

Wohnhandwerker

Magazin des Wirtschaftsverbandes Holz und Kunststoff Saar e. V.



**DAUER-
ÄRGERNIS
MÄNGELRÜGE:**

Wenn dem Kunden nichts gut genug ist, muss der Fall nicht zwangsläufig vor Gericht landen.

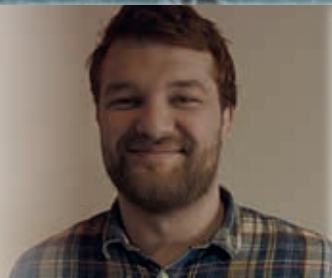
Seite 6

Visionär mit Ehrgeiz

Schreinermeister Detlef Müller hat aus einem kleinen Familienbetrieb einen großen gemacht: SMS-Innenausbau in Saarbrücken liefert Möbel und Ladenkonzepte für Top-Marken in alle Welt – aber nicht nur. Seite 14

**FEUERTAUF MIT
BRAVOUR BESTANDEN:**


Jung-Schreinermeister Benedikt Haas überzeugt mit seiner ersten Projektleitung den Bischof. Seite 20



**LEYENDECKER LIEFERT
ÜBER NACHT:**

Geschäftsführer Edwin Steffen hat Millionen in Logistik und Lieferservice investiert. Seite 17





**„EIN GESUNDES TEAM STEHT
UNS AM BESTEN. DESHALB
SETZEN WIR AUF IKK JOBAKTIV:
HIER WERDEN ALLE MASSNAHMEN
AUF UNS ZUGESCHNITTEN.“**

**MARC BLANKE, SONIA MARRA
ABSCHNITTSGEFÄHRTEN FRISEURE,
SAARBRÜCKEN**

Gesunde Mitarbeiter sind mit die wichtigste Ressource für Unternehmen. IKK Jobaktiv unterstützt dabei, Betriebliches Gesundheitsmanagement gewinnbringend zu etablieren.
Mehr Infos unter bgm.ikk-suedwest.de

ikk
Südwest

JOBaktiv
Betriebliches Gesundheitsmanagement

BEEINDRUCKEND



Die Unterstützung bei der Gefährdungsbeurteilung ist ein Teil des Innungsmodells zur arbeitsmedizinischen und sicherheitstechnischen Betreuung (AMSB). So hat Sicherheitsingenieur Klaus Klöppel (rechts) der Gefährdungsbeurteilung von Peter Mohr in Ensheim den letzten Schliff verpasst. Mohr: „Ich bin der Innung sehr dankbar, dass das Umlagemodell uns diese intensive Hilfestellung ohne zusätzliche Kosten ermöglicht hat!“

Die Meisterpflicht macht nichts besser

Der Zentralverband des Deutschen Handwerks (ZDH) und einige seiner Mitgliedsverbände haben sich gemeinsam mit der großen Koalition auf die Agenda geschrieben, verschiedene Gewerke aus der sogenannten Anlage B1, die bis 2004 meisterpflichtig waren, wieder in die Anlage A der Handwerksordnung zurückzuführen und für diese wieder die abgelegte Meisterprüfung als Regelvoraussetzung für die Selbstständigkeit zu verlangen. Auf den Zug sind nun sogar auch die Bestatter aufgesprungen, obwohl es dort nie eine Meisterpflicht gab. Mir drängt sich allerdings der Eindruck auf, als wäre der Wunsch nach einer Zulassungspflicht eine Sache einer Funktionärsriege. Mir ist keine Umfrage bekannt, die den Wunsch zur

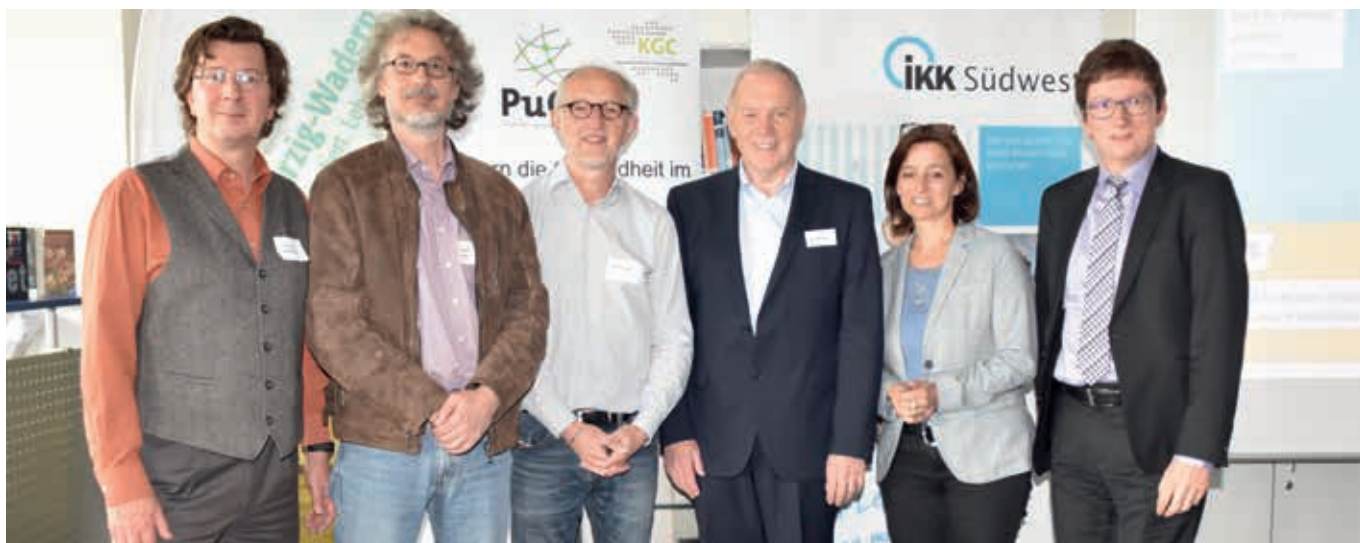
Wiedereinführung des Meisterbriefs als Zulassungsvoraussetzung im jeweiligen Gewerk bestätigen würde. Das liegt wohl auch daran, dass die wahren Probleme der Betriebe auf einer anderen Ebene liegen, etwa bei der digitalen und kapitalkräftigen

EDITORIAL

Konkurrenz. Der Wettbewerb durch Allein-Handwerker, die angeblich alles können, wird sich durch die Rückvermeisterung aufgrund des Bestandsschutzes, wenn überhaupt erst bei der nächsten Generation auswirken. Daher ist es nicht zu erwarten, dass sich Wettbewerbs- und Ausbildungssituation durch die

Rückvermeisterung ändern oder verbessern werden. Seit 2004 kam es bei den Meisterschulen für Raumausstatter zu einer wesentlichen Qualitätsverbesserung. Wer jetzt einen Meisterbrief hat, kann gezielt damit werben und hat damit ein Alleinstellungsmerkmal zu den eingetragenen Raumausstattern ohne Qualifikation. Meines Erachtens bewegt sich das Handwerk mit der Forderung nach Rückvermeisterung oder gar erstmaligen Vermeisterung zurück in die 1980er- oder 1990er-Jahre und nimmt die Herausforderungen der Zukunft nicht wirklich an.

Herzlichst, Ihr
Stefan Linke,
Landesinnungsmeister der Innung
für Raum und Ausstattung Saar



Bei der Kickoff-Veranstaltung des Projektteams „SchlaueDörfer“ in der Gemeinschaftsschule Mettlach-Orscholz. Von links: Michael Hartenbach (Genesa eG), Prof. Dr. Tobias Hartmann (Leiter Deutsches Institut für Demenzprävention in Homburg), Uto Scheidt (Projektleiter SchlaueDörfer), Dr. Ellis Huber (Präventologe, wissenschaftlicher Beirat SchlaueDörfer), Daniela Schlegel-Friedrich (Landrätin des Landkreises Merzig-Wadern) und Prof. Dr. Jörg Loth (Vorstand IKK Südwest).

„SchlaueDörfer“ sollen Körper und Geist stärken

Wer sich sozial geborgen fühlt, bleibt länger gesund. Ein neues Projekt macht sich diese Grundannahme zu eigen und will Menschen in saarländischen Dörfern sowie Dörfern in Rheinland-Pfalz darin bestärken, nicht auf „Hilfe von oben“ zu warten, sondern sich selbst zu helfen und zu organisieren.

Ein Projekt, das Hilfe zur Selbstorganisation der Bürger im ländlichen Raum unterstützt, kann nur willkommen sein. Ziel ist es, die Lebensqualität und die Gesundheit vor allem in den ländlichen Gemeinden langfristig zu stärken. Wie das im Saarland gehen kann – und in Rheinland-Pfalz bereits ansatzweise umgesetzt wird – zeigte die Kickoff-Veranstaltung des Projektteams „SchlaueDörfer“ in der Gemeinschaftsschule Mettlach-Orscholz.

Begrüßt von Landrätin Daniela Schlegel-Friedrich für den Landkreis Merzig-Wadern, Schulleiter Georg Dillschneider sowie IKK Südwest-Vorstand Prof. Dr. Jörg Loth als Projektförderer, wurden die Teilnehmerinnen und Teilnehmer von Projektleiter Uto Scheidt ins Thema eingeführt. Dabei verwies Scheidt unter anderem auf

bereits bestehende Ansätze des Projektes in Rheinland-Pfalz und brachte die bisherige Zusammenarbeit mit der IKK Südwest als Beispiel, wie sich „SchlaueDörfer“ mit aktiven Ehrenamtlichen sowie deren professioneller Unterstützung auch in saarländischen Dörfern umsetzen lassen.

Prof. Dr. Jörg Loth, Vorstand der IKK Südwest, ist überzeugt davon, dass das Projekt im Saarland und in Rheinland-Pfalz Erfolg haben wird: „Aus unserer jahrelangen Erfahrung mit Gesundheits- und Präventionsprojekten in der Region wissen wir: Gerade in den kleineren Dörfern sind dank der engagierten Bürger die sozialen Strukturen lebendig und intakt. Doch diese Menschen müssen wir noch besser unterstützen, damit sie auch andere davon überzeugen können, dass jeder etwas tun kann – nicht nur für sich selbst und für die eigene Gesundheit, sondern für das Wohl aller.“

Die gezielte Unterstützung dieser „Dorfkümmerer“ besteht zum einen aus einer digitalen Plattform mit diversen einfachen Organisations- und Kommunikationswerkzeugen und einer intelligenten Datenbank, die viele verschiedene Informationen zum

jeweiligen Dorf zusammenführt und allen interessierten Nutzern auf deren persönliche Bedürfnisse angepasst zur Verfügung stellt – zum anderen in einer wissenschaftlichen Begleitung, die auch die Verleihung des Qualitätssiegels „SchlauesDorf“ beinhaltet. All dies wird zwar vom Projektteam betreut – umgesetzt wird es jedoch federführend von den Bürgern und Partnern vor Ort. Den Anfang im Saarland soll das Dorf Morscholz machen. Weitere Standorte als „Musterdörfer“ sind Oberthal, Niedersaubach, Wahlen und Orscholz. In Rheinland-Pfalz wird das Dorf Mesenich das Pilotdorf sein, weitere Kandidaten sind Serrig, Mannebach und Trassem. Das Projekt ist kein kurzfristiges, sondern mittelfristig angelegt. Es läuft seit 6. Mai 2019 bis Mitte 2021. ■

Mehr Infos:

■ Uto Scheidt,
Projektleiter „SchlaueDörfer“,
Telefon 0151-52564935,
E-Mail info@genesa.de

■ Sebastian Schu,
Projektkoordinator IKK Südwest,
Telefon 0681-936961089,
E-Mail sebastian.schu@ikk-sw.de

SaarLB – Die deutsch-französische Regionalbank auch für Wohnhandwerker

Wer den Erfolg am Markt sucht, muss seine Märkte kennen. „Zu Hause in beiden Märkten“ – unter diesem Motto tritt die SaarLB auf. Beide Märkte heißt: Deutschland und Frankreich.

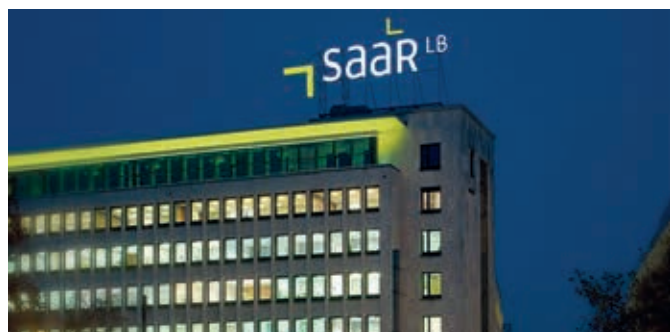
Viele Wohnhandwerker-Betriebe haben die SaarLB noch gar nicht so richtig auf dem Schirm. Dabei ist die deutsch-französische Regionalbank auch für Wohnhandwerker interessant, aufgrund ihrer intensiven und langjährigen Marktkenntnis. Im besten Sinne fungiert sie als wirtschaftliche Brücke zwischen beiden Ländern.

Zu den Zielmärkten der SaarLB zählen neben dem Saarland das angrenzende Rheinland-Pfalz, Teile Baden-Württembergs und im benachbarten Frankreich insbesondere der Nordosten und die wirtschaftlichen Ballungsräume (Grand Est). Damit besinnt sich die Landesbank auf ihre Wurzeln. Denn die Förderung der Wirtschaft und insbesondere des Mittelstands in der Region ist eine ebenso tradi-

tionelle wie zukunftsweisende Aufgabe für die SaarLB. „Wir bieten eine umfassende Produktpalette, die den Bedarf des typischen Mittelständlers umfassend abdeckt, von der Finanzierung bis zum Management der Vermögensanlage“, heißt es in der Selbstbeschreibung.

Die langjährige Erfahrung auf dem französischen Markt machen den heutigen Erfolg der Bank über die Grenzen hinweg möglich. Die SaarLB hat als deutsch-französische Regionalbank sowohl unter den öffentlichen als auch unter allen deutschen Geschäftsbanken ein Alleinstellungsmerkmal. Was schon dadurch dokumentiert wird, dass sie als einziges deutsches Kreditinstitut ihren mittelständischen Kunden ein äquivalentes – auf die spezifischen Gegebenheiten des deutschen und französischen Marktes abgestimmtes – Produkt- und Dienstleistungsangebot zur Verfügung stellt. ■

Mehr Infos:
www.saarlb.de
www.svsaar.de



Der Saarbrücker Sitz der SaarLB in der Ursulinenstraße.

Hand aufs Holz: Millimeter sind Welten.

Maßarbeit ist das oberste Gebot. Wir liefern Ihnen Maschinen und passende Komponenten, auf die Sie sich verlassen können – heute und in Zukunft.

Entdecken Sie die HOMAG-Lösungen für das Handwerk unter www.homag.com.



Wenn man nach Entfernung der Markierungen bei einer Detailbetrachtung aus einem Abstand von einem Meter nichts mehr sieht, geht von der Reklamation keine Störwirkung aus – ein Mangel liegt nicht vor.



Wenn 100 Prozent nicht genug sind

Mängelrügen sind ein permanentes Ärgernis für Wohnhandwerker – vor allem, wenn sie vor Gericht landen. Wir dokumentieren hier einige Fälle aus dem Innungsalltag und verraten, wie man sich wappnen kann – auch gegen den Umstand, zwischen allen Stühlen zu sitzen. Der Text basiert auf persönlichen Erfahrungen von Wohnhandwerker-Geschäftsführer und Rechtsanwalt Michael Peter aus Gerichts- und Schiedsverfahren der vergangenen Jahre.

Wir müssen die Gutachtenerstattung unterbrechen, weil wir den Kostenvorschuss erneut überschreiten. Grund ist die Anzahl von 321 Beanstandungen, die wir an den

insgesamt 28 Holzfenstern begutachten sollen. Wir erwarten einen Umfang des Gutachtens von etwa 300 Seiten mit rund 500 Bildern. Aufgewendet haben wir einschließlich zwei Ortster-

minen bereits rund 80 Stunden. Wir erwarten einen weiteren Zeitaufwand von noch 15 Stunden. Hinzukommen die stark angewachsenen Nebenkosten. Derzeit gehen wir davon aus, dass

ein Kostenvorschuss von rund 11.000 Euro erforderlich wird.“

Diese Nachricht eines Bau-Sachverständigen in einem selbstständigen Beweisverfahren ans Gericht wird jeden Wohnhandwerker nervös machen. Es geht um viel Geld, hier um einen Auftragswert von rund 50.000 Euro, und um enormen Zeitaufwand. Der Sachmangel hat im Werkvertragsrecht eine zentrale Bedeutung und ist Anlass für das kostspielige Tätigwerden von Sachverständigen und für risikoreiche Auseinandersetzungen vor Gericht. In unserem Holzfenster-Fall hat man zudem eine Konstellation, wie sie häufig vorkommt: Der Wohnhandwerker sitzt zwischen den Stühlen. Er erhält die Reklamation seines Endkunden und muss diese weiterleiten an seinen Lieferanten, der die Verantwortung für unterschiedliche Spaltmaße zwischen den Fensterflügeln als Feuchteschaden in der Verantwortung des Kunden sieht. Die Herstellung und Lieferung der Holzfenster ist als Werklieferungsvertrag zu werten. Der Hersteller bringt auf seinen fertigen Fenstern einen umfangreichen Aufkleber an: „Wichtige Informationen für Bauherren!“ Darin teilt er unter anderem mit: „Das Einlagern von Elementen in offenen Rohbauten ist zu vermeiden. Die hohe Luftfeuchtigkeit und die starken Temperaturunterschiede (Kondensationsfeuchte) können zu Lack- und Holzbeschädigungen führen, die unsere Gewährleistung nicht abdeckt!“ Wenn dann etwa die Fenster im Juli eingebaut werden und die Bauherren tatsächlich erst im Februar des nächsten Jahres einziehen, kann es durchaus zu Feuchtigkeitsschäden kommen. Doch wem sind sie anzulasten? Das Gesetz ist eindeutig: Die Beweislast verteilt sich, je nachdem ob eine Abnahme stattgefunden hat oder nicht. Bis zur Abnahme, der wie auch immer gearteten Erklärung des Bauherren, das Werk sei vertragsgerecht hergestellt, liegt die Beweislast für das Fehlen eines Sachmangels beim Wohnhandwerker, nach der Abnahme für dessen Vorhandensein beim Bauherren. Und das macht einen großen Unterschied in unserem Fall: Ohne eindeutige Abnahme muss der Wohnhandwerker gegenüber dem

Bauherrn beweisen, dass die verzögerten Fensterflügel aus fehlerhafter Produktion resultieren. Eindeutig ist eine Abnahme schon mal nicht, nur weil die Bezahlung einer Rechnung durch den Bauherrn auch als Abnahmeerklärung zu verstehen sei. Auf der anderen Seite ist mit Ablieferung der Fenster beim Wohnhandwerker der Hersteller fein raus, denn er kann sich auf die ungünstigen Umweltverhältnisse auf der Baustelle berufen und der Wohnhandwerker muss ihm beweisen, dass produktionsbedingte Fehler vorliegen.

Erste Erkenntnis:
Die Abnahme entscheidet, wer was beim Sachmangel beweisen muss! Den höchsten Beweiswert hat ein vom Auftraggeber unterschriebenes Abnahmeprotokoll.

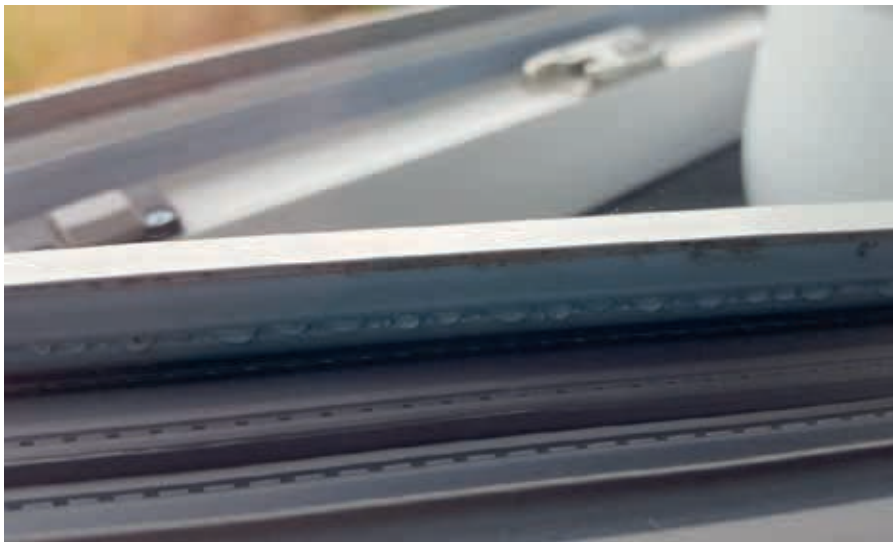
Nehmen eigentlich die Mängelrügen zu? Werden die Kunden wirklich immer kritischer? Viele Wohnhandwerker sind dieser Überzeugung. Denn zahllose Formate im Fernsehen vermitteln den Kunden Beispiele über Pfusch am Bau oder die Abzocke bei Serviceleistungen. Für den Handwerker steht dann fest: „Die wollen sich nur das Geld sparen und beschreiten den dritten Weg der Baufinanzierung: Die wollen einfach nicht zahlen.“ Das müsste zu mehr Gerichtsprozessen führen, was sich nicht belegen lässt. Denn die Zahl der Zivilprozesse ist in Deutschland seit Jahren rückläu-



Man sieht, dass man nichts sieht: Die Markierungen sollen zeigen, welche Verfärbungen an der Treppenwange aus Eiche beanstandet wurden.

fig, die Eingänge bei Landgerichten in Deutschland in erster Instanz fielen von 358.792 im Jahr 2013 auf 307.718 im Jahr 2017. Bei saarländischen Gerichten gingen in Zivilsachen (ohne Familiensachen) die Klagen um 16 Prozent zurück. Auch die Sachverständigen, zumindest im Bereich des Wohnhandwerks, haben in der Summe nicht mehr zu tun als vor 20 Jahren, sondern eher weniger. Dennoch gibt es tatsächlich immer wieder besonders kritische Kunden. Manchmal spürt man das schon sofort und sollte die Finger vom Auftrag lassen. Oder kann man sich vorher durch Beratungsgespräche absichern. Mit anderen Worten: Wie viele Hinweise muss man als Wohnhandwerker eigentlich geben?

Ein schönes Beispiel dafür liefert folgender Fall einer Kunststoff-Haustür mit vollflächiger Aluverblendung auf der Außenseite. Der Kunde reklamiert, dass sich die Tür bei Wärme und Sonnenbestrahlung verzieht und sich dann nur mit erheblichem Druck schließen lässt. Die Haustüre sei als solche ungeeignet und instabil. Er fordert den Austausch der Haustür. Das gerichtliche Sachverständigengutachten stellt fest, dass die Haustüre nachmittags ab etwa 16.30 Uhr voll in der Sonne liegt. Im Schatten liegend sind an der Tür keine Funktionsbeeinträchtigungen zu erkennen. Grundsätzlich könne es aber bei hohen Außentemperaturen und unter direkter Sonneneinstrahlung zum sogenannten Bimetall-Effekt und damit zu Funktionsbeeinträchtigungen kommen. Um das sogenannte Fallenspiel zu verbessern, müsse der schlossseitige Rahmen oben etwas weiter nach innen montiert werden. Die Kosten für die deshalb notwendigen Arbeiten beziffert der Sachverständige auf netto 300 Euro. Die verhängnisvolle Erwähnung des sogenannten Bimetall-Effekts verleitet den Anwalt des Kunden dazu, weiter davon auszugehen, dass die eingebaute Haustüre grundsätzlich ungeeignet sei für den Einbau an der aktuellen Stelle mit intensiver Sonnenbestrahlung im Sommer. Würde dies stimmen, müsste ein Schreiner Feststellungen darüber treffen, welchen bauphysikalischen Einflüssen zu welcher Jahreszeit ►



Feuchtigkeit und Verschmutzungen im Bereich der Glasdichtung stellen keinen Mangel dar, weil bei Kunststofffenstern systembedingt ablaufendes Regenwasser an der Dichtungsebene vorbei in die Konstruktion gelangen kann. Es ist dabei unvermeidbar, dass eindringendes Regenwasser sich sowohl im Flügelfalz als auch im Rahmenfalz ansammelt und gegebenenfalls Schmutz hinterlässt, bis es über die Wasserschlitzte abläuft.

► eine Haustür ausgesetzt sein könnte und dann die Kunden beraten, ob eine Kunststofftür mit einer äußeren Alu-Verblendung unter Berücksichtigung dieser Faktoren ungeeignet sein könnte. Der Sachverständige ergänzt jedoch zum Glück seine Ausführungen: „Die Einschränkung, wonach die Tür gegebenenfalls nachjustiert werden muss, bedeutet nicht, dass die Tür nicht für den konkreten Einsatzzweck geeignet wäre. Vielmehr muss bei einer Haustür eben immer eine regelmäßige Wartung vorgenommen werden.“

War also in diesem Fall kein genereller Mangel vorhanden und ein Hinweis nicht notwendig, verlangt die „DIN 18356 Parkettarbeiten“ unter Ziffer 3.1.5, dass der Wohnhandwerker seinem Auftraggeber schriftliche Pflegeanweisungen zu übergeben hat. Diese müssen auch Hinweise auf das zweckmäßige Raumklima enthalten.

Wenn hochwertiges geöltes Fertigparkett vollflächig geklebt verlegt wird, kann es passieren, dass die Kunden einfach irgendeine Parkettpflege zur Reinigung benutzen und nach einer gewissen Benutzungsdauer zum Schluss kommen, ihr schöner Parkettboden sei eigentlich schmutzempfindlich und für Haustierhaltung und häufiges Betreten

mit Schuhen nicht geeignet. Schon hat man ein neues Verfahren am Hals. Zur Schadensbegrenzung geht man dann eben hin, nimmt eine Grundreinigung und eine neue Einpflege mit dem richtigen Pflege-Öl vor. Zur späteren Unterhaltspflege übergibt der Wohnhandwerker schließlich die notwendigen Pflegeanweisungen und am besten noch ein Muster des Pflegemittels. Man hätte es auch einfacher haben können.

Zweite Erkenntnis:

Die Beschreibung für das bestellte Werk sollte gerade gegenüber Verbrauchern ausführlicher sein als gegenüber fachlich versierten Kunden. Pflege- und Wartungshinweise sollten selbstverständlich sein. Hinweise von Vorlieferanten unbedingt übernehmen. Dies zeigt folgender Treppenfall: Verfärbungen in Eichenholz, nicht ganz so

selten hervorgerufen durch den technischen Trocknungsprozess, sind eigentlich unvermeidbar. Werden die Holzbohlen dann aufgeschnitten, sieht man dunklere Stellen im Holz, die je nach Oberflächenbehandlung mehr oder weniger deutlich hervortreten. Eigentlich sind sie gewissermaßen Ausdruck der natürlichen Holzstruktur und der typische Fall einer hinzunehmenden Unregelmäßigkeit. Nach deren Definition handelt es sich eben nicht um einen Mangel. Meist geht es um optische Beanstandungen, die man nur bei intensiver Betrachtung erkennt und von denen keine Störwirkung ausgeht. Die Übernahme des Hinweises des Holzlieferanten, dass diese Verfärbungen keinen Reklamationsgrund darstellen, würde gegenüber dem meist empfindlicheren Endkunden weiterhelfen. Hat sich dessen Auge erst an dem vermeintlichen Mangel festgebissen, ist plötzlich eine ansonsten perfekte Geschosstreppe „absolut nicht das, was man sich vorgestellt hat“. Im Ergebnis gewährt der Handwerker dann zähneknirschend einen nicht unbeträchtlichen Preisnachlass, weil Nacharbeit keine Besserung bringen würde und ein Austausch der Treppe unverhältnismäßig wäre. Jedenfalls hat man dann seine Ruhe.

Am schmerzfreiesten lässt sich eine Klärung im Rahmen eines Schlichtungsverfahrens über die jeweilige Innung herbeiführen. Ein Vertreter der Innung, fachlich beraten durch einen öffentlich bestellten und vereidigten Sachverständigen im entsprechenden Gewerk, versucht in einem Ortstermin eine einvernehmliche Lösung zwischen dem Innungsmitglied und dessen Kunden herbeizuführen. Das geschieht kurzfristig, fachlich kompetent und vor allem kostengünstig. In aller Regel kommt man zu einem einvernehmlichen Ergebnis, bei dem

INFO Wie hilft die Innung?

Beratung in rechtlicher und technischer Hinsicht bei Kundenreklamationen, Abklärung, welche allgemein anerkannten Regeln der Technik gelten, Einleitung und Durchführung von Schlichtungs-

verfahren, Zahlungsaufforderungen an säumige Kunden, Vorbereitung von Mahnbescheiden, Vermittlung von Kreditauskünften, Musterschreiben und Allgemeine Geschäftsbedingungen.

die Beteiligten natürlich aufeinander zugehen müssen. Ein förmliches Sachverständigengutachten wird nicht erstellt. Der Sachverständige gibt fachliche Hinweise, die sich im Protokoll oder im Vergleichstext wiederfinden. Bei einem Streitwert bis zu 5.000 Euro muss jeder der Beteiligten lediglich 70 Euro bezahlen, bei einem Streitwert darüber pro Ortstermin 140 Euro. Demgegenüber stehen die Kosten eines selbstständigen Beweisverfahrens. Allein die Sachverständigengebühren sind selten unter 1.000 Euro, bisweilen sogar über 10.000 Euro (wie in unserem Holzfenster-Fall) und können sogar den Wert der strittigen Leistung übersteigen. Unter Umständen sind auch noch die Anwaltskosten des Kunden zu tragen.

Daher die dritte Erkenntnis: Schlichten ist besser als richten.

Dabei kommt noch hinzu, dass nach meiner Erfahrung Bauprozesse sehr häufig ohnehin mit einem Vergleich enden, nachdem die Gerichte den Parteien eindrucksvoll das weitere Prozessrisiko etwa in Form der Kosten des Sachverständigengutachtens in Erinnerung gebracht haben. Das gleiche Ergebnis hätte man mit einem Schlichtungsverfahren innerhalb von vier Wochen haben können. Vor Gericht und mit einem schriftlichen Gutachten geht das nicht unter einem Jahr.

Umgekehrt kann man jedoch nur empfehlen, dass man sich direkt an den Anwalt seines Vertrauens wenden sollte, wenn man den Antrag auf Durchführung eines selbstständigen Beweisverfahrens durch den Kunden erhalten hat. Zwar herrscht in diesen Verfahren kein Anwaltszwang, aber die Durchdringung des Antragsschriftsatzes verlangt den geschulten Blick des Juristen und in vielen Fällen auch die Streitverkündung an den eigenen Vorlieferanten oder Subunternehmer. Sofern man nicht selbst hergestellte Teile einbaut, gibt es fast immer einen Ansatz, dass es sich eben nicht um Montagemängel, sondern um Produktmängel handelt – genauso wie umgekehrt, wenn man seine selbst hergestellten Teile von einem Subunternehmer einbauen lässt.

Vierte Erkenntnis: Kommt es dennoch zu einem gerichtlichen Beweissicherungsverfahren sollte man dringend juristische Hilfe in Anspruch nehmen und gegebenenfalls dem eigenen Lieferanten oder Subunternehmer den Streit verkünden.

Gefährlich wird es, wenn einem selbst der Streit verkündet wird. Tritt man dem Streit nicht bei, erhält man keine weitere Information zum Gutachten und muss dann später eventuell sogar mit falschen Feststellungen und Rückschlüssen aus dem Gutachten leben. Diese erwachsen nämlich in Rechtskraft und können in einem Folgeprozess nicht mehr angegriffen werden.

Wann liegt ein Sachmangel vor? Wenn der Ist- vom Sollzustand abweicht. Und der Sollzustand definiert sich nach dem Vertrag und, wenn der nichts weiter hergibt, nach den allgemein anerkannten Regeln der Technik. Diese beschreiben die Mindestanforderungen. In Vorträgen zum Baurecht taucht immer wieder die Frage auf: Wann ist ein Gesellenstück mangelfrei und was erwarten die Kunden? Jeder Handwerker weiß nur zu gut, dass es 100 Punkte bei einem Gesellenstück so gut wie nie gibt. Mit der Note befriedigend, also etwa 75 Punkten, hat der Prüfling eine Arbeit mittlerer Güte abgeliefert. Dann müsste der Kunde eigentlich den vereinbarten Preis zahlen – oder nicht? Schnell kommen die Zuhörer dann zur Erkenntnis, dass 75 Prozent den Ansprüchen des Kunden nicht genügen würde. Schließlich gelangen die Wohnhandwerker zur Auffassung, dass es einzelne Kunden gibt, die auch 100 Prozent nicht akzeptieren würden, sondern 110 Prozent verlangen.

Daher die fünfte Erkenntnis: 100 Prozent sind bei handwerklichen Arbeiten kaum zu erreichen und wenn doch, genügen sie superkritischen Kunden immer noch nicht. Dann hilft nur eins: Sich damit trösten, dass dies nur alle paar Jahre vorkommt.

Und damit zurück zu unserem eingangs geschilderten Holzfenster-Fall: Man darf sich als Wohnhandwerker glücklich schätzen, wenn der Lieferant aufgrund langjähriger Geschäftsbeziehung neue Fensterflügel liefert und der Kunde sich mit der Erstattung eines Teils der Gutachterkosten zufriedengibt... ■



Vom Kunden aufgeklebte Merktzettel auf einem zu begutachtenden Objekt haben dort nichts zu suchen – und sind vor der Beurteilung zu entfernen.

Energieeffiziente Produkte für die Holzbearbeitung



- Filtern
- Absaugen
- Entstauben
- Brikettieren
- Zerkleinern
- Lackieren

**HÖCKER®
POLYTECHNIK**

Always one idea ahead

Ihr regionaler
Ansprechpartner:

HÖCKER POLYTECHNIK GmbH
Uwe Elsinger • Fon 0172 6209594
✉ berg-handelsvertretung@hpt.net

HÖCKER POLYTECHNIK GmbH
Borgloher Straße 1 • 49176 Hilter a.T.W.
Fon **05409 405 0** • ✉ info@hpt.net
www.hoecker-polytechnik.de



Wer arbeitet, macht Fehler – das Haftungsprivileg des Arbeitsrechts schützt Mitarbeiter.

Wo gehobelt wird, kann auch was passieren

Mitarbeiter von Wohnhandwerker-Betrieben müssen nicht immer für die Schäden aufkommen, die sie am Arbeitsplatz anrichten. Die Höhe der Haftung hängt vom Grad ihrer Fahrlässigkeit ab.

Das Zivilrecht kennt keine Gnade: Wer anderen einen Schaden zufügt, haftet dafür in vollem Umfang. „Haftung bedeutet, dass der Verursacher für den entstandenen Schaden aufkommt“, sagt Rechtsanwalt Michael Peter, der zugleich Geschäftsführer des Wirtschaftsverbandes Holz und Kunststoff Saar ist.

Wo gehobelt wird, fallen Späne – und wo gearbeitet wird, passiert mitunter auch etwas. Richtet ein angestellter Wohnhandwerker bei seinem Arbeitgeber einen Schaden an, müsste er eigentlich dafür voll aufkommen, selbst wenn der Schaden in die Millionen geht. Tatsächlich muss er das aber nicht, das sogenannte Haftungsprivileg des Ar-

beitsrechts schützt ihn davor. „Würden Arbeitnehmer bei der Haftung von Schäden am Arbeitsplatz nicht privilegiert, würde die Wirtschaft stillstehen“, mutmaßt Peter. Denn kein Arbeitnehmer wäre bereit, ein so hohes Risiko zu seinen Lasten einzugehen.

Das Haftungsprivileg stuft das Handeln des Mitarbeiters in vier Graden der Fahrlässigkeit ab. „Sinn ist es, den Arbeitnehmer vor Haftungsforderungen zu schützen, und falls er doch in die Pflicht genommen wird, den Betrag so niedrig wie möglich zu halten“, begründet der Jurist dieses Privileg. Fehlerfallen gibt es für viele Arbeitnehmer. Wenn etwa eine E-Mail mit vireninfiziertem Anhang geöffnet

wird, obwohl der Betrieb eindringlich vor solchen Aktionen gewarnt hat. Oder wenn eine teure CNC-Maschine in der Schreinerwerkstatt vom Bediener beschädigt wird. Die Haftungsfrage für den Mitarbeiter stellt sich auch dann, wenn das Ergebnis seiner Arbeit im Einsatz beim Kunden vor Ort Schäden anrichtet. Etwa eine Software, die Fehler hat und so die Produktion eines ganzen Wohnhandwerker-Betriebs lahmlegt. In solch einem Fall kommen schon in kurzer Zeit Schäden im fünf- oder sechsstelligen Bereich zusammen. Aber wie gesagt: Der Mitarbeiter ist überwiegend davor geschützt – mit einer Ausnahme, dem Vorsatz. Aber der Reihe nach. Das Gesetz un-

terteilt die Haftung nach vier Graden. Bei leichter Fahrlässigkeit ist der Arbeitnehmer von der Haftung befreit. „Leichte Fahrlässigkeiten sind geringfügige und leicht entschuldbare Fehler, die auch dem sorgfältigsten Mitarbeiter unterlaufen können“, so Michael Peter. Wenn versehentlich etwas fallen gelassen wird, ein teures Teil in der Schreinerproduktion etwa, dann tritt dieser Fall ein.

Wird ein Schaden durch mittlere Fahrlässigkeit verursacht, haften Arbeitnehmer und Arbeitgeber anteilig. Ein Indiz für mittlere Fahrlässigkeit ist der Gedanke oder die Aussage des Arbeitnehmers: „Ich hab es geahnt, dass das nicht gutgeht.“ Er hat den Schaden quasi kommen sehen und dachte „Wird schon gutgehen“. Tat es aber nicht. Bei der Ermittlung des Anteils der Haftungshöhe für den Arbeitnehmer werden die Versicherbarkeit des beschädigten Gegenstands, die Verdiensthöhe und sein bisheriges Verhalten berücksichtigt.

Außerdem spielt es eine Rolle, ob der

Arbeitgeber mitschuldig ist, weil er es vergessen hat, eine Versicherung abzuschließen. „Was zumutbar versicherbar ist, muss der Arbeitgeber versichern“, stellt Peter klar. Tut er es nicht, wird er im Schadenfall so behandelt, als hätte er versichert gehabt. „Für die Maximalhöhe des vom Arbeitnehmer zu tragenden Schadens gibt es eine Tendenz in der Rechtsprechung: Haftungsobergrenze ist demnach bei mittlerer Fahrlässigkeit ein halbes Monatsgehalt“, so der Rechtsanwalt.

Handelt ein Angestellter in einem Wohnhandwerker-Betrieb bei seiner Arbeit allerdings grob fahrlässig, dann haftet er meist voll für den entstandenen Schaden. „Das muss doch jedem klar sein, dass das nicht gutgehen konnte“, ist ein Anhaltspunkt für diese Art der Abstufung der Fahrlässigkeit. Es ist also ein Fehler entstanden, den jeder andere durch richtiges Verhalten vermieden hätte. Beispielsweise eine Maschine anschalten, die als defekt gekennzeichnet ist und repariert werden soll. Durch das Einschalten wurde sie

komplett zerstört, wie beim Fahren eines Autos der Motor ohne Öl. „Es gibt für Arbeitnehmer keine Haftungsobergrenze, aber es kann Haftungserleichterungen im Ernstfall geben“, sagt Peter. Das kann bei einem Mitarbeiter sein, der schon 20 Jahre im Betrieb ist und stets zuverlässig und gewissenhaft seine Arbeit gemacht hat.

Führt Vorsatz eines Mitarbeiters zu einem Schaden, dann haftet er voll für dessen Folgen, wenn sich der Vorsatz sowohl auf die Pflichtwidrigkeit als auch auf den Schadenseintritt bezieht. Juristen sprechen dann von einem doppelten Vorsatz. Vorsatz bedeutet, etwas ganz bewusst zu tun. Etwa eine Software für den Kundeneinsatz so zu programmieren, dass sie Aussetzer hat. Wenn dann noch dazukommt, dass man mit diesen Aussetzern Maschinen beschädigen will, dann ist das ein doppelter Vorsatz mit der Konsequenz der unbegrenzten Haftung des Verursachers. In dem angedeuteten Fall kann das für ihn leicht der wirtschaftliche Ruin sein. ■



Über Geld sprechen ist einfach.



sparkasse.de

Weil die Sparkasse nah ist
und auf Geldfragen die richtigen
Antworten hat.

 Finanzgruppe

Sparkassen SaarLB LBS
SAARLAND Versicherungen

Spätestens mit der Lohnabrechnung im Oktober sollten Wohnhandwerker-Betriebe ihre Mitarbeiter konkret über Resturlaub und drohenden Verfall informieren.



Über den Verfall von Urlaubsansprüchen bei Kündigung

Der Anspruch eines Arbeitnehmers auf bezahlten Jahresurlaub erlischt in der Regel nur dann am Ende des Kalenderjahres, wenn der Arbeitgeber ihn zuvor über seinen konkreten Urlaubsanspruch und die Verfallfristen belehrt und der Arbeitnehmer den Urlaub dennoch aus freien Stücken nicht genommen hat.

Das Bundesarbeitsgericht (BAG) hat in seinem Urteil vom 19. Februar 2019 (9 AZR 541/15) die Forderung eines Arbeitnehmers zurückgewiesen, der nach der Beendigung des Arbeitsverhältnisses verlangt hatte, den von ihm nicht genommenen Urlaub im Umfang von 51 Arbeitstagen aus den Jahren 2012 und 2013 mit einem Bruttobetrag in Höhe von 11.979,26 Euro abzugelten. Einen Antrag auf Gewährung dieses Urlaubs hatte er während des Arbeitsverhältnisses nicht gestellt.

Die Vorinstanzen gaben seiner Klage statt. Das Landesarbeitsgericht nahm an, der Urlaubsanspruch des Klägers

sei zwar zum Jahresende verfallen, der Kläger habe aber Schadensersatz in Form von Ersatzurlaub verlangen können, weil der Beklagte seiner Verpflichtung, dem Kläger von sich aus rechtzeitig Urlaub zu gewähren, nicht nachgekommen sei. Mit der Beendigung des Arbeitsverhältnisses sei der Ersatzurlaubsanspruch abzugelten.

Die Revision des Beklagten hatte vor dem neunten Senat des Bundesarbeitsgerichts Erfolg. Sie führt zur Zurückverweisung der Sache an das Landesarbeitsgericht.

Paragraf 7 Absatz 3 Satz 1 des Bundesurlaubsgesetzes (BurlG) sieht vor, dass Urlaub, der bis zum Jahresende nicht gewährt und genommen wird, verfällt. Das galt nach bisheriger Rechtsprechung selbst für den Fall, dass der Arbeitnehmer den Arbeitgeber rechtzeitig, aber erfolglos aufgefordert hatte, ihm Urlaub zu gewähren. Allerdings konnte der Arbeitnehmer dann unter bestimmten Voraussetzungen Schadensersatz verlangen, der während des Arbeitsverhältnisses auf Gewährung

von Ersatzurlaub und nach dessen Beendigung auf Abgeltung der nicht genommenen Urlaubstage gerichtet war. Nach Maßgabe des Paragraphen 7 Absatz 1 Satz 1 BUrlG ist es dem Arbeitgeber vorbehalten, die zeitliche Lage des Urlaubs unter Berücksichtigung der Urlaubswünsche des Arbeitnehmers festzulegen. Die Vorschrift zwingt den Arbeitgeber zwar nicht, dem Arbeitnehmer von sich aus Urlaub zu gewähren. Aber er muss unter Beachtung der Arbeitszeitrichtlinie seinerseits gegenüber dem Arbeitnehmer initiativ werden, damit dieser seinen Urlaubsanspruch verwirklichen kann. Nach der Rechtsprechung des Gerichtshofs ist der Arbeitgeber gehalten, „konkret und in völliger Transparenz dafür zu sorgen, dass der Arbeitnehmer tatsächlich in der Lage ist, seinen bezahlten Jahresurlaub zu nehmen, indem er ihn – erforderlichenfalls förmlich – auffordert, dies zu tun“. Der Arbeitgeber hat klar und rechtzeitig mitzuteilen, dass der Urlaub am Ende des Bezugszeitraums oder eines Übertragungszeitraums verfallen wird, wenn der Arbeitnehmer ihn nicht nimmt.

Das Urteil hat praktische Konsequenzen: Die bloße Angabe zu den genommenen und verbleibenden Urlaubstagen auf der monatlichen Entgeltabrechnung wird nicht genügen. Spätestens mit der Oktober-Abrechnung sollte daher ein Arbeitgeber in einem gesonderten kurzen Anschreiben folgenden konkreten Hinweis geben: „Ihr Resturlaub für dieses Jahr beträgt noch x Tage. Dieser Urlaubsanspruch verfällt zum Ende des Jahres, sofern sie ihn nicht geltend machen. Sie sollten daher umgehend den Resturlaub beantragen. Lässt er sich aufgrund betrieblicher Erfordernisse oder aus persönlichen Gründen, zum Beispiel Krankheit, nicht verwirklichen, erfolgt eine Übertragung ins nächste Kalenderjahr. Ein Verfall tritt dann nicht ein.“

Laut der Rechtsprechung des BAG und den Tarifverträgen der Wohnhandwerker beträgt der maximale Übertragungszeitraum für Resturlaub 15 Monate. Am 31. März des übernächsten Jahres verfällt der Resturlaub also in jedem Fall. ■

Stechuhren für Wohnhandwerker?

Die EU macht, was sie will. Die Forderung des Europäischen Gerichtshofes (EuGH) führt nach einer systematischen Erfassung von Arbeitszeiten könnte für die Wohnhandwerker zu weiterer Bürokratie und technischem Aufwand führen. Das sollte die große Koalition verhindern.

Arbeitgeber sollen nach einem Urteil des EuGH vom 14. Mai 2019 (Rechtssache C-55/18) verpflichtet werden, die gesamte Arbeitszeit ihrer Beschäftigten systematisch zu erfassen. Nur so lasse sich überprüfen, ob zulässige Arbeitszeiten überschritten würden – und nur dies garantiere die im EU-Recht zugesicherten Arbeitnehmerrechte, entschiedene die Richter. Geklagt hatte eine Gewerkschaft in Spanien. Der EuGH formulierte nun eine Vorgabe an alle EU-Mitgliedsstaaten, Arbeitgeber zu Systemen der Arbeitszeiterfassung zu verpflichten. Andernfalls werde gegen die EU-Grundrechtecharta, die EU-Arbeitszeitrichtlinie und die EU-Richtlinie über die Sicherheit und die Gesundheit der Arbeitnehmer bei der Arbeit verstoßen. Über die Details der Umsetzung können die Staaten selbst entscheiden. Die Richter unterstrichen die Bedeutung des Grundrechts jedes Arbeitnehmers auf Begrenzung der Höchstarbeitszeit sowie auf tägliche und wöchentliche Ruhezeiten. Die EU-Staaten müssten dafür sorgen, dass die Arbeitnehmer diese Rechte auch wirklich wahrnehmen könnten. Dabei sei zu berücksichtigen, dass Arbeitnehmer die schwächere Partei im Arbeitsvertrag seien. Ohne ein System zur Messung der täglichen Arbeitszeit könnten weder die geleisteten Stunden und ihre zeitliche Verteilung noch die Zahl der Überstunden objektiv und verlässlich ermittelt werden, erklärte der Gerichtshof. Um die nützliche Wirkung der von der Arbeitszeitrichtlinie und der Charta verliehenen Rechte zu gewährleisten, müssen die Mitgliedsstaaten die Arbeitgeber daher verpflichten, ein objektives, verlässliches und zugängliches System



Die EU sorgt für Aufregung. Ein Relikt aus längst vergangenen geglaubten Zeiten könnte eine Renaissance erfahren.

einzurichten, mit dem die von einem jeden Arbeitnehmer geleistete tägliche Arbeitszeit gemessen werden kann. Damit ist nun der Bundesgesetzgeber gefordert, eine neue Arbeitszeitordnung in Gesetzesform zu gießen. Die Entscheidung des EuGH widerspricht der Arbeitswirklichkeit, die vielfach

von Vertrauensarbeitszeit geprägt ist: Der Arbeitgeber vertraut darauf, dass der Arbeitnehmer tatsächlich die von ihm angegebenen Stunden gearbeitet hat, während der Arbeitnehmer seinerseits darauf vertraut, dass der Arbeitgeber die angegebenen Stunden ordnungsgemäß abrechnet und entlohnt. Und welch Wunder: In 99 Prozent der Fälle funktioniert das auch. Die Forderung des EuGH führt nun zu weiterer Bürokratie und technischem Aufwand. Wie soll das funktionieren, wenn eine Reinigungskraft nach Büroschluss die Räume durchwischt oder der Geselle auf auswärtiger Montage ist? Wie soll der Bestatter die Bereitschaftszeiten seiner Fachkraft messen? Muss jetzt jeder Handwerker eine Stechuhr einführen?

Wenn der Gesetzgeber die Arbeitszeitregelung überarbeiten möchte, sollte er eher darauf achten, dass eine Wochenarbeitszeit statt einer täglichen Höchstarbeitszeit festgeschrieben wird. Denn hier weicht das aktuelle Bundesgesetz unnötigerweise von der Vorgabe der EU-Arbeitszeitrichtlinie ab. ■



MASCHINEN UND WERKZEUGE
FÜR INDUSTRIE & HANDWERK

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

**Vertikales Aufteilzentrum
der Premium-Klasse**



STRIEBIG
CONTROL

Serienmässig:
Hohe Flexibilität und absolute
Wiederholgenauigkeit

Hohe Automatisierung des Säge-
ablaufs und eine Fülle von Aus-
stattungs Optionen sind selbstver-
ständlich.
Sie ermöglichen Ihnen maximale
Präzision und kraftvolle Effizienz.

Epper GmbH Tel.: +49 (0) 65 61/95 160
54634 Bitburg Fax: +49 (0) 65 61/1 24 25



Die Saarbrücker Großschreinerei SMS ist auf Innenausbau und hier besonders auf Ladeneinrichtungen spezialisiert. Zu den 60 Mitarbeitern von Geschäftsführer Detlef Müller (rechts) gehören auch sein Neffe Raphael und seine Tochter Marion.



Man kann die Mitbewerber über die Konstruktion schlagen

Wohl dem, der solch eine Kundenliste hat: ALDI, V&B, Dugena, Fissler oder Fraport – um nur einige zu nennen. Der Saarbrücker Schreinermeister Detlef Müller hat aus dem väterlichen Kleinbetrieb ein brummendes Familienunternehmen mit 60 Mitarbeitern gemacht – und die Nachfolge scheint auch schon geregelt.

Der Kunde will eine tischgroße Riesengabel für den Messestand – bekommt er. Das passende Messer natürlich auch. Der andere Kunde möchte eine komplette Ladeneinrichtung mit schön beschrifteten Produktvitrinen und dem passenden Beleuchtungskon-

zept – bekommt er. Der nächste Kunde will eine Leuchtreklame für sein Ladenlokal – kein Problem. Ein anderer fragt an, eine Tür in seinem Privathaus abschleifen zu lassen – auch kein Problem. Gerne wird für den Großkunden aus der Topfbranche das ausge-

feilte Shop-in-Shop-Konzept für große Warenhäuser umgesetzt – sehr gerne. Ähnliche Konzeptschreinerarbeiten stehen auch für den Edelleuchtenhersteller, die Modemarke oder den Luxusuhrenanbieter an – alles kein Problem und „alles aus einer Hand“.

Detlef Müller, der dies sagt, ist ein *Maicher par excellence* – und er liebt Herausforderungen. Zum Beispiel gefällt es ihm, die Mitbewerber mit besseren, weil einfacheren und damit günstigeren Konstruktionsideen zu überflügeln. Dass dies immer wieder gelingt und er seine SMS-Innenausbau GmbH zu einem echten Aushängeschild der saarländischen Schreinerzunft gemacht hat, hat viele Gründe – vor allem aber einen: Der Chef ist leidenschaftlicher Konstrukteur, wie er selbst sagt. Und: Das gut gedachte ist nichts ohne das gut gemachte. Dafür hat er sehr gute Mitarbeiter, kann sich verlassen und jeder weiß, was er zu tun hat.

Und weil er auch bereit ist, ins Risiko zu gehen und in Technologien zu investieren, die gerade erst in der Erprobung sind, hat er oft die Nase vorne und punktet mit technologischen Lösungen, die andere nur beim Drittanbieter ordern können. Bei der Auftragsvergabe ist das ein Pfund, wie die eindrucksvolle Kunden- und Referenzliste zeigt: SMS arbeitet seit langem für die Tischkultursparte von Villeroy & Boch (dafür auch das Riesenbesteck), SMS fertigt Ladeneinrichtungen für den Discountriesen ALDI Süd, der ja gerade dabei ist, alle Filialen großflächig zu modernisieren. SMS ist Zulieferer für die vierte Ladenbaugeneration in Folge des Kochgeschirranbieters Fissler – sowohl für deren eigene Ladenlokale als auch für die Shop-in-Shop-Inseln, die man aus jedem Karstadt und Kaufhof kennt. Ähnliche Leistungen erbringt die Saarbrücker Großschreinerei auch für den kultigen Münchner Edelleuchtenhersteller Occhio, die Modemarke Esprit, die dänische Uhren- und Schmuckmarke BERING und deren Mitbewerber Dugena und Junghans. Auch die Luxus-Design-Produkte von Pierre Cardin und der Münchner Lederwaren-Topmarke Etienne Aigner liegen in Regalen und Vitrinen „Made in Saarbrücken“, gefertigt von SMS, deren Produkte man inzwischen fast überall auf der Welt finden kann.

85 Prozent der Kunden von Detlef Müller sind gewerblich, aber auch Privatkunden mit größeren oder kleineren Anliegen schickt er nicht weg. Im Gegenteil! Selbstbewusst bezeich-



Vom Schriftzug über das Lichtkonzept bis zu den Schreinerarbeiten – alles aus einer Hand.

net er sein Unternehmen als „Komplettanbieter“.

SMS ist auch Partnerschreinerei des Saarbrücker Start-ups Okinlab und dessen Möbelkonfigurationsshop form.bar. Die Idee: Der Kunde sagt, was er will (ein Regal, einen Schrank, einen Tisch oder was auch immer), dann wird ein 3-D-Modell erstellt und eine Schreinerei aus der Region des Kunden fertigt und liefert das gewünschte Möbelstück. SMS ist Partner von Okinlab im Saarland und offenbar sehr zufrieden mit den Kundenaufträ-

gen, die praktisch ohne eigenes Marketing ins Haus geflattert kommen.

Andere Projekte muss man sich hart erarbeiten und kann dafür auf die Mithilfe der hauseigenen Architekten, Innenarchitekten, technischen Zeichner und Projektleiter zählen, was sich nach extrem kurzen Wegen anhört. Und exakt diese sind mit der Markenkern von SMS, wie Detlef Müller zu erkennen gibt. Exakt deshalb hat er sich auch für ein eigenes vollautomatisches Hochregallager entschieden. Zwar gibt es heutzutage funktionierende Möglichkeiten für eine Schreinerei, sich die benötigte Plattenware über Nacht liefern zu lassen, wenn man aber viel im Ladenbau arbeitet und weiß, dass man über einen vertraglich fixierten Zyklus von etwa sieben Jahren immer die gleichen Modelle für einen Kunden bauen muss, macht es Sinn, Holz und andere Materialien auf Vorrat im Haus zu lagern. Der Gewinn liegt im Einkauf.

Ein großer Wettbewerbsvorteil von SMS ist es auch, dass der Chef sich nie auf seinem am 21. Juli 1987 erworbenen Meisterbrief ausgeruht hat, sondern immer neugierig ist, immer offensiv in neue Technologien investiert – und, wie er selbst sagt, „kein Risiko scheut“. Gemeint ist damit, für eine technische Innovation mitunter auch erst einmal Geld in die Hand zu nehmen, ohne dass man schon ganz genau weiß, was der eigene Betrieb einmal davon haben wird. So geschehen bei einem riesigen Laser, der Plexiglas bis 40 Millimeter und Stahl bis drei Millimeter Dicke schneiden kann. Die Kommentare aus ►

Fotos: SMS (2)

Holz.

Die Schönheit der Natur

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

► **Öffnungszeiten Lager:**
Mo-Fr 8-17 Uhr, Sa 8-13 Uhr

NEUBAU der Ausstellung

Jetzt neu auf über 3.000 m²!

► Lotschstraße 2, Landau/Pfalz
Gewerbegebiet Nord
A65, Ausfahrt Landau Nord

► www.wickert.net



Bei diesem Ladenkonzept des Uhren- und Schmuckhersteller BERING kommen die Gesamtarbeiten von SMS besonders eindrucksvoll zur Geltung.

► seiner Belegschaft waren seinerzeit nicht gerade schmeichelhaft: „Ah, der Chef hat sich mal wieder ein Spielzeug gekauft.“ Heute, zehn Jahre später, sagt Detlef Müller, „bekommen die Mitarbeiter Panik, wenn das Teil mal kaputt ist“. Soll heißen, inzwischen lästert nie-

mand mehr über die damals kostspielige Anschaffung. Im Gegenteil: Dem vor kurzem angeschafften 3-D-Drucker mit einem Kubikmeter Bauraum prophezeit Detlef Müller die gleiche Zukunft. Auch über die hauseigene Druckerei würde sich keiner seiner Mitarbeiter

inzwischen mehr abfällig äußern. Moment! Eine Druckerei als Abteilung einer Schreinerei? Ja, richtig gelesen. In der Großschreinerei SMS in Saarbrücken gibt es eine riesige Etage, die man als reinrassige Druckerei bezeichnen darf. Muss so sein, denn zur Belegschaft von SMS gehört auch eine Siebdruckerin. Und die ist alles andere als unterbeschäftigt. Aber nochmal, wieso macht es für eine Schreinerei Sinn, sich im Hause eine eigene Materialdruckerei zu leisten? „Wettbewerbsvorteil“, sagt Detlef Müller und schmunzelt, bevor er erzählt, dass immer mehr Kunden Leistungen aus einer Hand wollen. Soll heißen, die Beschriftung im Ladenlokal sollte bitte gleich auf den gelieferten Schränken oder Vitrinen aufgebracht sein. Gerne werden auch innovative Vorschläge gehört und umgesetzt. Und wenn man das schon kann, ist es zur Anfrage für die benötigte Leuchtreklame auch nicht mehr weit. Alles kein Problem. Im Gegenteil, dieses Know-how haben mit Sicherheit nicht viele Schreinereien in Deutschland in ihrem Angebot – im Saarland schon mal gar nicht. Detlef Müller hat eine Nische gefunden und wächst in dieser kräftig. Signifikant größer soll sein Unternehmen aber dennoch nicht werden: „Dazu bräuchte es eine weitere Hierarchieebene und das möchte ich nicht, weil mir sonst die Nähe zur Kundschaft wie auch zur Produktion abhandkommen würden. Managementverstärkung hat sich Detlef Müller dennoch ins Haus geholt – seine Tochter Marion. Die 26-jährige Innenarchitektin soll einmal in seine Fußstapfen treten und den Betrieb übernehmen. Und Neffe Raphael macht den immer wichtiger werdenden Einkauf. So geht Familienunternehmen nachhaltig auch im großen Stil... ■



Für den Großkunden Fissler fertigen Detlef Müller und seine 60 Mitarbeiter seit vielen Jahren ganze Ladeneinrichtungen und Shop-in-Shop-Inseln für Kaufhäuser.

Mehr Infos:
 SMS-Innenausbau GmbH,
 Geschäftsführer Detlef Müller,
 Am Felsbrunnen 2,
 66119 Saarbrücken,
 Telefon 0681-948270,
 E-Mail info@sms-saar.de,
www.sms-saar.de,
www.form.bar

Blick in das neue Logistikzentrum von Leyendecker HolzLand in Trier mit dem imposanten Hochregallager.



Lohnende Investitionen in die perfekte Lieferkette

Der rasant wachsende Schreinerzulieferer Leyendecker HolzLand in Trier hat mit seinem saarlandhallen-großen neuen Logistikzentrum sowohl Liefergeschwindigkeit als auch -zuverlässigkeit nochmals stark verbessert.

Der Wohnhandwerker hat hinter die Kulissen geschaut.

Wenn Edwin Steffen etwas anschiebt, funktioniert es auch. Denn: Er ist ins Gelingen verliebt. Heißt im Falle des geschäftsführenden Gesellschafters des prosperierenden Unternehmens Leyendecker HolzLand

GmbH & Co. KG, besser zu sein als die Konkurrenz, also schneller und zuverlässiger liefern – und das möglichst ohne lästige und für alle Beteiligten ärgerlichen Reklamationen. Um diese ehrgeizigen Ziele erreichen zu können,

bedarf es mitunter außerordentlicher Anstrengungen – wie der Bau eines neuen Logistikzentrums, das locker leicht die Ausmaße der Saarbrücker Saarlandhalle hat. Beim Rundgang durch die riesigen ►



Blockpresse: Was der Kunde wünscht, wird passgenau geliefert – und das einen Tag nach der Bestellung.

► Hochregal-Lagerhallen kommt man aus dem Staunen nicht mehr heraus, welch ein gigantischer Apparat letztlich nötig ist, um ein innovatives und sehr ehrgeiziges Kundenversprechen einzuhalten: bis 17.44 Uhr am Vortag bestellt, am Tag danach geliefert. „Nach einigen unvermeidlichen Anlaufschwierigkeiten funktioniert unser

Workflow inzwischen sehr gut und vor allem fast ohne Reklamationen“, sagt der Chef nicht ohne Stolz in der Stimme. Egal ob der Schreinerbetrieb in Bitburg oder Prüm sitzt, in Kaiserslautern, Saarbrücken oder Schmelz und egal, ob nur ein einzelne Spanplatte oder eine ganze Palette Parkettboden geordert wird – der Schreinerpartner



Im neuen Logistikzentrum sind nur noch wenige Menschen beschäftigt, wie hier im Zuschnittzentrum des Hochregallagers.

Leyendecker HolzLand liefert verlässlich. Und nicht nur das: Inzwischen ist die gebotene Logistikleistung so weit, dass der Lieferant exakt die Uhrzeit nennen kann, wann die gewünschte Tranche angeliefert wird. Eine Meisterleistung, für die viele kleine Rädchen perfekt ineinander greifen müssen. Gearbeitet wird deshalb im Zweischicht-Betrieb – ab sechs Uhr morgens bis Mitternacht. Und selbst wenn die Hallen danach menschenleer sind, sortieren die Maschinen mit ihrer faszinierenden Saugnapftechnik – wie von Zauberhand gesteuert – das Lager nachts so um, dass es tags darauf zeitliche Vorteile geben wird. Edwin Steffen sagt dazu: „Maschinen machen keine Fehler!“ Gemeint ist damit: Den optimalen Lagerplatz für die 1.800 verschiedenen Varianten an Holzwerkstoffen im Lager zu finden, überlässt man besser computergesteuerten Maschinen mit sanften Greifarmen, die darauf programmiert sind, sensible Ecken und Kanten wie rohe Eier zu behandeln – und auch so transportfähig zu verpacken, dass sie beim Kunden unbeschadet ankommen. „Ein Hauptgrund, warum wir so gut wie keine Reklamationen mehr haben“, sagt Geschäftsführer Edwin Steffen und räumt im Vorbeigehen noch schnell einen liegengelassenen Verpackungsdraht aus dem Weg. Wer 40 Prozent Umsatzwachstum in nur vier Jahren schafft, darf sich für nichts zu schade sein, darf nichts dem Zufall überlassen und muss alles im Blick haben. Eben deshalb besucht er nach und nach all seine 1.200 kaufenden Kunden, fährt immer mal wieder mit den Auslieferungs-Lastern mit und kennt so inzwischen die meisten Betriebe und vor allem die Bedürfnisse, Sorgen und Nöte seiner Kunden. Das hilft, wenn man wachsen und besser werden will. Das Unternehmen Leyendecker HolzLand versteht sich längst als die verlängerte Werkbank für die Schreinerbetriebe in Südwestdeutschland. Und weil das so ist, wird längst nicht nur einfach Holz geliefert, sondern mehr und mehr auch fix und fertig zugeschnittene und oberflächenveredelte Teile, Türen und Fenster – so wie sie der Kunde für seinen Kunden braucht.

Das bringt nicht nur eine höhere Wertschöpfung und den genannten Absatzzuwachs, sondern eine Kundenzufriedenheit, die sich herumspricht und damit wieder neue Kunden bringt.

Die braucht es auch, denn in jedem Jahr fallen 30 bis 40 zum Teil langjährige Kunden weg, ganz einfach deshalb, weil die Betriebsinhaber keine Nachfolger mehr finden und ihr Unternehmen deshalb aufgeben müssen. Ein Problem – nicht nur für die Firma Leyendecker. Dazugesellt sich noch der grassierende Fachkräftemangel und die im nahen Luxemburg zum Teil exorbitant besseren Arbeitsbedingungen für Mitarbeiter. „Das bekommen wir schon zu spüren, aber der Preis für Leute ist hoch – zwei bis drei Stunden am Tag im Stau stehen müssen, kann auch mübe machen und den Entschluss reifen lassen, doch besser wieder in Deutschland zu arbeiten“, sagt Edwin Steffen, der immer mal wieder Mitarbeiter nach Luxemburg verliert.

Von seinen 130 Angestellten (darunter vier Saarländer) sind aber auch sehr viele dem Betrieb seit Jahren treu und man gibt sich erfinderisch, wenn es darum geht, neue Mitarbeiter anzuwerben: „Einen neuen Lkw-Fahrer finden sie heute nicht mehr über den klassischen Weg einer Stellenanzeige – unmöglich. Bei uns bringen die Fahrer neue Fahrer. Das funktioniert!“



Edwin Steffen

Was auch funktioniert: Wegen der hohen und zuverlässigen Logistikleistung von Leyendecker HolzLand verzichten immer mehr Schreinerbetriebe auf ein eigenes Holzlager und ordern lieber just in time. Also exakt das, was gebraucht wird, zu genau der Zeit, wann es gebraucht wird, an den Ort, wo es gebraucht wird: manches direkt zur Baustelle, anderes lieber in die Schreinerwerkstatt. Und weil dieser neue Weg einfach überzeugend gut ist, musste in den vergangenen Jahren die Konkurrenz massenhaft die Segel streichen. Edwin Steffen erzählt, dass es vor 30 Jahren etwa im Saarland



Eine riesige Kantenanleimmaschine ermöglicht es, für die Schreinerkollegen Dienstleistungen einer „verlängerten Werkbank“ anzubieten.


noch 26 inhabergeführte Holzhändler gab – heute ist es noch einer. Mit der von Leyendecker gebotenen Qualität der Produkte und der Geschwindigkeit der Lieferkette kann nur mithalten, wer ähnlichen oder gar besseren Service bietet. Und das ist schwer. Denn welcher kleinere Konkurrent kann schon von Ostbelgien bis Aachen, in den Westerwald, bis nach Ludwigshafen, Pirmasens, Ostfrankreich und nach Luxemburg liefern. Und nicht zu vergessen das Saarland. So kommt es, wie es kommen musste: Qualität setzt sich durch, die Schreinerkollegen sprechen darüber, wie zufrieden sie sind und machen so kostenloses Marketing für ein Unternehmen, das sich durch gezielte Großinvestitionen, ehrgeizige Ziele und präzisen Übernacht-

Lieferservice groß und größer gemacht hat. Unternehmertum in seiner besten Form ist hier zu erleben – geprägt von einem Mann, der sich nicht nur nicht zu schade ist, liegengebliebene Verpackungsschnüre aus dem Weg zu räumen, sondern der auch groß denken und handeln kann. ■

Lesen Sie zum Architektenforum bei Leyendecker HolzLand auch den Beitrag auf Seite 25 dieser Ausgabe.

Mehr Infos:
Leyendecker HolzLand GmbH & Co. KG,
Geschäftsführer Edwin Steffen,
Luxemburger Straße 232,
54294 Trier, Telefon 0651-82620,
E-Mail holz@leyendecker.de,
www.leyendecker.de

LUFT
NACH
OBEN



Entdecken Sie **50**
Schuko
Absaug-, Oberflächen- und Filtertechnik

www.schuko.de
kirchberg@schuko.de
☎ +49 (0)6763 / 30 319-0

Ihr Partner für Absaugtechnik im Saarland



Die Schreinerei Raphael Haas hat in St. Josef in Schwalbach-Elm die komplette Empore der Pfarrkirche mit diffizilen Schreinerarbeiten neu gestaltet.

Zum Karrierestart gleich ein viel beachteter Kirchenauftrag

Schreinermeister Benedikt Haas aus Elm ist nach erfolgreichen Wanderjahren in Sachen Aus- und Weiterbildung im väterlichen Betrieb angekommen. Der 23-Jährige hat kürzlich seine erste hochheilige Baustelle im Alleingang gemanagt und dafür viel Lob – auch von der Kanzel herunter – geerntet.

Raphael Haas hat es geschafft: Alle seine Kinder arbeiten jetzt als Führungskräfte im Familienbetrieb, der diesem Namen wahrlich alle Ehre macht. Er hat das Glück des Tüchtigen, denn seine langjährige Erfahrung, angereichert mit den unterschiedlichsten Qualifikationen der drei Geschwister, passen perfekt zum zusehends geschärften Profil der Schreinerei Raphael Haas im Schwalbacher Ortsteil Elm. Die älteste Tochter Kathrin (34) ist Master of Arts Architektur und Schreinerin, die 23-jährigen Zwillinge Raphaela (gelernte Kauffrau und fachgeprüfte Bestatterin) und Benedikt (Holztechniker und Schreinermeister) unterstützen den Vater im Führungsteam nach Kräften. Mehr noch: Benedikt Haas, einer der jüngsten Holztechniker und Schreinermeister des Landes, hat soeben seine erste hochheilige Baustelle im Alleingang gemanagt und dafür viel Lob – auch von der Kanzel herunter – geerntet. Im Heimatort ist nämlich die katholische Kirche renoviert und kürzlich im Rahmen eines Pontifikalamtes am Namenstag des Heiligen Josef (19. März) durch Bischof Dr. Stephan Ackermann und Pfarrer Hans-Georg Müller wiedereröffnet worden. Die Schreinerei Haas hat am Gelingen des ehrgeizigen

Vorhabens in der Pfarrkirche St. Josef maßgeblichen Anteil, hat sie doch die komplette Empore mit diffizilen Schreinerarbeiten neu gestaltet und auch einen historischen Bischofsstuhl wieder auf Vordermann gebracht.

Nach einer Bauzeit von elf Monaten und einer Investition von rund 400.000 Euro strahlt die römisch-katholische Pfarrkirche nun in neuem Glanz. Das Gotteshaus wurde in den Jahren 1900 bis 1904 nach Plänen des Trierer Architekten Peter Marx erbaut. Nach Zerstörungen im Zweiten Weltkrieg erfolgten von 1945 bis 1951 Wiederaufbau- und Restaurierungsmaßnahmen. Die Orgel der Kirche wurde 1971 übrigens von einem Innungsmitglied, der Orgelbaufirma Hugo Mayer aus Heusweiler, erbaut – und jetzt umgebaut und renoviert.

Die Schreinerinnung des Saarlandes hat also maßgeblichen Anteil an der modernen Funktionalität der schönen Kirche im Elmer Ortsteil Derlen. Benedikt Haas erzählt stolz, dass es nur drei Wochen Planungs- und Bauzeit bedurfte, um die imposante Empore aus Eschenholz und den Chorraum zu realisieren. Eine ehrgeizige Leistung, an der letztlich bis zu acht Kollegen beteiligt waren. Besonders, wenn man bedenkt, dass bei sakralen Bauten immer auch der Kirchenkonservator und bischöfliche Architekten mit im Boot sind. „Aber das war kein Problem“, sagt Benedikt Haas über seine erste Projektleitung im väterlichen Betrieb. Was nicht zuletzt an der guten Zusammenarbeit mit dem bauleitenden Architekten Calogero Cascino aus Rehlingen-Siersburg lag, aus dessen Handskizze Benedikt Haas zuerst eine CAD-Zeichnung und dann ein Einzu-eins-Muster von einem Meter Breite gebaut hat. Die gesamte Balustrade um den Chorraum misst 20 Meter, ist 1,5 Meter hoch und wurde naturmatt lackiert. Das Besondere: Die Unterkonstruktion, die das Ganze trägt, kommt ohne sichtbare Schrauben aus und wird nur durch fugenlose Verbindungen gehalten.

Dass Benedikt Haas bereits in jungen Jahren sein Handwerk beherrscht, zeigt sich nicht zuletzt in einer Aussage eines altgedienten Kollegen: „Mach‘



Benedikt Haas, mit 23 Jahren einer der jüngsten Schreinermeister des Landes, ist stolz auf seinen ersten Auftrag.



Mit seinem Meisterstück, einem Designer-Hängeschrank aus Eiche, schloss Benedikt Haas seinen Meisterkurs 2018 bei der Handwerkskammer München ab.

weiter so, passt alles ja auf den Millimeter genau.“ Nicht genug des Lobes. Hat sich doch beim Eröffnungsgottesdienst von der Kanzel herab Pfarrer Hans-Georg Müller bei dem jungen Mann für „sein hohes Engagement“ bedankt. Lob von (beinahe) höchster Stelle, könnte man sagen. Ein toller Start in die Schreinerkarriere. ■

Mehr Infos und Kontakt:
Schreinerei Raphael Haas,
Bachtalstraße 218a,
66773 Schwalbach-Elm,
Telefon 06834-5992,
E-Mail raphael@schreinerei-haas.de,
www.schreinerei-haas.de



Mit einem Pontifikalamt wurde die Pfarrkirche St. Josef am 19. März durch Bischof Dr. Stephan Ackermann und Pfarrer Hans-Georg Müller wiedereröffnet.



Die ADLER-Werk Lackfabrik mit Sitz im tirolerischen Schwaz beschäftigt 600 Mitarbeiter.

ADLER – Ein Name, der Erfolg verspricht

Der Wirtschaftsverband Holz und Kunststoff Saar hat ein neues Förderkreismitglied – ADLER, Österreichs führenden Hersteller von Lacken, Farben und Holzschutzprodukten. Das Familienunternehmen ist mit seinen Hightech-Beschichtungen auch in Deutschland ein zuverlässiger Schreinerpartner.

Was die Chefin sagt, passt perfekt zur erlebten Präsentation des neuen Förderkreismitglieds bei der jüngsten Mitgliederversammlung in Saarbrücken-Von der Heydt. Ministerpräsident Tobias Hans, die Spitze der saarländischen Handelskammer und die übrigen Ehrengäste sowie natürlich die Verbandsmitglieder sollten nicht schlecht staunen, mit welchem ehrgeizigem Aufwand man hier versucht hat, sich als neuer Partner bekannt zu machen: Üppiges Infomaterial, eine Sinn machende Produktauswahl speziell für die Schreinerkollegen sowie kleine Geschenke sind bei den Gästen

mehr als gut angekommen. Die Chefin Andrea Berghofer sagt: „Seit ich denken kann, dreht sich bei mir alles um ADLER – und das ist gut so. Mitarbeiter, Kunden, Lieferanten – wir sind eine große Familie!“ Das war



Andrea Berghofer



Günther Berghofer

an diesem Frühlingsabend zu spüren der Mitgliederversammlung in Von der Heydt. Andrea Berghofer ist die Enkelin des Firmengründers Johann Berghofer. Seit Juli 1999 ist sie Geschäftsführerin.

Seit der Gründung 1934 ist ADLER im Besitz der Familie Berghofer – inzwischen in der dritten Generation. Der Status als Familienbetrieb soll auch künftig beibehalten werden. Auch dies passt perfekt zur Struktur der Mitgliedsbetriebe im Wirtschaftsverband, die sich ebenfalls fast ausschließlich als Familienbetriebe verstehen. „Wir von ADLER überlassen nichts dem

Zufall. Deshalb nehmen wir alle Dinge selbst in die Hand. Von der Produktion bis zum Vertrieb. Das macht uns frei und unabhängig in unseren Entscheidungen.“ Was Andrea Berghofer damit sagen will: „Wir passen gut zu Euch im Saarland!“ Recht hat sie!

Als Österreichs führender Hersteller von Lacken, Farben und Holzschutzprodukten ist ADLER mit seinen Hightech-Beschichtungen weit über die Grenzen bekannt. „Hohe Qualität und umfassendes Anwendungswissen sind unsere Erfolgsbausteine. Wir legen Wert auf umweltschonende Produkte. Im Sinne von Qualität und Partnerschaft stehen die Kundenbedürfnisse und der Kundennutzen im Vordergrund. Unsere Werthaltung gegenüber den Mitarbeitern und Kunden stellt den Menschen in den Mittelpunkt des Unternehmens.“

Was sich wie ein Marketingspruch anhört, ist bei diesem Unternehmen ernst zu nehmen: „Wer mit Herz bei der Sache ist, macht keine halben Sachen. Unser Streben nach Perfektion beginnt bei der Forschung und endet bei Beratung und Service. Diese Leidenschaft teilen wir mit unseren langjährigen Kunden. Deshalb sind wir auf eines besonders stolz: Kein Unternehmen wird von Lieferanten, Partnern oder Kunden öfter weiterempfohlen als ADLER. Qualität und Nachhaltigkeit haben für uns deshalb seit jeher Priorität vor schnellen Geschäften und Profitdenken. Das unterscheidet uns ganz wesentlich von Konzernen, die oft nur nach kurzfristigen Gewinnen streben.



Mit einer Farbenhandlung in Schwaz legte Johann Berghofer 1934 den Grundstein für das heutige Unternehmen.

Das hat uns zu einer international anerkannten Premium-Marke gemacht.“ Zum Unternehmen: Heute ist ADLER mit rund 620 Mitarbeitern Österreichs führender Hersteller von Lacken, Farben und Holzschutzmitteln. Angefangen hat die Erfolgsgeschichte mit einem kleinen Farbengeschäft, das Johann Berghofer 1934 in der Schwazer Altstadt eröffnete. In den Magazinräumen des Geschäfts begann er, Ölfarben, Mattierungen, Polituren und Bodenpflegemittel herzustellen. Als der Gründer des ADLER-Werks 1964 mit 54 Jahren überraschend verstarb, übernahm sein Sohn Günther mit Unterstützung von Mutter Hermine den Betrieb mit 45 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern.

Aus dem kleinen Farbengeschäft entwickelte sich die Marke ADLER. Beinahe 18.000 Tonnen Lack verlassen jährlich die Schwazer Lackfabrik und gehen weltweit an Kunden in über 25 Ländern. Rund zwei Drittel der Produktion werden exportiert. Deutschland und Italien sind die wichtigsten Exportmärkte.

Zwei Drittel der rund 10.000 Artikel werden auf wasserverdünnbarer Basis hergestellt. Dass Umweltschutz für ADLER nicht nur Lippenbekenntnis ist, beweisen neue ökologische und nachhaltige Produkte, zahlreiche Auszeichnungen und Zertifizierungen, in deren Rahmen sich die Lackfabrik regelmäßig strengen Kontrollen unterzieht. Innovation und Forschung spielen dabei eine wichtige Rolle – deshalb sind rund 110 der 620 ADLER-Mitarbeiter in diesem Bereich beschäftigt. Dem Geiste des Gründers verpflichtet, ist die ADLER-Werk Lackfabrik bis heute ein Familienbetrieb. Das Unternehmen wird seit 1999 in dritter Generation von Andrea Berghofer, Tochter des langjährigen geschäftsführenden Gesellschafters Günther Berghofer, geführt. ■

Mehr Infos und Kontakt:
ADLER Deutschland GmbH,
Steffen Elig,
Kunstmühlstraße 14,
83026 Rosenheim,
Telefon 08031-3046187,
Mobil 0160-6153451,
E-Mail steffen.elig@adler-lacke.com,
www.adler-lacke.com

Hardware- &
Netzwerklösungen

Sicherheit & Service

Internet- &
Intranetlösungen

Kontakt

Damit Sie den Kopf für Ihre Unternehmensziele frei haben...



Wendalinusstr. 2, 66606 St. Wendel * www.elutions-network.de * info@elutions-network.de * Tel. +49 (6851) 8000-20



Neuer Verbandsvorstand nimmt Arbeit auf

Mit guten Nachrichten für das Modernisierungsvorhaben der Schreinerlehrwerkstatt in Von der Heydt und zukunftsweisenden Ideen haben die frisch gewählten Mitglieder des Gesamtvorstandes des Wirtschaftsverbandes ihre Arbeit aufgenommen.

Der neue Gesamtvorstand des Wirtschaftsverbandes Holz und Kunststoff Saar hat sich konstituiert. In der ersten Sitzung ging es auch gleich um wichtige Themen wie die Gründung eines Juniorenkreises für Wohnhandwerker und die Vorbereitung der Tarifverhandlung zum Entgelt mit der IG-Metall. Der Vorstand konnte sich auch mit der weiteren Planung des Modernisie-

rungsvorhabens für die Schreinerlehrwerkstatt beschäftigen, nachdem das Bundesinstitut für Berufsbildung noch vor Ostern grundsätzlich grünes Licht für das Vorhaben gegeben hatte. Das Bild zeigt den neuen Verbandsvorstand (von links nach rechts): Raphael Haas (stellvertretender Verbandsvorsitzender), Peter Dincher (Landeslehrlingswart), Peter Schneider (Vorsitzender der Bestatterfachgruppe), Patrick Sander (Beisitzer), Alexander Kempf (Beisitzer), Karl Friedrich Hodapp (Verbandsvorsitzender), Georg Johäntgen (Bezirksoberrmeister), Bernhard Gasper (Beisitzer), Michael Peter (Verbandsgeschäftsführer). Es fehlt Rolf Jung (Bezirksoberrmeister).

NACHRICHTEN

Neuer Tarifabschluss für saarländische Wohnhandwerker

Zum 1. Juni 2019 steigt das Entgelt im saarländischen Schreinerhandwerk und den verbundenen Branchen um 2,7 Prozent. Eine weitere Erhöhung um 2,2 Prozent erfolgt ab dem 1. August 2020. Schon in der ersten Verhandlungsrunde zwischen dem Wirtschaftsverband Holz und Kunststoff Saar und der IG-Metall konnte zudem auch eine deutliche Erhöhung der Aus-



Thomas Dahlem

bildung vergütung vereinbart werden. „Wir wollten erneut für zwei Jahre abschließen und die Ausbildung attraktiver machen“, so Thomas Dahlem aus Kleinblittersdorf, Verhandlungsführer der saarländischen Schreiner. Zum 1. August 2019 steigt im ersten Lehrjahr die Vergütung von 490 auf 525 Euro. Ab dem 1. August 2020 steigt die Vergütung im dritten Lehrjahr auf 835 Euro. Dahlem: „Damit liegen wir klar über den Beträgen der geplanten Mindestausbildung vergütung der Bundesregierung.“

Gesellenprüfungen: Endspurt für Wohnhandwerker

Schon in der vorletzten Maiwoche hat die diesjährige Sommergesellenprüfung für die Wohnhandwerker begonnen. Den Anfang machten 55 Schreiner mit ihrer Arbeitsprobe. Es folgen dann zwei Prüflinge des Raumausstatterhandwerks, die Fertigung des einheitlichen Gesellenstücks bei den Schreinerinnen und das Prüfungsstück bei sieben Fachpraktikern für Holzbearbeitung. Leider hat die Anzahl der Prüfungsteilnehmer bei den Schreinerinnen und Raumausstattern einen historischen Tiefststand erreicht. Insgesamt endet die Prüfung zumindest bei den Schreinerinnen mit der mündlichen Prüfung und damit auch mit der Bekanntgabe der Prüfungsergebnisse am 25. Juni. Mit diesem Datum endet in jedem Fall auch das Lehrverhältnis, unabhängig von der eventuell weiteren



Die angehenden Schreiner-Jungesellen waren bei der Fertigung der Arbeitsprobe konzentriert bei der Sache.

Vertragsdauer. In allen Wohnhandwerker-Berufen bedeutet dies, dass der Urlaubsanspruch gezwölftelt wird und demzufolge nur für das erste halbe Jahr anteilig besteht. Ein Lehrling kann dann nicht die Abgeltung des

kompletten Jahresurlaubs beanspruchen, was bei Fortbestand des Lehrverhältnisses am 1. Juli möglich gewesen wäre und natürlich auch gilt, wenn der ausgeschiedene Lehrling als Arbeitnehmer weiterbeschäftigt wird. ■

Wenn Architektur auf Genuss und Schreinerhandwerk trifft

Ein nicht nur handwerklich und kreativitätstechnisch hochkarätig besetztes Architekturforum in Trier war auch für Schreinerkollegen aus dem Wirtschaftsverband Holz und Kunststoff Saar allemal die Anreise wert.

Architektur in all ihren Facetten ist die wohl nachhaltigste Kunst unserer Zeit – und deshalb so ungemein wichtig und wertvoll – wenn, ja wenn sie denn kreativ verstanden wird. Um dies zu puschen und Kreative mit Handwerkern und Produktlieferanten zusammenzubringen, hat das Trierer Unternehmen Leyendecker HolzLand zum Architekturforum 2019 in seine Räumlichkeiten nach Trier geladen. Und um die Gefahr, dass es keine trockene und allzu theoretische Veranstaltung wird, gleich im Keim zu ersticken, hat man neben den reinen Fachreferenten als spezielle Gäste Deutschlands hochdekorierten Koch und den wahrscheinlich ehrgeizigsten Winzer des Landes geladen. Die Fachreferenten ihrerseits waren jeden der ausgelobten Fortbildungspunkte wert, den die Architektenkammern im Vorfeld den Teilnehmern in Aussicht gestellt hatten. Der Mann mit dem unaussprechlichen Namen ist nicht nur Inhaber der Weinmanufaktur Van Volxem in Wiltingen an der Saar, nein, Roman Niewodniczanski kann auch packend über Architektur und Wein referieren. Zum Beispiel über sein millionenschweres Neubauvorhaben, das kurz vor der Fertigstellung steht und mithelfen soll, dem Saarwein endgültig zu neuer alter Anerkennung in der Welt zu verhelfen. Dass dabei auch mal ein Architekt gefeuert wird, gehört dazu, wenn man genaue Vorstellungen hat.



Prof. Brigitte Steffen

Wie diese Vorstellungen dem Gaumen munden, erfahren die Gäste in den Pausen: Zur Verkostung werden edle Tropfen – „Saarweine großer Lagen“ – zum „Fine Dining Frontcooking“ von Harald Wohlfahrt serviert. Der 25-fache Dreisternekoch kann auch an diesem Abend seinem Ruf routiniert gerecht werden. Der Ruf, ebenso spannende, wie kompakte und amüsante Stakkatovorträge zu neuen Materialtrends und Designs zu halten, eilt auch Prof. Brigitte Steffen, der Ehefrau von Gastgeber Edwin Steffen, voraus. Und es lässt sich sagen, dass die Leiterin des Studienschwerpunkts Textildesign an der Hochschule Reutlingen ihr Publikum auch diesmal nicht enttäuschen sollte.



Hoch konzentriert war Harald Wohlfahrt bei seinem „Fine Dining Frontcooking“.



Der Neubau der Weinmanufaktur Van Volxem steht kurz vor der Fertigstellung.

Gleiches lässt sich auch über die Inspirationswelt genannte Pausenmesse der Leyendecker-Partner-Lieferanten sagen, die sowohl für die anwesenden Schreinerkollegen aus dem Saarland als auch für die Architekten ihrem Namen alle Ehre macht. Christina Beaumont, Partnerin des CBAG Studio, gibt in ihrem kurzweiligen Vortrag Beispiele besonders gelungener Architektur – ein Besuch des Hotels La Maison in Saarlouis oder des Golfclubs Bostalsee seien an dieser Stelle ausdrücklich empfohlen. Verdienter Applaus auch für den herausragenden Stuttgarter Innendesigner Peter Ippolito als Schlusspointe einer mehr als inspirierenden Veranstaltung. ■

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

Günter Engel

Schreinermeister aus Saarbrücken

* 16.10.1941 † 15.05.2019

Nicht viele Personen in der über 80-jährigen Geschichte des Wirtschaftsverbandes Holz und Kunststoff Saar haben eine vergleichbare erfolgreiche Ausbildertätigkeit aufzuweisen. Die Rede ist von Günter Engel, der über drei Jahrzehnte in der überbetrieblichen Lehrwerkstatt in Von der Heydt tätig war und nun im Alter von 77 Jahren verstorben ist. Als Urgestein des saarländischen Schreinerhandwerks sind die Geschichte des langjährigen Ausbildungsmeisters und die der Lehrwerkstatt eng miteinander verbunden. Er hat sich in vorbildlicher Weise um den



Schreinerlernachwuchs im Saarland verdient gemacht.

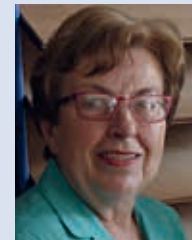
Günter Engel absolvierte im Jahre 1974 die Meisterprüfung. Noch im gleichen Jahr trat er die Stelle als Ausbildungsmeister in Von der Heydt an – überwiegend für die Maschinenunfallverhütungslehrgänge. Für diese Tätigkeit erhielt er 1987 die Verdienstmedaille der Holzberufsgenossenschaft. Allein bis dahin hatte er über 200 Kurse mit mehr als 2.000 Schreinerlehrlingen geleitet. Danach übernahm Engel die Verantwortung für die Sonderausbildungsmaßnahmen des Verbandes.

NEU IM VERBAND

Als neues Mitglied im Wirtschaftsverband Holz und Kunststoff Saar begrüßen wir den **Montagebetrieb Ludwig Fritsch** aus Saarbrücken.

GLÜCKWUNSCH

Geschäftsführer **Helmut Krämer** von der gleichnamigen Schreinerei in Homburg wird am 17. Juni 50 Jahre. Am 22. Juni wird **Edith Messmer**, Gesellschafterin der Anton Messmer GmbH,



Trude Willinger

80 Jahre. Am gleichen Tag wird **Trude Willinger**, Betriebsinhaberin der Firma Heinrich Bauer & Co., 75 Jahre. Gleich drei Jubilare haben am 2. Juli Grund zum Feiern: **Lorenz Klein** aus Merchweiler, Ehrenmitglied der Innung, wird 85 Jahre, Orgelbauer **Peter Ohlert** aus Kirkel feiert seinen 60. Geburtstag und auch **Stefan Schuster**, Geschäftsführer der Erwin Nick-



Manfred Staudt

las GmbH, wird 60. Schreinermeister **Christian Klein** aus Quierschied wird am 9. Juli 50 Jahre. Seinen 60. Geburtstag feiert Betriebsinhaber **Dieter Weisgerber** aus Saarbrücken am 11. Juli. Bestatterin **Sybille Blau** aus Gersweiler feiert am 23. Juli ihren 65. Geburtstag. **Sabine Schmidt**, Inhaberin von Bestattungen Schmidt aus Friedrichsthal, wird am 25. Juli 60 Jahre. Am 3. August feiert Betriebsinhaber **Anton Großholz** seinen 65. Geburtstag. **Manfred Staudt** aus Heusweiler, Inhaber der Badmöbel Staudt GmbH, wird am 6. August 70 Jahre. Am 8. August feiert Raumausstatter **Wolfgang Leyboldt** seinen 70. Geburtstag.

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.fussbodenleisten-schommer.de



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

Der Gesundheitstag ist eine Erfolgsgeschichte

Zentraler Baustein des Innungsmodells der arbeitsmedizinischen und sicherheitstechnischen Betreuung der Mitgliedsbetriebe ist der regelmäßige Gesundheitstag im Ausbildungszentrum des saarländischen Schreinerhandwerks in Saarbrücken-Von der Heydt.

Anfang Mai wurde das fünfte Kapitel der Erfolgsgeschichte Gesundheitstag geschrieben. Die Gemeinschaftsveranstaltung von Innung, IKK Südwest und Berufsgenossenschaft Holz-Metall (BGHM) ist zur festen Institution im Ausbildungszentrum des saarländischen Schreinerhandwerks in Saarbrücken-Von der Heydt geworden.

Obligatorische Hörtests, durchgeführt durch das Werksarztzentrum Saar, Gesundheits-Checks und Beratungsangebote von Mitarbeitern der BGHM und der IKK fanden auch diesmal einen sehr guten Zuspruch bei Betriebsinhabern und Arbeitnehmern. Teils wurde der sportliche Ehrgeiz geweckt, teils kam es zu intensi-



IKK-Mitarbeiterin Bettina Bergmann testet im Rahmen des Gesundheitsparcours Handsensibilität und Testsinn bei Matthias Berg von der Firma Heisel aus Dillingen.

ven Beratungsgesprächen.

Andreas Weißkopf von der BGHM ist positiv überrascht: „Mittlerweile hat sich das Format wirklich etabliert. Mir ist keine andere Innung und kein

anderer Arbeitgeberverband bekannt, der sich so nachhaltig und intensiv um das Thema Arbeitsschutz und betriebliches Gesundheitsmanagement kümmert.“ ■



Sebastian Lauer von der BGHM (links) testet bei Uwe Becker, Mit-Geschäftsführer der Bexbacher Firma SMS, die Rückenbeweglichkeit.

INFO Neu BGHM-Initiative für Arbeitsschutz

Unter dem Motto „eins ist sicher – komm mitensch“ hat die insbesondere auch für das Schreinerhandwerk zuständige Berufsgenossenschaft einen neuen Ansatz für einen wirkungsvollen Arbeitsschutz entwickelt. „Es muss in Betrieben selbstverständlich werden, auf Risiken zu achten und Potenziale für die Gesundheit zu erkennen“, so Edith Münch, zuständige Mitarbeiterin bei der BGHM in Mainz. Das Ziel lautet, eine Arbeitswelt ohne Unfälle und arbeitsbedingte Erkrankungen zu schaffen. Dabei bedient sich die BGHM einer Matrix mit den Handlungsfeldern Führung, Kommunikation, Beteiligung, Fehlerkultur und Betriebsklima. Die Kampagne der BGHM unterstützt Unternehmen mit konkreten

Angeboten und Beispielen guter Praxis. In drei Schritten zum Erfolg:

- 1. Information und Sensibilisierung:** Die Berufsgenossenschaft hilft, Interesse für den Arbeitsschutz zu wecken und das Bewusstsein bei den Beschäftigten zu schärfen.
- 2. Analyse:** Der Unternehmer ermittelt den Ist-Zustand der Präventionskultur für jedes Handlungsfeld im eigenen Unternehmen. Wo gibt es Verbesserungspotenzial und wo läuft es bereits gut?
- 3. Umsetzung:** Aus der Analyse können Chef und Mitarbeiter konkrete Maßnahmen ableiten, wobei die Berufsgenossenschaft gerne unterstützend tätig wird.

Mehr Infos: www.eins-ist-sicher.de

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>ADLER Deutschland GmbH Lackfabrik Kunstmühlstraße 14 D-83026 Rosenheim Telefon 08031-3045174 www.adler-lacke.com</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>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>				

11. Förderpreis für innovatives und kreatives Handwerk ausgeschrieben

Die Sparkassen-Finanzgruppe und die Handwerkskammer des Saarlandes (HWK) vergeben 2019 zum elften Mal den „Förderpreis für innovatives und kreatives Handwerk“. Der Preis für Handwerker ist mit insgesamt 15.000 Euro dotiert. Die formlose Bewerbung sollte eine Beschreibung der eingereichten Leistung, unterstützt durch Bilder oder Zeichnungen, enthalten.

Die Entscheidung über die Preisträger trifft eine Jury aus Vertretern der Sparkassen-Finanzgruppe, der HWK, der Hochschule für Technik und Wirtschaft und der Hochschule der Bildenden Künste Saar. Die Bewerbungsunterlagen können bei der HWK und beim Sparkassenverband angefordert werden. Anmeldeschluss ist der 23. August. Die Preisverleihung findet am 23.

Oktober im Rahmen einer Festveranstaltung der Handwerkskammer statt. ■

Mehr Infos und Anmeldungen:
 ■ HWK-Beratungsstelle für Denkmalpflege,
 Gordon Haan, Telefon 0681-5809138,
 E-Mail g.haan@hwk-saarland.de
 ■ Sparkassenverband Saar,
 Klaus Faber, Telefon 0681-9340170,
 E-Mail klaus.faber@svsaar.de



Herr Panzerknacker und der Hagelpilot

Schreiner- und Bestattermeister Alexander Kempf aus Gersheim hat ein ungewöhnliches Hobby – er hat sich die Technik und das Wissen angeeignet, Tür- oder Tresorschlösser ohne Schlüssel zu öffnen. Damit ist er nicht allein. Die „Lockpicking“-Familie ist größer als der Laie denkt.

Preisfrage: Was könnten ein Hagelpilot aus Stuttgart, ein Arzt aus Berlin und ein Schreiner- und Bestattermeister aus dem schönen Gersheim im saarländischen Bliesgau gemeinsam haben? Die Antwort ist nicht so ein-

fach, weil alles andere als nahe liegend. Aber allen gemein ist die Liebe zum Schlösserknacken. Genauer gesagt, zum smarten Öffnen von komplizierten Schlössern jedweder Art. Das nicht gerade fernsehtaugliche Hobby ist aber

weiter verbreitet, als Ottonormalverbraucher denkt und hat auch einen internationalen Spezialbegriff und ebensolche Meisterschaften: Es geht um das Thema Lockpicking, das zerstörungsfreie Öffnen von Schlössern. ▶

► Laut Wikipedia versteht man unter Lockpicking (englisch lock für Schloss und pick für picken oder stochern) oder Nachschließen, umgangssprachlich Picking, die Aufsperrtechnik zum Öffnen von Schließzylindern (Schlüssern), ohne einen dafür passenden Schlüssel zu benutzen und ohne das Schloss zu beschädigen. Lockpicking wird sowohl von Privatpersonen beziehungsweise Vereinen als auch von Geheimdiensten, Geocachern, Kriminellen und Schlüsseldiensten betrieben.

Wir wollen uns hier auf eine sehr, sehr technikaffine Privatperson namens Alexander Kempf konzentrieren. Der nicht nur in seinem Heimatort Gersheim sehr bekannte und beliebte Schreiner- und Bestattermeister ist zusätzlich „Elektrofachkraft für festgelegte Tätigkeiten“, seit längerem schon Mitglied im Pfarreirat und Vorstand der Motorradfreunde Bliestal. Auch im Wirtschaftsverband Holz und



Mit diesem Werkzeugarsenal, das stark an Zahnarztbesteck erinnert, sind hobbymäßige Türöffner in der Lage, fast jede Tür zu öffnen.

Kunststoff Saar ist der dreifache Familienvater engagiert. Der 46-Jährige ist stellvertretender Bezirksobermeister des Saarpfalz-Kreises und Beisitzer im

Gesamtvorstand des Wirtschaftsverbandes. Außerdem ist er in der Fachgruppe Bestatter Deutschland engagiert. Doch damit nicht genug. Wenn der eher ruhige Zeitgenosse mit dem trockenen Humor von seinem kaum bekannten Zeitvertreib Lockpicking erzählt, stößt der unbedarfte Zuhörer in Welten vor, von denen er nie zuvor auch nur gehört hat. Und wenn Alexander Kempf dann aus einem durchgesägten Kanister mysteriöses Werkzeug und kleine und große Schlösser hervorkramt, um zu demonstrieren, was man mit Haken und Drähtchen so alles öffnen kann, wächst die Hochachtung für diesen offensichtlich multibegabten Häufigschweiger ins Unermessliche.

Mit einem Werkzeug, das einer raffiniert verbogenen Malerspachtel nicht unähnlich sieht, öffnet er im Handumdrehen die Tür zu seinem Büro – und auch die Haustür zu seinem Bestat-

REGISTER

PERSONEN

Ackermann, Stephan.....	21
Beaumont, Christina.....	25
Becker, Uwe.....	27
Berg, Matthias.....	27
Berghofer, Andrea.....	22, 23
Berghofer, Günther.....	22, 23
Berghofer, Hermine †.....	23
Berghofer, Johann †.....	23
Bergmann, Bettina.....	27
Blau, Sybille.....	26
Cascino, Calogero.....	21
Dahlem, Thomas.....	24
Dillschneider, Georg.....	4
Dincher, Peter.....	24
Elig, Steffen.....	23
Engel, Günter †.....	26
Faber, Klaus.....	28
Gasper, Bernhard.....	24

Großholz, Anton.....	26
Haan, Gordon.....	28
Haas, Benedikt.....	1, 20, 21
Haas, Kathrin.....	21
Haas, Raphael.....	21, 24
Haas, Raphaela.....	21
Hans, Tobias.....	22
Hartenbach, Michael.....	4
Hartmann, Tobias.....	4
Hodapp, Karl Friedrich.....	24
Huber, Ellis.....	4
Ippolito, Peter.....	25
Johännngen, Georg.....	24
Jung, Rolf.....	24
Kempf, Alexander.....	24, 29, 30, 31
Klein, Christian.....	26
Klein, Lorenz.....	26
Klöppel, Klaus.....	3
Krämer, Helmut.....	26
Lauer, Sebastian.....	27
Leyboldt, Wolfgang.....	26

Linke, Stefan.....	3
Loth, Jörg.....	4
Marx, Peter †.....	21
Messmer, Edith.....	26
Mohr, Peter.....	3
Müller, Detlef.....	1, 14, 15, 16
Müller, Hans-Georg.....	21
Müller, Marion.....	14, 16
Müller, Raphael.....	14, 16
Münch, Edith.....	27
Niewodniczanski, Roman.....	25
Ohlert, Peter.....	26
Peter, Michael.....	6, 10, 11, 24
Sander, Patrick.....	24
Scheidt, Uto.....	4
Schlegel-Friedrich, Daniela.....	4
Schmidt, Sabine.....	26
Schneider, Peter.....	24
Schu, Sebastian.....	4
Schuster, Stefan.....	26
Staudt, Manfred.....	26
Steffen, Brigitte.....	25
Steffen, Edwin.....	1, 17, 18, 19, 25
Weisgerber, Dieter.....	26
Weißkopf, Andreas.....	27
Willinger, Trude.....	26
Wohlfahrt, Harald.....	25

UNTERNEHMEN

ABUS, Wetter an der Ruhr.....	31
Adam, Wüschheim.....	28
Adler, Rosenheim.....	22, 23, 28
ALDI Süd, Mülheim an der Ruhr.....	14, 15
Andres & Massmann, Blankenrath.....	28
Bauer, Saarbrücken.....	26
Becher, Blieskastel.....	28
BERING, Aabenraa (Dänemark).....	15, 16
CBAG, Saarlouis.....	25
Daimler, Stuttgart.....	31
Dugena, Meisenheim.....	14, 15
Egger, Brilon.....	28
Elutions, St. Wendel.....	23
Epper, Bitburg.....	13, 28
Esprit, Ratingen.....	15
Etienne Aigner, München.....	15
Feuerbestattung Saar.....	28
Fissler, Idar-Oberstein.....	14, 15, 16
form.bar, Saarbrücken.....	15, 16
Fraport, Frankfurt am Main.....	14
Fritsch, Saarbrücken.....	26

Genesa, Saarlouis.....	4
Glöckner, Neunkirchen.....	25
Haas, Schwalbach.....	1, 20, 21
Harig & Jochum, Saarbrücken.....	28
HEES + PETERS, Trier.....	28, 31
Heisel, Dillingen.....	27
Henkes, Tholey.....	28
Hesse, Hamm.....	28
Höcker, Hilter a. T. W.....	9
HOMAG, Schopfloch.....	5, 28
IKK Südwest, Saarbrücken.....	2, 4, 26, 27, 28
Irsch & Partner, Saarlouis.....	28
Junghans, Schramberg.....	15
Karstadt, Essen.....	15
Kaufhof, Köln.....	15
Kempf, Gersheim.....	29, 30, 31
Kiefer, Saarbrücken.....	26
Klaus, Saarbrücken.....	28
Krämer, Homburg.....	26
La Maison, Saarlouis.....	25
Leyendecker, Trier.....	1, 17, 18, 19, 25, 28
Mayer, Heusweiler.....	21
Messmer, Lebach.....	26
Mohr, Ensheim.....	3
Nicklas, Illingen.....	26
Occhio, München.....	15
Okinlab, Saarbrücken.....	15
OPO, Villingen-Schwenningen.....	28
Petri, Saarbrücken.....	26
Pierre Cardin, Herford.....	15
Porsche, Stuttgart.....	31
Saarländischer Sargvertrieb.....	28
SaarLB, Saarbrücken.....	5
Schmidt, Friedrichsthal.....	26
Schommer, Saarbrücken.....	26
Schuko, Kirchberg.....	19
SMS, Bexbach.....	27
SMS, Saarbrücken.....	1, 14, 15, 16
Sparkassenverband, Saarbrücken.....	5, 11, 28
Staudt, Heusweiler.....	26
Van Volxem, Wiltingen.....	25
Villeroy & Boch, Mettlach.....	15
Wakol, Pirmasens.....	26
Wickert, Landau.....	15
Würth, Saarbrücken.....	28

Die nächste Ausgabe
erscheint am 14.08.2019

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.



Schreiner- und Bestattermeister Alexander Kempf geht hier einem seiner Hobbys nach – und zeigt, wie es geht: Er öffnet im Nu ein Türschloss.

rung auf den Tisch: „Smarthome“ ist ja bekanntlich in aller Munde und verheißt die Zukunft – also die Vernetzung aller Geräte im Haus, die dann bequem per App aus der Ferne zu steuern sind. Alexander Kempf kennt sich aus und warnt selbst vor dem kleinsten elektronischen Thermostat im Haus, der auch nur einmal mit dem WLAN verbunden war (was er ja muss): „Wenn so ein Gerät einmal im Netz war“, sagt der Experte, „haben kenntnisreiche Bösewichte ein leichtes Spiel, mitunter die ganze Technik im Haus lahmzulegen“. Genau das Erkennen und Verhindern solcher Horrorszenarien reizt einen Schreiner und Bestatter wie ihn, über den Tellerrand hinauszuschauen und den Markt der Möglichkeiten im Blick zu haben. Keine Frage, Menschen wie Alexander Kempf und ihr exotisches Hobby Lockpicking können der Menschheit einen größeren Dienst erweisen, als man in Unkenntnis zunächst annehmen mag.

Und wie ist nun die Verbindung zum Hagelpiloten aus Stuttgart und zum Arzt aus Berlin? Man kann es sich fast schon denken – der Hagelpilot, der für Daimler und Porsche durch gezielten Flugeinsatz gegen die für Autokarosserien gefährlichen Hagelwolken anfliegen soll und der Arzt (mit Zeit) haben zum Zeitvertreib das gleiche Hobby wie Alexander Kempf: Lockpicking – unter Ausschluss der Öffentlichkeit! ■

tungsinstitut. Langsam wird klar, warum man mit solch einem Können besser nicht hausieren geht, könnten doch Panzerknacker und sonstige Ganoven auf die Idee kommen, von diesem Wissen zu profitieren – oder den netten Herrn Kempf zum unerlaubten Türöffnen missbrauchen. Aber das weiß er und deshalb hält er sich mit seinem Spezialwissen zurück.

Damit bleibt er lieber unter Seinesgleichen. Er gehört speziellen Fanggruppen und Foren an, die zum Zeitvertreib oder als Hobby möglichst komplizierte Schlösser öffnen und sich darüber fachmännisch austauschen. Aber warum macht man so etwas Exotisches? „Ich bin von jeher sehr an Technik interessiert“, sagt Kempf, „und mich haben besonders komplizierte Schließmechanismen fasziniert und vor allem auch die Möglichkeiten, wie man diese ohne Schlüssel öffnen kann“. Herr Panzerknacker himself!

Aber je mehr Alexander Kempf erzählt, umso häufiger fallen Begriffe wie „Ehrenkodex“, „geschütztes Forum“ und „nur für sportliche Zwecke“. Das glaubt man dem leidenschaftlichen Technikfan sofort. Zumal, wenn er erzählt, dass große Firmen wie ABUS Lockpicker wie ihn gerne engagieren, um zu testen, wie sicher ihre neuesten

Schloss-Innovationen sind. Alexander Kempf bemerkt hierzu nur staubtrocken: „Letztlich lässt sich jedes Schloss öffnen.“ Wenn man sein Werkzeugarsenal auf dem Tisch sieht und sein geduldiges Probieren ins Kalkül zieht, dann glaubt man gerne, was er sagt. Dennoch zählt sich der verschlossene Saarländer aus Gersheim selbst nicht zu den großen Lockpickern: „Es gibt noch weit größere Sesam-öffne-Dich-Koryphäen.“

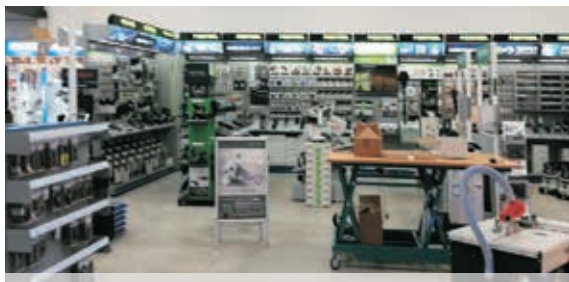
Dann kommt das Thema Digitalisie-



Mit Fingerfertigkeit, ausgedehntem Technikwissen und viel Geduld lässt sich jedes Schloss öffnen, verrät Alexander Kempf aus Gersheim, vielseitig begabtes Vorstandsmitglied des Wirtschaftsverbandes.

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!



... Partner des Handwerks



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

www.heesundpeters.com