkte der Familie Hoffmann werden nur an Bestatter direkt verkauft, es gibt bewusst keinen Zwischenhandel: „Wir verkaufen unsere Holzurnen nur direkt ab Werk.“ „Oft kommen Kunden, die sich über ihre letzte Ruhestätte schon früh Gedanken machen und konfrontieren mich mit einem eigenen Gestaltungswunsch oder zumindest einer vagen Idee – so etwas habe ich gerne, davon lasse ich mich gerne inspirieren und dann macht es mir auch Spaß, den Kundenwunsch zu erfüllen“, sagt Markus Hoffmann und zeigt Beispiele aus seiner Unikate-Ausstellung im Bestattungsbereich des Betriebes, der gerade deutlich ausgebaut und modernisiert wird. Die Urnen sind echte Prachtexemplare, auf Anhieb ästhetisch überzeugend und anspruchsvoll in Machart und Haptik. Das liegt zuallererst an ►



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

Portraits & Projekte



„Portel Ranke“ und „Tanne grün“ (von links) – so die Bezeichnungen dieser Holzurnen-Unikate von Urnen Hoffmann aus Schmelz.

► den ausgewählten Rohstoffen für die Unikatfertigung, gepaart mit der langjährigen Erfahrung des Meisters, der mit sehr viel Liebe zum Detail zu Werke geht, was wiederum seine Urnen zu einem einzigartigen Produkt der besonderen Art machen, die ihren Markt gefunden haben. Es grenzt fast schon an ein Wunder, was Markus Hoffmann aus einem knorrigem Ast, Weinbergreben oder

einem Birkenstämmchen zaubern kann. Was oft im normalen Schreinereibetrieb von Nachteil ist, etwa wild gewachsene Äste und Risse im Holz, kann bei der Fertigung von Urnen-Unikaten sehr reizvoll sein. Übrigens wird ausschließlich und komplett in der hauseigenen Schreinerei gefertigt, die seit jeher höchste Qualität als Anspruch hat. Die Formel von Markus Hoffmann für seinen Urnen-Vertrieb

lautet entsprechend: „100 Prozent Handarbeit, 30 und mehr Designs, 80 Jahre Erfahrung, 100 Prozent zuverlässig.“ Mit „zuverlässig“ ist gemeint, dass die Urnen auch dann geliefert werden, wenn sie gebraucht werden.

Und auf welchen Entwurf ist der 53-Jährige besonders stolz? „Das kann ich so nicht sagen, aber der sehr spezielle Entwurf mit dem Granatsplitter, den ich als grünen Ausläufer in einem historischen Balken gefunden und für einen Kunden in Köln verarbeitet habe, ist mir in guter Erinnerung.“ Ansonsten sind die Urnen so getauft, wie sie aussehen: Borke, Wald astig, Kalkeiche Barockglas, Kreuzmosaik Eiche kantig, Fische, Modern, Foto, Rondo, Portal Strukturglas, Kreativ oder Pyramide – und alle machen Sinn und sind wahre Meisterwerke der Gedenkkultur! ■

Mehr Infos:

Urnen Hoffmann,
Schreinerei Hoffmann,
Inhaber Markus Hoffmann,
Robert-Koch-Straße 6,
66839 Schmelz,
Telefon 06887-2401,
E-Mail info@urnen-hoffmann.de,
www.urnen-hoffmann.de



Die Unikate-Ausstellung von Urnen Hoffmann kann sich sehen lassen.

Lichtdurchlässigkeit heller Dichtungen bei Innentüren ist kein Mangel

In der letzten Zeit häufen sich Anrufe von Mitgliedsbetrieben, die davon berichten, dass sich Kunden über die Lichtdurchlässigkeit heller Türdichtungen beklagen. Dieses Problem tritt in erster Linie bei Innentüren auf, wenn bei Dunkelheit ein Raum beleuchtet ist und sich eine Person in einem unbeleuchteten Raum, zum Beispiel im Schlafzimmer, aufhält.

Grundsätzlich kann dazu gesagt werden, dass Dämpfungsprofile an Innentüren umgangssprachlich als „Dichtungen“ bezeichnet werden. In der DIN 18101 (Türen für den Wohnungsbau) oder in der DIN 18111 (Stahlzargentüren) werden ausschließlich „Dämpfungsprofile“ genannt. Mit dieser Bezeichnung wird zum Ausdruck gebracht, dass diese Profile eine Dämpfungsfunktion und keine Dichtfunktion ausüben.

Die Dämpfung sorgt dafür, dass – wie früher üblich – das Türblatt beim Schließen nicht direkt an die Zarge anschließt und das Schließgeräusch dadurch gedämpft wird. Diese Art der Profile verlangt und erfordert keinerlei Dichtheit der gesamten Türanlage. In der Folge existiert auch keine Anforderung hinsichtlich der umlaufenden Anlage des Türblattes an das Dämpfungsprofil. Aufgrund der Materialeigenschaften ist daher auch das „Nichtanliegen“ des Türblattes am Dämpfungsprofil kein Mangel.

Anders ist dies bei Türen, die eine bestimmte technische oder bauphysikalische Funktion sicherstellen müssen (zum Beispiel Rauchdichtheit, Schallschutz oder Brandschutz). Hier kommen Dichtungen beziehungsweise Dichtprofile zum Einsatz. Den Unterschied zwischen Dämpf- und Dichtprofil beschreibt im Übrigen die DIN 68706-2 (siehe Info).

Hinsichtlich der Lichtdurchlässigkeit existieren keinerlei Anforderungen an Dämpfungs- oder Dichtprofilen. Ein



In Sachen durchscheinender Dämpfungsprofile bei Innentüren existieren keine allgemein anerkannten Regeln der Technik. Daher kann auch kein Mangel vorliegen.

Mangel kann daraus nicht abgeleitet werden. Da insbesondere die Farbe der Profile, die Ausführung der Falzgeometrie und die Intensität der Lichtquelle beziehungsweise die Dunkelheit im Raum Einfluss auf das „Durchscheinen“ haben, gibt es mehrere Faktoren, die Einfluss haben, wenn die Lichtdurchlässigkeit als störend empfunden wird. Grundsätzlich ist eine stumpf einschlagende Tür mit einem weißen beziehungsweise transparenten Dämpfungsprofil anfälliger hinsichtlich des „Durchscheinens“ als zum Beispiel eine gefälzte Tür. Das „Durchscheinen“ lässt sich in der Regel durch

eine graue oder schwarze Dichtung nahezu vermeiden. Die dunklen Dichtungen werden jedoch bei sehr hellen Türen aus optischen Gründen vom Kunden oft nicht gewünscht.

Fazit: Durchscheinende Dichtungsprofile sind kein Mangel. Der Effekt durchscheinender Dämpfungsprofile wird überwiegend positiv und manchmal auch als störend empfunden. Es existieren keine allgemein anerkannten Regeln der Technik, die durchscheinende Dämpfungsprofile verbieten oder welche, die auf eine Hinweispflicht verweisen. ■

INFO Auszug aus der DIN 68706-2

3.8. Dämpfungsprofil: Anschlag für das Türblatt und zur Reduzierung des Schließgeräusches.

3.9. Dichtungsprofil: Profil zur Abdichtung der Funktionsfuge – auch bei Verformung des Türblattes und/oder der Zarge. Anmerkung: Dichtungsprofile werden zum Beispiel aus Gründen des Schall- oder Rauchschutzes eingesetzt. Sie haben einen gewissen Federweg, um

so auch bei Verformungen des Türblattes die Funktionsfuge zuverlässig abzudichten. Sie sind in der Regel so konstruiert, dass beim Schließen der Tür die Dichtung oder Teile davon zusammengedrückt werden. Dieses Überbrücken des Federweges führt in der Regel zu einer höheren notwendigen Schließkraft als bei Türelementen mit nur einem Dämpfungsprofil.

Der großzügige, offene Wohn-Ess-Bereich ist Herzstück des Hauses. Blickfang der Küche ist der Küchenblock mit EGGER-Kompaktplatte.



Schlichte Eleganz und Modernität durch EGGER-Holzwerkstoffe

Nur ein Beispiel für die Leistungsfähigkeit der Bauprodukte von EGGER ist ein neu gebautes Einfamilienhaus in Ismaning bei München, das durch seine großzügig geschnittene, lichtdurchflutete Architektur und sein modernes, gehobenes Design besticht – nicht zuletzt wegen der High-End-Oberfläche PerfectSense von EGGER.

Um den gewünschten schlichten und eleganten Stil des Einfamilienhauses zu verwirklichen, wurden für die dekorative Gestaltung die hochwertige Oberfläche PerfectSense Matt und das Dekor U727 Steingrau von EGGER eingesetzt. Der dezente graue Farbton trägt wesentlich zum

modernen Ambiente des Hauses bei. Als Trägermaterial wurden für die eingebauten Möbel EGGER MDF- und Kompaktplatten verwendet. Konstruktionsvollholz, OSB- und DHF-Platten für den Holzrahmenbau runden das eingesetzte Produktspektrum von EGGER ab.

Im offen gehaltenen Wohn-Ess-Bereich wurden die Arbeitsplatte sowie der Küchenblock aus Kompaktplatte realisiert. Ihr weißer Kern dient als sichtbares Element und setzt in Kombination mit dem verwendeten steingrauen Dekor einen besonderen Akzent. Ebenfalls im Wohn-Ess-Bereich verbaut und im grauen Dekor gehalten wurde das hängende Sideboard. Es

passt maßgefertigt in die Nische und besteht aus EGGER MDF-Platten. Die robusten Platten fungieren als Trägermaterial für die Oberfläche PerfectSense Matt, die aus dem Sideboard einen wahren Blickfang macht. Ein weiterer Pluspunkt von PerfectSense Matt ist die Anti-Fingerprint-Eigenschaft, die die Ablagefläche und die beiden Schubladen vor Fingerabdrücken bewahrt.

Die großzügige Garderobe im Eingangsbereich führt den modernen und hochwertigen Stil des Hauses weiter. Das verwendete Dekor U727 Steingrau mit der Oberfläche PerfectSense Matt verleiht der Garderobe einen edlen Look und eine warme Haptik. Gleichzeitig harmoniert der graue Farbton perfekt mit dem im Ablagebereich eingesetzten Holz. Als Trägermaterial wurden EGGER MDF-Platten verwendet. Ihre hohe Biege- und Kantenfestigkeit machen sie zum idealen Werkstoff für die Verarbeitung zu großen, durchgehenden Oberflächenbereichen wie den Schranktüren hier im Garderobebereich. Mit drei Schrankeinheiten und vier Schubladen bietet die deckenhohe Garderobe reichlich Stauraum.

Das Badezimmer im ersten Stock des Einfamilienhauses besticht durch eine einzigartige Innenausstattung: Die Sitzfensterbank mit Aussparung für die Badewanne wurde direkt am Fenster verbaut und ermöglicht ein Bad mit Aussicht. Aufgrund ihrer Feuchtebeständigkeit wurden EGGER Kompaktplatten für die Badewannenverkleidung, die Trennwand zur Dusche und den Waschtisch verwendet. Da die Kompaktplatte großflächig verarbeitet wird und zudem eine geschlossene Außenhülle hat, lässt sie sich besonders leicht und hygienisch reinigen. Als dekoratives Gestaltungselement und um den einheitlichen Stil der Raumgestaltung des Hauses weiterzuführen, wurde auch das Badezimmer im Dekor U727 Steingrau gehalten. Das graue Dekor harmoniert dabei mit dem weißen Kern der Kompaktplatte und der hellbraunen Naturholzoptik der weiteren Möbelemente.

Als Teil des EGGER-Dekorverbundes bietet die Kompaktplatte höchste Flexibilität in Gestaltung und Design. Mit



Die Badewanne mit Fensterbank ist eines der Highlights des Objektes. Der weiße Kern der EGGER-Kompaktplatte harmoniert mit Dekor und Holz.

Wunsch des Bauherren nach viel hellem Wohnraum auf einer begrenzten Grundstücksfläche die richtige Gestalt. Dabei lag die Entscheidung für EGGER Holzrahmenbau für Moser klar auf der Hand: Mit kurzen Montagezeiten, einem hohen Vorfertigungsgrad, einer ökologischen Bauweise, einer hohen Wärmedämmung sowie schmalen, hohen Wänden bietet der Holzrahmenbau eine überzeugende Systemlösung. Beim Bau kamen EGGER Konstruktionsvollholz, OSB- und DHF-Platten für die Innen- und Außenwände sowie das Dach des Einfamilienhauses zum Einsatz. Für alle konstruktiven Anwendungen mit hohen Anforderungen an Belastbarkeit und Dimensionsstabilität als tragende und aussteifende Elemente bieten diese EGGER-Produkte einen geeigneten Rahmen. ■

einer umfangreichen Auswahl an Dekor- und Strukturvarianten eröffnen sich für die Kompaktplatte unzählige Kombinations- und Einsatzmöglichkeiten im Möbel- und Innenausbau.

Die Gestaltungsfreiheit zeigt sich auch im Einfamilienhaus, in dem die Kompaktplatte sowohl in der Küche als auch im Bad verarbeitet wurde. Architekt Bruno Moser verlieh dem

Mehr Infos:

EGGER GmbH & Co. KG, Holzwerkstoffe,
Im Kissen 19, 59929 Brilon,
Telefon 0800-3443745,
info-bri@egger.com, www.egger.com



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

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

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

 facebook.com/CWSboco.Deutschland

SPÄNEX punktet mit neuer Brikettierpressenbaureihe

Die neue Baureihe SHB-RS ist die Verbindung der von SPÄNEX bekannten und bewährten Technik mit einem neu entwickelten Beschickungssystem über eine Dosierschnecke. Aufgrund des Materialdurchsatzes und des möglichen 24-Stunden-Betriebes ist die Maschine auch für größere Absauganlagen eine interessante Alternative. Bei dreischichtiger Betriebsweise kann ein Spänevolumen von bis zu zwölf beziehungsweise 17 Kubikmeter am Tag brikettiert werden.

Die Pluspunkte der neuen Baureihe SHB-RS lassen sich wie folgt zusammenfassen: solide Bauweise, kompakter Aufbau, energieoptimiertes Hydrauliksystem mit Ölkühler, hohe Durchsatzleistung, materi-



Neu im SPÄNEX-Programm: die SHB RS 55.

alabhängige Beschickung. Vor allem ist sie kombinierbar mit Entstaubern. Der Betrieb der Maschine wird über die serienmäßig mitgelieferte SPS-basierte Schaltung und Touch-Panel gesteuert und überwacht, wobei folgende Funktionen hervorzuheben sind: automatischer Anlauf über Zeittakt, Sicherheitsschaltung, Überwachung des Ölstandes und der Öltemperatur, konstante Brikettlänge, einfache Einstellung der Betriebsparameter über Touch-Panel. ■

Mehr Infos: www.spaenex.de



Modische Kollektionen locken zahlreiche Kunden. Der renovierte Dielenboden steht nun wieder für den Anspruch von Fifty-6.

Moderne Farbgebung für klassische Eiche-Bodendielen

Im Modegeschäft Fifty-6 gehört gutes Aussehen zum täglichen Geschäft. Deswegen sollte auch der Dielenboden im Ladenlokal in der Saarbrücker Fröschengasse wieder auf Vordermann gebracht werden. Lediglich drei Tage hatte die Firma Bickelmann für die Arbeiten Zeit.

Rolf Bickelmann und sein Team lieben Herausforderungen dieser Art: Die alten Eichendielen mussten mehrfach geschliffen werden, bevor die 200 Quadratmeter neu behandelt und versiegelt werden konnten – und das alles innerhalb von drei Tagen. Die Priorität des Auftraggebers lag dabei auf einer langen Nutzungsdauer. Deshalb sollte die Fläche möglichst verschleißresistent versiegelt werden. Zunächst musste der Boden mehrfach geschliffen und gewässert werden. Neben der geringen Ausführungszeit war eine weitere Herausforderung, dass eine große Fläche grau eingefärbt werden musste – ohne Wolkenbildung. Die Experten der Firma Bickelmann entschieden sich für Bona Create.



Rolf Bickelmann

Lange offene Zeit und einfache Anwendung garantieren hier eine gleichmäßige Färbung und natürlichen Charakter ohne Überlappungen. Als Grundlack verwendeten die Bodenprofis aus Saarbrücken Bona Intense, einen wasserbasierten Einkomponenten-Grundlack auf Basis einer 100-prozentigen Polyurethandispersion. Mit Bona Intense (ersetzt Bona Prime Intense) können alle gebräuchlichen Parketthölzer grundiert werden, die mit Bona Wasserlacken versiegelt werden sollen. Bona Intense ist leicht zu verarbeiten, verleiht dem Holz eine gut gefüllte Oberfläche und intensiviert die Holzfarbe (mittlere Anfeuerung). Der Bona Grundlack hat hervorragende Abriebeigenschaften, eine reduzierte Seitenverleimung und ist für Heiz-Estriche geeignet. Den widerstandsfähigen Abschluss bildet die Hochleistungsversiegelung Bona Traffic HD, die besonders in extrem beanspruchten Bereichen ihre Stärken ausspielt. ■

Den widerstandsfähigen Abschluss bildet die Hochleistungsversiegelung Bona Traffic HD, die besonders in extrem beanspruchten Bereichen ihre Stärken ausspielt. ■

Abschluss bildet die Hochleistungsversiegelung Bona Traffic HD, die besonders in extrem beanspruchten Bereichen ihre Stärken ausspielt. ■

Mehr Infos: www.bona.com

BUCHTIPPS

Echtes Hilfsmittel zur Fehlervermeidung

Die Ursachen für Mängel und Schäden in der Bodenlegerpraxis sind vielfältig, fallen aber stets auf das Image des Planers und der Fußbodenfirma zurück. Langes Streiten kostet außerdem meist mehr, als das Beseitigen der Mängel.



Der Autor erklärt in seinem Buch ausführlich die unterschiedlichsten Mängel, wie sie jeden Tag in der Praxis zu finden sind. Ausgehend von Schäden durch Feuchteinwirkung und solche, die durch mangelhafte Untergründe oder Untergrundvorbereitungen entstehen, erläutert er außerdem Schäden, deren Ursache in einer fehlerhaften Verlegearbeit oder in der falschen Reinigung liegen. Damit wird dieses Buch zu einem echten Hilfsmittel, um Fehler und Mängel zu vermeiden. Für Sachverständige und Bodenleger bietet es außerdem eine echte Unterstützung, um Schäden schneller ausfindig zu machen. Die Ursachen für Mängel und Schäden in der Bodenlegerpraxis sind vielfältig, fallen aber stets auf das Image des Planers und der Fußbodenfirma zurück. Langes Streiten kostet außerdem meist mehr, als das Beseitigen der Mängel.

Der Autor erklärt in seinem Buch ausführlich die unterschiedlichsten Mängel, wie sie jeden Tag in der Praxis zu finden sind. Neben Schäden durch Feuchteinwirkung und solche, die durch mangelhafte

Untergründe oder Untergrundvorbereitungen entstehen, erläutert er außerdem Schäden, deren Ursache in einer fehlerhaften Verlegearbeit oder in der falschen Reinigung liegen. Damit wird dieses Buch zu einem echten Hilfsmittel, um Fehler und Mängel zu vermeiden. Für Sachverständige und Bodenleger bietet es außerdem eine echte Unterstützung, um Schäden schneller ausfindig zu machen. *Mängel und Schäden aus der Bodenlegerpraxis. Probleme erkennen, verhindern, bewerten. Wolfram Steinhäuser. 179 Seiten. Fraunhofer IRB Verlag. ISBN 978-3-8167-9674-9. Preis 39,00 Euro.*

Aktueller Wissensstand für Fenster und Fensterwände

Schäden an Fenstern haben einen hohen Anteil an der Schadensquote im Außenwandbereich. Die drastisch gestiegenen Ansprüche an moderne Fenster führen häufig zu Planungs- und Ausführungsmängeln. Wer schadenfrei bauen will, kommt um eine fundierte Auseinandersetzung mit den bauphysikalischen Grundlagen und den maßgebenden Normen und Richtlinien nicht herum. Die von Hans-H. Zimmermann vollständig überarbeitete, um wesentliche Kapitel ergänzte Neuauflage dieses Bandes gibt den aktuellen Stand des Wissens rund um Fenster und Fensterwände im Alt- und Neubau wieder.



Schäden an Fenstern und Fensterwänden. Schadenfreies Bauen 6. Hans-H. Zimmermann. Herausgeber Ralf Ruhнау. 220 Seiten. ISBN 978-3-8167-9781-4. Fraunhofer IRB Verlag. Preis 49,00 Euro.

Grundsätzliches zu Türen

Türen verbinden Räume miteinander, aber auch den Außen- mit dem Innenbereich, zugleich sind sie ein wesentliches Element der Wohnraum- und Fassadengestaltung. Sie können reine Nutzfunktion haben oder gestalterische Kunstwerke sein. In diesem Buch beschreibt der Autor die Anforderungen, Planungen, Konstruktions- und Gestaltungsgrundsätze für Türen. Er beleuchtet die Branchensituation und geht auf die Normung und Kennzeichnung von Türen ein. Schall-, Wärme-, Einbruch-, Feuer- und Rauchschutz werden ausführlich behandelt. Weitere Kapitel sind typischen Schäden und Reklamationen sowie der Qualitätssicherung und der Vergabe- und Vertragsordnung für Bauleistungen (VOB) gewidmet. Das Buch richtet sich an Architekten, Bauherren, Gutachter, Behörden und Schreiner sowie Türenhersteller im handwerklichen und industriellen Bereich.

Das Türenbuch. Fachwissen für Planung und Konstruktion. Rüdiger Müller. 396 Seiten. Fraunhofer IRB Verlag. ISBN 978-3-8167-9770-8. Preis 69,00 Euro.



Videre-Alsfasser Holzgroßhandel · St. Wendel · www.alfasser.de



NEU IM PROGRAMM

WPC Megawood

Barfußdiele, classic, umweltfreundlicher Naturwerkstoff, widerstandsfähig, pflegeleicht, kein streichen oder ölen, splitterfrei, rutschhemmend, kein vergrauen

Erhältlich in verschiedenen Längen und verschiedenen Farben.

VidERE
...erLeben mit Holz

Alsfasser
Das Holz-Zentrum

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

PARTNER

Mitglieder im Förderkreis der Raumausstatter



IKK Südwest

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

Kiefer

RKS Kiefer GmbH
Sattlerei- und Polsterei-
bedarf, Kaiserstraße 4,
D-66133 Saarbrücken,
Telefon 0681-815081
www.rks-kiefer.de

Schommer

Schommer GmbH
Dudweilerlandstr. 103
D-66123 Saarbrücken
Telefon 0681-389950
www.fussbodenleisten-
schommer.de

WAKOL

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



MARTIN PETRI
Bau- und Möbelschreinerei

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

SPÄNEX

- absaugen
- filtern
- brikettieren
- heizen
- lackieren

Qualität für die
Zukunft!

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

GLÜCKWUNSCH

Hermann Louis, Bestatter aus Bous, wird am 18. Juni 60 Jahre. Schreinermeister **Alban Plegniere** aus Rehlingen-Siersburg feiert am 22. Juni seinen 80. Geburtstag. Betriebsinhaber **Horst Töttel** aus Schiffweiler wird am 23. Juni 55 Jahre. Raumgestalter **Alexander von Oetinger** aus Kleinblittersdorf wird am 6. Juli 55 Jahre alt. Betriebsinhaber **Udo Beckmann** aus Saarbrücken feiert am 12. Juli seinen 50. Geburtstag. Schreinermeister und Geschäftsführer der Firma Ney GmbH, **Werner Ney** aus Saarlouis, feiert am 14. Juli seinen 70. Geburts-



Uwe Lorscheider

tag. Der Betriebsleiter des Parkettlegerbetriebes Markus Dingeldein e. K. in Zweibrücken, **Hans Dingeldein**, wird am 18. Juli 80 Jahre alt. **Uwe Adam**, Geschäftsführer der Sargfabrik Otto Adam GmbH in Wüschheim, wird am 25. Juli 55 Jahre. Das gleiche Alter erreicht am 8. August Schreinermeister **Uwe Lorscheider** aus Schwalbach.

NEU IM VERBAND

Als neue Mitglieder im Wirtschaftsverbandes Holz und Kunststoff Saar e. V. begrüßen wir die **Schreinerei Sascha Dietz** aus Weiskirchen, **Zeydan Onal** aus Lebach, die Firma **FTF Frank Melzer** aus Merzig, die Firma **Thomas Koenen** aus Wadgasen und die **Bestattungen Giebel GmbH** aus Lebach.

Als neue Mitglieder beim Deutschen HolzTreppen Institut e. V. (DHTI) begrüßen wir die Firma **Holztreppenbau Ralf Kleeberg** aus Krostitz (Sachsen), die **Tischlerei Kleine GmbH** aus Dümmer (Niedersachsen) und die **Tischlerei Harting GmbH** aus Visbek (ebenfalls Niedersachsen).

TRAUER

Ernst Kiemle

Schreinermeister
aus Saarbrücken

* 05.02.1940 † 26.05.2017

Am 26. Mai verstarb das langjährige Innungsmitglied Ernst Kiemle aus Saarbrücken. Als Geschäftsführer der Ernst Kiemle GmbH war der Schreinermeister wie kaum ein zweiter wahrhaft begeistert von seinem Beruf. Bis zuletzt war er verantwortlich für das traditionsreiche Familienunternehmen, das sich als klassische Möbelschreinerei einen treuen Kundestamm erworben hatte. Ernst Kiemle wurde 77 Jahre alt. Wir werden ihm ein ehrendes Andenken bewahren.

Wirtschaftsverband
Holz und Kunststoff Saar e. V.

Hans-Peter Altmeyer

Schreinermeister
aus Saarbrücken

* 27.11.1952 † 08.04.2017

Am 8. April verstarb Hans-Peter Altmeyer, Geschäftsführer der Firma Lieser Holzbau GmbH, plötzlich und unerwartet im Alter von 64 Jahren. Als einer der letzten verbliebenen Holzfensterbauer hatte er sich großes Ansehen erworben. Er war kompetenter Ansprechpartner in seinem speziellen Metier – ganz besonders auch bei historischen Holzfenstern. Hier war er im Arbeitskreis der Handwerkskammer aktiv. Die Meisterprüfung absolvierte Hans-Peter Altmeyer am 10. Juni 1975, die Geschäftsführung der Firma Lieser Holzbau GmbH übernahm er 1983. Sein Unternehmen erhielt 2002 den Bundesdenkmalpreis für das Tischlerhandwerk. 2006 wurde ihm bei der Vergabe des Saarländischen Denkmalpflegepreises eine Anerkennung zuteil. Wir werden ihm ein ehrendes Andenken bewahren.

Wirtschaftsverband
Holz und Kunststoff Saar e. V.

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 & Massmann GmbH & Co. KG, Sargideen Zur oberen Heide D-56865 Blankenrath Telefon 06545-93640 www.andres-massmann.de</p>
	<p>Becher GmbH & Co. KG Holzgroßhandlung Blieskasteler Straße 56 D-66440 Blieskastel Telefon 06842-92300 www.becher.de</p>		<p>Egger GmbH & Co. KG Holzwerkstoffe Im Kissen 19 D-59929 Brilon Telefon 0800-3443745 www.egger.com</p>		<p>Epper GmbH Maschinen & Werkzeuge Südring 37 D-54634 Bitburg Telefon 06561-95160 www.epper-maschinen.de</p>
	<p>Harig & 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 & 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 & 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 & Co. KG Luxemburger Straße 232 D-54294 Trier Telefon 0651-82620 www.leyendecker.de</p>
	<p>OPO Oeschger GmbH Werkzeuge & Beschläge Albertstraße 16, D-78056 Villingen-Schwenningen Telefon 07720-85840 www.opo.de</p>		<p>Remmers GmbH Bernhard-Remmers-Str. 13 D-49624 Lönningen 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 & Co. KG Niederlassung Saarbrücken Im Rotfeld 21 D-66115 Saarbrücken Telefon 0681-948650 www.wuerth.de</p>		

After-Work-Party in Reimsbach

Nach der Arbeit entspannen und mit Kollegen einen gemütlichen Abend verbringen – dies war das Anliegen der Bezirksinnung Merzig-Saarlouis. Schreiner- und Bestattermeister Erik Selzer stellte für die Grillparty sein Freizeitgelände in Beckingen-Reimsbach zur Verfügung. Hier erwartete die Gäste eine Überraschung, denn es galt, ein rund 2.000 Quadratmeter großes Gehege mit über 100 Tieren zu entdecken. Auf dem Foto überreicht Raphael Haas (Bildmitte) für die Bezirksinnung Merzig-Saarlouis dem Gastgeberpaar Alexandra Müller und Erik Selzer ein Weinpräsent. ■



Attraktives Kraftpaket mit Spaßfaktor

Verbandschef Karl Friedrich Hodapp wollte wissen, ob der neue Pritschenwagen Toyota Hilux wohnhandwerker-kompatibel ist. Sein Fazit: Der von Toyota Autowelt zur Verfügung gestellte Testwagen hat mächtig was drauf. Da geht was!

Karl Friedrich Hodapp fährt gerne und gut Auto und ist immer neugierig auf Marktneuheiten. Der Vorsitzende des Wirtschaftsverbandes Holz und Kunststoff Saar und Inhaber der Schreinerei Hodapp in Saarbrücken testet im Auftrag des Wohnhandwerkers das neue Schwergewicht aus dem Hause Toyota – den Pick-up Hilux, neu auf dem Markt in Deutschland und als Testwagen zur Verfügung gestellt von der Toyota Autowelt GmbH am Ludwigskreisel in Saarbrücken.

„Der liegt satt auf der Straße und ist bestens geeignet als Lastenesel auf Bau-

stellen und kann zur Not auch einfach im Verkehr mitrutschen“, so der erste Eindruck von Karl Friedrich Hodapp nach gut zweistündiger Testfahrt in der Stadt, auf der Autobahn und im schweren Gelände. Er hat sich informiert und weiß, dass sein schwerer Testwagen welt- und auch europaweit seit Jahren Klassen-Marktführer ist. In Deutschland hingegen hat es für den Toyota Hilux noch nie für einen Podestplatz in der Verkaufshitliste gereicht. Da warfen ihn vor allem die relativ schwache Anhängelast und die ebenfalls geringe Zuladung aus dem Rennen.

Diese Schwächen hat Toyota jetzt ausgemerzt: Der neue Hilux, insgesamt ist es die achte Generation seit 1968, darf 3,2 Tonnen ziehen – und je nach Version 1.050 bis 1.235 Kilo zuladen. Eine gute Nachricht für Wohnhandwerker, die an die Erweiterung oder Erneuerung ihres Fuhrparks denken.

Karl Friedrich Hodapp wartet mit fundiertem Fachwissen auf, bezeichnet seinen Testwagen als solides Kraftpaket mit breiter Ladefläche, der auch auf üblen Pisten manierlich abrollt und Unebenheiten auch dann respektabel von den Insassen fernhält, wenn die Ladefläche leer ist. Auch schätzt er bei seinem zu testenden Doppelkabiner, dass das Fahren nie zur Arbeit ausartet, weil der 150-PS-Motor sehr willig und dabei sehr kultivierter durchzieht. Und das spürt man – vor allem im Gelände: Karl Friedrich Hodapps Testfahrten finden im Gewerbegebiet Süd in Saarbrücken und den angrenzenden Buckelpisten Richtung Spicherer Höhen sowie auf der Autobahn Richtung St. Ingbert statt. Selbst bei hohem Tempo liegt der neue Toyota Hilux stoisch und sicher, nichts schlägt durch und vor allem: Nichts klappert, scheppert oder macht sonst irgendwie darauf aufmerksam, was dem Doppelkabiner da gerade zugemutet wird. Dabei verfügt die Comfort- und die gefahrene Executive-Version über ein Komfortfahrwerk. Dass Geländetauglichkeit bei der Entwicklung dieses imposanten Autos durchaus wichtig war, zeigt sich in der Einschätzung des Testfahrers an der





Der Toyota Hilux zeigt offen seine Stärken: Wohnhandwerker-Tester Karl Friedrich Hodapp hat in ihm einen „Kraftprotz“ ausgemacht.



spürbar guten Achsversträngung. Zugeständnisse an den Zeitgeist beweist der neue Hilux mit lifestylichem Innenraumdesign und aufgesetztem Touchscreen – und mit dem aus dem Land Cruiser bekannten Assistenzpaket „Safety Sense“ mit Kollisionswarner, Spurwechselassistent und Fußgänger- sowie Verkehrsschilderkennung. Mit stylish aufgesetztem Zentralbildschirm in Tabletopoptik, modernem Instrumententräger und erheblich verbessertem Materialeindruck könnte das Cockpit des neuen Toyota Hilux demnach auch in einem aktuellen SUV der Marke stecken.

Entsprechend komfortabel fällt auch der erste Sitzeindruck aus, das fühlt sich schon recht schick an im neuen Hilux. Eine passende Sitzposition ist schnell gefunden, auch dank des nun zusätzlich längsverstellbaren Lenkrads. Die Sitze sind ausgesprochen bequem, es gibt in allen Richtungen viel Platz. Auf den Rücksitzen wird mehr Beinfreiheit geboten, außerdem lassen sich die Sitz-

flächen nun geteilt hochklappen, um mehr Stauraum in der zweiten Reihe zu bekommen.

Auf ordentlichen Straßen macht er, abgesehen von seinem für Europäer

recht martialischen Aussehen, einen überraschend gutmütigen Eindruck. Mit seinen 170 Kilometern pro Stunde ist er kein Hindernis auf der Autobahn und die Sprintzeit von zwölf Sekun- ▶

INFO Der Toyota Hilux

Modellstart: 08/2016.

Karosserie: Pick-Up in 3 Varianten (Single Cab, Extra Cab, Double Cab).

Motor: Diesel, NOx-Speicherkat mit DPF, 4-Zylinder-Turbo, 2.393 ccm, 150 PS (110 kW), 400 Nm Drehmoment, Schadstoffklasse Lkw, Höchstgeschwindigkeit 170 km/h.

Antrieb: 3 Varianten

(6-Gang-Schaltgetrieb mit Heck- oder Allradantrieb, Automatikgetriebe).

Ausstattungen: 5 Varianten (Duty, Duty Comfort, Comfort, Meister, Executive).

Maße und Gewichte: Länge 5.330 mm, Breite ab 1.800 mm, Höhe ab 1.795

mm, Radstand 3.085 mm, maximale Bodenfreiheit ab 277 mm, Wendekreis ab 12,6 Meter, Leergewicht ab 1.945 kg, Zuladung ab 1.005 kg, Zulässiges Gesamtgewicht ab 2.950 kg, Anhängelast ab 2.800 kg gebremst und 750 kg ungebremst, Tankinhalt 80 Liter.

Messwerte: Durchschnittsverbrauch ab 6,8 l/100 km,

CO₂-Ausstoß ab 178 g/km.

Garantien: Fahrzeug, Lack und europaweite Mobilität 3 Jahre, Durchrostung 6 Jahre.

Preis: ab 24.590 Euro unverbindliche Preisempfehlung.





Auch die üppige Ladefläche des starken Pick-up Hilux überzeugt den Tester: „Der kann was“, so das Kurzfazit von Karl Friedrich Hodapp.

► den ist auch nicht die Schlechteste, beim Spritverbrauch allerdings erweist er sich als relativ durstig. Beim Rangieren und bei der Parkplatzsuche fallen

direkt zwei Dinge auf. Erstens: Der Wendekreis von 13 Metern ähnelt dem eines Lkw. Und Zweitens: Mit seiner Breite von nur 1,76 Metern macht er

diese Schwäche schnell wieder wett, da er sich in überraschend enge Lücken pilotieren lässt.

Fazit von Karl Friedrich Hodapp: Der neue Toyota Hilux kann tatsächlich alles besser als der Vorgänger. Erheblich besserer Komfort, ein stark optimiertes Fahrwerk, moderne Ausstattung bis hin zu aktuellen Assistenzsystemen. Und das Ganze in einem feschen Kleid, das speziell in den höheren Ausstattungsvarianten mehr Lifestyle als Laster bietet. Wohnhandwerker sollten sich einmal die Mühe machen und genauer hinschauen, ob der neue Toyota Hilux den eigenen Fuhrpark bereichern kann. ■

Weitere Infos und Probefahrten:

Toyota Autowelt GmbH,
Lebacher Straße 2,
66113 Saarbrücken,
Ulrich Hauser, Kundenberater,
Telefon 0681-9488415,
E-Mail ulrich.hauser@toyotaautowelt.de,
www.toyotaautowelt.de

REGISTER

PERSONEN

Adam, Uwe.....	26
Altmeyer, Hans-Peter †.....	26
Beckmann, Udo.....	26
Bickelmann, Rolf.....	24
Dincher, Peter.....	3
Dingeldein, Hans.....	26
Finger, Manfred.....	9
Gerling, Sebastian.....	6, 7
Haas, Raphael.....	27
Henkes, Alfons †.....	12

Henkes, Lothar.....	1, 12, 13, 14
Henkes, Marcel.....	13, 14
Hodapp, Karl Friedrich.....	3, 28, 29, 30
Hoffmann, Markus.....	18, 19, 20
Hoffmann, Ruth.....	18
Hoffmann-Bethscheider, Cornelia.....	9
Lorscheider, Uwe.....	26
Louis, Hermann.....	26
Macron, Emmanuel.....	4, 17
Moser, Bruno.....	23
Müller, Alexandra.....	27
Müller, Rüdiger.....	25
Nahles, Andrea.....	11
Ney, Werner.....	26

Onal, Zeydan.....	26
Peter, Michael.....	3
Plegniere, Alban.....	26
Repplinger, Franz.....	14
Selzer, Erik.....	27
Staudt, Manfred.....	1, 15, 16, 17
Steffen, David.....	8
Steinhäuser, Wolfram.....	25
Tiesies, Torsten.....	17
Töttel, Horst.....	26
Trump, Donald.....	5
Von Oettinger, Alexander.....	26
Wegner, Bernd.....	3
Zimmermann, Hans-H.....	25

UNTERNEHMEN

Adam, Wüschheim.....	26, 27
Andres & Massmann, Blankenrath.....	27
Autowelt, Saarbrücken.....	28, 30, 32
Becher, Blieskastel.....	27
Bickelmann, Saarbrücken.....	24
Bona, Limburg.....	24
CISPA, Saarbrücken.....	6, 7
CWS-boco, Dreieich.....	23
Deutsche Bahn, Berlin.....	4
Dietz, Weiskirchen.....	26
Dincher, Püttlingen.....	3
Dingeldein, Zweibrücken.....	26
EGGER, Brilon.....	22, 23, 27
Epper, Bitburg.....	17, 27
Fifty-6, Saarbrücken.....	24
Fraunhofer, Stuttgart.....	25
Giebel, Lebach.....	26
Haring & Jochum, Saarbrücken.....	27
Harting, Visbek.....	26
Hees + Peters, Trier.....	27, 31
Henkes, Tholey.....	1, 9, 12, 13, 14, 27
Hesse, Hamm.....	27

Hodapp, Saarbrücken.....	28
Hoffmann, Schmelz.....	18, 19, 20
HOMAG, Schopfloch.....	19, 27
IANUA, Saarlouis.....	8
IKK Südwest, Saarbrücken.....	2, 8, 26, 27
Klaus, Saarbrücken.....	27
Kleeberg, Krostitz.....	26
Kleine, Dümmer.....	26
Koenen, Wadgassen.....	26
Leyendecker, Trier.....	27
Lieser, Saarbrücken.....	26
Melzer, Merzig.....	26
Mühlental, Schwalbach.....	17
Ney, Saarlouis.....	26
OPO, Villingen.....	27
Petri, Saarbrücken.....	26
Remmers, Lönningen.....	27
RKS, Saarbrücken.....	26
Saarländischer Sargvertrieb.....	27
Schommer, Saarbrücken.....	26
Schuko, Kirchberg.....	11
Selzer, Beckingen.....	27
SPÄNEX, Uslar.....	24, 26
Sparkassenverband Saar.....	7, 9
Staudt, Heusweiler.....	1, 15, 16, 17
Steffen, Saarlouis.....	8
Tiesies, Marpingen.....	17
Toyota, Köln.....	28, 29, 30
Vereinigte Feuerbestattung Saar.....	27
Videre-Alsfasser, St. Wendel.....	25, 27
Wakol, Pirmasens.....	26
Wickert, Landau.....	5
Würth, Saarbrücken.....	27

Die nächste Ausgabe
erscheint am 14.08.2017

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

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

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

Herausgeber: Wirtschaftsverband Holz und Kunststoff Saar e. V.

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

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

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

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

Markenprodukte auf über 4.000 m² Ausstellungsfläche!

Der Profi für das Handwerk



- Baubeschläge
- Türbeschläge
- Sicherheitsbeschläge
- Möbelbeschläge
- Tresore
- Schließanlagen

- Chemische Produkte
- Leim
- Silikon
- Montageschaum
- Farben + Lacke
- Schleifmittel
- Befestigungstechnik

- Elektrowerkzeuge
- Handwerkzeuge
- Maschinen
- Arbeitsschutz
- Betriebseinrichtungen
- Leitern
- Gerüste

- Garagentore und Antriebe
- Rollläden und Zubehör
- Fensterbänke
- Markisen
- Sonnen- und Insektenschutz

- Forst- und Gartengeräte

- eigener Reparatur- und Kundendienstservice

und das alles aus einer Hand - schnell, zuverlässig und professionell!

BERATUNG
SERVICE & QUALITÄT

HEES PETERS



... einfach
besser !!!



www.facebook.de/heesundpeters

Parkplätze
vor dem Haus



Metternichstraße 4 | 54292 Trier | Tel. 0651/ 20907-0

www.heesundpeters.com

DER NEUE PROACE. MEISTER DER VIELFALT.



TOYOTA

NICHTS IST
UNMÖGLICH



ZU ALLEM BEREIT.

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

Toyota **Business**
+ **Plus**

TOYOTA
SERVICE
LEASING

Inklusive Wartung & Verschleiß mtl.

ab **225 €***

Kraftstoffverbrauch Proace Kastenwagen L1 Comfort 1,6-l-D-4D, 70 kW (95 PS), 5-Gang-Schaltgetriebe, innerorts/außerorts/kombiniert 6,0/5,2/5,5 l/100 km, CO₂-Emissionen kombiniert 145 g/km. CO₂-Effizienzklasse B.

* Unser Toyota Service-Leasingangebot¹ für den Proace Comfort 1,6-l-D-4D. Leasingonderzahlung 0,00 €, Vertragslaufzeit 48 Monate, Gesamtleistung 60.000 km, 48 mtl. Raten à 225,00 €, inklusive Technik-Service¹ 0,00 €, zzgl. Überführung + Zulassung 823,53 € netto.

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

AUTOWELT GMBH

AUTOWELT GMBH

www.toyotaautowelt.de

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