

# Wohnhandwerker

Magazin des Wirtschaftsverbandes Holz und Kunststoff Saar e. V.



Tobias Kiefer als Fachverkäufer Holz (links) und Bezirksleiter Timm Maus sind beim Weltkonzern Würth für die Wohnhandwerker im Saarland zuständig und setzen dabei auf eine ausgefuchste Vertriebsstrategie zwischen online und offline. Seite 21



## Auf diese Herren können Sie bauen

### FUNKTIONIERENDE AUSLANDSSTRATEGIE:

Mit seiner Schreinerei in Rohrbach arbeitet Sven Hochmann fast ausschließlich für Kunden in Luxemburg. Seite 9



### PREISGEKRÖNTER ALLESMACHER:

Werner Schumacher versteht sich mit seiner Schreinerei in Orscholz als Komplettanbieter mit Schwerpunkten. Seite 6



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](http://bgm.ikk-suedwest.de)**

**ikk**  
Südwest

**JOBaktiv**  
Betriebliches Gesundheitsmanagement

**BEEINDRUCKEND**

Im Oberflächenkurs fertigen die Lehrlinge im Ausbildungszentrum Von der Heydt unter anderem ein Backgammon-Spiel an – unter intensiver Verwendung digitaler Techniken. Für das typische Spielfeldmuster wird Furnier ausgelasert. Die Scharniere (kleines Foto) werden ebenso wie die Spielsteine komplett im 3-D-Drucker hergestellt. Der Rationalisierungseffekt ist gewaltig und lässt „Handarbeit aus Deutschland“ wieder erschwinglich erscheinen. Siehe auch Seite 26.

## Heimsuchung

Die aktuelle Situation mit der Corona-Krise hat gewissermaßen eine biblische Dimension. Eine Generation wie die unsere, gesegnet mit einem Leben in Frieden und Freiheit, mit ständig wachsendem Wohlstand und insbesondere auch Gesundheit, steht nun vor einer globalen Herausforderung durch einen gemeinen Virus. Die Situation erinnert an die Szenarien apokalyptischer Filme. Dahinter verblasst eigentlich jedes andere Thema. Dennoch haben wir daran festgehalten, unser aktuelles

Magazin weitgehend in der gewohnten Form und mit dem schon geplanten Inhalt zu veröffentlichen. Denn es muss und wird weitergehen: für die Menschen und hoffentlich auch

### EDITORIAL

für jeden unserer Wohnhandwerker-Betriebe. Allerdings werden die Welt und die Wirtschaft nach dem hoffentlich baldigen Ende der Krise

nicht mehr die gleichen sein. Vielleicht ist das auch gut so, vielleicht schenkt man dann auch den wirklich wichtigen, oftmals aber als selbstverständlich hingenommen Dingen im Leben eine größere Beachtung. Wir werden wie immer und wie ganz besonders seit Anfang der Krise die Interessen der Wohnhandwerker engagiert wahrnehmen und Sie über unser Magazin hinaus per E-Mail und Internet unterrichtet halten.

Blieben Sie gesund und munter!

■ *Karl Friedrich Hodapp,  
Landesinnungsmeister und  
Verbandsvorsitzender*

■ *Michael Peter,  
Verbandsgeschäftsführer*

■ *Peter Dincher,  
Landeslehrlingswart und stell-  
vertretender Verbandsvorsitzender*

■ *Stefan Linke,  
Landesinnungsmeister*

■ *Raphael Haas,  
stellvertretender  
Verbandsvorsitzender*

■ *Rolf Bickelmann,  
Obermeister*



Erneut konnte sich die IKK Südwest beim großen Kassentest von FOCUS MONEY die Spitzenposition sichern.

# IKK Südwest erneut beste Krankenkasse in der Region

In seinem neuesten Leistungsranking der regionalen Krankenkassen zeichnet FOCUS MONEY die IKK Südwest erneut als „leistungstärkste regionale Krankenkasse“ aus.

Wiederholt ist die IKK Südwest von FOCUS MONEY für ihr überzeugendes Gesamtpaket aus regionalem Service und innovativen Leistungen prämiert worden. Dabei bietet die IKK Südwest ihren Versicherten weit über das gesetzliche Maß hinaus „hervorragend“ bewertete Leistungen in zahlreichen Bereichen. Die enge Verzahnung von zuverlässiger Vor-Ort-Betreuung und digitalen Lösun-

gen bleibt dabei ein Aushängeschild der regionalen Krankenkasse.

In seiner 14. Auflage des großen Kassentests hat das Magazin FOCUS MONEY zusammen mit dem Deutschen Finanz-Service Institut (DFSI) 70 Krankenkassen unter die Lupe genommen. Dabei konnte die IKK Südwest wieder in vielen Einzelkategorien punkten und Bestnoten erhalten. Im Leistungsranking der regionalen Krankenkassen sicherte sich die IKK Südwest die Spitzenposition und darf sich erneut „leistungstärkste regionale Krankenkasse“ nennen.

IKK-Vorstand Prof. Dr. Jörg Loth: „Die erneute Auszeichnung freut uns besonders und zeigt, dass wir die Men-

schen mit Leistung überzeugen. Gerade in individuellen Lebenssituationen, in denen sie auf Mehrleistungen angewiesen sind, können wir noch besser und vielfältiger unterstützen: Alternativmedizin, Schwangerschaft, Vorsorge und Zahngesundheit – davon profitieren unsere Versicherten.“

Roland Engehausen, ebenfalls IKK Südwest-Vorstand, führt weiter aus: „Wir definieren Leistungs- und Servicequalität im täglichen Kontakt mit unseren Versicherten, indem wir es ihnen möglichst einfach machen, die Leistung zu bekommen, die sie benötigen.“ Dabei versteht die IKK Südwest den Ausbau der digitalen Angebote als integralen Bestandteil ihres regionalen und persönlichen Betreuungskonzepts.

Beides schließt einander nicht aus, sondern ergänzt sich – zum Vorteil für den Versicherten. Engehausen betont: „Wir möchten auf allen Kanälen, sowohl online als auch offline, für unsere Kunden ansprechbar sein und ihnen beratend zur Seite stehen. Es ist schön zu sehen, dass das Motto ‚Regional auch digital‘ nicht nur bei unseren Versicherten, sondern auch bei den Experten von FOCUS MONEY gut ankommt!“

Aktuell betreut die IKK Südwest mehr als 640.000 Versicherte und über 90.000 Betriebe in Hessen, Rheinland-Pfalz und im Saarland. Versicherte und Interessenten können auf eine persönliche Betreuung in den 20 Kundencentern der Region vertrauen. Hauptverwaltungen sind in Mainz und Saarbrücken. Darüber hinaus ist die IKK Südwest an sieben Tagen in der Woche rund um die Uhr über die kostenfreie Service-Hotline zu erreichen. ■



Prof. Dr. Jörg Loth



Roland Engehausen

## INFO Die Bestnoten der IKK Südwest

- Hervorragende Zusatzleistungen: Schutzimpfungen, Hautkrebsvorsorge vor dem 35. Lebensjahr, künstliche Befruchtung
- Hervorragender Service: Geschäftsstellennetz, Erreichbarkeit, medizinische Info-Hotline, Vermittlung von

Hebammen

- Hervorragende digitale Leistungen: medizinische Apps für bestimmte Krankheitsbilder, Online-Einreichung von Rechnungen zur Erstattung, medizinischer Info-Videochat, Online-Bonusprogramm

Mehr Infos und Kontakt:  
Telefon 0800-0119119,  
[www.ikk-suedwest.de](http://www.ikk-suedwest.de)

# Sparkassen erfüllen Kundenbedürfnisse nach nachhaltigen Finanzprodukten

Nachhaltiges Handeln wird in der heutigen Zeit immer wichtiger. Die Bereitschaft, ethische, soziale und vor allem auch ökologische Verantwortung zu tragen, wächst. Ein Umdenken findet auch bei den Anlegern statt.

Sparkassen sind Institute, die schon aus sich heraus zum Gemeinwohl beitragen. Dies gilt im wirtschaftlichen und ganz besonders im gesellschaftlichen Sinne“, erklärt Cornelia Hoffmann-Bethscheider, Präsidentin des Sparkassenverbandes Saar vor dem Hintergrund, dass die sogenannten ESG-Kriterien eine immer größere Bedeutung erfahren. ESG steht für Environment, Social, Governance – also Umwelt, Soziales, Unternehmensführung.



Cornelia Hoffmann-Bethscheider



Ingo Speich

Die saarländischen Sparkassen und Deka Investment bieten ihren Kunden eine Vielzahl nachhaltiger Anlagemöglichkeiten an. Hoffmann-Bethscheider stellt die Nachhaltigkeitsstrategie der Sparkassen und Beispiele aus dem nachhaltigen Produktportfolio der saarländischen Sparkassen-Finanzgruppe heraus. Die Produkte reichen von der grünen Kreditkarte über spezielle Energiesparkkredite bis hin zur Finanzierung des Ausbaus erneuerbarer Energien. Sie ergänzt, dass es weiterhin eine Reihe interner Maßnahmen gibt, die zur Reduktion von Ressourcenverbrauch in der Sparkassen-Finanzgruppe geführt haben. „Nachhaltigkeit bedeutet aber nicht



Saarländische Sparkassen und Deka Investment bieten ihren Kunden viele nachhaltige Anlagemöglichkeiten.

ausschließlich Umweltschutz, nachhaltig ist auch unser soziales Engagement. So fördern wir Jahr für Jahr mit rund sechs Millionen Euro soziale

Projekte, Sport, Kunst und Kultur im Saarland. Gleichzeitig stärken wir damit unsere Region und helfen mit, dass unsere Heimat lebenswert bleibt“, ergänzt die Sparkassenpräsidentin.

Insbesondere auf die dritte Komponente der Nachhaltigkeit, dem ‚G‘, konzentriert sich Ingo Speich, Leiter Nachhaltigkeit und Corporate Governance bei Deka Investment. Er zeigt auf, wie Deka Investment mit dem Thema umgeht: „Jährlich führen wir 250 Nachhaltigkeitsgespräche und pflegen auch auf den Hauptversammlungen den offenen Dialog mit Vorstand und Anteilseignern. Im Portfoliomanagement können Nachhaltigkeitsansätze das Risikomanagement verbessern, was optimalerweise dazu führt, eine attraktivere Rendite für den Anleger zu erzielen.“

Mehr Infos:  
[www.deka.de](http://www.deka.de),  
[www.svsaar.de](http://www.svsaar.de)

## 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](http://www.maschinenstore24.de)  
[www.epper-maschinen.de](http://www.epper-maschinen.de)  
[info@epper-maschinen.de](mailto: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.

Werner Schumacher zeigt in seiner Werkstatt Besonderheiten von historischen Fenstern, die sein Betrieb noch selbst herstellt.



# Der preisgekrönter Allesmacher hat noch viel vor

Werner Schumacher versteht sich mit seiner ausgezeichneten Schreinerei in Orscholz als Komplettanbieter – mit eindeutigem Schwerpunkt auf Holztreppen und historische Fenster.

**W**erner Schumacher bezeichnet sich selbst als „Komplettanbieter“. Der 57-jährige Schreinermeister aus dem schönen Luftkurort Orscholz ist sich für nichts zu schade, soll das heißen. Er ist stolzer Besitzer einer Datei mit 2.000 Kunden für die er in den jetzt 31 Jahren seiner Selbständigkeit gearbeitet hat. 90 Prozent von

ihnen sind private Auftraggeber, fünf Prozent Bauträger und wiederum fünf Prozent fallen auf öffentliche Auftraggeber. Sein Unternehmen beschäftigt derzeit sieben Mitarbeiter, davon zwei Auszubildende.

Werner Schumacher ist der einzige Meister im Betrieb. Und dennoch delegiert er die meisten Aufgaben, weil er

Vertrauen in seine Mitarbeiter hat, wie der Chef sagt. Aber er verlangt auch viel. Zum Beispiel ein pünktliches Erscheinen zur Tagesbesprechung Punkt sieben Uhr in der Werkstatt an der Hobelbank. Dort werden die Mitarbeiter dann für die Baustellen des Tages gebrieft, inklusive eines Lieferscheins, der die Gesellen auf die Besonderhei-



Blick in die Schreinerei, die meist blitzsauber ist, weil der Chef darauf besteht.

men und dann zu meistern. Werner Schumacher sagt ohne Umschweife, dass er immer wieder diesen Kitzel braucht, Lösungen für etwas zu finden, was eben nicht nullachtfünfzehn ist. Man könnte sagen, dass er spezialisiert auf das Komplizierte ist.

So wirbt er auch auf seiner Website: „Der Betrieb ist vor allem für die guten, individuellen Arbeiten bekannt. Hier werden Türen, Fenster und Treppen sowohl historisch, klassisch oder hochmodern hergestellt, restauriert und montiert. Innenausbau wie Schränke, Schrankwände, Regale, Küchen oder Küchenteile, Garderoben – sogar im Gastronomiebereich – werden mit viel Liebe fürs Detail geplant, gebaut und vor Ort montiert. Fußböden, gleich ob Parkett, Laminat oder Dielen, Holzdecken und -Wände werden von uns gebaut, neu aufbereitet oder restauriert. Oder soll’s ein neuer Wintergarten sein? Kein Problem. Lassen Sie sich von uns beraten.“

Die Schreinerei Schumacher wurde im Jahr 1989 im Mettlacher Ortsteil Wehingen gegründet. 1994 begann der junge Schreinermeister, der gelernter Fenster- und Treppenbauer ist, mit dem Neubau einer Werkstatt im Luftkurort Orscholz, ebenfalls ein Ortsteil von Mettlach. 1995 zog die Firma in die neuen Räumlichkeiten ein. Dort hat auch das Bestattungsunternehmen bis heute seinen Sitz, um das sich hauptsächlich seine Tochter Sandra (37) kümmert.

Für seine Stammkunden ist Werner Schumacher kein Weg zu weit und kein Problem zu klein: „Für die mache ich ▶

ten eines Auftrags (Montagehinweise) und eines Kunden hinweist, die bislang nur der Chef kennen konnte. Werner Schumacher überlässt nichts dem Zufall, soviel steht fest. Dort bekommt er umgekehrt auch ein Feedback des Vortages, sodass alle auf dem neuesten Stand sind und sauber gearbeitet werden kann. So kommt es nicht von ungefähr, dass er im vergangenen Jahr den „Bundespreis für Handwerk in der Denkmalpflege für beispielhafte Leistungen“ bei der Sanierung und Restaurierung des Abteihofes Besseringen (Abteistraße 11 in Merzig) verliehen bekam. Eine Auszeichnung, die ihn sehr gefreut hat, wie er selbst sagt. Sein Betrieb ist nämlich auf historische Fenster spezialisiert, die bei dieser Komplettsanierung in hoher Stückzahl gebraucht wurden. Der Trick: „Von außen sollen die Fenster alt aus-

sehen, aber die Technik muss natürlich auf dem neuesten Stand sein.“ So etwas reizt ihn ungemein. Und deshalb ist sein Betrieb auch so gut darin, immer wieder Herausforderungen anzuneh-

Fotos: inplan-media (2)

Holz.

Die Schönheit der Natur

NEUBAU der Ausstellung

Jetzt neu auf über 3.000 m<sup>2</sup>!

✖

▶ **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](http://www.wickert.net)

WICKERT

HOLZFACHHANDEL

## Portraits & Projekte



Tobias Gratz ist der Werkstatt- und Montageleiter der Schreinerei Schumacher.

der Lehrlingsbetreuung engagieren“, sagt einer, der noch zehn Jahre arbeiten möchte und gerade seinen Sohn Tobias (21) in den Betrieb schnuppern lässt. „Meine Nachfolge ist noch nicht geregelt, aber in zehn Jahren kann sich ja noch einiges tun.“

Werner Schumacher wusste schon im zarten Alter von sechs Jahren, dass er einmal Schreiner werden möchte: „Ich habe schon sehr früh gespürt, dass es wohl keinen Beruf gibt, der so vielseitig und schön ist wie dieser.“ Dazu muss man wissen, dass schon sein Vater gelernter Schreiner geselle „mit Leib und Seele“ war. Werner Schumacher nennt ihn einen „Fuchs“, weil er für jedes Problem schon die Lösung hatte, bevor es überhaupt erkannt war. Hinzukommt, dass die Schumachers eine Nebenerwerbs-Landwirtschaft zu Hause hatten. „Wenn andere Kinder im Sommer ins Schwimmbad gegangen sind, durfte ich mit zur Heuernte. Das prägt.“

Kein Wunder, dass ihm auch ande-

re Handwerkstechniken wie malen, verputzen oder gipsen leicht von der Hand gehen. Auf so einem Bauernhof sind alle Fertigkeiten gefragt. Davon profitiert er noch heute. Und er hat die große Fähigkeit, schnell zu erkennen, ob jemand für den Schreinerberuf tauglich und bereit ist. Deshalb werden alle potenziellen Lehrlinge in einem mindestens zweiwöchigen Betriebspraktikum auf Herz und Nieren getestet: „Danach weiß ich, wen ich gebrauchen kann und wen nicht.“ Kein Wunder, dass Werner Schumacher gerne ausbildet und dies auch seinen Kollegen dringend empfiehlt. ■

Mehr Infos und Kontakt:  
Schreinerei Schumacher,  
Werner Schumacher,  
Zur Keltensiedlung 2,  
66693 Mettlach-Orscholz,  
Telefon 06865-93120,  
E-Mail [info@schreinerei-schumacher.de](mailto:info@schreinerei-schumacher.de),  
[www.schreinerei-schumacher.de](http://www.schreinerei-schumacher.de)

► alles, die haben immer Vorrang.“ So kann es schon einmal passieren, dass potentielle Neukunden wieder nach Hause geschickt werden, weil die Kapazitätsgrenze seines Betriebes erreicht ist und eben die Stammkunden vorgehen. Ja, Werner Schumacher hat seine Prinzipien und er weiß, was er will. Das war schon immer so. Sein Handwerk gelernt hat der wissensdurstige Allroundhandwerker bei der Schreinerei Flerchinger in Orscholz. Anschließend war er bei der Schreinerei Feld in Düppenweiler, doch die Selbstständigkeit war schon immer sein Ziel, wie er sagt. Und wenn dann ein Kunde eine neue Haustüre auf alt gemacht haben möchte, dann schlägt sein Tüftler-Herz höher. Das sind genau die Herausforderungen, die er sucht – und immer wieder findet. Denn so eine Vielfältigkeit spricht sich natürlich herum, weit über das Nordsaarland hinaus. Nur konsequent, dass er dem historischen Fensterkreis angehört und sich auch gerne beim Wirtschaftsverband Holz und Kunststoff Saar engagieren möchte: „Wenn ich in ein paar Jahren vielleicht etwas mehr Zeit habe, würde ich mich schon gerne in



Wenn Schreinermeister Werner Schumacher nicht mit historischen Fenstern beschäftigt ist, geht er am Wochenende tanzen – bevorzugt Discofox und Rock'n'Roll.



Bei so einem Auftrag werden die Designer- und Schreiner-Träume von Sven Hochmann wahr.

# „Ich liebe Möbelbau“

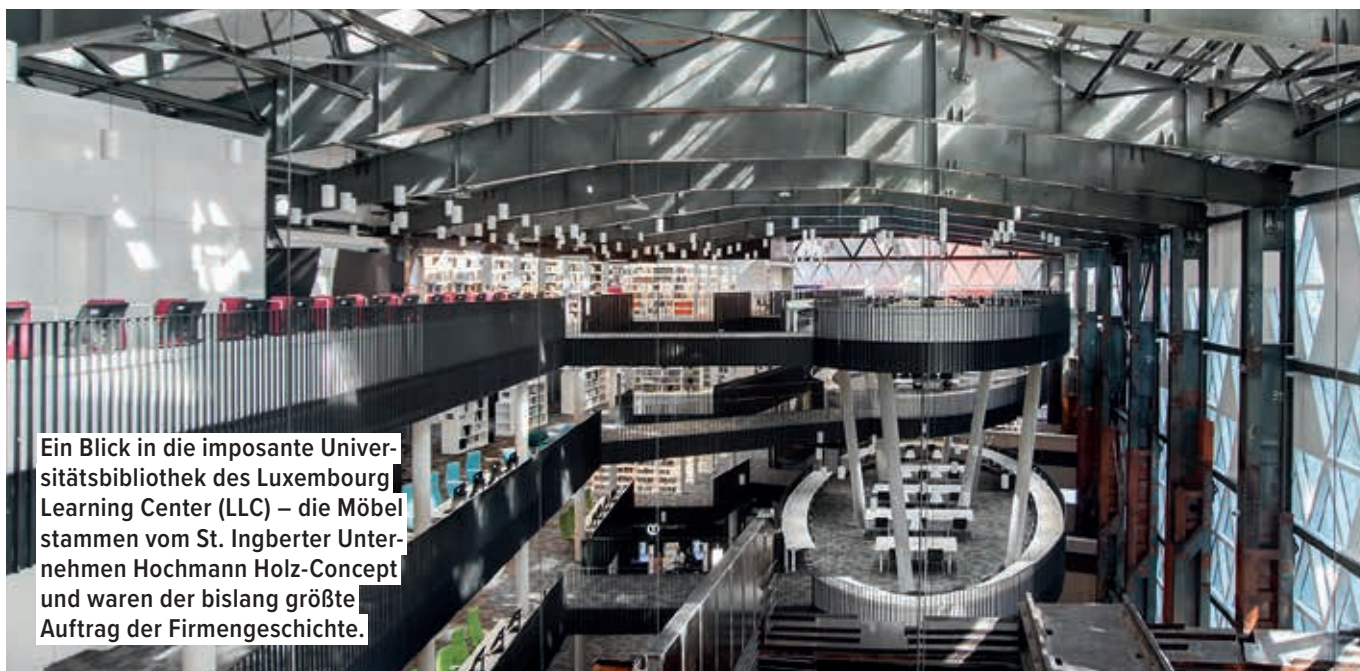
Schreinermeister Sven Hochmann aus St. Ingbert-Rohrbach arbeitet viel in Luxemburg und setzt auf Kooperationen mit Kollegen: „Es geht nur noch zusammen.“

**E**igentlich ist es noch viel zu früh, um zu thematisieren, wer einmal die Nachfolge antreten soll: Sven Hochmann ist schließlich erst 43 und damit im allerbesten Schreineralter. Aber Töchterchen Nola und ihr älterer Bruder Philip sind wild entschlossen, in die Fußstapfen ihres Vater treten zu wollen – mit sechs und elf Jahren, wohlgermerkt!

Um die Zukunft des Unternehmens Hochmann Holz-Concept muss man sich – einmal abgesehen von der mo-

mentanen Corona-Krise – also keine Sorgen machen. Das liegt vor allem am Chef, aber natürlich nicht nur. Der sagt Sätze wie diesen, den er erkennbar auch lebt: „Wenn man für etwas brennt, dann läuft es auch!“ Ja, es besteht kein Zweifel, Sven Hochmann hat seine Passion gefunden. Das war übrigens schon früh klar, schließlich ging er bereits mit fünfzehneinhalb Jahren bei seinem Opa in die Lehre und hat als Kind schon vom Möbelbau geträumt. Diesen Traum hat er sich längst ver-

wirklicht und beschäftigt heute in seinem Unternehmen Hochmann Holz-Concept im Gewerbegebiet in Rohrbach zwölf Mitarbeiter, darunter vier Meister und drei Lehrlinge. Der Chef kann delegieren und loslassen – spätestens seit jener Zeit, als es ihm vor ein paar Jahren wegen permanenter Arbeitsüberlastung gesundheitlich gar nicht gut gegangen ist. Diese Zeit ist Geschichte, heute baut er auf vielfältigste Kooperationen mit anderen Wohnhandwerker-Betrieben, etwa ►



Ein Blick in die imposante Universitätsbibliothek des Luxembourg Learning Center (LLC) – die Möbel stammen vom St. Ingberter Unternehmen Hochmann Holz-Concept und waren der bislang größte Auftrag der Firmengeschichte.



Sven Hochmann und seine sechsjährige Tochter Nola, die einmal seine Nachfolge antreten will. Wie übrigens auch ihr großer Bruder Philip (11).

► wenn ganze Büroetagen im Eiltempo mit Möbel ausgestattet werden sollen. Deshalb kooperiert er mit Firmen wie Treppen Bickelmann, Zeiher, Dincher oder Sander, um nur einige zu nennen: „Ganz einfach, weil es Sinn macht. Es geht nur noch zusammen.“

Grundsätzlich ist ihm aber wichtig, alles im Blick zu haben und die Geschicke in die richtige Richtung zu lenken. Etwa das Thema Nachhaltigkeit nicht nur als viel gebrauchte Worthülse im Mund zu führen, sondern konkret etwas zu tun, was vielleicht nicht eben naheliegend ist. Ein Beispiel: „In einem dieser besonders heißen Sommer hab‘ ich gemerkt, dass meine Mitarbeiter zu wenig trinken und mir überlegt, wie sich das ändern lässt. Zusammen mit der Beobachtung, dass die Kollegen Wasser immer nur aus diesen besonders dünnen und nicht gerade vertrauenerweckenden Plastikflaschen getrunken haben, habe ich mich zu einer nachhaltigen Investition entschlossen und eine dieser sündhaft teuren Tafelwasseranlagen mit Vorfilter wie in den Krankenhäusern angeschafft. Es hat sich in mehrfacher Hinsicht gelohnt. Seither wird in der Belegschaft viel mehr getrunken, was mich sehr beruhigt, und ich habe mal ausgerechnet, dass wir im Jahr 3.752 Plastikflaschen gespart haben.“ Als er das sagt, leuchten die Augen und man versteht, welche ganzheitliche Philosophie er als Unternehmer verfolgt.



Auch Laden- und Messebau gehört zum Portfolio von Hochmann Holz-Concept – gerne auch in Kooperation mit Kollegen-Betrieben.

„Seit der Gründung unseres Betriebes 2004 sehen wir unsere Aufgabe darin, individuelles Design mit Qualitätsarbeit zu verbinden. Gute Ausbildung und ständige Weiterbildung sind Garantien für saubere Qualitätsarbeit sowie umweltgerechten und wirtschaftlichen Umgang mit einem faszinierenden Werkstoff. Pünktliche Auftragsdurchführung, zuverlässige, vertrauenswürdige Mitarbeiter und nicht zuletzt ein guter Service sind Grundvoraussetzung im Umgang mit unseren anspruchsvollen Kunden.“ Keine Frage, Sven Hochmann hat verstanden, was einen guten Betrieb ausmacht.

Zielführend war auch seine gelungene Nischenfindung: „Ich wollte immer hochwertige und gute Möbel bauen. Da diese mitunter auch etwas teurer sind, war mir schnell klar, dass das Saarland vielleicht nicht immer die ideale Vertriebsfläche ist. Sehr wohl aber Luxemburg.“ Erkannt, gemacht. Heute arbeitet sein Unternehmen viel in Luxemburg, was sich als geschäftlicher Glücksgriff erwiesen hat. Und wie kommt er an Kunden? Schließlich sitzt er in St. Ingbert-Rohrbach doch ein gutes Stück vom Großherzogtum entfernt: „Wir brauchen keine Werbung. Wir leben fast ausschließlich von Weiterempfehlungen zufriedener Kunden“, sagt er nicht ohne einen gewissen Stolz in der Stimme.

Und was war bislang seine Lieblingsbaustelle? Da muss Sven Hochmann nicht lange überlegen: „Ein Riesenauftrag für das Luxembourg Learning Center (LLC) und die darin beheimatete Universitätsbibliothek.“ Um den bislang größten Auftrag der Firmengeschichte zu bekommen, hatten die Götter der europaweiten Ausschreibung allerdings das äußerst mühsame Ausfüllen von 445 DIN-A4-Seiten gestellt, die zudem noch in Französisch verfasst waren. Das war harte Arbeit, hat sich aber gelohnt, wie die Bilder, die der ehrgeizige Wohnhandwerker-Unternehmer gerne zeigt, aufs eindrucksvollste beweisen. Er gerät ins Schwärmen, wenn er von den „Möbeln in Wellenform“ erzählt, die die Universitätsbibliothek so einmalig machen: „Über ein Jahr haben wir daran gearbeitet und am Ende hatte der Bauherr nichts zu beanstanden. Das



Je hochwertiger und anspruchsvoller, desto lieber sind Sven Hochmann die Aufträge.

hat uns sehr froh gemacht und ist eine schöne Referenz für einen kleinen Betrieb, wie den unseren.“

Fürwahr! Und das luxemburgische Architekturbüro Valentiny HVP, das das LLC in seiner heutigen Form zu verantworten hat, wird sich beim nächsten Großprojekt sicherlich wieder an die kreative Schreinerei aus dem Saarland erinnern und mit Aufträgen bedenken. Für Sven Hochmann steht dieser Auftrag exemplarisch für seinen Anspruch: „Der Reiz, die Nuss zu knacken, dafür bin ich Schreiner geworden, dafür habe ich mich selbständig gemacht“, sagt der dreifache Vater – Töchterchen Ava ist erst ein Jahr alt und im Gegensatz zu ihren

Geschwistern derzeit noch nicht an der Übernahme der Firma interessiert. Als Ausgleich und Hobby nennt Hochmann Gartenarbeit und erzählt, dass er schon als kleiner Bub unter der Dusche Konstruktionen mit den Fingern in die vernebelte Glastür gezeichnet hat. Heute bringt es der Satz „Ich liebe Möbelbau“ perfekt auf den Punkt. ■

Mehr Infos und Kontakt:  
Hochmann Holz-Concept,  
Sven Hochmann,  
Poensgen-und-Pfahler-Straße 15,  
66386 St. Ingbert,  
Telefon 06894-570714,  
E-Mail info@holz-concept.com,  
www.holz-concept.com

# LUFT NACH OBEN

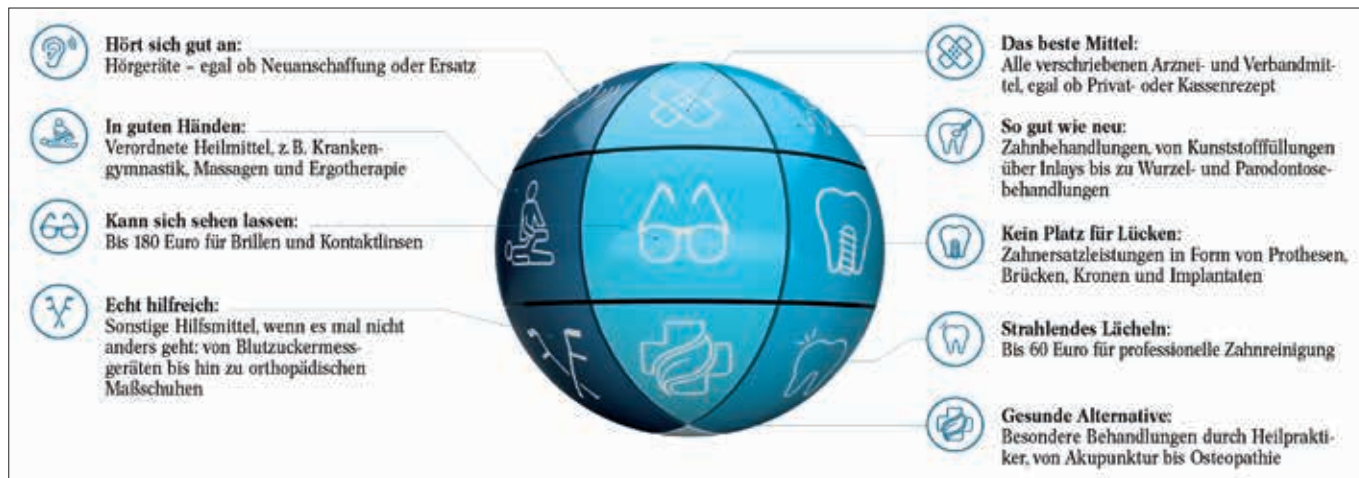
Absaug-, Oberflächen- und Filtertechnik

www.schuko.de

kirchberg@schuko.de

☎ +49 (0)6763 / 30 319-0

Ihr Partner für innovative Absaug- und Filtertechnik im Saarland



Der FEELfree-Gesundheitsplan für Fachkräfte von Handwerksbetrieben: Ein Gesundheitsbudget jährlich zur freien Verfügung.

# Mitarbeiterbindung stärken und dem Fachkräftemangel entgegenwirken

Die Verbreitung der betrieblichen Krankenversicherung zeigt, dass Unternehmen und Belegschaften diese als Instrument zur Steigerung der Arbeitgeberattraktivität und als Mitarbeiterbindungsinstrument schätzen und wahrnehmen.

Der Fachkräftemangel im Saar-Wohnhandwerk wird sich in den nächsten Jahren noch verschärfen, das belegen Lehrlingszahlen auf niedrigem Niveau. Um das so wichtige Fachpersonal zu halten und Ausbildungsplätze zu besetzen, besteht für die Branche die Notwendigkeit zur Erhöhung der Arbeitgeberattraktivität. Die betriebliche Krankenversicherung (bKV) gehört dabei zu den sinnvollsten Personalbindungsinstrumenten. Nach einer aktuellen Veröffentlichung hat sich in der Zeit von 2015 bis 2019 die Anzahl der Betriebe mit einem Angebot einer arbeitgeberfinanzierten bKV mehr als verdoppelt. Die Verbreitung der betrieblichen Krankenversicherung zeigt, dass Unternehmen und Belegschaften diese als Instrument zur Steigerung der Arbeitgeberattraktivität und als Mitarbeiterbindungsinstrument schätzen und wahrnehmen.

Zudem können dadurch Ausfallzeiten reduziert und damit Kosten refinanziert werden.

Die betriebliche Krankenversicherung bezeichnet eine besondere Form der arbeitgeberfinanzierten Absicherung für den Krankheitsfall und erfreut sich einer immer größeren Beliebtheit bei mittelständischen und größeren Unternehmen. In die Gesundheit seiner Mitarbeiter zu investieren, wird nicht nur angesichts des demografischen Wandels immer wichtiger. Arbeitgeber können auf diese Weise zu einem wertgeschätzten Betriebsklima und zur Bindung und Motivation qualifizierter Mitarbeiter beitragen.

Mit der bKV schließt der Arbeitgeber für seine Arbeitnehmer eine private Krankenversicherung ab, um die Lücken im Leistungskatalog der gesetzlichen Krankenversicherung zu schließen. Die Mitgliedsbetriebe der Wohnhandwerker-Innungen können in Zusammenarbeit mit der Saarbrücker Niederlassung des Versicherungsmaklers BüchnerBarella eine exklusive Rahmenvertragslösung nutzen.

Das exklusive Konzept ermöglicht es Arbeitgebern, ein jährliches Budget für die Gesundheitsversorgung zur

Verfügung zu stellen, der Fokus liegt dabei auf ambulanten und zahnärztlichen Leistungen. Die Arbeitnehmer können dann im Rahmen des Budgets selbst entscheiden, wofür es verwendet werden kann.

Für den Betrieb fallen keine zusätzlichen Steuern und Sozialversicherungsbeiträge an, denn ein Aufwand bis 44 Euro pro Monat und Mitarbeiter kann als Sachbezug deklariert und damit als Betriebsausgabe abgesetzt werden. Sollte die Sachbezugsregelung ausgeschöpft sein, so kommt auch eine Pauschalversteuerung und damit ein Wegfall der Sozialversicherungsbeiträge in Frage. Für Arbeitnehmer sind die Leistungen einkommensteuerfrei.

Um das Konzept der bKV näher kennenzulernen, können sich Mitgliedsbetriebe des Wirtschaftsverbandes Holz und Kunststoff Saar e. V. direkt an die Berater der Saarbrücker Niederlassung von BüchnerBarella wenden. ■

Mehr Infos und Beratung:  
BüchnerBarella Assekuranzmakler GmbH,  
Geschäftsstelle Saarbrücken,  
Nell-Breuning-Allee 8, 66115 Saarbrücken,  
Telefon 0651-9765102, E-Mail vorsorge-saarbruecken@buechnerbarella.de

## Brandneue Dekortrends von BECHER

Schiefer oder Beton, Walnuss oder Rusty – die neuen dekorativen Plattenwerkstoffe der BECHER-Lagerkollektion bieten kreativen Wohnhandwerkern und Architekten allen Freiraum, Innenausbauprojekte anspruchsvoll, individuell und zukunftsgerecht zu gestalten.

Mit den leicht zu verarbeitenden und pflegeleichten Dekorplatten von BECHER setzen Wohnhandwerker in jedem Raum passende Akzente. Die hochwertigen und widerstandsfähigen Dekorspan- und Schichtstoffplatten sind die perfekte Lösung für die individuelle Innenraumgestaltung. Mit den neuartigen Oberflächenstrukturen, Farben und täuschend echten Naturnachbildungen der Holz- und Marmordekore werden neue Maßstäbe im dekorativen Innenausbau gesetzt – vom Schrankkorpus bis zur Designerküche.



Die Broschüre „Dekorative Plattenwerkstoffe“ gibt es jetzt auch zum Download auf der BECHER-Website.

Wohnhandwerker präsentieren im Kundengespräch das passende Material. Denn die praktische Dekorkarte bildet alle Lagerdekore mit originalen HPL-Mustern ab. 180 Dekore von zwei Herstellern sind kompakt in einer praktischen klappbaren Dekorkarte vereint. Um Auswahl und Vergleich

der Materialien zu vereinfachen, enthält die Broschüre anschauliche Dekorbilder und einen tabellarischen Überblick aller verfügbaren Ausführungen. Somit ist auf einen Blick erkennbar, welche Dekore in welchen Formaten, Stärken und Bekantungen erhältlich sind. Zudem gibt es Hinweise zur Verfügbarkeit als CDF-Platte oder Verbundelement.

Mit Weiterbildung, Zuschnittleistung, Sonderprodukte bei BECHER InoArt und Musterbestellung unterstützt BECHER Wohnhandwerker. BECHER-Fachberater stehen mit Rat und Tat zur Seite, unterstützen bei der Projektplanung, beantworten Fragen und besorgen ergänzende Materialien. Tipp: Dekormuster – auch im DIN A4-Format – gibt es direkt beim Fachberater in der BECHER-Filiale. ■

Mehr Infos und Download:  
[www.becher-holz.de](http://www.becher-holz.de)



## Sprechen Sie mit den Richtigen über Geld.

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

# Projektarbeit der Meisterschulklasse 2019/20



Projektarbeit von Judith Pollmer: Flurmöbel aus massiver, gewachster Esche.

Alle Jahre wieder haben die angehenden Schreinermeister vor dem eigentlichen Meisterstück eine sogenannte Projektarbeit zu meistern. Thema für die neun Meisterschüler in diesem Jahr: Ausstattung eines Gästezimmers.

Für jeden Meisterschuljahrgang steht im zweiten Halbjahr eine 40-Stunden-Projektarbeit auf dem Programm. Unter anderem dient dieses Projekt der ersten Auseinandersetzung der Schüler mit konstruktiven Details der eigenen, noch in der Planungsphase befindlichen Meisterstücke. Zudem soll deren Machbarkeit in handwerklich-technischer Sicht erprobt werden. Der große Vorteil der fachpraktischen Unterweisung im Ausbildungszentrum des Wirtschaftsverbandes Holz und Kunststoff Saar in Saarbrücken-Von der Heydt ist der Umstand, dass dort ein hervorragender Maschinenpark zur Verfügung steht – einschließlich Fünf-Achs-CNC-Maschine, Vakuumverleimpresse, Breitbandschleifmaschine und Format-Kreissägen unterschiedlichster Art. Bei der Umsetzung des diesjährigen Projekts wurden alle technischen

## INFO Die Projektarbeiten der Meisterschüler 2019/20

- Alexander Wirsum: Couchtisch in Stollenbauweise aus massiver, gewachster Esche mit einem Birkenrinden belegten Korpus und mehreren Glasplatten als Ablage.
- Hannah Grünbeck: Taschenleerer in Rahmen-Füllungs-Bauweise aus massiver, gewachster Esche mit zwei Türen, dahinter zwei Schubkästen sowie einem größeren Fach darunter.
- Noah Schu: Sideboard aus geölter Eibe in Plattenbauweise, Eckverbindung auf Gehrung, schwarz lackiertem Sockel sowie Rückwand und einem Esche-Schubkasten.
- Marvin Enzweiler: Lowboard in Plattenbauweise aus schwarz lackierter

MDF-Platte auf einem schwarz gebeizten Stollengestell.



Projektarbeit von Hannah Grünbeck: Taschenleerer in Rahmen-Füllungs-Bauweise aus massiver, gewachster Esche.

- Judith Pollmer: Flurmöbel aus massiver, gewachster Esche in Plattenbauweise auf Gehrung.
- Marius Schifferdecker: Beistellmöbel aus geölter, geräucherter Eiche, bestehend aus einem massiven Korpus in Plattenbauweise auf Gehrung mit zwei Schubkästen.
- Florian Jung: Couchtisch in der Form eines liegenden U aus gewachster Esche in Plattenbauweise.
- Chantal Karollus: Sideboard aus gewachster Eiche in Plattenbauweise mit vier Schubkästen.
- Stefan Glaßer: Couchtisch aus geölter Esche in Plattenbauweise.

Möglichkeiten des Ausbildungszentrums genutzt. Die Aufgabe für die Meisterschüler bestand in der Ausstattung eines Gästezimmers in einer Herberge für Wanderer und Naturenthusiasten. Dieses Zimmer wurde im Theorieunterricht vollständig geplant und gezeichnet. Exemplarisch wurde eines der benötigten Möbel für das Zimmer herausgegriffen und der weiteren Kalkulation unterzogen und dann auch innerhalb von 40 Stunden in der Lehrwerkstatt in Von der Heydt gefertigt. Vorab war ein Modell mittels

3-D-Drucker, Laser oder händisch zu fertigen, um Proportionen und Wirkung zu überprüfen. Zur Auswahl standen ein Badmöbel, eine Kommode, ein Taschenleerer, ein Nachttisch oder eine Kombination aus allen oder mehreren dieser Möbeltypen. Eine zusätzliche Herausforderung stellte in diesem Jahr der zu verbauende Kulissen-Vollauszug dar, der auch in keinem Meisterstück fehlen darf. So entstanden dieses Jahr neun Kleinmöbel in verschiedenen Konstruktionsarten, Oberflächen und Funktionsarten. ■



## Jetzt zum zwölfmonatigen Vorbereitungskurs der Schreiner-Meisterschule in Saarbrücken anmelden

Die saarländische Meister- und Technikerschule bietet auch im kommenden Schuljahr 2020/21 wieder einen zwölfmonatigen Vorbereitungskurs auf die Meisterprüfung im Tischlerhandwerk in Tagesform an. Die fachpraktische Unterweisung und verschiedene Teile der Theorie finden im Ausbildungszen-

trum des Wirtschaftsverbandes Holz und Kunststoff in Saarbrücken-Von der Heydt statt. Dort stehen im Bereich der Digitalisierung neueste Techniken zur Verfügung. Die Kosten für den Vorbereitungskurs in Tagesform liegen deutlich unter den Kosten der Meister-vorbereitung in Abendform. ■

## NACHRICHTREN

### Ab August neuer Berufsbildungsausschuss

Ab August bestellt die Handwerkskammer des Saarlandes für die Dauer von fünf Jahren neue Prüfungsausschüsse, aus denen sich dann der Berufsbildungsausschuss der Fachinnung Holz und Kunststoff zusammensetzt. Die letzte Zusammenkunft des noch amtierenden Berufsbildungsausschusses fand Anfang März statt – aufgrund der Corona-Krise leider nicht mehr in vollständiger Besetzung. Dennoch wurden grundlegende Beschlüsse gefasst. So wurde aus den Teilnehmern am Wettbewerb „Ich ent-

werfe mein Gesellenstück“ der Entwurf ausgewählt, der nun in der Sommer-Gesellenprüfung angefertigt werden soll. Mehr dazu in der nächsten Wohnhandwerker-Ausgabe. Der scheidende Ausschuss fasste zwei weitere wichtige Beschlüsse: In der Sommer- und Winter-Gesellenprüfung wird künftig das jeweils gleiche Stück gefertigt. Zudem wird in die praktische Gesellenprüfung digitale Technik in Form eines Arbeitsschritts an der CNC-Maschine eingebaut und somit zur Grundlage der Bewertung gemacht.

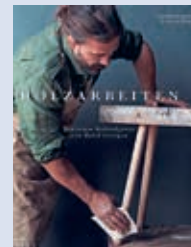
## BUCHTIPP

### Aus der Werkstatt eines bekannten Schreiners

In Zeiten weitgehender Ausgangsbeschränkungen hat vielleicht manch wissensdurstiger Wohnhandwerker Lust auf eine Inspiration zwischen zwei Buchdeckeln. Besonders wenn die Autoren sagen, was leidenschaftliche Wohnhandwerker ohnehin denken und leben: „Holz spielt in unserem Leben eine ungeheuer große Rolle. Fast würde ich sagen, Holz ist unser Leben. Es ist unser ständiger Begleiter – und wir begegnen all seinen Launen und Schwierigkeiten mit Leidenschaft und Respekt.“

Die beiden Autoren, der italienische Holzkünstler Andrea Brugi und seine dänische Frau Samina Langholz, leben und arbeiten in der wunderschönen Maremma im Dörfchen Montemerano. Inspiriert vom südlichen Lebensstil und der skandinavischen Herkunft stellen sie in ihrem Buch insgesamt 20 handgefertigte Wohnobjekte aus Holz in schlichtem Design vor. Überwiegend gefertigt aus Olivenbaumholz und Materialien mit Geschichte, wie alte Bohlen, Türen oder Sparren.

Auch wer ein Faible für „Altholz“ hat, kommt in diesem Buch nicht zu kurz. Es sind wunderschöne Unikate im zeitlosen Design, die Andrea und Samina aus alten Bohlen, Balken oder Bodenbrettern



herstellen. Alle Projekte verbindet ihr schlichtes, zeitloses Design. Hervorragende Fotografien und verständliche Anleitungen inspirieren zum Nacharbeiten der vorgestellten Projekte. Ein Lesetipp für alle Wohnhandwerker und Andersmacher...

*Holzarbeiten – Schlichte Wohnobjekte von Hand fertigen. Von Andrea Brugi und Samina Langholz: Gebundene Ausgabe. 144 Seiten. Haupt Verlag 2018. ISBN 978-3-258-60190-8. Preis 29,90 Euro.*

Viren lauern unter anderem auch auf Tür- und Haltegriffen. Deshalb ist Handhygiene in Corona-Zeiten besonders wichtig.



# Handhygiene am Arbeitsplatz wichtiger denn je

Nach der Erkältungswelle kommt regelmäßig die Grippewelle – und jetzt noch die Angst vor dem Coronavirus? Arbeitsschützer wissen um die Gefahren, die von krankheitserregenden Viren und Bakterien wie Streptokokken, Influenza oder Noroviren ausgehen.

**E**ine Epidemie kann einen gesamten Betrieb über Wochen lahmlegen. Den besten und einfachsten Schutz vor Infektionen bietet dabei noch immer eine sorgfältige Handhygiene. Das Thema Hygiene am Arbeitsplatz sollte deshalb ein fundamentaler Bestandteil des Arbeits- und Gesundheitsschutzes in jedem Betrieb sein. Denn überall dort, wo sich viele Menschen aufhalten, etwa in Produktionshallen, Büros oder Geschäftsräu-

men, ist die Gefahr besonders groß, sich mit einer Infektionskrankheit anzustecken. Verantwortlich für die Sauberkeit und Hygiene im Betrieb ist in erster Linie der Arbeitgeber. Er hat dafür zu sorgen, dass die Beschäftigten einen sauberen Arbeitsplatz, nicht verschmutzte Arbeitsmittel sowie ausreichend Waschgelegenheiten vorfinden. Allgemeine Vorgaben für die Hygiene am Arbeitsplatz stammen insbesondere aus dem Arbeitsschutzgesetz (Arb-

SchG) und der Vorschrift 1 der Deutschen Gesetzlichen Unfallversicherung (DGUV). So muss der Arbeitgeber zum Beispiel gemäß Paragraph 4 Nummer 3 ArbSchG bei Maßnahmen des Arbeitsschutzes den Stand von Technik, Arbeitsmedizin und Hygiene sowie sonstige gesicherte arbeitswissenschaftliche Erkenntnisse berücksichtigen. Konkrete Vorgaben zur Hygiene im Betrieb macht Paragraph 3a der Arbeitsstättenverordnung (ArbStättV) und ihre

technischen Regeln, zum Beispiel für Pausen- und Bereitschaftsräume (ASR A4.2) und Sanitärräume (ASR A4.1). Zunächst gilt es, einige Begrifflichkeiten zu klären. Denn in Bezug auf die hygienischen Vorschriften wird allgemein zwischen Betriebs- und der Personalhygiene unterschieden. Personalhygiene umfasst sämtliche Maßnahmen zur Reinhaltung der Beschäftigten und ihrer Arbeitskleidung. Dazu gehören die Desinfektion der Hände nach jedem Toilettenbesuch, saubere, kurze und – zum Beispiel im Gesundheitswesen und in der Nahrungsmittelindustrie – unlackierte Fingernägel sowie das Tragen sauberer Kleidung. Abhängig von der jeweiligen Betriebsart kann Arbeitskleidung Pflicht sein (etwa Helm, Sicherheitsschuhe, Schutzhandschuhe). Darüber hinaus zählen regelmäßige ärztliche Untersuchungen zu den notwendigen Maßnahmen der Personalhygiene.

Bei der Betriebshygiene geht es um den hygienischen Zustand der Betriebsstätte, der Arbeitsplätze und der Arbeitsmittel. Darunter fallen vor allem auch Bereiche mit einer hohen Besucherfrequenz, wie zum Beispiel Toiletten- und Büroräume.

Einer effizienten Handhygiene kommt eine enorme Bedeutung bei der Prävention von Infektionskrankheiten zu. Nicht umsonst gilt das Händewaschen mit Seife als wirksamstes Mittel, um eine Ansteckung mit krankmachenden Keimen zu verhindern.

Studien haben ergeben, dass durch regelmäßige Unterweisungen und Schulungen in Handhygiene sowie das Aufstellen von Desinfektionsspendern die Zahl der Krankmeldungen und Ausfalltage spürbar reduziert und dadurch ein Absinken der Produktivität verhindert werden kann. Doch nicht nur regelmäßiges und richtiges Händewaschen ist wichtig, sondern auch das Händetrocknen sowie gegebenenfalls die Händedesinfektion sollten stets korrekt durchgeführt werden.

Um eine ausreichende Keimreduktion durch das Händewaschen zu erzielen, sollten die Hände etwa 30 Sekunden lang mit Seife gewaschen und anschließend möglichst mit Einmalhandtüchern getrocknet werden (siehe INFO

Richtiges Händewaschen). Eigentlich sollte das Händewaschen mit Seife nach jedem Toilettengang selbstverständlich sein – ist es aber nicht. Vielmehr gibt es in deutschen Betrieben einer Umfrage zufolge erschreckend viele Hygienesünder: Von 1.000 befragten Büroangestellten gab jeder Dritte an, seine Hände nach dem Toilettengang nicht zu waschen. Der Verband Deutscher Betriebs- und Werksärzte e. V. (VDBW) nahm diese Zahlen zum Anlass, um auf die alarmierende Situation bei der Hygiene am Arbeitsplatz aufmerksam zu machen. Das Infektionsrisiko sei vor allem in Großraumbüros und großen Arbeitsbereichen, zum Beispiel Fertigungshallen, besonders hoch. Hygieneprävention beginnt im Kopf. Deshalb ist es besonders wichtig, dass Unternehmen Hygieneschulungen und Unterweisungen anbieten, um die Mit-

arbeiter regelmäßig an die Einhaltung der Hygienestandards zu erinnern – und zwar nicht nur in der Erkältungszeit und in Zeiten der Corona-Krise. Am Arbeitsplatz sollten die Beschäftigten ihre Hände jeweils vor dem Essen, nach dem Toilettenbesuch, nach dem Niesen, Schnäuzen oder Husten, nach dem Kontakt mit Gefahrstoffen, nach dem Kontakt mit Abfällen sowie nach dem Kontakt mit schmutzigen, kontaminierten Materialien (zum Beispiel Türklinken, Treppengeländer, Haltegriffe) gründlich waschen. Setzen Sie sich als Arbeitgeber dafür ein, dass Ihren Mitarbeitern zur Trocknung der Hände – falls nicht bereits vorhanden – Einmalhandtücher aus Papier oder Einweghandtücher aus Stoff zur Verfügung stehen. Diese bieten nachweislich einen besseren Schutz als die meisten alternativen Trocknungsmethoden. ■

## INFO Richtiges Händewaschen



Richtiges Händewaschen ist in Corona-Zeiten überlebenswichtig.

Um beim Händewaschen die optimale Wirkung zu erzielen, ist es laut dem Robert Koch-Institut (RKI) entscheidend, die richtige Methode anzuwenden. Diese besteht in der Kombination von Einseifen, Reiben, Abspülen und Trocknen der Hände. Das Institut empfiehlt folgenden Ablauf.

1. Hände unter fließendem Wasser anfeuchten.
2. Hände gründlich einseifen.
3. Seife mindestens 20 bis 30 Sekunden verreiben, auch beispielsweise auf dem, Handrücken, den Handgelenken

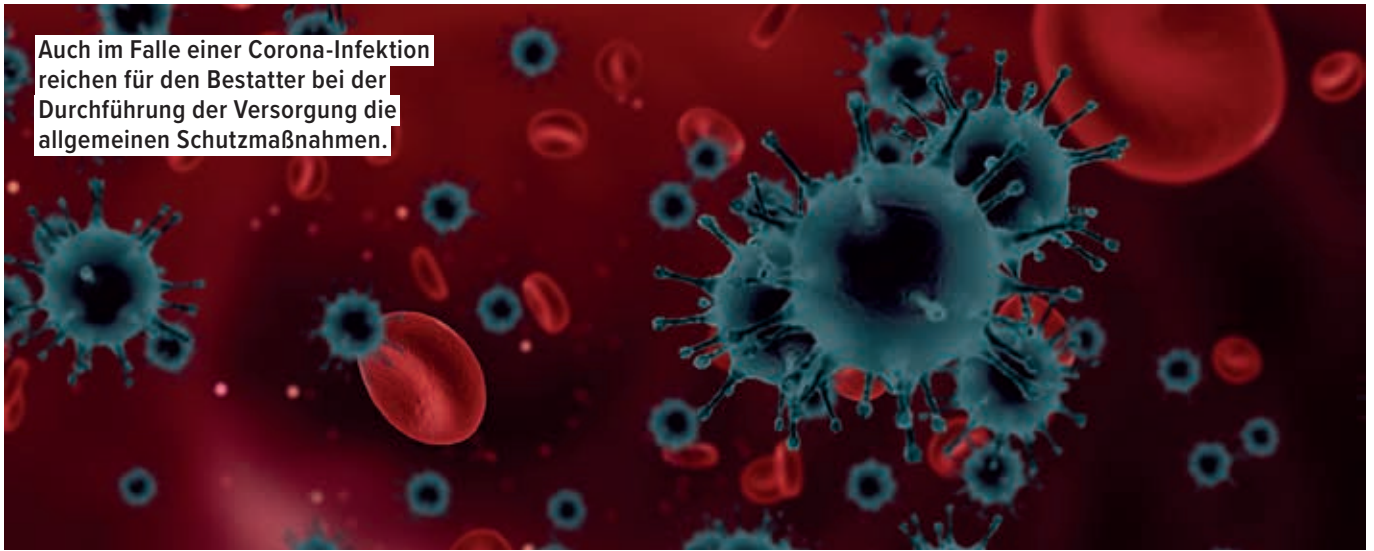
und zwischen den Fingern.

4. Hände unter fließendem Wasser gut abspülen.

5. Hände sorgfältig mit einem frischen Einmalhandtuch abtrocknen.

**Tipp:** Hängen Sie an allen Waschbecken Ihres Betriebes Anleitungen aus, wie man sich gründlich die Hände wäscht. Stellen Sie einen Katalog mit Hygieneregeln auf, den Sie innerhalb Ihres Betriebes bekannt machen lassen. Unterweisen Sie die Kollegen anhand des Hygienekatalogs und der Anleitung zum Händewaschen.

Auch im Falle einer Corona-Infektion reichen für den Bestatter bei der Durchführung der Versorgung die allgemeinen Schutzmaßnahmen.



# Coronavirus: Schutzmaßnahmen für Bestatter

Die Corona-Krise birgt für eine Vielzahl von Berufsgruppen große Herausforderungen. So auch für Bestattungsunternehmen.

**G**rundsätzlich reichen für den Bestatter bei der Durchführung der Versorgung auch im Falle einer Corona-Infektion die allgemeinen Schutzmaßnahmen völlig aus. Dazu gehören ein Mund-Nasen-Schutz,

Einweg-Infektionsschutz-Handschuhe und ein Schutzkittel.

Zur notwendigerweise eingeschränkten Versorgung des Leichnams genügt ein übliches Desinfektionsmittel und die anschließende Desinfektion des Versorgungsraums und der Versorgungsmittel. Damit gelten die gleichen Hygienemaßnahmen wie im Falle einer Influenza-Infektion. Darüber hinaus sollten bei Corona-

Verdachtsfällen und bei besonderen Umständen, die bei der Leichenbergung ein mehrfaches Anheben des Leichnams notwendig machen, Atemschutzmasken und Schutzbrillen Verwendung finden. Das Anheben eines Leichnams kann nämlich dazu führen, dass infektiöse Sekrete insbesondere aus der Lunge austreten. Und in entsprechender Umgebung kann das Virus bis zu neun

## INFO Das sagt das Gesetz bei infektiösen Verstorbenen

**Paragraf 20 des Saarländischen Bestattungsgesetzes zum Vorgehen des Bestatters bei infektiösen Verstorbenen.**

**1.** Die Leiche darf nicht gewaschen, rasiert, frisiert oder umgekleidet werden. Ist dies aus wichtigem Grund erforderlich, so darf dies nur mit Zustimmung des Gesundheitsamtes und unter Beachtung der von ihm vorgeschlagenen Vorsichtsmaßnahmen geschehen.

**2.** Die Leiche ist unverzüglich in ein mit desinfizierender Lösung getränktes Tuch einzuhüllen, einzusargen und in eine öffentliche Leichenhalle zu überführen.

**3.** Der Transport muss in verschlossenen abgedichteten Särgen mit ausreichend hoher saugfähiger Bodenlage oder in

einem aus reinigungsfähigen und desinfektionsfähigen Material bestehenden Transportsarg erfolgen.

**4.** Zur Desinfektion sind nur solche Mittel zu verwenden, die in der vom Robert Koch-Institut veröffentlichten Liste aufgenommen sind.



**Auch die Außenflächen des Sarges müssen desinfiziert werden.**

**5.** Ist eine öffentliche Leichenhalle nicht vorhanden oder wird die Leiche nicht in eine andere Leichenhalle überführt, so muss sie in einem besonderen Raum aufbewahrt werden, der für diese Zeit anderen Zwecken nicht dienen darf.

**6.** Der Sarg darf nur mit Erlaubnis der Ortspolizeibehörde geöffnet werden. Sie hört zuvor das Gesundheitsamt.

**7.** Eine Bestattung in oberirdischen Grabkammern ist nicht zulässig.

**8.** Personen, die mit der Leiche in Berührung kommen, müssen Schutzhandschuhe, Überkleider oder Schürzen aus Einmalmaterial tragen, die nach beendeter Tätigkeit sachgerecht zu entsorgen sind. Sie haben vor Verlassen des Totenzimmers Hände und Unterarme zu desinfizieren.



Die Robinia pseudoacacia ist Baum des Jahres 2020.

## Die Robinie ist Baum des Jahres 2020

Die Robinie polarisiert: Für die einen Hoffnung im klimabedingten Waldumbau, für die anderen eine invasive Baumart, die Naturkleinode bedroht. Die Stiftung „Baum des Jahres“ informiert seit 30 Jahren über Belange verschiedener Baumarten – auch über Probleme. Mit der „Robinia pseudoacacia“, so der lateinische Name der gewöhnlichen Robinie, hat das Kuratorium der Stiftung für 2020 eine Baumart gewählt, die die Gemüter von Naturschützern, Städteplanern und Forstleuten in Wallung bringt. Schirmherrin der Stiftung ist Julia Klöckner, Bundesministerin für Ernährung und Landwirtschaft: „Deutschland ist ein Land der Wälder. Über ein Drittel der Fläche ist bewaldet. Als Multitalent ist der Wald gleichermaßen Rohstofflieferant, Lebensraum, Wasserfilter, Arbeitgeber, Klimaschützer, Erholungsort und Freizeitstätte. Auch seine Heilkraft wird immer stärker genutzt: Shinrin Yoku, japanisch für Waldbaden, könnte auch bei uns das neue Spazierengehen werden.“ ■  
 Mehr Infos: [www.baum-des-jahres.de](http://www.baum-des-jahres.de)



Julia Klöckner

### Tage überleben!

Atemschutzmasken der Schutzklasse FFP2, die als solche gekennzeichnet sein müssen, sollten etwa in einer Schreinerei mit eigenen Lackiererarbeiten verwendet werden und demzufolge vorrätig sein. FFP steht dabei für „Filtering Face Piece“. Eingesetzt werden diese Atemschutzmasken beispielsweise auch in der Metallindustrie oder eben im Gesundheitswesen.

Grundsätzlich sollte es selbstverständlich sein, und nicht nur im Falle eines infizierten Verstorbenen, nach dem Ende des Arbeitsgangs ausreichend Selbstschutz durch intensives Händewaschen und anschließende Desinfektion der Hände mit einem üblichen viruziden Desinfektionsmittel zu betreiben. Dazu gehört auch die ordnungsgemäße Desinfektion der Außenflächen des Sarges.

Ebenso grundsätzlich kommt bei einer Corona-Infektion wie auch bei anderen Fällen ansteckender Krankheiten eine offene Aufbahrung des Leichnams keinesfalls in Frage. Hingegen schon eine Kennzeichnung des Sarges mit der Angabe „infektiös“ oder „infektiöser Leichnam“. Keine Rolle spielt es, ob es zu einer Erd- oder Feuerbestattung kommt. In beiden Fällen ist der Seuchenschutz gewährleistet. ■



Eine Atemschutzmaske der Schutzklasse FFP2 ist erforderlich.

## Ihr Spezialist für Absaug- und Brikettiersysteme



**SPÄNEX**

sicher ■ sauber ■ effizient ■

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

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

# Gefahren durch Epoxidharze

Aufgrund ihrer hervorragenden technischen Eigenschaften finden Epoxidharz-Produkte im Bauwesen vielfache Anwendungen. Wenn jedoch mit ihnen nicht sicherheitsgerecht umgegangen wird, können Epoxidharz-Produkte die Gesundheit schädigen.

Jedes Jahr erkranken Beschäftigte infolge von Hautkontakt mit nicht ausgehärteten Epoxidharzen an Hautallergien (Ekzemen). Häufig sind diese Beschäftigten nicht mehr in der Lage, mit Epoxidharzen zu arbeiten. Viele von ihnen müssen ihren Beruf aufgeben. Als Maßnahmen im Rahmen der Vorsorge empfiehlt es sich, auf Produkte mit geringerem Gefährdungspotenzial zurückzugreifen (sofern realisierbar), sichere Arbeitsverfahren anzuwenden, die Exposition der Haut gegenüber Epoxidharzen zu verhindern sowie erste Anzeichen epoxidharzbedingter Hauterkrankungen zu erkennen. Für Epoxidharz-Produkte gibt es auch im Wohnhandwerk eine Vielzahl von Anwendungen: Industriefußbodenbeschichtung, Bodenbeläge, Kunstharzstriche, Schnellestrichsysteme, Grundierungen, Abdichtungen, Klebstoffe (etwa Kleber für CFK-Lamellen), dekorativer Innenaus- und Möbelbau.

Wenn ein zweikomponentiges Produkt verwendet wird, kann es sich um Epoxidharz handeln. Dann sollte anhand der Kennzeichnung geprüft werden, ob das Produkt ein Epoxidharz ist. Kontakt mit nicht ausgehärteten Epoxidharzen kann zu einer Schädigung der Gesundheit führen. Am häufigsten geschieht dies durch Hautkontakt, der oft zu Hautreizungen und Ekzemen führt. Durch das Einatmen von Produktdämpfen können das Atemsystem und andere Körperorgane geschädigt werden.

**Schädigung durch Hautkontakt:** Die ersten Symptome, die im Falle eines Hautkontaktes auftreten, können Hautrötungen, Jucken und Schmerzen sein. Härter können zudem die Haut verätzen. Epoxidharze, Härter und Reaktivverdünner können Hautallergien (Ekzeme) verursachen. Während es bei einigen Beschäftigten sehr schnell zu einer allergischen Reaktion kommen kann (innerhalb von Tagen oder Wochen), treten bei anderen erst nach einer langen Expositionszeit Symptome auf. Wieder andere Personen zeigen überhaupt keine allergische Reaktion. Meistens tritt das allergische Ekzem an Händen, Unterarmen und Beinen auf. Manchmal ist auch das Gesicht betroffen. Hat sich erst einmal eine Epoxidharz-Allergie entwickelt, führt jeder weitere Kontakt mit Epoxidharzen zu immer stärker werdenden allergischen Reaktionen.

**Schädigung durch Einatmen:** Dämpfe (etwa flüchtige Härter) können Reizungen der Atemwege und der Augen hervorrufen. In einigen Fällen können die Atemwege von einer Allergie betroffen sein. Die Allergie kann sich durch asthmaähnliche Symptome äußern. Die Lösemittel in Epoxidharz-Produkten können durch Einatmen und/oder Hautkontakt ins Blut oder ins Gehirn gelangen. Dies kann zu Schwindelgefühl, Brechreiz und anderen gesundheitlichen Beeinträchtigungen führen. ■

## INFO Sicherheit bei der Verarbeitung von Epoxidharz-Produkten

**Allgemeine Maßnahmen:** Oberstes Ziel sollte sein, die Arbeitsverfahren so zu gestalten, dass ein Hautkontakt zu Harz, Härter oder zur nicht vollständig ausgehärteten Mischung vermieden wird. Bei Arbeiten in geschlossenen Räumen oder mit lösemittelhaltigen Epoxidharzen sollte für eine ausreichende Lüftung gesorgt werden. Um die Haut nicht noch zusätzlich zu belasten, sollte die Hautreinigung nach der Arbeit und vor den Pausen so schonend wie möglich erfolgen.

**Waschmöglichkeiten, Pausen- und Umkleieräume:** In der Nähe des Arbeitsplatzes sollten Wasch- und Umkleidemöglichkeiten bereitgestellt werden.

Den Beschäftigten ist die Anweisung zu geben, saubere Kleidung von beschmutzter Kleidung und Werkzeugen getrennt zu halten.

**Persönliche Schutzausrüstung, Hautpflege:** Guter Hautschutz und gute Hautpflege sind ebenso unbedingt erforderlich wie das Tragen von Schutzkleidung und Schutzhandschuhen. Zudem sollte die Haut sorgfältig gereinigt und gepflegt werden. Epoxidharze enthalten potente Allergene. Gegen diese Substanzen bieten nur geeignete Schutzhandschuhe aus Nitril- oder Butylkautschuk einen ausreichenden Schutz. Nie beschädigte, innen verunreinigte oder aufgequollene

Handschuhe verwenden. Zur Vermeidung von übermäßigem Schwitzen im Inneren der Handschuhe Baumwollunterziehhandschuhe benutzen. Nach der Reinigung sollte eine feuchtigkeitsspendende Creme mit rückfettenden Eigenschaften aufgetragen werden.

**Arbeits- und Schutzkleidung:** Passende Schutzkleidung tragen. Zusätzlich zur normalen Arbeitskleidung (lange Hose, langärmeliges Hemd oder T-Shirt) können je nach Tätigkeit Schutzanzüge, Schutzhosen, Schürzen, Überzieher, Ärmelschoner oder ähnliches notwendig sein. Die Arbeitskleidung sollte regelmäßig gewechselt werden, mindestens täglich.



Glückliche Handwerker verlassen eine Würth-Niederlassung – so soll es sein!

# Die cleveren Vertriebswege des Weltmarktführers

Die Firma Würth ist mit Schrauben groß geworden und punktet heute als Weltkonzern auch bei den Wohnhandwerkern mit perfektem Service und einer Produktpalette, die keine Wünsche offen lässt. Eine Recherche in Saarbrücken.

**M**an muss die Welt nicht verstehen, man muss sich nur darin zurechtfinden.“ Ja, Albert Einstein war ein kluger und weiser Mann. Kein Wunder, dass die Akademie Würth sich sein Zitat zu eigen gemacht hat, will doch das umfangreiche Weiterbil-

dungsangebot des Weltmarktführers Handwerkern die (Geschäfts-)Welt in all ihren Facetten begreiflicher machen. Doch dazu später.

Wir sind in Saarbrücken, im Gewerbegebiet Wiesenstraße in unmittelbarer Nachbarschaft des Porsche-Zentrums.

Hier hat das Unternehmen Würth eine seiner Verkaufsniederlassungen. Beeindruckend groß und aufgeräumt. Hier gibt es alles, was das Wohnhandwerker-Herz höher schlagen lässt – und es gibt das alles vor allem genau dann, wenn man es braucht. Das dürfte ►



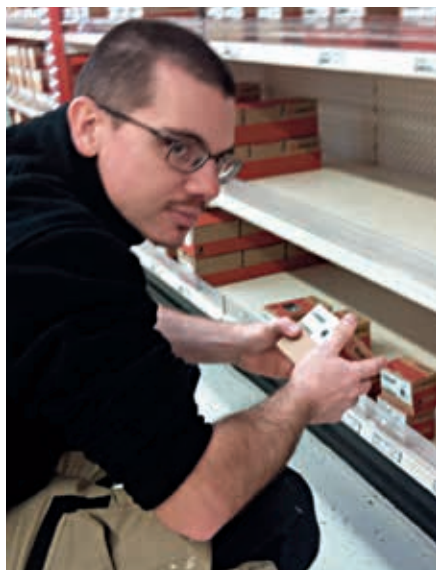
An solchen Paketstationen wie hier in Saarbrücken können Wohnhandwerker auch nach Ladenschluss Ware abholen.

► einmalig sein. Nicht nur, dass die Öffnungszeiten zu 100 Prozent auf das Handwerk und Wohnhandwerk abgestimmt sind (6.30 Uhr bis 18 Uhr, freitags bis 16 Uhr), auch wer es zu diesen Zeiten nicht in die Filiale schafft, muss nicht auf sein gewünschtes Produkt verzichten. Anruf genügt, und das fehlende Schraubenset oder das vermisste Werkzeug wird im nagelneuen Paketautomaten vor der Filiale deponiert und der Wohnhandwerker kann die

Abholung dann vornehmen, wenn er Zeit hat oder sowieso in der Gegend ist. Den Öffnungscode für das Schließfach bekommt er unverzüglich aufs Handy. Aber damit nicht genug. Sollte einmal ein relevantes Teil auf der Baustelle fehlen, kann der Wohnhandwerker in der Niederlassung anrufen, seine Kundennummer nennen und bekommt dann unverzüglich per Express-Taxilieferung das schmerzlich vermisste Produkt an die Baustelle – ohne diese verlassen zu müssen. Pauschale Kosten für den Kunden: 9,50 Euro! Das nennt man wohl einen perfekten Dienst am Kunden. Und diese danken es, wie die steile Umsatzentwicklung des Unternehmens beweist (siehe INFO), das in diesem Jahr seinen 75. Geburtstag feiern darf.

Während viele Mitbewerber ihren persönlichen Service nach und nach einschränken und mehr und mehr auf digitale Vertriebswege und Shops setzen, basiert die Erfolgsformel von Würth auf einer cleveren Mischung aus aufwendigem Außendienst, einem dichten Netz an Niederlassungen und Abholshops sowie digitalen Angeboten, die ergänzend Sinn machen und das Geschäft befeuern. Nicht zu vergessen: das Telefon. Tobias Kiefer ist einer von mehr als 7.000 Würth-Mitarbeitern in Deutschland und weist sich auf seiner Visiten-

karte als „Fachverkäufer Holz“ aus. Soll heißen, er kennt als leidenschaftlicher Außendienstler alle Wohnhandwerker-Betriebe im Saarland, die Kunde bei Würth sind – und auch solche, die es noch werden sollen. Seine Aufgabe: „Ich besuche regelmäßig die Betriebe und habe immer ein gewisses Grundsortiment im Auto. Durch den regelmäßigen und persönlichen Kontakt weiß ich, was die Wohnhandwerker-Betriebe brauchen, welchen Service sie sich zukünftig wünschen oder auch in welche Richtung wir unsere Produktpalette erweitern sollen.“ Tobias Kiefer ist felsenfest davon überzeugt, dass diese persönliche Note von den Kunden durch nachhaltige Treue honoriert wird. Bezirksleiter Timm Maus leitet die „Division Holz“ der „Region 5“ (von acht) in Deutschland. Sein Dienstsitz ist Wiesbaden, er ist aber auch für das Saarland zuständig und damit auch für Tobias Kiefer und seine vier Kollegen, die die Schreiner der Region besuchen und über Neuigkeiten informieren. Dazu zählen etwa die neuen Konfiguratoren, über die sich Wohnhandwerker etwa Sonnen- und Insektenschutz-Elemente passgenau zusammenstellen und an die Baustelle liefern lassen können. Gleiches gilt auch für Schränke und ganze Küchenelemente. Dieser



Tobias Pletz von der Schreinerei Andreas Mailänder GmbH hat gefunden, was auf einer Baustelle kurzfristig fehlte.

## INFO Die Würth-Gruppe

Die Würth-Gruppe verzeichnet 2019 gemäß vorläufigem Konzernabschluss einen Umsatz von 14,27 Milliarden Euro (Vorjahr 13,62 Milliarden Euro). Dies entspricht einem Wachstum von 4,8 Prozent. Bereinigt um Kurseffekte liegt das Plus bei 4,2 Prozent. Der E-Business-Umsatz wuchs überproportional und liegt 2019 bei 2,6 Milliarden Euro. Der Anteil am Konzernumsatz hat sich damit auf 18,3 Prozent erhöht. Die Zahl der Mitarbeiterinnen

und Mitarbeiter hat sich 2019 von 77.080 um 1.606 auf 78.686 erhöht. In Deutschland beläuft sich die Anzahl Mitarbeiter auf 24.344, was einer Steigerung um 2,4 Prozent entspricht. Im Außendienst beschäftigt der Konzern 33.979 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Die Adolf Würth GmbH & Co. KG feiert in diesem Jahr ihr 75-jähriges Firmenjubiläum und ihr Gründer und Namensgeber, Professor Reinhold Würth, seinen 85. Geburtstag.



Würth-Gründer Prof. Dr. Reinhold Würth wird in diesem Jahr 85 Jahre alt.



Bis zu 9.000 Artikel sind in einer Niederlassung von Würth vorrätig.

Service soll Schreibern und Monteuren helfen, Zeit und Geld zu sparen, weil sie nicht mehr in jedem Fall selbst produzieren müssen. Dazu gibt es einen beeindruckenden „Konfigurator Möbelbau“, dessen Benutzerhandbuch den Wohnhandwerker-Kunden nebst Erklärungen in ihrem jeweiligen Betrieb von Tobias Kiefer und seinen Kollegen überreicht wird. Überspitzt könnte man sagen: Wenn Wohnhandwerker den Konfigurator Möbelbau von Würth konsequent einsetzen, können sie sich eine eigene Produktion und damit die Anschaffung teurer Maschinen weitgehend sparen.

Wer einmal Vertrauen in das System Würth gefasst hat, kann als Wohnhandwerker quasi rundum sorglos auf Würth bauen. Dafür steht stellvertretend eine rote Karte, die es in sich hat: Würth RED genannt, ist ein speziell auf die Bedürfnisse von Handwerkern abgestimmtes Paket an attraktiven Services und Leistungen, um die tägliche Arbeit von Wohnhandwerkern so einfach wie möglich zu machen. Timm Maus: „Unsere Mission ist es, den Handwerkern immer und überall einen echten Mehrwert für ihre Arbeit zu schaffen. Mit einem Jahresfestpreis von nur 249 Euro profitieren Sie von zahlreichen Services aus den Bereichen Lieferung, Weiterbildung und Systemen. Zeigen Sie Ausfallzeiten die rote Karte. Mit Würth RED haben Sie Zugriff auf unsere speziellen Lieferservices, die Stillstand auf der Baustelle vermeiden

helfen und die für Handwerker kostenfrei sind.“ Auch ein Gutschein für eine Fortbildung in der Würth-Akademie gehört zum Angebotsportfolio des Würth RED-Paketes, möchte man ergänzen. Albert Einstein hätte es nicht cleverer machen können. ■

Mehr Infos und Kontakt:  
 Adolf Würth GmbH & Co. KG,  
 Niederlassung Saarbrücken,  
 Im Rotfeld 21, 66115 Saarbrücken,  
 Telefon 0681-948650,  
 E-Mail [nl.saarbruecken@wuerth.com](mailto:nl.saarbruecken@wuerth.com),  
[www.wuerth.de](http://www.wuerth.de)



Tobias Kiefer (Fachverkäufer Holz) und Bezirksleiter Timm Maus (rechts) sind bei Würth im Saarland für die Wohnhandwerker zuständig.





## 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](http://www.henkes-parkett.de)  
[info@henkes-parkett.de](mailto:info@henkes-parkett.de)

©BOEN



Guter Besuch und interessante Vorträge: Das neue (und alte) Konzept der 21. südwestdeutschen Bestattertagung kam an.

# Erfolgsmodell in der 21. Auflage

Die Bestattertagung 2020 war erneut eine runde Sache mit sehr gutem Besuch – und einem Konzept zurück zu den Wurzeln.

Die 21. Auflage der südwestdeutschen Bestattertagung Anfang März fand diesmal in der Handwerkskammer des Saarlandes in Saarbrücken statt. Neu war die Rückkehr zum ursprünglichen Konzept der Veranstaltung mit verschiedenen Vorträgen von einer Dauer zwischen 30 und 45 Minuten an einem Freitagnachmittag ab 16 Uhr.

„Man wird sehen, ob wir bei diesem Konzept bleiben oder doch wieder auf den Samstag gehen“, so der Fachgruppenvorsitzende Peter Schneider. Dabei seien auch die Interessen der fünf Partner der saarländischen Bestatterinnung aus dem Zuliefererbereich zu berücksichtigen. Diesmal präsentierten sich der Saarländische Sargvertrieb und die Vereinigte Feuerbestattung Saar.

Den Anfang bei den Referaten machte Sandra Braun von der Deutschen Rentenversicherung Saarland zur Frage, was

man als Bestatter bei Minijobs für Sargträger oder Reinigungskräfte beachten muss. Dabei ging die Referentin auch auf die verschiedenen Fallstricke bei einer entsprechenden Beschäftigung ein. Innungsgeschäftsführer und Rechtsanwalt Michael Peter stellte danach die



Steuerberaterin Dorothee Schirra referierte spannend über die Anforderungen des Finanzamtes bei der Rechnung.

Änderung der Handwerksordnung vor sowie die neue Prüfungsordnung der Handwerkskammer des Saarlandes zum geprüften Bestatter. Hier ergibt sich eine deutliche Niveausteigerung und Verschärfung der Anforderungen durch die Einführung von Sperrfächern im praktischen und theoretischen Teil. Durch die am 14. Februar 2020 in Kraft getretene Änderung der Handwerksordnung wurde nun der Bestatter in die Anlage B1 heraufgestuft und ist damit nicht mehr ein bloß handwerksähnliches Gewerbe. „Damit ist allerdings keine Zulassungsvoraussetzung für die Selbstständigkeit als Bestatter im Sinne eines Qualifikationsnachweises verbunden“, so Peter. Ein eher trockenes Thema hatte Steuerberaterin Dorothee Schirra unter dem Titel „Barvorlage und Mehrwertsteuersätze im Bestattungsgewerbe. Welche Anforderungen an die Rechnung stellt



Rechtsanwältin Anne-Kathrin Renz kommt zu dem Schluss, dass eine Trauerfeier in der Regel keine GEMA-pflichtige Veranstaltung ist.

das Finanzamt?“ spannend aufbereitet. Dringend empfehlenswert ist in diesem Zusammenhang, auf eine saubere Trennung von durchlaufenden Posten und eigenen Rechnungspositionen zu achten. Zu ersteren können durchaus Blumengestecke gehören oder Traueranzeigen. Sofern in diesem Kontext eigene Dienstleistungen erbracht werden, bietet es sich an, diese etwa unter einer Position Botengänge oder Koordination von Fremdleistungen abzurechnen. Zu einer nachdrücklichen Diskussion führten die neuen Gebührensätze bei der ärztlichen Leichenschau. Hier machten Fachgruppenvorsitzender Schneider und Geschäftsführer Peter deutlich, dass unter keinen Umständen die Rechnung der Ärzte auf den Bestatter ausgestellt sein sollte oder die betreffenden Gebühren vom Bestatter für die Angehörigen vorgelegt werden sollten. Je nach Situation können sich nämlich diese Kosten seit der Änderung der Gebührenordnung für Ärzte zum 1. Januar 2020 durchaus auf 400 Euro und mehr aufaddieren. Das Risiko der Uneinbringbarkeit sollte ein Bestatter nicht übernehmen. Zum Ende des fachlichen Teils der Tagung befasste sich Rechtsanwältin

Anne-Kathrin Renz mit Fragen des Urheberrechts bei Trauerfeier und Traueranzeige. Hintergrund: Während die Musikauswahl auf Trauerfeiern und Beerdigungen früher meist eher ernste, getragene Lieder beinhaltete, lässt sich in den letzten Jahren ein deutlicher Trend hin zu moderner, poplastiger Musik erkennen. Viele können den Verstorbenen eher mit einem zeitgenössischen Song als mit einem jahrhundertealten Lied, zu dem man keine Beziehung hat, identifizieren. So kommt es immer häufiger vor, dass in Trauerhallen Lieder von Madonna oder Marilyn Manson erklingen. Die alles entscheidende Frage, wann die Gesellschaft für musikalische Aufführungs- und mechanische Vervielfältigungsrechte (GEMA) die Hand für Musikdarbietungen bei Bestattungen aufhält, beantwortete die Juristin ziemlich eindeutig: nämlich nur in den seltensten Fällen. Denn in aller Regel wird eine Trauerfeier eine private und keine öffentliche und damit GEMA-pflichtige Veranstaltung darstellen. Damit entlarvt sich manche Vereinbarung von Bestatterverbänden mit der GEMA zur pauschalen Abgeltung eventueller Gebühren als bloßer Aktionismus. ■

### Energieeffiziente Produkte für die Holzbearbeitung



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



Ihr regionaler Ansprechpartner:

**HÖCKER POLYTECHNIK GmbH**  
 Uwe Elsinger • Fon 0172 6209594  
 ✉ [berg-handelsvertretung@hpt.net](mailto:berg-handelsvertretung@hpt.net)

**HÖCKER POLYTECHNIK GmbH**  
 Borgloher Straße 1 • 49176 Hilter a.T.W.  
 Fon 05409 405 0 • ✉ [info@hpt.net](mailto:info@hpt.net)  
[www.hoecker-polytechnik.de](http://www.hoecker-polytechnik.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 &amp; Massmann GmbH &amp; Co. KG, Sargideen Zur oberen Heide D-56865 Blankenrath Telefon 06545-93640 www.andres-massmann.de</p>
	<p>BECHER GmbH &amp; 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 &amp; Co. KG Holzwerkstoffe Im Kissen 19 D-59929 Brilon Telefon 0800-3443745 www.egger.com</p>
	<p>Epper GmbH Maschinen &amp; 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 &amp; 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 &amp; 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 &amp; Co. KG Luxemburger Straße 232 D-54294 Trier Telefon 0651-82620 www.leyendecker.de</p>		<p>OPO Oeschger GmbH Werkzeuge &amp; 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 &amp; Co. KG Niederlassung Saarbrücken Im Rotfeld 21 D-66115 Saarbrücken Telefon 0681-948650 www.wuerth.de</p>

## Gesundheitstag auf den 23. Juni verschoben

Aufgrund der aktuellen Situation hat die Fachinnung Holz und Kunststoff den für 28. April vorgesehenen Gesundheitstag auf Dienstag, 23. Juni, verschoben. An diesem Tag besteht dann voraussichtlich wieder die Möglichkeit, im Rahmen des Innungsangebotes der arbeitsmedizinischen und sicherheitstechnischen Betreuung zu günstigen Konditionen die gesetzlich

vorgeschriebenen Gehörtests durchzuführen und sich als Betriebsinhaber oder Mitarbeiter über Möglichkeiten des betrieblichen Gesundheitsmanagements zu informieren und weitere Gesundheits-Checks zu absolvieren. Dazu haben – wie auch in der Vergangenheit – die Berufsgenossenschaft Holz und Metall und die IKK Südwest ihre Beteiligung zugesagt und werden mit ihren

Beratern und Trainern vor Ort sein. Neben dem Gesundheitstag besteht für Innungsmitglieder jederzeit die Möglichkeit, kostenlos arbeitsmedizinische und sicherheitstechnische Beratung zu erhalten. ■

■ *Werksarztzentrum Saar, Dr. Volker Christmann, Telefon 06831-9664295*

■ *Sicherheits-Ingenieur Klaus Klöppel, Telefon 0173-1583384*

# Die Zukunft gehört (noch nicht) dem E-Transporter

Der Neujahrsempfang der Wohnhandwerker auf der Redener Bergehalde hatte einen bislang unbekanntem Stargast: den funkelneuen eVito von Mercedes-Benz. Ein Fahrbericht der Tester Michael Peter, Peter Schneider und Patrick Primm.

Anlässlich des Neujahrsempfangs der Wohnhandwerker sorgte die Präsentation des Mercedes Vito Transporters als Elektrofahrzeug durch die Torpedo-Gruppe für einigen Gesprächsstoff. Wohnhandwerker nutzten zahlreiche die Gelegenheit zu kleineren Probefahrten und die Tester zu einem etwas ausgedehnten Praxistest.



Michael Peter



Patrick Primm

Damit werden jedoch keine Gänge in einem Getriebe eingelegt, sondern damit wird das Maß der Rekuperation, also des Aufladens beim Gas-Wegnehmen und damit des automatischen Abbremsens – gerade auch bei Bergabfahrten – eingestellt. Bei der höchsten der vier Rekuperationsstufen kann es daher selbst bei einem steilen Bergabstück wie

in Saarbrücken-Von der Heydt auf dem Weg zur Lehrwerkstatt passieren, dass das Fahrzeug fast stehen bleibt.

Auch bei Zuladung und Geräumigkeit unterscheidet sich die E-Version nicht vom normalen Vito. Drei Meter Ladetiefe, ein Ladevolumen von 6,6 Kubikmeter und eine Zuladung über 1.000 Kilogramm dürften für den normalen Wohnhandwerker-Einsatz genügen. Wem das insbesondere von der Stauhöhe her nicht genügt, hat noch die

Alternative im neuen E-Sprinter von Mercedes. Die hier wie dort verbauten Motoren haben eine Leistung von 85 Kilowattstunden und 295 Newtonmeter Drehmoment. Sie werden gespeist von einer 41,4 Kilowattstunde großen Batterie. Der eVito-Kastenwagen hat von der Papierform her eine Reichweite von 150 bis 184 Kilometer. Die Batteriekapazität kann bei einer Ladeleistung von 7,4 Kilowatt in rund sechs Stunden von null auf 100 Prozent auf-



Der Chef der Bestatterinnung des Saarlandes, Peter Schneider, kann sich nach der Probefahrt vorstellen, einen eVito als Bestatterfahrzeug anzuschaffen.

Der eVito sieht gut aus, fährt sich gut, hat aber eine (noch) zu geringe Reichweite, um für Wohnhandwerker eine echte Alternative zu Diesel- oder Benzin-Transporter zu sein.



geladen werden.

Ein Schnellladen ist allerdings nicht möglich, sondern nur an einer Wallbox oder mit einem Notladekabel für Schuko-Steckdosen. Dann dauert der Ladevorgang bei kompletter Entladung wohl locker einen ganzen Tag. Jedenfalls benötigten wir an der Haushaltssteckdose gute zwölf Stunden, um wieder von 50 auf 100 Prozent Ladeleistung zu kommen. Die Fahrten fanden im Februar statt und wir kamen nie auf eine höhere Reichweite in der Anzeige als 130 Kilometer. Als Diesel-Fahrer wird man auch schnell

nervös, wenn die Reichweiten- und Ladeanzeige bei schnellerer Fahrt oder bei längeren Bergaufstrecken abnimmt und man plötzlich an einem Punkt ankommt, etwa bei einer Reichweite von lediglich noch 40 Kilometer, wo man normalerweise schnell auftanken würde. Dann sucht man wie ein Verdurstender in der Wüste eine Wasserstelle, eine Aufladegeräte irgendwo in Saarbrücken. Und das Aufladen kann sich dann eine Weile hinziehen. Problematisch dabei ist auch der Anschluss der Stromkabel direkt hinter der Fahrertür. Dies führt zu unnötiger

Fummelei. In einer engen Garage ist das jedenfalls etwas umständlich. Hier wäre sicherlich eine Anschlussmöglichkeit in der Front oder am Heck sinnvoller.

Ausbildungsmeister Patrick Primm, ein ausgewiesener Petrolhead (Fan von schnellen Autos), fand naturgemäß den Antritt etwas emotionslos und zeitverzögert: „Eine Einsatzmöglichkeit sehe ich bei leichten Auslieferungsfahrten im Stadtbereich.“

Bestatter Peter Schneider aus Saarbrücken hat schon einen Mercedes Vito als Bestattungsfahrzeug und kann sich das E-Mobil durchaus als Alternative für ein Zweit-Bestattungsfahrzeug gerade im Stadtbereich vorstellen. Er fand, dass das Fahrzeug gut aus dem Stand in Fahrt kommt: „Mich würde interessieren, wie das Fahrzeug sich vom Verbrauch her verhält, wenn es als Bestattungsfahrzeug ausgebaut und beladen ist.“

Übereinstimmend zeigten sich alle Fahrer und Mitfahrer irritiert über das Wechselspiel von Ladeanzeige in Prozent und Reichweite in Kilometer, die oftmals hintereinander unstetig wechseln. Abgesehen von diesen gewissermaßen systemimmanenten Kritikpunkten gestaltet sich das Fahren ►



## INFO Der eVito

Antrieb: elektrisch, Vorderrad  
Fahrzeuglänge: 5.140 mm  
Zuladung: 1.016 kg  
Laderaumfläche: 4,38 m<sup>2</sup>  
Laderaumvolumen: 6 m<sup>3</sup>  
Laderaumlänge: 2.831 mm  
Leistung: 85 kW  
Drehmoment: 295 Nm  
Vmax: 80 km/h (optional 120 km/h)  
Nutzbare Kapazität: 35 kWh  
Reichweite: 120 bis 150 km



Blick ins aufgeräumte und edle Cockpit des neuen eVito von Mercedes.

► im E-Vito recht angenehm. Man gewöhnt sich recht schnell an den Transporter, vor allem wegen der niedrigen Geräuschkulisse, der intuitiven Bedienung und dem unproblematischen

Fahrverhalten. Es ist dennoch ein langer Weg, bis die E-Mobilität vollends überzeugt.

Momentan scheint ein Transporter mit Dieselantrieb für Wohnhandwerker

doch noch die bessere Wahl zu sein. Das beweist auch die Einstellung der Produktion des Street-Scooters durch die Deutsche Post. Seit 2014 hat die Post in eigener Regie mehr als 12.000 Fahrzeuge hergestellt und etwa 7.000 sollen bis Mitte 2021 noch hinzukommen. Nach Informationen der Wirtschaftspresse hat die Post mit dem Fahrzeug aber rund eine Milliarde Euro Verlust gemacht. Daher wundert es auch nicht, dass kein renommierter Fahrzeughersteller mit einsteigen wollte und kaum Dritte das Fahrzeug kaufen wollten – bei einer Reichweite von gerade einmal 80 Kilometern, einer maximalen Geschwindigkeit von 80 Stundenkilometern und einer Zuladung von maximal 650 Kilogramm. Dennoch will die Post ihre elektrisch betriebene Lieferflotte, die größte der Welt immerhin, weiterhin auf E-Antrieb umstellen. Kann ja gut sein, dass dies Mercedes-Benz mit seinem E-Vito bei den Verkaufszahlen hilft. ■

## REGISTER

### PERSONEN

Bach, Günter	26
Baum, Axel	26
Berndt, Heinz †	26
Bickelmann, Rolf	3
Braun, Sandra	24
Brugi, Andrea	15
Christmann, Volker	27
Dincher, Peter	3
Einstein, Albert †	21, 23
Engehausen, Roland	4
Enzweiler, Marvin	14
Fuchs, Alexander	26
Giebel, Klaus-Peter	26
Glaßer, Stefan	14

Gratz, Tobias	8
Grünbeck, Hannah	14
Haas, Raphael	3
Hochmann, Ava	11
Hochmann, Nola	9, 10
Hochmann, Philip	9, 10
Hochmann, Sven	1, 9, 10, 11
Hodapp, Karl Friedrich	3
Hoffmann-Bethscheider, Cornelia	5
Jung, Florian	14
Karollus, Chantal	14
Kiefer, Tobias	1, 22, 23
Klöckner, Julia	19
Klöppel, Klaus	17
Langholz, Samina	25
Linke, Stefan	3
Loth, Jörg	4
Maus, Timm	1, 22, 23

Peter, Michael	3, 24, 25, 28, 29, 30
Pletz, Tobias	22
Pollmer, Judith	14
Primm, Patrick	28, 29, 30
Renz, Anne-Kathrin	25
Ruhland, Lothar	26
Rutmann, Viacheslav	26
Schiestel, Gitta	26
Schifferdecker, Marius	14
Schirra, Dorothee	24
Schneider, Christian	26
Schneider, Peter	24, 25, 28, 29, 30
Schu, Noah	14
Schumacher, Sandra	7
Schumacher, Tobias	8
Schumacher, Werner	1, 6, 7, 8
Speich, Ingo	5
Thaler, Hans-Peter	26
Westermann, Ralf	26
Wirsum, Alexander	14
Würth, Reinhold	22

Flerchinger, Mettlach	8
FOCUS MONEY, München	4
Grunreben, Strullendorf	26
Haupt, Bern (CH)	15
HEES + PETERS, Trier	27, 31
Henkes, Tholey	23, 26, 27
Hesse, Hamm	27
Hochmann, St. Ingbert	1, 9, 10, 11
Höcker, Hiltner	25
HOMAG, Schopfloch	27
IKK Südwest, Saarbrücken	2, 4, 27
Irsh & Partner, Saarlouis	27
JoRu, Saarwellingen	26
Klaus, Saarbrücken	27
Leyendecker, Trier	27
Mailänder, Lebach	22
Mercedes-Benz, Stuttgart	28, 29, 30
OPO, Villingen-Schwenningen	27
Petri, Saarbrücken	26
PointLine, Pfaffenweiler	27
Porsche-Zentrum, Saarbrücken	21
Saarländischer Sargvertrieb	24, 27
Schuko, Kirchberg	11
Schumacher, Mettlach	1, 6, 7, 8
SPÄNEX, Uslar	19
Sparkassenverband, Saarbrücken	5, 13
Torpedo, Saarbrücken	28
Valentiny, Luxemburg	11
Wickert, Landau	7
Würth, Saarbrücken	1, 21, 22, 27

### UNTERNEHMEN

Adam, Wüschheim	27
ADLER, Rosenheim	26, 27, 30
Andres & Massmann	27
Bauwerk, Bodelshausen	26
BECHER, Blieskastel	27, 32
BECHER, St. Wendel	32
BECHER, Wiesbaden	13
Berger-Seidle, Grünstadt	26
Billhardt, Blieskastel	26
Bona, Limburg	26
Bostik, Bergholzhausen	26
BüchnerBarella, Saarbrücken	12, 27
Deka Investment, Frankfurt am Main	5
Denner, Speyer	26
Egger, Brilon	27
Epper, Bitburg	5, 27
Feld, Beckingen	8
FELDER, Hall in Tirol (AUT)	27
Feuerbestattung Saar	24, 27

## 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.

*Beilagenhinweis:*

*Dieser Ausgabe liegt eine Werbung der „ADLER Lackfabrik“ in Rosenheim bei.*

*Die nächste Ausgabe erscheint am 15.06.2020*

# HEES + PETERS MACHT DEN UNTERSCHIED

Ihr Produktspezialist in Sachen  
Qualität seit über 70 Jahren.



- + BESCHLÄGE UND SICHERHEITSTECHNIK
- + BEFESTIGUNGSTECHNIK UND CHEMISCHE PRODUKTE
- + ARBEITSSCHUTZ UND BETRIEBSEINRICHTUNG
- + BAUELEMENTE UND SONNENSCHUTZ
- + ROLLADEN, FENSTERBÄNKE UND INSEKTENSCHUTZ
- + HAND- UND ELEKTROWERKZEUGE
- + HOLZBEARBEITUNGSMASCHINEN
- + FORST- UND GARTENGERÄTE

[www.heesundpeters.com](http://www.heesundpeters.com)

Metternichstrasse 4 | 54292 Trier | Tel.: +49 (0) 651 2 09 07-0

**HEES**  
**PETERS**



## 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](http://www.becher-holz.de)

