

Wohnhandwerker

Magazin des Wirtschaftsverbandes Holz und Kunststoff Saar e. V.

NEUES IM NEUEN JAHR:

Was ändert sich
2020 rechtlich und
steuerlich für
Wohnhandwerker?
Welche Steuergeschenke gibt es?

Seite 8

Wird das Saarland bald schwarz-grün?

Beim Frühjahrsempfang des Wirtschaftsverbandes auf der Redener Bergmanns-Alm lassen die beiden saarländischen Bundestagsabgeordneten Nadine Schön (CDU) und Markus Tressel (Grüne) deutliche Sympathien für ein neues Bündnis erkennen. Seite 24

SCHREINERMEISTER AUS LEIDENSCHAFT:

Sven Steinmann aus Blieskastel hat sich seinen Traum erfüllt: Meister im Lieblingsberuf Schreiner. Seite 12



NACHFOLGE ERFOLGREICH GEREGELT:

Bei Bauelemente Hassler in Weiskirchen soll Thomas Hassler auf Firmengründer Kurt Hassler folgen. Seite 15



A man with short blonde hair and a light beard, wearing a beige polo shirt with "S. Steinma" on it, stands in a workshop with his arms crossed. 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



Qualität im Handwerk. Beim Frühjahrsempfangs des Wirtschaftsverbandes wurden fünf saarländische Wohnhandwerker-Betriebe mit dem qih-Siegel für eine besonders hohe Anzahl an sehr guten Kundenbewertungen ausgezeichnet (von links): Sebastian und Jürgen Prediger aus Saarlouis (500), Rolf Bickelmann aus Saarbrücken (250), Verbandsgeschäftsführer Michael Peter, Dirk Nöther aus Dudweiler (250), Fabian Schönau aus St. Ingbert (250), Uwe Lorscheider aus Schwalbach (250) und qih-Geschäftsführer Henning Cronemeyer.

Aufbruch in die Zukunft

Die Modernisierung unseres Ausbildungszentrums, der Schreinerlehrwerkstatt in Saarbrücken-Von der Heydt, kann in diesem und im nächsten Jahr dank der Unterstützung von Bund und Land realisiert werden. Offene Fragen konnten wir mit der saarländischen Landesregierung klären. Wir erhalten für andere Projekte finanzielle Mittel des Landes, so bei der Herrichtung des Parkplatzes an der Lehrwerkstatt.

Der Aufbruch in die Zukunft hat aber auch noch weitere Facetten: Wir haben uns schon vor Jahren auf den Weg in die Zukunft gemacht, als wir einen CNC-Lehrgang in das Kursprogramm der überbetrieblichen Lehrlingsunterweisung aufgenommen hatten – auch hier mit Unterstützung des Landes. Im letzten Jahr

konnten wir im Rahmen der Digitalisierungsoffensive des Bundes mit einer 90-Prozent-Förderung über das Bundesinstitut für Berufsbildung unterschiedliches digitales Equipment anschaffen und haben dies in die Aus- und Weiterbildung integriert. Über

EDITORIAL

den wirklich fantastischen Erfolg dieser Bemühung gibt der Artikel „Digital trifft analog“ auf den Seiten 22 und 23 dieser Wohnhandwerker-Ausgabe ein beredtes Zeugnis ab.

Zur Zukunft gehört auch die Darstellung der Wohnhandwerke in der Öffentlichkeit: Der Vorstand will in diesem Jahr ganz auf Onlinewer-

bung setzen. Wir sind schon lange mit mehreren Internetseiten unterwegs, wollen jetzt aber auch bei Social Media einsteigen – vor allem mit der Nachwuchswerbung. Wir wollen Jugendliche dort abholen, wo sie sich aufhalten – und das ist nun mal im Netz. Über Facebook und Co. wollen wir Interessierte, zunächst am Ausbildungsberuf Schreiner, auf die Website schreinernachwuchs.de bringen. Melden Sie Ihre Stellenangebote für Auszubildende und für Mitarbeiter an unseren Verband. Je mehr hier zu finden ist, desto attraktiver wird die Seite, was dann auch auf das gesamte Wohnhandwerk ausstrahlt.

Herzlichst, Ihr
Karl Friedrich Hodapp,
Verbandsvorsitzender



Ja zum Meister – und zum Sonderpreis (von links): Prof. Dr. Jörg Loth (IKK-Vorstand), Winfried Burger (IKK-Verwaltungsrat), Hans Peter Wollseifer (Präsident des Zentralverbands des Deutschen Handwerks) und Bernd Wegner (HWK-Präsident).

HWK und IKK Südwest loben Sonderpreis aus

Ein neuer Preis von Handwerkskammer und der IKK Südwest würdigt soziales, sportliches oder technisches Engagement während der Meistervorbereitung.

Die Handwerkskammer des Saarlandes (HWK) und die Innungskrankenkasse Südwest (IKK) zeichnen auf der nächsten HWK-Meisterfeier am Sonntag, 26. April 2020, Handwerksmeisterinnen und -meister aus, die sich während ihrer Meistervorbereitungszeit besonders engagieren. Das Engagement kann im sozialen, sportlichen oder technischen Bereich liegen. Bewerben können sich ab sofort alle angehenden Meisterinnen und Meister des saarländischen Handwerks, die bis zum 15. März 2020 (Bewerbungsschluss)

ihre Prüfung erfolgreich ablegen.

Der Preis der HWK und IKK für besonderes Engagement wird ab 2020 jährlich an bis zu drei Preisträgerinnen und Preisträger vergeben und ist mit insgesamt 3.000 Euro dotiert. Zusätzlich erhält jede Preisträgerin und jeder Preisträger einen Gutschein über Leistungen im Betrieblichen Gesundheitsmanagement (BGM) der IKK Südwest. „Wer sich zum Beispiel im Technischen Hilfswerk (THW) engagiert, kann sich genauso bewerben wie jemand, der während seiner Meistervorbereitung Angehörige pflegt“, hebt HWK-Präsident Bernd Wegner hervor.

IKK-Südwest-Vorstand Prof. Dr. Jörg Loth betont die enge Verbundenheit der Innungskrankenkasse mit dem Handwerk: „Wir haben eine lange, gemeinsame Geschichte und gemein-

same Wurzeln. Darauf ruhen wir uns jedoch nicht aus, sondern füllen diese Geschichte täglich mit Leben. Wir freuen uns daher, mit dem Sonderpreis dieses außerordentliche Engagement der jungen Handwerksmeisterinnen und -meister unterstützen zu dürfen.“ HWK-Hauptgeschäftsführer Dr. Arnd Klein-Zirbes lobt die Kooperation im Rahmen des Sonderpreises: „Die IKK Südwest ist ein verlässlicher Partner des saarländischen Handwerks. Wir danken der IKK für die Stiftung des Preisgeldes in Höhe von 3.000 Euro. Ich bin mir sicher, dass wir bis zum 15. März 2020 viele Bewerbungen erhalten werden.“

Günter Eller, Geschäftsführer der IKK Südwest, ist gespannt auf die Projekte, die die jungen Handwerksmeisterinnen und -meister einreichen werden:

„So wie für viele junge Menschen ein soziales Engagement dazu gehört, ist auch für die IKK Südwest ein Engagement für die Menschen in unserer Region selbstverständlich.



Günter
Eller

Deshalb unterstützen wir gerne mit diesem Sonderpreis.“ Die IKK Südwest ist ein innovativer und moderner Krankenversicherer. Ihre Angebote gehen weit über die Standardleistungen einer gesetzlichen Krankenkasse hinaus. Mit ihren Betreuungsangeboten setzt sie Maßstäbe. Aktuell betreut die IKK Südwest übrigens mehr als 640.000 Versicherte und über 90.000 Betriebe in Hessen, Rheinland-Pfalz und dem Saarland. Versicherte und Interessenten können auf eine persönliche Betreuung in 21 Kundencentern der Region vertrauen. ■

Bewerbungen zum Sonderpreis:
Vollständige Bewerbungsunterlagen per E-Mail an sonderpreismeisterengagement@hwk-saarland.de

Mehr Infos zum Sonderpreis:
Dr. Justus Wilhelm,
HWK-Bereichsleiter Fachkräftesicherung,
Telefon 0681-5809115,
E-Mail j.wilhelm@hwk-saarland.de

Cyber-Versicherung wird für Unternehmen immer wichtiger

Mit drei großen Säulen bieten die SAARLAND Versicherungen bislang ein betriebliches Gesamtversorgungssystem für kleine und mittelständische Unternehmen. Aktuell muss auch dem Schutz vor Cyber-Zwischenfällen immer mehr Bedeutung bei der Unternehmensabsicherung geschenkt werden.

Der demographische Wandel und der damit verbundene Fachkräftemangel stellen Unternehmen im Saarland zunehmend vor große Herausforderungen. Dabei wird es immer schwieriger, qualifizierte und engagierte Mitarbeiter zu finden und diese langfristig an das Unternehmen zu binden. Daher sind innovative Vergütungsmodelle und Sozialleistungen, die den Nettolohn der Mitarbeiter optimieren und damit die Attraktivität des Unternehmens deutlich steigern, wichtiger denn je. Dies bietet die Möglichkeit, Mitarbeitern einen steuerlich geförderten Versorgungslohn, ergänzend zum reinen Arbeitsentgelt, zu gewähren. Arbeitnehmer können somit zusätzlich motiviert werden und das Unternehmen profitiert von einer langfristigen Mitarbeiterbindung. Das betriebliche Gesamtversorgungssystem umfasst die Bereiche betriebliche Altersvorsorge,

betriebliche Unfallversicherung sowie die betriebliche Krankenversicherung. Eine kompetente und zugleich individuelle Beratung steht bei jeder der genannten Absicherungsmöglichkeiten bei der SAARLAND im Mittelpunkt. Der Versicherer bietet alle drei Säulen dieses Konzeptes aus einer Hand an. Das Angebot von situativen Versicherungsprodukten über die S-App fördert zusätzlich die Vernetzung mit den Sparkassen.

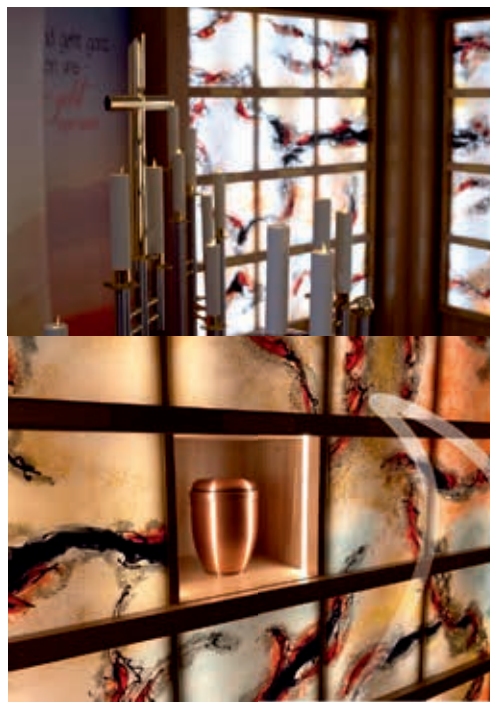
Aktuelle Studien zeigen: In den letzten zwölf Monaten war fast jedes zweite deutsche Unternehmen von einem Cyber-Zwischenfall betroffen. Dies gilt für alle Branchen, für den Arzt ebenso wie für den Handwerker, die kleine Pension oder eine Spedition. „Was in der Vergangenheit die Feuerversicherung für Gebäude war, wird in der Zukunft die Cyber-Versicherung für die digitale Infrastruktur in Unternehmen sein“, erklärt Dr. Dirk Hermann, Vorstandsvorsitzender der SAARLAND Versicherungen.

„Je abhängiger Unternehmen von der Technik sind, desto gravierender können die Folgen eines Hackerangriffs sein. Um sich langfristig vor den Folgen eines Cyberangriffs zu schützen ist eine Cyber-Versicherung unerlässlich.“ ■

Mehr Infos: www.saarland-versicherungen.de



Dr. Dirk Hermann



Urnenbestattung an einem würdevollen Ort im Glaskunst Kolumbarium auf dem Hauptfriedhof Saarbrücken

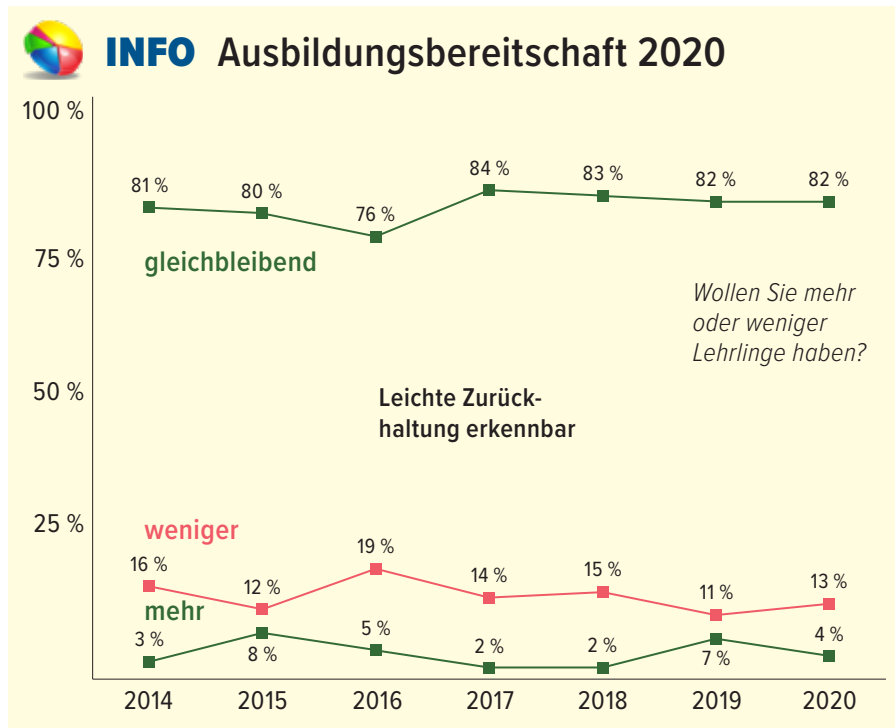
Auch im Vorsorgekauf

Beisetzung und Trauerfeier an einem Ort:
Ruhens, Besinnen, Erinnern

Vereinbaren Sie noch heute einen persönlichen
Besichtigungstermin:

Tel.: 06898/13-8000 oder 06898/13-8001
kolumbarium@feuerbestattung-saar.de

**Hinterlegen Sie Ihren letzten Willen
für Ihre Hinterbliebenen!
Jetzt Formular „Letzter Wille“
ausdrucken oder kostenlos
zuschicken lassen!
www.feuerbestattung-saar.de**



Fachkräftemangel wird immer deutlicher

Die Frühjahrs-Konjunkturumfrage im saarländischen Schreinerhandwerk fördert erstaunliche Zahlen zutage. Nur die Zurückhaltung beim Einstellen von Lehrlingen gibt Anlass zur Sorge.

Die Wirtschaft brummt, die Konjunktur läuft heiß und die Auftragsbücher sind voll – nicht nur im Wohnhandwerk. Soweit die allgemeine Wahrnehmung. Aber wie sieht es konkret in den Wohnhandwerker-Betrieben aus und wo drückt der Schuh? Wir haben nachgefragt. Wie jedes Jahr hat der Wirtschaftsverband Holz

und Kunststoff Saar seine rund 300 Mitgliedsbetriebe zur aktuellen Wirtschaftslage, zu ihren Erwartungen und ihrer Investitionsbereitschaft sowie zu personellen Entscheidungen bei Mitarbeitern und Lehrlingen befragt. Die Auswertung der Umfrage hilft, Trends zu erkennen und entsprechend zu reagieren. „Mit der Befragung er-

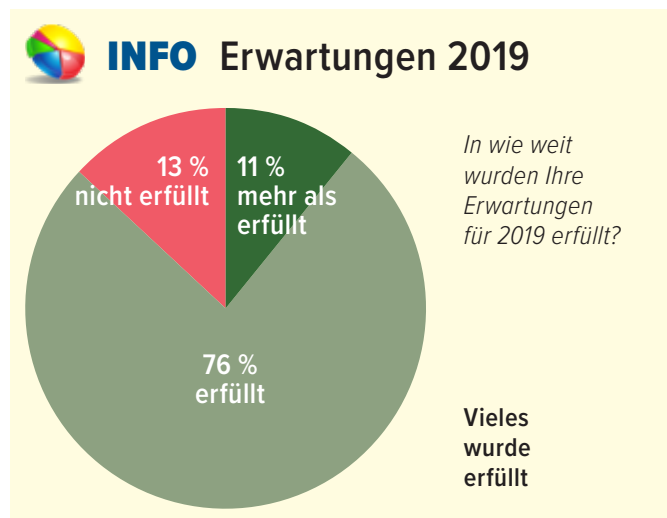
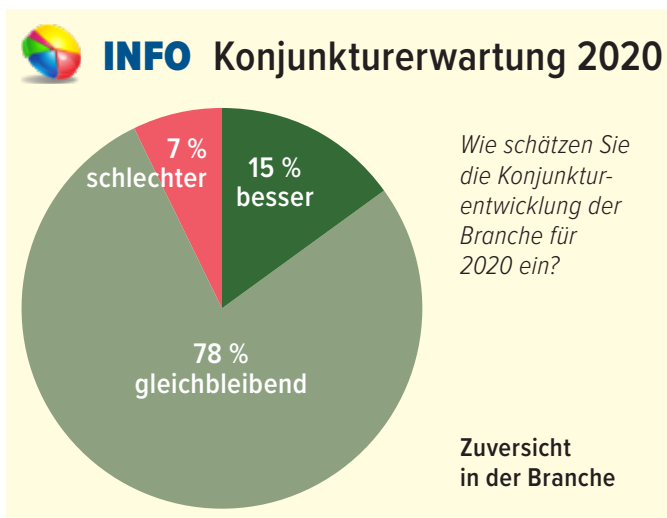
halten wir Aufschluss über die aktuelle Wirtschaftslage der Betriebe und Anhaltspunkte für die Entwicklung der Mitarbeiter- und Lehrlingszahlen“, so Verbandsgeschäftsführer Michael Peter. Denn die Anfragen der Betriebe zur Vermittlung von qualifizierten Mitarbeitern, so Peter, sind in den letzten Monaten stark angestiegen.

Der Trend im Gesamthandwerk mit steigenden Lehrlingszahlen im letzten Jahr kommt im saarländischen Schreinerhandwerk bislang leider nicht an. Zwar haben sich die Lehrlingszahlen etwas erhöht, sind aber weiterhin auf einem sehr niedrigen Stand. Dies liegt auch weiterhin daran, dass zu wenige Betriebe bereit sind, Lehrlinge auszubilden. In diesem Jahr haben 13 Prozent der Betriebe angegeben, dass sie weniger als zuvor ausbilden möchten und nur vier Prozent der Betriebe wollen wieder mehr ausbilden.



Michael Peter

Somit ist auch nicht verwunderlich, dass sich der Fachkräftemangel im saarländischen Schreinerhandwerk in den nächsten Jahren noch verschärfen wird. Dies untermauert auch das Umfrageergebnis zur Frage über geplante Einstellungen und Entlassungen. Hier sieht man, dass seit dem Jahr 2017 die geplanten Entlassungen immer weiter fallen, also eine Reduzierung des Personalbestandes für die Betriebe aktuell nicht infrage kommt. Lagen die geplanten Entlassungen 2017 noch bei acht Prozent, sind diese bis ins Jahr 2020 bis auf zwei Prozent gefallen. Umgekehrt sind die geplanten Einstellungen, also die Erhöhung des Personalbestandes, seit 2017 von 26 auf jetzt 31 Prozent gestiegen. Beim Wunsch, qualifiziertes Personal einzustellen, bleibt es in vielen Betrieben auch, denn schon heute wird kein geeignetes Personal mehr gefunden. Dass es den Betrieben trotz mahnenden Meldungen aus der Wirtschaft weiterhin gut geht, zeigt unsere Frage nach der konjunkturellen Lage der Betriebe. Hier haben 78 Prozent (2019

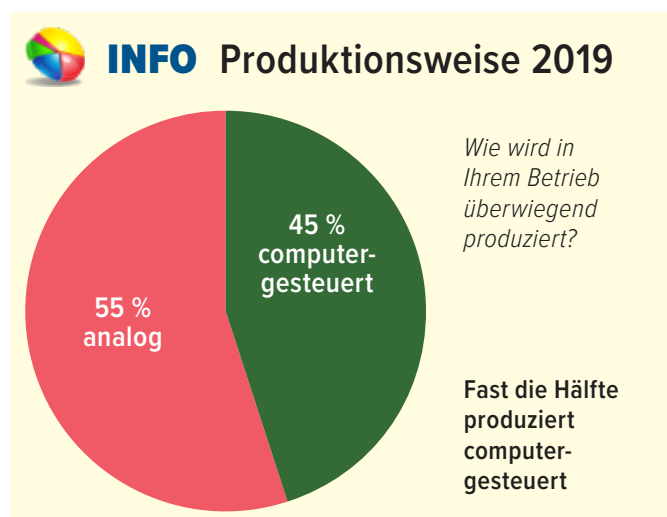
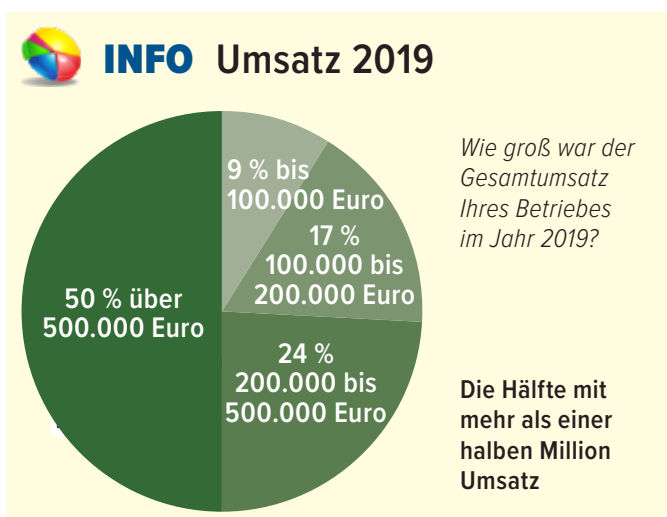


waren es 80 Prozent) der Betriebe angegeben, dass die Konjunktur auf diesem guten Level weiterhin bleiben wird. Nur sieben Prozent der Befragten haben angegeben, dass sich die Konjunktur mutmaßlich verschlechtern wird (2019 lag dieser Wert bei null Prozent) und 15 Prozent gehen sogar davon aus, dass sich die Konjunktur im Jahre 2020 verbessern wird (2019 war dieser Wert noch bei 22 Prozent). Die positive Einschätzung der konjunkturellen Lage wird auch durch die Antworten auf die Frage, ob die wirtschaftlichen Erwartungen im Vorjahr erfüllt wurden, untermauert. Hier haben starke 76 Prozent (wie im Vorjahr) der Betriebe angegeben, dass ihre Erwartungen erfüllt wurden. Bei

elf Prozent (2019 waren es zwölf Prozent) wurden die Erwartungen sogar übererfüllt und nur 13 Prozent (2019 zwölf Prozent) der Betriebe waren demnach enttäuscht von ihrer Geschäftsentwicklung.

Laut Umfrage sehen 30 Prozent der Betriebe ihren Tätigkeitsschwerpunkt im Bereich „Fertigung und Montage selbst gefertigter Teile“, 36 Prozent im Bereich „Montage fremdgefertigter Teile“, 30 Prozent im Bereich „Einzel-fertigung“ und vier Prozent im Bereich „Serienfertigung“. Auch hier hat es im Vergleich zu den Vorjahren kaum nennenswerte Veränderungen gegeben. Zu ihrem Kundenkreis zählen 60 Prozent der Mitgliedsbetriebe die privaten Haushalte, 24 Prozent der Betriebe

verdienen ihr Geld im Bereich Gewerbe, neun Prozent mit öffentlichen Institutionen, vier Prozent mit Bauträgern und drei Prozent mit dem Handel. Dabei liegt der Fertigungsschwerpunkt für 64 Prozent der Betriebe deutlich im Bereich Innenausbau, für sieben Prozent beim Fensterbau und für zwei Prozent im Bereich Holztreppen. 27 Prozent können ihren Fertigungsschwerpunkt nicht näher einordnen. Im Geschäftsjahr 2019 lagen die Umsätze bei sieben Prozent der Betriebe im Bereich 50.000 bis 100.000 Euro, bei 17 Prozent im Bereich 100.000 bis 200.000 Euro, bei 24 Prozent im Bereich 200.000 bis 500.000 Euro und 50 Prozent der Betriebe machten mehr als 500.000 Euro Umsatz. ■





Der Freibetrag für die Förderung der Gesundheit von Mitarbeitern steigt auf 600 Euro pro Mitarbeiter und Jahr.

Viel Neues (und Gutes) für Wohnhandwerker

Sehen Sie im Überblick, welche rechtlichen und steuerlichen Änderungen im neuen Jahr für Sie, Ihre Mitarbeiter und Ihr Unternehmen relevant sind und welche Steuergeschenke der Staat bereithält.

Fahrtkostenzuschuss steuerfrei

Den Weg zur Arbeit mit dem öffentlichen Nahverkehr dürfen Sie Ihren Mitarbeitern vergüten. Jobtickets und Fahrtkostenzuschüsse stellen Sie Ihren Leuten steuer- und sozialversicherungsfrei zur Verfügung. Zumindest, wenn Sie die Leistung zusätzlich zum Lohn

gewähren. Nachteil: Die Finanzspritze mindert die Entfernungspauschale in der Einkommensteuererklärung des Mitarbeiters. Alternativ lassen sich die geleisteten Zuschüsse oder der geldwerte Vorteil pauschal mit 25 Prozent beim Arbeitgeber besteuern. Gelegentlichen Nutzern von Bus und Bahn soll so kein steuerlicher Nachteil entstehen.

Mehr Spielraum bei Aushilfen

Sogenannte kurzfristig Beschäftigte, also Aushilfen, die nicht mehr als drei Monate oder 70 Arbeitstage im Kalenderjahr arbeiten, profitieren von Vorteilen bei der Sozialversicherung. Voraussetzung: Der Arbeitsvertrag schreibt die begrenzten Arbeitszeiten fest, andernfalls fallen Sozialabgaben an. Zusätzlich kann der Arbeitgeber den Lohn mit 25 Prozent lohnversteuern. Mitarbeiter bleiben in diesem Fall unter bestimmten Voraussetzungen steuerfrei. Die Voraussetzungen hat die Bundesregierung nun erweitert: Der Mitarbeiter arbeitet maximal 18 Tage am Stück. Der Mitarbeiter verdient im Schnitt maximal 120 Euro am Tag (bisher 80 Euro). Der durchschnittliche Lohn des Mitarbeiters liegt ab 2020 nicht höher als 15 Euro pro Stunde (bisher 12 Euro).

Bessere Gesundheit für die Mitarbeiter

Bieten Sie als Chef etwa Rückentrainingsprogramme für Ihre Mitarbeiter an, gilt bisher ein Gesundheitsfreibetrag von 500 Euro. Bis dahin bleibt die Leistung steuerfrei. Der Betrag steigt 2020 auf 600 Euro. Begünstigt sind die Leistungen nur, wenn Sie sie zusätzlich zum Lohn gewähren. Tipp: Extras dienen nicht nur der Gesundheit, sondern der Mitarbeiterbindung. Studien zeigen, dass Arbeitnehmer solche Leistungen positiv wahrnehmen.

Ehrenamt ausüben

Ob Sie sich als Wohnhandwerker in der Handwerksorganisation oder im Verein engagieren: Die Übungsleiterpauschale wird voraussichtlich von 2.400 Euro auf 3.000 Euro im Jahr angehoben. Die Ehrenamtspauschale soll 2020 von 600 Euro auf 840 Euro pro Jahr steigen. Spenden akzeptiert das Finanzamt ohne Belege künftig in Höhe von bis zu 300 Euro statt bisher 200 Euro. Tipp: Gemeinnützige Tätigkeiten stärken das Image der Firma. Werben Sie daher mit Ihrem sozialen Engagement.

Steuerfreie Extras

Sachbezüge wie etwa Gutscheine bleiben steuer- und sozialabgabenfrei, wenn sie maximal 44 Euro im Monat

betragen. Seit dem 1. Januar gilt dieser Vorteil nicht mehr, wenn der Mitarbeiter dafür Teile seines Gehalts umwandelt. Stattdessen müssen Sachbezüge zusätzlich zum Lohn geleistet werden und ausschließlich zum Bezug von Waren oder Dienstleistungen. Geldkarten, mit denen Barauszahlungen möglich sind oder etwa PayPal-Zahlungen geleistet werden, sind nicht begünstigt.

Lohnsteuerklasse darf gewechselt werden

Seit diesem Jahr dürfen Ehepaare und eingetragene Lebenspartner mehrmals im Jahr ihre Steuerklasse ändern – wenn etwa eine Arbeitslosigkeit eintritt, man sich trennt oder ein neuer Job aufgenommen wird.

Hausbesitzer können profitieren

Energetische Gebäudesanierungen sollen gefördert werden, wenn Selbstnutzer ihre Immobilie auf den aktuellen Stand bringen. Noch ist das Programm in der Planung: Demnach soll das Finanzamt 20 Prozent der Aufwendungen verteilt auf drei Jahre von der Steuerschuld abziehen: im ersten und zweiten Jahr je sieben Prozent, im dritten Jahr sechs Prozent. Die steuerrelevanten Aufwendungen sollen auf bis zu 200.000 Euro pro Objekt begrenzt sein. Voraussetzung: Die Maßnahme müsste nach dem 1. Januar 2020 begonnen und vor 2030 abgeschlossen sein. Maximal abzugsfähig wären dann 40.000 Euro über drei Jahre. Wichtig: Es bedarf einer Rechnung, die per Überweisung zu begleichen ist. Tipp: Auch eine Austauschprämie für alte Heizungen in Höhe von 40 Prozent der Investitionskosten ist geplant. ►



Energetische Gebäudesanierung soll künftig stärker gefördert werden.

Mehr Geld bei ganztägigen Montagearbeiten

Arbeitnehmer in den Wohnhandwerken können bei Montagearbeiten ein zusätzliches, höheres lohnsteuerfreies Entgelt erhalten. Die Lohnsteuerrichtlinien sehen seit dem 1. Januar eine Erhöhung der Verpflegungspauschale vor.

Die neue Verpflegungspauschale sieht vor: Ab acht Stunden betrieblich veranlasster Abwesenheit können nun 14 statt zwölf Euro steuerfrei bezahlt werden und bei einer ganztägigen Abwesenheit (also an einem ganzen Kalendertag 0 bis 24 Uhr) 28

anstatt 24 Euro. Zu beachten ist, dass die Tarifverträge für Schreiner, Baufertigteilmonteure und Bestatter (MTV Schreiner Saar) sowie die Tarifverträge für Parkettleger und Raumausstatter eng an die Lohnsteuerrichtlinien gekoppelt sind. So wird aus der Kann-Vorschrift

in den Lohnsteuerrichtlinien eine Verpflichtung für den Arbeitgeber, bei beidseitiger Tarifbindung eine entsprechende Verpflegungspauschale zu zahlen. Es entsteht also ein arbeitsrechtlicher Anspruch zugunsten des Arbeitnehmers.

Dabei ist jedoch zu differenzieren: Bei ganztägiger betrieblich veranlasster Abwesenheit sehen die beiden Bundestarifverträge für Raumausstatter und Parkettleger sowie der MTV Schreiner Saar jeweils eine direkte Kopplung an die Lohnsteuerrichtlinien vor. Damit ist nun also die höhere Verpflegungspauschale von 28 Euro zu zahlen.

Dauert die betrieblich veranlasste Abwesenheitszeit, also die Montage auf der Baustelle, an einem Kalendertag mehr als 8 und weniger als 24 Stunden, gelten ausschließlich die Regelungen im jeweiligen Tarifvertrag, da die Lohnsteuerrichtlinien eine Kopplung unmittelbar nicht vorsehen. Der MTV Schreiner Saar sieht in diesem Fall einen Anspruch von acht Euro ab der achten Stunde sowie für jede weitere Stunde jeweils einen Euro zusätzlich bis maximal zwölf Euro vor. Es können also 14 Euro Verpflegungspauschale gezahlt

werden – aber selbst bei beidseitiger Tarifbindung müssen diese nicht gezahlt werden.

Bei den Raumausstattern sieht die Montageverordnung insoweit für Arbeiten außerhalb des Betriebes (Montagearbeiten) erst ab zehn Stunden einen lohnsteuerfreien Zuschlag vor –

und zwar nach wie vor in Höhe von zwölf Euro. Die gleiche Regelung besteht auch im bundesweiten Tarifvertrag für Parkettleger.

Unter dem Strich darf festgehalten werden, dass es einen Unterschied macht, ob es um den arbeitsrechtlichen Anspruch des Arbeitnehmers geht oder darum, bis zu welchem Betrag aus lohnsteuerrechtlicher Sicht die Zahlung einer Verpflegungspauschale durch den Arbeitgeber steuerfrei ist. Die maßgeblichen Wohnhandwerker-Tarifverträge sehen im Übrigen neben der (steuerfreien) Verpflegungspauschale keine weiteren Montagezuschläge vor. ■



Bei der Verpflegungspauschale muss neuerdings zwischen Anspruch und Steuerfreiheit unterschieden werden.



Nicht nur der Umwelt zuliebe: elektrisch fahren

Zum Schutz des Klimas besserte die Bundesregierung die Steuervorteile für Elektromobilität auf. Die Förderungen laufen teilweise bis 2030.

Höhere Kaufprämie für E-Autos: Bis 2025 fließt bei Anschaffung eines Elektroautos eine erhöhte Kaufprämie. Bei einem Listenpreis von bis zu 40.000 Euro gibt es 6.000 Euro. Für die sogenannten Plug-in-Hybride, die auch mit Verbrennungsmotor fahren, gewährt der Staat einen Zuschuss von 4.500 Euro. Bei Anschaffungskosten zwischen 40.000 und 65.000 Euro erhalten die Käufer bei einem reinen E-Wagen 5.000 Euro, für einen Plug-in-Hybriden 4.000 Euro.

Geringe pauschale Steuer: Mit emissionsfreien Elektroautos fährt es sich jetzt deutlich günstiger als mit einem konventionellen Dienstwagen. Hier reduziert sich die Bemessungsgrundlage auf ein Viertel des Bruttolistenpreises, wenn der unter 40.000 Euro liegt.

Aber: Plug-in-Hybride unterliegen nur der sogenannten 0,5-Prozent-Regelung, also der halbierten Bemessungsgrundlage. Der Wagen muss mindestens 40 Kilometer elektrisch am Stück fahren können. Die Vorgabe verschärft sich ab 2022, dann muss der Wagen mindestens 60 Kilometer elektrisch am Stück fahren, ab 2025 sogar 80 Kilometer. Alternativ gibt es eine Kohlendioxidemission von höchstens 50 Gramm je Kilometer ab. Die steuerlichen Vorteile bekommen auch Käufer eines neu angeschafften Gebrauchtfahrzeugs. Hinweis: So bleiben auch alle E-Wagen zehn Jahre nach Erstzulassung von der Kfz-Steuer verschont.

Sonderabschreibung nutzen: Reine Elektrolieferfahrzeuge, die zum Anlagevermögen gehören, können im ersten Jahr neben der gewöhnlichen AfA mit 50 Prozent der Anschaffungskosten abgeschrieben werden. Das betrifft Fahrzeuge mit einer Gesamtmasse von bis zu 7,5 Tonnen. ■

► Sonderabschreibung für Vermieter nutzen

Immobilien Eigentümer können für neue Wohnungen, die sie für zehn Jahre vermieten, zukünftig neben der regulären linearen Abschreibung von zwei Prozent auch eine Sonderabschreibung in Anspruch nehmen. Sie soll im Jahr der Anschaffung oder Fertigstellung und in den folgenden drei Jahren bis zu fünf Prozent jährlich betragen. Die Bemessungsgrundlage liegt bei maximal 2.000 Euro je Quadratmeter Wohnfläche. Voraussetzungen: Der Bauantrag muss zwischen dem 01.09.2018 und dem 31.12.2021 gestellt werden und neuen Wohnraum in einem neuen oder bestehenden Gebäude schaffen. Und: Die Anschaffungs- oder Herstellungskosten je Quadratmeter dürfen nicht über 3.000 Euro liegen.

Umsatzsteuer und Ist-Besteuerung

Von der Umsatzsteuerpflicht können sich Kleinunternehmer befreien lassen, wenn sie im Vorjahr bis zu 22.000 Euro Umsatz erzielt haben. Bisher liegt die Grenze bei 17.500 Euro. Plus: Die Grenze für die Ist-Besteuerung steigt von 500.000 Euro auf 600.000 Euro im Jahr. Sie ist erst fällig, wenn das Geld auf dem Konto liegt.

Mitarbeiterwohnungen mit Abschlag

Stellt der Chef seinem Mitarbeiter eine Wohnung zur Verfügung, handelt es sich um einen steuerpflichtigen Sachbezug. Neu ist ein Bewertungsabschlag in Höhe von einem Drittel der ortsüblichen Miete. Falls die Miete nicht mehr als 25 Euro kalt pro Quadratmeter beträgt und falls der Mitarbeiter mindestens zwei Drittel der ortsüblichen Miete bezahlt, profitieren die Parteien von einem Freibetrag. Die Leistung bleibt steuerfrei.

Spielräume bei Gruppen-Unfallversicherungen

Handwerksunternehmen, die Gruppenunfallversicherungen für ihre Mitarbeiter abschließen, können diese pauschal mit 20 Prozent lohnversteuern. Vorausgesetzt: Im Schnitt werden mehr als 100 Euro pro Arbeitnehmer ausgegeben (bisher 62 Euro). ■

Mehr Geld für Ärzte bei der Leichenschau

Zum 1. Januar ist eine Änderung der Gebührenordnung für Ärzte (GOÄ) in Kraft getreten, mit der die Gebühren für eine Leichenschau erheblich angehoben wurden.



Grundlegend sieht die neue Regelung jeweils eine Gebührenposition für die vorläufige Leichenschau (Nummer 100) und für die eingehende Leichenschau (Nummer 101) vor. Zu beiden Positionen kann bei unbekannter Identität des Verstorbenen und/oder besonderen Todesumständen ein Zuschlag hinzukommen (Nummer 102). Zusätzlich können sowohl bei der eingehenden als auch bei der vorläufigen Leichenschau die sogenannten „Unzeitenzuschläge“ berechnet werden. Diese Zuschläge unter den Kürzeln F, G und H betreffen die Arbeitszeiten am Einsatzort: F für abends (20 bis 22 Uhr) oder morgens (6 bis 8 Uhr), G für nachts (22 bis 6 Uhr) und H für samstags, sonntags oder feiertags.

Ebenfalls hinzukommen können noch Wegegeld oder Reiseentschädigung gemäß den Paragraphen 8 und 9 der GOÄ. Neu ist hier vor allem die Reiseentschädigung gemäß Paragraph 9: Übersteigt die einfache

Wegstrecke von der Praxis oder vom Wohnsitz des Arztes zum Einsatzort 25 Kilometer, wird neben dem Kilometergeld von 26 Cent pro Fahrkilometer immer ein sogenanntes Abwesenheitsgeld in Höhe von 51,13 Euro berechnungsfähig.



Seit dem 1. Januar regelt eine Änderung der Gebührenordnung für Ärzte die Kosten einer Leichenschau neu.

Insgesamt kann ein Arzt nun für eine Leichenschau durchaus einen Betrag von fast 250 Euro liquidieren. Aus der Rechnung muss allerdings ersichtlich sein, ob es sich um eine vorläufige oder eine endgültige Todesbescheinigung handelt, um welchen Sterbefall es geht, um welchen Wochentag es sich handelt (mit genauem Datum) und um den Zeitrahmen des Einsatzes vor Ort, also die Dauer der ausgeführten Leichenschau. Das Bundesgesundheitsministerium veranschlagt grundsätzlich einen Zeitaufwand von rund 60 Minuten, um sorgfältig und leitliniengerecht eine eingehende Leichenschau zu erbringen. Liegt der Zeitaufwand unter 40 Minuten, verringert sich die Gebühr. Bestatter sollten darauf achten, dass die Rechnungen auf ihre Auftraggeber oder die Angehörigen ausgestellt werden. Auf den Bestatter selbst ausgestellte Rechnungen des Arztes sollte er zurückweisen.

Die neue Gebührenordnung bietet keinen Raum für erhöhte Abrechnungssätze – wie sonst bei Privatliquidationen durchaus üblich. Es gilt also immer der einfache Satz – auch bei Sozialbestattungen. ■

Weitere Hinweise:
www.bestatter.saarland

Saubere Luft mit System

Fragen Sie den Fachhändler Ihres Vertrauens



Zwischenfilter



Filterhaus



Entstauber



Schleifstand



Lackierraum



Besuchen Sie uns
auf der Holz-Handwerk
Halle 10.0 Stand 309

NESTRO®

www.nestro.de/shop



Sven Steinmann bei der Arbeit
in seiner Werkstatt in Blieskastel.

Der geborene Anführer ist ein Chef mit Prinzipien

Schreinermeister Sven Steinmann aus Blieskastel lebt seinen Traumberuf mit Leidenschaft und einem untrüglichen Gespür für Kundenservice. Dass er nebenbei noch Zeit und Muße für das eine oder andere Ehrenamt und Hobby hat, grenzt an ein Wunder.

Abgekämpft aber gut gelaunt kommt er vom Feuerwehrein-
satz. Der Sturm hat Bäume auf die
Straße stürzen lassen – und das zu
nachtschlafender Zeit. Vier Stunden
haben die Aufräumarbeiten gedauert.
„Und das ohne Kaffee“, wie Sven Stein-
mann sagt. Jetzt sitzt er frisch geduscht

und im schmucken Firmen-Shirt mit
seinem zuvor vermissten Heißgetränk
im Esszimmer seines kürzlich bezoge-
nen Eigenheims und erzählt von sei-
nem Werdegang. Und er hat einiges zu
erzählen.

Sven Steinmann wusste schon früh in
seinen 37 Lebensjahren, dass er Schrei-

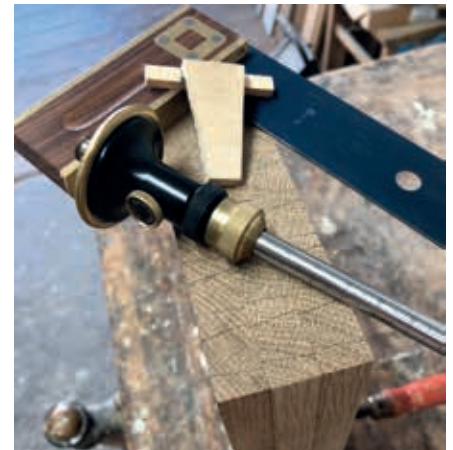
ner werden möchte und hat diese Idee
konsequent bis zur Meisterschaft vor
zwei Jahren verfolgt. Das musste gefei-
ert werden – und wie: „Es war immer
mein größter Traum, einmal Schrei-
nermeister zu sein. Und als ich am 18.
August 2018 meinen Meisterbrief in
Händen hielt, war ich richtig, richtig



Je anspruchsvoller eine Arbeit daherkommt, desto lieber nimmt sich Sven Steinmann der Sache an.



Arbeitsschutz ist für Sven Steinmann enorm wichtig: Bislang gab es in seinem Betrieb keinen Arbeitsunfall.



Die Liebe zum Detail übt für Sven Steinmann schon seit seiner Zeit als kleiner Junge große Faszination aus.

stolz“, sagt einer, der dieses Ereignis mit einem rauschenden Fest für 300 (!) geladene Gäste gefeiert hat. „Da haben wir es so richtig krachen lassen, mit Livemusik von der hiesigen Rocklegende Purple Haze und Dessert von Henrys Eismanufaktur. Das war geil!“ Das glaubt man ihm gerne und sofort. Auch dass er den Beruf des Schreiners als „Traum“ bezeichnet, ist nicht nur so dahergesagt. Denn Sven Steinmann lebt diesen Traum erkennbar mit einer ansteckenden Begeisterung, wie sie bei seinen Berufskollegen nur selten zu finden ist. Seine Leidenschaft ist eben echt und Authentizität ein ziemlich passender Schlüssel zum Erfolg. Und diesen Erfolg hat er, wie er sagt. Seit ein paar Jahren ist er nämlich Inhaber des Blieskasteler Traditionsunternehmens „Schreinerei & Bestattungen Schmidt“ – und der Laden läuft. „Ja, ich bin jetzt im fünften Jahr selbstständig und habe das keine Sekunde bereut.“ Dafür hat er auch mächtig Gas gegeben und den Betrieb der Familie Schmidt vom Kopf auf die Füße gestellt – ohne mit den guten alten Traditionen zu brechen. Und die wären? „Ich bin e Kaschdeler (also ein bekennender Blieskasteler, Anmerkung der Redaktion) und sehr heimatverbunden. Ich kenne hier die meisten Leute und helfe gerne – auch bei Kleinigkeiten. Das muss man hier so machen und das spricht sich dann eben rum“, sagt er mit einem gewinnenden Siegerlä-

cheln. „Das haben die drei Generationen Schmidt schon so gemacht und ich führe diese Tradition gerne fort.“ Mit einer Tradition hat er allerdings gebrochen. Aus voller Überzeugung. Der Betrieb namens „Schreinerei & Bestattungen Schmidt – Inhaber Sven Steinmann“ ist nicht weitgehend unsichtbar, wie sonst viele Schreinerbetriebe. Im Gegenteil: „Wir treten grundsätzlich in einheitlicher Firmenkleidung auf, dafür hat jeder Mitarbeiter ausreichende Garnituren für jedes Wetter bekommen und auch jeder meiner Leute hat eine persönliche Firmenvisitenkarte. Auch haben wir auf all unseren Autos einen einheitlichen Auftritt und der Betrieb ist jetzt durch Schilder an der Straße gut sichtbar. Ich lege großen Wert auf diese Äu-

ßerlichkeiten, die letztlich Marketing für meinen Betrieb sind.“ Dazu passt auch der Internetauftritt, der klar und unprätentiös das Leistungsspektrum des Unternehmens abbildet: Schreinerei, Bestattungen aller Art und Bestattungsvorsorge, Fensterbau (Holz, Kunststoff, Alu und Holz-Alu), Klapp- und Rollläden, Reparaturen und Renovierungen, Innenausbau (Decken, Böden und Zimmertüren), Treppenbau, Schlüsseldienst, Rauchwarnmelder, Einbruchschutz, Glas und Spiegel. Man merkt im Gespräch: Der Allrounder Sven Steinmann überlässt nichts dem Zufall. So hat er die Farbe Blau bei Firmenkleidung und -fahrzeugen bewusst gewählt, „denn Blau schafft Vertrauen“, wie er weiß. Und Vertrauen der Kunden ist das beste Mar- ▶

Fotos: Schreinerei Schmidt (4)

LUFT NACH OBEN



www.schuko.de
kirchberg@schuko.de
+49 (0)6763/30319-0

Absaug-, Oberflächen- und Filtertechnik



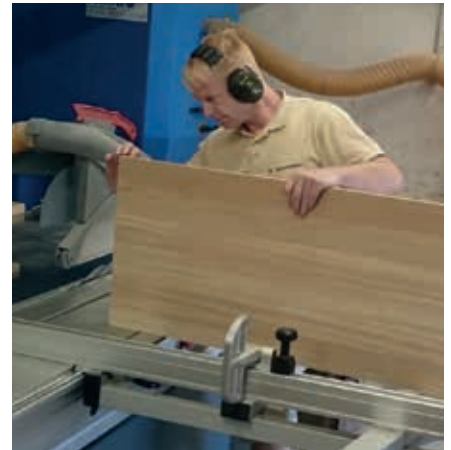
Holz-Handwerk in Nürnberg - 18.-21.03.2020 - Halle 12.0 - Stand 220



Im Meisterjahr 2018 musste auch bei seinem Meisterstück alles auf den Millimeter genau passen.



Detailarbeit an seinem Meisterstück, das in voller Pracht linksunten auf dieser Seite zu sehen ist.



Der (angehende) Meister bei der Arbeit an seinem Meisterstück – immer vorbildlich mit Gehörschutz.

► keting – und die Aufträge kommen von alleine. Während des Gesprächs klingelt das Telefon: „Sven Steinmann, Firma Schmidt“, sagt der stets freundliche 37-Jährige und verspricht der neuen Kundin, den defekten Stuhl zu reparieren. Aber: Es dauere bestimmt drei Wochen. Diese Klarheit und Verbindlichkeit sind wesentliche Bausteine eines guten Dienstes am Kunden, die mindestens ebenso wichtig sind wie die eigentliche Handwerkskunst eines Schreiners.



Ein anspruchsvoll herzustellendes Sideboard mit Hängeschrank – Sven Steinmanns Meisterstück.

Sven Steinmann vereinbart scheinbar mühelos all diese Eigenschaften, die letztlich einen erfolgreichen Wohnhandwerker-Unternehmer ausmachen. Und: Er darf ein gesundes Selbstvertrauen sein Eigen nennen. Gefragt nämlich, wie er das mit der Chefrolle sehe, muss er nicht lange überlegen und sagt: „Ich bin der geborene Unternehmer und gehe aus Überzeugung gerne vorneweg. Das war schon in der Schule als Klassensprecher so, das war nicht anders im Fußballverein, wo ich Mannschaftskapitän war, und das ist jetzt so bei der Feuerwehr, dort bin ich zweiter Chef.“

Und wie sieht es mit Verbandsarbeit aus? „Auch da mache ich aus großer Überzeugung mit und will Verantwortung übernehmen. Gerne bin ich Lehrlingswart im Saarpfalz-Kreis und beaufsichtige auch bei den Prüfungen die angehenden Gesellen.“ Man könnte auch sagen, wenn alle anderen sich wegducken, hebt er die Hand. So war es jedenfalls beim ersten Juniorentreffen des Wirtschaftsverbandes Holz und Kunststoff Saar. Gefragt, wer denn als Sprecher des neu geschaffenen Nachwuchsgremiums fungieren möchte, hat sich Sven Steinmann sofort gemeldet, auch wenn er doch eigentlich schon genug zu tun hat. Neben seiner Schreinerei und dem ehrenamtlichen Engagement beim Verband und bei der Feuerwehr hat er den Lkw-Führerschein gemacht und auch den Jagd-

schein. Auch darf er Hunde ausbilden und nennt sich selbst einen ehrgeizigen Angler. Nur mit dem Fußball und seiner früheren Leidenschaft Motorradfahren hat er inzwischen aufgehört. Man glaubt es kaum, aber der vielseitig interessierte Allroundschreiner, der schon immer gerne getüftelt und gewerkelt hat, hat keine Scheu, seine Eltern und sein intaktes soziales Umfeld als die wertvollsten Stützen in seinem Leben zu nennen: „Tolles Umfeld, schon immer!“

Und welchen Traum träumt er jetzt, wo er doch seinen Meistertitel in der Tasche hat? Jetzt träumt er einen privaten Traum, der sich sogar schon bald erfüllen wird: Sven Steinmann wollte schon immer Kinder. Jetzt ist es soweit, denn schon im April wird er sich auch Papa nennen dürfen. Als er das verrät, sieht man einem durch und durch glücklichen Menschen ins Gesicht, dem zum vollkommenen Glück jetzt nur noch eines fehlt. Aber das ist eine andere Geschichte – für später mal... ■

Mehr Infos und Kontakt:
Schreinerei & Bestattungen Schmidt,
Inhaber Sven Steinmann,
Blietalstraße 32,
66440 Blieskastel,
Telefon 06842-2138,
Fax 06842-539961, E-Mail
info@schreinerei-bestattungen-schmidt.de,
www.schreinerei-bestattungen-schmidt.de



Wer einen Spezialisten für riesige Fenster von hoher Qualität sucht, ist bei Bauelemente Hassler in Weiskirchen genau an der richtigen Adresse.

Premium- Wohnhandwerk aus dem Hause Hassler

Aus einem ehemaligen Autohaus in Weiskirchen hat die Familie Hassler einen beeindruckenden Showroom mit Premiumangeboten für Fenster, Türen, Winter- und Sommergärten gemacht. Und: das Geschäft läuft gut!

Als Schreiner ist es immer gut, genau zu wissen was man will. Es kann Sinn machen, sich bewusst als Allrounder im Ort zu positionieren, für andere Kollegen mag die Produktion in der Nische genau das Richtige sein. Für Kurt Hassler hat sich sehr schnell herausgestellt, dass er etwas ganz Besonderes anbieten möchte: Premium-

produkte von exzellenten Herstellern, bei denen die Qualität für sich spricht – und natürlich auch bezahlbar ist. Das war 1991, als der heute 57-Jährige die Schreinerei in einer Garage gegründet hat, noch nicht gleich klar. Aber bald. Wegen anhaltender Expansion wurde mehrfach der Standort gewechselt. Erst Saarbrücken, dann

Losheim, jetzt eben Weiskirchen nebst Dependance in Wadern-Steinberg. Kurt Hassler scheint alles richtig gemacht zu haben, denn der Laden ist stets gut besucht– und er hat bereits einen Nachfolger aus der Familie mit im Boot: Thomas Hassler (26), geprüfter Betriebswirt und Meister im Tischlerhandwerk, erzählt mit Feuereifer ►



Kurt (57) und Thomas Hassler (26, rechts) führen mittlerweile gemeinsam die Geschäfte von Bauelemente Hassler.



Winter- und Sommergärten in Premiumqualität finden bei Bauelemente Hassler immer mehr Abnehmer – längst nicht nur im Saarland.



Übergroße Haustüren aus einem nicht alltäglichen Materialmix finden Kunden beim Spezialisten in Weiskirchen.

► von der Philosophie des Familienunternehmens, in dem selbstverständlich auch seine Mutter Regina mitarbeitet. Doch damit nicht genug. Die Belegschaft ist mittlerweile auf 14 Mitarbeiter angewachsen, darunter drei Meister, ein Techniker, ein Metallbauer sowie ein Rollladenbauer.

Apropos Firmenphilosophie, die beschreiben Kurt und Thomas Hassler so: „Wir wollen unseren Kunden bleibende Werte verkaufen.“ Soll heißen, dass sie auf stilvolle Langlebigkeit setzen, was wiederum das Gegenteil von billig und von der Stange ist.

Wer das ehemalige Autohaus an der Hauptstraße in Weiskirchen betritt, der sieht und versteht sofort, um was es den beiden Geschäftsführern des Unternehmens „Bauelemente Hassler GmbH“ geht. Hier wird Qualität mit Niveau geboten, ob bei Fenstern, Türen, Winter- oder Sommergärten. Besonders die übergroßen, massiven Haustüren der Marke Niveau stechen sofort ins Auge. Der Name ist hier Programm, wie Thomas Hassler erzählt. „Niveau ist ein Nischenanbieter aus dem Westerwald. Sie bieten höchste Qualität und passen deshalb perfekt zu uns und unseren Kunden, die überwiegend aus dem privaten Bereich kommen“, sagt der Juniorchef und verrät auch gleich, dass sein Vater Kurt mit dem Geschäftsführer von

Niveau, Dieter Heep, mittlerweile sehr gut befreundet ist. „Wir arbeiten sehr eng zusammen, beispielsweise auch bei der Produktentwicklung“, sagt Thomas Hassler und zeigt auf eine beeindruckende Haustür, die aus einer 700 Jahre alten Eiche gefertigt wurde. Wow! Nur konsequent, dass die Firma Hassler die Niveau-Produkte seit 2005 im Saarland exklusiv vertreiben darf. Thomas Hassler nennt den Showroom, wo all die ebenso wuchtigen wie beeindruckenden Türen und Fenster zu sehen sind, eine „Erlebnisausstellung“ – und man versteht sofort, warum er recht hat.

Und weil das alles so gut funktioniert und die Kunden gerne kommen, wollen Vater und Sohn Hassler weiter expandieren. Gerade sind sie dabei, die ehemalige Autowerkstatt in einen gigantischen Showroom für Winter- und Sommergärten der Marke Solarlux umzubauen. Die gezeigten Pläne für die 400 Quadratmeter große Halle lassen erahnen, warum sich die Kunden gerne von der Firma Hassler beraten lassen: Beeindruckende Ästhetik trifft auf langlebige Produkte und eine kompetente Beratung. „Bei mir dauert ein Kundengespräch nicht selten vier Stunden – aber das muss auch sein. Schließlich wollen wir, dass unsere Kunden ein Leben lang Freude an ihren Fenstern und Türen haben“, sagt Thomas Hassler und ergänzt: „Wir be-

raten auf technischer Basis – und sehr, sehr gründlich“.

Sie wollten sich mit ihrem Konzept absetzen von der breiten Masse – und es ist ihnen gelungen, wie sie selbst sagen. Aber sind die Standorte im Nordsaarland eigentlich die richtigen für solch ein Geschäftsmodell auf Premium-Niveau? „Geradezu perfekt“, kann ich nur sagen. Der 26-jährige Juniorchef nennt die Nähe zu Luxemburg und die extrem hohe Eigenheimdichte im Einzugsgebiet als die größten Vorteile. Im Übrigen baue man schließlich (meist) nur einmal im Leben ein Haus und nehme deshalb auch mal etwas weitere Wege in Kauf, um besondere Türen und Fenster auszusuchen.

Ist wohl so und dann geht alles wie von selbst. Oft sind es nämlich die Nachbarn, Freunde und Bekannte der Kunden der Firma Hassler, die neue Kunden bringen. Eben, weil sie gut beraten wurden, gute und besondere Produkte zeigen können und deshalb gerne Empfehlungen aussprechen. So kommt es auch, dass der kleine Familienbetrieb aus dem Nordsaarland reihenweise große Häuser ausstattet: „Wir machen praktisch keine Werbung, sondern leben sehr gut von der Mund-zu-Mund-Propaganda – eben weil unsere Mitarbeiter und Monteure sehr gewissenhaft beraten und arbeiten“, ist sich Thomas Hassler sicher.

Und seit sie seit 2011 am neuen Standort sind, läuft das Geschäft noch besser – „weil wir den Kunden jetzt eine Riesenauswahl bester Produkte zeigen können“. Da wären sie also wieder, die Vorzüge eines vorzüglich konzipierten Showrooms, bei dem selbst der Eingang zur Kundentoilette mit seiner massiven Edelholztür massiv beeindruckt.

Gelernt hat Thomas Hassler übrigens nicht im elterlichen Betrieb, sondern in einem kleinen Betrieb in der Pfalz. Und sein Meisterstück, ein Schreibtisch aus Beton und alter Eiche, sieht sehr prachtvoll und innovativ aus. Kein Wunder, dass er sich wohlfühlt im väterlichen Betrieb, den er jetzt nach und nach alleinverantwortlich führen soll. Vater Kurt ist sichtlich froh und auch stolz, dass er seinen Sohn für die Nachfolge gewinnen konnte. Für Thomas Hassler stand das



Auch für große, exklusive Wohneinheiten hat das Unternehmen Hassler die passenden Türen und Fenster im Programm.

nie in Frage, denn die Familie hat eine Tradition: „Alle waren immer schon Schreiner, also klar, dass ich das auch werden wollte.“ Nur einmal im Schulpraktikum ist er fremdgegangen und hat bei einer IT-Firma reingeschnuppert: „Seither war mir klar, dass ich nur Schreiner werden will, weil man hier jeden Tag was anderes macht. Das ist genau mein Ding.“

Genau sein Ding sind für Vater Kurt Hassler so exklusive Sachen wie Haustüren aus echtem Beton oder beeindruckend riesige rahmenlose Fenster. Nicht zu vergessen die Haustüren mit Keramikoberfläche oder jene aus Himalaya-Stein, den er stolz in der

Ausstellung zeigt. „Ja, unsere Ausstellung soll zeigen, was wir können. Und wir können viel. Was wir nicht haben, ist schwer zu kriegen“, sagt einer, der nicht ohne Stolz sein Lebenswerk betrachtet, das jetzt in gute Nachfolgerhände gelegt wird. ■

Mehr Infos und Kontakt:
 Bauelemente Hassler GmbH,
 Geschäftsführer Kurt und Thomas Hassler,
 Auf der Heide 22,
 66709 Weiskirchen,
 Telefon 06876-9119960,
 Fax 06876-9119966,
 E-Mail info@bauelemente-hassler.de,
www.bauelemente-hassler.de

Ihr Spezialist für Absaug- und Brikettiersysteme

Holz-Handwerk Nürnberg
 Halle 9, Stand-Nr. 305



SPÄNEX

sicher ■ sauber ■ effizient ■

- Absaugen
- Fördern
- Filtern
- Brikettieren
- Lackieren
- Zerkleinern

SPÄNEX GmbH ■ ☎ +49(0) 5571 304-0 ■ ✉ info@spaenex.de ■ www.spaenex.de

Auf der HOLZ-HANDWERK in Nürnberg können Besucher auch den NESTRO-Entstauber NE 300 P im Livebetrieb sehen.



NESTRO Lufttechnik setzt auf Energieeffizienz und Schallminimierung

In den Bereichen Staub-, Späne- und Farbnebelabsaugung versteht sich NESTRO als einer der Marktführer und bietet seit mehr als 40 Jahren geschlossene Systemlösungen an.

Auf der diesjährigen Messe HOLZ-HANDWERK in Nürnberg (18. bis 21. März) setzt NESTRO die Schwerpunkte Energieeffizienz und Schallminimierung. Die NESTRO Lufttechnik GmbH befindet sich mit ihrem über 100 Quadratmeter großen, offenen Messestand (Stand-Nr. 309) wieder im Zentrum der Halle 10.0. Das Unternehmen führt seine Filter- und Oberflächen-technik im Live-Betrieb vor.

In den Bereichen Staub-, Späne- und Farbnebelabsaugung versteht sich NESTRO im Holzhandwerk als einer der

Marktführer und bietet seit mehr als 40 Jahren geschlossene Systemlösungen an. Den gerade auch im Handwerk wachsenden Anforderungen hinsichtlich Energieeffizienz und Reduzierung der Lärmbelastung begegnet NESTRO mit einem kompetenten, umfassenden Beratungsangebot und passender Technologie. Deutliche Energieeinsparungen lassen sich auf der Anlagenseite durch den Einsatz von hocheffizienten Ventilatoren, von Frequenzumrichtern zur Ventilatorensteuerung, von hocheffizienten Motoren (IE3, IE4) und von Umluftsystemen anstelle von Abluftsystemen sowie durch die Nutzung der Rückluft zum Heizen oder Klimatisieren realisieren. Hierfür gibt es in einigen Ländern Fördermöglichkeiten, die selbst die Umrüstung bestehender An-

lagen – zum Beispiel von Überdruck auf Unterdruck – interessant machen. Auch Schallemissionen lassen sich durch optimales Produkt- und Anlagendesign sowie durch verschiedene Dämmmaßnahmen drastisch verringern. Besucher können auf der HOLZ-HANDWERK bei NESTRO und in der HOMAG-City viele Anwendungen im Arbeitsbetrieb live erleben und beurteilen.

Auf einer kompakten Aufstellfläche von zwölf Quadratmetern zeigt NESTRO, wie man aus Rest- und Abfallholz einen energetisch hervorragenden Biobrennstoff in Form von Briketts herstellt. Holzbriketts haben im Gegensatz zu Scheitholz eine konstante Dichte, brennen besonders gleichmäßig und kontrolliert ab und hinterlassen kaum Asche. Das vorgestellte System besteht aus einem Zerspaner und einem für die Innenaufstellung zugelassenen Mobilentstauber mit untergebauter Brikettierpresse. Die hergestellten Briketts haben einen Durchmesser von 60 Zentimetern und sind an jedem trockenen Ort lagerfähig.

Mit dem NESTRO-Unterdruck-Filterhaus können auf engstem Raum große Filterflächen untergebracht und anfallendes Material mit einem maximalen Tagesvolumen von 23 Kubikmetern zwischengelagert werden. Bei dieser großen Anlage mit einer Filterfläche von 175 Quadratmetern können Besucher live beobachten, wie aus im Unterdruck abgesaugtem Holzstaub und Holzspänen energetisch nutzbare Briketts entstehen. Eine Brikettierpresse reduziert das Lagervolumen und verbessert die Lager- und Transportfähigkeit des Filterguts.

Die 1977 gegründete NESTRO Lufttechnik GmbH ist heute einer der etablierten Hersteller von Produkten und Systemen für die Absaug- und Filtertechnik, für deren nachgeschaltete Heiztechnik sowie für die Oberflächen-, Sortier- und Entsorgungstechnik. ■

Mehr Infos und Kontakt:
NESTRO Lufttechnik GmbH,
Paulus-Nettelstroth-Platz,
07619 Schkölen/Thüringen,
Telefon 036694-410,
info@nestro.de,
www.nestro.de

Neuer Grenzwert für Formaldehyd- emissionen von Holzwerkstoffen

Der Grenzwert für Formaldehydemissionen von 0,1 Parts per Million (ppm) aus in Verkehr gebrachten Holzwerkstoffen muss seit dem 1. Januar nach der Referenzprüfnorm DIN EN 16516 oder weiterhin nach DIN EN 717-1, dann mit Faktor zwei, geprüft werden.

Nach der Chemikalien-Verbotsverordnung vom 20. Januar 2017 dürfen beschichtete und unbeschichtete Holzwerkstoffe (Spanplatten, Tischlerplatten, Furnierplatten und Faserplatten) nicht in den Verkehr gebracht werden, wenn die durch den Holzwerkstoff verursachte Ausgleichskonzentration des Formaldehyds in der Luft eines Prüfraumes 0,1 Milliliter pro Kubikmeter (ppm) überschreitet.

Seit den 1990er-Jahren wurde als Referenzprüfnorm dabei die DIN EN 717-1 herangezogen. Der in der Chemikalien-Verbotsverordnung genannte Grenzwert wurde unterschritten, wenn nach dieser Referenzprüfnorm die sogenannte Emissionsklasse E1 erreicht wurde.

Eine kontinuierliche Verbesserung der Luftdichtheit der Gebäude machte nach Einschätzung des Umweltbundesamtes (UBA) und der Bundesanstalt für Materialforschung aber eine Anpassung der Prüfbedingungen notwendig, damit die Laborgrenzwerte auch auf die Realität übertragbar sind. Diese Entwicklung wurde in der europäisch harmonisierten Prüfnorm DIN EN 16516 berücksichtigt, welche im Gegensatz zur bisher verwendeten Referenzprüfnorm einen höheren Wert der Beladung und einen niedrigeren Wert für den Luftwechsel bei der Prüfung vorsieht.

Werden Holzwerkstoffe in Verkehr gebracht, die mit einem Herstellungsdatum nach dem 01.01.2020 deklariert sind, sollte darauf geachtet werden, dass der Formaldehydgrenzwert von 0,1 Milliliter pro Kubikmeter beziehungsweise die Emissionsklasse E1 entsprechend



Faktisch gilt seit 1. Januar der neue Grenzwert von 0,05 ppm für Formaldehydemissionen von Holzwerkstoffen.

der DIN EN 16516 oder der DIN EN 717-1, dann mit Faktor zwei, geprüft wurde. Da das alte Messverfahren nach der DIN EN 717-1 immer noch valide Ergebnisse erzeugt, ist diese Prüfung auch weiterhin möglich – allerdings müssen die Ergebnisse, die nach dieser Prüfnorm erfolgt sind, mit dem Faktor zwei multipliziert werden. Faktisch wurde damit ein

neuer Standard für Holzwerkstoffe mit dem Grenzwert von 0,05 ppm geschaffen. Der Verband der Deutschen Holzwerkstoffindustrie (VHI) und der Verband der Deutschen Holzindustrie (HDH) verwenden hierfür den Begriff des „E05 Standards“.

Mehr Infos:

www.umweltbundesamt.de

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



Lehrreicher Ort: die BECHER Akademie in Maintal bei Frankfurt.

Die BECHER-Akademie will Wohnhandwerker schulen und begeistern

Die BECHER-Akademie in Maintal bietet eine neue Schulungsplattform mit Mehrwert. In Informationsveranstaltungen und Verarbeiterschulungen erfahren Wohnhandwerker spannende und aktuelle Inhalte rund um den dekorativen Innenausbau.

Ab sofort finden in der BECHER-Akademie neben den „LG-HI-MACS-Verarbeiterschulungen“ auch Schulungen zu den innovativen „Fibo Wandpaneelen“ statt. Weiterhin im Programm sind die erfolgreichen Verarbeiterschulungen „Der Schreiner im Bad“ und „Terrassendielen richtig verlegen“ sowie der Infoabend zum Thema „Nachhaltigkeit im Innenausbau“. Neu ist zudem eine Workshopreihe für Unternehmer zu aktuellen Themen.

Die BECHER-Akademie in Maintal bietet für Wohnhandwerker eine neue Schulungsplattform mit Mehrwert. In Informationsveranstaltungen und Verarbeiterschulungen sind spannende und aktuelle Inhalte rund um den dekorativen Innenausbau zu erfahren. Hierbei bieten moderne und neu ausgestattete Schulungsräume mit den passenden Bearbeitungsmaschinen die ideale Basis für praxisnahe Schulungen. Zu den Zielen der BECHER-Akademie gehören auch der Aufbau und Ausbau eines kompetenten Netzwerks. ■

Mehr Infos und Anmeldungen: www.becher-holz.de (dort Unternehmen und BECHER-Akademie wählen)

Kompakt ja, Kompromisse nein

Die Firma Schuko, einer der führenden Hersteller von Absaug- und Filtertechnik, bietet kompakte Lösungen für jede Betriebsgröße.

Hört man sich in der Branche um, wird schnell klar: Noch nie waren Luftqualität und -reinhaltung so im öffentlichen Bewusstsein wie heute. Dabei richtet sich der Blick nicht nur auf die Feinstaubbelastung, sondern auch auf die Luftqualität in Gebäuden. Denn mit einer optimalen Absaugung von Staub- und Späneabfällen wird für gesunde und sichere Arbeitsbedingungen gesorgt, die Maschinenverfügbarkeit erhöht und die Produktivität des Unternehmens gesteigert.

Genau hier sieht Schuko noch „Luft nach oben“. Als einer der führenden Hersteller von Absaug- und Filtertechnik entwickelt das Familienunternehmen seit über 50 Jahren innovative Technik für Handwerk und Industrie und präsentiert auf der HOLZ-HANDWERK in Nürnberg vom 18. bis 21. März kompakte Lösungen für jede Betriebsgröße. Der Schuko-Messestand auf der HOLZ-HANDWERK befindet sich in Halle 12.0 (Stand-Nr. 220). Absauganlagen im holzverarbeitenden Handwerk sind aufgrund der häufig

geringen Platzverhältnisse kompakt und auf kleinstem Raum zu planen. Und bei der Innenaufstellung ist besonders auf die Rückführung der gefilterten Luft zu achten.

Je nach Spänevolumen und örtlichen Platzverhältnissen können kleine und preisgünstige Absauggeräte, Entstauber zur Innenaufstellung sowie Filteranlagen zur Außenaufstellung ihren Einsatz finden. Auf der Messe informiert der Absaug-Spezialist über eine breite Produktpalette für das Holzhandwerk und die Holzindustrie, neben stationärer Absaugtechnik wie den VALIDUS Industriefilteranlagen auch fahrbare Absauggeräte und mobile Entstauber der Baureihe VACOMAT. Zerkleinerungsmaschinen und Brikettierpressen dienen der platzsparenden Lagerung oder energetischen Nutzung von Alt- und Restholz. Für die Oberflächenbehandlung stehen Farbnebelabsauglösungen und Schleiftische zur Auswahl. ■

Mehr Infos und Kontakt:

Schuko H. Schulte-Südhoff GmbH,
Gewerbepark 2,
49196 Bad Laer,
Telefon 05424-8060,
E-Mail info@schuko.de,
www.schuko.de



Schuko präsentiert auf der HOLZ-HANDWERK innovative Absaug- und Filtertechnik.

Die PointLine CAD GmbH präsentiert ihre Produktpalette beim nächsten Juniorentreffen in Saarbrücken-Von der Heydt.



Spannende Präsentation beim Juniorentreffen am 10. März in Von der Heydt

Die PointLine CAD GmbH mit Sitz in Pfaffenweiler ist ein Lösungsanbieter für innovative CAD-Systeme und standardisierte ERP-Branchenlösungen für Holzverarbeitende Betriebe.



Eine Präsentation der Branchensoftware der Firma PointLine steht im Mittelpunkt des nächsten Juniorentreffens in der Schreinerlehrwerkstatt in Saarbrücken-Von der Heydt. Am 10. März von 18 bis 19.30 Uhr stellt der Geschäftsführer des südbadischen CAD-Anbieters, Schreinermeister Thomas Wagner, die beträchtlichen Möglichkeiten seines Programms, insbesondere mit der Anbindung an die hauseigene ERP-Lösung vor. Damit lässt sich der gesamte Prozess vom Verkauf über die Arbeitsvorbereitung bis zur Rechnungsstellung und Nachkalkulation abdecken. Im

Anschluss sind die Teilnehmer zu einem Imbiss und Umtrunk eingeladen. Die PointLine CAD GmbH ist Mitglied der BORM-Gruppe mit Hauptsitz in Schwyz in der Schweiz, welche sich seit über 40 Jahren mit der Abbildung von effizienten Arbeitsweisen in Branchenlösungen und CAD-Systemen für planende und produzierende Unternehmen befasst. Rund 85 Mitarbeiter sind täglich mit der kontinuierlichen Weiterentwicklung der BORM-Produktpalette beschäftigt. „Wir ermöglichen unseren Kunden die vollständige Durchgängigkeit und Integration aller eingesetzten Softwarebausteine“, heißt es in einer Pressemeldung.

PointLine CAD: Das kreative 2-D- und 3-D-Gestaltungs- und Konstruktionswerkzeug für Schreiner. Selbst komplexe Entwürfe werden dank großer Funktionalität und klarer Befehlsfüh-

rung einfach umgesetzt. Umfangreiche Bibliotheken, auch mit Parametrisierung, machen es zu einem leistungsfähigen, schnell erlernbaren und deshalb effizienten CAD. Mit dem integrierten Renderer CADDFoto werden fotorealistische Bilder oder 3-D-Panoramen im Handumdrehen erstellt.

PointLine CAM: Die effektive Vorbereitung für die Produktion. Generieren Sie Bearbeitungsdaten, welche direkt aus der parametrischen PointLine CAD-Bibliothek kommen oder von Ihnen frei definiert werden können. Anschließend werden die Daten mit der CAM-Software geladen oder das Datenformat wird direkt geschrieben. Das Modul ist ohne großen Konfigurationsaufwand produktiv nutzbar.

PointLine STK: Neben der direkten Integration von CAD und ERP können Sie mit diesem Modul die Stücklistendaten aus PointLine CAD exportieren und in Ihr Stücklistenprogramm einlesen.

PointLine Project: Das Projektmanagement- und ERP-Programm ist eine auf kleine und mittlere Unternehmen zugeschnittene standardisierte Softwarelösung. Der gesamte Prozess vom Verkauf über die Arbeitsvorbereitung bis zur Rechnungsstellung und Nachkalkulation ist abgedeckt. So haben Wohnhandwerker-Betriebe immer die volle Kontrolle über Ihr Projekt.

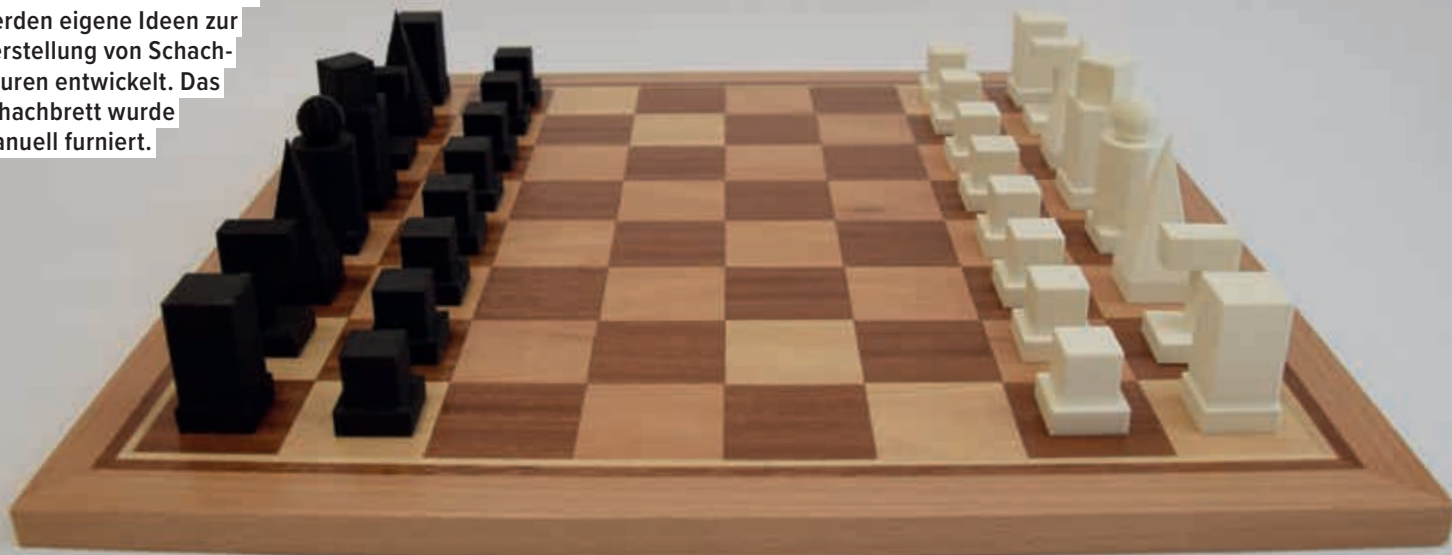
BORMLive: Ihr PointLine Project für unterwegs. Mobile Funktionen ermöglichen den Zugriff auf stationäre Daten unabhängig von Zeit und Ort. Sei es mit dem Handy, auf einem Tablet oder auf dem Laptop. ■



Thomas Wagner

Mehr Infos und Kontakt:
PointLine CAD GmbH,
Geschäftsführer Thomas Wagner,
Freiburger Weg 13,
79292 Pfaffenweiler,
Telefon 07664-9614441,
Fax 07664-9614397,
E-Mail info@pointlinecad.de,
www.pointlinecad.de

Mit Hilfe des 3-D-Druckers werden eigene Ideen zur Herstellung von Schachfiguren entwickelt. Das Schachbrett wurde manuell furniert.



Digital trifft analog in der Schreinerlehrwerkstatt

Seit dem Frühjahr 2019 sind in der Schreinerlehrwerkstatt Von der Heydt vermehrt digitale Techniken im Einsatz – dank eines 90-prozentigen Investitionszuschusses des Bundesinstitutes für Berufsbildung.



Neuzeitliche Oberflächentechniken – so ist der Unterweisungsplan für den überbetrieblichen Lehrgang im dritten Ausbildungsjahr betitelt. Alle Auszubildenden des saarländischen Schreinerhandwerks absolvieren diesen zweiwöchigen Kurs. Dabei geht es um das Erstellen von Furnier- und Intarsienarbeiten sowie eine zeitgemäße Oberflächenveredlung mit unterschiedlichsten Beschichtungsmaterialien oder Auftragstechniken. Holzoberflächen werden entsprechend vorbereitet und mit Lacken, Beizen, Ölen oder sonstigen Färbemitteln behandelt. „Bisher stand die rein manuelle Behandlung der Oberflächen im Vordergrund“, erklärt der zuständige Ausbildungsmeister David Hartmann, der sich sehr erfreut darüber zeigt, dass einige neue und innovative Technologien in der Unterweisung Einzug gehalten haben. Für Vorstand und Geschäftsführung



Im neuen Schneid- und Folienplotter wird die Folie auf die grundierete Holz-musterplatte aufgebracht.

von Innung und Verband ist dies eine weitere wichtige Wegmarke in die Zukunft eines modernen Ausbildungszentrums. Eine Vorreiterrolle wurde bereits mit der Anschaffung eines CNC-Bearbeitungszentrums und der Einführung eines CNC-Grundlehrganges für die Auszubildenden eingenommen. Für den 31-jährigen Ausbilder war die Einführung der Lasertechnologie mit Gravur- und Schneidlaser, die Anschaffung von drei 3-D-Druckern und die Ausstattung mit einem Schneid- und Folienplotter ein richtungsweisender Anlass, das bisherige Übungsprogramm zu überarbeiten und zu ergänzen.

Wie kann man dies besser umsetzen, als an einem kleinen Werkstück, das die Lehrgangsteilnehmer dann mit Stolz im Ausbildungsbetrieb oder der Familie vorzeigen können. So wurde eine kleine Schatulle für ein Backgammon-Spiel konzipiert, die all die

herkömmlichen und zukünftigen Arbeitsweisen beinhaltet. Beginnend mit dem Zuschnitt einer rohen Spanplatte werden zunächst Massivholzkanten aufgeleimt und die Teile auf der Breitbandschleifmaschine kalibriert. Diese Möglichkeit des exakten Schleifens, die heute in den modernen Schreinerbetrieben zu finden ist, wurde schon vor einigen Jahren im Rahmen eines Investitionsprogramms in das Ausbildungsprogramm integriert.

Nach den manuellen Furnierarbeiten und anschließenden Fräsarbeiten entsteht ein auf Gehrung zugeschnittener Korpus, der innen gewachst wird. Boden und Deckel der Schatulle bestehen aus Pappel-Sperrholz, das mit dem Laser formatiert wurde. Das innere Furniermuster zum Backgammonspiel wird nun mit Hilfe des Schneidlasers genau auf das erforderliche Maß und Muster gebracht.



David Hartmann

Das Furnierbild des äußeren Bodens wird mit Hilfe des Furniermessers oder der Furniersäge erstellt. Die Außenseite des Deckels wird wiederum mit dem Laser „graviert“. Das Motiv ist dabei von jedem Lehrgangsteilnehmer frei wählbar.

Nun kommt der neue 3-D-Drucker zum Einsatz. Denn mit Hilfe dieses neuen Fertigungsverfahrens werden die benötigten kleinen Lappenbänder und das Verschlussstück aus PLA-Kunststoff produziert.

Nach dem Einlassen der Beschläge erfolgt der Endschliff und die Endlackierung. Auch die kleinen Spielsteine zum Backgammon-Spiel werden mit dem 3-D-Drucker hergestellt, die wie Lego-Steine ineinander stapelbar sind. So entsteht über zehn Lehrgangstage parallel zu dem vorgegebenen Programm ein Werkstück als Vorzeigeobjekt, das alle Komponenten einer heute modernen Möbelproduktion beinhaltet. Ebenso können die Auszubildenden mit Hilfe des 3-D-Druckers eigene Ideen zur Herstellung von Schachfiguren entwickeln, denn manuell wird auch ein Schachbrett furniert.



Clint Eastwood auf Holzplatte graviert, das macht schon was daher.

Zu den Neuinvestitionen der Lehrwerkstatt zählt auch ein Schneid- und Folienplotter. Dieser findet ebenfalls rege Nutzung im Oberflächenlehrgang. Hier werden für verschiedene Lackierarbeiten Folienschablonen geschnitten. Anhand von Musterplatten mit unterschiedlichen Furnierarten, von den Auszubildenden selbst mitgebracht, werden die vielfältigen Möglichkeiten der Oberflächenbehandlung gezeigt. Mittels einer Andruckrolle wird die Fo-

lie auf die grundrierte Holzmusterplatte aufgebracht. Das Motiv, das traditionelle Schreinerlogo mit Hobel, Winkel und Zirkel, wird in einem Farbverlauf lackiert. Nach einer kurzen Trocknung wird die Schablonenfolie abgenommen. Es erfolgt eine Endlackierung mit Klarlack, verbunden mit einem zusätzlichen Metalleffekt. ■

Mehr Infos:
www.schreiner Nachwuch.de





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



Volle Hütte auf der Alm: Die Organisatoren waren vom regen Interesse der Mitglieder des Wirtschaftsverbandes Holz und Kunststoff Saar am Frühjahrsempfang mehr als überrascht. Sie sollten ihr Kommen nicht bereuen.

Volle Hütte, bayerische Köstlichkeiten und brisante Themen auf der Alm

Der gemeinsame Frühjahrsempfang der Wohnhandwerker auf der Redener Bergmanns-Alm war ein voller Erfolg – auch weil die beiden Bundestagsabgeordneten Nadine Schön (CDU) und Markus Tressel (Grüne) sehr offen über die realistischen Chancen von Schwarz-Grün gesprochen haben.

Ein Schelm, wer Böses dabei denkt, zum Frühjahrsempfang mit Politprominenz eine Holzbläsergruppe einzuladen. Sollte hier etwa den Bundestagsabgeordneten zünftig der Marsch geblasen werden? Nein, weit gefehlt.

Die Jagd- und Alphornbläser St. Hubertus aus Reimsbach spielten Stücke wie „Berglar Ruf“, „Enzian Polka“ und „Jenseits des Tages“ – kein Marsch weit und breit. Die sieben Musiker waren gekommen, um die Gäste unterhaltend

und authentisch einzustimmen auf ein kalt-warmes Buffet mit bayerischen Klassikern und natürlich auf den Weißwurstempfang zu Beginn einer Veranstaltung, die als rundum gelungen bezeichnet werden muss.

Okay, der Andrang war gefühlt doppelt so groß, wie die Zahl der Voranmeldungen es hat erahnen lassen. Doch dies könnte man auch als Kompliment an die Programmacher und Veranstalter interpretieren. Also ein gern genommenes Luxusproblem, das die Gastronomie der Redener Bergmanns-Alm mit bravouröser Flexibilität und Improvisationstalent zu meistern wusste. Kompliment!

Ja, der gemeinsame Frühjahrsempfang der Wohnhandwerker in luftiger Höhe und Hüttenzauber-Ambiente war unterhaltend, informativ und auch kulinarisch ganz weit vorne. Dazu passend auch die guten Nachrichten von Karl Friedrich Hodapp zur Begrüßung: Der Vorsitzende des Wirtschaftsverbandes Holz und Kunststoff Saar konnte stolz verkünden, dass die schwierige Finanzierung der geplanten Modernisierung der Schreinerlehrwerkstatt in Von der Heydt endlich in trockenen Tüchern ist. Es kann also gebaut werden (siehe auch Editorial auf Seite 3).

Dann der spannendste Teil der Veranstaltung: Eine politische Diskussionsrunde mit den saarländischen Bundestagsabgeordneten Nadine Schön (CDU) und Markus Tressel (Grüne) über die neue politische Farbenlehre und die Frage: Regieren künftig Schwarz und Grün gemeinsam? Moderator und Verbandsgeschäftsführer Michael Peter wollte von der stellvertretenden Vorsitzenden der CDU/CSU-Bundestagsfraktion und vom grünen Bundessprecher für Ländliche Räume und Regionalpolitik wissen, ob das Saarland bald schwarz-grün oder gar grün-schwarz regiert werde? Und wie sieht es im Bund aus?

Nadine Schön lässt zuerst die Katze aus dem Sack: „Es gibt tatsächlich viele Übereinstimmungen“, sagt die 36-Jährige und meint damit die Themenschwerpunkte Nachhaltigkeit und Familienpolitik. Es gebe aber auch sehr, sehr unterschiedliche Ansichten, etwa in Sachen Umwelt und Wirtschaft. „Wir sollten hier nichts romantisieren“, so die Politikerin aus Lebach, die seit 2009 für ihre Partei im Bundestag sitzt. In der Folge aber gibt sie jede diplomatische Zurückhaltung auf und lässt unverhohlen ihre Sym-



Rege Diskussion: Die beiden Bundestagsabgeordneten Nadine Schön (CDU) und Markus Tressel von den Grünen (rechts) können sich Schwarz-Grün im Bund und im Saarland vorstellen. Moderator Michael Peter hat es aus ihnen herausgekitzelt.



Stolz berichtet der Verbandsvorsitzende Karl Friedrich Hodapp vom Startschuss für den Umbau in Von der Heydt.



Ehrgäste aus Trier: Edwin Steffen von Holzland Leyendecker und seine Frau Prof. Brigitte Steffen (Bild oben) sowie Elmar Blasius von HEES + PETERS und seine Frau Elke konnten den Frühjahrsempfang sichtlich genießen.



pathie für die schwarz-grünen Gedankenspiele durchblicken: „Ich fand es extrem schade, dass die Jamaikakoaalition im Saarland so früh zerbrochen ist, schließlich waren wir die ersten, die das Experiment mit Grünen und der FDP gewagt haben. An dieser Stelle möchte ich ausdrücklich daran er-

innern, dass die Regierung seinerzeit weder an der CDU noch an den Grünen gescheitert ist.“ Auch sagt sie ohne Umschweife, dass sie Jamaika im Bund am besten gefunden hätte – und auch da sei am Scheitern der Verhandlungen ja die FDP schuld gewesen. Großes Ausrufezeichen! Das war ein klarer ▶



Gruppenbild: Prof. Dr. Jörg Loth (Vorstand der IKK Südwest, Dritter von links) mit Bernd Wegner (Handwerkskammer-Präsident, Zweiter von links), Rolf Bickelmann (Obermeister der Innung für Parkett und Fußbodentechnik, links) und Stefan Linke (Landesinnungsmeister der Raumausstatter).

► Hieb gegen die liberalen Zickereien und Ränkespiele und ein (für Politiker) ungewöhnlich offenes Bekenntnis für Schwarz-Grün. Natürlich unter Bedingungen.

Die Nöte der großen Koalition in Berlin vor Augen erscheint es durchaus ein attraktiver Versuch, dass die Partner einer künftigen Regierung jeweils eigene Programmpunkte durchbringen und zugleich schmerzhaft Kompromisse machen. Dass Parteien sich aber programmatisch gegenseitig neutralisieren und dadurch ihre Unterscheidbarkeit verlieren, sei einer der Gründe für die großen Probleme, mit denen die Volksparteien derzeit zu kämpfen haben. Gemeint ist Politikverdrossenheit.

Dem kann auch der politische Gegner Markus Tressel im Grundsatz zustimmen, der für sich reklamiert, Schwarz-Grün zwar nicht ganz oben auf seiner Prioritätenliste zu haben, derartigen Farbenspielen aber dann Sympathien abgewinnen kann: „Wenn die Chance besteht, dass eine solche Regierung die Republik fit für die Zukunft machen kann.“ In dieser Problematik sieht der 42-Jährige die größten Baustellen, sowohl im Saarland als auch im Bund. „Ja, die CDU und wir haben durchaus Gemeinsamkeiten“, heißt das im Originalton, „aber ich bin gegen klassisches Blöckedenken. Mich interessiert vielmehr, dass und wie wir das Land nach vorne bringen können. Experimente sollten wir woanders machen.“ Übersetzt aus dem kryptischen Politiker-Deutsch meint der saarländische Landesvorsitzende der Grünen: „Klar wollen wir künftig mitregieren, aber nicht um jeden Preis.“

Nadine Schön und Markus Tressel sind sich in dieser Diskussion in vielen ihrer Einschätzungen erstaunlich einig. So nickt der Politiker aus Saar-



Die Bergmanns-Alm in Reden war der exakt richtige Rahmen für den mehr als gut besuchten Frühjahrsempfang.



Das Hündchen des Verbandsvorsitzenden Karl Friedrich Hodapp fanden alle süß. Ist es ja auch!



Die beiden stellvertretenden Landesinnungsmeister Raphael Haas (Dritter von links) und Peter Dincher (Zweiter von links) wurden von Kevin Enders (link) und Christoph Schwegel, beide Nutzfahrzeug-Verkäufer bei der Torpedo-Garage Saarbrücken, über die Vorzüge des neue eVito aus dem Hause Mercedes informiert. Der elektrische Transporter konnte nicht nur auf der Redener Bergmanns-Alm begutachtet werden, ein ausführlicher Test soll in der nächsten Wohnhandwerker-Ausgabe erscheinen.



Die Jagd- und Alphornbläser St. Hubertus aus Reimsbach waren nicht gekommen, um der Politprominenz den Marsch zu blasen.

louis auffallend deutlich, als Nadine Schön für ein „programmatisches und nicht dogmatisches“ Vorgehen bei der Wahl der nächsten Koalitionspartner im Bund und im Saarland wirbt. Auch als sie die „realpolitische Vorgehensweise der Grünen“ in den derzeit bestehenden Koalitionen in Hessen und Schleswig-Holstein lobt, ist seine Reaktion anerkennend-positiv.

Alles entscheidend sei aber, so Tressel, dass es „zwei selbstbewusste Partner“ sind, die in Zukunft eine Koalition eingehen, und die „eine gemeinsame Linie nach außen vertreten“. Und: „Es kann funktionieren, aber das hängt maßgeblich von den handelnden Personen ab.“ Da muss man ihm uneingeschränkt recht geben und feststellen, dass sich bei diesem Frühjahrsempfang der Wohnhandwerker zwei Bundespolitiker präsentiert haben, die offensichtlich miteinander können und gegenseitig Respekt voneinander haben – bei allen politischen Unterschieden ihrer bürgerlichen Parteien. Soll heißen: Für das Beste aus beiden Welten sind beide im Zweifel zu haben!

Wenn solch eine Konstellation in Frage komme, müsse man konsequent „ideologische Grenzen an den Rand schieben“. Und Tressel weiter: „Wir brauchen ein klares Programm für die Zukunft.“ Gefragt, in wie weit das konservativ-grüne Koalitionsexperiment in Österreich als Vorbild taugt, verweist er – zu Recht – auf die sehr spe-

ziellen Strukturen in der Alpenrepublik, sagt aber auch, dass die Koalition in der jetzigen Situation „sehr klug gemacht“ sei, weil jeder seine Identität bewahrt hat. Immer wieder streckt Tressel die Hand in Richtung CDU aus, indem er Kompromissbereitschaft an vielen Stellen signalisiert: „Man muss über seinen Schatten springen, wenn es um das Wohl und die Zukunft des Landes geht. Inhaltlich muss sich natürlich jeder wiederfinden.“

Auch hier stimmt ihm sein weiblicher Widerpart in der Kernthese zu, ohne sich noch weiter aus dem (offenen) Fenster zu lehnen: „Parteien der Mitte müssen untereinander immer koalitionsfähig sein, aber der Markenkern muss klar herausgebildet werden.“ Sagt es und lächelt das vielsagende Nadine-Schön-Lächeln. Starker Auftritt von beiden und spannende Unterhaltung für die Wohnhandwerker – nicht nur bei dieser Thematik. ■



MASCHINEN UND WERKZEUGE
FÜR INDUSTRIE & HANDWERK

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

Schwenkfräse T27

MARTIN



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.

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



GLÜCKWUNSCH

Am 23. Februar feiert **Kurt Melchior**, Geschäftsführer der Melchior GmbH aus Saarbrücken, seinen 65. Geburtstag. Am 8. März wird Seniorenmitglied **Egbert Wern** aus Ottweiler 85 Jahre. Ebenfalls am 8. März wird **Norbert Sander**, Geschäftsführer der Sander Interieur GmbH, 75 Jahre. **Thomas**



Egbert Wern



Norbert Sander

Decker, Raumausstatter aus Friedrichstal, feiert am 23. März seinen 50. Geburtstag. Ebenfalls seinen 50. Geburtstag feiert Geschäftsführer **Klaus Rohr** aus Kirrweiler am 9. April.

NACHRICHTEN

Montageseminar „Der richtige Weg zur perfekten Markise“

Am 3. März findet bei unserem Förderkreismitglied HEES + PETERS in Trier von 9 bis 17 Uhr das Montageseminar „Der richtige Weg zur perfekten Markise“ statt. Die Hersteller „nove hüppe“, „fischer“ und „somfy“ vermitteln alles über Auswahl, Montage und komfortable Nutzung. Teilnahmegebühr 29,90 Euro (inklusive Essen und Getränke). Anmeldeschluss 21. Februar. *Weitere Infos und Anmeldungen: HEES + PETERS GmbH, Telefon 0651-209070, E-Mail info@heesundpeters.com*

NEU IM VERBAND

Als neue Mitglieder in Innung und Wirtschaftsverband Holz und Kunststoff Saar begrüßen wir den Montagebetrieb **Schetting GmbH** aus Blieskastel und den Bestatter **Helmut Kühn** aus Schwalbach.



Verbandsgeschäftsführer Michael Peter (links) gratuliert Rase-Inhaber Stefan Linke zum doppelten Jubiläum.

Einmal 70, einmal 20: Doppeltes Firmenjubiläum bei Rase

Die Raumausstattung Rase ist seit 70 Jahren eine gute Adresse für alle Wohnhandwerkerleistungen im Bereich Polstern, Gardinen, Bodenbeläge und Sonnenschutz – rund ums Einrichten eben.

Führender Kopf hinter der edlen Wohnhandwerker-Adresse ist Stefan Linke, seit 2004 Landesinnungsmeister der Innung für Raum und Ausstattung im Saarland, und überaus engagierter Ausbilder in seinem Handwerk. Was vor 70 Jahren mit seinem Großvater in Saarbrücken-Güdingen seinen Anfang nahm, setzte er an gleicher Stelle fort und baute vor 20 Jahren die Aktivitäten durch die Eröffnung einer Filiale in Homburg weiter aus. In dem schmucken Geschäft am barocken Markt in der Kreisstadt feierte Linke mit seinen fünf Mitarbeiterinnen das Jubiläum mit einem Tag der offenen Tür. Michael Peter, Geschäftsführer des Wirtschaftsverbandes Holz und Kunststoff Saar, ließ es sich nicht nehmen, mit einem kleinen Geschenk seine Aufwartung zu machen. Auch Peters Gattin war von dem Besuch angetan – mit dem Ergebnis, dass sie neben dem Kauf einer dekorativen Decke auch eine Gardinenbestellung tätigte. ■

Mehr Infos: www.rase.de

MARKTPLATZ

Kleinanzeigen von und für Wohnhandwerker

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



MARTIN PETRI
Bau- und Möbelschreinerei

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

PARTNER

Mitglieder im Förderkreis der Raumausstatter



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



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



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



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

3,2 Millionen Euro in Bestattungsvorsorge angelegt

Das Modell der saarländischen Bestatterinnung ist erfolgreich, die Zahl der treuhänderisch verwalteten Verträge steigt stetig und liegt nun bei 640.



Die beste Lösung, um eine finanzielle Bestattungsvorsorge abzuschließen, ist ein Treuhandkonto. Insbesondere die Kombination mit einem Bestattungsvorsorgevertrag ist sehr vorteilhaft, denn beides zusammen sichert eine Bestattung nach Wünschen der Kunden. In diesem Punkt haben die Schreiner-Bestatter im Saarland gute Argumente. Folge: Das von der saarländischen Bestatterinnung seit 2004 angebotene Modell der Bestattungsvorsorge hat sich weiter etabliert. Zum 31. Dezember vergangenen Jahres konnte die Zahl der treuhänderisch verwalteten Verträge von 571 auf 640 gesteigert werden. 600 Verträge laufen dabei über ein Treuhandkonto bei der Sparkasse Saarbrücken, 40 über eine Sterbegeld-

versicherung. Das gesamte Anlagevolumen liegt bei 3,2 Millionen Euro.

Weiter Sorge bereitet in diesem Zusammenhang die Entwicklung bei den Zinsen. Hier liegt die Rendite beim nunmehr als Anlageform genutzten Sparbuch bei 0,0 Prozent. „Angesichts des bürokratischen Aufwandes bei der Neuanlage eines Kunden und des Sparbetrages muss man froh sein, wenn bei der Sparkasse nicht noch Gebühren oder Negativzinsen anfallen“, so Innungsgeschäftsführer Michael Peter. Auch auf der Geschäftsstelle sorgt die Bestattungsvorsorge für ordentlich Arbeit. Da jedes Konto mit dem Kunden des Bestatters als wirtschaftlich Berechtigtem separat geführt wird, gibt es bei der Innung auch jeweils eine eigene Akte. „Wir mussten in unserer Schreinerlehrwerkstatt wieder weitere Aktenschränke fertigen lassen, um dem Zuwachs an Verträgen Herr zu werden“, berichtet Marion Riefer, die auf der Geschäftsstelle für die Verwaltung der Vorsorgeverträge verantwortlich ist. ■



Die Südwestdeutschen Bestattertagungen ziehen immer ein großes Interesse auf sich – so wie hier 2018 im Landhotel Finkenrech in Dirmingen.

INFO

21. Südwestdeutsche Bestattertagung

Termin: Freitag, 6. März.

Veranstalter: Fachinnung Holz und Kunststoff, Innung für Schreiner, Bestatter und Baufertigteilmonteure, Von der Heydt, Anlage 45-49, 66115 Saarbrücken, www.bestatter.saarland.

Ort: Handwerkskammer des Saarlandes, Hohenzollernstraße 47-49, 66115 Saarbrücken.

16 Uhr: Begrüßungskaffee.

16.30 Uhr: Vom Sargträger bis zur Reinigungskraft. Was muss ich als Bestatter bei Minijobs beachten?

Im Anschluss: Neue Prüfungsordnung zum geprüften Bestatter und Änderung der Handwerksordnung. Welche Auswirkungen hat dies auf den Bestatterberuf?

17.45 Uhr: Barvorlage und Mehrwertsteuersätze im Bestattungsgewerbe. Welche Anforderungen an die Rechnung stellt das Finanzamt?

Im Anschluss: Neue Gebührensätze bei der ärztlichen Leichenschau. Welche Erfahrungen konnten seit dem 1. Januar gesammelt werden?

18.30 Uhr: Urheberrecht bei Trauerfeier und Traueranzeige. Wann hält die GEMA die Hand auf?

19.45 Uhr: Abendessen.

21.30 Uhr: Ende der Veranstaltung.

Teilnahme: Für die Teilnahme an der Veranstaltung erhebt die Innung einen Betrag von 30 Euro pro Teilnehmer (einschließlich Getränke und Abendessen). Die Teilnehmerzahl ist begrenzt. Es gilt die Reihenfolge der Zahlungseingänge auf einem der nachfolgenden Konten der Fachinnung Holz und Kunststoff:

■ Bank1Saar, BIC SABADE5S, IBAN DE80591900000302222002

■ Sparkasse Saarbrücken, BIC SAKSDE55XXX, IBAN DE11590501010000475608

Anmeldungen und weitere Infos:

Patrick Dietz, Fax 0681-9918131, E-Mail p.dietz@schreiner-saar.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>BüchnerBarella Assekuranzmakler GmbH Nell-Breuning-Allee 8 D-66115 Saarbrücken Telefon 0681-595330 www.buechnerbarella.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>Hees + Peters GmbH Tradition aus Trier Metternichstraße 4 D-54292 Trier Telefon 0651-2090710 www.heesundpeters.com</p>
	<p>Henkes Parkett GmbH Industriervertretung Hauptstraße 19a D-66636 Tholey-Hasborn Telefon 06853-8081 www.henkes-parkett.de</p>		<p>Hesse GmbH & Co. KG Lacke und Beizen Warendorfer Straße 21 D-59075 Hamm Telefon 02381-963810 www.hesse-lignal.de</p>		<p>HOMAG GmbH Homagstraße 3-5 D-72296 Schopfloch Telefon 07443-130 vertrieb.deutschland@ homag.com</p>
	<p>IKK Südwest Krankenversicherung Berliner Promenade 1 D-66111 Saarbrücken Telefon 0681-936960 www.ikk-suedwest.de</p>		<p>Irsch & Partner Sarghandel Sandbergstraße 27 D-66740 Saarlouis Telefon 06831-61125 E-Mail fkrewer@t-online.de</p>		<p>Klaus Baubeschläge GmbH Partner des Handwerks Kobmannstraße 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>PointLine CAD GmbH Software für Schreiner Freiburger Weg 13 D-79292 Pfaffenweiler Telefon 07664-9614441 www.pointlinecad.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 Rathausstraße 24 D-66333 Völklingen Telefon 06898-138000 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>

HOLZ-HANDWERK – die Fachmesse für Holzbearbeitung und Holzverarbeitung

Vom 18. bis 21. März wird Nürnberg mit HOLZ-HANDWERK wieder zum Treffpunkt der Holzbearbeitungsbranche. Die in diesem Jahr zum 20. Mal veranstaltete Fachmesse ist wichtiger Geschäftstermin sowie Branchenevent in Einem. Die Messe blickt dabei auf eine grandiose Erfolgsgeschichte zurück. 1992 erfolgte der Start im Verbund mit der FENSTERBAU FRON-



Im März steht in Nürnberg für vier Tage das Holz wieder im Mittelpunkt.

TALE am Messeplatz Nürnberg, rund 60.000 Besucher kamen. Bereits zwei Jahre später konnte mit 70.000 Fachbesuchern ein signifikanter Erfolg gefeiert werden. Seitdem hat sich die HOLZ-HANDWERK zu einer der wichtigsten Fachmessen für Maschinentechologie und Fertigungsbedarf im Holzverarbeitenden Gewerbe entwickelt. **■**
Mehr Infos: www.holz-handwerk.de

REGISTER

PERSONEN

Bickelmann, Rolf	3, 26
Blasius, Elke	25
Blasius, Elmar	25
Burger, Winfried	4
Cronemeyer, Henning	3
Decker, Thomas	28
Dietz, Patrick	29
Dincher, Peter	26
Eller, Günter	4
Enders, Kevin	26

Haas, Raphael	26
Hartmann, David	22
Hassler, Kurt	15, 16, 17
Hassler, Regina	16
Hassler, Thomas	1, 15, 16, 17
Heep, Dieter	16
Hermann, Dirk	5
Hodapp, Karl Friedrich	3, 25, 26
Klein-Zirbes, Arnd	4
Kühn, Helmut	28
Linke, Stefan	26, 28
Lorscheider, Uwe	3
Loth, Jörg	4, 26
Melchior, Kurt	28

Nöther, Dirk	3
Peter, Michael	3, 6, 25, 28, 29
Peter, Petra	28
Prediger, Jürgen	3
Prediger, Sebastian	3
Riefer, Marion	29
Sander, Norbert	28
Schön, Nadine	1, 24, 25, 26, 27
Schönauf, Fabian	3
Schwegel, Christoph	26
Steffen, Brigitte	25
Steffen, Edwin	25
Steinmann, Sven	1, 12, 13, 14
Tressel, Markus	1, 24, 25, 26, 27
Wagner, Thomas	21
Wegner, Bernd	4, 26
Wern, Egbert	28
Wilhelm, Justus	4
Wollseifer, Hans Peter	4

Hesse, Hamm	30
HOMAG, Schopfloch	30
IKK Südwest	2, 4, 26, 28, 30
Irsch & Partner, Saarlouis	30
Klaus, Saarbrücken	30
Leyendecker, Trier	25, 30
Lorscheider, Schwalbach	3
Melchior, Saarbrücken	28
NESTRO, Schkölen	11, 18
Niveau, Westerburg	16
Nöther, Saarbrücken	3
NürnbergMesse, Nürnberg	30
OPO, Villingen-Schwenningen	30
Petri, Saarbrücken	28
PointLine, Pfaffenweiler	21, 30
Prediger, Saarlouis	3
Rase, Saarbrücken	28
RKS, Saarbrücken	28
SAARLAND Versicherungen	5
Saarländischer Sargvertrieb	30
Sander, Saarbrücken	28
Schetting, Blieskastel	28
Schmidt, Blieskastel	1, 12, 13, 14
Schommer, Saarbrücken	28
Schuko, Kirchberg	13, 20
Solarlux, Melle	16
SPÄNEX, Uslar	17
Sparkasse, Saarbrücken	29
Sparkassenverband, Saarbrücken	5, 31
Torpedo, Saarbrücken	26
Wakol, Pirmasens	28
Wickert, Landau	19
Würth, Saarbrücken	30

Wohnhandwerker

Herausgeber: Wirtschaftsverband Holz und Kunststoff Saar e. V.

Verlag: Schreinerservice Saar GmbH, Von der Heydt, Anlage 45-49, 66115 Saarbrücken, Telefon 0681-991810, Fax 0681-9918131, E-Mail info@wohnhandwerker.de, www.wohnhandwerker.de

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

Redaktion, Gestaltung 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.

UNTERNEHMEN

Adam, Wüschheim	30
ADLER, Rosenheim	30
Albersmeyer, St. Ingbert	3
Andres & Massmann, Blankenraht	30
Bank1Saar, Saarbrücken	29
BECHER, Blieskastel	30, 32
BECHER, Maintal	20
BECHER, St. Wendel	32
Bickelmann, Saarbrücken	3
BüchnerBarella, Saarbrücken	30
Egger, Brilon	30
Epper, Bitburg	27, 30
FELDER, Hall in Tirol (AUT)	30
Feuerbestattung Saar	5, 30
Hassler, Weiskirchen	1, 15, 16, 17
HEES + PETERS, Trier	25, 28, 30
Henkes, Tholey	23, 30

Die nächste Ausgabe
erscheint am 15.04.2020



Sprechen Sie mit den Richtigen über Geld.




sparkasse.de

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

 Finanzgruppe

Sparkassen SaarLB LBS
SAARLAND Versicherungen



Fällt garantiert ins Auge – die neue Lagerkollektion von BECHER.

Über Geschmack lässt sich bekanntlich streiten. Wie schön, dass wir dem nun ein Ende setzen! Denn mit der **neuen Lagerkollektion von BECHER** können wir jeden noch so individuellen Wunsch erfüllen.

Entdecken Sie die aktuellen Trends: brandneue Dekore und Strukturen im Dekor- und Materialverbund. Wie immer mit erstklassigem Service und ausgezeichnetem 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

