

Wohnhandwerker

Magazin des Wirtschaftsverbandes Holz und Kunststoff Saar e. V.

Digital ist besser

Moderneste Technik gepaart mit innovativen Ideen und dem Mut zu Veränderungen hilft Kosten zu sparen und bei den Kunden zu punkten. Der Betrieb von Schreinermeister Peter Mohr aus Saarbrücken ist hierfür nur eines der leuchtenden Beispiele. Seite 18

DURCHBLICK FÜR DIE SCHREINER:

Zulieferer Glas Adolph aus Saarbrücken empfiehlt sich als perfekter Partner. Seite 11



DER MIT DEM EX-LEHRLING FIRMIERT:

Thomas Bauer aus Lebach macht jetzt gemeinsame (Küchen-)Sache mit Giacomo Michaeli. Seite 14



Dany Müller, Bezirksleiter Saarlouis



GESCHÄFTS ESSEN

Gemeinsam für eine gesunde Ernährung am Arbeitsplatz.
Mehr auf www.iss-einfach-besser.de



Immer mehr Arbeitgeber fördern eine ausgewogene Ernährung ihrer Mitarbeiter – nicht zuletzt zur Steigerung des Wohlbefindens und der Leistungsfähigkeit. Nutzen auch Sie unser Unterstützungsangebot für Ihr Team.

Unsere Bezirksleiter beraten Sie gerne bei Ihnen vor Ort.



BEEINDRUCKEND



Im Rahmen der Wintergesellenprüfung haben neun Schreinerlehrlinge an der praktischen und 15 an der theoretischen Prüfung teilgenommen. In der Praxis wurde der zweitplatzierte Entwurf des letztjährigen Wettbewerbes „Ich entwerfe mein Gesellenstück“ angefertigt. Antonia Koch aus St. Ingbert, die ihre Lehre bei der Firma Sven Hochmann in St. Ingbert absolvierte, hatte einen Schuhschrank entworfen, der an den fünf Prüfungstagen einiges abverlangte.

„Richtige Fakten, falsche Interpretation!“

Die Arbeitskammer des Saarlandes hatte Mitte Dezember 2017 wieder einmal berichtet, dass saarländische Arbeitnehmer im Durchschnitt weniger als ihre westdeutschen Kollegen verdienen. Festgemacht hatte die Arbeitskammer das am verfügbaren Einkommen der privaten Haushalte im Jahr 2015. Mit einem Betrag von 20.303 Euro lag das Saarland um 8,3 Prozent unter dem Durchschnitt der alten Bundesländer.

Die Vereinigung der Saarländischen Unternehmensverbände (VSU) hat die Ausführungen der Arbeitskammer zu den angeblich niedrigen Löhnen im Saarland heftig kritisiert. Joachim Malter, Hauptgeschäftsführer der VSU: „Diese Darstellung wird auch durch ihre ständige Wiederholung nicht richtiger. Das Einkommen

eines Schreiners, einer Verkäuferin oder eines Industriemechanikers im Saarland unterscheidet sich nämlich keineswegs vom Durchschnitt der Republik. Es ist sogar leicht höher. Das durchschnittliche Einkommen über alle Beschäftigten hinweg ist

EDITORIAL

allerdings deshalb niedriger, weil wir im Saarland nur sehr wenige Spitzenverdiener haben. Uns fehlen eben die Konzernzentralen oder Vorstandsetagen großer Unternehmen, wo die Manager und Chefs durchaus auch einmal eine Million Euro und mehr im Jahr beziehen. Nur wenige Kräfte dieser Kategorie würden den

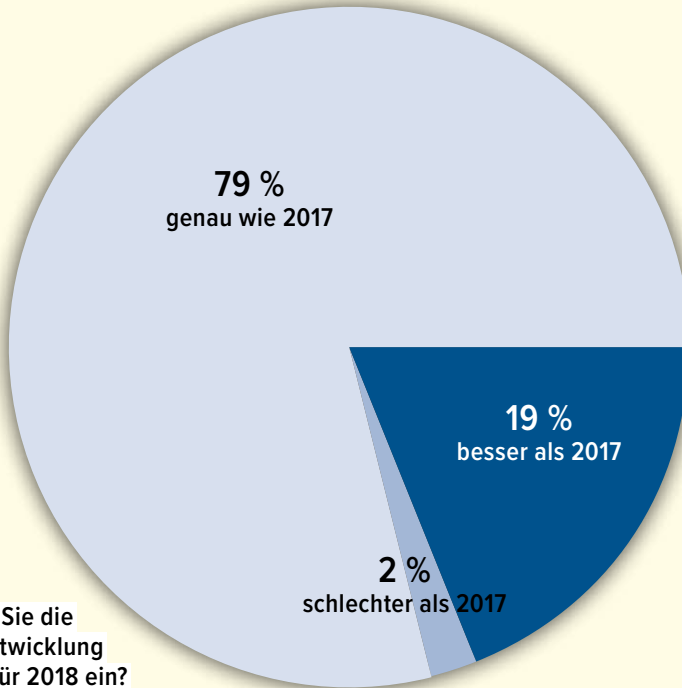
Durchschnitt der Entgelte im Saarland deutlich erhöhen.“

Ich kann das aus Sicht der beim Wirtschaftsverband organisierten Wohnhandwerker-Betriebe nur ausdrücklich bestätigen. Neben den von Malter dankenswerterweise ausdrücklich erwähnten saarländischen Schreiner (mit einem durchschnittlichen tariflichen Stundenlohn von 16,82 Euro) gelten bei den Raumausstattern und Parkettlegern bundesweit einheitliche und damit auch für das Saarland verbindliche Entgelttarifverträge.

Herzlichst, Ihr
Thomas Dahlem,
 Vorsitzender des Tarifausschusses
 beim Wirtschaftsverband
 Holz und Kunststoff Saar e. V.



Große Zuversicht in der Branche



Wie schätzen Sie die Konjunkturerwartung der Branche für 2018 ein?

Konjunkturmfrage: Optimismus bei Wohnhandwerkern im Saarland

Seit über zehn Jahren versendet der Wirtschaftsverband Holz und Kunststoff Saar Fragebogen an seine rund 300 Mitgliedsbetriebe. Grund: Eine Konjunkturmfrage soll Aufschluss über die aktuelle Wirtschaftslage geben. „Die Rücklaufquote, die in diesem Jahr bei rund 20 Prozent lag, verschafft uns einen repräsentativen Überblick“, so Verbandsgeschäftsführer Michael Peter zum Prozedere.

Alle Wirtschaftsexperten sagen ein weiteres gutes Jahr für die Konjunktur voraus. Ihrer Meinung nach war der Ausblick für ein neues Jahr lange nicht mehr so erfreulich. Nach Jahren verhaltenen Wachstums hat die Weltkonjunktur bereits 2017 an Fahrt aufgenommen. Für 2018 zeichnet sich ein robuster Zuwachs der Wirtschaftsleistung bei einem nur maßvollen Anstieg der Inflation ab. Die Ausgangslage spricht dafür, dass die Weltwirtschaft noch mindestens zwei gute Jahre genießen kann. Das Zeitalter der Vorsicht ist 2017 ausgelaufen. Nach Jahren ohne neue Megakrise haben viele Menschen die große Scheu vor dem Risiko abgestreift. Haushalte und Unternehmen sind jetzt wieder eher bereit, die günstigen Finanzierungsbedingungen zu nutzen. Die Investitionen sind nahezu überall in der westlichen Welt angesprungen. Unterstützt durch zunehmende Beschäftigung öffnen auch die privaten Verbraucher ihre Briefaschen. Hierfür ist vor allem die vielfach nachgefragte Umrüstung bestehender Immobilien im Hinblick auf den demografischen Wandel und den Klimaschutz ausschlaggebend. Profitiert auch das saarländische Schreinerhandwerk von dieser Entwicklung? Die Schreiner- und Montagebranche im Saarland folgt dem allgemeinen Konjunkturtrend: Die Beurteilungen einzelner Konjunkturindikatoren wie Auftragsbestand, Betriebsauslastung, Umsatzentwicklung und Beschäftigungssituation haben sich im Vergleich zum Vorjahr nochmals verbessert. Die Investitionsbereitschaft hat sich weiter erhöht. Waren es im vergangenen Jahr rund 26 Prozent der Befragungsteilnehmer, die Investitionen tätigen wollten, so planen in 2018 rund 40 Prozent der Betriebsinhaber größere Maßnahmen. Auf die Frage nach der Entwicklung der Branchenkonjunktur in 2018 im Vergleich zum Vorjahr sehen 19 Prozent eine weitere Verbesserung. Ge-

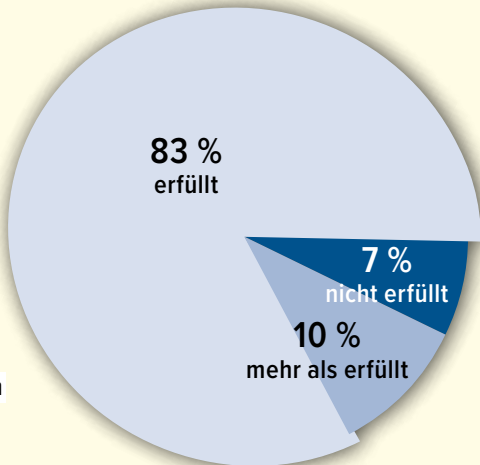


Michael Peter

INFO Erwartungen 2017

Fast alle erfüllt

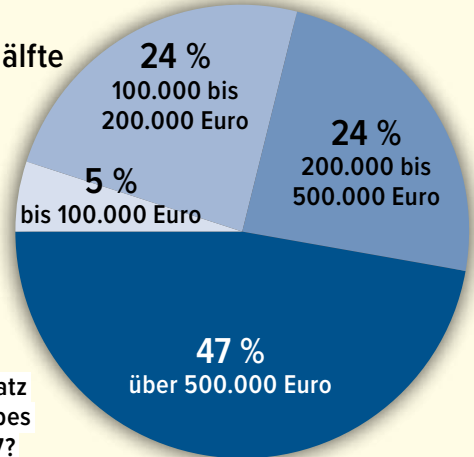
In wie weit wurden Ihre Erwartungen für 2017 erfüllt?



INFO Umsatz 2017

Fast die Hälfte mit mehr als einer halben Million Euro

Wie groß war der Gesamtumsatz Ihres Betriebes im Jahr 2017?



steigerte Erwartungen sahen im vergangenen Jahr nur noch zehn Prozent. Im Gegensatz etwa zum Jahr 2013, als noch zwölf Prozent der Betriebe eine schlech-

tere Konjunkturlage prognostizierten, sind es jetzt nur noch zwei Prozent, die mit einer Verschlechterung rechnen. 35 Prozent der antworten-

den Betriebe geben als Tätigkeitsschwerpunkt die Fertigung und Montage der selbst hergestellten Teile an. Einzelfertigung mit einem konkreten Aufmaß erfolgt

bei 31 Prozent der Unternehmen. Die Montage fremdgefertigter Teile oder Trockenbau steht bei 26 Prozent der Betriebe im Vordergrund. Acht Prozent befassen ▶



Morgen ist einfach.



sparkasse.de/morgen

Wenn man sich mit der richtigen Anlagestrategie auch bei niedrigen Zinsen Wünsche erfüllen kann.

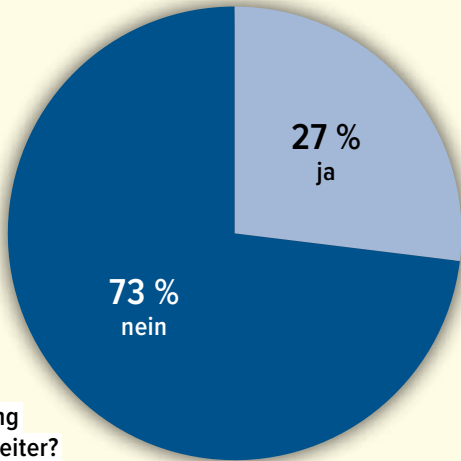
Sprechen Sie mit uns.

Finanzgruppe

Sparkassen SaarLB LBS SAARLAND Versicherungen

INFO Einstellungen 2018

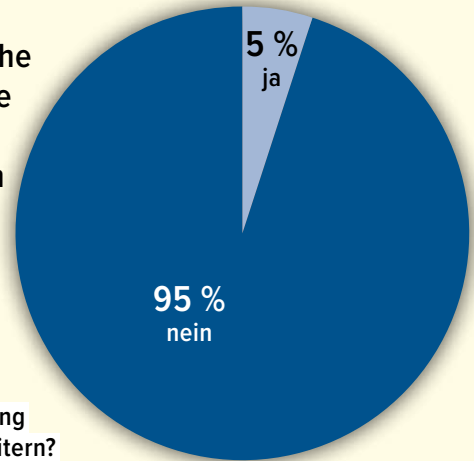
Ein Viertel will neue Mitarbeiter



Planen Sie für 2018 die Einstellung neuer Mitarbeiter?

INFO Entlassungen 2018

Die Branche plant ohne Entlassungen



Planen Sie für 2018 die Entlassung von Mitarbeitern?

► sich schwerpunktmäßig mit einer Serienfertigung. Der Fertigungsschwerpunkt liegt bei den herstellenden Unternehmen im Innenausbau und der Fertigung von Möbeln – dies gaben 72 Prozent der Befragten an. Bei drei Prozent liegt der Schwerpunkt im Treppenausbau und bei neun Prozent im Fensterbau. Der Bereich Sonstiges liegt bei 16 Prozent. Die größte Kundengruppe stellen die Privatpersonen

mit rund 66 Prozent. Es folgen die gewerblichen Kunden mit 25 Prozent und die Kundengruppe Handel und öffentliche Auftraggeber mit jeweils 3,5 Prozent und die Bauträger mit zwei Prozent. Rückblickend auf das vergangene Jahr sahen 83 Prozent ihre Erwartungen erfüllt, für sieben Prozent war das Jahr enttäuschend und immerhin zehn Prozent konnten sich darüber freuen, dass ihre Erwartungen sogar

noch übertroffen wurden. Die Personalsituation in den Betrieben hat sich stabilisiert. Sechs Prozent planen eine Verringerung des Personalbestandes. Allerdings wollen 28 Prozent ihre Mitarbeiterzahl aufstocken. Durchschnittlich werden zehn Mitarbeiter in den Betrieben beschäftigt. Das ist ein hoher Wert und spricht dafür, dass sich an der Umfrage in der Tendenz eher größere Betriebe beteiligt haben. Dazu gehört auch, dass 34 Prozent der Rückläufe angeben, eine beziehungsweise mehrere CNC-Maschinen im Einsatz zu haben. In puncto Auslastung gibt es für die Betriebe keinen Grund zur Klage. Die Auftragsreichweite liegt im Durchschnitt bei neun Wochen, ebenfalls ein vergleichsweise hoher Wert. Sorgenkind bleibt die Ausbildungsbereitschaft der Betriebe. 83 Prozent der Befragten geben an, Lehrlinge wie zuvor einzustellen. Das

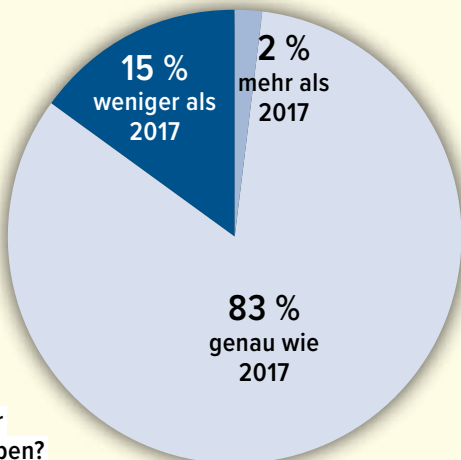
bedeutet ein gleichbleibend niedriges Niveau an neuen Ausbildungsverhältnissen, auch im Jahr 2018. Und selbst wenn folglich 83 Prozent angeben, dieses Jahr so viele Lehrlinge wie sonst einzustellen, fallen ja darunter auch jene, die damit „keine – wie in der Vergangenheit“ meinen. 15 Prozent der Betriebsinhaber wollen sogar weniger Lehrlinge einstellen als dies bisher der Fall war. Nur noch zwei Prozent der Unternehmer sind bereit, mehr Lehrlinge auszubilden. „Wir brauchen junge Menschen, die später für die Meisterausbildung und auch für Betriebsübernahmen zur Verfügung stehen“, sagt dazu Landeslehrlingswart Peter Dincher. Und: „Es ist sehr bedauerlich und zuweilen besorgniserregend, dass die geplante Beschäftigung von Lehrlingen weiterhin rückläufig ist.“ ■



Peter Dincher

INFO Lehrlinge 2018

Zahl der Lehrlinge soll stabil bleiben



Wollen Sie 2018 mehr oder weniger Lehrlinge haben?

Mehr Infos: www.schreiner.saarland

Mehr Flexibilität in der Arbeitszeit für Arbeitnehmer und Arbeitgeber

Unsere Arbeitswelt hat sich durch die Digitalisierung und veränderte Lebensumstände in allen Branchen stark gewandelt. Die geltenden Arbeitszeitregelungen stammen im Wesentlichen aus den 1970er- und 1980er-Jahren und sind nicht mehr zeitgemäß. Damals beruhte Arbeit darauf, dass alles an einem Ort in einem festgefügtten Rahmen mit einem klaren Anfang und Ende erledigt wurde. Mit Einführung der PCs, neuen technologischen Möglichkeiten und neuen Produktionsabläufen sowie neuen Kundenwünschen hat sich die



Die VSU kämpft für mehr Flexibilität bei der Arbeitszeit.

Arbeits- und Lebensrealität massiv verändert. Die Vereinigung der Saarländischen Unternehmensverbände e. V. (VSU) setzt sich daher gemeinsam mit ihren Mitgliedsverbänden für einfache, transparente und flexible Arbeitszeitregelungen ein.

Bei einer Diskussionsveranstaltung am 28. Februar sollen die sieben Kernforderungen für eine entsprechende Kampagne im Veranstaltungssaal der

VHS am Schloss in Saarbrücken diskutiert werden. Einige davon lauten: „Wir benötigen einen neuen gesetzlichen Rahmen unter Beachtung des zulässigen Arbeitsvolumens und Ruhezeiten, wie sie die EU-Regelungen vorsehen. Wir benötigen eine flexiblere Verteilung der Arbeitszeit – weg von einer täglichen hin zu einer wöchentlichen Betrachtung der Arbeitszeit mit maximal 48 Stunden pro Woche bei einer täglichen Mindestruhezeit, die betrieblich entsprechend der jeweiligen Aufgaben und Tätigkeiten festgelegt wird. Wir brauchen

flexiblere Lösungen für Wochenend- und Schichtarbeit unter Berücksichtigung der Mitarbeitergesundheit.“ ■

Veranstaltungshinweis:

„Ein modernes Arbeitszeitgesetz – Impulse, Praxisbeispiele, Diskussionsrunde“, Mittwoch, 28. Februar, 15 bis 17 Uhr, VHS-Zentrum, Schlossstraße 1-15, 66119 Saarbrücken, www.vsu.de, www.schreiner.saarland

Sparkassen fördern Region mit sechs Millionen Euro

Mit über sechs Millionen Euro hat die Sparkassen-Finanzgruppe 2017 Projekte aus den Bereichen Kunst und Kultur, Sport und Soziales gefördert – angefangen vom Schulprojekt über sportliche Großveranstaltungen bis hin zu Events mit nationaler Strahlkraft. So zum Beispiel der Saarländische Mundartpreis, der Axel-Buchholz-Preis für journalistischen Schülernachwuchs, die Schullaufmeisterschaften oder das Radrennen Trofeo Karlsberg.



C. Hoffmann-Bethscheider

Auch für das Jahr 2018 ist ein ähnlich hohes Engagement geplant. Cornelia Hoffmann-Bethscheider, seit dem 1. August 2015 Sparkassenverbandspräsidentin: „Die Sparkassen-Finanzgruppe bleibt verlässlicher Partner, wenn es darum geht, das Leben im Saarland nachhaltig mitzugestalten.“ ■

Saubere Luft mit System

Fragen Sie den Fachhändler Ihres Vertrauens

NEU: Schleifstand NST 95

- Schleifstand im Umluftbetrieb = kein Wärmeverlust in Ihrer Werkstatt
- Für optimale Bewegungsfreiheit auf einem Arbeitsbereich von 5,4 x 3,1 m
- Staub- und zugfreier Schleifbereich
- Geräuscharm < 70 dB(A) gemäß MRL



Besuchen Sie uns:
Halle 10 Stand 309

NESTRO

www.nestro.de/shop

Alles zum neuen Bauvertragsrecht

Das Gesetz zur Reform des Bauvertragsrechts und zur Änderung der kaufrechtlichen Mängelhaftung soll jetzt für mehr Verbraucherschutz und Haftungsgerechtigkeit bei Bauvorhaben sorgen. Das Tempo der sich oft über Jahre hinziehenden Bauprozesse soll durch spezialisierte Baukammern bei den Landgerichten beschleunigt werden. Was ändert sich im Einzelnen?

Das Werkvertragsrecht des Bürgerlichen Gesetzbuches (BGB) hat zum 1. Januar 2018 seine umfassendste Änderung seit seinem Inkrafttreten zum 1. Januar 1900 erfahren! Bisher kannte das Werkvertragsrecht keinen Unterschied in den rechtlichen Regelungen, gleich ob ein Anzug geschneidert, ein Fahrzeug repariert, ein Schrank gebaut, eine Brücke geplant oder ein Kaufhaus errichtet wurde. Nunmehr unterscheidet das BGB zwischen dem Werkvertrag, dem Bauvertrag, dem Verbraucher-Bauvertrag, dem Bauträgervertrag und dem Architekten- und Ingenieurvertrag. Aufgrund des gewachsenen Umfangs des Werkvertragsrechts haben bisherige Bestimmungen des BGB ihren angestammten Platz in der Paragraphen-Reihenfolge verloren und finden sich nun an anderer Stelle. Um die Systematik des BGB nicht durcheinanderzubringen sind zudem Paragraphen mit Kleinbuchstaben ab Paragraph 650 BGB hinzugekommen, was die Angelegenheit



auf den ersten Blick verwirrend und unübersichtlich macht. Nicht wirklich relevant für Wohnhandwerker sind die Vertragstypen des Architekten- und Ingenieurvertrags und des Bauträgervertrags. Der Architekten- beziehungsweise Ingenieurvertrag ist ab Paragraph 650p BGB geregelt. Hier geht es darum, dass der Unternehmer sich verpflichtet, Planungsleistungen für ein Bauwerk oder eine Außenanlage zu erbringen und die mit dem Besteller verein-

barten Planungs- und Überwachungsziele zu erreichen. Selbst wenn ein Wohnhandwerker ein Bauwerk oder Teile eines Bauwerks plant – wie es gerade im Ladenbau häufig der Fall ist – liegt dann kein Architektenvertrag vor, wenn der Wohnhandwerker selbst handwerkliche Leistungen über die gewissermaßen unkörperlichen Planungsleistungen hinaus erbringt. Es können aber die Leistungen voneinander getrennt werden, insbesondere dann, wenn ein eigenständiger Planungsvertrag abgeschlossen wird, möglicherweise mit einem Tochterunternehmen des Wohnhandwerkers und schließlich die eigentlichen handwerklichen Leistungen vom Hauptunternehmen oder gar ausschließlich von Subunternehmen erbracht werden. Eigenständige Planungsleistungen können also vorliegen, ohne dass der Planer selbst Architekt oder Ingenieur ist.

Die wirklich große Ausnahme wird auch der Bauträgervertrag mit einem Wohnhandwerker bleiben. Der Bauträgervertrag ist geregelt ab Paragraf 650u BGB. Hierbei geht es um die Errichtung oder den Umbau eines Hauses oder eines vergleichbaren Bauwerks mit der gleichzeitigen Verpflichtung des Unternehmers, dem Besteller das Eigentum beziehungsweise ein Erbbaurecht am Grundstück zu übertragen.

Eine andere Bedeutung für Wohnhandwerker könnte der Verbraucherbaupvertrag haben. Gesetzliche Grundlage ist Paragraf 650i BGB. Hierzu ein Beispiel: Ein Wohnhandwerker verpflichtet sich zur Renovierung eines größeren Badezimmers im ersten Obergeschoss eines Wohngebäudes. Er übernimmt die komplette Planung. Es werden Leichtbauwände abgerissen und versetzt sowie alle Fliesen entfernt. Als Fußboden wird ein Designbelag verlegt, die Wände werden mit Mineralwerkstoffplatten ausgekleidet, Dusche und Waschbecken bestehen aus dem gleichen Material. Es findet eine umfangreiche Möblierung einschließlich WC, Dusche, Badewanne und Bidet statt. Die Decke erhält eine neue Verkleidung. Einher geht dies mit einer komplett neuen Sanitär- und Elektroinstallation.

In einem Verbraucherbaupvertrag verpflichtet sich der Unternehmer zum Bau eines neuen Gebäudes oder zu erheblichen Umbaumaßnahmen an einem bestehenden Gebäude. Ein neues Gebäude wird hier nicht errichtet. Die Umbaumaßnahmen sind jedoch offensichtlich erheblich. Oder? Das Gesetz

verlangt, dass bei dem erheblichen Umbau sämtliche Leistungen aus einer Hand kommen, unser Wohnhandwerker also als Generalunternehmer auftritt. Der Verbraucherbaupvertrag wäre also sofort vom Tisch, wenn der Verbraucher zum Beispiel eigenständige Verträge mit dem Elektriker oder dem Installationsbetrieb abschließen würde. Denkbar ist jedoch trotzdem die Konstellation, dass der Wohnhandwerker die Leistung aus einer Hand anbietet und zum Teil von Subunternehmern erbringen lässt. Nach der Vorstellung des Gesetzgebers muss jedoch die erhebliche Umbaumaßnahme hinsichtlich Umfang, Komplexität sowie Auswirkung auf die bauliche Substanz des Gesamtgebäudes derart umfassend sein, dass sie dem Bau eines neuen Gebäudes gleichkommt.

Anhand dieses Beispiels ist also davon auszugehen, dass wohl nur in den seltensten Konstellationen ein Wohnhandwerker als Unternehmer beim Verbraucherbaupvertrag verpflichtet wird. Dabei ist jedoch zu beachten, dass es Zielrichtung des Gesetzgebers bleibt, den Verbraucher bei Vertragsschluss besonders zu schützen. Denn nach wie vor gilt der besondere Schutz des Verbrauchers vor übereilten Vertragsabschlüssen durch die Einräumung eines Widerrufsrechts bei außerhalb der Geschäftsräume abgeschlossenen Verträgen! In aller Kürze: Es geht darum, dass Verträge eines bestimmten mehr als geringfügigen Umfangs nicht vor Ort beim Verbraucher direkt abgeschlossen werden sollten. Und wenn, dann nur unter Zugrundelegung ►

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



**HOMAG auf der
Holz-Handwerk:
HALLE 10
21.03. bis 24.03.2018
in Nürnberg**

Perfekte Kanten für anspruchsvolle Kunden

Die Ambition 1440 FC mit industriellem Verleimteil

Mit dieser Maschine machen Sie den nächsten Schritt vom Einsteiger in die Mittelklasse. Die Verarbeitung von Werkstücken bis 60 mm und Kanten bis zu 8 mm stellen keine Herausforderung dar. Das Herzstück bildet das Kleberauftragssystem mit industriellen Eigenschaften. Dank Niveauregulierung ist die Aufheizzeit kurz und die innere Beschichtung der Auftragseinheit ermöglicht eine einfache Reinigung und Verarbeitung aller Kleberarten, incl. PUR-Kleber. 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

► einer Widerrufsbelehrung mit der Maßgabe, dass der Verbraucher innerhalb von 14 Tagen ohne weiteres vom Vertrag zurücktreten kann (vergleiche hierzu „Verbraucherrichtlinie bei Verträgen“ im Downloadbereich der Website des Wirtschaftsverbandes). Bleibt also von allen neuen Vertragstypen neben dem klassischen herkömmlichen Werkvertrag der sogenannte Bauvertrag übrig. Dieser bezieht sich auf Bauwerke, Außenanlagen oder Teile davon in den Varianten Herstellung, Wiederherstellung, Beseitigung und Umbau. Zu unterscheiden davon sind kleinere Reparaturarbeiten. Es gibt schon eine sehr haarspalterische Unterscheidung zwischen Instandsetzungsarbeiten und Instandhaltungsarbeiten. Diese liegen schon in den beiden ersten Absätzen von Paragraf 650a BGB begründet. Ob man sich mit der Begrifflichkeit „wesentliche Bedeutung“ für den Bestand des Gebäudes behelfen kann, muss offen bleiben. In der Gesetzesbegründung werden Instandhaltungsarbeiten in Bezug gesetzt auf umfangreiche Pflege- und Wartungsarbeiten, etwa bei der Inspektion von Brücken oder von anderen tragenden Teilen eines Bauwerks. Verlegt etwa

ein Wohnhandwerker bei einem Neubau oder bei einem große Teile eines Gebäudes umfassenden Umbau alle Oberbodenbeläge und führt in verschiedenen Räumen die Tapezierarbeiten aus, handelt es sich mit Sicherheit um einen Bauvertrag – nämlich in der Variante der Erstellung eines Teils eines Bauwerks. Werden Jahre später die Tapeten ausgetauscht und andere Tapeten angebracht, wäre es eine bloße Instandsetzung und keine bauvertragliche Leistung! Unser Beispiel oben mit der Komplettsanierung eines Bades wäre also eindeutig ein Bauvertrag, aber eben kein Verbraucherbauvertrag, selbst wenn der Kunde Verbraucher wäre! Und ganz zum Schluss: Alle vorgenannten Vorschriften gelten nur für Werkverträge, die nach dem 1. Januar 2018 abgeschlossen wurden. Werden Nachträge zu schon abgeschlossenen Verträgen vereinbart, gelten die Bestimmungen nicht. Die Parteien können allerdings aus einem sogenannten Nachtrag jederzeit einen neuen eigenständigen Werkvertrag machen, also auch einen neuen Bauvertrag! ■

Weitere Infos:
www.schreiner.saarland

HEES + PETERS als fairer Partner der Wohnhandwerker

Der Trierer Schreinerei-Zulieferer HEES + PETERS geht offensiv mit der Änderung der AGB wegen Aus- und Einbaukosten um, wie der geschäftsführende Gesellschafter Elmar Blasius dem Wirtschaftsverband Holz und Kunststoff



Elmar Blasius

Saar mitteilt: „Wir als Lieferant der Handwerker im Holzverarbeiteten Gewerbe werden uns an die neue gesetzliche Regelung der AGB in Bezug auf die Aus- und Einbaukosten halten und auf Änderungen verzichten.“ Zum Hintergrund: Seit 1. Januar gelten erhebliche Änderungen im Bürgerlichen Gesetzbuch. Diese betreffen auch das Verhältnis zwischen Handwerker und dessen Lieferanten. Es geht dabei um die Aus- und Einbaukosten bei mangelhaften Baumaterialien. Der Gesetzgeber hat festgelegt, dass diese Kosten grundsätzlich vom Lieferanten zu tragen sind, auch dann, wenn der Endkunde kein Verbraucher ist. Es ist denkbar, dass Lieferanten versuchen werden, diese Verpflichtung durch Allgemeine Geschäftsbedingungen gegenüber Unternehmen abzubedingen. Der Wirtschaftsverband Holz und Kunststoff Saar plant, auf seinen Internetseiten solche Unternehmen als faire Handwerkspartner zu veröffentlichen, die auf eine Änderung der Gesetzeslage durch AGB verzichten. Gerne nimmt der Verband weitere Unternehmen in die Liste auf. ■

Mehr Infos:
www.heesundpeters.com

EPPER
 MASCHINEN UND WERKZEUGE
 FÜR INDUSTRIE & HANDWERK

TOP Aktionspreise
Fragen Sie nach !

WL 4 – Zerkleinerer



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

WCFM
 zerkleinern + brikettieren

C 140 – Brikettierpresse



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

BITBURG

„Wir sind der perfekte Partner“

Seit zehn Jahren ist Dietmar Wetzig jetzt Inhaber und Geschäftsführer der Glas Adolph GmbH im Saarbrücker Stadtteil Burbach und empfiehlt sich nicht nur mit seiner im Saarland einzigartigen CNC-Glasschneideanlage als Partner und Zulieferer für Wohnhandwerker-Betriebe.

Es gibt kaum etwas auf dieser Welt, das nicht irgendjemand ein wenig schlechter machen kann und etwas billiger verkaufen könnte. Und die Menschen, die sich nur am Preis orientieren, werden die gerechte Beute solcher Menschen.

Es ist unklug, zu viel zu bezahlen, aber es ist noch schlechter, zu wenig zu bezahlen. Wenn Sie zu viel bezahlen, verlieren Sie etwas Geld, das ist alles. Wenn Sie dagegen zu wenig bezahlen, verlieren Sie manchmal alles, da der gekaufte Gegenstand die ihm zuge dachte Aufgabe nicht erfüllen kann.

Das Gesetz der Wirtschaft verbietet es, für wenig Geld viel Wert zu erhalten. Nehmen Sie das niedrigste Angebot an, müssen Sie für das Risiko, das Sie eingehen, etwas hinzurechnen. Und wenn Sie das tun, dann haben Sie auch genug Geld, um für etwas Besseres zu bezahlen.“

Wie wahr, wie wahr! Mit seinem Gesetz der Wirtschaft hat der englische Schriftsteller und Sozialphilosoph John Ruskin (1819 bis 1900) ein wahrlich zeitloses Werk geschaffen. Denn so und nicht anders funktioniert Wirtschaft. Im Saarland, in Burbach und auch sonst auf der Welt.

Dietmar Wetzig hat die weisen Worte aufs Briefpapier seines Unternehmens, der Glas Adolph GmbH, gedruckt und prominent im stylischen Showroom der Firmenzentrale platziert. Eine gute Idee, wird hier doch ausschließlich ►



Dietmar Wetzig zeigt die Details einer 600 Kilogramm schweren Juwelierscheibe, die aus vier verschiedenen Glasscheiben zusammengesetzt und laminiert worden ist.

„Die Angebote von Wohnhandwerker-Betrieben und Glas Adolph in Saarbrücken-Burbach ergänzen sich perfekt“, so Geschäftsführer Dietmar Wetzig.



► Hochwertiges geboten, geplant und verkauft. Und weil dem so ist, arbeitet der 47-Jährige besonders gerne mit Schreinerbetrieben im Saarland zusammen: „Das passt einfach, weil sich unsere Angebote und Leistungen geradezu perfekt ergänzen und eine Zusammenarbeit extrem Sinn macht.“ Sein Betrieb ist spezialisiert auf Glasveredelung – schneiden, schleifen, polieren, lackieren und sandstrahlen. Wobei ihm hierfür der beeindruckend moderne Maschinenpark in der Werkshalle sehr entgegenkommt. Ein Beispiel und eine Zusammenarbeit mit einem saarländischen Wohnhandwerker-Betrieb: In der genannten Riesenhalle steht eine gut drei Zentimeter dicke Sicherheitsglasscheibe für einen hiesigen Juwelier. Das Teil wiegt über 600 Kilogramm und ist aus vier verschiedenen Glasscheiben zusammengeklebt und heiß laminiert. „Unser Schreinerpartner macht die Ladeneinrichtung, wir fertigen die Glasvitrinen und liefern auch die Schaufensterscheibe mit Alarmsicherung“, sagt Dietmar Wetzig, nicht ohne darauf hinzuweisen, dass auch der firmeneigene Montagekran Wohnhandwerker-Betrieben gute Dienste leisten kann.

Der gelernte Metallbauer und gerne umgeschulte Glaser führt den Traditionsbetrieb Glas Adolph GmbH seit genau zehn Jahren. Das Unternehmen selbst wurde 1945 aus der Taufe gehoben und lebt im B2B-Bereich vor allem von Stammkunden, im Privatkundenbereich ist „die Zufriedenheit unserer Kunden das beste Marketing“. Mit seinen sechs Mitarbeitern arbeitet er für Saarstahl, hat erst kürzlich das Saarlandmuseum in Saarbrücken mit Plexiglas-Vitrinen ausgestattet und ist auch Partner von Elektro R. Meyer, was den Küchenbau angeht. „Wir beliefern auch Baustoffhändler und sind gerade mit Schreibern auch in Sachen Regalböden, Glastüren und Glaseinsätzen gut im Geschäft.“

Technisches Herzstück des Unternehmens von Dietmar Wetzig ist ein monumental anmutender CNC-gesteuerter Schneidetisch, über den sich quasi alle nur denkbaren Formen – sei es rund, oval oder eckig – aus einer



Auch der künstlerische Aspekt kommt bei Glas Adolph nicht zu kurz.



Im Showroom von Glas Adolph in Saarbrücken-Burbach präsentiert Geschäftsführer Dietmar Wetzig unendlich viele Optionen an Buntglasscheiben.

Glasscheibe herausarbeiten lassen: „Alles, was sich mit dem leicht brüchigen Werkstoff Glas machen lässt, das können wir“, sagt er angemessen selbstbewusst und vergisst nicht den Zusatz, „dass wir alle gängigen Glas-sorten immer auf Lager haben. Schnelligkeit ist unser Steckpferd“. Besonders auch bunte oder neuerdings auch bedruckte Rückwände für Küchen oder Duschen sind sehr im Trend. Solche Trends haben immer aber auch den Nachteil, dass sich schnell Billig- oder Billigstanbieter auf dem Markt der Möglichkeiten tummeln und für manchen Kunden den immer besseren Weg zum Fachhändler versperren. Was macht Dietmar Wetzig, um solchen Phänomenen zu begegnen? „Wir haben nur eine Chance“, so der Chef von Glas Adolph, „wir müssen mit und durch Qualität beim Kunden punkten“. Als Beispiel nennt er einen zufriedenen Privatkunden, der nach der gelungenen Installation einer gläsernen Dusche schnell auf die Idee kommt, auch mal über Glasmöbel nachzudenken, dann das Gelände gläsern erneuern lässt und schließlich beim neuen Isolierglas landet. „Und wenn wir ein-

mal so weit sind, dann können Sie davon ausgehen, dass der Kunde uns auch weiterempfiehlt und damit kostenloses Marketing für uns macht.“ Als er dies sagt, merkt man schnell, dass hier jemand in seinem Beruf seine Berufung gefunden hat. In diesem Zusammenhang fällt im Showroom eine kleine künstlerische Arbeit ins Auge – eine kunstvoll beschriftete Glasplatte auf edlem Holzfuß mit zehn markanten Worten, die der oben genannte John Ruskin sicherlich zu einer weiteren herrlichen

Wirtschaftsweise zusammenkomponiert hätte: „Erfolg, Motivation, Ideen, Ambitionen, Leidenschaft, Visionen, Innovationen, Träume, Kreativität, Arbeit.“ ■

Mehr Infos:
 Glas Adolph GmbH,
 Geschäftsführer Dietmar Wetzig,
 Mettlacher Straße 7,
 66115 Saarbrücken-Burbach,
 Telefon 0681-99191870,
 info@glas-adolph.de,
 www.glas-adolph.de

www.schuko.de



- absaugen
- zerkleinern
- brikettieren



- filtern
- entsorgen
- fördern



Stefan Liesenfeld



Torsten Schmidt



Absaug-, Oberflächen- und Filtertechnik

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

Die Strömung ist unsere Kraft

Wir beraten Sie gern!



Seit über 20 Jahren Ihr Partner im Saarland



Gut gelaunt und voller Tatendrang gehen Thomas Bauer (links) und Giacomo Micheli ihr gemeinsames Projekt Küchenstudio an.

Erst Uni, dann Lehre, schließlich Meister, jetzt Chef

Die Schreinerei Bauer in Lebach bringt immer wieder Top-Auszubildende mit dann hervorragenden Karrierechancen hervor, wie das Beispiel Giacomo Micheli zeigt. Der 28-Jährige ist dabei, mit seinem ehemaligen Chef Thomas Bauer eine neue Firma hochzuziehen.

Preisfrage: In welchem Ort sollte wohl jemand wohnen, der sich trotz und nach eines Architekturstudiums bewusst für eine Schreinerlehre entschieden hat, diese gerne und gut abgeschlossen hat, schließlich mit ähnlicher Bravour Schreinermeister wurde und jetzt Chef einer neuen Küchenbaufirma ist? Richtige und einzig mögliche Antwort: Holz! Gemeint ist der gleichnamige Ortsteil von Heusweiler – unweit von Lebach.

Und in Lebach ist die Schreinerei Bauer beheimatet, die vor 15 Jahren von Thomas Bauer gegründet wurde und seither zwölf Auszubildenden hervor gebracht hat. Weil, ja weil es eine Herzensangelegenheit des 38-jährigen ist. Der großgewachsene Schreinermeister



Anita Leidinger im neu eingerichteten Bettenstudio der Schreinerei Bauer.

werk gehen immer weiter zurück. Dies könnte heißen, dass in zehn oder 15 Jahren hoch studierte 40-jährige Akademiker Schwierigkeiten haben, einen Arbeitsplatz zu finden und bei einer Leistung, egal ob Reparatur oder individuelle Neuanschaffung für ihr Eigenheim oder Mietobjekt, eine Ewigkeit auf einen 70-jährigen (oder noch älteren) Handwerker warten. Sie müssen nur die Augen öffnen und sie werden erkennen, dass die Vorhersage mehr als wahrscheinlich ist. Handwerk hat goldenen Boden. Ich denke, dieser Satz war noch nie aktueller als heute. Ich spreche hier für das gesamte Handwerk. Jeder der sein Handwerk versteht, wird in Zukunft mit Kuss hand von Unternehmen empfangen

und wird keine Probleme haben, seinen Lebensunterhalt sicher zu verdienen. Das müssen junge Menschen einfach wissen! Aus diesem Grund bilden wir aus!“

Sagt einer, der gerade mit seinem ehemaligen, eben aus Holz stammenden Lehrling Giacomo Micheli zusammen eine neue Firma gegründet hat, die Micheli Küchen GmbH mit Sitz in der Schreinerei Bauer. Thomas Bauer sieht diesen Tatbestand nicht zuletzt als Zeichen dafür, dass der Wert einer guten Ausbildung gar nicht hoch genug angesehen werden kann.

Doch die Geschichte ist weit vielschichtiger und geradezu mustergültig spannend für eine Idealkarriere im Wohnhandwerk. Giacomo Micheli ▶

ist fest davon überzeugt, dass Ausbildung sein muss und dass dieser schöne Beruf nur eine Zukunft hat, wenn sich genügend junge Menschen für das filigrane Holzhandwerk begeistern lassen. „Ich möchte jungen Menschen Mut machen, einen Weg zu finden, der sie in einem ganzen Arbeitsleben erfüllt“, sagt der verheiratete Familienvater und stellt die berechnete Frage: „Was wäre die Welt ohne Handwerk? Und vor allem: Wie wird es in Zukunft?“ Thomas Bauer plädiert dafür, „einfach mal zehn Jahre weiterzudenken“. „Die Ausbildungszahlen im Hand-

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





Schreinermeister Thomas Bauer, der auch eine Ausbildung zum Schlafberater gemacht hat, im frisch bezogenen Bettenstudio seiner Schreinerei.



Hochwertig, biologisch, raffiniert sind die Bettenangebote der Schreinerei Bauer.

► wollte eigentlich Produktdesigner für die Autobranche werden, dann sollte ein Architekturstudium folgen, während dessen Verlauf der junge Mann gemerkt hat, dass ihm das alles zu theoretisch war. Also bewarb sich der junge Architekt als Schreinerlehrling und heuerte schließlich bei der Schreinerei Bauer in Lebach an. Dass er kein schlechter war, wurde schnell klar. Nicht zuletzt deshalb, weil er 2016 den Leistungswettbewerb im saarländischen Tischlerhandwerk gewinnen konnte. Durch diesen Erfolg

qualifizierte er sich für die deutschen Meisterschaften im Tischlerhandwerk und machte dann seinen Meister. Eben mit Bravour als Jahrgangsbester und einem sehenswerten Schlagzeug als Meisterstück.

„Schon in der Meisterschule wurde mir klar, dass ich mich selbständig machen möchte. Nur mit der Finanzierung ist das so eine Sache. Wenn man eine neue Schreinerei aufmacht oder eine übernimmt, hat man gleich Hunderttausende an Schulden und trägt somit ein hohes Risiko. Nicht zuletzt deshalb bin ich einen anderen Weg gegangen und habe zusammen mit meinem ehemaligen Chef die Micheli Küchen GmbH gegründet.“ Küchen bauen wollte er schon immer und diesen Traum kann er sich jetzt unter dem Dach der Schreinerei Bauer erfüllen. Mit ordentlichem Aufwand wurde dort in einem ehemaligen Gerümpel-Speicher ein ansehnlicher Showroom, der neue Firmensitz, installiert. Giacomo Micheli hält 70 Prozent der Anteile, Thomas Bauer den Rest. Dieses Modell hat nur Vorteile – für alle Beteiligten und sollte Schule machen.

„Alles ist noch im Aufbau und dennoch haben wir schon Kunden, weil

die Schreinerei Bauer, die bislang keine Küchen angeboten hat, jetzt auch Kunden mit Küchenwunsch vermitteln kann, und ich als unbekannter Jungunternehmer schon jetzt ordentlich zu tun habe“, sagt der 28-jährige Holzer und macht keinen Hehl daraus, dass er es sehr zu schätzen weiß, dass er durch dieses Modell die nötige Gelassenheit gewonnen hat, um alles Schritt für Schritt vernünftig aufzubauen.

Ein Mustermode, das übrigens besonders die digitalen Vertriebsmöglichkeiten nutzen möchte. Thomas Bauer und sein neuer Partner sind sich nämlich sicher, dass gut gemachte Internetseiten sehr wohl „verkaufen können“. Die von ihnen genannten Beispiele sind beeindruckend.

Gleiches gilt übrigens auch für das Suchen und Finden von Lehrlingen: „Ich hatte noch nie Probleme, einen guten Azubi zu finden und ich bin mir sicher, das hängt vor allem auch mit der Außendarstellung meines Betriebs zusammen“, sagt Thomas Bauer, der für diese, auch auf soziale Netzwerke gemünzte Aussage von seinem neuen Kompagnon ein zustimmendes und vielsagendes Nicken erntet. Wohl dem, der solche Geschäftspartner findet... ■

Mehr Infos:

Schreinerei Bauer GmbH,
Inhaber Thomas Bauer,
Rennbahnstraße 1,
66822 Lebach,
Telefon 06881-936822,
E-Mail info@premium-schreiner.de,
www.premium-schreiner.de



Giacomo Micheli an seinem neuen Arbeitsplatz im eigenen Küchenstudio. Sein Ex-Chef ist zu 30 Prozent an der neuen Firma beteiligt.



Arbeitspausen sind fester Bestandteil unseres Berufslebens und fördern die Leistungsfähigkeit.

Kleine Pausen richtig genutzt fördern unsere Leistungsfähigkeit

Die einen blicken ihnen sehnsüchtig entgegen, die anderen lassen sie aus Zeitmangel gerne mal ausfallen: Arbeitspausen sind fester Bestandteil unseres Berufslebens und somit auch im Gesetz verankert. Wir sollten sie aber auch richtig nutzen.

Gesundheit: Arbeitspausen dienen nicht nur der Gesundheit und Sicherheit am Arbeitsplatz, sondern helfen uns auch, die Leistungsfähigkeit und die Motivation zu steigern. Viele Beschäftigte geben an, dass sie die Pausen häufig ausfallen lassen, etwa weil sie gerade nicht in den Arbeitsablauf passen oder das Arbeitsaufkommen zu groß ist. Insbesondere dort, wo die psychische Belastung am

Arbeitsplatz sehr hoch ist, kommt es infolgedessen zu einer hohen Anzahl an wenig erholten Beschäftigten. Denn gerade diejenigen, die eine Pause am nötigsten hätten, lassen sie dann einfach weg.

Die gesetzlichen Bestimmungen: Das Bundesurlaubs- und das Arbeitszeitgesetz halten für Berufstätige die Rahmenbedingungen für die Erholung fest. Eine mindestens 30-minütige Pause soll spätestens nach sechs Stunden ununterbrochener Tätigkeit erfolgen. Arbeitet ein Mitarbeiter länger als neun Stunden am Tag, ist eine Pause von mindestens 45 Minuten einzulegen. Die Pausen dürfen generell gestückelt werden.

Das Dilemma zwischen Stress und Re-

generation: Wer aufgrund eines erhöhten Arbeitsaufkommens seine Pausenzeiten einfach ignoriert, gerät schnell in eine Zwickmühle: Der Stress wird größer – und mit ihm wächst die Lust auf Süßes und Fettiges wie zum Beispiel Schokolade, Kuchen oder Fastfood. Die so zugeführten Kalorien werden meist unachtsam nebenbei gegessen und können nur in den wenigsten Berufen anschließend wieder verbraucht werden. Die fehlende Achtsamkeit beim Essen führt dazu, dass man automatisch mehr und schneller isst – Figurprobleme und Unwohlsein sind die Folge.

Ausgleich und Distanz: Pausen sollten vor allem die Gelegenheit bieten, sich von der Arbeitsaufgabe mental – und im besten Fall auch räumlich – zu distanzieren, um neue Kraft zu schöpfen. Aktivitäten in der Pause sollten im Gegensatz zu der Arbeitsaufgabe stehen: Sitzende Tätigkeiten sollten durch Bewegung „ausgeglichen“ werden, Tätigkeiten, die die ständige Bewegung und langes Stehen erfordern, werden idealerweise durch Ruhe und Entspannung kompensiert.

Die richtige Ernährung zwischendurch: Gerade im Arbeitsalltag ist eine abwechslungsreiche und gesunde Kost besonders wichtig – und besonders schwierig. Man sollte kreativ und offen für neue gesunde Rezepte sein. Snacks, die sich gut zu Hause vorbereiten lassen und unkompliziert mitzunehmen sind, können den Erholungswert der Pause steigern. Deutlich effektiver wird eine Pause allerdings, wenn neben der Nahrungsaufnahme auch anderen Aktivitäten nachgegangen wird. Also: weg von der Arbeit und auf zu einem kleinen Spaziergang an der frischen Luft. Was kann der Arbeitgeber für die Pausenqualität tun? Arbeitgeber können sich um eine qualitativ hochwertige Pausengestaltung bemühen, indem sie für eine positive Pausen- und Pflege-situation im Unternehmen sorgen. Neben der Sensibilisierung der Beschäftigten für die Bedeutung von Pausen für die eigene Leistungsfähigkeit ist hier auch die Gestaltung von Regenerationszonen von Vorteil. ■

Weitere Infos:
www.ikk-suedwest.de

Generationenübergreifend digitalisierungsbereit:
Sebastian Kirsch, Manfred Johann, Jürgen Paulus
und Christian Kirsch (von links) in den Werks-
hallen der Tischlerei Johann in Theley.



Digitalisierung ist weit mehr als E-Mail und CNC

Digitale Welt im Schreinerhandwerk – wie saarländische Betriebe sich mithilfe von Weltmarktführer HOMAG für die Zukunft in der Produktion aufstellen. Manche Betriebe gehen aber bewusst auch andere Wege und setzen auf eigene Ideen.

Was haben Fußballvereine wie Bayern München, Borussia Dortmund oder Schalke 04 mit Wohnhandwerker-Betrieben wie der Zeiher GmbH in Klarenthal und den Schreinereien Johann in Theley oder Haas in Elm zu tun? Antwort: mehr als man denkt. Alle genannten versuchen den immer etwas schwammig anmutenden Megatrend „Digitalisierung“ sinnvoll mit Leben für ihren Bereich zu füllen. Denn nur wer sich verändert, wer erkennt, welche gigantischen Möglichkeiten neue Technik bietet, wird konkurrenzfähig bleiben und als Betrieb überleben können. Nicht heute, vielleicht aber

morgen, gewiss übermorgen. Im Fußball, wie im Handwerk!

Und es wird bei Gesprächen mit Betriebsinhabern schnell klar, dass wir hier längst nicht nur über die

Kommunikation via E-Mail oder den Einsatz von CNC-Maschinen in Schreinerbetrieben reden. Thomas Bauer, Inhaber

der gleichnamigen Schreinerei in Lebach, etwa nennt ein markantes

Beispiel, bei dem er eine Strategie und das dazugehörige Qualitätsmanagement auf den Punkt bringt:

„Eine richtig gute und gepflegte Website bringt echte Kunden – garantiert!“

Sagt einer, der seinen Internetauftritt selbstbewusst unter „Premium-Schreiner“ laufen lässt.

Daniel Becker, angestellt als Schreinermeister in der Arbeitsvorbereitung bei der Schreinerei Zeiher in Saarbrücken-Klarenthal, geht da noch einen Schritt weiter, wenn er gefragt wird, welche Möglichkeiten die Digitalisierung für Betriebe wie Zeiher bringen



Thomas Bauer



Monika Dalheimer



Raphael Haas



Schreinermeister Peter Mohr fährt in seinem Betrieb in Saarbrücken-Ensheim eine zweigleisige Digitalstrategie: modernste (HOMAG-)Maschinen, aber keine Website.

wird: „Ich gehe fest davon aus, dass wir in ein paar Jahren dem Kunden seine Wünsche noch vor Ort visualisieren können. Stichwort Virtual-Reality-Brille.“ Es läuft alles darauf hinaus, wenn man sich den aktuellen Maschinenpark der Großschreinerei anschaut. „Mit den hier gebotenen Lösungen lässt sich im Büro und in der Werkstatt, vom Entwurf bis zum fertigen Möbelstück, nahezu alles mit einer Software erledigen.“ Daniel Becker sagt, man habe sich hier im Betrieb für „den Mercedes unter den Maschinen entschieden“ und fühle sich deshalb in puncto Digitalisierung bestens gerüstet. Seine Chefin, Geschäftsführerin Monika Dalheimer sieht im optimalen Zusammenspiel zwischen moderner Technik und persönlichem Einsatz – etwa bei der Kundenakquise – den Idealzustand: „Das Menschliche, gerade in Sachen Präsenz beim Kunden, bleibt unabdingbar und ist auch von der besten Technik nicht zu ersetzen.“ Freilich lässt sie nicht unerwähnt, dass man bei den Geschäftspartnern extrem gut punkten kann, wenn man dort nicht mit einer Handzeichnung wie früher, sondern mit einer 3D-Computeranimation der gewünsch-



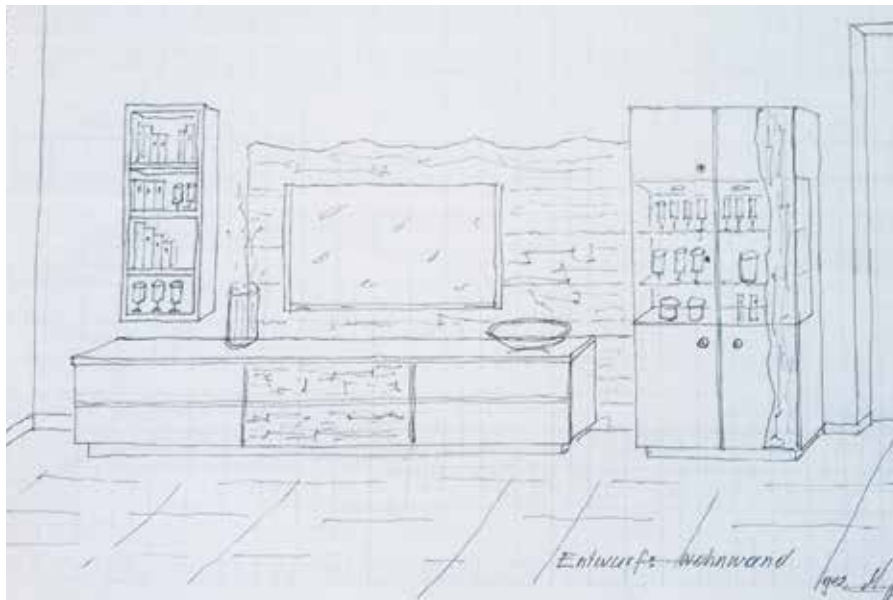
- absaugen
- fördern
- filtern
- brikettieren
- lackieren
- zerkleinern

Qualität für die Zukunft!

www.spaenex.de

☎ 05571 304-0

info@spaenex.de



Mit solchen noch vor Ort beim Kundengespräch skizzierten Entwürfen punktet Manfred Johann bei den Geschäftspartnern. Andere Betriebe wie Zeiher setzen gleich auf 3D-animierte Computerentwürfe.

► ten Ladeneinrichtung oder des zuvor verbal skizzierten Möbelstücks vorstellig wird.

Bei der Schreinerei Johann in Theley setzt man ebenfalls weitgehend auf einen vernetzten Maschinenpark der Marke HOMAG, profitiert allerdings bei der Kundengewinnung sehr häufig noch von den rasch und vor Ort ausgeführten Ideenskizzen von Senior-Chef Manfred Johann: „Wir hatten kürzlich wieder eine Anfrage für eine Küche. Im Gespräch mit dem Kunden wurde schnell klar, wohin die Reise geht, dann habe ich mich kurz hingesetzt und das Besprochene auf Papier gebracht. Der Kunde war begeistert und wir konnten gleich erste Änderungen besprechen, noch bevor das Ganze in eine Computerzeichnung umgewandelt wurde. Außerdem hat das den angenehmen Nebeneffekt, dass durch diese Praxis die Anfrage sehr schnell zum Auftrag wird“, sagt Manfred Johann. Sein Enkel Sebastian Kirsch (27), seit Jahresbeginn Büronachbar von Tischlermeister und Betriebsleiter Jürgen Paulus (47) in der Arbeitsvorbereitung des Betriebs, sieht seinen Opa ganz vorne, wenn es um das Thema Digitalisierung geht: „Von uns allen drängt er am meisten auf einen eigenen Online-Shop!“

Auch bei strukturellen Veränderungen wie der Anschaffung eines auf HOMAG-Technik basierenden „Automatik-Flächenlagers mit teilweise chaotischer Lagerhaltung“ sind sich die mittlerweile drei Generationen des Familienbetriebs einig, dass dies viele Vorteile gebracht hat. „Die Digitalisierung bietet weit mehr Möglichkeiten, als dies zunächst scheint. Früher hatten wir entweder das benötigte Holz auf Lager oder es musste lange im Voraus bestellt werden. Heute kommt der Lkw vom Holzlieferanten jeden Tag und auf die Viertelstunde pünktlich – da können Sie ganz anders planen und den Platz im Lager anderweitig nutzen“, sagt Jürgen Paulus. Und Sebastian Kirsch ergänzt, dass so „Panikbestellungen“ gänzlich wegfallen und der Betrieb einfach effektiver geführt werden kann. Nur ein Beispiel von vielen. Bei der Entscheidung für HOMAG-Maschinen und -Software spielt auch das

INFO Industrie 4.0 für Handwerksbetriebe

„Industrie 4.0 bringt auch in Handwerksbetriebe mehr Effizienz“, so der bei HOMAG für „Technical Sales Software“ zuständige Alexander Lindner. Nach seinem Dafürhalten lässt sich der Einstieg für Handwerksbetriebe in folgende drei Stufen einteilen.

1. Vernetzung von Büro und Produktion:

Dazu gehört es, alle Maschinen ins Netzwerk zu bringen, Aufgaben wie die CNC-Programmierung von der Werkstatt ins Büro zu verlagern oder die Datenablage zentral zu gestalten. Hinzu kommt die Verwendung von Etiketten mit Barcodes, um die Werkstücke eindeutig den Produktionsdaten und Prozessen zuordnen zu können. Beide Maßnahmen steigern die Kapazität der Maschine und vereinfachen weitere Arbeitsabläufe. Neue oder gerade geänderte, zentral auf dem Server gespeicherte CNC-Programme stehen gleich an allen Maschinen zur Verfügung. Barcodeetiketten automatisieren das Laden der Programme auf die Maschinen.

2. Automatisierte Datengenerierung:

Hier geht es um die Optimierung der

Arbeitsvorbereitung. Die Frage ist: „Wie komme ich vom Kundenwunsch zu meinen Fertigungsdaten?“ Dies erreicht man beispielsweise mit einem CAD/CAM-System wie WoodCAD/CAM von HOMAG. Die WoodWop-Tools „Project Manager“ und „DXF-Import Professional“ reduzieren den Programmieraufwand deutlich. CAD/CAM-Systeme gestalten die Arbeitsvorbereitung effizienter und reduzieren die Zahl manueller Arbeitsschritte. Die generierten Schnittlisten, Etiketten, Zeichnungen oder CNC-Programme sind vollständig und fehlerfrei. Das vermeidet Rückfragen und beschleunigt die Durchlaufzeit.

3. Optimierung der Produktionsprozesse:

In den kommenden Jahren wird zunehmend Software die Organisation der Produktion übernehmen – von der Produktions- und Kapazitätsplanung über die Teile- und Auftragsverfolgung bis hin zur Organisation von Nachfertigungen, Kommissionierung und den Versand. Diese Aufgaben übernehmen Fertigungsleitsysteme wie beispielsweise „Controller MES“ von HOMAG.



Gerade der gut vernetzte Service aus dem HOMAG-Konzern hat über die Jahre viele Betriebsinhaber überzeugt, andere setzen lieber auf individuelle Insellösungen – für beide Strategien gibt es gute Argumente. Die große CNC-Maschine (links) kommt bei der Firma Johann in Theley zum Einsatz, die andere Maschine steht bei der Schreinerei Mohr in Saarbrücken-Ensheim.



Auch bei Zeiher in Klarenthal schwört man auf die vernetzte Maschinenteknik von HOMAG. Hier überprüft Schreinermeister Daniel Becker aus der Arbeitsvorbereitung den Stand der Dinge.

se, einen Kantenanleimautomat und eine Zylinderschleifmaschine, was er bewusst aber nicht hat, ist eine Homepage für seinen Betrieb. „Und WhatsApp, Facebook und Co. stehe ich auch sehr kritisch gegenüber, da bin ich sehr zwiesgespalten“, wie Mohr unumwunden zugibt.

Würde er einmal mit HOMAG-Mitarbeiter Alexander Lindner (zuständig für Technical Sales Software) reden, könnte sich das womöglich ändern. Nach seinem Dafürhalten lässt sich der Einstieg für Handwerksbetriebe in die drei Stufen Vernetzung von Büro und Produktion, automatisierte Datengenerierung und Optimierung der Produktionsprozesse

einteilen (siehe Info auf Seite 20).

Doch nicht jeder in der Branche setzt auf HOMAG-Produkte. Raphael Haas beispielsweise, der seinen Familienbetrieb in Elm mit 20 Mitarbeitern schon früh in Richtung Digitalisierung getrimmt hat, sieht die HOMAG-Maschinen eher für die Massenfertigung geeignet: „Bei uns ist Losgröße eins ideal, deshalb haben wir andere Anforderungen an den Maschinenpark und setzen deshalb auf selbst gefundene Lösungen anderer Hersteller.“ Außerdem vergleicht er die HOMAG-Welt mit dem IT-Riesen Apple: „Einmal drin, ist es schwer wieder rauszukommen, weil eins aufs andere aufbaut – das ist nichts für uns!“ ■

Thema Wartung und Ersatzteilservice „Just in time“ eine große Rolle – sowohl bei der Firma Johann als auch bei der Schreinerei von Peter Mohr in Saarbrücken-Ensheim.

„Es ist einfach gut und alles klappt, so wie man sich das als Kunde vorstellt“, sagt Peter Mohr, der selbst ein eher zwiespältiges Verhältnis zum Thema Digitalisierung hat. Der 48-jährige dreifache Familienvater hat in seinem Betrieb, den er mit drei Gesellen seit 21 Jahren führt, zwar modernste HOMAG-Maschinen wie eine liegende Plattensäge, eine CNC-Fünffachs-Frä-

**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

BUCHTIPPS

Über die Bedeutung von „anerkannten Regeln“

Die öffentlich-rechtlichen wie auch die privatrechtlichen Anforderungen und Erwartungen an Bauwerke steigen stetig.



Die Änderungen der Bautechnik gehen heute erheblich schneller als früher vorstatten.

Heft 8 zu den „anerkannten Regeln der Technik“ (a. R. d. T.) behandelt den sich hieraus ergebenden Konflikt:

Einerseits soll neu und leistungsfähig gebaut werden, andererseits sollen sich die Bauweisen bereits über längere Zeit praktisch bewährt haben. Hinzu kommt, dass nicht nur die Berufsgruppen, sondern sogar jeder Einzelne etwas anderes unter dem Begriff der „anerkannte

Regeln der Technik“ versteht. Dabei war und bleibt der Begriff als Platzhalter für richtiges Bauen dort notwendig, wo Inhalte nicht umfassend und detailliert beschrieben werden können. Die Autoren diskutieren die Bedeutung der „anerkannten Regeln der Technik“.

Matthias Zöller, Antje Boldt: Baurechtliche und -technische Themensammlung. Heft 8: Anerkannte Regeln der Technik. Taschenbuch. 100 Seiten. Fraunhofer IRB Verlag. ISBN 978-3-8167-9949-8. Preis 34,80 Euro.

Nachschlagewerk für Textilienliebhaber

Die ganze Bandbreite von Fasern, Webtechniken und Druckverfahren, bebildert mit inspirierenden Einrichtungsbeispielen: Das „ABC der Stoffe“ ist das handliche Nachschlagewerk für alle, die Textilien lieben.

In der jetzt vorliegenden dritten, voll-

ständig überarbeiteten und ergänzten Auflage dieses Standardwerks geben rund 800 Stichworte wertvolle Infos zu Wohntextilien. Von A wie Abacá bis Z wie Zylindersamt. Fundiert und prägnant, dabei leicht verständlich, werden



Geschichte, Herstellung, Aussehen, Haptik und spezifische Eigenschaften von Stoffen erklärt und welche Qualität wofür geeignet ist. Das ABC der Stoffe ist ein praktischer Leitfaden für alle, die sich gerne mit

Stoffen umgeben – beruflich oder privat. Inklusive Bezugsquellen und Übersicht von Pflegesymbolen.

Elisabeth Berkau, Andrea Wolff: ABC der Stoffe. 214 Seiten. 3. Auflage. Winkler Medien Verlag. ISBN 978-3-9807332-4-3. Preis 28,00 Euro.



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

In Zusammenarbeit mit Tischlern für Tischler entwickelt und in der Praxis getestet: Die boco Tischler-Schreiner-Kollektion ist auf die speziellen Bedürfnisse der Branche abgestimmt. Die Berufskleidung ist im bequemen Mietservice 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

Neujahrsempfang der Bezirksinnung St. Wendel-Neunkirchen

Die Verbandsaktivitäten 2017 und die geplanten Investitionen, die der Zukunftssicherung des Standortes Saarbrücken-Von der Heydt dienen sollen, rückte Bezirksoberrmeister Georg Johännngen in den Fokus seiner Begrüßungsrede zum Neujahrsempfang in Illingen-Wustweiler. Nicht nur die Betriebsinhaber mit ihren Familien waren zahlreich gekommen, auch mehrere Förderkreismitglieder des Verbandes gehörten zu den Gästen des kurzweiligen Nachmittags. „Wir haben 2017 für unser Handwerk viel mehr Licht als Schatten gesehen. Die mittelständischen Handwerksbetriebe sind unverzichtbare Motoren, sie bilden aus



Bezirksoberrmeister Georg Johännngen bei seiner Rede anlässlich des Neujahrsempfanges.

und sorgen dafür, dass Fachkräfte auch für kommende Generationen tätig sein können. Dabei stehen nicht Konzerninteressen im Vordergrund, sondern der feste Wille, im Wettbewerb durch handwerklich solide und bewährte Arbeit für bezahlbares Geld qualitative Leistungen zu erbringen. Das ist uns gelungen. Die gute Auftragslage und die Zufriedenheit der Kunden geben uns Recht“, betonte Johännngen. Als einen der Investitionsschwerpunkte für die kommenden Jahre sieht er die Digitalisierung in der Aus- und Weiterbildung, um sich den Herausforderungen einer immer schnelllebigeren Zeit zu stellen. ■

Kostenlose Unternehmer-Basisschulung der Holz-Berufsgenossenschaft in Saarbrücken-Von der Heydt

Jeder Unternehmer trägt die Verantwortung für die Sicherheit und Gesundheit seiner Mitarbeiter und hat daher auch deren sicherheitstechnische Betreuung sicherzustellen. Verschiedene Betriebsinhaber haben wahrscheinlich früher einmal bei der Holz-Berufsgenossenschaft an einem Unternehmerseminar gemäß BGV A2 teilgenommen, das aber schon einige Jahre zurückliegt. Zwischenzeitlich sind viele Vorschriften geändert worden und es ist notwendig, die Kenntnisse aufzufrischen. Mittlerweile gibt es auch ein neues Unternehmermodell „Alternative Betreuung gemäß DGUV A2 Anlage 3“. Diese Vorschrift lässt Unternehmen die

Wahl zwischen der Regelbetreuung und der alternativen bedarfsorientierten betriebsärztlichen und sicherheitstechnischen Betreuung. Inhalte der Basisschulung sind: Versicherungsschutz durch die BGHM, Verantwortung und Rechtsfolgen, Organisation des Arbeitsschutzes, Betreuungsanlässe und Dienstleistungen der BGHM.

Die Unternehmer-Basisschulung am Donnerstag, 15. März, ist kostenlos und findet in der Verbandsgeschäftsstelle des Wirtschaftsverbandes Holz und Kunststoff in Saarbrücken-Von der Heydt statt. ■

Anmeldungen bis zum 1. März an:
Gerhard Weiland,
E-Mail g.weiand@schreiner-saar.de



Die Luminanz am Eurobahnhof.

Frühjahrsempfang am 15. April in der Saarbrücker Luminanz

Der Wirtschaftsverband Holz und Kunststoff und seine Innungen laden am 15. April zu einem unterhaltsamen Sonntagmittag ein. Treffpunkt zum Frühjahrsempfang ist um 11 Uhr in der Luminanz, einem stylischen Loft, das im Saarbrücker Quartier Eurobahnhof liegt. Es werden Gäste aus Politik und Wirtschaft zum Dialog erwartet: unter anderem Staatssekretär Jürgen Barke (SPD) und Handwerkskammerpräsident Bernd Wegner (CDU). Für Unterhaltung sorgt Kabarettist Detlev Schönauer, der vor allem in seiner Rolle als französischer Wirt in Jaques' Bistro bekannt wurde. Er wird den Wohnhandwerkern mit scharfsinniger Beobachtung, dialektischen Ausflügen und musikalischen Paro-



Detlev Schönauer

dien die Welt erklären. Eine exzellente Weinauswahl und ein feines Fingerfoodbuffet runden den Sonntagmittag ab. Im Preis von 30 Euro pro Person sind alle Getränke und das Essen eingeschlossen. Zur Anmeldung ist die Überweisung des Teilnahmebetrages erforderlich! ■

Mehr Infos: www.schreiner.saarland



Von der Digitalisierung des Sterbens

Das Landhotel Finkenrech ist am 10. März erneut Treffpunkt der Südwestdeutschen Bestatterbranche. Bereits zum 19. Mal in Folge findet die alljährliche Bestatterfachtagung statt.



Den ersten Vortrag hält Natalie Wagner vom Standesamt Lebach. Ihr Thema:

„Probleme des Bestatters bei Beurkundungen und deren Vermeidung.“ Neben der Erläuterung von Rechtsgrundlagen geht es in dem Vortrag auch darum, welche Unterlagen für die Beurkundung von Sterbefällen seitens des Standesamtes benötigt werden. Danach wird die Brücke zwischen der zunehmenden Digitalisierung des Sterbens und analoger Erinnerungs-Unikate geschlagen. Mit launigen Worten fragt der Saarbrücker Marketingfachmann Volkmar Neumann: „He Alexa, was kostet ein Sarg?“ Der Geschäftsführer der „echtgut markeninszenierung GmbH“



Volkmar Neumann



Daniel Jung

aus Saarbrücken referiert zum Thema: „Welchen Herausforderungen und aktuellen technischen Entwicklungen in der Kommunikation muss sich ein Bestattungsinstitut stellen?“ Mit seinen 14 Mitarbeitern und vielen Netzwerkpartnern betreut und begleitet er seit 27 Jahren Unternehmen im Saarland, Deutschland und in europäischen Ländern.

Auch zum Ende der Veranstaltung steht das Digitale im Fokus. Daniel Jung, Fachanwalt für Erb- und Steuerrecht von der Kanzlei Halm & Preßer, steht Rede und Antwort zum Thema „Digitaler Nachlass“. Begleitet wird die Veranstaltung von einer Ausstellung von Sarglieferanten, Fahrzeuganbietern, Krematorien und dem Verlag TENEAS Gedenkkultur. ■

Mehr Infos:

- www.bestatter-saar.de
- www.halm-presser.de
- www.teneas.de
- www.echtgut.de

Erinnerungen an Verstorbene in hochwertigen Buch-Unikaten festzuhalten, ist eine hohe Kunst, die Bestatter Hinterbliebenen jetzt anbieten können.

INFO

19. Südwestdeutsche Bestatterfachtagung

Termin: Samstag, 10. März 2018, von 9.30 bis 15.30 Uhr

Ort: Landhotel Finkenrech, Tholeyer Straße 50, 66571 Eppelborn-Dirmingen

Kosten: Die Teilnahmegebühr pro Person beträgt 49 Euro (einschließlich Getränke, Essen und Tagungsmappe). Die Teilnehmerzahl ist begrenzt! Es gilt die Reihenfolge der Zahlungseingänge.

Anmeldung: Die Anmeldung erfolgt durch Überweisung der Teilnahmegebühr auf das Konto der Fachinnung Holz und Kunststoff (Verwendungszweck „Bestattertagung 2018“):

Bank1Saar, BIC SABADE5S, IBAN DE80591900000302222002, oder Sparkasse Saarbrücken, BIC SAKSDE55XXX, IBAN DE11590501010000475608.

Ablauf:

- 9.30 Uhr: Ausstellungseröffnung und Begrüßungskaffee
- 10.15 Uhr: Tagungseröffnung durch den Fachgruppenvorsitzenden Peter Schneider und Verbandsgeschäftsführer Michael Peter
- 11 Uhr: „Probleme des Bestatters bei Beurkundungen und deren Vermeidung“, Referentin ist Natalie Wagner vom Standesamt Lebach. Themen: Wie sind die Abläufe? Welche Unterlagen in welcher Form (Original, Fax, E-Mail)?
- 12 Uhr: „He Alexa, was kostet ein Sarg?“, Referent ist Volkmar Neumann, Geschäftsführer der „echtgut markeninszenierung GmbH“ in Saarbrücken. Thema: Welchen Herausforderungen und technischen Entwicklungen in der Kommunikation muss sich ein Bestattungsinstitut stellen?
- 13 Uhr: Mittagessen
- 14 Uhr: „Digitaler Nachlass“, Referent ist Rechtsanwalt Daniel Jung, Fachanwalt für Erb- und Steuerrecht von der Kanzlei Halm & Preßer. Themen: Was wird aus den Spuren im Internet, wenn ein Mensch stirbt? Wer hat Zugriff auf Google oder Facebook?
- 15.30 Uhr: Ende der Veranstaltung

Gesellenprüfung im Schreinerhandwerk

Seit den 1970er-Jahren wird das sogenannte Gesellenstück im Saarland nach einheitlicher Vorgabe in Klausur in der Schreinerlehrwerkstatt gefertigt. Laut Ausbildungsordnung soll die Arbeitsaufgabe II „einem Kundenauftrag entsprechen“. In anderen Regionen bauen die Prüflinge unterschiedliche Stücke nach individuellem Entwurf.



Der gestalterische Aspekt kommt im Saarland allerdings nicht zu kurz, da der Berufsbildungsausschuss das einheitliche Gesellenstück im Rahmen des Wettbewerbs „Ich entwerfe mein Gesellenstück“ aus den eingereichten Entwürfen der im betreffenden Jahr anstehenden Gesellenprüfungskandidaten auswählt.

Grundsätzlich hat der Ausbildungsbetrieb die im Zusammenhang mit Prüfungen notwendigen Arbeits- und Verbrauchsmaterialien zu stellen. Im Saarland wird das Verbrauchsmaterial für die Gesellenstücke gemeinschaftlich eingekauft, in der Lehrwerkstatt vorbereitet und dem Betrieb von der verbandseigenen GmbH unter Ausweis der Mehrwertsteuer in Rechnung gestellt. Die Kosten des Materials liegen dabei weit unter den Kosten eines individuellen Stückes. Über dessen „angemessene“ Kosten entsteht sonst durchaus immer wieder Streit zwischen Lehrling und Ausbildungsbetrieb. Hier geht es oftmals um aufwendige Beschläge oder besonders ausgesuchte Holzarten beziehungsweise -stücke. Aus einem kürzlich aus Nordrhein-Westfalen übermittelten Vergleichsprotokoll eines arbeitsgerichtlichen Verfahrens geht hervor, dass das Ge-



Mit diesem Schuhschrank wurde Antonia Koch aus St. Ingbert im vergangenen Jahr Zweite beim Wettbewerb „Ich entwerfe mein Gesellenstück“.

richt einen Betrag von 760 Euro als durchschnittlich angemessen angesehen hat. Im Durchschnitt der letzten Jahre lagen im Saarland die Materialkosten für das Gesellenstück einschließlich der Arbeitsprobe noch nicht einmal bei 300 Euro – bei einer Bandbreite von 167,40 Euro bis 482,28 Euro. Für die Betriebe ist es zudem von Vorteil, dass durch die Anfertigung in Klausur die Fertigungsdauer

für das Gesellenstück auf fünf Tage beschränkt ist, während bei einer Anfertigung im Betrieb in der Regel mit 100 Arbeitsstunden nur des Prüflings zu rechnen ist – zuzüglich der Zeiten der Inanspruchnahme von Gesellen und Meister. Und für die Lehrlinge ist es von Vorteil, dass das Gesellenstück zu gleichartigen Arbeitsbedingungen und damit unter den gleichen Voraussetzungen für alle hergestellt wird. ■





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

TRAUER

Ludwig Lehné

Raumausstattermeister
aus Schiffweiler

* 07.05.1928 † 01.01.2018

Heinz Kiefer

Schreinermeister
aus St. Wendel-Bliesen

* 09.07.1929 † 15.01.2018

NACHRICHTEN

50 Jahre Schuko: Es ist noch „Luft nach oben“

Noch nie waren Luftqualität und -reinhaltung so im öffentlichen Bewusstsein wie heute. Dabei richtet sich der Blick nicht nur auf die Feinstaubbelastung in den Städten, sondern auch auf die in der Produktion. Ein Thema, für das sich die Schuko-Gruppe schon seit vielen Jahren engagiert – genauer gesagt seit inzwischen 50 Jahren. Das Firmenjubiläum 2018 wird für technische Innovationen genutzt,



Die neue Brikettierpresse CT1100S-20plus.

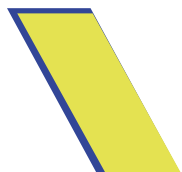
Forschungsprojekte und Initiativen mit neuen Partnern sind geplant. Es ist noch „Luft nach oben“ und es ist Zeit für Schuko 5.0. Die Produktpalette reicht von fahrbaren Absauggeräten und mobilen Entstaubern bis hin zu stationärer Absaugtechnik. Für die Oberflächenbehandlung liefert Schuko Farbnebelabsauglösungen und ergonomische Schleiftische.

Weitere Infos: www.schuko.de

MARKTPLATZ

Kleinanzeigen von und für Wohnhandwerker

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



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

PARTNER

Mitglieder im Förderkreis
der Raumausstatter



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



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



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



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

GLÜCKWUNSCH

Juliane Johann, Gesellschafterin der Manfred Johann GmbH aus Theley, wird am 20. Februar 70 Jahre. Am 21. Februar wird **Ralf Malburg**, Betriebsleiter der Malburg GmbH in Schiffweiler, 50 Jahre. Am 13. März wird Raumausstatter **Albert Hinsberger** aus Illingen 60 Jahre. Schreinermeister **Harald Schwitzgebel**, Geschäftsführer der Harald Schwitzgebel GmbH & Co. KG aus Homburg, wird am 14. März 50 Jahre.



Thomas Dahlem

Thomas Dahlem, Schreinermeister und Vorstandsmitglied des Wirtschaftsverbandes Holz und Kunststoff Saar aus Auersmacher, wird am 20. März 60 Jahre. Schreinermeister und Betriebsleiter **Albert Schommer** aus Wadgassen-Hostenbach wird am 21. März 50 Jahre.



Bruno Schäfer

Peter Loch, Gesellschafter der Peter Loch und Ulla Loch-Henn GbR aus Freisen, wird am 25. März 75 Jahre. Betriebsinhaber und Schreinermeister **Erhard Spaniol** aus Tholey wird am 25. März 60 Jahre. **Bruno Schäfer**, Geschäftsführer der Engstler & Schäfer GmbH aus Schmelz, wird am 2. April 60 Jahr.

NEU IM VERBAND

Als neue Mitglieder im Wirtschaftsverband Holz und Kunststoff Saar begrüßen wir die Firma **Montagebau Heimes** aus Wadern sowie **Hendrik Thöne** aus Schwalbach, **Alexander Schmidt** aus Saarbrücken, **Marko Klaric** aus St. Ingbert, **Jörg Elsigk** aus Saarbrücken, **Roswitha Lorenz** aus Homburg und **Volker Elsner** aus Püttlingen. In der Innung für Raum und Ausstattung Saarland begrüßen wir **Lothar Gotto** aus Lebach.

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>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 Industrievertretung 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 Kößmannstraße 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 Lönigen Telefon 05432-83181 E-Mail info@remmers.de www.remmers.de</p>		<p>Saarländischer Sargvertrieb Sarah Christmann e. K. Südstraße 18 D-66780 Rehlingen-Siersburg Telefon 06835-6059000 www.saarsarg.de</p>
	<p>Vereinigte Feuerbestattung Saar GmbH, Krematorium Hohenzollernstraße 10 D-66333 Völklingen Telefon 06898-150707 www.feuerbestattung-saar.de</p>		<p>Adolf Würth GmbH & Co. KG Niederlassung Saarbrücken Im Rotfeld 21 D-66115 Saarbrücken Telefon 0681-948650 www.wuerth.de</p>		

Faltwerktreppe erneut Treppe des Jahres

Die Jury von „Treppen.de“ hat entschieden: Die Faltwerktreppe der Trierer Schreinerei Gorgeneck wurde zum zweiten Mal zur Treppe des Jahres gekürt. Sie konnte sich in der Kategorie „Geradlinigkeit“ behaupten. Es wurden 381 Treppen zur Wahl eingereicht. Gefertigt wurde diese Treppe für ein Bauvorhaben in Sandweiler (Luxemburg). Die Treppe besteht aus gefalteten Holzstufen sowie einem Antrittspodest und Treppenlauf aus Eichenholz und wurde von der Jury als „raffiniert einfach und überzeugend innovativ“ gewürdigt. ■ Mehr Infos: www.gorgeneck.eu

Die prämierte
Treppe der
Schreinerei
Gorgeneck
aus Trier.



Den Durchbruch als Schauspieler schaffte Harrison Ford als Han Solo in der Star Wars-Verfilmung Krieg der Sterne. Bis dahin hielt sich Ford mit Tischlerarbeiten über Wasser.



Kreissäge statt Krieg der Sterne

Das faszinierende Tischlerhandwerk hat es auch so manchem Prominenten angetan. Und Stars wie Harrison Ford, Jan Josef Liefers oder Baden-Württembergs Ministerpräsident Winfried Kretschmann machen mit ihrem Ex-Beruf oder Hobby unfreiwillig und hochwillkommen Werbung für den wahrscheinlich schönsten Beruf der Welt. Karl Valentin hätte es gefallen.

Im Treppenaufgang des Valentin-Museums in München kann man ihn besichtigen: den Nagel, an dem Karl Valentin „das goldene Handwerk der Schreinerei für immer aufgehängt hat“. Der Komiker gehört zu denen, die

erst einmal „was Gescheites“ gelernt, bevor sie sich der Kunst oder anderem unseriösen Gewerbe wie etwa der Politik zugewandt haben. Valentin bekam den Auftrag, Schreiner zu lernen, von seinem Vater. Er sollte später die hei-

mische Spedition übernehmen, der Vater selbst war ausgebildeter Tapezierer. Ganz an den Nagel gehängt hat Karl Valentin das Handwerk übrigens nicht. Er hatte immer eine kleine Werkstatt in seiner Wohnung. Nach

dem Zweiten Weltkrieg, als Valentins drastische Komik nicht mehr so recht gefragt war, wandte sich der gelernte Schreiner wieder mehr dem Holz zu. Er schnitzte und drechselte Spielzeug für seine Enkelin und Küchenutensilien wie Teller oder Mörser, die er auch versuchte, in der Nachbarschaft zu verkaufen. Vor der Armut hat es den Künstler allerdings nicht bewahrt, das goldene Handwerk.

Da hatte ein Mensch, der als Professor Boerne Kultstatus in Deutschland genießt, deutlich mehr Erfolg: Bei Schauspieler Jan Josef Liefers kam der Auftrag zur Schreinerlehre nicht vom Vater, sondern eher vom Staat. Er wuchs in der DDR auf und wollte auf die Schauspielschule – dafür brauchte er entweder Abitur oder eine Berufsausbildung. Da vor dem Abitur



Karl Valentin



Winfried Kretschmann

drei Jahre Armee gestanden hätten, entschied Liefers sich lieber für die Lehre, die er in der Dresdner Semperoper absolvierte. Geschadet hat es auch ihm offenbar nicht, den wahrscheinlich schönsten Beruf der Welt gelernt zu haben. Das kann man auch von einem anderen Prominenten sagen: Harrison Ford war damals mit Mitte 30 dermaßen erfolglos als Schauspieler, dass er sich

mit Tischlerarbeiten über Wasser halten musste, wie er noch heute immer wieder in Interviews nicht ohne Stolz erzählt. Seine Kunden waren zum Teil Prominente aus Hollywood. So schreinernte er unter anderem der Schauspielerin Sally Kellermann, bekannt aus der Fernsehserie „M.A.S.H.“, ein Sonnendeck – und dem brasilianischen Komponisten Sérgio Mendes ein Tonstudio. Das Schreiner-Handwerk blieb allerdings nicht seine einzige Einnahmequelle. Auch mit der Rockgruppe „The Doors“ ging er als Roadie auf Tour. Aus dieser Zeit ist allerdings



Seit 2002 ist Jan Josef Liefers (links) als Professor Boerne im Münster-Tatort mit Axel Prahl zu sehen. Am Anfang seiner beruflichen Karriere stand bei Liefers eine Schreinerlehre.

sehr wenig bekannt über Fords Leben. Ob George Lucas, der Regisseur der ersten „Star Wars“-Streifen, an Fords Fähigkeiten als Schreiner dachte, bleibt ungeklärt. Fakt ist, dass das Schreiner-Handwerk entscheidend für Fords Zukunft als Schauspieler war. Lucas hatte mit Ford bereits in dem Film „American Graffiti“ zusammengearbeitet. Für „Star Wars“ wollte er aber auf keinen Fall eine Rolle aus diesem Film besetzen. Doch wie es beim Film üblich ist, castet nicht ein Einzelner, sondern ein ganzes Team die Schauspieler. Lucas' Casting-Berater glaubte an Harrison Ford und bestellte den Tischler zum Austausch einer Tür an den Ort des

Castings. Ford ergriff die Gunst der Stunde und nahm am Casting teil. Lucas änderte seine Meinung und ein paar Monate später war Ford in der Rolle des „Han Solo“ in „Star Wars“ zu sehen. Der Rest ist Kinogeschichte. Auch „Indiana Jones“ ist fast jedem ein Begriff. Harrison Ford spielt dort mit Bravour den umtriebigen und titelgebenden Archäologie-Professor und hat mit den Streifen Millionen Fans gewonnen. Stets mit Hut und Peitsche gewappnet, haben die Filme mit ihm bis heute nichts von ihrem Kultstatus verloren. Mittlerweile seit vier Jahrzehnten ist der heute 75-Jährige nun im Ge- ▶

Fotos: Lucasfilm — WDR / Thomas Kost — Verlagsgruppe Random House — Die Grünen

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!

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

► Besuchen Sie unsere Ausstellung EXPO HOLZ

Mal was anderes

► schäft und hat in einigen der umsatzstärksten Filme aller Zeiten mitgespielt – neben den genannten natürlich noch „Blade Runner“ und 2017 die Fortsetzung „Blade Runner 2049“. Als Schauspieler ist er immer dann besonders gut, wenn seine Figur die Kontrolle verliert. Der private Ford hat die Zügel lieber in der Hand. Das bedeutet, dass die Öffentlichkeit bitte so wenig wie möglich über ihn weiß. Zum Beispiel, dass er seit sieben Jahren mit Calista Flockhart verheiratet ist, der Ally aus „Ally McBeal“. Fünffacher Vater, vielfacher Großvater, der mit den Enkeln und Calistas Sohn auf seiner Ranch Vogelhäuschen baut, Kreuzworträtsel löst und was man so macht, wenn man den eigenen Kindern kein Superdaddy war, weil man ein Superstar werden konnte. Stichwort „Superopa“ mit Holzwerker-Fähigkeiten: Es ist nicht überliefert, ob Winfried Kretschmann nach Silvester in seine Schreinerwerkstatt abgetaucht



Auch Bundespräsident Frank-Walter Steinmeier ist Tischler-Fan. Vater Walter arbeitete in diesem Beruf.

ist, um eine Wiege für den neuen Erdling Johanna Pauline zu basteln. Der 69-jährige Grünen-Politiker und Ministerpräsident von Baden-Württemberg ist nämlich am 28. Dezember letzten Jahres zum zweiten Mal Opa

geworden. Und da er ein passionierter und bekennender Hobbytischler ist, könnte dieses Szenario gar nicht so unrealistisch sein.

Auch unser aktueller Bundespräsident ist geprägt vom bodenständigen Schreinerhandwerk, wie er immer wieder betont. Denn die biografischen Wurzeln von Frank-Walter Steinmeier liegen im Lipperland, genauer in einem Dorf namens Brakelsiek. „Ich komme aus einer Familie, zu der man gemeinhin ‚stammt aus kleinen Verhältnissen‘ sagt!“ Vater Walter ist Tischler, Mutter Ursula zunächst Fabrik-, dann Forstarbeiterin. Am 5. Januar 1956 wird Steinmeier als erstes Kind geboren. Die Familie schafft es zu bescheidenem Wohlstand. Aber dem jungen Steinmeier ist schnell klar: „Wenn Du etwas haben willst, dann musst Du hart dafür arbeiten.“ Wenn das schon der Bundespräsident sagt, dann ist das tatsächlich die beste Werbung für einen tollen Beruf. ■

REGISTER

PERSONEN

Barke, Jürgen.....	23
Bauer, Thomas.....	1, 14, 15, 16, 19
Becker, Daniel.....	19, 21
Berkau, Elisabeth.....	22
Blasius, Elmar.....	10
Boldt, Antje.....	22
Dahlem, Thomas.....	3, 26
Dalheimer, Monika.....	19
Dincher, Peter.....	6
Elsigk, Jörg.....	26
Elsner, Volker.....	26
Flockhart, Calista.....	30
Ford, Harrison.....	28, 29, 30
Gotto, Lothar.....	26

Haas, Raphael.....	19, 21
Hinsberger, Albert.....	26
Hoffmann-Bethscheider, Cornelia.....	7
Johann, Juliane.....	26
Johann, Manfred.....	18, 20
Johäntgen, Georg.....	23
Jung, Daniel.....	24
Kellermann, Sally.....	29
Kiefer, Heinz †.....	26
Kirsch, Christian.....	18
Kirsch, Sebastian.....	18, 20
Klaric, Marko.....	26
Koch, Antonia.....	3, 25
Kretschmann, Winfried.....	28, 29, 30
Lehné, Ludwig †.....	26
Leidinger, Anita.....	15
Liefers, Jan Josef.....	28, 29

Lindner, Alexander.....	21
Loch, Peter.....	26
Lorenz, Roswitha.....	26
Lucas, George.....	29
Malburg, Ralf.....	26
Malter, Joachim.....	3
Mendes, Sérgio.....	29
Micheli, Giacomo.....	1, 14, 15, 16
Mohr, Peter.....	1, 19, 21
Neumann, Volkmar.....	24
Paulus, Jürgen.....	18, 20
Peter, Michael.....	4, 24
Prahl, Axel.....	29
Schäfer, Bruno.....	26
Schlechter, Martin.....	7
Schmidt, Alexander.....	26
Schneider, Peter.....	24
Schommer, Albert.....	26
Schönauer, Detlev.....	23
Schwitzgebel, Harald.....	26
Spaniol, Erhard.....	26
Steinmeier, Frank-Walter.....	30
Thöne, Hendrik.....	26
Valentin, Karl †.....	28, 29
Wagner, Natalie.....	24
Wegner, Bernd.....	23
Weiland, Gerhard.....	23
Wetzig, Dietmar.....	1, 11, 12, 13
Wolff, Andrea.....	22
Zöller, Matthias.....	22

Gorgeneck, Trier.....	27
Haas, Schwalbach.....	21
Halm & Preßer, Saarbrücken.....	24
Harig & Jochum, Saarbrücken.....	27
HEES + PETERS, Trier.....	10, 27, 31
Heimes, Wadern.....	26
Henkes, Tholey.....	25, 27
Hesse, Hamm.....	27
Hochmann, St. Ingbert.....	3
HOMAG, Schopfloch... ..	9, 18, 19, 20, 21, 27
IKK Südwest, Saarbrücken ..	2, 17, 26, 27
Irsch & Partner, Saarlouis.....	27
Johann, Tholey.....	18, 19, 20, 21, 26
Kiefer, Saarbrücken.....	26
Klaus, Saarbrücken.....	27
Leyendecker, Trier.....	27
Loch, Freisen.....	26
Malburg, Schiffweiler.....	26
Meyer, Saarbrücken.....	12
Micheli, Lebach.....	1, 14, 15, 16
Mohr, Saarbrücken.....	1, 19, 21
NESTRO, Schkölen.....	7
OPO, Villingen-Schwenningen.....	27
Petri, Saarbrücken.....	26
Remmers, Löningen.....	27
Saarländischer Sargvertrieb.....	27
Schommer, Saarbrücken.....	26
Schuko, Kirchberg.....	13, 26
Schwitzgebel, Homburg.....	26
SPANEX, Uslar.....	19
Sparkassenverband Saar.....	5, 7
TENEAS, Schwalbach.....	24
Vereinigte Feuerbestattung Saar.....	27
Videre-Alsfasser, St. Wendel.....	27
Wakol, Pirmasens.....	26
Wickert, Landau.....	29
Winkler, München.....	22
Würth, Saarbrücken.....	27
Zeiher, Saarbrücken.....	19, 20, 21

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 13.04.2018*

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!

70 1948-2018
HEES + PETERS



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