

Wohnhandwerker

Magazin des Wirtschaftsverbandes Holz und Kunststoff Saar e. V.

NEUE VERBRAUCHER- RICHTLINIE DER EU:

Wohnhandwerker gegenüber Verkäufer klar im Nachteil und gegenüber dem Endverbraucher quasi schutzlos.

Seite 6

Lukas Löhnig aus Homburg hat mit seinem Vollholzschreibtisch aus Nussbaum den Kreativpreis der saarländischen Schreinerinnung im Rahmen der Meisterprüfung 2019 gewonnen. Seite 18

Beeindruckendes aus Meisterhand

SCHREINEREI ZEIHNER SETZT AUF BISTRO-BOX:

Mit individuell gestalteten Containern und einer Kooperation attraktiv für neue Kunden. Seite 10



DER STAR IST DIESMAL EINE FRAU:

Hannah Grünbeck ist 2019 Saarlunds Schreiner-Superstar und fährt zum Bundeswettbewerb. Seite 25



A man with short blonde hair and a light beard, wearing a beige polo shirt with "S. Steinma" on the chest, stands with his arms crossed in a workshop. The background shows wooden workbenches and tools.

**„GESUNDHEIT BRAUCHT
KNOW-HOW. DANK IKK JOBAKTIV
WISSEN UNSERE MITARBEITER,
WORAUF ES IN SACHEN GESUNDHEIT
AM ARBEITSPLATZ ANKOMMT.“**

**SVEN STEINMANN
SCHREINEREI & BESTATTUNGEN SCHMIDT
INH. SVEN STEINMANN, BLIESKASTEL**

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



Bei der Lossprechungsfeier in den Räumen der Sparkasse Saarbrücken nahmen Saar-Wirtschaftsministerin Anke Rehlinger (Dritte von rechts) und Landeslehrlingswart Peter Dincher (Zweiter von rechts) Ehrungen für besondere Verdienste vor (von links nach rechts): Alexander Wirsum (Belobigung Entwurfswettbewerb), Tobias Tiesises (beste Praxisnote), Leon Pöschel (3. Platz Entwurfswettbewerb), Giuliano Lunetta (2. Platz Entwurfswettbewerb), Hannah Grünbeck (1. Platz Entwurfswettbewerb) und Jonas Peter (beste Theorienote).

Wir vernetzen Wohnhandwerker und Architekten

Es gibt keinen Ort, weder analog noch digital, an dem sich Wohnhandwerker – also Schreiner, Raumausstatter, Parkettleger und Baufertigteilmonteur – und Architekten so gut vernetzen können wie im Wohnhandwerker. Die Fachzeitschrift des Wirtschaftsverbandes Holz und Kunststoff Saar formuliert diesen Anspruch nicht nur, sie setzt ihn auch um. Entscheidend an dieser Stelle ist die Frage, wer bekommt eigentlich dieses Magazin, das seit bald sechs Jahren alle zwei Monate erscheint. Die Antwort: genau die richtige Zielgruppe und das ohne jeden Streuverlust. Genau richtig sind in diesem Fall neben allen Mitgliedern des Wirtschaftsverbandes Holz und Kunststoff Saar – also alle Inhaber von Schreiner-, Raumausstatter-, Parkettleger-

und Baufertigteilmontage-Betrieben im Saarland – auch alle Architekten und Bauträger im Saarland. Nicht zu vergessen die Bauämter. Einmalig in dieser Konstellation – aber leider längst noch nicht jedem der genannten Protagonisten bekannt.

EDITORIAL

Warum ist das wichtig – und für wen? Ganz einfach, weil gut informierte Geschäftsinhaber und Architekten bessere Ideen haben und dadurch bessere Geschäfte machen können, ihren Kunden neue Ideen präsentieren und eventuell neue Partner identifizieren können. Als Beispiel sei an dieser Stelle das Pro-

jekt BISTRO-BOX der Schreinerei Zeiher genannt, das in dieser Ausgabe ab Seite 10 vorgestellt wird und besonders für Architekten und Bauträger, aber auch für Kollegenbetriebe, von hohem Interesse sein kann – weil es eben so viele Einsatzmöglichkeiten bietet. Dass die Schreinerei hier mit einem Metallbaubetrieb zusammenarbeitet, stützt diese These. Deshalb macht es absolut Sinn, die Projektidee im Wohnhandwerker zu veröffentlichen, weil sie hier auf genau die richtigen 1.750 Adressaten im Saarland trifft: alles Chefs, alles Betriebsinhaber, dazu alle wichtigen Politiker und Repräsentanten.

Herzlichst, Ihr
Michael Peter,
 Verbandsgeschäftsführer

Den Organspendeausweis sollte man immer mit sich führen – auch dann, wenn man der Organspende definitiv widerspricht.



Organspenden sind lebenswichtig

Die IKK Südwest wirbt bei Wohnhandwerkern, sich des schwierigen Themas anzunehmen. Hier einige Fakten zum Organspendeausweis.

Zwischen EC-Karte, Führerschein und Elektronischer Gesundheitskarte steckt in manch einer Geldbörse noch ein ganz besonderes Dokument: der Organspendeausweis. Das kleine Kärtchen mit dem orangefarbenen Streifen wirkt unauffällig – ist aber lebenswichtig. Trotzdem besitzen nur 36 Prozent der Deutschen einen Organspendeausweis. Für alle anderen hat die IKK Südwest jetzt noch einmal die wichtigsten Fakten und Informationen zusammengestellt – damit auch sie ihre Entscheidung zur Organspende treffen können.

Wer kann Organe spenden? Grundsätzlich kann jeder Bürger ab 16 Jahren seine Organe nach dem Tod spenden. Eine Altershöchstgrenze gibt es nicht. Auch die Niere eines 65-Jährigen kann einem Dialysepatienten Leben schenken, wenn sie funktionstüchtig ist. Explizit gegen die Organspende kann man sich bereits ab dem 14. Lebensjahr

entscheiden. Die persönliche Entscheidung allein reicht natürlich nicht aus und sollte immer schriftlich festgehalten werden – zum Beispiel auf dem Organspendeausweis.

Bin ich zu einer Entscheidung für oder gegen die Organspende verpflichtet? Die Entscheidung, ob nach dem Tod Organe gespendet werden sollen, ist sehr persönlich – und absolut freiwillig. Es gibt keine Pflicht, eine Erklärung darüber abzugeben. Das Ausfüllen eines Organspendeausweises ist also nicht vorgeschrieben.

INFO

Organspende in Deutschland

- 9.500 Menschen stehen auf der Warteliste für ein Spenderorgan
- 955 Organspender gab es 2018
- 84 Prozent stehen der Organspende positiv gegenüber
- 36 Prozent besitzen einen Organspendeausweis

Warum sollte ich mich mit dem Thema Organspende auseinandersetzen?

Sich mit Krankheit oder dem eigenen Tod zu befassen, ist nie einfach. Die Auseinandersetzung damit, ob man Organe spenden möchte, ist dennoch wichtig. Zum einen für Menschen, die auf eine Organspende warten. Zum anderen für die eigenen Angehörigen: Trifft man selbst keine Entscheidung, müssen diese das nämlich im Ernstfall übernehmen – eine enorme emotionale Belastung. Auch wenn es schwerfällt kann ein Gespräch mit Familie oder Freunden hilfreich sein, um das Für und Wider gegeneinander abzuwägen und sicherer für sich zu entscheiden.

Was ist das Transplantationsgesetz?

Im Transplantationsgesetz werden alle Punkte zur Organspende geregelt, von der Spende über die Entnahme und Vermittlung bis zur Übertragung. Das Gesetz ist bereits seit 1997 in Kraft und wurde im Jahr 2012 überarbeitet, um die Bedeutung der Organ- und Gewebespende zu stärken. Seitdem sind die Krankenkassen dazu verpflichtet, ihre Versicherten regelmäßig zum Thema Organspende zu informieren.

Was wird im Organspendeausweis festgehalten?

Anhand des Organspendeausweises wissen Ärzte genau, wie sie handeln müssen. Deshalb sollte man das Dokument immer mit sich führen, zum Beispiel in der Geldbörse. Der Organspendeausweis ist auch dann die richtige Wahl, wenn man einer Organspende definitiv widersprechen möchte.

Wo bekomme ich einen Organspendeausweis? Der Organspendeausweis kann direkt von der Website der Bundeszentrale für gesundheitliche Aufklärung (BZgA) heruntergeladen, ausgefüllt und ausgedruckt werden.

Gibt es ein zentrales Register für Organspender? Obwohl die Krankenkassen über Organ- und Gewebespende informieren, wird die persönliche Erklärung weder durch die Krankenkassen selbst noch durch ein anderes Register erfasst. ■

Mehr Infos:

- Organspende-Hotline 0800-455900
- www.ikk-suedwest (Webcode 303)
- www.dso.de
- www.organspende-info.de

Sparkassen erster Partner des Saar-Handwerks

2018 war für die saarländischen Sparkassen im Firmenkundengeschäft ein Rekordjahr. Mit einem Marktanteil von 37 Prozent waren die Sparkassen unangefochten Marktführer.

Der Mittelstand bildet das Rückgrat der deutschen Wirtschaft und auch im Saarland sind es viele kleine und mittlere Unternehmen (KMUs), die Beschäftigung und Wohlstand sichern. Die Sparkassen verstehen sich im Verbund mit der SaarLB, der LBS Saar und den SAARLAND Versicherungen als Partner des Mittelstandes. Sie unterstützen als regional ausgerichtete Gruppe die saarländischen Unternehmen in allen finanziellen Fragen.

2018 war für die saarländischen Sparkassen im Firmenkundengeschäft ein Rekordjahr – die Kreditbestände wuchsen auf 5,33 Milliarden Euro an. Mit einem Marktanteil von 37 Prozent waren die Sparkassen unangefochtener Marktführer. „Im ersten Halbjahr 2019 lagen die Neuausleihungen an Unternehmen und Selbständige mit 473,5 Millionen Euro noch einmal 4,8 Prozent über dem vergleichbaren Vorjahresniveau. Dabei verzeichneten alle saarländischen Sparkassen ein Wachstum ihrer

Kreditbestände. Darin spiegelt sich das hohe gegenseitige Vertrauen zwischen Unternehmen und Sparkassen wider“, erläutert Cornelia Hoffmann-Bethscheider, Präsidentin des Sparkassenverbandes Saar.

Hans-Werner Sander, Vorstandsvorsitzender der Sparkasse Saarbrücken und Landesobmann der saarländischen Sparkassen führt dazu aus: „Im Verlauf des Jahres 2019 wuchsen die Kreditbestände im Firmenkundengeschäft weiter auf nunmehr 5,58 Milliarden Euro an. Bei der Finanzierung des Handwerks erreichen die saarländischen

Sparkassen einen Marktanteil von 86 Prozent. Das ist ein sehr hoher Wert, der unsere Nähe zum Handwerk belegt.“

Kritik üben Hoffmann-Bethscheider und Sander an der Geldpolitik der Europäischen Zentralbank (EZB). „Die Sparkassen haben den expansiven Impuls der EZB umgesetzt und mehr Geld an KMUs verliehen als je zuvor. Damit sind sie ihrem Auftrag in hervorragender Weise

nachgekommen. Gleichzeitig leiden die Sparkassen und ihre Einlagenkunden am Negativzins und an den Folgen der Anleihekaufprogramme der EZB“, merkt Hoffmann-Bethscheider an. ■

Mehr Infos: www.svsaar.de



Cornelia Hoffmann-Bethscheider



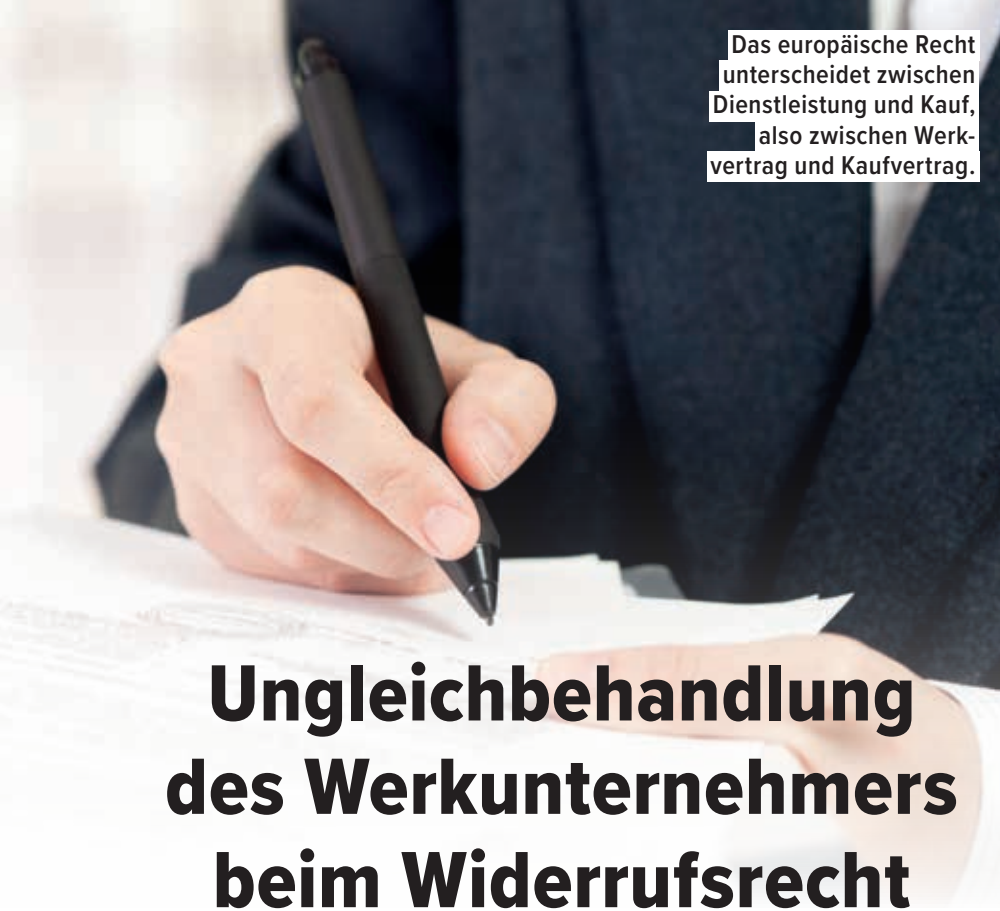
Hans-Werner Sander

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.





Das europäische Recht unterscheidet zwischen Dienstleistung und Kauf, also zwischen Werkvertrag und Kaufvertrag.

Ungleichbehandlung des Werkunternehmers beim Widerrufsrecht

Wohnhandwerker sind oft die Dummen, wenn es um Verbraucherrechte geht, wie ein neues Urteil zeigt: Zwei Beispiele, wie sich das auswirkt.

Im sogenannten Senkrecht-Treppenlift-Fall hat der Bundesgerichtshof (BGH) mit Urteil vom 30. August 2018 (VII ZR 243/17) entschieden, dass ein Verbraucher einen Werkvertrag auch dann widerrufen darf, wenn eine individuelle Beauftragung für seine speziellen Bedürfnisse erfolgt ist. Die enormen und letztlich gleichheitswidrigen Auswirkungen des Urteils beziehungsweise der gesetzlichen Regelung mögen die folgenden Sachverhalte beleuchten. Ein Wohnhandwerker erhält den Auftrag zur Erneuerung der Fenster in einem Wohnhaus. Nachdem er Erdgeschoss und Obergeschoss weitgehend fertiggestellt hat, ruft der Bauherr den anwesenden Gesellen und bittet diesen, sich das Dachgeschoss einmal näher anzuschauen. Man wolle dort eigentlich nichts weiter machen, aber einer der Räume solle zukünftig doch als Gästezimmer genutzt werden. Daher überlege man sich, dort den Fußboden neu zu machen. Der Geselle schaut sich die Situation an und schlägt vor, den vorhandenen Teppichboden zu entfer-

nen und das darunter liegende alte Eichenparkett zu überarbeiten. Der Bauherr ist einverstanden. Am nächsten Tag beginnt der Geselle in der besagten Dachkammer, da er mit den übrigen Arbeiten weitgehend fertig geworden ist und der Auftrag seinem Chef gerade gut passt. Nachdem drei Wochen später die Rechnung des Wohnhandwerkers eingegangen ist, meldet sich die Ehefrau des Bauherrn und fragt nach, was das mit der Dachkammer solle. Wieder eine Woche später erhält der Wohnhandwerker eine E-Mail der Eheleute, in der diese den Auftrag bezüglich der Dachkammer widerrufen.

Ein anderer Wohnhandwerker arbeitet wenig später im gleichen Wohnhaus und baut eine neue Küche ein. Im Abnahmetermin vor Ort erklärt die Kundin, sie wünsche den Austausch des Fensters in besagter Dachkammer. Der Wohnhandwerker macht gleich sein Aufmaß und einen guten Preis. Der Vertrag wird per Handschlag besiegelt und am nächsten Tag der Auftrag schriftlich bestätigt. Der Wohnhandwerker bestellt das Fenster beim Hersteller. Nachdem er vier Wochen später den Bauherren den Einbautermin mitteilt, erklären diese, dass sie vom Auftrag zurücktreten und den Vertrag widerrufen.

Nach der Rechtsprechung des BGH sind beide Sachverhalte unterschiedlich zu beurteilen: Sie scheinen sehr ähnlich zu sein, unterscheiden sich jedoch in der rechtlichen Bewertung des jeweiligen Vertrages und sind daher unterschiedlich in der Frage des Widerrufs zu behandeln. Das liegt an der etwas seltsam anmutenden Abgrenzung zwischen Werkvertrag und Kaufvertrag. Das europäische Recht unterscheidet zwischen Dienstleistung und Kauf. Dabei gilt ein Werkvertrag im Sinne des deutschen Rechts als eine Dienstleistung. Eine Zwitterstellung nimmt dabei der sogenannte Werklieferungsvertrag nach deutschem Recht ein.

Kaufverträge sind darauf gerichtet, Waren zu liefern und das Eigentum an ihnen zu übertragen. Werklieferungsverträge erfassen die Lieferung herzustellender oder zu erzeugender beweglicher Sachen und deren Übereignung. Sie schließen es auch ein, wenn der Unternehmer zudem die Montage der zu liefernden Sachen übernimmt. Bei Werkverträgen schuldet hingegen der Unternehmer zwar auch unter Umständen die Lieferung von Sachen, aber der Schwerpunkt der Tätigkeit liegt in der Herstellung eines funktionstüchtigen Werks, beispielsweise bei Reparaturarbeiten.

Die Schleif- und Versiegelungsarbeiten am alten Parkett sind typische Werkvertragsleistungen. Bei der Lieferung und Montage des Fensters handelt es sich jedoch um einen Werklieferungsvertrag: Im Sinne der Verbrauchsgüterkaufrichtlinie der EU liegt ein Kaufvertrag vor, wenn die Montage, also die Dienstleistung, im Verbund mit dem Kauf vorgesehen ist und die Montage den Verkauf lediglich ergänzt. Ist jedoch die Dienstleistung, zum Beispiel die Reparatur, Hauptgegenstand des Vertrages, gilt kein Kaufrecht. Als Beispiel nennt die EU-Richtlinie einen Wintergartenanbau als Dienstleistungsvertrag. Der BGH sieht in dem Senkrecht-Treppenlift eine ähnliche Situation und geht ebenfalls von einem Werkvertrag beziehungsweise Dienstleistungsvertrag aus, obwohl die rein wertmäßige Betrachtung ergibt, dass sowohl der Wintergarten wie auch der Treppenlift einen erheblichen Ma-

terialwert haben und die Kosten der Dienstleistung, nämlich der Errichtung und Anpassung an das bestehende Gebäude, darunter liegen.

Nach dem Wortlaut von Paragraph 312g Absatz 2 Ziffer 1 des Bürgerlichen Gesetzbuches (BGB) ist das Widerrufsrecht des Verbrauchers ausgeschlossen, wenn es sich um einen Kaufvertrag über die Lieferung von Waren handelt, die nicht vorgefertigt sind und für deren Her- beziehungsweise Erstellung eine individuelle Auswahl oder Bestimmung durch den Verbraucher maßgeblich ist oder die eindeutig auf dessen persönliche Bedürfnisse zugeschnitten sind. Eindeutig sind die Parkettarbeiten auf eine individuelle Auswahl und Bestimmung durch den Verbraucher zurückzuführen und auf dessen persönliche Bedürfnisse zugeschnitten. Waren werden aber nicht (oder nur im geringen Maße, zum Beispiel Lack) geliefert und daher liegt kein Kaufvertrag vor. Das Widerrufsrecht ist nicht ausgeschlossen. Der Wohnhandwerker hätte ausdrücklich über das Widerrufs-

recht, dessen Bedingungen, die Fristen und das Verfahren über die Ausübung desselben sowie das Muster-Widerrufsförmular unterrichten müssen. Ganz anders bei dem Fenster für die Dachkammer: Sein Materialwert liegt über den Kosten des Einbaus. Es wurde aber nach Aufmaß speziell für diese Baustelle hergestellt und erfüllt die Bedingungen von Paragraph 312g Absatz 2 Ziffer 1 BGB! Die Bauherren können also nicht unter Bezugnahme auf die Verbraucherrechte den Vertrag widerrufen, sondern können allenfalls eine rechtsgrundlose freie Bestellerkündigung gemäß Paragraph 648 BGB aussprechen. Diese hat zur Folge, dass dem Wohnhandwerker ein Entschädigungsanspruch abzüglich seiner ersparten Aufwendungen (hier der Montage) zusteht.

Der andere Wohnhandwerker hingegen hat den Parkettboden in der Dachkammer renoviert, ohne dass er dafür einen Cent sieht. Denn die Rückgewähr seiner Leistung ist nicht möglich. Der vermeintliche und vom BGH angenommene Schutz des Unternehmers

beim Werkvertrag ist also schlicht und ergreifend Makulatur und wird in der Realität des Bauwesens keine Bedeutung haben. Durch die EU-Verbraucherrichtlinie und deren Umsetzung ins BGB wird, wie an diesem konkreten Beispiel deutlich wird, der Handwerker gegenüber dem bloßen Verkäufer benachteiligt und gegenüber dem Verbraucher faktisch schutzlos gestellt. Bis es hier eine Gesetzesänderung gibt, wenn diese überhaupt kommt, müssen Handwerker bei spontanen Auftragserteilungen durch Verbraucher auf dessen Baustelle (außerhalb von Geschäftsräumen, die der Verbraucher eigens aufsucht) aufpassen und vermeintliche Nachträge oder Auftrags-erweiterungen im Zweifel wie eine Anfrage zu einem neuen Werkvertrag auffassen, ordnungsgemäß ein schriftliches Angebot erstellen und sich dieses vom Verbraucher unterschreiben lassen. Dann kann sich der Wohnhandwerker den ganzen Aufwand rund um das Widerrufsrecht des Verbrauchers sparen. ■



IHR KOMPETENTER PARTNER IN SACHEN BAUELEMENTE

Unsere starken Partner:



WWW.KLAUS-SB.DE

INFO

Besonderheiten beim freiwilligen Praktikum

- Dauert das freiwillige Praktikum länger als drei Monate, muss für das gesamte Praktikum Mindestlohn gezahlt werden. Das gilt auch, wenn das Praktikum ursprünglich kürzer geplant war und es dann über drei Monate hinaus verlängert wurde.
- Auch ohne Mindestlohn hat der Praktikant Anspruch auf eine angemessene Vergütung (Paragrafen 17 und 26 BBiG).
- Ein Orientierungspraktikum (Frage 4 „Hat der Praktikant Anspruch auf Mindestlohn?“) setzt voraus, dass der Praktikant zuvor weder eine Ausbildung noch ein Studium absolviert hat.
- Ein Orientierungspraktikum liegt nicht vor, wenn der Praktikant sich für einen Beruf entschieden hat und die Zeit bis zum Ausbildungsbeginn überbrücken möchte.
- Für ein studien- oder ausbildungsbegleitendes Praktikum (Frage 5 „Hat der Praktikant Anspruch auf Mindestlohn?“) muss nur dann kein Mindestlohn gezahlt werden, wenn es das erste Praktikum ist, das der Praktikant im gleichen Betrieb absolviert. Ein früheres Praktikum führt zur Mindestlohnpflicht, auch wenn die Praktika zusammen nicht länger als drei Monate dauern.

Hat ein Praktikant Anspruch auf den Mindestlohn?

Sofern nicht eine der Ausnahmen aus Paragraf 22 Mindestlohngesetz greift, hat ein Praktikant Anspruch auf den gesetzlichen Mindestlohn von derzeit 9,19 Euro pro Stunde. Eine Ausnahme liegt dann vor, wenn eine der folgenden fünf Fragen mit „ja“ beantwortet werden kann.

Frage 1: Ist der Praktikant jünger als 18 Jahre und ohne Berufsabschluss?

Frage 2: Handelt es sich um ein Pflichtpraktikum im Rahmen einer Schul-, Ausbildungs- oder Studienordnung? Wichtig: Die Studienordnung und die Studienbescheinigung des Praktikanten gehört zu

den Personalunterlagen.

Frage 3: Handelt es sich um eine Einstiegsqualifizierung oder ein Praktikum im Rahmen einer Berufsausbildungsvorbereitung nach dem BBiG?

Frage 4: Handelt es sich um ein freiwilliges Praktikum von maximal drei Monaten, das der Orientierung bei der Berufs- oder Studienwahl dient?

Frage 5: Handelt es sich um ein freiwilliges studien- oder ausbildungsbegleitendes Praktikum von maximal drei Monaten? Es muss das erste Praktikum des Praktikanten im Betrieb sein. ■

Praktikum oder Arbeitsverhältnis?

Vor der Ausbildung ein Praktikum: Viele Betriebe nutzen die Möglichkeit, um ihre künftigen Auszubildenden vorab besser kennenzulernen. Ebenso kann der Praktikant oder die Praktikantin ausprobieren, ob ein Wohnhandwerk wirklich dem Berufswunsch entspricht. Diese Praktika können auch über eine Woche hinausgehen. Doch wo liegt die Grenze? Wo hört ein Praktikum auf und wo fängt ein Arbeitsverhältnis an?

In Sachen Praktikum hat die Rechtsprechung eine klare Definition: Ein Praktikum liegt nur dann vor, wenn es dazu dient, dass der Praktikant oder die Praktikantin sich die für einen Beruf notwendigen praktischen Kenntnisse und Erfahrungen aneignet. Der Ausbildungszweck muss im Vordergrund stehen. Es genügt also nicht, wenn nur dem Namen nach ein Praktikantenvertrag geschlossen wird. Insbesondere sollten sich Betriebe davor hüten, bereits fertigen Absolventen eines einschlägigen Studiums nur einen Praktikumsvertrag anzubieten



Noch Praktikum oder schon Arbeitsverhältnis? Die Abgrenzungen sind rechtlich ganz klar geregelt.

und ihnen dann ganz normale Anfängerarbeiten zu geben. Dieses werten die Gerichte in der Regel als Arbeitsverhältnis, sodass den Betrieben beträchtliche Gehalts- und somit auch Sozialbeitragsnachzahlungen drohen. Sollte sich im Nachhinein ein Praktikum als Arbeitsverhältnis erweisen, könnte dabei ein unbefristetes Arbeitsverhältnis entstanden sein. Der „Mitarbeiter“ hätte nach sechs Monaten unter Umständen Kündigungsschutz erworben und Anspruch auf eine vergleichbare Vergütung.

Die in einer Studienordnung vorgeschriebenen Zwischenpraktika sind sozialversicherungsfrei. Für den Praktikanten besteht seine Studentenkrankenversicherung weiter. Ein Schülerpraktikum von bis zu zwei Wochen gilt als Schulveranstaltung. Eine Vergütung ist nicht zu zahlen und Beiträge zur Sozialversicherung fallen auch nicht an. Bei den meisten anderen Arten von Praktika gilt eine Sozialversicherungspflicht. Weitere Einzelheiten dazu und zu den Besonderheiten bei freiwilligen Praktika finden sich im Downloadbereich der Website des Wirtschaftsverbandes Holz und Kunststoff Saar. ■

Mehr Infos: www.schreiner.saarland



Seit 2019 gilt eine Entscheidung des Bundesarbeitsgerichts, wonach Mitarbeiter im Oktober über ihren Urlaubsanspruch informiert werden sollten.

Mitarbeiter sollten im Oktober informiert werden

Erstmals im Oktober 2019 sollten Mitarbeiter schriftlich über Urlaubsansprüche, Übertragbarkeit ins Folgejahr und Umfang des Resturlaubs informiert werden. Die Infos des Lohnzettels genügen dabei nicht.

Nach einer Entscheidung des Bundesarbeitsgerichts vom Februar 2019 sollten Arbeitgeber im eigenen Interesse ihre Mitarbeiter konkret über Urlaubsansprüche, Übertragbarkeit ins Folgejahr und Umfang des Resturlaubs informieren. Sonst droht den Arbeitgebern, dass die Urlaubsansprüche von Mitarbeitern einfach anwachsen. Es genügt dabei nicht, den Mitarbeiter auf dem monatlichen Lohnzettel über den Urlaubsanspruch zu informieren.

Michael Peter, Geschäftsführer des Wirtschaftsverbandes Holz und Kunststoff Saar, empfiehlt ein Musterschreiben, das Betriebe jeweils im Oktober individualisiert ihren Mitarbeitern zustellen sollten. ■

INFO Musterschreiben zum Stand der Urlaubsansprüche

Urlaubsjahr ist das Kalenderjahr.

Grundsätzlich muss der Jahresurlaub im betreffenden Kalenderjahr genommen werden. Dazu müssen Sie einen Urlaubsantrag einreichen. Lehnen wir das Urlaubsbegehren im laufenden Kalenderjahr ab, wird der verbleibende Resturlaub in die drei Folgemonate des nächsten Jahres übertragen. Stimmen wir dann in den drei folgenden Monaten auch einem neuen Urlaubsantrag von Ihnen nicht zu, kann der Urlaub entweder einvernehmlich auf einen weiteren Zeitraum, zum Beispiel auf das volle neue Kalenderjahr, übertragen werden oder es erfolgt eine Abgeltung des Urlaubs. Ohne Beantragung eines Resturlaubs verfällt dieser am 31. März des neuen Jahres. Besteht eine Arbeitsunfähigkeit fort, können Sie in dieser Zeit keinen Urlaubsantrag stellen. Dann gilt ein Übertragungszeitraum von 15 Monaten bis zum 31. März des übernächsten Jahres. Unter Umständen tritt danach ein endgültiger Verfall des Urlaubsanspruchs ein.

Anspruchsgrundlage für den Urlaub des Arbeitnehmers ist grundlegend der Arbeitsvertrag. Zu berücksichtigen sind dabei aber auch das Bundesurlaubsgesetz und die einschlägigen Tarifverträge, **bei uns der Manteltarifvertrag und der Urlaubstarifvertrag Schreiner Saar**. Der gesetzliche Urlaubsanspruch ist ein Mindesturlaubsanspruch von 24 Werktagen. Dies ergibt umgerechnet

auf Arbeitstage von Montag bis einschließlich Freitag einen Anspruch auf 20 Arbeitstage. Darüber hinausgehende tarifliche Urlaubsansprüche können aufgrund der Bestimmungen im Tarifvertrag bei länger anhaltender Krankheit für das Kalenderjahr gekürzt werden.

Ihr normaler Urlaubsanspruch für das Kalenderjahr beträgt laut Arbeitsvertrag **29** Arbeitstage. Sie haben im laufenden Kalenderjahr bereits **17** Tage genommen. Daher beläuft sich Ihr Resturlaubsanspruch auf **12** Tage.

Für den Fall längerer Arbeitsunfähigkeit ist der nachfolgende Absatz relevant: Allerdings waren Sie über einen längeren Zeitraum erkrankt. Demzufolge beträgt der Urlaubsanspruch für das laufende Kalenderjahr nicht **29** Arbeitstage, sondern lediglich **25** Arbeitstage. Abzüglich der bereits in Anspruch genommenen **17** Tage verbleiben nur noch **8** Urlaubstage. Sollte Ihre Krankheit länger andauern, kann es zur weiteren Kürzung des Urlaubsanspruches kommen. Daher können wir Ihnen erst zu Anfang des kommenden Kalenderjahres mitteilen, wie hoch Ihr Urlaubsanspruch für das jetzige Kalenderjahr ist. Wir werden Ihnen dann mitteilen, wie hoch voraussichtlich der Urlaubsanspruch für das neue Jahr zuzüglich des Resturlaubes für das laufende Kalenderjahr ist.

Individuelle Informationen sind fett gedruckt.

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



So sieht die Computeranimation der jetzt realisierten BISTRO-BOX aus, die in Wahrheit viel mehr beeindruckt, als es dieses Bild erahnen lässt.

Von der Idee bis zur Eröffnung in nur drei Monaten

Innovation aus Klarenthal: Die Firma Zeiher GmbH („Wir schaffen Raum“) hat in Kooperation mit DMS-Maschinensysteme die vielfältig einsetzbare BISTRO-BOX entwickelt – für Systemgastronomie der anderen Art und mehr.

Der langjährige Werbeslogan der Zeiher GmbH bekommt jetzt eine ganz neue Bedeutung. Bislang stand „Wir schaffen Raum“ lediglich für gehobenen Innenausbau, Messe- oder Möbelbau. Normal für eine ambitionierte Schreinerei mit 85-jähriger Tradition und 40 Mitarbeitern. Jetzt

wird das Produktportfolio sinnvoll erweitert um ein raffiniert erdachtes Raumkonzept, das schnell realisierbar und extrem flexibel einsetzbar ist. Exemplarisch – und auf Kundenwunsch – ist jetzt ein Pilotprojekt namens BISTRO-BOX zu bestaunen. Es handelt sich hierbei um ein individuelles

Raumkonzept in Containerbauweise, dessen erstes Musterexemplar auf Anhieb beeindruckt und die Phantasie anregt.

Man stelle sich nur vor, ein Unternehmer – ob Gastronom oder Händler – möchte in möglichst kurzer Zeit ein neues Geschäft an markanter, noch

unbebauter Stelle eröffnen. Das kann dauern: Bis erst mal die Idee geplant und visualisiert ist, der Bauantrag gestellt ist, die Genehmigung erteilt ist, die Baufirma und die Innenausbauer gefunden sind, können mitunter Jahre vergehen und die einst heiße Idee wird zu einem nervenaufreibenden Langfristprojekt mit unbekanntem Ausgang. Genau hier kommen Zeiher-Geschäftsführerin Monika Dalheimer und DMS-Teilhaber Günther Dillmann mit ihrem Gemeinschaftsprojekt ins Spiel: „Von der Idee bis zur Fertigstellung brauchen wir drei Monate“, sagt Monika Dalheimer bei der Erstpräsentation ihrer BISTRO-BOX auf dem hauseigenen Firmengelände in Saarbrücken-Klarenthal: „Das spart Kosten und sehr viel Zeit gegenüber einer herkömmlichen Bauweise.“ Das liegt vor allem daran, dass für das Aufstellen von Containern keine Baugenehmigung gebraucht wird, sondern lediglich eine Aufstellerlaubnis. Sollte ein Unternehmer also beispielsweise die Idee haben, in der Saarbrücker Bahnhofstraße kurzfristig ein Bistro aufstellen zu wollen, kann das Projekt sehr, sehr schnell Realität werden – immer vorausgesetzt, die Stadt spielt mit und erteilt die entsprechende Genehmigung.

Monika Dalheimer nennt auch den Deutsch-Französischen Garten in Saarbrücken als idealen Standort für eine BISTRO-BOX, weil es eben dort bislang keine wirklich guten Gastronomie-Angebote gibt. Und wenn sich der gewählte Standort als doch nicht ideal erweist: Kein Problem, dann können die Container sehr leicht an einen anderen Platz umziehen. Ein weiterer Vorteil der ebenso kreativen wie modularen Containerbauweise. Basis sind immer die weltweit genormten und hinlänglich bekannten Se-container (sechs Meter lang, jeweils 2,5 Meter hoch und breit). Diese können beliebig zusammengesetzt werden – sowohl in der Länge als auch in der Breite und Höhe. Soll heißen, das System ist maximal flexibel – wie schon an der BISTRO-BOX zu erkennen ist. Gemeinhin bekannt ist das System von Baustellen, provisorischen Kindergärten oder Schulen sowie von schnell



Die von der Klarenthaler Schreinerei Zeiher nach Kundenwunsch gestaltete Dachterrasse der BISTRO-BOX ist das Sahnehäubchen des Pilotprojektes.

wachsenden Flüchtlingsunterkünften, wie im Ankerzentrum Lebach. Das besondere an der Zeiher-DMS-Idee ist, dass der Kunde seine individuellen Wünsche zu 100 Prozent umgesetzt bekommt und zudem alles aus einer Hand kommt. Hier profitieren zukünftige Kunden eben von der Kooperation der Firma DMS und der Schreinerei Zeiher, die zudem durch kürzeste Wege besticht. Monika Dalheimer erzählt, wie es

überhaupt zu dieser Idee des gemeinsamen Projektes gekommen ist: „Die eine oder andere Flasche Wein war da schon im Spiel“, sagt die Zeiher-Geschäftsführerin mit einem Schmunzeln: „Nein, Günther Dillmann bietet schon länger mobile Metzgereien in Containern an, die immer dann zum Einsatz kommen, wenn Supermärkte umgebaut und modernisiert werden und für die Umbauphase etwa die Metzgerei auf den Parkplatz ziehen ▶





Henkes Parkett

Alfons Henkes GmbH
Parkett-Industrievertretungen

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

Telefon 06853 / 8081
Fax 06853 / 7866

www.henkes-parkett.de
info@henkes-parkett.de



©BOEN



In der Gesamtansicht wirkt die BISTRO-BOX richtig edel und imposant.



Auch komfortable und edel anmutende Details kommen bei der BISTRO-BOX nicht zu kurz.

► muss. Weil das Firmengelände von DMS aber wenig Platz zur Containerlagerung und deren Bearbeitung bietet, wurden wir als Nachbarn angefragt. Und da wir auf unserem riesigen Firmengelände ein paar Hallen entbehren konnten, ist es zu einer Vermietung gekommen und dann zu einer Idee, die weit über Wurstküchen hinausgeht.“ Kann man wohl sagen, denn die Firma Zeiher hat mit ihrer Planungsabteilung inzwischen viele weiterführende Ideen

für das Container-Projekt visualisiert: Das reicht von der ICE-BOX über die FAN-BOX (etwa zur Aufstellung vor Fußballstadien) bis hin zur Almhütte oder zum Kolumbarium auf Friedhöfen. Ein großes Spektrum, für das es einen zupackenden Vertrieb braucht. Und eben da kommt die offenkundige Stärke von Günther Dillmann ins Spiel. Der eloquente Herr ist ein Verkäufer par excellence, womit die Erfolgsaussichten für das Projekt als sehr

hoch einzuschätzen sind.

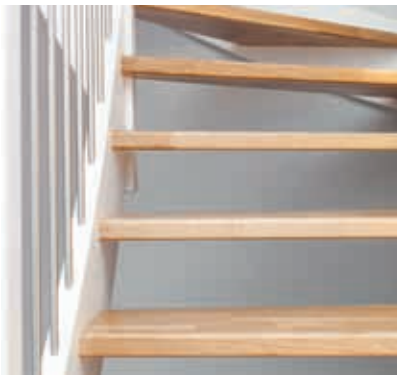
Der erste Beleg für diese These: ein Kunde in der Ukraine, der seine mobile Wurstproduktion in der Innenstadt um die in Klarenthal gebaute BISTRO-BOX erweitern möchte und das Pilotprojekt geordert hat. Lieferzeit von der Idee bis zur Aufstellung: beeindruckende drei Monate!

Ein anderer Werbespruch der Firma Zeiher bekommt mit diesem Projekt eine stark erweiterte Bedeutung, etwa wenn man auf der Dachterrasse der BISTRO-BOX steht und den Blick schweifen lässt: „Gastronomie, das ist in hohem Maße ‚Bühne‘ – und ‚Bühne‘ verlangt nach ‚Inszenierung‘. Und solche Inszenierungen möchten wir gerne mit Ihnen kreativ umsetzen.“ Da fallen einem viele mögliche Projekte und Standorte ein. Das haben sich auch Zeiher und DMS gesagt, bevor sie das Pilotprojekt realisiert haben, das in der wahrlich edlen und sofort beeindruckenden Ausführung für rund 300.000 Euro zu haben ist, wie Monika Dalheimer nicht ohne Stolz erzählt. Dass das Geschäft nachhaltig funktionieren kann, zeigt auch ein anderes Indiz. Erste Gespräche mit Banken lassen darauf schließen, dass die Container-Projekte wegen ihrer mobilen und modularen Flexibilität auch für Leasing-Modelle hoch attraktiv sein können. In Zeiten, in denen auch Geldhäuser dringend neue Geschäftsmodelle suchen, wahrlich gute Aussichten. Nur ein neutraler Name, eine Homepage und ein ordentlicher Verkaufsprospekt fehlen derzeit noch... ■

Mehr Infos:

■ Zeiher GmbH,
Monika Dalheimer,
Auf der Trift 1,
66127 Saarbrücken,
Telefon 06898-3060,
E-Mail info@zeiher-online.com,
www.zeiher-online.com

■ DMS-Maschinensysteme
Lebensmittelmaschinen GmbH & Co. KG,
Günther Dillmann,
An den Ziegelhütten 6-8,
66127 Saarbrücken,
Telefon 06898-93370,
E-Mail info@dms-maschinen.de,
www.dms-maschinen.de



Die Anforderungen an eine perfekte Treppenlackierung sind enorm.

Tempo mit Minutenöl

Wohnhandwerker, die es eilig haben, dürften sich für die schnelltrocknende Oberfläche von Hesse interessieren.

Holz ist in unbehandeltem Zustand sorptiv, was bedeutet, dass es Flüssigkeiten in sich aufnimmt. Sättigt man Holzfasern mit Flüssigkeiten, dann bekommt man diese Flüssigkeiten nicht mehr aus dem Holz heraus. Das bedeutet also, dass die Behandlung mit für Holz ungeeignetem Öl nicht mehr ohne weiteres rückgängig gemacht werden kann. Aus diesem Grund ist es besonders wichtig, von vornherein auf das richtige Öl zur Behandlung von Holz zu achten. Das Speedcare-Oil OE 52872 von Hesse ist ein spritzbares Holzöl mit schneller Trocknung – je nach Auftragsmenge benötigt es nur eine Stunde bei 20 Grad Celsius – und der Möglichkeit, durch Anwendung von Halogen-IR-Licht die Teile in Minutenschnelle weiterverarbeiten oder ab stapeln zu können. Das bei klassischen Ölen erforderliche Einschleifen und Abnehmen des Überschusses entfällt. Das Produkt erzeugt mit zwei Aufträgen eine offenporige, gleichmäßig anfeuernde, matte Oberfläche mit guter mechanischer und chemischer Beständigkeit. Die Trockenstoffe und mildriechenden Lösemittel, die auch in der Kosmetikindustrie zum Einsatz kommen, sind kennzeichnungsfrei.

Mehr Infos: www.hesse-lignal.de

BECHER-Studie: Wohnhandwerker-Betriebe müssen wachsende Ansprüche erfüllen

Erstmals befragt ein Holzgroßhändler eine repräsentative Anzahl von Handwerksbetrieben – die Ergebnisse sind verblüffend.

Die Ansprüche der Kunden an holzverarbeitende Betriebe sind in den vergangenen Jahren deutlich gewachsen. Das ergab die Studie „BECHER fragt das Handwerk“, an der mehr als 1.100 Handwerksbetriebe der Holzverarbeitung teilgenommen haben. Die befragten Tischler-, Schreiner- und Innenausbaubetriebe sind immer öfter in der Pflicht, auch Nicht-Holz-Werkstoffe zu verarbeiten. Allem voran Glas (63 Prozent) und Beschläge (63 Prozent), aber auch Aluminiumprofile mit 56 Prozent. Zudem werden neben Trockenbaustoffen (34 Prozent) immer häufiger Mineralwerkstoffe, Granit, Stein oder Beton verarbeitet (26 Pro-

zent). „Wir sind als Holzgroßhändler immer mehr auch Berater und Lieferant von holzfremden Werkstoffen. So achten unsere Produktteams stets auf den Ausbau des Leistungsangebotes, wie zum Beispiel durch Mineralwerkstoff-Formteile, Glas-Duschwände oder Lichtwand-Systeme für Messebauer“, sagt Michael Königter, Geschäftsführer der BECHER GmbH & Co. KG. Die Zeichen für die Zukunft scheinen derweil gesetzt, ergab die Studie: Die Anforderungen an Individualität und Originalität gewinnen in den befragten Unternehmen deutlich an Bedeutung (68 Prozent). Die Beratungs- und Planungskompetenzen werden daher immer wichtiger, damit die Kunden optimal bedient werden können. ■



Michael Königter

Die Studie im Detail: www.becher-holz.de/aktuell

EPPER
MASCHINEN UND WERKZEUGE
FÜR INDUSTRIE & HANDWERK

Schwenkfräse T27 MARTIN



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

BITBURG

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

Flexibilität für Heute und Morgen: mit Fräsmaschinen von MARTIN.

Das Rüsten einer Tischfräse, insbesondere einer Schwenkfräse, ist durchaus eine Herausforderung. Jedoch nicht mit der Schwenkfräse T27 Flex mit ihrer modernen Touch-Screen Steuerung. Durch die integrierte Werkzeugverrechnung rüsten Sie auch komplexe Fräsbilder mit geschwenkter Spindel im Handumdrehen. Erst so lässt sich der große Schwenkbereich von 2 x 46° effizient nutzen – und Sie können voll und ganz Ihren Neigungen folgen.



Im Werkraum der Lehrwerkstatt in Von der Heydt demonstriert David Hartmann die Möglichkeiten des neu angeschafften Beschriftungs- und Schneidelasers.

Startschuss für Netzwerk des Wohnhandwerker-Nachwuchses

Das erste Juniorentreffen war ein voller Erfolg. Der Zuspruch war gut, wird aber noch besser, wenn sich erst einmal herumgesprachen hat, dass das persönliche Kennenlernen in lockerer Runde Gold wert ist.

In Zeiten von Smartphone und Social Media ist es beileibe keine Selbstverständlichkeit, dass sich junge Menschen in der analogen Welt treffen, um sich kennenzulernen, um sich über ihren Beruf auszutauschen und: um sich zu vernetzen. Es ist Montagabend, 18 Uhr, eigentlich haben alle Feierabend. Doch die, die der Einladung zum ersten Juniorentreffen der Wohnhandwerker gefolgt sind, haben ihr Kommen bestimmt nicht bereut. Geladen haben die alten Hasen, die weitsichtig genug sind, die Zukunft des Wohnhandwerks in guter Nachwuchsarbeit zu sehen und die genau

wissen, dass sie selbst einmal loslassen müssen und dies frühzeitig tun sollten. Deshalb der erste Schritt. Einer der gut reden kann, locker drauf ist und seine



Mit einigen netten Gimmicks wurden die Teilnehmer am 1. Juniorentreff der Wohnhandwerker überrascht.

Nachfolge im Betrieb selbst rechtzeitig geregelt hat, bricht das Eis: Karl Friedrich Hodapp, Landesinnungsmeister der Schreiner und Vorsitzender des Wirtschaftsverbandes Holz und Kunststoff Saar sowie Geschäftsführer der Schreinerei Hodapp in Saarbrücken will mit dem Juniorentreffen „eine gewinnbringende Situation schaffen“, wie er sagt. Der 62-Jährige selbst hat vor 41 Jahren seine Meisterprüfung gemacht und möchte den „Gedankenaustausch“ zwischen den Generationen fördern und kann sich auch vorstellen, Vertreter der nachwachsenden Generation als „assoziierte Mitglieder

im Vorstand aufzunehmen“ – damit die Verbands- und Lobbyarbeit nicht nur aus dem Blickwinkel der „alten Hasen“ gemacht wird, wie er sagt. Klingt gut, klingt mutig, klingt vernünftig. Im Verlauf des Abends finden sich aus dem Kreis der Junioren auch zwei, die das Angebot für die Gruppe gerne stellvertretend annehmen: Sven Steinmann und Florian Jost, zukünftig also Gasthörer in Vorstandssitzungen. Verbandsgeschäftsführer Michael Peter meint, dass Kontakte knüpfen bei Bier und Rostwurst (wie an diesem schönen Sommerabend) eminent wichtig für Jung und Alt sein können. Verbandsvorstand Raphael Haas, dessen drei Kinder allesamt im Wohnhandwerk ihre Berufskarrieren machen, betont seinerseits die Wichtigkeit des Dialogs mit dem Nachwuchs: „Die jungen Leute haben schließlich ganz andere Bedürfnisse, Blickwinkel und Ziele, da ist es von enormer Bedeutung, dass wir uns austauschen“. Dass die vermeintlich „alten Herren“ bei diesem ersten Juniorentreffen zunächst das Wort führen, soll die Ausnahme bleiben. Die Idee ist vielmehr, dass die beiden jüngeren Schreinermeister in Diensten des Verbandes, Patrick Dietz und David Hartmann, die künftigen Treffen im Zweimonats-Rhythmus moderierend begleiten sollen. Zum Auftakt gibt es eine Betriebsbesichtigung der Lehrwerkstatt in Von der Heydt, die natürlich jeder der Anwesenden kennt. Weniger aber die neuen Anschaffungen in Sachen Digitalisierung – und deren Anwendungsfelder.



Was so ein Beschriftungs- und Schneidlaser doch alles kann, ist hier zu sehen.

Da wäre einmal der Beschriftungs- und Schneidlaser zur Einführung der Lasertechnologie, der auf großes Interesse stößt, weil man mit ihm etwa Äpfel zu Birnen machen kann: ganz einfach, indem man auf den Apfel unfallfrei und gut sichtbar das Wort Birne eingraviert. Beeindruckend. Auch der Joke mit der Zigarette kommt gut an. David Hartmann schafft es nämlich auf das dünne, tabakumhüllende Papierchen eines Glimmstengels „Die Letzte“ einzubrennen. Das kommt gut an bei den jungen Wohnhandwerkern im Werkraum der Lehrwerkstatt, weil sie sofort Ideen haben, wie eine solche Technologie ihren eigenen Berufsalltag bereichern kann. Die gestellten Fragen jedenfalls lassen darauf schließen. Aber, was wird hier eigentlich vorgeführt? Die Lasertechnologie bietet eine zukunftsorientierte Möglichkeit, um Holz und Holzwerkstoffe ohne Sägen, Bohren und Fräsen zu bearbeiten. Ein Vorteil zeigt sich auch in der Material-

vielfalt, denn auch Plexiglas oder alle Kunststoffe, die kein PVC beinhalten, können bearbeitet werden. Den Zugschnitt erledigt das Lasersystem. Vor dem gemütlichen Teil des ersten Juniorentreffens werden noch die Funktionen des neu angeschafften 3-D-Druckers demonstriert, die Vorzüge des neuen Schneid- und Folienplotters erklärt und der Hintersinn der Anschaffung eines ActivPanels als Zentrum des digitalen Klassenzimmers erläutert. Die Art und Weise der Nachfragen lassen den Schluss zu, dass die Entscheidung der Mandatsträger im Verband, auf neueste Technik zu setzen, vom Nachwuchs sehr wohlwollend zum Ende des 1. Juniorentreffens der Wohnhandwerker aufgenommen wird. Die Fortsetzung folgt am Dienstag, 3. Dezember, ab 18 Uhr. Dann wird ein Expertenvortrag über die Werbemöglichkeiten von Facebook, Twitter und Co. aufklären. Rege Teilnahme erwünscht! ■

Fotos: Wirtschaftsverband Holz und Kunststoff Saar (2) — inplan-media (2)



Florian Jost (links) und Sven Steinmann sollen künftig für den Wohnhandwerker-Nachwuchs sprechen.

Holz.

Die Schönheit der Natur

NEUBAU der Ausstellung

Jetzt neu auf über 3.000 m²!

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

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

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

▶ www.wickert.net

UNSERE LEISTUNGSFÄHIGKEIT

SCHNELL. ZUVERLÄSSIG. INDIVIDUELL.



UNSER SERVICE FÜR SIE:

Logistik

Bestellschluss 17.44 Uhr am Arbeitstag/Lieferung am nächsten Werktag (je nach Liefergebiet)
Multimediale Avisierung und Live-Tracking

Lager

Lagerfläche 20.000 qm, klimatisiertes Schnittholzlager, vollautomatisiertes Plattenlager mit über 30.000 Holzwerkstoffen

Vorfertigung

Zuschnitt-, Kantenanleimung- und Verbundelemente-Herstellung

Kommunikation

telefonische Erreichbarkeit
von Montag bis Freitag 07.00 – 18.00 Uhr
Samstag 09.00 – 16.00 Uhr
Kommunikation per WhatsApp und Live-Chat
24/7-Online Shop

Ausstellung

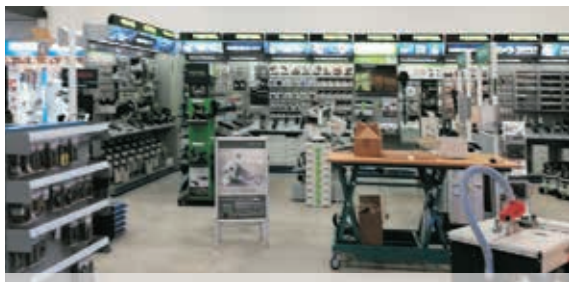
800 Fußböden, 600 Innentüren, 200 verschiedene Terrassenvarianten, 200 Decken- und Wandpaneele für Sie und Ihre Kunden



LEYENDECKER
Ihr HolzLand

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



Schreibtisch in Nussbaum
von Lukas Löhnig aus Homburg

Meisterlich, wer solch ein Werk erschaffen kann

Lukas Löhnig aus Homburg heißt der Sieger beim Gestaltungswettbewerb der saarländischen Schreinerinnung im Rahmen der diesjährigen Meisterprüfung.

Sein außergewöhnlicher Schreibtisch in Nussbaum hat die Jury überzeugt.

Der Mann ist 30, verheiratet, hat zwei Töchter (Lea, 8 und Nele, 11), lebt im ländlichen Homburger Stadtteil Kirrberg, liebt die Natur – und das Arbeiten mit den Händen. Außerdem spielt er gerne Tennis und geht zu den Spielen des FC 08 Hom-

burg. Lukas Löhnig ist also auch Fußball-Fan. Und er ist frisch gebackener Schreinermeister. Mit Auszeichnung gar! Als Gewinner des Gestaltungspreises der saarländischen Schreinerinnung und als punktbesten Meisterabsolvent in diesem Jahr.

Die unabhängige Gestaltungspreis-Jury, bestehend aus Jutta Mrozek von der Sparkasse Saarbrücken und Gordon Haan von der Handwerkskammer des Saarlandes, war beeindruckt und hat ihre Entscheidung wie folgt begründet: „Beim diesjährigen Siegerstück

dominiert der Werkstoff Holz, hier wie bei einigen anderen Meisterstücken in der edlen Variante des Nussbaums, konkret in Form des amerikanischen Nussbaums. Die Rede ist vom Schreibtischmodell Curvy, dem die Tischfüße seinen Namen verleihen. Auf der einen Seite des Tisches gelingt es dem jungen Schreinermeister Lukas Löhnig, das Gerade in eine kurvige Form zu bringen, indem er unsichtbar und unter Fortführung der Holzmaserung Segmente im Fünf-Grad-Winkel aneinanderreicht.

Die tragenden Elemente auf der anderen Seite des Schreibtisches werden durch die organischen Freiformen, die an die Topographie einer Seenlandschaft erinnern, zum eigentlichen Eyecatcher des Möbelstücks. Die Aushöhlungen greift auch die Frontverblendung der Schubkästen auf. Die Kombination aus Eleganz und Leichtigkeit setzt sich fort, indem sich die 35 Millimeter starke Tischplatte geschickt über eine 45-Grad-Fase auf eine Zehn-Millimeter-Ansicht der Arbeitsfläche verjüngt. Gefällig ist auch die schmeichelnde, geölte Oberfläche des Schreibtisches.

Insgesamt wird das Stück dem Anspruch seines Schöpfers gerecht, Funktionalität mit gestalterischen Elementen zu verbinden, die zum Träumen einladen. Wir gratulieren Lukas Löhnig zum Sieg beim diesjährigen Gestaltungswettbewerb für Meisterstücke der saarländischen Schreinerinnung.“

Dem kann sich wohl jeder anschließen, der in den Genuss kommt, das schwergewichtige Designobjekt live zu sehen und handschmeichelnd berühren zu dürfen. Es ist fraglos seinen Preis wert. Lukas Löhnig möchte nämlich sein Meisterstück für 8.000 Euro Verhandlungsbasis verkaufen – nicht zuletzt auch, um die rund 6.000 Euro Schulden abtragen zu können, die ihn seine Meisterausbildung in Vollzeit gekostet hat.

Aber wie ist er auf die Idee gekommen, solch ein aufwendiges und kompliziert-kunstvolles Meisterstück anzugehen? Lukas Löhnig lacht bei dieser Frage und weiß reichlich Antwort. „Ich lache deshalb, weil ich zuvor rund 50 andere Ideen und Entwürfe dazu verworfen habe. Da waren ganz andere Sachen wie ein Sideboard oder Objekte in Betonoptik dabei“, verrät er. Aber was ▶



Hängesideboard
von Julian Glunz aus Wadern



Couchtisch mit Sessel
von Philipp Landa aus Trier



Sideboard stehend in Esche
von Bodo Pokahr aus Illingen



Skizzen über Skizzen sind dem Schreibtisch von Lukas Löhnig vorausgegangen, der dann ein preisgekröntes Meisterwerk geworden ist.



Multimedia-Schrank in Eiche und Nussbaum
von Leila Siegert aus Illingen



Esstisch mit Bank in Nussbaum
von Julius Thomas aus Saarbrücken

► hat nun seinen Sinneswandel ausgelöst? „Letztlich waren es unser Meisterausbilder David Hartmann und ein spanischer Künstler, die mich zu meinem Schreibtisch inspiriert haben.“ Der selbst sehr experimentierfreudige Meister in der Lehrwerkstadt in Von der Heydt hat seinem interessierten Meisterschüler eine Sammlertruhe mit ähnlich gerundeten Aussparungen gezeigt und einen entsprechenden Fräser ausgeliehen. Zudem waren die Werke des spanischen Holzbildhauers Pere Baguena Matallana Quell der Inspiration für Lukas Löhnig. Matallana formt auf kreativste Art Holzskulpturen mit fließend ausgewaschenen Formen, wie sie jetzt auch den Schreibtisch des Kreativpreis-Gewinners zieren.

Da hätten wir sie also wieder, die Digitalisierung im Schreinerhandwerk, denn Lukas Löhnig ist durch langwieriges Videostudium im Internet auf seine Idee gekommen, wie er verrät. Völlig analog ist hingegen seine Liebe zu seinem heutigen Beruf gekommen: „Ich bin im Wald mit Baumhaus bauen aufgewachsen. Die Liebe zum Holz und zur Natur waren bei mir schon früh da, das prägt“, sagt einer, für den Holz als „lebendiger Werkstoff durch seine fließenden Formen“ sein Interesse bestimmt.

Seine Meinung deckt sich zu 100 Prozent mit der offiziellen Allgemeinwürdigung der Schreinerinnung in Sachen Meisterstücke, die hier unbedingt zitiert gehört: „Das Schreinerhandwerk hat wie kaum ein zweites Handwerk eine gestalterische Komponente. Dabei geht es aber nicht um eine völlig freie künstlerische Arbeit, sondern um die Entwicklung einer funktionalen und ästhetischen Lösung für eine konkrete Planungsaufgabe. Das Gleiche gilt für Meisterstücke. Ihre oft einzigartige Qualität entsteht aus der Verbindung von Kreativität, handwerklichem Können und technischem Verständnis. Die Bandbreite der gezeigten Meisterstücke verdeutlicht, welche Kreativität entwickelt und wie letztendlich die praktische Umsetzung realisiert wurde. Ganz individuell mit einer persönlichen Note erfolgte dabei die Wahl des Arbeitsmaterials und Art der Präsentation. Die Möbelstücke zeichnen sich aus durch

modernes Design, technische Feinessen, Originalität und exakte Verarbeitung. Für ihre Meisterstücke haben die Teilnehmer eine Vielzahl unterschiedlicher Materialien verarbeitet. Dabei ist Holz nicht der einzige Werkstoff, der eingesetzt wurde, denn Glas, Metall, Stein und spezielle Kunststoffe ergänzen die Materialpalette.“

Davon konnten sich auch die vielen Besucher im Beratungscenter der Sparkasse Saarbrücken überzeugen, dort waren die außergewöhnlichen Möbel der Jungmeister für eine Woche ausgestellt, wofür den Verantwortlichen der Sparkasse Saarbrücken nicht genug gedankt werden kann, die ihre Räumlichkeiten nicht nur für den Gestaltungswettbewerb der Meister, sondern auch für die Lossprechungsfeier der Wohnhandwerkeresellen aus dem Schreiner- und Raumausstatterhandwerk zur Verfügung gestellt hatten. Der Dank gilt auch den weiteren regelmäßigen Sponsoren: dem Förderverein der Saarländischen Meister- und Technikerschule und der IKK Südwest.

Lukas Löhnig jedenfalls ist äußerst dankbar, dass er für seine Bemühungen diese Art von Anerkennung und Öffentlichkeit erfahren durfte. Ist er doch erst am Anfang seiner Berufskarriere, die ihn vielleicht mal in die Selbstständigkeit führen wird. Er weiß es noch nicht. Weil er sofort nach der Lehre den Meister gemacht hat, hat er praktisch noch keine Berufserfahrung. Erst einmal gilt es deshalb, sich in einem neuen Betrieb einzuarbeiten. Auch wenn er bei AR Holz Design in Homburg vorerst noch nicht als Meister bezahlt wird, war es ihm doch ganz wichtig, in einem Unternehmen mit einem jungen Team unterzukommen, in dem Vielfältigkeit statt Eintönigkeit geboten wird. Gemeint ist eine breite Palette – von Theken über Küchen, Tische, Konferenztische, Klapppläden und mehr. Grundsätzlich will der 30-Jährige, der über ein Praktikum, bei dem er sich klar für die Holzrichtung entschieden hat, zum Schreinerberuf gekommen ist, „nicht bis 50 oder 60 am Bau plotzen“, wie er auf saarländisch sagt, sondern eine eigene Möbel-Schreinerei leiten, „vielleicht und hoffentlich zusammen mit einem befreundeten Produkt-



Neben Holz lässt Lukas Löhnig seine Kreativität auch in abstrakte Malerei fließen.

Designer“. Nach dem Motto „Vollholz statt Spanplatten“. Woher kommt bei ihm die Lust, immer etwas Neues zu machen? „Vielleicht von meiner Mutter. Die ist sehr kreativ und malt, wie ich heute auch!“ Wenn das kein Zufall ist: Seine Mutter heißt Judith Löhnig, ist Innenarchitektin, arbeitet seit vielen Jahren in der Kreativschreinerei Zeiher GmbH in Saarbrücken-Klarenthal und war maßgeblich daran beteiligt, dass aus der einst fixen Idee BISTRO-BOX ein vielversprechendes Projekt wurde (siehe auch die Seiten 3 und 10 bis 12 dieser Wohnhandwerker-Ausgabe). Der Apfel fällt nicht weit vom Stamm, sagt man dazu wohl... ■



Jutta Mrozek (Sparkasse Saarbrücken) und Gordon Haan (Handwerkskammer des Saarlandes) fanden als Jury das Meisterstück von Lukas Löhnig am besten.



Glückwunsch an 56 neue Junggesellinnen und Junggesellen

Nachwuchsarbeit wird beim Wirtschaftsverband Holz und Kunststoff großgeschrieben – das Ergebnis kann sich auch diesmal sehen lassen.

Tue Gutes und rede darüber. Kann gerne auch mal eine Lobeshymne sein, zumal wenn der Zuspruch bei Gesellenbriefübergabe so rege war wie in diesem Jahr. Mittlerweile zum sechsten Mal war die Sparkasse mit ihrem Finanzcenter Am Neumarkt in

Saarbrücken der großzügige Gastgeber für die Lossprechungsfeier im Schreiner- und Raumausstatterhandwerk. Zur Übergabe durch Wirtschaftsministerin Anke Rehlinger (SPD) standen 47 Gesellenbriefe im Schreinerhandwerk, zwei für Raumausstatter

und sieben Zeugnisse zum Fachpraktiker für Holzbearbeitung an. Und fast alle frischgebackenen Gesellinnen und Gesellen waren auch anwesend. Landeslehrlingswart Peter Dincher war über den Zuspruch sehr erfreut: „Das zeigt uns, dass sich die Wer-



Gruppenbild: Bei der Lossprechungsfeier 2019 in den Räumlichkeiten der Sparkasse Saarbrücken herrschte großer Andrang. Insgesamt 56 „neue“ Junggesellinnen und Junggesellen wurden geehrt, darunter sieben Fachpraktiker für Holzbearbeitung und zwei Raumausstatterinnen.

tigkeit der Veranstaltung herumgesprochen hat und damit auch die besondere Bedeutung einer feierlichen Übergabe der Prüfungszeugnisse. Es gibt ja auch keinen Grund, warum ein Gesellenbrief weniger wert sein sollte als etwa ein Abiturzeugnis.“ Das hören die frisch gebackenen Junggesellinnen und Junggesellen gerne und applaudieren zusammen mit ihren Angehörigen kräftig und ausdauernd.

In seiner Begrüßung hat Sparkassen-Vorstandschef Hans-Werner Sander zuvor die besondere Partnerschaft zwischen Sparkassenorganisation und Handwerk hervorgehoben. „Gerne sind wir erneut Gastgeber und ich glaube, dass wir mit unserem Finanzcenter und der gleichzeitigen Ausstellung der Meisterstücke, gerade auch aus dem Schreinerhandwerk, ein sehr ansprechendes Umfeld für eine solche Veranstaltung bieten.“

In ihrer Ansprache lobte Wirtschaftsministerin Anke Rehlinger die Gesellinnen und Gesellen für ihren erfolgreichen Abschluss: „Mit dem heutigen Tag sind Sie für Ihr Berufsleben hervorragend qualifiziert, denn das Handwerk wird auch in Zukunft einen besonderen Stellenwert in der Arbeitswelt einnehmen. Als Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind Sie die Visitenkarte der Betriebe und somit Botschafter der saarländischen Wirtschaftsqualität – darauf können Sie stolz sein.“

In der Tat kommt es ja nicht alle Tage vor, dass eine leibhaftige Wirtschaftsministerin Gesellenbriefe überreicht. Anke Rehlinger war trotz einer vergleichsweise kurzfristigen Anfrage seitens des Verbandes spontan bereit, einen anderen Termin zu verschieben, um es sich nicht nehmen zu lassen, den jungen Wohnhandwerkern persönlich zu gratulieren. Zu den weiteren Gratulanten gehörte auch Handwerkskammerpräsident Bernd Wegner, der die jungen Ge- ▶



Sparkassenchef Hans-Werner Sander (links), Landeslehrlingswart Peter Dincher (Mitte) und Handwerkskammerpräsident Bernd Wegner diskutieren die Zukunft der Ausbildung im Wohnhandwerk.

INFO

Der Ausbildungs- jahrgang 2019

Schreiner: Nico Berang aus St. Wendel, Christian Berndt aus Neunkirchen, Christoph Braun aus Saarbrücken, Christian Peter Breuer aus Saarbrücken, Maik Britzius aus Nonnweiler, Nordin Dahlem aus Kleinblittersdorf, Marc Dengel aus Saarbrücken, Floyd Dreke aus Namborn, Marvin Enzweiler aus Beckingen, Tobias Ersfeld aus Saarlouis, Jonas Faßbender aus Saarbrücken, Jan Fiedler aus Hoppstädten-Weiersbach, Kevin Gamrotek aus Saarbrücken, Elena Gauer aus Saarbrücken-Ensheim, Jacob Gebel aus Kleinblittersdorf, Samuel Ghebrehans aus Illingen, Linus Grau aus Völklingen, Hannah Grünbeck aus Sulzbach, Falk Hahn aus Saarbrücken, Matthias Junker aus Saarbrücken, Tobias Kalter aus Saarbrücken, Patrick Klein aus Sulzbach, Thomas Klein aus Wadern, Philipp Knobe-Augustin aus Rehlingen-Siersburg, Steven Kovacic aus Wadern, Giuliano Lunetta aus Saarbrücken, Robin William Maul aus Merchweiler, Paul Mertinitz aus Weiskirchen, Matthias Meyer aus Blieskastel, Waghata Nuguse aus Saarbrücken, Jonas Peter aus Tholey, Aaron Porten aus Beckingen, Leon Pöschel aus Homburg, Yannik Reichling aus Völklingen, Patrizia Schlichter aus Merzig, Patrick Schmidt aus Neunkirchen, Dominik Schokies aus Saarbrücken, Noah Raphael Johannes Schu aus Tholey, Sebastian Sieber aus Saarbrücken, Fabian Stammwitz aus Saarbrücken, Luca Thielen aus St. Ingbert, Tobias Thiesies aus Marpingen, Felix Titeux aus Wallerfangen, Awet Tsegay aus Saarbrücken, Till Janosch Windischmann aus Blieskastel, Alexander Wirsum aus Saarbrücken, Zeynul Abidin Yeter aus Völklingen.

Fachpraktiker für Holzverarbeitung: Emily Bommer aus Homburg, Abdullah Con aus Schmelz, Ivan Eftimov aus Homburg, Alexander Grothe aus Wadgassen, Christoph Maas aus Dillingen, Mirko Schwickerath aus Homburg.

Raumausstatter: Elena Detzler aus Sulzbach, Ina Tiator aus Breitenbach.



Die Saarländische Wirtschaftsministerin Anke Rehlinger (rechts) überreicht persönlich die Gesellenbriefe an alle Junggesellinnen und Junggesellen.

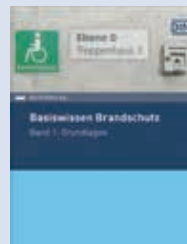
► sellinnen und Gesellen dazu aufforderte, sich an den ausgestellten Meisterstücken ein Beispiel zu nehmen und ebenfalls den Weg der Weiterbildung bis hin zum Meister zu beschreiten. Ganz wesentlich zum Gelingen der Veranstaltung trug auch erneut die großzügige Unterstützung verschiedener Partner des saarländischen Schreinerhandwerks bei. So erhielten die drei Sieger des Wettbewerbs „Ich entwerfe mein Gesellenstück“ neben den von der Innung bereitgestellten Geldpreisen jeweils noch Sachpreise der Firma HEES & PETERS. Zur guten Tradition der Veranstaltung gehört es auch, dass der Ausrüster aus Trier mit Namen personalisierte Zollstöcke für alle Junggesellinnen und Junggesellen bereitstellt. Die

Firmen Epper aus Bitburg und Adler aus Österreich hatten ebenfalls Sachpreise beziehungsweise Gutscheine zur Verfügung gestellt, die dann auch an die Jahrgangsbesten der Gesellenprüfung im Schreinerhandwerk in Theorie und Praxis überreicht werden konnten. Lehrlingswart Peter Dincher nutzt die Gunst der Stunde, bei der Wirtschaftsministerin für eine finanzielle Unterstützung des Landes für die geplante und anstehende Modernisierung der verbandseigenen Lehrwerkstatt in Von der Heydt zu werben. Zugleich ruft er die Betriebe dazu auf, trotz aller Widrigkeiten weiter auszubilden: „Wenn wir hier nicht aktiv auf die jungen Menschen zugehen, werden wir irgendwann nicht mehr genügend Fachkräfte haben!“ ■

BUCHTIPP

Grundlagenwissen zum Brandschutz

Das Fachbuch Basiswissen Brandschutz gibt auf der Basis der Musterbauordnung einen zusammenfassenden Überblick über die Grundlagen des Brandschutzes. Das Kompendium ermöglicht einen ersten Einstieg in die Brandschutzplanung. Es vermittelt in kompakter, übersichtlicher Form die wesentlichen baurechtlichen Fakten



und planungsrelevanten Grundlagen. Eine Zusammenstellung wesentlicher Normen des Brandschutzes und ausgewählter Sonderbauvorschriften runden den Inhalt ab.
Gerd Geburtig: Basiswissen Brandschutz. Fraunhofer IRB Verlag. Taschenbuch. 304 Seiten. ISBN 978-3-7388-0069-2. Preis 44,00 Euro.

Bescheidene Gewinnerin mit sehr viel Potential – und eine Überraschung

Beim Tag des Handwerks auf dem Neunkircher Stummplatz wurde „Saarlands Schreiner-Superstar 2019“ gesucht – und gefunden: Jungesellin Hannah Grünbeck aus Sulzbach heißt die „souveräne“ Gewinnerin, wie Landeslehrlingswart Peter Dincher es ausdrückt.

Die Nachricht des Tages ist vielversprechend weil zukunftsweisend und hat eher am Rande mit dem Tag des Handwerks auf dem Neunkircher Stummplatz vor dem Saarpark-Center zu tun. Nein, die Nachricht des Tages dürfte besonders den Landeslehrlingswart der Schreiner, Peter Dincher, erfreuen: Es gibt eine erste verbindliche Anmeldung zur Schreiner Ausbildung für den Jahrgang 2025/26: Tim Blug heißt der wild entschlossene Knirps von gerade mal elf Jahren, der keinen, aber auch gar keinen Zweifel an seinem Berufswunsch gelten lässt: „Klar werd' ich Schreiner, wie der Papa“, sagt der sachkundige Sohn von Patrick Blug, dem Inhaber der Schreinerei Wern in Ottweiler und Mitglied im Vorstand der Bezirksinnung Neunkirchen. Tim



Patrick Blug

Blug erklärt wie ein Großer seiner kleinen Schwester, was die noch Größeren an diesem Tag hier machen: Sie bestreiten einen Showwettbewerb und suchen „Saarlands Schreiner-Superstar 2019“. Genau. Und um teilnehmen zu können, mussten alle Schreiner in der gerade bestandenen Gesellenprüfung in Theorie und Praxis mindestens die Note zwei erreicht haben – und etwas Zeit und



Hannah Grünbeck zeigt ihr „Schlüsselkästchen mit Rolltür“, das sie zu Saarlands Schreiner-Superstar 2019 gemacht hat.

Ehrgeiz mitbringen: Am Ende wurden es zehn Teilnehmer, die das Projekt „Schlüsselkästchen mit Rolltür“ in Angriff nehmen, das Ausbildungsmeister David Hartmann zuvor entworfen hat. Die Aufgabe: beim Tag des Handwerks am Schreinerstand zwischen 9 und 15 Uhr das gewünschte Möbel vor Publikum zu bauen und dann vor der fünfköpfigen Jury zu bestehen. Diese war streng aber einig, dass unter den Teilnehmern die neun Herren keine Chance gegen die Dame im Feld hatten. Siegerin: Hannah Grünbeck aus Sulzbach. Zuletzt machte die bescheiden auftretende junge Frau von sich reden, als sie im Frühjahr den Wettbewerb „Ich entwerfe mein Gesellenstück“ mit einem

achteckigen Solitärarmel gewinnen konnte.

Die Jury, Stefan Schieler-Klemm, Georg Johännngen junior, Patrick Blug, David Hartmann und Peter Dincher bewerteten die Arbeit von Hannah Grünbeck in Sachen Sauberkeit der Verarbeitung, der bestmöglichen Passform und der Maßgenauigkeit mit 90,4 von 100 möglichen Punkten. Für Peter Dincher war ihr Sieg beim praktischen Leistungswettbewerb „souverän“. Nur logisch, dass sie jetzt beim Bundesleistungswettbewerb das Saarland vertreten darf. Nur konsequent auch, dass die 25-Jährige nun die ein-

jährige Meisterschule in Saarbrücken absolviert und sich entschlossen zeigt, nach dem Meisterbrief in die Selbstständigkeit zu gehen. Dabei soll und wird der Papa ihr wohl Hilfestellung geben, ist er doch selbst Zimmermann, also vom Holzfach. Am Rande der Siegerehrung verrät Hannahs Mutter Ruth Grünbeck, dass ihre Tochter schon immer ein betont bescheiden auftretender Siegertyp war – und sich nichts schöneres in ihrem Beruf vorstellen kann, als mit Vollholzprodukten nachhaltig die Kunden zu begeistern: „Tische, die ein Leben lang halten, das ist genau ihr Ding“, sagt sie und applaudiert mit Tränen in den Augen der Tochter auf der Siegerbühne. ■

INFO Saarlands Schreiner-Superstar 2019

- 1. Platz und damit Teilnehmerin am Bundesleistungswettbewerb:** Hannah Grünbeck aus Sulzbach.
2. Platz: Tobias Thiesies aus Marpingen.
3. Platz: Noah Raphael Johannes Schu aus Tholey.

Weitere Teilnehmer: Christoph Braun, Jonas Faßbender, Giuliano Lunetta (alle aus Saarbrücken), Robin William Maul aus Merchweiler, Jonas Peter aus Tholey, Leon Pöschel aus Homburg, Alexander Wirsum aus Saarbrücken.

Raumausstatter und Parkettleger wieder meisterpflichtig

Die Regierungskoalition in Berlin hat sich darauf geeinigt, für zwölf Handwerksberufe die Meisterpflicht ab 2020 wieder einzuführen.

Die Meisterpflicht für Bestatter ist dagegen vom Tisch.



Ab 2020 gilt für zwölf Handwerksberufe wieder die Meisterpflicht, darunter auch Raumausstatter und Parkettleger.

INFO Jetzt zusätzliche Gewerke eintragen lassen

Wer als Schreiner oder Baufertigteilmonteur momentan auch Arbeiten ausführt, die zur Kerntätigkeit von zur Rückvermeisterung anstehenden Gewerken gehören, als etwa Parkett verlegt oder Rollläden montiert, sollte sich unbedingt noch in diesem Jahr zusätzlich mit den anderen Gewerken in die Handwerksrolle eintragen lassen. Ab dem 1. Januar 2020 kann es ansonsten Ärger geben. Eine zusätzliche Eintragung, etwa als Parkettleger oder Rollladenbauer, lässt sich dann nur noch im Rahmen eines aufwändigen Ausnahmeverfahrens bei der Handwerkskammer umsetzen.

So sieht erfolgreiche Lobbyarbeit aus, wenn sie beharrlich und an den richtigen Stellen gemacht wird. Der Wirtschaftsverband Holz und Kunststoff Saar war daran alles andere als unbeteiligt. Denn nach der Beschlusslage in der großen Koalition soll für die folgenden zwölf Gewerke die grundsätzliche Meisterpflicht ab Januar 2020 wieder eingeführt werden: Fliesen-, Platten- und Mosaikleger, Betonstein- und Terrazzohersteller, Estrichleger, Behälter- und Apparatebauer, Parkettleger, Rollladen- und Sonnenschutztechniker, Drechsler und Holzspielzeugmacher, Böttcher, Glasveredler, Schilder- und Lichtreklamehersteller, Raumausstatter sowie Orgel- und Harmoniumbauer.

Bestehende Betriebe, die derzeit nicht der Meisterpflicht unterliegen, dürfen auch weiterhin ihr Handwerk selbstständig ausüben und erhalten Bestandsschutz. Eine Meisterpflicht kann verfassungs- und EU-rechtskonform eingeführt werden, wenn es sich um gefahrgeneigte Handwerke handelt, bei denen eine unsachgemäße Ausübung eine Gefahr für Leben oder Gesundheit bedeutet. Auch Kulturgüterschutz ist ein Kriterium, das eine Meisterpflicht rechtfertigt. Unter den Handwerken, die rückvermeistert werden, sind auch die beiden Wohnhandwerke Raumausstatter und Parkettleger. Hingegen finden sich auf

der Liste nicht die Bestatter, was von Teilen der Verbände vehement angestrebt wurde. Der Wohnhandwerker hat einige Stimmen zum Ergebnis der Handwerksreform zusammengefasst.

Carsten Linnemann, stellvertretender CDU/CSU-Fraktionsvorsitzende, als zuständiger Vertreter der Fraktion



Carsten Linnemann



Martin Paukner

onsspitze Leiter der Koalitionsarbeitsgruppe Meisterbrief: „Die Abschaffung der Meisterpflicht hat sich für viele Berufsgruppen als Fehler erwiesen, weil sowohl die Qualität als auch die Ausbildungsleistung stark gelitten haben. Es ist deshalb ein großer Erfolg, dass wir diesen Fehler jetzt korrigieren. Der Meisterbrief ist ein Qualitätsmerkmal des deutschen Handwerks. Er garantiert höchste Qualität der Arbeit und der beruflichen Ausbildung. Deshalb ist es so wichtig, dass die Koalition den Meisterbrief erhalten und stärken wird.“

Martin Paukner, Hauptgeschäftsführer Bundesinnungsverband TSD: „Der Meisterbrief bleibt im Bestattungshandwerk das zentrale Gütesiegel. Er steht für Qualität, Kompetenz und Vertrauen. Die Förderinstrumente zur Ablegung der Meisterprüfung (zum Beispiel Meister-BAföG) gelten für die Anlage- und -B1-Berufe gleichermaßen, also auch für den Bestattermeister. Wir begrüßen in diesem Zusammenhang den Wechsel des Bestatterberufs von

der Anlage B2 in die Anlage B1 – diese Aufwertung haben sich die Bestatter verdient.“

Michael Peter, Verbands- geschäftsführer und zustän- dig für die beiden jetzt zur Rückvermeisterung vorge- sehenen Gewerke Raum- ausstatter und Parkettleger: „Hinzukommen muss jetzt aber auch eine transparente Regelung bei der Rentenversicherungspflicht. Es kann nicht richtig sein, dass Anlage-A-Handwerke wie jetzt wieder die Raumausstatter als Selbstständige ren- tenversicherungspflichtig sind, aber handwerksähnliche Gewerbetreibende davon befreit sind. Hier muss im Inter- esse aller eine grundsätzliche Beitrags- pflicht für alle Handwerke eingeführt werden. Das schützt auch vor der Bil- ligkonkurrenz der sogenannten Solo- Selbstständigen. Und es muss endlich erreicht werden, dass die Ordnungs- widrigkeiten durch unberechtigte Handwerksausübung konsequent ge- ahndet werden. Hier gibt es gewaltige



Michael Peter



Harald Gerjets



Peter Schneider

Harald Gerjets, Präsident des Zentralverbandes Raum und Ausstattung: „Wir sind erleichtert, dass unsere monatelangen und intensiven Gespräche zu diesem wichtigen Qualitätsmerkmal Früchte tragen.“

Peter Schneider, Bestatter- und Schreinermeister und

Vorsitzender der Bestatter-Fachgruppe in der saarländischen Innung für Schreiner, Bestatter und Baufertigteilmonteur: „Wir waren von Anfang an gegen eine Vermeisterung des Bestatters, gerade auch im Interesse von kleinen Bestattungsunternehmen und den vielen Schreinerbetrieben, die auch Bestattungen ausführen. Offenbar konnten wir mit unseren Argumen- ten überzeugen, wohl auch dank des Rechtsgutachtens von Professor Ulrich Stelkens von der Universität Speyer. Denn von einer Gefährdetheit oder vom Schutz eines Kulturgutes kann beim Bestatter beim besten Wil- len nicht die Rede sein.“ ■

Defizite bei den für Bußgeldbescheide zuständigen Kommunen.“

Bundesinnungsverband Parkettlegerhandwerk und Bodenlegergewerbe: „Von Anfang an war klar, dass eine Rückabwicklung der HwO- Novelle 2004 politisch wie rechtlich nicht durchsetzbar ist. Die Wiedereinführung der Meisterpflicht ist ein großer Erfolg, der noch vor relativ kurzer Zeit so nicht zu erwarten war. Die jetzt gesetzten Akzente sind ausdrücklich zu begrüßen, sie sind angesichts der verfassungs- und europarechtlichen Vorgaben verantwortungsvoll und folgen dem Leitgedanken, das Machbare möglich zu machen.“



sparkasse.de

Jetzt beraten lassen,
damit Frau später
finanziell abgesichert ist.

 **Finanzgruppe**

Sparkassen SaarLB LBS
SAARLAND Versicherungen

NEU IM VERBAND

Als neues Mitglied im Wirtschaftsverband Holz und Kunststoff Saar begrüßen wir die Firma **MV Montage Martin Volz** aus Mitlosheim.

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



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

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

RKS Kiefer

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

Schommer
Spezialanfertiger für Fußleisten und Fußbodenprofile

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

WAKOL
Anspruch verbindet

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

GLÜCKWUNSCH

Volker Tussing,
Raumausstatter aus Mandel-
bachtal, wird
am 16. Oktober
60. Ebenfalls
60 werden am
17. Oktober Ver-
bandsgeschäfts-
führer **Michael**
Peter und am 18.
Oktober Schrei-
nermeister **Jo-**
achim Römer
aus Bexbach.
50 Jahre wird
am 2. November
Betriebsinhaber
Peter Mohr aus
Saarbrücken. Am
13. November wird **Roswitha Lorenz**
aus Homburg 60. Raumausstatter **Tho-**
mas Sterl aus Homburg feiert am 20.
November seinen 50. Geburtstag. 80
Jahre wird am 6. Dezember Betriebsin-
haber **Erich Derenek** aus Saarbrücken.



Peter
Mohr



Erich
Derenek

11. Würzburger Holztag: Branchen-Event findet im Februar 2020 statt

Unter dem Motto „Echt Holz. Echt Parkett.“ lädt die Firma Pallmann am 7. Februar 2020 zu den 11. Würzburger Holztagen ein.

Beim Branchen-Event stehen auch dieses Mal wieder spannende Vorträge aus den Bereichen Vertrieb, Technik und Marketing auf dem Programm. Zum Beispiel behandelt Professor Dr. Andreas Rapp, Sachverständiger und Leiter des IBW-Instituts an der Leibniz Universität in Hannover, im gleichnamigen Vortrag die „Thermodynamischen Einflüsse bei Fußbodenkonstruktionen mit Parkett“.

Unter dem Titel „Echt Emotional – Parkettfußböden ein Lebensgefühl“ gibt Verkaufstrainer Erich Peter Hopfner den Teilnehmern fundiertes Handwerkszeug, um künftig in Kundengesprächen noch überzeugender aufzutreten.

Im Workshop „Echte Konflikte im Bermuda-Dreieck von Auftraggeber, Planer und Handwerker“ wird Rechtsanwalt Hans Christian Jung auf vertragliche Beziehungen in diesem Dreiecksverhältnis eingehen.

Mehr Infos: www.pallmann.net

MARKTPLATZ

Kleinanzeigen von und für Wohnhandwerker

Zu verkaufen. Bäuerle Schwenkfräsmaschine SFM 201 SP, Baujahr 1992, Leistung 5,5 kW, mit elektronischer Steuerung, ohne Zubehör. Sporadische Fehler (Maschine schaltet sich unter Last aus), ansonsten voll funktionsfähig. Verkauf nur an Selbstabholer. Preis VB. Wirtschaftsverband Holz und Kunststoff Saar, Telefon 0681-091810 oder E-Mail p.dietz@schreiner-saar.de.

Maschinen gesucht. Wir suchen ständig gebrauchte Holzbearbeitungsmaschinen. Telefon 06561-95160, 0151-14508843 oder E-Mail f.thiex@epper-maschinen.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>FELDER GROUP, Holz- bearbeitungsmaschinen KR-Felder-Straße 1 A-6060 Hall in Tirol Telefon 0043-5223-58500 www.felder-group.com</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 Industrivertretung Hauptstraße 19a D-66636 Tholey-Hasborn Telefon 06853-8081 www.henkes-parkett.de</p>		<p>Hesse GmbH & Co. KG Lacke und Beizen Warendorfer Straße 21 D-59075 Hamm Telefon 02381-963810 www.hesse-lignal.de</p>		<p>HOMAG GmbH Homagstraße 3-5 D-72296 Schopfloch Telefon 07443-130 vertrieb.deutschland@ homag.com</p>
	<p>IKK Südwest Krankenversicherung Berliner Promenade 1 D-66111 Saarbrücken Telefon 0681-936960 www.ikk-suedwest.de</p>		<p>Irsch & Partner Sarghandel Sandbergstraße 27 D-66740 Saarlouis Telefon 06831-61125 E-Mail fkrewer@t-online.de</p>		<p>Klaus Baubeschläge GmbH Partner des Handwerks Kofmannstraße 39-43 D-66119 Saarbrücken Telefon 0681-98620 www.klaus-sb.de</p>
	<p>Leyendecker HolzLand GmbH & Co. KG Luxemburger Straße 232 D-54294 Trier Telefon 0651-82620 www.leyendecker.de</p>		<p>OPO Oeschger GmbH Werkzeuge & Beschläge Albertstraße 16, D-78056 Villingen-Schwenningen Telefon 07720-85840 www.opo.de</p>		<p>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>		

Mehr als 13 Prozent mehr Lohn: Meistertitel ist bares Geld wert

Wer im Wohnhandwerk seinen Meister macht, hat nicht nur rosige Karriereaussichten, sondern auch glänzende Gehaltsperspektiven. Dies geht aus einer Untersuchung des Vergleichsportals gehalt.de hervor. Bei der Auswertung haben Experten fast 11.500 Daten ausgewertet und die Einkommen von zwölf ausgewählten Handwerksberufen ermittelt.

Demnach verdienen Tischlergesellen im Schnitt 30.270 Euro im Jahr, wenn sie sich zum Meis-



Hans Peter Wollseifer

ter weiterbilden, kommen sie auf 13,3 Prozent mehr Lohn. In der Summe verdient also ein Meister durchschnittlich 4.015 Euro mehr im Jahr (insgesamt 34.285 Euro). „Handwerksberufe können jungen Menschen heute hervorragende Karriereperspektiven bieten“, sagt Hans Peter Wollseifer, Präsident des Zentralverbandes des Deutschen Handwerks. Wollseifer weiter: „Eine Handwerksausbildung ist im Grunde eine Jobversicherung.“ ■

Warum Whisky Eiche braucht

Michael Peter, reisefreudiger Genussmensch und Geschäftsführer des Wirtschaftsverbandes Holz und Kunststoff Saar, hat sich in Schottland in Sachen Whiskyfässer aus Holz kundig gemacht.



Hier sieht man den Toast im Inneren des Fasses – die Holzkohleschicht hat hervorragende Filtereigenschaften.

Wenn man nach Schottland oder Irland reist, dann ist es eigentlich unvermeidlich, den einen oder anderen Herstellungsort von dem bekanntesten und unverwechselbarsten Produkt von den Inseln zu besichtigen: eine Whisky-Destillerie. So taten auch wir es, als wir diesen Sommer eine Kreuzfahrt um Großbritannien herum antraten. Dabei lernten wir: Whisky zeigt eine immense Bandbrei-

te an Geruch und Geschmack, obwohl er lediglich aus Gerstenmalz, Hefe und Wasser besteht und nur ein weiterer aber magischer Faktor hinzukommt, nämlich Zeit! Darunter ist die Maturation, also die Lagerung in Eichefässern zu verstehen, die einen Großteil des Geschmackserlebnisses hervorbringt. Aber warum Eichenholz und was macht es mit dem Whisky? Es gibt zwar auch Fässer aus Edelkas-

tanien. Aber letztlich ist sogar gesetzlich für Scotch Whisky die mindestens dreijährige Reifung in Eichenfässern vorgeschrieben. Die mindestens 70 Jahre alten nordamerikanischen oder eher 150 Jahre und älteren europäischen Weißeichen müssen für die Herstellung von Fassdauben auf spezielle Weise aufgeschnitten werden. Das führt dazu, dass die Ausbeute verwendbaren Holzes aus einem Stamm

REGISTER

PERSONEN

Blug, Patrick.....25
 Dalheimer, Monika.....11, 12
 Derenek, Erich.....28
 Dietz, Patrick.....15
 Dillmann, Günther.....11, 12
 Dincher, Peter3, 22, 23, 24, 25, 30
 Gerjets, Harald.....27

Grünbeck, Hannah2, 3, 24, 25
 Haan, Gordon18, 21
 Haas, Raphael15
 Hartmann, David15, 20, 25
 Hodapp, Karl Friedrich14
 Hoepfner, Erich Peter.....28
 Hoffmann-Bethscheider, Cornelia5
 Johäntgen junior, Georg25
 Jost, Florian15
 Jung, Hans Christian28
 Köngeter, Michael13

Landa, Philipp19
 Linnemann, Carsten26
 Löhnig, Jutta21
 Löhnig, Lukas1, 18, 19, 20, 21
 Lorenz, Roswitha28
 Lunetta, Giuliano3, 24, 25
 Mohr, Peter28
 Mrozek, Jutta18, 21
 Paukner, Martin26
 Peter, Jonas3, 24, 25
 Peter, Michael3, 9, 15, 27, 28
 Pöschel, Leon3, 24, 25
 Rapp, Andreas28
 Rehlinger, Anke3, 22, 23, 24
 Römer, Joachim28
 Sander, Hans-Werner5, 23
 Schieler-Klemm, Stefan25
 Schneider, Peter27
 Siegert, Leila20
 Steinmann, Sven15
 Sterl, Thomas28
 Thiesies, Tobias3, 24, 25
 Thomas, Julius20
 Tussing, Volker28
 Wegner, Bernd23
 Wirsum, Alexander3, 24, 25
 Wollseifer, Hans Peter29

Egger, Brilon29
 Epper, Bitburg13, 24, 29
 FELDER, Hall in Tirol (AUT)29
 Feuerbestattung Saar29
 Harig & Jochum, Saarbrücken29
 HEES + PETERS, Trier17, 24, 29
 Henkes, Tholey11, 29
 Hesse, Hamm13, 29
 Höcker, Hilte a. T. W.28
 Hodapp, Saarbrücken14
 HOMAG, Schopfloch5, 29
 IKK Südwest, Saarbrücken ... 2, 4, 21, 28
 IRB, Stuttgart24
 Irsch & Partner, Saarouis29
 Kiefer, Saarbrücken28
 Klaus, Saarbrücken7, 29
 Leyendecker, Trier16, 29
 MV Montage, Losheim am See28
 OPO, Villingen-Schwenningen29
 Pallmann, Würzburg28
 Petri, Saarbrücken28
 Saarländischer Sargvertrieb29
 Schommer, Saarbrücken28
 Schuko, Kirchberg9
 Sparkasse Saarbrücken ... 3, 5, 18, 21, 22, 23
 Sparkassenverband, Saarbrücken .5, 27
 Wakol, Pirmasens28
 Wern, Ottweiler25
 Wickert, Landau15
 Würth, Saarbrücken29
 Zeiher, Saarbrücken1, 3, 10, 11, 12, 21

UNTERNEHMEN

Adam, Wüschheim29
 Adler, Rosenheim24, 29
 Andres & Massmann, Blankenrath29
 AR, Homburg21
 BECHER, Blieskastel13, 29, 32
 BECHER, St. Wendel13, 32
 DMS, Saarbrücken11, 12

Die nächste Ausgabe erscheint am 10.12.2019

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.



Ein Blick in eine der historischen Lagerstätten der bekannten Brennerei Dalmore bei Invergordon.

wesentlich geringer ist als etwa bei der Parketherstellung. In der Regel ergibt ein Stamm gerade mal zwei Barriquefässer mit einer Größe von 225 Litern – also kein billiges Unternehmen.

Die fasstypische Form lässt sich nur durch Erhitzung des Holzes auf 200 Grad erreichen. Dabei bricht die feste Holzstruktur auf und es kommt Geschmack ins Holz: Der typische Vanilleton entsteht, indem aus Zellulose Holzzucker wird und Lignin sich in Vanillin umwandelt. Und dann werden die fertigen Fässer innen ausgebrannt. Die so entstehende Holzkohleschicht wirkt wie ein Filter und macht den abgefüllten Whisky milder und baut Alkohol ab. Zudem gibt das Holz nun seine Inhaltsstoffe (zum Beispiel Tannin oder Vanillin) an den Whisky ab. Dabei spielt es eine wesentliche Rolle, was zuvor in den Fässern gelagert wurde. Denn Malt Whisky wird niemals in neue Fässer abgefüllt, die schottischen Brenner verwenden vielmehr mit Vorliebe amerikanische Bourbonfässer. Denn in Amerika wird der Whisky in der Regel nur einfach destilliert und dann durch den Einsatz jungfräulicher Fässer aus amerikanischer Eiche entschärft. Schotten und Iren verwenden dann die gebrauchten Fässer für ihren Whisky. Würde man frische Fässer verwenden, würde der Holzton zu sehr dominieren.

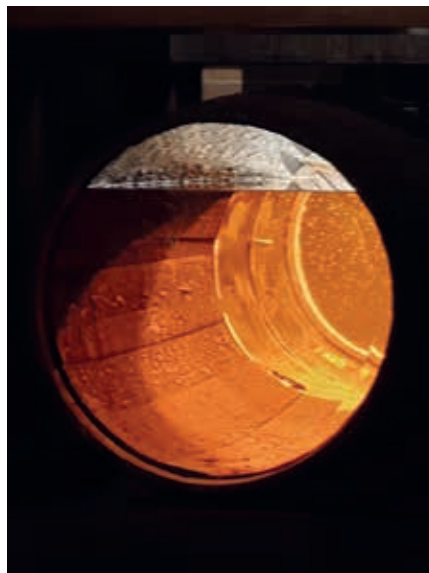
Daher ist der Faktor Zeit so bedeutsam. Der anfänglich harte metallische Geschmack des Whiskys geht nach fünf bis acht Jahren verloren (subtraktive Reifung). Dies geschieht gerade

auch durch die Verdunstung des Alkohols. Der sogenannte Angels' Share macht pro Jahr zwei Prozent des Volumens aus. Während der Lagerzeit nimmt der Whisky umgekehrt die Aromen des Fasses auf (additive Reifung). Und das können je nach vorheriger Verwendung des Fasses sehr subtile Geschmacksnuancen sein: von Bourbon, Port, Sherry oder eben von verschiedenen Weinen.

Es wäre aber übertrieben zu behaupten, der Charakter eines Whiskys würde allein vom Fass bestimmt. Die

verwendete Gerste und die Art, wie sie gemälzt wurde, oder das hauseigene Quellwasser der Brennerei und die spezielle, zum Betriebsgeheimnis gehörende Art der Destillation haben natürlich ebenfalls große Bedeutung. Ideal ist es, wenn sich Maturation, Destillation und Mazeration zu einem Gesamtkunstwerk vereinen. Ganz prägnant ist zum Beispiel bei Islay Malt Whisky die Art und Weise der Trocknung der Gerste. Denn im Gegensatz zu Highland Whisky wird die Gerste mittels Torffeuern getrocknet, was dann etwa bei Bowmore oder Ardbeg zu einem oft sehr intensiven rauchigen Geruch und Geschmack führt. Irischer Whisky wird hingegen dreimal destilliert und ist daher von vornherein erheblich milder als seine Pendanten aus Kentucky mit einmaliger Destillation oder aus Schottland mit zweimaliger Destillation.

Whisky ist eben nicht Whisky und letztlich handelt es sich um ein Getränk von großer Vielfalt und beachtlicher Finesse. Daher wundert es auch nicht, dass in Frankreich in einem Monat mehr Scotch Whisky getrunken wird als in einem ganzen Jahr Cognac. Wird Whisky nach zwölf, 15 oder 18 Jahren in Flaschen abgefüllt, verändert er seinen Geschmack nicht mehr – er bekommt keinen Alterungston wie Wein. ■



Die Glasböden der Fässer im Besucherzentrum von Jameson zeigen, wieviel Whisky im Laufe der Jahre verdunstet – der sogenannte Angels' Share.

Weitere Infos:
www.whisky.de
www.thedalmore.com
www.jamesonwhiskey.com

Von der Natur inspiriert: Böden bei BECHER.

Schaffen Sie eine einzigartige Lifestyle-Atmosphäre! Ob **Laminat, Parkett oder Vinyl**, wir bieten Ihnen außergewöhnliche Böden, die keine Wünsche offen lassen – für Räume zum Wohlfühlen.

Erstklassiger Service, ausgezeichnetes Angebot
– perfekt fürs Handwerk!

Besuchen Sie uns einfach in Ihrer Filiale vor Ort
oder rufen Sie uns an!

BECHER GmbH & Co. KG
Blieskasteler Str. 56
66440 Blieskastel
Tel. 06842 9230-0
blieskastel@becher.de

BECHER GmbH & Co. KG
Hungerthalstraße 21
66606 St. Wendel
Tel. 06854 90091-0
sanktwendel@becher.de

www.becher-holz.de

