

Wohnhandwerker

Magazin des Wirtschaftsverbandes Holz und Kunststoff Saar e. V.



Altmaier vs. Maas

Welcher der beiden Bundesminister aus dem Saarland hat die besseren Ideen und Konzepte für Handwerk und Mittelstand? Der Wohnhandwerker hat vor der Bundestagswahl nachgefragt – und Überraschendes erfahren. Seite 4

„ICH HABE DEN SCHÖNSTEN BERUF“:

Nicole Toussaint aus Blieskastel ist die erste Bestattermeisterin des Saarlandes und liebt, was sie tut. Seite 14



PREISGEKRÖNTER NACHFOLGER:

Schreiner Patric Gentes wurde als bester Meister ausgezeichnet – sehr zur Freude seines Vaters. Seite 17



BESSER EINE ZWEITMEINUNG ALS DAS ERSTBESTE.

Für Ihre optimale Behandlung
fragen wir gerne zweimal nach:
www.patientensicherheit.com



Mehr Infos erhalten Sie bei Ihrem persönlichen
Kundenberater in Ihrer Nähe oder telefonisch –
kostenfrei unter **0800 2 00 91 11**.

 **IKK Südwest**
#vonherzensicher

BEEINDRUCKEND



So sehen Sieger aus! Die 24-jährige Juana Klosa hat den Wettbewerb „Ich entwerfe mein Gesellenstück“ in diesem Jahr klar für sich entschieden. Die 24-Jährige hat den Schreinerberuf bei der Firma W3RKRAUM Möbel, Design, Schreinerei GmbH & Co. KG in Saarbrücken erlernt und mit ihrem Schreibtisch den Berufsbildungsausschuss beeindruckt, der ihren Entwurf unter 30 Vorschlägen klar favorisiert hat. Siehe auch Bericht auf Seite 25.

Was macht der Verband? Sehr viel Gutes!

Die letzten Wochen und Monate hat sich der Verband auf vielen Ebenen für seine Wohnhandwerker eingesetzt. Als erstes ist da die Änderung des Bürgerlichen Gesetzbuches hinsichtlich der Aus- und Einbaukosten zu nennen. Ab 2018 kann der Handwerker sich diese Kosten vom Lieferanten mangelhaften Materials ersetzen lassen. Der Erfolg dieser Gesetzesänderung hat viele Väter – entscheidend war aber, dass sich das Handwerk zu Wort gemeldet und bei der Politik dafür eingesetzt hat.

Die Gemeinschaft macht das Handwerk stark – diese Erkenntnis zeigte sich auch bei der Abkehr vom Blockunterricht in der Berufsschule. Die heftige Kritik einzelner Mitgliedsunternehmen hatten Vorstand und Geschäftsführung in energische Kontakte mit dem Bildungsministerium

und den Schulleitungen umgesetzt. Schließlich haben Hintergrundgespräche und das einstimmige Votum in einer außerordentlichen Mitgliederversammlung dazu geführt, dass nun schon ab dem nächsten Schuljahr die „2+1-Regelung“ greift – auch

EDITORIAL

im Interesse kleinerer Ausbildungsbetriebe im saarländischen Schreinerhandwerk. Hier ist ausdrücklich dem Bildungsministerium zu danken. Denn das Verständnis für unser Anliegen war nicht selbstverständlich, nachdem zwei Jahre zuvor sich die Mitgliederversammlung noch mehrheitlich für den Blockunter-

richt ausgesprochen hatte.

Ein anderer Dauerbrenner ist die SOKA Bau. Ohne den Verband müssten viele Betriebe eine Umlage zahlen, ob für Winterbaubeschäftigung, Urlaub oder Berufsausbildung von Maurern und Zimmerern, letzteres selbst dann, wenn man keine Beschäftigten hat oder gar selbst Schreinerlehrlinge ausbildet. Hier setzt sich der Verband unermüdlich dafür ein, dass seine Betriebe geschützt bleiben: in direkten Gesprächen mit der SOKA Bau oder auf höherer Ebene bei Verhandlungen zwischen der Ausbau-Allianz und den Trägern von SOKA Bau und Malerkasse.

Herzlichst, Ihr
Karl Friedrich Hodapp,
Verbandsvorsitzender

Schwarz oder Rot – wer bietet mehr?

Am 24. September ist Bundestagswahl, dann haben auch Wohnhandwerker die Wahl. Wir haben die beiden Bundesminister Peter Altmaier (CDU) und Heiko Maas (SPD) gefragt, was sie in der neuen Legislaturperiode für Selbstständige tun wollen und wie sie die Erfolgsbilanz der Großen Koalition bewerten. Das Duell der beiden hat auch deshalb eine besondere Brisanz, weil sie im Wahlkreis Saarlouis als Direktkandidaten gegeneinander antreten.

Schwarz oder Rot – wer bietet mehr? Hierzu haben wir dem Minister für besondere Aufgaben Peter Altmaier (CDU) und dem SPD-Landesvorsitzenden Heiko Maas einige Fragen gestellt.

Was waren die größten Erfolge der großen Koalition in der zurückliegenden Legislaturperiode für den Mittelstand und konkret für das Handwerk?

Maas: Konkret für das Handwerk haben wir den rechtlichen Schutz für kleinere und mittlere Betriebe verbessert. Wir haben bei der Reform des Bauvertragsrechts und bei der Änderung der kaufrechtlichen Mängelhaftung eine wichtige Verbesserung des Entwurfs zugunsten der kleinen und mittleren Handwerksbetriebe erreicht. Damit gilt: Unsere Handwerker bleiben nicht

auf den Folgekosten von Produktmängeln sitzen. Leider konnten wir unsere Forderung nach einer AGB-festen Ausgestaltung nicht gegen unseren Koalitionspartner durchsetzen. Aber wir konnten eine verbindliche Evalu-

ierung festschreiben, die ausdrücklich untersucht wird, wie die Praxis das AGB-Klauselverbot handhabt.

Altmaier: Beim Bürokratieabbau sind wir schon vorangekommen und haben Wirtschaft und Verbraucher in dieser

Wahlperiode von Bürokratie entlastet. Der jährliche Bürokratieaufwand wurde in den vergangenen vier Jahren um 8,5 Millionen Stunden reduziert. Gerade für mittelständische Unternehmer und Handwerker sind überbordende bürokratische Anforderungen eine ernste Erschwernis für ihren wirtschaftlichen Erfolg.

Wie hoch schätzen Sie den Anteil Ihrer Partei oder von Ihnen persönlich daran ein, dass nun zum 1. Januar 2018 im BGB das Thema Aus- und Einbaukosten neu geregelt ist?



Schwarz oder Rot – wer bietet mehr? Peter Altmaier (links) und Heiko Maas beziehen zu den wichtigsten Themen des Handwerks Stellung.

Ist aus Ihrer Sicht das Thema nunmehr für das Handwerk vollständig abgeräumt?

Maas: Bei der Einigung der Koalitionsfraktionen auf das neue Bauvertragsrecht und Änderungen zur kaufrechtlichen Mängelgewährleistung konnte die SPD-Bundestagsfraktion wichtige Forderungen des Handwerks durchsetzen: Ein Handwerker kann grundsätzlich vom Baustofflieferanten, dessen mangelhaftes Material er bei seinem Kunden eingebaut hat, nicht nur neues Material, sondern auch die Ein- und Ausbaurkosten ersetzt verlangen.

Erfasst sind jetzt auch Fälle, bei denen mangelhaftes Material angebracht (nicht eingebaut) wurde. Verwendet also etwa ein Maler man-

gelhafte Farbe, kann er die Kosten der Neulackierung verlangen (Paragraf 439 BGB). Leider hat die Union darauf bestanden, dass Baustoffhändler diese Haftung für Ein- und Ausbaurkosten bei Materialfehlern durch AGB ausschließen können. Wenn der Baustoffhändler also auf diesen Haftungsausschluss in seinen AGB besteht, muss der Handwerker in langwierigen und teuren Gerichtsprozessen seinem berechtigten Anspruch hinterherrennen und versuchen, einen davon zu überzeugen, dass ein solcher Haftungsausschluss unbillig und damit unwirksam ist. Die SPD-Bundestagsfraktion wollte diesen AGB-Ausschluss verhindern, doch dann hätte die Union das gesamte Gesetz scheitern lassen.

Sehen Sie einen realistischen Ansatz dafür, dass in der nächsten Legislaturperiode der große Befähigungsnachweis, sprich der Meisterbrief, wieder für einige Handwerke eingeführt wird? Oder muss sich das Handwerk damit begnügen, weiterhin nur Angriffe auf den Meisterbrief von Seiten der Europäischen Union (EU) abzuwehren?

Altmaier: CDU und CSU werden den Meisterbrief erhalten. Wir prüfen, wie wir ihn für weitere Berufsbilder EU-konform einführen beziehungsweise wieder einführen können. Außerdem soll künftig dafür gesorgt werden, dass höhere berufliche Bildung in stärkerem Maße möglich wird. Durch einen „Meisterbonus“

soll ermöglicht werden, dass bei bestandener Meisterprüfung angefallene Gebühren ganz oder teilweise erstattet werden.

Maas: Die SPD steht zu ihrem klaren Bekenntnis zum deutschen Meisterbrief. Das deutsche Handwerk lebt von seiner ausgezeichneten Qualität und seinem hervorragenden Ruf. Um die Sicherheit und Qualität in der Ausbildung zu gewährleisten, werden wir das System der zulassungspflichtigen Handwerksberufe sowie den Meisterbrief stärken. Zudem haben wir im März 2017 die Initiative für eine Subsidiaritätsrüge gegen die EU-Kommission ergriffen. Mit den Maßnahmen im EU-Dienstleistungspaket greift die Kommission tief in die Gesetzgebungsverfahren ►

„Sie erwarten zurecht eine Politik, die das Handwerk stärkt“

Über 1.000 Patente
Über 150.000 Maschinen
Überdurchschnittlicher Einsatz
Macht in Summe: **IHRE LÖSUNG**



HOMAG – IHRE LÖSUNG FÜR DIE HOLZBEARBEITUNG.

Eine Partnerschaft mit HOMAG lässt Sie die entscheidenden Schritte voraus sein. Weil wir weiter denken und dadurch neue Perspektiven eröffnen. Und weil in jeder Maschine und in jeder Anwendung mehr steckt, als auf den ersten Blick erkennbar ist. Mehr Informationen finden Sie unter: www.homag.com

HOMAG GmbH

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



Beim Thema Aus- und Einbaukosten setzen Maas und Altmaier auf weniger Bürokratie und klare Regelungen.

im Wandel. Diese familiengeführten Betriebe nehmen die Verantwortung für das Saarland und ihre Region wahr. Sie versorgen die Menschen mit Produkten und Dienstleistungen. Sie schaffen mit Abstand die meisten Arbeits- und Ausbildungsplätze und leisten damit einen wichtigen Beitrag zu unserem Allgemeinwohl. Und deshalb erwarten sie zurecht eine Politik, die das Handwerk stärkt – und das werden wir tun!

Welche Punkte in Ihrem jeweiligen Wahlprogramm sollen dem Handwerk beziehungsweise dem Mittelstand weiterhelfen?

Altmaier: Der Gesetzgeber muss den Herausforderungen einer global, europäisch, national und regional vernetzten Welt gerecht werden. Trotz der soliden Haushalts- und Finanzpolitik ist es der Bundesregierung gelungen, mehr Geld für die Infrastruktur zur Verfügung zu stellen. Diesen Weg werden wir verstärkt in Bezug auf die Verkehrs- und Kommunikationsinfrastruktur sowie den flächendeckenden Breitbandausbau fortsetzen. Nach Ansicht der Union sollen zukünftig mehr junge Menschen als bisher den Schritt in die Selbstständigkeit wagen. Dazu brauchen wir eine neue Gründerkultur, in der Erfolg anerkannt und Scheitern nicht diffamiert wird. Wer sich selbstständig macht, geht oft größere Risiken ein und arbeitet mehr und härter für

► der Mitgliedstaaten im Bereich der dienstleistenden Berufe ein. Wir sind der Auffassung, dass die Mitgliedstaaten nach den EU-Verträgen auch weiterhin die Möglichkeit haben müssen, gerechtfertigte Anforderungen an die Zulassung und die Ausübung von Berufen zu regeln.

Wird es in der nächsten Legislaturperiode zu einer Steuerentlastung für das Handwerk kommen? Kommt es zu einer Steuerentlastung sowohl für kleine und mittelständische Unternehmen und für deren Facharbeiter? Wird der Soli endgültig abgeschafft?

Maas: Die SPD will in der nächsten Legislaturperiode die Bezieher kleiner und mittlerer Einkommen in der Einkommenssteuer und beim Solida-

ritätszuschlag entlasten. Damit werden nicht nur Arbeitnehmer entlastet, sondern auch gut zwei Drittel der Handwerksbetriebe in Deutschland. Dazu soll der aktuelle Spitzensteuersatz in Höhe von 42 Prozent (derzeit bei 54.000 Euro zu versteuerndes Einkommen) erst ab 60.000 Euro einsetzen und der Solidaritätszuschlag für die unteren und mittleren Einkommen soll ab 2020 entfallen. Dies kommt vielen Bürgerinnen und Bürgern zugute – gerade auch Selbstständigen und kleineren Betrieben, die dadurch mehr Luft für Investitionen haben.

Altmaier: Selbstständige aus Handwerk und Mittelstand sind das Rückgrat unserer Wirtschaft und stehen für die weltweit höchsten Qualitätsstandards. Das Handwerk steht für Beständigkeit



Der Meisterbrief soll künftig subventioniert werden, auch um mehr jungen Menschen die Selbstständigkeit schmackhaft zu machen – in dieser Zielsetzung sind sich Altmaier und Maas einig.



Saar-SPD-Chef Heiko Maas mahnt an, dass die wirtschaftliche Situation von Air Berlin nicht zu Lasten einer verlässlichen Verbindung Saarbrücken-Berlin gehen könne: „Hier muss es zu Verbesserungen und einer viel größeren Verlässlichkeit für den Fluggast kommen. Allerdings kann das Land nicht selbst eine Fluglinie betreiben. Wir können als Saarland nur unseren Flughafen bei den Gesellschaften schmackhaft machen. Und das machen wir auch. Die gerade angekündigte neue Verbindung nach München ab Herbst ist ein wichtiger Schritt, das Saarland schnell und zuverlässig an die Knotenpunkte anzubinden.“

seinen Erfolg. Das müssen alle Politiker vollumfänglich anerkennen. Wir werden bis 2019 einen „Masterplan Selbstständigkeit“ erarbeiten. Hindernisse auf dem Weg zur Selbstständigkeit müssen beseitigt, umfassende Beratung und Förderung garantiert sowie unnötige Bürokratie vermieden werden. Als Union wollen wir die Bedingungen für Wagniskapital weiter verbessern. Wir bekennen uns außerdem zur dualen Ausbildung in Betrieb und Schule und wollen sie stärken.

Maas: Mit unserem wirtschaftspolitischen Programm „Innovationsmotor Mittelstand“ werden wir unsere mittelständischen Unternehmen im Wandel unterstützen. Dabei stehen Maßnahmen im Mittelpunkt, die Fachkräfte für die Betriebe sichern, die Innovation fördern und die Mittelstand und Handwerk gezielt entlasten. Zugleich werden wir den exportorientierten Mittelstand mit einer aktiven Außenwirtschaftspolitik fördern. Dem Handwerk wollen wir gezielt mit unseren folgenden Forderungen weiterhelfen: Neben einer Stärkung des Meisterbriefs wollen wir die Ausbildungs- und Berufsorientierung verbessern, in die Ausstattung der Berufsschulen investieren und ein Recht auf Weiterbildung einführen. Außerdem schaffen wir die

Gebühren für Techniker- und Meisterkurse ab. Von unserer Forderung nach einer Investitionspflicht für den Staat in unsere Infrastruktur versprechen wir uns auch einen positiven Effekt für den Mittelstand und das Handwerk.

Was können Sie den Saarländern und den saarländischen Wohnhandwerkern für die nächste Legislaturperiode versprechen?

Altmaier: Ihre Leistung als Handwerker und Mittelstand wollen wir auch nach der Wahl am 24. September zukünftig noch stärker öffentlich anerkennen und fördern.

Maas: Wir wollen, dass der Meister ge-

bührenfrei ist, um so die Attraktivität für junge Menschen zu steigern. Wir werden unter anderem die Ausbildungs- und Berufsorientierung verbessern, in die Ausstattung der Berufsschulen investieren und ein Recht auf Weiterbildung einführen. Das nächste Jahrzehnt wird ein Jahrzehnt der öffentlichen Investitionen in die Infrastruktur. Davon wird auch das Handwerk direkt oder indirekt profitieren. Mir persönlich ist wichtig, dass die hart arbeitende Mitte der Gesellschaft ihren gerechten Anteil am Aufschwung bekommt. Dafür setzen wir uns – auch im Namen der Wohnhandwerker – weiter ein. ■

**glas
adolph**

Partner
der Schreiner

**Einzigartig im Saarland:
computerbasierter Glaszuschnitt**

**Glas Adolph GmbH, Mettlacher Straße 7, 66115 Saarbrücken,
Telefon 0681-99191870, info@glas-adolph.de, www.glas-adolph.de**



Anfang Juli im Saarbrücker Restaurant Esplanade (von links nach rechts): Dagmar Schumacher vom Marketingclub Saar (MCS), Yves Braun (Werbeagentur M&R), Anja Persch (Präsidentin MCS), Prof. Dr. Jörg Loth (Vorstand IKK Südwest), Kai Riedel (Geschäftsführer ServiceRating GmbH) und Jürgen Wellnitz (MCS).

Guter Service macht unverwechselbar und ist ein hartes Stück Arbeit

Davon können auch ambitionierte Wohnhandwerker-Betriebe lernen: ServiceRating GmbH und IKK Südwest informieren im Marketingclub Saar über eine bewusst serviceorientierte Form der Markenstrategie.

Was ein Unternehmen vom anderen abhebt, wenn die Mitarbeiter mehr oder weniger dieselben Leistungen bieten, war das Thema des Abends, zu dem der Marketingclub Saar Anfang Juli in das Saarbrücker Restaurant Esplanade eingeladen hatte. Für das nötige Grundlagenwissen sorgte Kai Riedel, Geschäftsführer der ServiceRating GmbH aus Köln und BWL-Absolvent der Universität des Saarlandes. Für das Referenzunternehmen an diesem Abend sprach Prof. Dr. Jörg Loth, Professor an der Deutschen Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement (DHfPG) und

Vorstand der regionalen Krankenkasse IKK Südwest. Beider Fazit lautet: Ohne gegenseitige Wertschätzung im Unternehmen ist kein guter Service möglich – und ohne, dass das Management dies zur Chefsache macht, ebenso wenig. „Kundenorientierung und Qualität im Service sind entscheidende Erfolgsfaktoren für Unternehmen“, so Kai Riedel von der ServiceRating GmbH. Er machte dabei klar, dass es sehr schwierig sei, über den Service das Markenbild eines Unternehmens zu prägen. Seine Firma berät Kunden dabei, guten Service sichtbar zu machen. Wollen wir die Schnellsten oder die Gründlichsten sein? Bieten wir das, was alle bieten oder konzentrieren wir uns auf ein bestimmtes, sogenanntes Alleinstellungsmerkmal – das sind die Fragen, die sich das Management immer aufs Neue stellen müsse, so Riedel. Im klassischen Marketing-Mix wird

guter Service oft nicht als integraler Bestandteil eines Produkts gesehen. Guter Service leite sich aus der Unternehmenskultur ab und entstehe nicht von selber: „Man muss sich schon bewusst dafür entscheiden, wie der eigene Service aussehen soll.“ Klare Leitbilder seien hier gefragt, die die Werte des Unternehmens widerspiegeln, vom Vorstand vorgelebt und vom Mitarbeiter beim Kunden umgesetzt werden. Wie das bei einer gesetzlichen Krankenkasse gelingen kann, die ein quasi vom Gesetzgeber vorgegebenes Leistungsspektrum für ihre Versicherten bieten muss, erläuterte Prof. Dr. Jörg Loth, IKK Südwest-Vorstand, den zahlreichen Gästen des Marketingclubs Saar in seiner Präsentation: Die regionale Krankenkasse verfügte bei ihrer Gründung im Saarland Mitte der 1990er-Jahre über das Alleinstellungsmerkmal „Wir sind die Günstigsten“.

Diese Markenführerschaft über den Preis ging mit der Neuordnung der Gesetzlichen Krankenversicherung (GKV) in Deutschland durch den Gesetzgeber verloren, die Beiträge wurden für einige Jahre in der GKV vereinheitlicht, der Preiswettbewerb fand in geringem Umfang lediglich über pauschale Zusatzbeiträge statt. Die Marktteilnehmer mussten sich seitdem über Produkte und Service definieren – wohl wissend, dass grundlegende Leistungen für die Versicherten weitestgehend durch das Sozialgesetzbuch vorgegeben waren. „Die IKK Südwest hat sich daraufhin in großen Teilen neu erfunden“, so Loth.

Auf Grundlage der historischen Verbindung zum Handwerk legt die Innungskrankenkasse heute den Schwerpunkt auf ihre Markenattribute „regional, persönlich und einfach“ und hat auf diese Weise schon im zweiten Jahr in Folge die Auszeichnung „beste regionale Krankenkasse“ des Finanzmagazins Focus Money erungen. „Wir sind eine wertschätzen-

de Gemeinschaft“, erklärte Loth das Grundprinzip der im Unternehmen verbindlichen und schriftlich verankerten sowie von den Mitarbeitern gemeinsam entwickelten Unternehmenswerten und Service-Standards. Persönliche Ansprechpartner für die Versicherten in Geschäftsstellen vor

„Man muss das Ganze zur Chefsache machen“

Ort spielen dabei eine große Rolle, ohne dass die Herausforderungen und Chancen durch die Digitalisierung ignoriert werden. Durchaus selbstkritisch stellten sich sowohl Prof. Dr. Jörg Loth als auch Kai Riedel hinterher den Fragen des Publikums, das wissen wollte, wie man diesen Prozess in einem Unternehmen erfolgreich implementiert. „Wir versuchen kontinuierlich jeden Tag ein Stück besser zu

werden“, erläuterte Loth den Stand der Umsetzung dieser Service-Standards. „Man muss das Ganze zur Chefsache machen, die Führungskräfte entsprechend schulen und nicht zuletzt die Mitarbeiter kreativ beteiligen.“ Dass dies ein hartes Stück Arbeit ist, bekräftigte auch Kai Riedel.

Aktuell betreut die IKK Südwest mehr als 650.000 Versicherte und über 90.000 Betriebe in Hessen, Rheinland-Pfalz und im Saarland. Versicherte und Interessenten können auf eine persönliche Betreuung in 19 Geschäftsstellen der Region vertrauen. Darüber hinaus ist die IKK Südwest an sieben Tagen in der Woche rund um die Uhr über eine kostenfreie Service-Hotline zu erreichen. ■

Mehr Infos:

- IKK Südwest
Service-Hotline 0800-0119119
www.ikk-suedwest.de
- ServiceRating GmbH
Telefon 0221-16882880
www.servicerating.de



Nähe ist einfach.



sparkasse.de

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

 **Finanzgruppe**

Sparkassen SaarLB LBS
SAARLAND Versicherungen



Die neue ATV Tischlerarbeiten unterscheidet zwischen der Abrechnung nach Flächenmaß und der Abrechnung nach Längenmaß.

Neuerungen bei den ATV Tischlerarbeiten

Die Allgemeinen Technischen Vertragsbedingungen für Bauleistungen (ATV) sind Inhalt des Teil C der Vergabe- und Vertragsordnung für Bauleistungen (VOB). Für verschiedene Gewerke gibt es verschiedene ATV, so auch für Tischlerarbeiten. Seit September 2016 sind diese ATV unter der genauen Bezeichnung DIN 18355 in Kraft. Sie gelten demzufolge für Werkverträge, bei denen die VOB vereinbart ist. Nachfolgend stellt der Wohnhandwerker die wesentlichen aktuellen Änderungen der ATV vor.

Viefach gelten die einzelnen Bestimmungen der ATV auch als allgemein anerkannte Regeln der Technik. Sie sind auch bei einem Werkvertrag anzuwenden, der nicht auf die VOB Bezug nimmt, sondern für den das Bürgerliche Gesetzbuch die Vertragsgrundlage bildet. Im Abschnitt 3 geht es um die Ausführung von Tischlerarbeiten. Die geringfügige Formulierungsänderung in 3.1.2.

hinsichtlich der Anmeldung von Bedenken ändert nichts daran, dass Bedenken gemäß VOB Teil B und allgemein bei einem Werkvertrag immer beim Auftraggeber angemeldet werden müssen. Bedenken können sich insbesondere auf die Vorleistungen anderer Unternehmer beziehen, aber auch auf Planungen und Vorgaben des Auftraggebers. In 3.12.2. heißt es nun: „Türen, Klappen, Möbelrollläden und Schubkästen

müssen entsprechend der gewählten Konstruktion plan anliegen und leicht gangbar sein. Klassische Führungen sind aus Hartholz, HPL oder Kunststoff herzustellen.“ Dies bedeutet, dass Türen und Klappen plan anliegen müssen und Möbelrollläden sowie Schubkästen leicht gangbar sein sollen. Die bisherige Formulierung, dass Türen und Schubkästen dicht schließen müssen, wurde aus der ATV herausgenommen. Unter dem Aspekt moderner Möbelgestaltung ist dies zu begrüßen. Die Textänderung führt auch dazu, dass die Anforderung einer „staubdichten“ oder „dicht schließenden“ Ausführung ausdrücklich vereinbart werden muss. Klassische Führungen kommen heutzutage fast nur noch bei Meister- oder Gesellenstücken vor. Daher ist es ein wenig überraschend, dass die ATV dazu überhaupt eine Angabe macht. Sie erscheint zudem auch nicht logisch, da eine klassische Führung aus Kunststoff wohl kaum allgemein anerkannt sein dürfte.

In Abschnitt 4 der ATV werden die Nebenleistungen behandelt. Darunter versteht man Leistungen, die auch ohne besondere Erwähnung im Vertrag erbracht werden müssen und keine zusätzliche Vergütung auslösen. Im Gegensatz dazu stehen besondere Leistungen, die über die eigentlichen Vertragsleistungen hinausgehen und gesondert zusätzlich zu vergüten sind. Bisher gab es eine besondere Leistung und demzufolge eine Vergütungspflicht bei Gerüsten nur, wenn deren Arbeitsbühne nicht höher als zwei Meter über Gelände oder Fußboden la-

INFO Komplexität eines Aufmaßes

Ein Beispiel für die Komplexität eines Aufmaßes bei Abrechnung nach Flächenmaß gibt die Ziffer 5.3.1. Übermessen werden dabei:

- Aussparungen, zum Beispiel Öffnungen (auch raumhoch), Nischen kleiner gleich 2,5 Quadratmetern Einzelgröße, in Böden Aussparungen kleiner gleich 0,5 Quadratmetern Einzelgröße. Bei der Ermittlung der Einzelgröße sind die kleinsten Maße der Aussparung zugrunde zu legen,

- Unterbrechungen in der bekleideten Fläche durch Bauteile, zum Beispiel Fachwerkteile, Stützen, Unterzüge, Balken, Sparren, Lattungen, mit einer Einzelbreite kleiner gleich 30 Zentimetern,
- Fußleisten und Konstruktionen kleiner gleich 10 Zentimeter Höhe,
- Zwischenräume von Bekleidungen aus Latten, Brettern, Paneelen, Lamellen und dergleichen,
- Fugen.

gen. Nun gibt es schon die zusätzliche Vergütung, wenn die zu bearbeitende oder zu begleitende Fläche höher als 3,50 Meter über der Standfläche des hierfür erforderlichen Gerüstes liegt (siehe 4.1.2.). Daraus ergibt sich, dass mehr Klarheit über das abrechenbare Leistungssoll geschaffen wurde und sich für den Handwerker zusätzliche Vergütungsmöglichkeiten erschließen. Auch weitere Punkte zur Abgrenzung von Nebenleistungen und besonderen Leistungen bei der Vorhaltung von Gerüsten wurden handwerker-freundlich ausgestaltet. So etwa, wenn über Treppen oder Rampen ein Ausgleich notwendig wird, um eine ebene Standfläche für Gerüste zu erhalten (siehe 4.1.3. und 4.2.4.). Eine zusätzliche Vergütung gibt es nun auch, wenn etwa über Glasdächern die Greifraumtiefe mehr als 60 Zentimeter beträgt, die Arbeiten also körperlich anspruchsvoller sind (siehe 4.2.5.).

Eine besondere Rolle bei Tischlerarbeiten auf einer Baustelle spielt auch immer wieder der Schutz von Einrichtungsgegenständen, Bau- und Anlagenteilen vor Verunreinigung und Beschädigung. Vielfach verlangen hier Bauleiter aufwändige Schutzmaßnahmen. Sie beziehen sich dann fälschlich auf die VOB. Im Zusammenspiel mit 4.2.15. sorgt 4.1.4. nun für Klarheit. Eine Nebenleistung ist das lose Abdecken, Abhängen oder Umwickeln. Hingegen eine besondere vergütungspflichtige Leistung ist der besondere Schutz, etwa durch (staubdichtes) Abkleben von empfindlichen Einrichtungen und technischen Geräten oder das Aufstellen von Staubschutzwänden oder die Verwendung von Bautenschutzfolien ab 0,2 Millimeter Dicke. In Abschnitt 5 wurden die Aufmaßregeln neu strukturiert. Auf weiterführende Einzelregelungen (siehe 5.4.) verzichtet die neue ATV Tischlerarbeiten. Dafür spielen natürlich die allgemeinen Regelungen mit der Leistungsabrechnung gemäß den hergestellten Bauteilen ebenso eine große Rolle, wie die sogenannten Übermessungsregeln. Hier wird unterschieden zwischen der Abrechnung nach Flächenmaß und der Abrechnung nach Längenmaß (siehe auch Info auf Seite 10). ■

Jetzt Rundfunkbeiträge sparen

Wohnhandwerker-Betriebe haben seit Anfang 2017 die Möglichkeit, die lästigen Rundfunkgebühren zu senken. Es besteht die Möglichkeit, Teilzeitbeschäftigte anteilig zu melden. Dabei gilt folgende Regelung:

- Personen mit einer regelmäßigen wöchentlichen Arbeitszeit von maximal 20 Stunden werden mit dem Faktor 0,5 berücksichtigt.
- Personen mit einer Arbeitszeit über 20, aber mit maximal 30 Stunden werden mit dem Faktor 0,75 gerechnet.
- Personen, die mehr als 30 Stunden pro Woche arbeiten, zählen komplett.

Abhängig von der Zahl der Mitarbeiter wird der Beitrag gestaffelt. Insgesamt sind im Rundfunkbeitragsstaatsvertrag jetzt zehn Beitragsstufen vorgesehen. Demnach müssen etwa 90 Prozent der Handwerksbetriebe nur ein Drittel des Regelbeitrags zahlen, weil sie weniger als neun Mitarbeiter beschäftigen. Betriebsinhaber, Auszubildende, Mitarbeiter in Elternzeit und Minijobber werden bei der Ermittlung der Beschäftigtenzahl nicht berücksichtigt. Für Kleinbetriebe in der ersten Beitragsstufe fallen im Monat 5,83 Euro pro Betriebsstätte an. Zudem ist das erste Firmenfahrzeug beitragsfrei – für jedes weitere



Neuerdings können Teilzeitbeschäftigte auch anteilig berücksichtigt werden.

fallen ebenfalls 5,83 Euro an.

Alternativ ist weiterhin die Angabe der Kopfzahl möglich – das heißt, dass die Anzahl aller sozialversicherungspflichtig Beschäftigten ohne Differenzierung zwischen Voll- und Teilzeitbeschäftigten angegeben und eingetragen wird.

Wohnhandwerker sollten die Berechnung des Beitragsbescheids genau prüfen und Änderungen dem Beitragservice zeitnah mitteilen. Angaben zu Änderungen können bequem online gemacht werden. Bei Fehlern in der Berechnung sollte generell Widerspruch gegen den Beitragsbescheid eingelegt werden. ■

Weitere Infos:
www.rundfunkbeitrag.de

Holz.

Die Schönheit der Natur

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

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

► Besuchen Sie unsere Ausstellung **EXPO HOLZ**

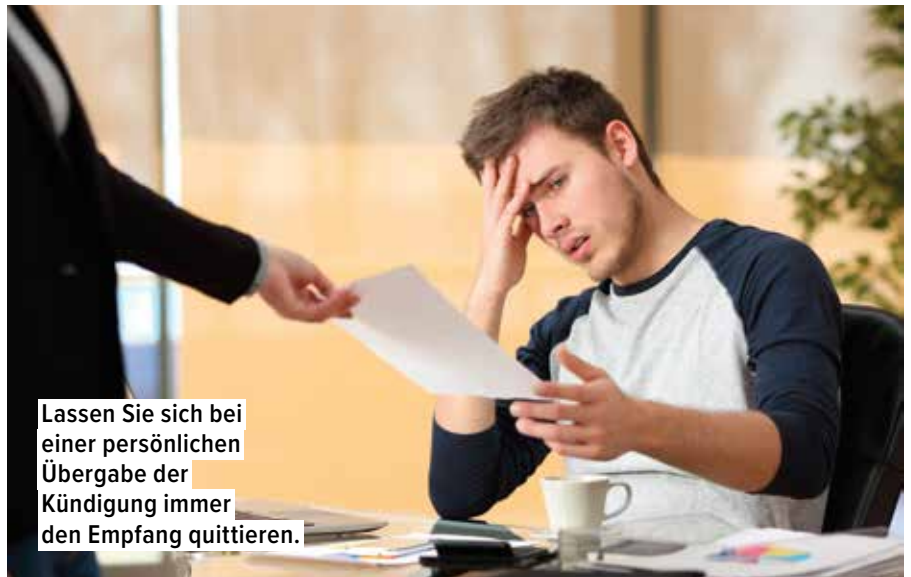
► Lotschstr 2, Landau/Pfalz
Tel. 063 41/684-0, Fax-134
Internet www.wickert.net

Neue Regelungen beim Führerschein für Klein-Lkws

Seit Anfang des Jahres gelten für Motorradfahrer und Fahrer von Klein-Lkws auch für bestehende Führerscheine Neuregelungen. Betroffen sind die Klassen C1, C1E, D1 und A2. Für Wohnhandwerker bedeutet das: Die Führerscheine C1 und C1E für Kleintransporter und Klein-Lkws gelten nur noch befristet. Inhaber müssen für eine Verlängerung alle fünf Jahre eine Gesundheitsprüfung absolvieren. Betroffen sind rückwirkend alle ab dem 19. Januar 2013 erstmals ausgestellten Führerscheine der Klassen C1 und C1E. Ein Verstoß gegen die neuen Vorgaben gilt als Fahren ohne Fahrerlaubnis und wird als Straftat sanktioniert. Führerscheine, die vor dem Stichtag erteilt wurden, bleiben wie gehabt bis zum 50. Lebensjahr gültig. Mit der Klasse C1 dürfen Kraftfahrzeuge mit einem zulässigen Gesamtgewicht zwischen 3,5 und 7,5 Tonnen gefahren werden. Ausgenommen sind jedoch ab sofort alle Fahrzeuge zur Personenbeförderung. Für diese ist nun unabhängig von der Zahl der Sitzplätze mindestens ein Führerschein der Klasse D1 erforderlich. Bislang durften mit C1 bis zu acht Passagiere mitgenommen werden. C1-Führerscheine, die vor dem 19. Januar 2013 ausgestellt wurden, sind von der Neuregelung nicht betroffen. Ihre Inhaber dürfen weiterhin Kleinbusse fahren. ■



Die neuen Regeln gelten seit Januar.



Lassen Sie sich bei einer persönlichen Übergabe der Kündigung immer den Empfang quittieren.

Richtiges Vorgehen bei Kündigungen von Arbeitsverhältnissen

Die Beendigung von Arbeits- und Ausbildungsverhältnissen ist häufiges Thema in den Beratungen der Verbandsgeschäftsstelle für Wohnhandwerker. Wir haben daraus die häufigsten Fragen und Antworten zusammengestellt.

Gibt es ein Formerfordernis für eine Kündigung?

Die Kündigung von Arbeits- und Lehrverhältnissen muss immer schriftlich erfolgen. Dies bedeutet, dass der Kündigende persönlich im Original unterschreiben muss. Die Schriftform wird nicht gewahrt durch Übermittlung per Fax, E-Mail, SMS oder WhatsApp-Nachricht. Schriftform bedeutet hier also Papierform!

Muss ich eine Kündigung begründen?

Grundsätzlich bedarf die Kündigung keiner Begründung. Es genügt, wenn eine Begründung im Gerichtsverfahren nachgeschoben wird. Spätestens jedoch bei der Ausstellung der Arbeits-

bescheinigung für die Arbeitsagentur kommt es zum Schwur. Ob der gekündigte Arbeitnehmer Arbeitslosengeld erhält, hängt nämlich entscheidend davon ab, aus welchen Gründen ihm gekündigt wurde. Damit der Arbeitgeber seine Ruhe hat, wird er häufig einfach und pauschal „betriebliche Gründe“ angeben. Gegenüber Lehrlingen oder Schwangeren bedarf die Kündigung immer einer Begründung, im letzteren Fall ist sie zudem an eine Zustimmung der zuständigen Stelle geknüpft.

Ist eine außerordentliche fristlose Kündigung zu begründen?

Die Begründung ist keine Wirksamkeitsvoraussetzung, der Arbeitnehmer kann jedoch eine Begründung verlangen.

Kann der Arbeitgeber einfach kündigen, wenn bei ihm ein Betriebsrat besteht?

In diesem Fall muss immer zuvor der Betriebsrat angehört werden. Ohne Anhörung ist die Kündigung unwirksam. Dies gilt auch bei Änderungskündigung oder bei Versetzungen. Der Betriebsrat muss

sich bei ordentlichen Kündigungen innerhalb von sieben Tagen, bei fristlosen innerhalb von drei Tagen äußern.

Wer muss die Kündigung aussprechen beziehungsweise unterschreiben?

Zuständig ist natürlich der Arbeitgeber selbst. Bei juristischen Personen (zum Beispiel UG oder GmbH) ist das dann der Geschäftsführer, bei Gesellschaften bürgerlichen Rechts gegebenenfalls alle Gesellschafter! Personalleiter beziehungsweise Prokuristen können auch wirksam den Arbeitgeber vertreten. Um Zweifel vorzubeugen, empfiehlt es sich, der Kündigung eine Originalvollmacht des Arbeitgebers beizufügen.

Welche Kündigungsfristen gelten?

Die fristlose Kündigung greift natürlich sofort mit Zugang, muss aber innerhalb von zwei Wochen nach Kenntnis der maßgebenden Tatsachen erfolgen. Für fristgerechte Kündigungen sehen Gesetz und Tarifverträge zum Teil unterschiedliche Fristen vor. Die gesetzlichen Fristen können nur aufgrund eines

Tarifvertrages unterschritten werden, wie es bei den Wohnhandwerker-Tarifverträgen der Fall ist. Diese Fristen gelten auch dann, wenn im Geltungsbereich des Tarifvertrages, also in der betreffenden Branche, dessen Bestimmungen zur Kündigungsfrist zwischen den Arbeitsvertragsparteien vereinbart wurden. Die gesetzliche Grundkündigungsfrist beträgt vier Wochen zum 15. oder letzten Tag eines Kalendermonats. Die maximale gesetzliche Kündigungsfrist beträgt sieben Monate zum Ende eines Kalendermonats.

Wie muss ich die Kündigung übermitteln?

Eine Kündigung ist eine einseitige empfangsbedürftige Willenserklärung. Der Absender muss also beweisen, dass der Adressat auch tatsächlich die Kündigung erhalten hat. Es gibt nur zwei sichere Methoden: der Einwurf des Kündigungsschreibens durch einen informierten Boten in den Briefkasten des Arbeitnehmers oder aber die Zustellung durch Einwurf-

Einschreiben.

Kann ich einem Arbeitnehmer im Krankenschein kündigen?

Der Ausspruch einer Kündigung wird nicht deswegen unwirksam, weil der Arbeitnehmer arbeitsunfähig war. Vielmehr kann eine Arbeitsunfähigkeit Grund für eine Kündigung sein. Lang andauernde Arbeitsunfähigkeit infolge von Krankheit und bei schlechter Beschäftigungsprognose oder sich ständig wiederholende Kurzeiterkrankungen sind gewissermaßen das klassische Beispiel für eine personenbedingte Kündigung. ■

Weitere Infos:

Mitglieder des Wirtschaftsverbandes Holz und Kunststoff Saar finden die Mantel-Tarifverträge und Formulierungshilfen für Kündigungsschreiben im Downloadbereich der jeweiligen Webseiten.


- www.schreiner.saarland
- www.bestatter.saarland
- www.raumausstatter.saarland
- www.parkettleger-pfalz.de



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

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

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

 facebook.com/CWSboco.Deutschland

CWS 



Glückwunsch! Nicole Toussaint aus Blieskastel hält stolz ihren Meisterbrief in Händen. Sie ist die erste Frau im Saarland, die sich Bestattermeisterin nennen darf.

„Ich habe den interessantesten Beruf der Welt“

Sie ist die erste Bestattermeisterin des Saarlandes und macht leidenschaftlich gerne das, was sie macht: Nicole Toussaint aus Blieskastel sieht sich als Organisatorin von „Lebensabschlussfeiern“.

Mit dieser Einstellung kann eigentlich nie etwas schiefgehen: von Grund auf positiv! Während alle Welt davon spricht, dass der Beruf des Bestatters ein schwerer ist und das

verdiente Geld ein Stück weit auch als Schmerzensgeld zu verbuchen sei, hat Nicole Toussaint eine grundlegend andere Meinung und Einstellung. Und das ist gut so!

Die erste Meisterin des Saarlandes, die vor der Bestatterinnung und der Handwerkskammer die Prüfung abgelegt hat, ist eigentlich gelernte Einzelhandelskauffrau und tatsächlich eher

Fotos: Bestattungen Toussaint (2)

zufällig zu jenem Beruf gekommen, den sie heute als „den interessantesten der Welt“ bezeichnet. Als sie seinerzeit ihren Mann kennenlernte, war Nicole Toussaint plötzlich Mitglied einer Schreiner- und Bestatterfamilie – einem Familienbetrieb mit Gründungsdatum 1886. „Mich hat das nicht geschreckt“ und so durfte sie mithelfen, die etwa 20 Bestattungen im Jahr zu organisieren. Aufgewachsen in einer Familie, die in Saarbrücken mit Schuhgeschäften ihr Geld verdient, hatte sie den Servicegedanken längst verinnerlicht, als die neuen Herausforderungen ihren Alltag zunehmend bestimmen sollten. „Ich hatte nie ein Problem mit dem Tod, weil er so menschlich ist und ich mich wirklich für Menschen interessiere“, sagt die heute 48-Jährige, die im Jahr 2001 das Bestattungsgeschäft von ihrem Schwiegervater übernommen und konsequent ausgebaut hat. „Um es gut zu machen, muss man einfach Interesse für die Menschen mitbringen und sich für deren Leben und Schicksal interessieren. Der Rest ergibt sich

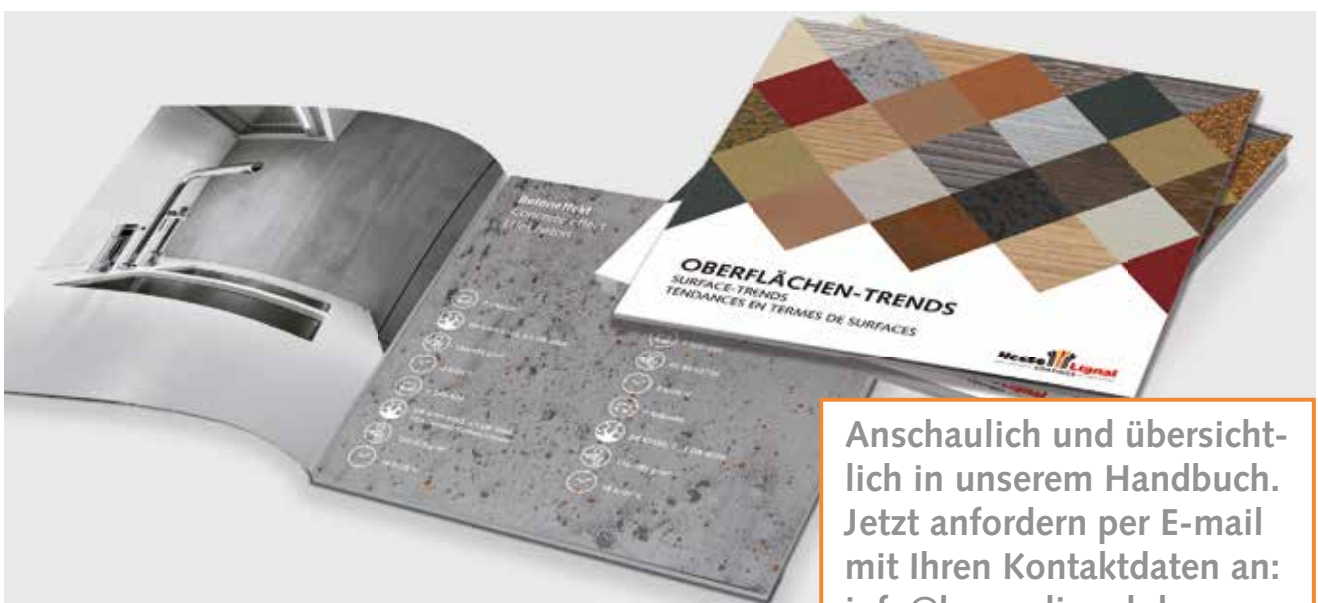


So sieht das Ergebnis der Arbeit von Nicole Toussaint bei einer „Lebensabschiedsfeier“ in einer Kirche aus – alles passt und ist liebevoll hergerichtet.

dann oft von selbst.“ So spricht sie bewusst von einer „Lebensabschlussfeier“, die sie zusammen mit den Hinterbliebenen im Sinne der Verstorbenen organisieren möchte. „Es ergibt sich so gut wie immer im Gespräch, was die Hinterbliebenen wollen. Mein Ziel ist

es immer, sie möglichst viel teilhaben zu lassen und nicht einfach irgendein Standardprogramm abzuspielen.“ So kann es schon mal vorkommen, dass statt der üblichen Musik vom Band bei der Trauerfeier die Enkel der Verstorbenen Geige spielen. ▶

Mit uns setzen Sie Oberflächen-Trends!



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

Hesse GmbH & Co. KG · Warendorfer Str. 21 · D-59075 Hamm
E-mail: info@hesse-lignal.de · www.hesse-lignal.de

Akzente in Sachen Oberflächen

Portraits & Projekte

► Zur besseren Charakterisierung der Bestattermeisterin Nicole Toussaint reicht deshalb ein Satz von ihr selbst, der mehr als tausend Worte sagt: „Ich nehme jeden Todesfall persönlich!“ Der Erfolg gibt ihr recht, so hat sie in gut 15 Jahren die Zahl der Aufträge verdreifacht – fast ohne Werbung, quasi nur auf Weiterempfehlung. Und: mit einem zweiten Standort in ihrem Heimatort Ensheim. Ihr Motto bei all ihrem Tun im Sinne einer würdigen Abschiednahme: „Man kann unheimlich viel richtig machen.“ Soll heißen, es soll für die Angehörigen möglichst angenehm sein.

Dass ihr das liegt, hat Nicole Toussaint wohl gleich bei der ersten Trauerfeier gemerkt: „Es war, als wäre es meine Familie“, sagt eine Frau, die sich selten Auszeiten gönnt, weil „ich immer präsent sein will“ und zum Ausgleich lediglich den einsam gewählten Dauerlauf im Wald braucht. „Ja, ich investiere viel Zeit in meine Arbeit, aber das muss auch so sein, wenn man es gut machen will.“ Und weil sie es gut machen will hat die Mutter einer 21-jährigen Tochter und Studentin 2007 die Prüfung zur „fachgeprüften Bestatterin“ und schließlich im Mai 2017 die Meisterprüfung abgelegt. Und auch sonst steht das Thema Fortbildung bei der eleganten blonden Frau ganz weit

oben auf der Prioritätenliste – Kurse in „Trauerbewältigung“, „Psychologie“ und „Rhetorik“ geben Zeugnis davon. Neben dem eigenen Lebensunterhalt sind Dankeschreiben und verbales Lob der Lohn für die Mühen, die in Wirklichkeit keine für sie sind. Im Gegenteil. Für Trauergespräche bei den Angehörigen zu Hause nimmt sie sich nicht selten bis zu vier Stunden Zeit. Zum Vergleich: Etwa ebenso lange braucht sie für einen ausgewachsenen Marathonlauf – und das sind immerhin 42,195 Kilometer!

„Weil ich bin, wie ich bin, empfehlen mich die Leute auch weiter – und das empfinde ich als sehr ermutigend“, sagt die ambitionierte Quereinsteigerin mit dem beiläufigen Ehrgeiz, die auch schon mal Vorträge beim Roten Kreuz zum Thema „Vorsorge“ hält und keinen Hehl daraus macht, dass diese in Zeiten zunehmender Single-Haushalte und Kinderlosigkeit immer wichtiger werden.

Gefragt, was das wohl unschönste Erlebnis in ihrem Berufsalltag als Bestatterin bisher war, muss sie nicht lange überlegen: „Ich hatte mal eine Beerdigung, da sollten Teile der Familie ausgeschlossen werden, was mir überhaupt nicht behagt hat. Ja, Schwester und Bruder waren so zerstritten, dass ich mich zu vermitteln genötigt sah.

Am Ende konnte ich etwas die Wunden kitten, aber der Fall ist mir schon sehr an die Nieren gegangen.“

Zum schönen Ausgleich für solch' ungeschöne Szenen in ihrem Lieblingsberuf gönnt sich die Vorzeige-Bestatterin einen kleinen Spleen mit Charme: „Ich habe als Leichenwagen einen Citroën CX Oldtimer und darauf bin ich sehr stolz.“ Eine Ästhetin, die Frau, denn noch heute überzeugt der CX mit seinen Komforteigenschaften und seiner angenehmen Natur. Es gibt nicht viele Oldtimer, mit denen die Strecke Blieskastel-Zürich angenehmer zurückzulegen wäre als mit dem CX. Und: Er hat mehr Charakter und Eigenständigkeit als der Rest seiner Klasse zusammen genommen, bietet einen unvergleichlichen Federungskomfort, ein Styling, das auch an heutigen Maßstäben gemessen noch progressiv wirkt und ein Fahrgefühl, das abseits vom Sportlichkeitswahn einzigartiges Vergnügen bereitet. Wohl dem, der solch' einen Dienstwagen sein Eigen nennt... ■

Mehr Infos:

Bestattungen Toussaint,
Inhaberin Nicole Toussaint,
Alte Pfarrgasse 17,
66440 Blieskastel,
Telefon 06842-4563,
E-Mail bestattungen-toussaint@t-online.de



Die Vorzeige-Bestatterin hat einen kleinen Spleen mit Charme: „Ich habe als Leichenwagen einen Citroën CX Oldtimer und darauf bin ich sehr stolz.“ Eine Ästhetin, die Frau, denn noch heute überzeugt der CX mit seinen Komforteigenschaften und seiner angenehmen Natur.



Patric Gentes hat allen Grund, zufrieden zu lächeln, ist er doch der „Beste der Besten“ Jungmeister des gesamten Saarlandes – branchenübergreifend.

Wohl dem, der einen preisgekrönten Nachfolger hat

Schreinermeister Patric Gentes aus Saarbrücken hat gewerkübergreifend die beste Meisterprüfung im Saarland abgelegt.

Gut, dass er sein Jurastudium dem Schreinerhandwerk geopfert hat und bald den Betrieb seines Vaters Walter Gentes weiterführen kann.

Kleiner Tipp an die Führung der Handwerkskammer: Sollten Sie mal einen neuen Lobbyisten und überzeugten Botschafter suchen – Patric Gentes wäre ideal. Und: Er hat Interesse, das Handwerk zu repräsentieren. Nur noch nicht jetzt gleich, denn der 33-Jährige muss erst noch sein Haus renovieren. Wird noch etwa ein Jahr lang dauern. „Danach aber gerne“, so die Aussage des frisch gekürten Top-Meisters 2016, im offiziellen Sprachgebrauch „Jahrgangsbester“ genannt.

Warum er als Botschafter ideal wäre? Nun, Patric Gentes ist klug, charmant, sieht gut aus und vor allem hat er Ideen und sieht, was schief läuft. Zum Beispiel findet er die auf Studienabbrecher zielende Kampagne des Handwerks „suboptimal“. „Viel sinnvoller wäre es, gleich bei Abiturienten für Handwerksberufe zu werben. Da läuft nichts, auf dem Gymnasium ist Handwerk so gut wie kein Thema. Ein Fehler“, wie er findet. Unter anderem dafür möchte er sich einsetzen. „Die Stellung des Handwerks in unserer Gesellschaft muss besser werden, denn das Handwerk wird nicht genug wertgeschätzt“, findet der Jungmeister, der seinen Vater Walter Gentes mächtig stolz macht, bringt der Junior doch ►

Portraits & Projekte

► jetzt alle Voraussetzungen mit, um in die Fußstapfen des 63-Jährigen zu treten.

Schließlich gilt es, eine schöne Familientradition fortzuführen, gehen die Ursprünge der Schreinerei Gentes doch auf das Jahr 1871 zurück. Seit her gab es Höhen und Tiefen – wie wahrscheinlich in jedem Betrieb. Walter Gentes erzählt, man habe in den vergangenen Jahren den Betrieb verkleinert. „Früher hatten wir mal sieben Angestellte, jetzt sind wir noch zu viert“, sagt Walter Gentes, der den Familienbetrieb seit 20 Jahren führt. Früher habe man Holztüren und Fenster selbst hergestellt und ganze Hotel-einrichtungen gemacht, „inzwischen überwiegen die Montagetätigkeiten“. Was sich zunächst vielleicht langweilig anhören mag, ist das Gegenteil, wenn man Patric Gentes Glauben schenken mag: „Wir machen nie das Gleiche, denn auf jeder Baustelle gibt es andere Bedingungen, andere Herausforderungen. Jeder Arbeitstag ist spannend!“ Sagt einer, der erst spät in den Beruf gestartet ist. Mit 26 hat er die Schreinerlehre im elterlichen Betrieb begonnen, nachdem er auf der Uni gemerkt hat, dass Jura wohl doch nicht das Richtige für ihn ist und er lieber



Patric und sein Vater Walter Gentes sind ein eingespieltes Team und der Junior soll den Familienbetrieb in Saarbrücken-Fechingen in ein paar Jahren übernehmen.

was mit den Händen machen möchte. Was lag da näher, als Schreiner zu lernen und später den Meister zu machen. Dass ihm das liegen würde, war klar,

„denn ich habe in der vorlesungsfreien Zeit schon immer im Betrieb mitgearbeitet“.

Und dann ein paar Jahre später das: Von allen 267 Meisterbriefen, die die Handwerkskammer in diesem Jahr ausstellen durfte, hat der ehrgeizige Schreinermeister aus Fechingen den mit Abstand besten geschafft: 364 von 400 möglichen Punkten – in Theorie und Praxis. Kompliment! Am 7. Mai 2017 bei der 52. Meisterfeier der Handwerkskammer des Saarlandes (HWK) in der Saarbrücker Congresshalle vor rund 1.500 geladenen Gästen wurde er dafür geehrt. Von der Ministerpräsidentin, dem Intendanten des Saarländischen Rundfunks und natürlich von HWK-Präsident Bernd Wegner.

„Sie, liebe Jungmeisterinnen und Jungmeister, haben sich eine der höchsten Qualifikationen unseres Wirtschaftsbereiches erarbeitet. Sie gehören damit zur Elite des Handwerks“, so Bernd Wegner. Er unterstreicht in seiner Rede, dass der Meisterbrief für gelebten Verbraucherschutz, nachhaltige Unternehmensgründungen und eine hohe Ausbildungsleistung steht.



Besonders mit den liebevoll gefertigten Details konnte Patric Gentes mit seinem selbst entworfenen TV-Mediamöbel die Meisterjury nachhaltig beeindruckten.

Zudem regt er die Einführung einer Gründerprämie für Handwerksmeister im Saarland an: „Die Gründerquote in unserem Land ist noch zu gering. Da müssen wir gegensteuern.“

Auch Ministerpräsidentin Kramp-Karrenbauer spart nicht mit Lob: „Der Meisterbrief nimmt in der Fachkräfteversorgung eine Schlüsselrolle ein: Er ist das Herzstück des Mittelstandes. Eine starke Wirtschaft funktioniert nur mit leistungsfähigen und wettbewerbsstarken Unternehmen. Diese kann es nur geben, wenn tatkräftige Menschen den Schritt in die Selbstständigkeit wagen und damit einen wichtigen Beitrag zur wirtschaftlichen Entwicklung und Stabilität des Handwerks leisten. Ich gratuliere allen Jungmeisterinnen und Jungmeistern ganz herzlich zu ihrem Meisterbrief“, so die CDU-Politikerin an die 267 frischgebackenen Jungmeisterinnen und Jungmeister.

In seiner Festrede „Work-Life-Balance – Wie das Internet unser Leben verändert“ spricht SR-Intendant Professor Thomas Kleist die Herausforderungen der Digitalisierung für das Handwerk an. Dabei betont er: „Sie, die Jungmeisterinnen und Jungmeister, beherrschen die neuen Techniken und Sie müssen dafür Sorge tragen, dass das Handwerk nicht hinter der Industrie zurückbleibt. Begreifen Sie deshalb die Digitalisierung als Chance. Wer sich dem Rad der Entwicklung entgegenstellt, wird überrollt werden. Also schwingt man sich doch besser rauf auf das Rad und gibt dann die Richtung mit an!“

Die Präsidentin der Sparkassenfinanzgruppe Saar, Cornelia Hoffmann-Bethscheider, überrascht Patric Gentes schließlich mit einem Sonderpreis für den „Besten der Besten“ in Höhe von 1.500 Euro. Geld, das er für die Hausrenovierung sicherlich gut gebrauchen kann.

Und was hat das für Folgen, wenn man derart geehrt wird und urplötzlich in der Öffentlichkeit steht? „Da hab' ich sehr schöne Sachen erlebt. So haben schon einige Kunden gesagt: Es ist eine Ehre, dass so jemand wie Sie zu uns kommt! Das freut mich natürlich sehr. Überhaupt gab es viele Gratulationen.“

Weiß er denn schon, wie er einmal den Betrieb weiterführen möchte? „Im Prinzip ja, auch wenn ich erstmal langsam in die Chefrolle hineinwachsen möchte. Auf Sicht will ich die Firma vergrößern, dann haben wir einfach mehr Möglichkeiten“, sagt der 33-Jährige, der selbst von sich sagt, dass er



Sparkassenpräsidentin Cornelia Hoffmann-Bethscheider überreichte den Sonderpreis in Höhe von 1.500 Euro für den „Besten der Besten“.

bei der Arbeit „übergenu“ ist und einen hohen Anspruch hat. An Aufträge kommen er und sein Vater vor allem durch Weiterempfehlungen und durch die langjährige Kooperation mit Immobilienfirmen: „Wir haben treue und langjährige Kunden, sind vom Raum Merzig bis nach Kaiserslautern aktiv“, ergänzt Walter Gentes die Aussagen seines Sohnes.

Was die Aufteilung anbelangt, so ist Walter Gentes für den Bürokras und

die Aufträge zuständig, während der Junior sich vermehrt um Kundendienst und Montagen kümmert. Warum die Arbeit nie langweilig wird, hängt nach Aussage von Patric Gentes auch mit dem übergroßen Spektrum zusammen, das sie anbieten. „Wir machen letztlich alles: Boden, Rollläden, Fenster, Zimmer- und Haustüren, am liebsten aber Massivholzarbeiten und denkmalgeschützte Renovierungen.“ Klingt wahrlich abwechslungsreich. Auffällig, dass in dieser eindrucksvollen Aufzählung das Wort Möbel nicht vorkommt. Patric Gentes lacht und sagt dann: „Ich habe in meinem Leben erst drei Möbelstücke gemacht, eins in der Ausbildung und zwei im Meisterlehrgang.“ Darunter das TV-Mediamöbel, mit dem er die Meisterjury nachhaltig beeindruckten konnte. ■

Mehr Infos:

Schreinerei & Fenstertechnik W. Gentes,
Inhaber Walter Gentes,
Auf den Felsen 27,
66130 Saarbrücken,
Telefon 06893-4517,
Mobil 0172-6853541,
E-Mail info@schreinerei-gentes.de,
www.schreinerei-gentes.de

EPPER
MASCHINEN UND WERKZEUGE
FÜR INDUSTRIE & HANDWERK

MARTIN



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

Formatkreissäge T75 PreX

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

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

BITBURG



Wohnkultur trifft Individualität:
Das 32-seitige Kundenmagazin
Ihres Unternehmens.

„Wohnhandwerker trends“: Nächste Ausgabe im Oktober

„Wer nicht wirbt, stirbt!“ Diese vielfach belegbare Volksweisheit greift gnadenlos auch bei Wohnhandwerker-Betrieben, die sich oft schwer damit tun, die vermeintlich „richtige“ Werbeform zu finden. Abhilfe kann hier der neue Sprössling der „Wohnhandwerker“-Familie schaffen, der auf den Namen „Wohnhandwerker trends – Das Magazin für Wohnkultur“ hört. Im Oktober erscheint die Herbst-Winter-Ausgabe, die ab jetzt bestellt werden kann. Das Kundenmagazin „Wohnhandwerker trends“ ergänzt das bestehende Marketing perfekt oder bietet – gerade für kleinere Betriebe – erstmals die Möglichkeit, mit professionellem Marketing zu punkten. Der Clou: Durch den bewusst subtilen Einsatz der Firmenwerbung bringt der Leser die hochwertigen Inhalte dieses 32-seitigen „Schöner-Wohnen-Magazins“ jederzeit mit den Produkten und Dienstleistungen des jeweiligen Wohnhandwerker-Betriebes in Verbindung. ■

Weitere Infos:
inplan-media GmbH,
Telefon 06834-5790729,
E-Mail wohnhandwerker-trends@inplan-media.de

Günstige Konditionen für Wohnhandwerker

Die Creditreform Saarbrücken Dr. Uthoff KG bietet Mitgliedsbetrieben des Wirtschaftsverbandes Holz und Kunststoff Saar exklusiv vergünstigte Konditionen für ihre Dienstleistungen an.

Die Creditreform Saarbrücken schützt seit ihrer Gründung im Jahr 1885 Unternehmen im Saarland vor Zahlungsausfällen durch Bonitätsauskünfte über Firmen und Privatpersonen. Darüber hinaus unterstützt die Creditreform Firmen bei der Realisierung von überfälligen, unbestrittenen Forderungen durch einen Inkasso-Full-Service – von der ersten Mahnung bis zur Zwangsvollstreckung und Titelüberwachung.



Alexandra Saar

Exklusiv für die Mitglieder der dem Wirtschaftsverband Holz und Kunststoff angeschlossenen Innungen (Bestatter, Schreiner und sonstige Wohnhandwerker) bietet die Creditreform Saarbrücken ein maßgeschneidertes Dienstleistungspaket. Unter Gewährleistung der aktuellen Datenschutz-

richtlinien haben diese Unternehmen die Möglichkeit, eine Mitgliedschaft bei der Creditreform zu vergünstigten Konditionen abzuschließen. Das Angebot beinhaltet das Abrufen von Privatpersonenauskünften zur Risikoprüfung über die Zahlungsfähigkeit von Kunden sowie einen inkludierten Mahnservice und die Bearbeitung nicht titulierter und titulierter Forderungen.

Durch das exklusive Angebot können Unternehmen Risiken durch Zahlungsausfälle vermeiden, ihre Außenstände realisieren und sich auf Ihr Kerngeschäft konzentrieren. Detaillierte Informationen zum Angebot der Creditreform Saarbrücken finden Mitglieder des Wirtschaftsverbandes Holz und Kunststoff im Mitgliedsbereich der Website oder direkt bei der Creditreform Saarbrücken. ■

Mehr Infos:

- www.schreiner.saarland
- Creditreform Saarbrücken, Alexandra Saar, Telefon 0681-301225, E-Mail a.saar@saarbruecken.creditreform.de



Neben Bonitätsauskünften unterstützt die Creditreform Saarbrücken Wohnhandwerker-Betriebe auch bei der Realisierung von Forderungen.



Der Gesundheitsschutz bei der Arbeit ist in Luxemburg im „Code du travail“ geregelt.

l'emploi“ erforderlich. Diese ist von einem Arbeitsmediziner („Médecin de travail“) durchzuführen. Mit dieser Untersuchung wird die gesundheitliche Eignung für die Ausübung der besagten Tätigkeit festgestellt. Das kennt man in Deutschland so nicht. Darüber hinaus sind ärztliche Eignungsuntersuchungen bei Tätigkeiten mit Eigengefährdung (zum Beispiel Absturzgefahr) sowie bei Tätigkeiten mit Fremdgefährdung (zum Beispiel Fahr- und Steuertätigkeiten) nachzuweisen. Dies entspricht den Festlegungen, wie man sie in Deutschland aus Unfallverhütungsvorschriften kennt. Hinzu kommt noch die arbeitsmedizinische Vorsorge (zum Beispiel bei Arbeiten mit Lärm und Gefahrstoffen), die bei uns in der Verordnung Arbeitsmedizinische Vorsorge (ArbMedVV) festgelegt ist und sich inhaltlich nicht wesentlich unterscheidet. Diese Arbeitsplätze werden unter dem Begriff „Postes à risques“ zusammengefasst. Untersuchungsbescheinigungen von hiesigen Arbeitsmedizinern werden in Luxemburg anerkannt. ■

Problemlos arbeiten im lukrativen Luxemburg

Gesundheitszeugnisse, Eignungsuntersuchungen und mehr? Bei Arbeiten in Luxemburg gelten besondere Vorschriften. Für den Wohnhandwerker hat Dr. Volker Christmann, Arzt für Arbeits-, Allgemein- und Umweltmedizin und Leiter des Werksarztzentrums Saar GmbH wichtige Informationen aus arbeitsmedizinischer Sicht zusammengefasst.

In den letzten Monaten hat das Werksarztzentrum Saar gehäuft Anfragen zu erforderlichen Gesundheitszeugnissen für Arbeitnehmer von Betrieben, die Arbeiten in Luxemburg ausführen wollen, erhalten. Nähere Informationen finden sich auf offiziellen Internetseiten in Luxemburg (siehe Info am Textende). Diese offiziellen Portale des Staates beziehungsweise der Gewerbeaufsicht haben unter anderem auch eine in Deutsch gehaltene Version, wobei jedoch nicht alle relevanten Informationen auf Deutsch verfügbar sind. Die Regelungen zum Gesundheitsschutz bei der Arbeit sind in Luxemburg im „Code du travail“

festgelegt. Eine offizielle Übersetzung ins Deutsche gibt es derzeit nicht. Erforderliche ärztliche Untersuchungen („Examen médicaux“) finden sie im Livre III, Titre II, Chapitre VI in den Artikeln L 326-1 bis L 326-12. Bei allen Arbeitnehmern („toute personne briguant un poste de travail“) ist bei Aufnahme oder wesentlicher Änderung einer Tätigkeit eine Einstellungsuntersuchung („Vue de

Wichtige Webseiten in Luxemburg:

- www.luxembourg.public.lu
- www.itm.lu

Weitere Infos und Kontakt:

waz Werksarztzentrum Saar GmbH,
Gesundheitszentrum am Ring,
Kaiser-Friedrich-Ring 30,
66740 Saarlouis,
Telefon 06831-96642 95,
E-Mail info@waz-saar.de,
www.waz-saar.de

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

BUCHTIPPS

Hilfe zur Beurteilung optischer Mängel

Mit der „Richtlinie zur visuellen Beurteilung, Teil 2, Möbel und Innenausbau“ bringt Tischler Schreiner Deutschland ein fachliches Regelwerk auf den Markt, mit dem in dieser Form erstmals holzartenspezifische Merkmale beschrieben und der Branche Hilfestellungen zur individuellen Beurteilung von Möbeloberflächen an die Hand gegeben werden.

Eine große Bandbreite der in den Tischler- und Schreinerbetrieben vorkommenden tatsächlichen oder auch empfundenen „optischen Mängel“ und

Beanstandungen können mit Hilfe der praxisnahen Schrift beurteilt werden. So können Tischler und Schreiner mit Hilfe der Richtlinie Erscheinungsklassen für massive und furnierte Oberflächen definieren und

anschließend als Produktbeschreibung vertraglich vereinbaren. Besonders hohen Kundenanforderungen, die in der Vergangenheit mitunter zu unbegründeten Reklamationen führten, wird auf diese Weise im Vorfeld Rechnung getragen. Doch auch im Streitfall ist die Fachschrift von großem Nutzen, da in ihr Erscheinungsklassen und Holzmerkmale beschrieben sowie Details und Eigenschaften hinsichtlich ihrer Zulässigkeit beurteilt werden. Denn längst nicht jede Reklamation ist tatsächlich ein Mangel und natur-

bedingte Merkmale wie Äste, Kern- oder Splintholz in der Regel eher hinnehmbar als verarbeitungsbedingte wie Ausbesserungen oder Bearbeitungsspuren.

Die „Möbelrichtlinie“ ist der zweite Teil einer umfassenden fachlichen Schriftenreihe, mit der die Innungsorganisation plant, sukzessiv wesentliche Bereiche des Tischler- und Schreinerhandwerks abzudecken. Denn genauso vielfältig wie der Beruf, sind auch die Besonderheiten des vielschichtigen Produktportfolios der Branche.

Richtlinie zur visuellen Beurteilung von Tischler- und Schreinerarbeiten, Teil 2, Möbel und Innenausbau. Herausgeber: Tischler Schreiner Deutschland. 1. Auflage 2017. 48 Seiten. DIN-A4. Preis 59 Euro (für Innungsmitglieder 39 Euro) zuzüglich Mehrwertsteuer und Versandkosten. Bestellungen online über www.tsd-onlineshop.de

Unverzichtbarer Helfer für Parkett- und Bodenleger

Die Verlegung von Bodenbelägen und Parkett auf mineralische Estriche, Gussasphaltestriche, Holzdielen, Trockenestriche, Span- und OSB-Platten gehört zum Standardprogramm eines jeden Parkett- und Bodenlegers. Das Spektrum der auf der Baustelle anzutreffenden Untergründe ist jedoch wesentlich vielfältiger. Nicht selten fragt sich der Parkett- und Bodenleger, wie er im speziellen Fall vorzugehen hat, um schadenfrei Belagsarbeiten ausführen zu können. Kompetent und sachkundig stellt Wolfram Steinhäuser in seinem Buch die in der Praxis vorkommenden, unterschied-

lich beschaffenen Untergründe vor. Detailliert beschriebene Schadensbilder helfen dabei, Verlegefehler und damit teure Folgekosten zu vermeiden. Eine genaue Beschreibung der erforderlichen Prüfpflichten macht das Werk zu einem unverzichtbaren Helfer für Parkett- und Bodenleger.

Der Autor, Wolfram Steinhäuser, hat sein Ingenieurstudium in Fachrichtung Baustoffverfahrenstechnik an der ehemaligen Hochschule für Architektur und Bauwesen Weimar – jetzt Bauhaus Universität Weimar – absolviert. Nach dem Studium hat er als Bauleiter der damaligen volkseigenen Bauindustrie gearbeitet. Unmittelbar nach der Wende wechselte er zur Firma Henkel nach Düsseldorf. Hier hat er 23 Jahre lang als Experte für Fußbodentechnik Kunden aus dem Handwerk beraten. Sein spezielles Fachgebiet

sind alle Untergründe für die Ausführung von Bodenbelags- und Parkettarbeiten. Sein Ingenieurbüro in Rudolstadt berät Parkett- und Bodenleger bei ihren fachlichen Problemen. Er ist seit 2013 im Ruhestand, ist aber weiterhin mit seinem Ingenieurbüro aktiv in der Bodenbelagsbranche tätig.

Untergründe aus Sicht des Parkett- und Bodenlegers. Prüfpflichten, Schadensbilder, Verlegefehler. Wolfram Steinhäuser. 180 Seiten. ISBN 978-3-8167-9763-0. Fraunhofer IRB Verlag. Preis 39,90 Euro.



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



„Der neuerliche Tarifabschluss fügt sich in die allgemeine Tariflandschaft ein“, so der Kommentar von Karl Friedrich Hodapp, Vorsitzender des Wirtschaftsverbandes Holz und Kunststoff Saar.

Tarifabschluss im saarländischen Schreinerhandwerk 2017

Vertreter des Wirtschaftsverbandes Holz und Kunststoff Saar und der IG Metall haben sich kürzlich auf einen Entgeltabschluss für die rund 1.500 Beschäftigten der saarländischen Schreinerbranche (einschließlich Bestatter und Baufertigteilmonteure) verständigt. Demnach haben sich seit dem 1. Juni die Entgelte um 2,3 Prozent erhöht – Laufzeit bis 30. Juni 2018. Ab 1. Juli 2018 fällt eine weitere Erhöhung um 2,1 Prozent an – einer Laufzeit bis 31. Mai 2019.

Der Abschluss fügt sich in die allgemeine Tariflandschaft ein“, so Verbandsvorsitzender Karl Friedrich Hodapp. „Die Gewerkschaft hätte sich natürlich mehr gewünscht“, so Hodapp weiter. Aber trotz der vergleichsweise guten allgemeinen Konjunkturdaten habe sich an der Erlössituation für die Unternehmen nichts geändert. Erhöhte Rohstoffpreise und die Belastungen der Betriebe durch unproduktive Stunden in Autobahnstaus bei Montagen ließen sich an die Kunden einfach nicht weitergeben.

Durch die Laufzeit von 13 und dann elf Monaten ergibt sich unter dem Strich eine reale Belastung für zwei Jahre um 4,2 Prozent. Umgerechnet auf das

Eckentgelt pro Mitarbeiter wirkt sich der Abschluss für die Betriebe allerdings dann schon mit einem Betrag von über 2.100 Euro aus.

Der von Verbandsseite eingebrachte Vorschlag einer Erhöhung in einem Schritt für 24 Monate, dann gleich mit drei Prozent, fand seitens der IG-Metall keine Zustimmung – vor allem im Hinblick auf die angestrebte Laufzeit. So blieb es beim mittlerweile klassischen Abschluss für die Branche in zwei Stufen für 24 Monate.

Mit der Erhöhung des Entgeltes erfolgt auch eine Erhöhung der Ausbildungsvergütung ab 1. August, dann mit einer Laufzeit von 24 Monaten. Im ersten Ausbildungsjahr beträgt nun die Vergütung 490 Euro, im zweiten 670 Euro und im dritten Ausbildungsjahr 790 Euro. Damit erfolgt eine überproportionale Erhöhung der Ausbildungsvergütungen, wobei die Laufzeit von 24 Monaten der letzten und nun auch der aktuellen Erhöhung zu berücksichtigen ist.

Die aktualisierte Entgelttabelle sowie alle geltenden Tarifverträge finden Verbandsmitglieder in der geschlossenen Benutzergruppe auf der Website. ■

Mehr Infos:
www.schreiner.saarland

Wer wird der Superstar 2017?

Der diesjährige Tag des Handwerks findet am 16. September in Saarlouis statt. Höhepunkt der Veranstaltung ist sicherlich der Wettbewerb „Saarlands Schreiner Superstars 2017“.



Aufgrund des Erfolges in den vergangenen Jahren beteiligt sich die Schreinerinnung auch in diesem Jahr am bundesweiten Aktionstag „Tag des Handwerks“ am Samstag, 16. September, in der Saarlouiser City. Zusammen mit weiteren Landesinnungen wird eine Handwerksausstellung der besonderen Art präsentiert. Jedes Jahr messen sich die besten Schreinerinnen und -gesellen beim praktischen Leistungswettbewerb des Deutschen Handwerks. Treffpunkt der Qualifikation beim Tag des Handwerks ist der Kleine Markt in Saarlouis. Hier wetteifern die jungen Handwerker im Schreinerzelt um die höchste Punktzahl. Sie haben aufgrund der Prüfungsergebnisse bei der Gesellenprüfung mit den Noten „sehr gut“ und „gut“ die Voraussetzungen zur Wettbewerbsteilnahme erfüllt.



Giacomo Micheli

Nach einer siebenstündigen Arbeitsprobe wird der Sieger gekürt, darf sich „Saarlands Schreiner Superstar 2017“ nennen und tritt damit in die Fußstapfen von Vorjahressieger Giacomo Micheli aus Heusweiler. Der Sieger hat die Möglichkeit, sich am Bundeswettbewerb und den Weltmeisterschaften zu beteiligen. ■

NACHRICHTEN

Anmeldungen zur Gesellenprüfung noch bis zum 25. August

Gewerbliche und kaufmännische Lehrlinge und Auszubildende im Handwerk, die ihre Berufsausbildung bis zum 15. März 2018 beenden und deren Berufsausbildungsverhältnisse in die Lehrlingsrolle eingetragen sind, können bis zum 25. August 2017 ihre Anträge auf Zulassung zu den Gesellen- und Abschlussprüfungen bei der Handwerkskammer des Saarlandes einreichen (Hohenzollernstraße 47-49, Postfach 101331, 66013 Saarbrücken).

Einschulungstermine 2017



Die Einschulungstermine für die Schreinerklassen im ersten Lehrjahr sind in diesem Jahr wie folgt:

- Technisch-gewerbliches Berufsbildungszentrum (TGBBZ) Saarlouis: Mittwoch, 16. August, 8.30 Uhr (Mittelstufe), Montag 21. August, 7.45 Uhr (Oberstufe), Dienstag, 22. August, 7.45 Uhr (Unterstufe).
- TGBBZ Neunkirchen: Mittwoch, 16. August, 8 Uhr (Saal B3).
- TGBBZ Saarbrücken: Mittwoch, 16. August, 8.45 Uhr (Raum II AE07).

Fusion der Schreinerverbände Rheinland-Pfalz und Hessen vollzogen

In einer gemeinsamen Mitgliederversammlung am 1. Juli 2017 in Mainz haben die Delegierten der Schreinerlandesverbände Rheinland-Pfalz und Hessen die Fusion der beiden Verbände zum 1. Januar 2018 beschlossen. Die Geschäftsstelle in Koblenz wird zu diesem Zeitpunkt aufgelöst und es gibt dann nur noch die Geschäftsstelle in Bad Wildungen (Hessen). Allerdings sollen die Markenauftritte „Schreiner Rheinland-Pfalz“ und „Tischler Hessen“, die jeweiligen Tarifgebiete sowie die entsprechenden Verbandspublikationen fortbestehen, sodass eine gewisse regionale Identität erhalten bleibt.



Ansehnlich:
Die Kojen der
Raumausstatter-
Prüflinge waren
„sehr ordentlich“.

Alle Prüflinge waren erfolgreich



Auch in diesem Jahr fand die praktische Gesellenprüfung für die Raumausstatter im Saarland in der Schreinerlehrwerkstatt in Saarbrücken-Von der Heydt statt. Alle acht Teilnehmerinnen und Teilnehmer absolvierten erfolgreich ihre Prüfung. Innerhalb von dreieinhalb Tagen mussten sie eine Raumsituation unter Berücksichtigung von Polster-, Dekorations-, Wand- und Bodenbelagsarbeiten gestalten und herstellen. Der Ausbildungsschwerpunkt der einzelnen Prüflinge wurde dabei besonders berücksichtigt: einmal der Bereich Polstern, zweimal der Bereich Boden und sechsmal der

Bereich Raum-, Licht- und Sonnenschutz. Das Erlernete wurde in der Gestaltung einer offenen Koje (1 Meter x 1 Meter x 2,4 Meter) präsentiert. Dazu zählten die Bespannung einer Wand, das Verkleben eines Bodenbelages mit dem Herstellen eines Ausschnittes, das Polstern und Beziehen eines Hockers sowie die Montage einer Fensterdekoration. Die Vorsitzende des Prüfungsausschusses, Kristina Kalz, war mit den Ergebnissen zufrieden. „Die Kojen sind sehr ordentlich geworden und die jungen Leute haben dreieinhalb Tage konzentriert gearbeitet“, fügt die Raumausstattermeisterin aus Illingen-Welschbach an. ■

Super Gesellen schaffen fünfmal „sehr gut“ und zehnmal „gut“

57 Lehrlinge dürfen sich nach bestandener Prüfung jetzt Schreiner nennen. Die Ergebnisse der Sommergesellenprüfung 2017 beeindrucken den Prüfungsausschuss.



Die diesjährigen Absolventen der Sommergesellenprüfung zeigten beeindruckende Leistungen in der Praxis“, so Claus Ames, Schreinermeister und Mitglied des Prüfungsausschusses, denn fünfmal wurde im praktischen Teil die Note „sehr gut“ und zehnmal die Note „gut“ vergeben. Insgesamt werden von 68 Teilnehmern im Rahmen der Lossprechungsfeier am 22. August in der Sparkasse Saarbrücken 57 Prüflinge ihre Gesellenbriefe erhalten. „Damit haben erfreulicherweise rund 84 Prozent ihre Lehrzeit erfolgreich beendet“, sagt Claus Ames, der sich sehr lobend über die Leistungen der Nachwuchskräfte äußert.



Claus Ames

Für den praktischen Teil in der überbetrieblichen Lehrwerkstatt in Saarbrücken-Von der Heydt standen zwei Arbeitsaufgaben an. Zunächst wurde in sieben Stunden ein kleiner Hocker angefertigt. Der Schwerpunkt lag hier in einer von Hand gefertigten Zapfenverbindung und Kreuzüberplattung. Für das eigentliche Gesellenstück standen 38 Stunden zur Verfügung. Das diesjährige Prüfungsstück entworfen hatte die 24-jährige Juana Klosa, die ihren Schreinerberuf bei der Firma W3RKRAUM Möbel, Design, Schreinerei GmbH & Co. KG in Saarbrücken erlernte. Mit ihrer Idee,



Mit viel Elan waren die angehenden Gesellen bei der Sache. Beim Gesellenstück handelte es sich um einen Schreibtisch (kleines Bild).

einen Schreibtisch zu konzipieren, gewann sie den Wettbewerb „Ich entwerfe mein Gesellenstück“. Zu diesem Wettbewerb aufgerufen waren alle anstehenden Prüfungsteilnehmer zur Sommergesellenprüfung. Nach bestimmten Vorgaben wie Größe, Holzart oder Schwierigkeitsgrad wurden Vorschläge erarbeitet. Der Prüfungsausschuss hatte aus den rund 30 Vorschlägen der Prüfkandidaten den Vorschlag von Juana Klosa als Siegerstück ausgewählt. Der Schreibtisch wurde dann von allen Prüflingen in Klausur einheitlich angefertigt.

Das erforderliche Material zur Erstellung des Schreibtisches wurde mit den Rohmaßen zuvor von den Ausbildungsmeistern erstellt. In Gruppen mit vier bis fünf Personen ging es dann an die Umsetzung, wobei genaues Zuschneiden mit Gehrungsschnitten ebenso gefragt war wie die Handarbeit bei der Herstellung der Eckverbindungen am Schubkasten. Verschiedene Prüfungsausschüsse nahmen die jeweilige Arbeitsprobe und das Gesellenstück unter die Lupe und beurteilten es nach vorgegebenen Kriterien wie Sauberkeit und Passform. ■

Wir schaffen Lösungen für Sie!

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



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



TRAUER

Erhard Wommer

Schreinermeister
aus Sulzbach

* 23.01.1930 † 08.06.2017

NEU IM VERBAND

Als neues Mitglied im Wirtschaftsverband Holz und Kunststoff Saar begrüßen wir die Firma **Freiraum Einrichtungs-GmbH** aus St. Ingbert. Als neues DHTI-Mitglied begrüßen wir die Firma **Martin März GmbH** aus Peißenberg (Bayern).

NACHRICHTEN

**Oberflächentag bei
HEES + PETERS in Trier**

Der Trierer Spezialist für Holzbearbeitung „HEES + PETERS“ veranstaltet am Freitag, 15. September, in der neugebauten Maschinenaussstellungshalle seinen diesjährigen „Oberflächentag“. Die Hersteller Heesemann, Clou, SCM, Wagner und Schuko demonstrieren dabei das Neuste vom Schleifen und Lackieren, der Lackbeschichtung und Spritzraumgestaltung.

Mehr Infos:

www.heesundpeters.com

SPÄNEX

- absaugen
- filtern
- brikettieren
- heizen
- lackieren

Qualität für die
Zukunft!

www.spaenex.de

☎ 05571-304-0

Fax 05571-304-111

PARTNER

Mitglieder im Förderkreis
der Parkettleger



Parkett Hinterseer GmbH
Parkett seit 1904
Max-Planck-Straße 4
D-06796 Brehna
Telefon 034954-68910
www.hinterseer.com



W. & L. Jordan GmbH
Heimtex-Großhandel
An der Römerbrücke 6
D-66121 Saarbrücken
Telefon 0681-947330
www.joka.de



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



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



Eugen Lägler GmbH
Fußbodenschleifen
Kappelrain 2
D-74363 Güglingen
Telefon 07135-98900
www.laegler.com



NEOPUR GmbH
Wir haben mehr drauf
Werkstraße 21
D-64732 Bad König
Telefon 06063-57710
www.neopur.de



Pallmann GmbH
Bringt's auf den Punkt
Im Kreuz 6
D-97076 Würzburg
Telefon 0931-279640
www.pallmann.net

MARTIN PETRI

Bau- und Möbelschreinerei

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

GLÜCKWUNSCH

Inge Bettingen, Betriebsinhaberin des Raumausstatterbetriebes Heimdecor Stumbilg in Neunkirchen, wird am 19. August 70 Jahre. Schreinermeister und Geschäftsführer der Firma Dejon & Scher in Schiffweiler, **Paul Reiner Scher**, feiert am 20. August seinen 60. Geburtstag. **Gerhard Scheid** aus Hasborn, Geschäftsführer des Unternehmens Bestattungen Scheid UG, wird am 24. August 65 Jahre alt. Betriebsinhaber **Stefan Gref** aus Saarbrücken wird am 28. August 55 Jahre. Seinen 75. Geburtstag feiert **Karl Josef Franz** aus Quierschied am 6. September. IKK-Südwest-Vorstand



Prof. Dr.
Jörg Loth

Prof. Dr. Jörg Loth feiert am 9. September seinen 50. Geburtstag. Seniorenmitglied **Paul Heydt** aus Saarbrücken wird am 12. September 75 Jahre. Ebenfalls am 12. September wird Schreinermeister **Maximilian Standhaft** aus Völklingen 65 Jahre. Geschäftsführer **Thomas Becker** aus Blieskastel wird am 14. September 55 Jahre alt. Seinen 60. Geburtstag feiert am 15. September Schreinermeister **Manfred Linder** aus Blieskastel. **Uwe Gropp**, Geschäftsführer der bau-glas & Holz Design Gropp GmbH in Neunkirchen, wird am 29. September 50 Jahre. Betriebsinhaber **Wladimir Martel** aus Losheim am See wird am 8. September 55 Jahre.



Paul
Heydt



Uwe
Gropp

PARTNER

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



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

Feierliche Übergabe der Gesellenbriefe und des Kreativpreises an Meisterschüler

Am Dienstag, 22. August, erfolgen ab 18 Uhr im Beratungszentrum der Sparkasse Saarbrücken (Neumarkt 17, 66117 Saarbrücken) die feierliche Übergabe der Gesellenbriefe und des Kreativpreises an die Meisterschüler. Der CDU-Landtagsabgeordnete Peter Strobel und Peter Dincher, Landeslehrlingswart des saarländischen Schreinerhandwerks, werden die Zertifikate und Gesellenbriefe überreichen. Gleichzeitig findet an diesem Abend auch die Verleihung des Kreativpreises an die Meister-

schüler im Schreinerhandwerk statt. Zur Jury gehören unter anderem: Peter Strobel, Vorsitzender des Ausschusses für Wirtschaft, Arbeit, Energie und Verkehr der CDU-Landtagsfraktion und Cathrin Ells-Seringhaus von der Saarbrücker Zeitung. Die Meisterstücke des Jahrgangs 2016/17 der Saarländischen Meister- und Technikerschule werden ebenfalls in der Sparkasse Saarbrücken ausgestellt: von Dienstag, 22. August, bis Freitag, 25. August, jeweils von 9 bis 16 Uhr. ■



„Das ideale Auto für Reparatur-Spezialisten im Stadtgebiet“

Der Wohnhandwerker wollte wissen, ob der neue Toyota Proace schreinertauglich ist und mit der Konkurrenz im Kastenwagenbereich mithalten kann. Vorstandsmitglied Peter Dincher hat den flotten Japaner getestet – und für gut befunden.

Peter Dincher ist ein erfahrener Unternehmer mit einem ansehnlichen Fuhrpark und natürlich dem Wissen, welche Anforderungen Wohnhandwerker-Betriebe an ihre Autos haben. Somit ist er der ideale Tester für das neue Handwerker-Auto von Toyota, mit dem der japanische Branchenkrösus auch auf dem deutschen Markt punkten möchte. Soviel sei vorab verraten: Die Chancen dafür stehen nicht schlecht – so jedenfalls der Eindruck von Peter Dincher.

Der stellvertretende Landesinventionsmeister der Schreiner und stellvertretende Verbandsvorsitzende des Wirtschaftsverbandes Holz und Kunststoff Saar sowie Bezirksoberrmeister Saarbrücken und Landeslehrlingswart hatte zwei Tage die Gelegenheit, den Lastesel Proace Probe zu fahren. Die Testfahrten in und um Püttlingen, dem Firmensitz der Schreinerei Dincher, haben dem Chef offensichtlich Spaß gemacht und ihn zu einem unzweideutigen Urteil kommen lassen. Doch dazu später.

Laut Produktbeschreibung von Toyota Deutschland will man mit der Proace-Reihe „gewerbliche und private Kunden gleichermaßen ansprechen“. Demnach haben die Japaner nicht nur Familien- und Freizeitsportler, sondern auch rund 1,3 Millionen Handwerksbetriebe in Deutschland sowie die über 350 Wohnhandwerker-Betriebe im Saarland im Visier. Dabei gilt zunächst einmal: „Der Proace-Transporter ist praktisch, der Proace Verso chic und wohnlich“, so kurz und knapp das offizielle Marketing-Statement Toyotas, das dem ersten Eindruck standhält. Zwischen Last und Lust, zwischen Paket- und Personentransport schlägt der Proace seine Brücke. Die Konkurrenz von VW-Bus und Mercedes-V-Klasse dürfte demnach ebenfalls hinschauen. Die Variationsoptionen beim Proace beginnen bereits bei der Wahl der Fahrzeuglänge. Kompakt, medium und lang nennen sich diese simpel. Peter Dincher hatte die kompakte Version mit 4,61 Metern Länge zur Verfügung, die nach seiner Einschätzung ein angemessenes Verhältnis zwischen Außenabmessungen und Raumangebot zur Verfügung stellt. Nach Eindruck von Peter Dincher schwimmt der Proace im dichten Stadtverkehr wie ein gewöhnlicher Pkw ganz normal mit, erst auf kurvigem Landstraßen spürt der Fahrer



Schreinermeister Peter Dincher hat sich hinter dem Steuer des neuen Toyota Proace „sehr wohlgefühlt“, wie er sagt.



Bild oben: Das neue Handwerker-Auto Toyota Proace gibt im Stadtverkehr und auf Baustellen ein gutes Bild ab. **Bild unten:** Ein- und Ausladen sind beim Proace besonders bequem, weil der kompakte Kastenwagen aus Japan mit einer niedrigen Ladefläche punkten kann.

einen Unterschied zu Limousine oder Kombi. Die Geräuschkämmung ist dabei tadellos und lässt durchaus Gespräche im normalen Tonfall zu. Die schreiner-taugliche Transporter-Variante fällt hier natürlich etwas ab und verfügt nicht über dieselbe Reduzierung der Außengeräusche.

Apropos außen. Die Optik des Proace kann durchaus gefallen. Bereits in der mittleren Version sind serienmäßig lackierte Stoßfänger und eine Chromumrandung am unteren Lufteinlass vorhanden. Ein größeres Augenmerk dürften viele Interessenten allerdings auf die inneren Werte legen. Hier können sich bis zu neun Personen tummeln, die mit zahlreichen Ablagemöglichkeiten, Türfächern und Getränkehaltern auch längere Fahrten komfortabel überstehen – für Wohnhandwerker bietet sich an dieser Stelle ein großzügiger Laderaum und eine angenehm niedrige Laderampe. Zur aufpreispflichtigen Wunschausstattung zählen unter anderem die per Fußbewegung aktivierbaren seitlichen, automatischen Schiebetüren und das Panorama-Glasdach. Ein Allradantrieb, der auf matschigen Baustellen oder im Winter den Vortrieb sichern könnte, ist allerdings nicht erhältlich. Großen Wert legen die Toyota-Verantwortlichen auf die fünf Sterne im Eu- ▶



INFO Der Toyota Proace

Modellstart: 09/2016.

Karosserie: Kastenwagen mit bis zu 9 Sitzen in 5 Karosserievarianten, 3 Längen und mit 3 Hecktürenvarianten.

Motor: Diesel, 5 Varianten zwischen 95 und 177 PS (70 bis 130 kW), 1.560 oder 1.997 ccm, 210 bis 400 Nm Drehmoment, Höchstgeschwindigkeit 160 oder 170 km/h, Euro 6.

Antrieb: 3 Varianten (5- und 6-Gang-Schaltgetriebe, 6-Stufen-Automatik).

Ausstattungen: 7 Varianten (Proace, Comfort, Combi, Combi Comfort, Doppelkabine Comfort, Fahrgestell, Fahrgestell Comfort).

Maße und Gewichte: Länge 4.600,

4.950 oder 5.300 mm, Breite 1.920 mm, Höhe 1.895, 1.905 oder 1.935 mm, Wendekreis ab 11,3 Meter, Leergewicht 1.585 bis 2.058 kg, Zuladung bis zu 1.360 kg, zulässiges Gesamtgewicht 2.610 bis 3.100 kg, Anhängelast bis 2.500 kg gebremst und 750 kg ungebremst, Tankinhalt 69 Liter.

Messwerte: Durchschnittsverbrauch von 5,0 bis 6,2 l/100 km, CO₂-Ausstoß von 137 bis 163 g/km.

Garantien: Fahrzeug, Lack und europaweite Mobilität 3 Jahre, Durchrostung 12 Jahre.

Preis: ab 24.871 Euro unverbindliche Preisempfehlung.





Peter Dincher hat „seinen“ Testwagen auf Herz und Nieren geprüft und hält ihn für den Alltagsbedarf von Schreibern und Raumausstattern für konkurrenzfähig.

► ro-NCAP-Crashtest für Transporter und Familienausführung. Auf Wunsch kann zudem das Toyota-Safety-Sense-System geordert werden, das mit einer Kombination aus Radartechnologie und Kameras kritische Situationen frühzeitig erkennen soll. Beim gewerb-

lich genutzten Proace bewirken Wartungsintervalle von 40.000 Kilometern besonders günstige Unterhaltskosten, wie Thomas Friedrich, Filialleiter der Toyota Autowelt in Saarbrücken, dem Wohnhandwerker-Tester erklärt. Fazit von Peter Dincher: Mit seiner an-

sprechenden Auswahl an Karosserie- und Ausstattungsvarianten stellt der Toyota Proace eine gelungene Alternative zu den Platzhirschen VW-Bus und Mercedes-V-Klasse dar und ist besonders für Wohnhandwerker-Betriebe, die auf Reparaturen spezialisiert sind und vornehmlich in der Stadt zu tun haben, eine ernstzunehmende Alternative zu den Mitbewerbern. Auch dass die kompakte Höhe des Proace tiefgaragentauglich ist und das getestete Auto für Betriebe mit mehreren Montagekolonnen interessant sein dürfte, untermauert das positive Urteil des Wohnhandwerker-Testers Peter Dincher. ■

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

Altmaier, Peter	1, 4, 5, 6, 7
Ames, Claus	25
Becker, Thomas	26
Bettingen, Inge	26
Braun, Yves	8
Christmann, Volker	21
Dincher, Peter	27, 28, 29, 30
Els-Seringhaus, Cathrin	27
Franz, Karl Josef	26
Friedrich, Thomas	30
Gentes, Patric	1, 17, 18, 19
Gentes, Walter	1, 17, 18, 19

Gref, Stefan	26
Gropp, Uwe	26
Hauser, Ulrich	30
Heydt, Paul	26
Hodapp, Karl Friedrich	3, 23
Hoffmann-Bethscheider, Cornelia	19
Kalz, Kristina	24
Kleist, Thomas	19
Klosa, Juana	3, 25
Kramp-Karrenbauer, Annegret	19
Lindner, Manfred	26
Loth, Jörg	8, 9, 26
Maas, Heiko	1, 4, 5, 6, 7
Martel, Wladimir	26
Micheli, Giacomo	23

Persch, Anja	8
Riedel, Kai	8, 9
Saar, Alexandra	20
Scheid, Gerhard	26
Scher, Paul Reiner	26
Schumacher, Dagmar	8
Standhaft, Maximilian	26
Steinhäuser, Wolfram	22
Strobel, Peter	27
Toussaint, Nicole	1, 14, 15, 16
Wegner, Bernd	18
Wellnitz, Jürgen	8
Wommer, Erhard	26

UNTERNEHMEN

Adam, Wüschheim	27
Adolph, Saarbrücken	7
Andres & Massmann, Blankenrath	27
Autowelt, Saarbrücken	30, 32
Becher, Blieskastel	27
Citroën, Paris	16
Creditreform, Saarbrücken	20
CWS-boco, Dreieich	13
Dejon & Scher, Schiffweiler	26
Dincher, Püttlingen	28
Egger, Brilon	27
Epper, Bitburg	19, 27
Esplanade, Saarbrücken	8
Fraunhofer, Stuttgart	23
Freiraum, St. Ingbert	26
Gentes, Saarbrücken	1, 17, 18, 19
Glöckner, Neunkirchen	25
Gropp, Neunkirchen	26
Harig & Jochum, Saarbrücken	27
Hees + Peters, Trier	26, 27, 31
Henkes, Tholey	27
Hesse, Hamm	15, 27
Hinterseer, Brehna	26
HOMAG, Schopfloch	5, 27
IKK Südwest, Saarbrücken	2, 8, 9, 26, 27

inplan-media, Schwalbach	20
Irsch & Partner, Saarlouis	27
Jordan, Saarbrücken	26
Klaus, Saarbrücken	27
Läglér, Güglingen	26
Leyendecker, Trier	26, 27
LOBA, Ditzingen	26
M&R, Saarbrücken	8
März, Peißenberg	26
Mercedes, Stuttgart	28
NEOPUR, Bad König	26
OPO, Villingen-Schwenningen	27
Pallmann, Würzburg	26
Petri, Saarbrücken	26
Remmers, Löningen	27
Saarbrücker Zeitung	27
Saarländischer Rundfunk	19
Saarländischer Sargvertrieb	27
Scheid, Tholey	26
Schuko, Kirchberg	21
ServiceRating, Köln	8, 9
SPÄNEX, Uslar	26
Sparkasse Saarbrücken	27
Sparkassenverband, Saar	9, 19
Stummbillig, Neunkirchen	26
Toussaint, Blieskastel	1, 14, 15, 16
Toyota, Köln	28, 29, 30
Vereinigte Feuerbestattung Saar	27
Videre-Alsfasser, St. Wendel	22, 27
Volkswagen, Wolfsburg	28
W3RKRAUM, Saarbrücken	3
Werkarztzentrum, Saarlouis	21
Wickert, Landau	11
Würth, Saarbrücken	27

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

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

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

Herausgeber: Wirtschaftsverband Holz und Kunststoff Saar e. V.

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

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

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

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

Die nächste Ausgabe
erscheint am 13.10.2017

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