

# Wohnhandwerker

Magazin des Wirtschaftsverbandes Holz und Kunststoff Saar e. V.

## Das Wunder von Tholey

Der Orden fast pleite, die Bauten ruinös. Das ist lange her. Mit Hilfe eines Großmäzens wurde die Benediktinerabtei St. Mauritius grundsaniiert, renoviert und konzeptionell neu ausgerichtet. Spitzenrestaurator Claus Ames und Orgelbaumeister Stephan Mayer (rechts) waren maßgeblich daran beteiligt. Seite 11

### 2 x 50 JAHRE DIENSTJUBILÄUM:

Hans-Werner Sander und Elmar Blasius sind Zeit ihres Arbeitslebens für das gleiche Unternehmen im Einsatz. Zwei spannende Geschichten.

Seite 4

### MINISTERIUM HILFT BEI MODERNISIERUNGEN:

Anja Wagner-Scheid (CDU) hat bei der virtuellen Mitgliederversammlung des Wirtschaftsverbandes Zusagen bekräftigt. Seite 24



### EXOTISCHES HOBBY NAH AM BERUF:

Der Waderner Bestatter Peter Lauer setzt sich für den Erhalt historischer Bestattunganhänger ein – und ist zum Großsammler geworden. Seite 28



# GESUNDHEIT FÜR IHR UNTERNEHMEN.

Jetzt aktiv werden und vorbeugen!

# PRÄVENTION



**THEA SCHMITT**  
Gesundheitsberaterin

Gesundheit beginnt, bevor man krank ist. Hört sich kompliziert an, ist aber ganz einfach: Die Gesundheit Ihrer Mitarbeiter braucht Ihr Engagement. Wir unterstützen Sie dabei – mit maßgeschneiderten Angeboten.

Jetzt alle Angebote entdecken unter  
[bgm.ikk-suedwest.de](http://bgm.ikk-suedwest.de)

 **ikk**  
Südwest

**JOBaktiv**  
Betriebliches Gesundheitsmanagement

Kaiser-Friedrich-Ring 3–5  
66740 Saarlouis  
Tel.: 068 31/8 94-3300

## BEEINDRUCKEND



Schreinermeister Lorenz Klein (86) aus Merchweiler freut sich über den Diamantenen Meisterbrief: Nach der Gesellenprüfung 1951 war Klein schon ab 1955 mit einem Kollegen selbstständig und absolvierte 1960 die Meisterprüfung. In den 1980er- und frühen 1990er-Jahren war er Obermeister im Schreinerbezirk Neunkirchen und so auch Mitglied des Verbandsvorstandes. Aufgrund seiner Verdienste verlieh ihm die Landesinnung zum Ende seines aktiven Berufslebens den Titel Ehrenobermeister.

## Wir schauen hoffnungsvoll auf 2021

Das Jahr 2020 wird sicherlich als eines der schwierigsten seit Ende des Zweiten Weltkriegs in die Geschichte eingehen. Corona hat so ziemlich alle Gewohnheiten der Menschen verändert – gerade auch in Europa und in Deutschland. Es hat Gewinner und Verlierer gegeben – etwa auf der einen Seite die Internetkonzerne und auf der anderen Seite die Gastronomie.

Das Wohnhandwerk in seiner Gesamtheit hat aber sicher zu den Gewinnern gezählt – mit Ausnahme unserer Mitglieder, deren wirtschaftlicher Fokus im Bereich Messebau, Ladenbau oder Hoteleinrichtungen liegt. Auch unser Verband wurde gerade im ersten Lockdown mit einer sechswöchigen Pause bei den Schulungsmaßnahmen vor ungeahnte Probleme gestellt. Aber wir haben sie

gemeistert, gemeinsam mit den Mitarbeitern und dem Vorstand. Und Gott sei Dank sind wir bislang an einem Corona-Fall oder Quarantäne vorbeigekommen – sicherlich auch dank eines ausgefeilten Hygienekonzeptes in unserer Ausbildungsstätte.

### EDITORIAL

Zudem haben wir nun erste Baumaßnahmen im Rahmen unseres Modernisierungskonzeptes in Angriff genommen und schon einen großen Teil der Ausstattungsinvestitionen realisiert. Gemeint ist das Projekt „Schreiner 2030“, also die großflächigen Umbaupläne für Lehrwerkstatt und Geschäftsstelle in Von der Heydt,

die für den Verband den Aufbruch in die Moderne bedeuten. Alle Investitionen in Steine und Infrastruktur sind aber nur eine Zwischenetappe und haben letztlich nur ein Ziel: Wir brauchen mehr Nachwuchs, damit das Wohnhandwerk auch nachhaltig zukunftsfähig bleibt. Das sollte uns jede Anstrengung wert sein.

Nicht nur mit diesem Ziel schauen wir hoffnungsvoll auf 2021 und wünschen Ihnen allen, dass Sie unseren Optimismus teilen. Wenn alles optimal läuft, können Sie sich am 25. September 2021 bei einem Tag der offenen Tür in Saarbrücken-Von der Heydt von unserem Erfolg selbst überzeugen.

Herzlichst, Ihr  
*Michael Peter,*  
 Verbandsgeschäftsführer

Zwei Dienstjubiläen auf einen Schlag: Hans-Werner Sander (links), Chef der Saarbrücker Sparkasse, und Elmar Blasius, geschäftsführender Gesellschafter des Trierer Großhändlers HEES + PETERS haben viel gemeinsam.



Der Saarbrücker Sparkassen-Chef Hans-Werner Sander und der geschäftsführende Gesellschafter der HEES + PETERS GmbH in Trier, Elmar Blasius, haben einiges gemeinsam. So sind beide jeweils 50 Jahre bei ihren Unternehmen tätig – von der Lehre bis zur Rente. Eine Würdigung hoch zwei!

**K**önnen ein Banker und ein Händler viele Gemeinsamkeiten haben, obwohl sie doch so unterschiedlich sind? Können sie! Sowohl Hans-Werner Sander als auch Elmar Blasius hatten von Anfang an gewichtige Förderer in ihrem Umfeld, die es ihnen ermöglicht haben, Karriere zu machen. Beide sind ununterbrochen 50 Jahre in ihren Unternehmen tätig, was mehr als ungewöhnlich ist. Beide sind Partner der saarländischen Wohnhandwerker geworden und beide gehen nächstes Jahr in den wohlverdienten (Un-)Ruhestand. Das wichtigste aber: Beide erfolgreich gewordenen Herren haben schon zu Beginn ihrer jeweiligen Berufslaufbahn gespürt, dass sie mehr wollen, als nur Mitläufer zu sein. Und beide hatten jeweils nur einen Krankenschein in 50 bewegten Jahren. Aber der Reihe nach. Es war die Zeit, als man entweder – von der Volksschule kommend wie Elmar

Blasius – mit 14 eine Lehre anfängt oder als Realschulabsolvent mit knapp 16 Jahren bei der Sparkasse anfängt, wie Hans-Werner Sander. Beinahe wäre es bei diesem anders gekommen, denn sein Vater, bei Röchling in Völklingen als Elektriker arbeitend, hatte den Filius überredet, sich dort um eine Lehrstelle zu bewerben. Nach bestandener Aufnahmeprüfung folgte alsbald der Lehrvertrag, der auch schon unterschrieben war. Da Hans-Werner Sander aber schon immer seine Mutter zur Sparkasse begleitet hat und ihm dort die feine Kleidung der Banker und die propere Umgebung imponiert haben, wollte er sich auch dort bewerben, was ebenfalls geklappt hat. Plötzlich hatte er zwei Optionen und war sehr froh, dass der Vater ihm nicht böse war, dass er lieber zur Sparkasse wollte. Das war am 1. September 1970. Genau einen Monat zuvor hat Elmar Blasius seine Stelle beim Trierer

Fachhandelsgeschäft für Handwerker HEES + PETERS angetreten. Quasi aus dem gleichen Grund wie Hans-Werner Sander: Eigentlich wollte er wie sein buchbindender Bruder als Drucker arbeiten, die tendenziell schmutzige Umgebung wollte er nach einer Besichtigung dann doch lieber nicht. Deshalb HEES + PETERS. „Das war kurios, ich kam mit meiner Bewerbung in die Firma, Heinz Peters ging mit mir durch den Betrieb und keine zehn Minuten später hatte ich meinen von ihm unterschriebenen Lehrvertrag in der Tasche – und einen ewigen Förderer.“ Fürwahr ungewöhnlich, aber schön! 80 Kilometer weiter südlich sollte Hans-Werner Sander bei seiner ersten Station in der Filiale Saarbrücken-Gersweiler auf seinen ausdauernden Förderer treffen, der ihm später einen Aufstieg bis an die Spitze der Sparkasse Saarbrücken mit heute 1.200 Mitarbeitern ermöglichen sollte.

Doch was sind die ungewöhnlichsten Förderer, wenn man selbst nicht den nötigen Ehrgeiz zum Aufstieg mitbringt. Dieses Problem hatten weder Elmar Blasius noch Hans-Werner Sander. Im Gegenteil. Beide erzählen unisono, dass ihnen von Anfang an keine Überstunde zu viel war, kein Weg zu weit und keine Frage zu dumm. Das ist das Holz, aus dem gestaltungswillige Führungskräfte geschnitzt sind.

Apropos Holz. Das Steckenpferd im Riesensortiment von HEES + PETERS waren für den bald 65-jährigen in Trier immer die Großmaschinen für Schreiner, wie er sagt. Und der perfekte Kundenservice. Wobei wir wieder bei einer Gemeinsamkeit der beiden Jubilare wären: Hans-Werner Sander war von Anfang an auf Vertrieb programmiert, was bei seiner zweiten Station in Auersmacher dazu geführt hat, dass er nach Einführung des Girokontos Klinken geputzt und die potenziellen Kunden in ihren eigenen vier Wänden davon überzeugen konnte, Kunde der Sparkasse zu werden. Das blieb seinen Chefs und seinem Förderer nicht verborgen und so sollte er rasch Karriere machen beim größten Sparkassen-Institut des Saarlandes: Filialleiter in Auersmacher, dann Besuch des Sparkassen-Lehrinstituts mit dem Abschluss des diplomierten Sparkassenbetriebswirts. Und eigentlich sollte er zum Ausbildungsleiter berufen werden, eine Ehre. Eigentlich. Doch Hans-Werner Sander sollte seinen Chef vor den Kopf stoßen: „Das mache ich nicht!“ Er wollte lieber Vertrieb und glänzte ein ums andere Mal mit entsprechenden Konzepten. So wurde ihm zunächst die Filialdirektion in Püttlingen und später in Völklingen zuteil. Im gleichen Jahr wurden zwei Vorstände abberufen, was dem Daueraufsteiger 1996 zuerst den Posten des stellvertretenden Vorstandsmitglieds einbringen sollte, der 2001 in eine ordentliche Mitgliedschaft im Vorstand der Sparkasse Saarbrücken umgewandelt wurde.

2007 schließlich sagt sein ewiger Förderer Dieter Klepper: „Mein Nachfolger kannst nur Du werden.“ Und so kam es, wie es kommen musste, Hans-Werner Sander wurde Vorstandschef



der Sparkasse Saarbrücken und später noch Landesobmann aller Sparkassen im Saarland. Eine lupenreine Sparkassenkarriere, die am 31. Juli 2021 mit dem Renteneintritt ihr Ende nehmen wird. Kann so ein Workaholic dann eigentlich auch ganz ohne Sparkasse, Lehman-Pleite, Griechenland-Kri-

se, Niedrigzins, neue regulatorische Daumenschrauben, IT- und Digital-Offensive – von den Corona-Herausforderungen ganz zu schweigen? Hans-Werner Sander lacht und nimmt einen tiefen Zug aus seiner Filter-Zigarette: „Ein klares Ja! Ich werde mich nie langweilen und habe noch viel vor. ▶

Hat sein Haus in Völklingen selbst gebaut:  
der handwerklich begabte Hans-Werner Sander.



Elmar Blasius träumt von einer Reise nach Madeira.



► Gerne werde ich mich bei der Caritas und in unserer Kirchengemeinde noch mehr engagieren, wenn ich mehr Zeit habe. Und stellen Sie sich vor, ich bin handwerklich nicht ganz unbegabt. Ich habe unser Haus in Völklingen selbst gebaut und werkle gerne in unserem

großen Garten. Außerdem mache ich das Holz für unseren Kachelofen selbst und muss zwei Oldtimer-Traktoren sowie einen Unimog in Schuss halten.“ Besonders aber die Erfüllung eines großen Traums liegt dem passionierten Camper am Herzen. Gerne wür-

### Will sich einen altersgerecht barrierefreien Bungalow bauen: der Musikliebhaber Elmar Blasius.



de er mit seiner Frau im Wohnmobil vier Wochen zum Nordkap zu fahren. Wahrscheinlich 2022. Außerdem möchte sich der leidenschaftliche Modelleisenbahnbauer eine zweite, dann barrierefreie Anlage im Kellergeschoss seines Hauses bauen. Okay, wir glauben ihm, dass Langeweile für ihn ein Fremdwort ist.

Und für Elmar Blasius? Der wird mit dem Ruhestand ebenfalls keine Probleme haben, wobei er ab dem 1. Januar 2021 nicht mehr in sein Geschäftsführerbüro im Hause HEES + PETERS, sondern in sein „Gesellschafterbüro“ kommen wird, wie er sagt. Wie oft, darüber will er nicht ernsthaft spekulieren, was folgenden Hintergrund hat: Der dann 65-Jährige kommt „täglich um 6.15 Uhr pfeifend in die Firma, auch samstags“. Und das war schon immer so. Weil er sich tief verbunden fühlt – mit seinem Unternehmen, seinen Mitarbeitern und vor allem auch seinen Kunden. Für einen Geschäftsführer ungewöhnlich war er in turbulenten Übernahmephasen, von denen es mehrere gegeben hat, Betriebsratsvorsitzender, was nicht nur ein cleverer Schachzug war, um unkündbar zu werden. Und auf was ist er in seiner langen Karriere besonders stolz? „Dass meine Frau und mein Sohn im Betrieb arbeiten, dass ich mit Michael Lehnen einen Nachfolger gefunden habe, dass ich immer die Nähe zu den Innungen gesucht habe und dass wir auf einem guten Weg sind, bis 2025 den Umsatz über unseren neuen B2B-Shop um 25 Prozent hochzuschrauben. Auch dass wir Kunden aus Belgien gewinnen konnten, werte ich als persönlichen Erfolg.“

Und seine Aktivitäten im (Un-)Ruhestand? „Ich spiele leidenschaftlich gerne Posaune, bin im Lions-Club aktiv, baue meiner Frau und mir in naher Zukunft einen altersgerecht barrierefreien Bungalow und träume von Enkelkindern sowie von Reisen nach Madeira und auf die Kanarischen Inseln.“ Klingt gut und wie immer durchdacht bei ihm.

Bei allen Gemeinsamkeiten zwischen Hans-Werner Sander und Elmar Blasius gibt es doch einen gravierenden Unterschied: Während Sander gerne raucht, wusste sein Mit-Jubililar schon nach dem ersten Paff-Versuch mit 16: „Das ist nix für mich!“ ■



Ein Vergleich der Krankenkassen ist angesichts steigender Beiträge oder geringerer Leistungen besonders wichtig.

## IKK Südwest zählt zu den Besten in Deutschland

Das neueste Handelsblatt-Ranking bestätigt mit Rang fünf von 71 getesteten Kassen einmal mehr die Unternehmensqualität der IKK Südwest.

Das Deutsche Finanz-Service Institut (DFSI) in Köln hat sich in den vergangenen Monaten 71 Gesetzliche Krankenkassen angeschaut und auf Herz und Nieren geprüft. Das Ergebnis dieses GKV-Rankings zur Unternehmensqualität hat das Handelsblatt in seiner Ausgabe vom 11. November veröffentlicht. Befund: Die IKK Südwest ist kerngesund und belegt im bundesweiten Vergleich mit 85,7 Punkten und der Note „Sehr gut“ den fünften Rang – bei den regionalen Krankenkassen steht sie sogar auf Platz zwei.

Die IKK Südwest schneidet aber nicht nur im Gesamtergebnis sehr gut ab. Auch die Bewertungen in den Rubriken Leistungsangebot und Kundenservice geben Grund zur Freude. „Ganz besonders stolz macht uns das Ergebnis im Bereich Kundenservice, wo wir mit 92,7 Punkten die Höchstnote erreicht haben“, da sind sich die IKK-Vorstände Prof. Dr. Jörg Loth und Daniel Schilling einig. Mit der Bewertung „Exzellent“ führt die IKK Südwest das Ranking an, keine andere Kranken-

kasse in Deutschland ist besser. „Als regionale Krankenkasse bauen wir unseren Kundenservice seit Jahren aus, vergrößern unser Geschäftsstellennetz und schaffen mit unseren Gesundheitsmanufakturen spezialisierte Anlaufstellen für unser Betriebliches Gesundheitsmanagement. Aber auch Themen wie beispielsweise die Patientensicherheit liegen uns besonders am Herzen“, erläutert Jörg Loth.

Auch das umfangreiche und auf die Bedürfnisse der Versicherten abgestimmte Leistungsangebot hat die Experten vom DFSI überzeugt: Mit 85,4 Punkten und der Note „Sehr gut“ führt die IKK Südwest die regionalen Krankenkassen auf dem ersten Platz klar an. Ein Top-Ergebnis erzielt sie hier unter anderem in der Unterkategorie „Digitale Leistungen“. „Wir stärken nicht nur unsere regionalen Angebote vor Ort, sondern erweitern auch stetig unser digitales Portfolio“, erklärt Daniel Schilling. „Online-Geschäftsstelle, Videotelefonie und IKK-App können unsere Versicherten problemlos, einfach und sicher nutzen. In Zeiten von Corona ein besonderer Vorteil.“

Mehr Infos:  
[www.ikk-suedwest.de](http://www.ikk-suedwest.de)

### Sparkassen-Finanzgruppe Saar mit großer Blutspendenaktion

Jeden Tag werden rund 15.000 Blutspenden zur Versorgung Kranker und Verletzter benötigt. In Zeiten von Corona gingen die Blutspenden nun aber dramatisch zurück, weil sich vielen Spendern keine Möglichkeit mehr bot, ihr Blut abzugeben. Die Sparkassen-Finanzgruppe Saar wollte deshalb ein Zeichen setzen.

Mit einer großangelegten Blutspendenaktion will die Sparkassen-Finanzgruppe Saar ihren Teil zur Verbesserung der Situation beitragen. „Jährlich führen wir einen „Social Day“ durch, bei dem die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter des Sparkassenverbandes Vereinen oder sozialen Einrichtungen vor Ort helfen“, erklärt Cornelia Hoffmann-Bethscheider, Präsidentin des Sparkassenverbandes Saar. „Wir haben dieses Jahr festgestellt, dass Hilfe vor Ort wegen Corona nur schwer durchführbar ist. Deshalb haben wir überlegt, wie wir unseren „Social Day“ dennoch an aktuellen Bedürfnissen ausrichten und unseren Teil für eine gute Sache leisten können – und so kam es zur Idee, das Deutsche Rote Kreuz mit einer Blutspende zu unterstützen.“

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



Cornelia Hoffmann-Bethscheider



Mit Urteil vom 29. Juli 2015 hat das Bundessozialgericht die sogenannte Kopf-und-Seele-Rechtsprechung vollständig aufgegeben.

## Kopf und Seele zählen nicht mehr

Das Bundessozialgericht hat seine Rechtsprechung geändert: Im Wohnhandwerk besteht die Gefahr hoher Nachzahlungen an Sozialversicherungsbeiträgen für geschäftsführende Gesellschafter.

Schreinermeister S. ist fassungslos: Aufgrund einer Betriebsprüfung durch die Deutsche Rentenversicherung Bund (DRV) soll seine GmbH über 90.000 Euro an Sozialversicherungsbeiträgen nachzahlen für einen Zeitraum von vier Jahren. Die DRV begründet ihre Forderung damit, dass er in der fraglichen Zeit einer abhängigen sozialversicherungspflichtigen Beschäftigung nachgegangen sei. Nach der ständigen Rechtsprechung des Bundessozialgerichtes liege bei mitarbeitenden Gesellschaftern und damit auch im Falle eines Gesellschafter-Geschäftsführers dann ein abhängiges Beschäftigungsverhältnis zur GmbH

### Radikale Änderung der Rechtsprechung

vor, wenn der Gesellschafter beziehungsweise Geschäftsführer keinen maßgeblichen Einfluss auf die Geschicke der Gesellschaft geltend machen könne, für seine Beschäftigung ein entsprechendes Arbeitsentgelt erhalte und funktionsgerecht dienend am Arbeitsprozess der GmbH teilhabe.

Im Jahr 2005 hatte der Steuerberater von S. eine scheinbar geniale Idee. Steuerlich könne man sich einiges sparen, wenn S. seine Gesellschaftsanteile bis auf zwei Prozent an seine Ehefrau übertrage mit der Maßgabe, dass diese von ihm jederzeit zurückverlangt werden könnten. Und trotz des monatlich festen, steuerlich als Betriebskosten zu wertenden Gehaltes bleibe S. frei von Beiträgen an die Sozialversicherung, insbesondere an die Rentenversicherung und Arbeitslosenversicherung, weil er weiterhin als selbstständig gelte. Der Steuerberater bezog sich bei seiner Auffassung auf die sogenannte

Kopf-und-Seele-Rechtsprechung des Bundessozialgerichtes (BSG), wonach bei einer Gesamtbetrachtung vor allem zwei Umstände entscheidend waren, nämlich, dass im Rahmen familiärer Rücksichtnahme keine für S. nachteilige Gesellschafterbeschlüsse gefasst würden und S. als einziger die für die Führung des Unternehmens erforderlichen einschlägigen Branchenkenntnisse besäße. Gerade letzterer Gesichtspunkt führte zu der vorgenannten Rechtsprechung, wonach selbst ein Minderheitsgesellschafter-Geschäftsführer als Kopf und Seele des Unternehmens von Sozialversicherungsbeiträgen frei sein sollte.

Doch dann änderte sich die Rechtsprechung des BSG radikal, wobei nicht ganz klar ist, seit wann eigentlich, spätestens jedoch seit den Urteilen vom 29. Juli 2015 (B 12 KR 23/13 R und B 12 R 1/15 R). Schon in zwei Entscheidungen vom 29. August 2012 hatte das BSG ausgeführt, dass eine Schönwetter-Selbstständigkeit nicht hinnehmbar und den vertraglichen vor den tatsächlichen Umständen Vorrang einzuräumen sei. Das bedeutet letztlich nichts anderes, als dass es auf alle anderen bisher geprüften Umstände nicht ankommt. Damit ist entscheidend, ob der Gesellschafter-Geschäftsführer ihm missliebige Beschlüsse der Gesellschafterversammlung verhindern kann, weil er entweder über eine Sperrminorität oder über die Mehrheit der Gesellschaftsanteile verfügt. Negativ wirkt sich auch aus, wenn der Gesellschafter nicht bloß im Rahmen des Gesellschaftsvertrages zur Mitarbeit verpflichtet ist, sondern auch aufgrund eines Arbeits- beziehungsweise Dienstvertrages. Aber es hilft ihm auch nichts, wenn ihm die Stimmrechte aufgrund eines Treuhandvertrages übertragen sind, er der GmbH Darlehen gewährt oder Bürgschaften für diese übernommen hat. Das Fatale an der Rechtsprechung ist dabei, dass sich die Betriebsprüfung auf die Vergangenheit, die letzten vier Jahre, bezieht und so große Nachforderungen zusammenkommen. Dabei lässt die Rechtsprechung es auch nicht gelten, wenn frühere Betriebsprüfungen diesbezüglich keine Beanstandung ergaben. Das BSG gewährt

hier keinen Vertrauensschutz wegen Änderung seiner Rechtsprechung. Allein auf die einzelfallbezogene und teilweise widersprüchliche Kopf- und Seele-Rechtsprechung kann sich ein rechtlich schützenswertes Vertrauen nicht aufbauen. Es ist darüber hinaus ständige Rechtsprechung, dass frühere Betriebsprüfungen nur dann einen Vertrauensschutz gewähren, wenn explizit zu der fraglichen Thematik eine Aussage getroffen wurde, also zum Beispiel konkret die Befreiung von der Rentenversicherung geprüft und bestätigt wurde. Letztlich kann und konnte ein Gesellschafter-Geschäftsführer jederzeit durch ein Statusfeststellungs-

### Verhältnisse laut Gesellschaftsvertrag alleinentscheidend

verfahren Klarheit über seine Versicherungspflicht herbeiführen. Hinzu hat er jetzt zudem den Anspruch auf einen Prüfbescheid im Rahmen der allgemeinen Betriebsprüfung gemäß Paragraf 28p Absatz 1 Satz 5 SGB IV. In den letzten Jahren waren auch Mitglieder der Wohnhandwerker-Innungen von der radikalen Änderung der Rechtsprechung betroffen, so auch unser Schreinermeister S. In der Tat ging es dabei immer um hohe Beträge, die von der jeweiligen GmbH nachentrichtet werden mussten. Als Prozessvertreter muss man sich dann von Richtern auch noch anhören, dass die Rosinernpickerei typisch sei für Selbstständige. Natürlich hat sich die Prüfpraxis der DRV gern der Rechtsprechung des BSG angepasst. Unverständlich bleibt allerdings, warum bei Anträgen auf Statusfeststellung die DRV weiterhin Fragen zu Umständen stellt, die nach der Rechtsprechungsänderung keine Rolle mehr spielen. So wird ein falscher Eindruck erweckt. Umgekehrt ist die Rechtslage jetzt tatsächlich klarer geworden. An die Stelle der Gesamtbetrachtung beziehungsweise -würdigung aller möglichen Umstände ist die klare Aussage getreten, dass es allein auf die Verhältnisse laut Gesellschaftsvertrag ankommt. ■

## Ultimo-Regelung bei Zahlungsansprüchen

**Ansprüche verjähren regelmäßig innerhalb von drei Jahren nach ihrer Entstehung. Bei der vergleichsweise kurzen Verjährungsfrist sieht das Gesetz in Paragraf 199 BGB einen besonderen Beginn für die Verjährungsfrist vor – und zwar zum Schluss des Jahres, in dem der Anspruch entstanden ist.**

Einmal angenommen, ein Schrank wird vom Schreiner beim Kunden im September 2017 abgeliefert oder Parkett im Januar 2017 verlegt und noch im gleichen Monat in Rechnung gestellt, hat die Verjährung des Zahlungsanspruches am 31. Dezember 2017 begonnen und endet am 31. Dezember 2020.

Der Zahlungsanspruch im Falle der Parkettarbeiten ist aber erst fällig geworden durch die Abnahme der Arbeiten durch den Kunden. Dieses Datum zählt genauso wie das Datum der Ablieferung des Schrankes! Wenn der Kunde auf die Rechnung nicht zahlt, führen weder höfliche Erinnerungen noch Mahnschreiben zu einer Hemmung oder Unterbrechung der Verjährungsfrist. Die Hemmung tritt vielmehr nur durch Einleitung gerichtlicher Schritte ein, etwa durch einen Mahnbescheidsantrag. Dieser muss dann

bis zum 31. Dezember 2021 beim Amtsgericht Mayen, dem zentralen Mahngericht für Rheinland-Pfalz und Saarland, eingegangen sein.

Es gibt zwar noch weitere Hemmungs- und Unterbrechungstatbestände, etwa wenn zwischen Schuldner und Gläubiger Verhandlungen über den Anspruch schweben. Da es sich hier aber um einen vergleichsweise undefinierten Tatbestand handelt, sollte man sich auf solche Umstände nicht verlassen und säumigen Kunden rechtzeitig einen Mahnbescheid zukommen lassen.

Rechtskundiger Rat kann auch nicht schaden, wenn man von einem Neubeginn der Verjährung ausgehen möchte, weil der Kunde den Zahlungsanspruch etwa durch Abschlagszahlung oder in ähnlicher Weise scheinbar anerkannt hat. Auch in einem solchen Fall beseitigt ein rechtzeitiger Mahnbescheid alle Unklarheiten. Allenfalls damit gleichzustellen ist ein schriftlicher Verzicht des Schuldners auf die Einrede der Verjährung. ■

Mitglieder der Wohnhandwerker-Innungen erhalten bei der Beantragung von Mahnbescheiden Unterstützung durch die Geschäftsstelle des Wirtschaftsverbandes Holz und Kunststoff.



Die Verjährung von Zahlungsansprüchen aus 2020 beginnt am 31.12.2020.

# Rechtliche Besonderheiten bei der Montage von Spanndecken

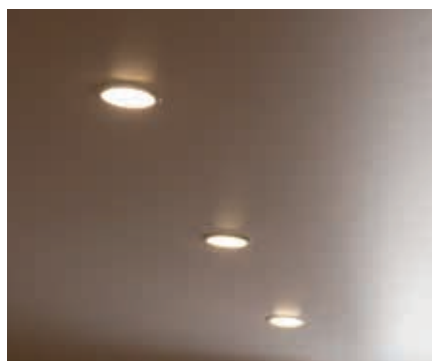
Für Wohnhandwerker, die Spanndecken montieren, besteht die Gefahr einer Umlagepflicht zur SOKA-BAU, da die Tätigkeit laut Gerichtsbeschluss baugewerblicher Natur ist und damit zum Geltungsbereich der Tarifverträge über das Sozialkassenverfahren im Baugewerbe gehört.

Die Montage von Spanndecken gehört sowohl zum Berufsbild des Raumausstatters als auch zu dem des Trockenbauers. Die Tätigkeit ist daher auch baugewerblicher Natur und unterliegt dem Geltungsbereich der Tarifverträge über das Sozialkassenverfahren im Baugewerbe (VTV Bau). So ein aktuelles Urteil des Bundesarbeitsgerichts (BAG) vom 15. Juli 2020 (10 AZR 337/18).

Im Selbstverständnis der Raumausstatter gehört das Erstellen von Wandbesspannungen zum eigenen, originären Berufsbild. Im entschiedenen Sachverhalt nimmt die Urlaubs- und Lohnausgleichskasse der Bauwirtschaft (ULAK) trotzdem für die Jahre 2012 bis 2014 einen Raumausstatter in Anspruch, der arbeitszeitlich überwiegend Spanndecken eingezogen hat. Bei dieser Tätigkeit werden dünne, vom Hersteller vorgefertigte Kunststofffolien unter den eigentlichen Raumdecken angebracht, indem die an den Rändern umlaufenden Gummilippen mithilfe eines Spachtels in ein Aluminiumprofil eingedrückt werden. Die Profile sitzen ihrerseits an einer Unterkonstruktion, die an den Wänden unter der Decke befestigt ist. Nachdem das Landesarbeitsgericht die Klage noch abgewiesen hatte, folgt das BAG der Argumentation der ULAK. Das Gericht legt die Nummer 37 in Paragraph 1 Absatz 2 Abschnit V des maßgeblichen Verfahrenstarifvertrages, der explizit Trocken- und Montagebauarbeiten als baugewerbliche Tätigkeiten beschreibt, so aus, dass dabei industriell hergestellte, nicht mehr wesentlich zu verändernde Fertigteile verbaut werden. Dies ist bei den vor-

gefertigten Kunststofffolien der Fall. Zudem werden in der maßgeblichen Vorschrift im VTV Bau beispielhaft Wand- und Deckenverkleidung genannt, die wiederum als Tätigkeiten in der Ausbildungsordnung zum Trockenbaumonteur aufgeführt sind.

Für das BAG macht es keinen Unterschied, ob die zum Schluss sichtbare Decke technisch als Unterdecke oder als Deckenbekleidung ausgeführt wird oder welcher Werkstoff zum Einsatz



**Umlagepflicht zur SOKA-BAU: Wohnhandwerker müssen bei der Montage von Spanndecken aufpassen.**

## NACHRICHEN

### Mitteilung über Resturlaub bei Kurzarbeit besonders wichtig

Wegen der geltenden Verfalls- und Übertragungsfristen sollten Betriebsinhaber ihre Mitarbeiter über den vorhandenen Urlaubsanspruch und dessen Verfall informieren. Dies ist umso wichtiger, wenn für das 2021 Kurzarbeit geplant ist. Denn Resturlaub muss grundsätzlich vorrangig zur Vermeidung der Kurzarbeit eingebracht werden. Der Urlaub aus 2020 sollte daher dringend bis Ende des Jahres genommen werden, wenn ab Januar 2021 Kurzarbeit geplant ist.

kommt. Es spielt auch keine Rolle, ob das Bauteil fest mit dem Bauwerk verbunden ist oder es als wesentlicher Bestandteil des Gebäudes zu gelten hat, entscheidend ist allein, dass es durch den Einbau einer zusätzlichen Decke zu einer prägenden Veränderung des Gebäudes kommt. Das BAG räumt zwar ein, dass die Gestaltung, Bekleidung und Beschichtung von Wand- und Deckenflächen zum Berufsbild des Raumausstatters gehört, es den Bautarifverträgen aber nicht fremd ist, dass sogenannte „Sowohl-als-auch-Tätigkeiten“ verschiedenen Berufsbildern und den fachlichen Geltungsbereichen konkurrierender Tarifverträge zugerechnet werden, im konkreten Fall dem Trockenbauer und dem Raumausstatter.

Zu beachten ist, auf welchen Zeitraum sich die Entscheidung des BAG bezieht, nämlich auf die Jahre 2012 bis 2014. Erst danach hat der Zentralverband für Raum und Ausstattung (ZVR) mit Wirkung ab dem 1. Januar 2017 mit der IG Metall einen fast für die gesamte Bundesrepublik geltenden Manteltarifvertrag abgeschlossen und beteiligte sich auf Seiten der sogenannten Ausbaubünde an der Verbändevereinbarung vom 15. Oktober 2017 zur Einschränkung der Allgemeinverbindlichkeit der Bautarifverträge. Demzufolge können beim ZVR organisierte Innungsmitglieder davon ausgehen, dass die ULAK sie nicht zur Beitragszahlung heranzieht, selbst wenn der Betrieb arbeitszeitlich überwiegend „Sowohl-als-auch-Tätigkeiten“ ausübt. Und das wäre auch nur dann der Fall, wenn das Anbringen von Spanndecken (allein oder zusammen mit anderen auch baugewerblichen Tätigkeiten) mehr als 50 Prozent der Arbeitszeit der gewerblichen Arbeitnehmer ausmachen würde! Für andere Wohnhandwerker im Wirtschaftsverband Holz und Kunststoff Saar führt die Mitgliedschaft ebenfalls dazu, dass Spanndeckenmontagen keine Umlagepflicht zur SOKA-BAU auslösen. ■

Weil der Abt sehr zugänglich für Neuerungen war, erstrahlt die Abtei Tholey nach fast 15 Jahren Sanierung, Renovierung und konzeptioneller Neuausrichtung jetzt in nie gesehenem Glanze.



# Ein guter Grund, das Saarland zu würdigen und zu besuchen

Das älteste Kloster Deutschlands, die Benediktinerabtei St. Mauritius in Tholey, wurde in den vergangenen 15 Jahren nach und nach aus dem Dornröschenschlaf geweckt. Das Ergebnis kann sich sehen lassen. Resultat von schier unglaublichem bürgerlichen Engagement, konzeptionellem Mut und nicht zuletzt phänomenaler Handwerks-, Bau- und Malkunst.

**W**as tun, wenn weder die Kirche noch das Land oder gar der Bund Mittel und Wege finden, um ein denkmalgeschütztes Kloster-Ensemble vor dem Bedeutungsverlust und dem Verfall zu retten? Richtige Antwort: Eigeninitiative und bürgerliches Engagement. Gemeint ist die Unternehmerfamilie Meiser und federführend deren Oberhaupt Edmund Meiser, seines Zeichens einer der erfolgreichsten Unternehmer des Saarlandes: Die in den



Stifter: Ursula und Edmund Meiser  
reden nicht gerne über ihre guten Taten.

1950er-Jahren von ihm gegründete Gebrüder MEISER GmbH mit Stammsitz in Schmelz-Limbach gehört zu den weltweit führenden Unternehmen in den Bereichen Gitterroste, Blechprofilroste und Treppenanlagen mit Niederlassungen in 22 Ländern weltweit und beschäftigt 2.400 Mitarbeiter. Aber was hat das mit dem ältesten Kloster Deutschlands zu tun, der Benediktinerabtei St. Mauritius in Tholey? Sehr viel – und alles! Edmund ►



Der Klostergarten wurde völlig neu konzipiert und verdient nun seinen Namen.

► Meiser, der Industrielle, ist sehr religiös. Ein gläubiger Katholik, wie seine Ehefrau Ursula und die Söhne Wolfgang und Ulrich Meiser. Der 88-Jährige, der noch jeden Tag von seinem Wohnort in Illingen-Wustweiler in die Unternehmenszentrale fährt und dort mitgestaltet, konnte es im wahrsten Sinne des Wortes nicht mehr mit ansehen, wie eines der schönsten und bedeutungsvollsten Bauwerke des Saarlandes verfällt – und mit ihm ein heiliger Ort, an dem sich Glaube und

Kunst vereinen. „Rückblickend muss man feststellen, dass die Benediktinerabtei Tholey vor etwa 15 Jahren der endgültigen Schließung sehr nahe war. Der fortschreitende Verfall der Gebäude und des Klostergartens ging mit einer deutlichen Überalterung des Konvents einher, es fehlten neue Impulse für die Gläubigen, die finanzielle Situation war besorgniserregend und die gesamte Zukunft und Führung der Benediktinerabtei war mehr als in Frage gestellt“, sagt der Unternehmer und Stifter, für den die katholische Soziallehre schon immer ein wesentlicher Leitgedanke war, wie er selbst sagt.

Zusammen mit seiner Frau und dem Familienrat hat er dann einen folgenreichen Entschluss gefasst: „Die Tatsache, dass in diesem Moment eigentlich niemand bereit war, sich für dieses Umfeld zu engagieren, hat mich daher nicht abgeschreckt, sondern eher motiviert. Wir wollten als christlich geprägte und tiefgläubige Unternehmerfamilie diesem Niedergang nicht einfach tatenlos zusehen und haben uns entschlossen, ein deutliches Zeichen zu setzen – nämlich die vollständige äußere und innere Erneuerung des Benediktinerklosters in Tholey.“

Gesagt, getan. Herausgekommen ist ein Kleinod von prächtiger Schönheit, in dem Glaube und Kunst wie selbst-

verständlich eine Einheit bilden. Ob der barocke Klostergarten, die gotische Klosterkirche oder das Gästehaus St. Liboda – alles wird neu gedacht. Es wird herausgearbeitet, was wie zu erhalten ist und was doch besser neu entstehen sollte. Da wären zum Beispiel die Zimmer der Mönche, die zuvor ohne fließend Wasser waren. „Jetzt hat jeder Raum eine Dusche“, sagt Edmund Meiser, dessen Motto ganz klar auf den Punkt zu bringen ist: „Wenn, dann richtig!“

Wie am Beispiel Klostergarten deutlich erkennbar, der klar seine Handschrift trägt. Dieser war zuvor wohl völlig heruntergekommen, war weder einladend noch zweckmäßig und völlig „versumpft“, wie Meiser sagt. Also hat er erst einmal einen imposanten Zaun um die Anlage bauen lassen, um dann nach durchdachtem Plan Wege und Beete anlegen zu lassen. Nicht zuletzt zieren jetzt 1.100 Rhododendren und ein Bienenhaus die Anlage, die jetzt wahrlich zum Verweilen einlädt. Das i-Tüpfelchen der groß angelegten Renovierungsaktion, an der 55 Gewerke beteiligt waren, die fast nur saarländische Firmen ausführen durften, sind natürlich die drei neuen Kirchenfenster von Gerhard Richter, der gerne als Picasso des 21. Jahrhundert bezeichnet wird und wahrlich der wohl bedeutendste lebende Künstler überhaupt ist. Dass er seine Kreativität und Popularität der Abtei in Tholey geschenkt hat, könnte für das Saarland zum touristischen Anziehungspunkt und Glücksfall werden. Oder anders ausgedrückt: Die Benediktinerabtei St. Mauritius ist ein guter Grund, das Saarland zu würdigen und zu besuchen – und ein großes Aushängeschild in Sachen bürgerliches Engagement, das unweigerlich an den generösen Johann Friedrich Städel und das Städel-Museum in Frankfurt erinnert – aber das ist eine andere Geschichte... ■



Spektakulärste Neuerungen in der Abteikirche sind die von Gerhard Richter entworfenen Kirchenfenster.

Mehr Infos und Kontakt:  
St. Mauritius Tholey GmbH,  
Römerallee 5,  
66636 Tholey,  
Telefon 06853-920840,  
E-Mail [mail@abtei-tholey.de](mailto:mail@abtei-tholey.de),  
[www.abtei-tholey.de](http://www.abtei-tholey.de),  
[www.meiser.de](http://www.meiser.de)



Die Konzeption zur Renovierung und der technische Neubau der Orgel in der Benediktinerabtei St. Mauritius in Tholey war für den Heusweiler Orgelbaumeister Stephan Mayer eine Herzensangelegenheit.

# Eine Königin in neuem Glanze

Orgelbaumeister Stephan Mayer durfte mit seinem Heusweiler Unternehmen Hugo Mayer Orgelbau die Renovierung und den technischen Neubau der Orgel in der Benediktinerabtei St. Mauritius Tholey ausführen: „Unser bisher schönster Auftrag.“

Wie schrieb schon Wolfgang Amadeus Mozart in einem Brief an seinen Vater vom 18. Oktober 1777: „Die Orgel ist doch in meinen Augen und Ohren der König aller Instrumente.“ Wer wollte dem großen musikalischen Wundererschaffer hier widersprechen, einmal abgesehen vielleicht von ein paar grammatikalischen Modernisierungsvorschlägen. Stephan Mayer sicherlich nicht. Denn er baut mit seinem familiengeführten Unternehmen Hugo Mayer Orgelbau aus Heusweiler die großartigen Technik-Unikate für Kirchen und Konzertsäle weltweit und gehört zu den renommiertesten und größten Orgelbaubetrieben in Deutschland. Und er wartet, repariert und renoviert mit seinen 18 Mitarbeitern die wuchtig-filigranen Klangkörper.

Gerade hat Stephan Mayer seinen „bisher schönsten Auftrag“ fertiggestellt – und das in der Heimat: den technischen Neubau der Orgel in der Benediktinerabtei St. Mauritius Tholey. „Der erste Orgelneubau für uns im Saarland seit 1999. Das war uns eine Ehre und ist jetzt eine echte Referenz für unser Unternehmen – und das sozusagen vor der Haustür.“

Stephan Mayer wird grundsätzlich, weil es ihm ein Bedürfnis ist zu sagen: „Jede Orgel ist ein Unikat, weil sie einzig für den architektonischen Raum er-



Stephan Mayer ist mit seinem Unternehmen weltweit aktiv. In der Heimat aber arbeitet er am liebsten.

baut wird, in dem sie erklingen soll. Das für den Orgelbau und die Orgelmusik notwendige hochspezialisierte Wissen und die besonderen Fertigkeiten wurden von Handwerkern, Komponisten und Musikern über Jahrtausende entwickelt. Die Orgelkultur ist eine traditionelle Kulturform, die in Deutschland eine wichtige Basis hat. Zahlreiche lokal- und regionalspezifische Orgelbaustile, vielfältige Kompositionen und Aufführungsformen sowie Ausbildungsmöglichkeiten an Hochschulen

und kirchlichen Einrichtungen zeigen, wie lebendig die Kultur des Orgelbaus und der Orgelmusik hierzulande ist. Die beteiligten Akteure demonstrieren täglich in beeindruckender Weise, wie Tradition und Innovation im Einklang gelingen können“.

Recht hat er, denn Deutschland zählt weltweit zu den wichtigsten Ländern für die Weiterentwicklung des Orgelbaus und der Orgelmusik. Im Orgelbau verbinden sich nachweislich Wissen im Umgang mit der Natur und traditionelles Handwerk mit innovativer Technik der jeweiligen Epoche. Seit dem Mittelalter ist Orgelmusik auch Teil der kirchlichen Liturgie. Sie hat viele Komponisten, wie Bach, Liszt oder Mendelssohn-Bartholdy in Deutschland und darüber hinaus inspiriert.

In Tholey lautete der Auftrag: Nicht immer muss das Alte Platz für das Neue machen, denn Qualität hat Bestand! Der prachtvolle, barocke Orgelprospekt dort geht auf den Orgelbauer Romanus Benedikt Nollet aus Trier zurück, der sich in den Jahren 1736 bis 1738 in Tholey niedergelassen hat, um ein beeindruckendes Orgelwerk mit 32 Registern, verteilt auf Rückpositiv, Hauptwerk und Pedal, zu erschaffen. Das historische Orgelgehäuse hat in der Zeit seiner immerhin schon über 280-jährigen Geschichte nach dem

### INFO

## Orgelbau in Deutschland

Orgelbau und Orgelmusik in Deutschland sind seit 2018 als immaterielles Kulturerbe der Menschheit von der UNESCO anerkannt. 400 handwerkliche Orgelbaubetriebe mit etwa 2.800 Mitarbeitern und 180 Lehrlingen sowie 3.500 hauptamtliche und zehntausende ehrenamtliche Organisten prägen das Handwerk und die Kunst des Orgelbaus und der Orgelmusik in Deutschland. Ungefähr 50.000 Orgeln sind aktuell hierzulande im Einsatz. Eine der schönsten und modernsten von ihnen ist jetzt in Tholey zu hören und zu sehen.



Mitarbeiter von Hugo Mayer Orgelbau in Heusweiler prüfen, ob die sanierten und zum Teil erneuerten Teile auch zusammenpassen.

Orgelbau von Nollet drei Orgelwerke beherbergt. Der letzte technische Neubau stammt aus den 1960er-Jahren. Stephan Mayer und sein Team haben in Tholey bei Auftragserteilung folgende Substanz vorgefunden: ein historisches Prospektgehäuse, bestehend aus einem Ensemble mit Brüstungswerk und Hauptwerksgehäuse, das seine Ursprünge 1736 hat. Dazu das Pfeifenwerk und die abgängige Orgeltechnik aus den 1960er-Jahren. Zusammen mit den Verantwortlichen der Abtei und dem Orgelfachberater war man sich einig darüber, dass die gute und wertvolle Substanz des Instruments, das heißt das historische Prospektgehäuse und ein Großteil des Pfeifenbestandes beibehalten werden sollten. Die Technik der Orgel sollte auf einen Stand gebracht werden, der zum einen Langlebigkeit und Beständigkeit garantiert und zum anderen auch den höchsten spieltechnischen Ansprüchen gerecht wird. Der vorhandene Registerbestand der Orgel sollte im Wesentlichen übernommen werden. In Zahlen ausgedrückt wurden von den 2.476 einzelnen Pfeifen des Instruments rund 50 Prozent neu hergestellt. Ebenso neu und in Eichenholz gefertigt wurde der Spieltisch. Das formschöne Spieltischdesign orientiert sich an klassischen Vorbildern und wurde sehr bedienerfreundlich gestaltet. Die Registerzüge sind aus Ebenholz gedrechselt. Die Registernamen stehen auf runden Porzellanplättchen, die in der Stirnseite der Registerzüge eingelegt sind. Wer sehen und hören kann merkt, dass sich hier jede Anstrengung gelohnt hat und so ein Auftrag in der Heimat noch schöner ist, als ein Neubau in Koblenz, Kasachstan oder im russischen Kasan. Auch Südkorea oder Barcelona können mit Tholey nicht mithalten. Das nennt man wohl Heimatverbundenheit und Lokalpatriotismus. Auch ein hohes Gut! ■

**Mehr Infos:**  
 Hugo Mayer Orgelbau GmbH,  
 Geschäftsführer Stephan Mayer,  
 Völklinger Straße 2,  
 66265 Heusweiler,  
 Telefon 06806-7095,  
 E-Mail [service@orgelbau-mayer.de](mailto:service@orgelbau-mayer.de),  
[www.orgelbau-mayer.de](http://www.orgelbau-mayer.de)



Da war er noch Baustelle, der prachtvolle, barocke Orgelprospekt des Orgelbauers Romanus Benedikt Nollet aus Trier, der zwischen 1736 und 1738 in Tholey errichtet wurde.



Knapp 50 Prozent der 2.476 Orgelpfeifen in Tholey mussten erneuert werden.

## INFO

### Exklusiv für Wohnhandwerker: Besichtigung und Orgelkonzert in der Abteikirche Tholey

Die Abtei in Tholey ist das älteste Kloster auf deutschem Boden. International bekannt wurde die Abtei durch die Chorfenster der Abteikirche, die mit Gerhard Richter der weltweit bedeutendste Künstler der Gegenwart gestiftet hat. Leser des Wohnhandwerkers kommen am Sonntag, 31. Januar 2021, zwischen 14 und etwa 15.30 Uhr in den Genuss einer exklusiven Veranstaltung in der Tholeyer

Abteikirche: eine Führung mit Orgelspiel in dieser grenzenlos mystischen Welt. Anmeldungen bitte nur per E-Mail mit Name und Adresse bis zum 27. Januar 2021. Die Frage der Durchführbarkeit der exklusiven Veranstaltung für Wohnhandwerker hängt natürlich an den dann geltenden Richtlinien in Sachen Corona. *Anmeldungen:* [E-Mail p.dietz@schreiner-saar.de](mailto:E-Mail.p.dietz@schreiner-saar.de)



# Wenn der Abt bei eBay shoppt, gibt es Arbeit für Claus Ames

Restaurator und Holzbildhauer Claus Ames aus Tholey war als „Hausschreiner“ maßgeblich an der Sanierung der Abtei in der Nähe seiner Werkstatt beteiligt. Er sagt: „Das Kunsthandwerkliche interessiert mich besonders an der Kirche.“

Selbstironie ist ein hohes Gut, denn schön zu wissen, dass sich hier einer nicht über Gebühr ernst nimmt, obwohl er es könnte. In der Werkstatt von Claus Ames hängt ein vergilbter Zettel mit dem gereimten Spruch: „Es weiß ein jeder Kenner, Ames Möbel brennen länger.“ Das hat etwas, steht der Hausherr doch nachweislich für das Gegenteil: Langlebigkeit, Substanzerhalt und dem Streben nach Werthaltigkeit und Beständigkeit in Verbindung mit architektonischer Anmut.

Der heute 63-Jährige ist ein Restaurator und Holzbildhauer aus Leidenschaft, das merkt man jedem seiner Sätze an. Auch will er gerne noch mit 78 seinem Beruf nachgehen – wenn es die Gesundheit denn zulässt. Er macht einfach gerne und gut, was er denn macht und tut: Vornehmlich Kirchenmöbel und Antiquitäten restaurieren oder bauen, wie jetzt geschehen in unmittelbarer Nachbarschaft seiner Werkstatt. Claus Ames hatte nämlich (mal wieder) die Ehre, seine Handwerkskunst in der Benediktinerabtei St. Mauritius Tholey zeigen zu dürfen, etwa bei der Sanierung und Erweiterung des historischen barocken Chorgestühls – in Erwartung des Ordens, dass schon sehr bald mehr Mönche die Abtei bewohnen werden.

Wenn man sieht, was der passionierte Hutträger („Seit meinem 24. Lebensjahr sind die Haare weg.“) aus einem Stück Holz zaubern kann, muss man Gott danken, dass sein ursprünglicher Berufswunsch nicht in Erfüllung gegangen ist: Claus Ames wollte Goldschmied werden. Das hat nicht geklappt, stattdessen hat er bei Johann Mettler in St. Wendel das Schreinerhandwerk gelernt. Dann folgten der Gesellenbrief als Holzbildhauer in der Pfalz und ein Begabtenstipendium in Venedig. Nach dem Ruf der Heimat machte sich Ames Ende der 1980er-Jahre mit einem eigenen Betrieb selbstständig. Heute beschäftigt er einen Schreinermeister und eine Auszubildende. Nimmt die Arbeit überhand, hilft schon mal der Sohn oder er kooperiert mit anderen Schreibern.

Die Arbeit im Kloster nebenan hat es Ames besonders angetan. Weil dort endlich etwas passiert ist und weil sehr viel Wert auf Authentizität gelegt wird.



Da geht das Kunsthandwerker-Herz auf. Verspielte Ornamente werden in der Werkstatt besonders gerne gefertigt.



Der Meister bei der Arbeit: Claus Ames mal ausnahmsweise ohne sein Markenzeichen, den Hut.

Das schreibt er den Mönchen zu, vor allem aber dem Anspruch der Industriellenfamilie Meiser, für die er nur lobende Worte hat. Dann zeigt er, wie in liebevoller Kleinarbeit das alte Chorgestühl der Abtei von den Gebrauchsspuren der Jahrhunderte befreit wurde und dann im gleichen Stil ein Neubau entstanden ist. Er schwärmt von nach-

gebauten Perlstäben, barocken Profilen oder den gewaltigen Karyatiden in der Abtei. Karyatiden sind übrigens Skulpturen einer weiblichen Figur mit tragender Funktion in der Architektur. Sie ersetzen Säulen oder Pfeiler bei Portalen und in der Fassadengliederung. Auch Ornamente aller Art haben es Ames angetan und er hat augen- ▶

Fotos: Ames Holzbearbeitung (2) — inplan-media

# EPPER

MASCHINEN UND WERKZEUGE  
FÜR INDUSTRIE & HANDWERK

[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)

## Vertikales Aufteilzentrum der Premium-Klasse



**STRIBIG**  
**CONTROL**

**Serienmässig:**  
Hohe Flexibilität und absolute  
Wiederholgenauigkeit

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

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

BITBURG



Mitarbeiter von Ames Holzbearbeitung bei der Arbeit am neuen Chorgestühl in der Abtei St. Mauritius in Tholey.



Dass Schreinermeister Claus Ames 1981 Jahrgangsbester bei der Meisterprüfung war, beweist auch dieses Bild: restauriertes Chorgestühl (vorne) und Neubau (hinten) passen zusammen. Getreu dem Firmenmotto „Altes erhalten – Neues gestalten“.

► scheinlich kein Problem, alles bis ins kleinste Detail nachzubauen. Ein Künstler im Arbeitsgewand eines Schreiners, der auch schon mal die CNC-Maschine bei der Sanierung eines Chorgestühls von 1704 zum Einsatz bringt! Zwei Monate haben Ames und seine

Mitarbeiter jetzt für die Abtei gearbeitet und den Marienaltar und die Podeste wieder auf Vordermann gebracht. „Ich gebe zu, im Bestand zu reparieren macht mir besonders viel Freude“, sagt Claus Ames und hört nicht auf, Beispielfotos zu zeigen, die allesamt sehr eindrucksvoll sind. Auch meint er, dass ihn an der Kirche vor allem das Kunsthandwerkliche interessiert, weshalb er seit 15 Jahren immer wieder gerne für die Abtei um die Ecke arbeitet: „Es ist mein Leben.“ Und wer hier Pathos vermutet, hat den Mann noch nicht kennengelernt, der sich als Autodidakten bezeichnet, auch weil er sich sein gesamtes kunstgeschichtliches Wissen selbst angeeignet hat. Und wenn er mal nicht das älteste Kloster Deutschlands mitrenovieren darf? „Mich interessieren auch Hochglan-

zoberflächen, Schellackpolituren bei alten Möbeln oder auch Vergoldungen.“ Besonders am Herzen liegt dem Handwerker, der von sich sagt, dass er kein reicher, aber ein zufriedener Mann ist, die Initiative „Schreinerunikate, die mit dem Stein im Brett“. Seit 2008 ist Ames Mitglied einer Holzgruppe, die in einer Dauerausstellung im Alten Rathaus in St. Wendel ihre Produkte präsentiert. „Unser Anspruch ist es, mit Holzverarbeitern aus der Region, Menschen aus der Region für Holz und die daraus entstehenden Produkte zu begeistern“, so Ames, der noch eine ganz besondere Episode aus seiner Arbeit in der Abtei zu Besten geben kann: „Kürzlich hat mich der Abt aus dem Kloster angerufen und gefragt, ob ich um ein von ihm bei eBay-Kleinanzeigen im Internet erstandenes Holzbild mit religiösen Motiven einen Schrank für die Abtei zimmern könne? Konnte ich!“ Zusammengefasst heißt das wohl: Wenn der Abt bei eBay shoppt, gibt es Arbeit für Claus Ames. ■



Claus Ames liebt die Arbeit an den Karyatiden in der Tholeyer Abtei.

**IT-Dienstleistungen**

Netzwerk, W-LAN, Server, PCs  
Installation, Modernisierung,  
Reparatur und Wartung

**IT-Rundumschutz**

Wir überwachen:  
Funktion Ihrer Hardware  
Software-Aktualität  
Virenschutz  
Backup und Archivierung



0681 65516

[www.ambi-tech.de](http://www.ambi-tech.de)

**Telefonie**

Bessere Erreichbarkeit  
und zufriedenerer Kunden  
durch individuelle Konzepte

**Beratung und Schulung**

Zu den Themen:  
Digitalisierung  
zeitgemäßer Arbeitsplatz  
Standortvernetzung  
Heimarbeitplätze

**Mehr Infos und Kontakt:**

Ames Holzbearbeitung, Inh. Claus Ames,  
Im Matzenecken 19a, 66636 Tholey,  
Telefon 06853-5285, E-Mail [c.ames@gmx.de](mailto:c.ames@gmx.de),  
[www.ames-holzbearbeitung.weebly.com](http://www.ames-holzbearbeitung.weebly.com)

## Weiterbildung für Parkettleger via hybridem Seminar

PALLMANN will mit einem innovativen Schulungskonzept Wohnhandwerker-Kollegen zu exklusiv zertifizierten Parkett-Freestylern machen. Zu Beginn des Jahres, also in der Vor-Corona-Ära, hat das Würzburger Unternehmen PALLMANN auf den Messen Domotex und Casa seine neueste Innovation präsentiert: ein System zur mehrfarbigen Gestaltung von Parkettböden. Die sogenannte PALLMANN-Freestyle-Collection verleiht Holzböden einen modernen und individuellen Look. Das technisch anspruchsvolle System steht exklusiv zertifizierten Parkettprofi-Betrieben zur Verfügung. Wie Bestandsböden statt Neuverlegung völlig neu in Szene gesetzt werden können, konnten Parkettleger, die Mitglied in der Marketingoffensive Parkettprofi sind, in einer Schulung erfahren. Für eine lebendige und interaktive Schulung in Zeiten von Corona hat PALLMANN ein hybrides Schulungskonzept entwickelt, das aus Webinar und Vor-Ort-Schulung besteht. ■

Mehr Infos und Kontakt:  
[www.pallmann.net](http://www.pallmann.net)



Das Webinar ist ein Teil des hybriden Schulungskonzeptes von PALLMANN für Parkettprofis.

# „Die Weiterempfehlung“

Von Manfred Johann

Der erste Eindruck, den Sie als Handwerker beim Kunden hinterlassen, dauert sechs Sekunden. In dieser kurzen Zeit werden Sie genau gemustert und in Schubladen eingeordnet: Sauberkeit, sicheres Auftreten, Aura und Freundlichkeit werden vom Kunden wahrgenommen. Wie präsentieren wir uns als Firma beim Kunden? Haben wir eine Top-Beratung mit Prospekten inklusive Verbandslogo „Mitglied der Innung“ und Ideen angeboten? Haben wir dem Kunden zugehört und sind auf das eingegangen, was der Kunde möchte? Oder haben wir einfach unser Fachwissen heruntergerasselt? Ein Kunde, der einen Handwerker zu sich bestellt, geht davon aus, dass er eine qualitativ hochwertige Arbeit geliefert bekommt. Wichtig ist, beim Kunden Begeisterung für unseren Betrieb, unser Können und unsere kreativen Ideen auszulösen. Den besten Eindruck können wir beim Kunden jedoch in der Montage-Phase hinterlassen, mit dem Eintreffen der Mitarbeiter bis zum Verlassen der Baustelle.



Das Auftreten der Mitarbeiter beim Kunden in Bezug auf Freundlichkeit und Sauberkeit ist ein ganz wichtiger Faktor. Beim Einrichten der Baustelle sollte auf das Auslegen mit Bodenflies, das Abdecken der Möbelteile, das eventuelle Zuhängen der Türen zu anderen Räumlichkeiten sowie das Benutzen von Schuhüberziehern geachtet werden. Der Eindruck einer feindlichen Übernahme der Wohnung muss vermieden werden. Die Montage-Phase bleibt beim Kunden ganz stark in Erinnerung und ist für eine positive Bewertung sowie Weiterempfehlung ganz wichtig. Kein Kunde wird eine Empfehlung aussprechen, wenn er mit der Abwicklung des Auftrages unzufrieden war.

Zusätzlich können wir unsere Kunden bei der Abnahme noch mehr begeistern, wenn der Chef persönlich mit einem Blumenstrauß, einer Flasche Wein oder einem kostenlosen Pflegemittel für die eingebauten Teile erscheint. Dann dürfen wir auch um Weiterempfehlung bitten.

*Der Autor Manfred Johann ist Ehrenobermeister der Schreinerinnung des Saarlandes.*

LUFT  
NACH  
OBEN

**Schuko**

Absaug-, Oberflächen- und Filtertechnik

[www.schuko.de](http://www.schuko.de)  
[kirchberg@schuko.de](mailto:kirchberg@schuko.de)  
 +49 (0)6763 / 30 319-0



Ihr Partner für innovative Absaug- und Filtertechnik im Saarland



Geschäftsführer Roland Marekfia (links) und Vertriebsleiter Pietro Cassaro vor den Geschäftsräumen von Klaus Baubeschläge in Saarbrücken, der Zentrale der EUROFER-Gruppe.

# Wenn digitaler Service den analogen perfekt ergänzt

Als Kern der EUROFER-Gruppe testet Klaus Baubeschläge in Saarbrücken erfolgreich Bestellabwicklungen per Smartphone-App und generiert bereits zehn Prozent des Umsatzes über digitale Wege. Tendenz steigend, Servicequalität auch!

**E**infach immer so weiter wie bisher, das geht heutzutage nicht mehr. Auch wenn die Vergangenheit erfolgreich war, kommen Unternehmen nicht umhin, ihre Geschäftsmodelle anzupassen. Anzupassen an die Erwartungen der Kunden und an die technischen Möglichkeiten. Das gilt nicht nur für Klaus Baubeschläge in Saarbrücken – aber natürlich auch. Das saarlandweit agierende Familienunternehmen

ist Ursprung, Kern und tragende Säule des wachstumsfreudigen Familienunternehmens EUROFER mit rund 100 Millionen Euro Jahresumsatz. Roland Marekfia, wie sein Bruder Dr. Wolfgang Marekfia Geschäftsführer in vierter Generation, beschreibt seinen Betrieb wie folgt: „Die EUROFER ist ein Verbund von regional verwurzelten, baunahen Großhändlern im Kern Europas. Durch stetes Wachstum –

von der Zentrale in Saarbrücken ausgehend – sind wir heute an 14 Standorten in vier Ländern aktiv.“

Das muss nicht so bleiben, denn neben Deutschland, Luxemburg, Frankreich und Belgien gibt es in Europa ja noch andere interessante Märkte, die erobert werden wollen. Aber der Reihe nach. Roland Marekfia bringt es auf den Punkt, wenn er sagt: „Wir experimentieren im Kleinen.“ Soll heißen, dass man lieber behutsam wächst und Neues erst mal im überschaubaren Rahmen testet, um etwa Kundenfeedback und etwaige Kinderkrankheiten berücksichtigen zu können.

So geschehen etwa bei der EUROFER-GO-App, dem Herzstück der Digitalisierungs-Offensive von Klaus Baubeschläge, die nach Kundenbefragung zunächst nur für Apple-Produkte programmiert wurde und offenbar sehr gut angenommen wurde. Das wundert nicht, denn die Funktionalität ist selbsterklärend und einfach zu handhaben. Deshalb soll die App schon bald auch für Android-Smartphones angeboten werden.

Im Kern können Kunden mit diesem Instrument ihre Bestellungen und auch eventuelle Reklamationen stark vereinfachen und beschleunigen. Wer einmal registriert ist, kann über EUROFER-GO den Barcode des gewünschten Produktes scannen und direkt bestellen. Dies kann sowohl von den Lager- oder Produktionsräumen des Kunden als auch direkt von der Baustelle aus geschehen. Die Ware wird dann entweder innerhalb von 48 Stunden an den gewünschten Lieferort gesendet oder kann mit einer Vorlaufzeit von vier Stunden direkt im Logistikzentrum in Tholey abgeholt werden. Hier kommen die Themen Standortvorteil und Regionalität ins Spiel. Roland Marekfia macht hier keinen Hehl aus seinem Anspruch: „Wir müssen besser sein als unsere Konkurrenten und wollen den Kunden besondere Exzellenz bieten.“ Gemeint ist hier auch ein aus-

gewogenes Verhältnis aus persönlicher Beratung und sinnvollen digitalen Ergänzungen in den Bereichen Produktinformation und Bestellmöglichkeiten. „Wir haben zum Teil sehr beratungsintensive Produkte, deshalb sind unsere gut geschulten Fachberater im Innen- und Außendienst das Herz unseres Hauses“, sagt der Geschäftsführer. Er verweist allein in Saarbrücken auf 22 Fachberater am Telefon, fünf Kundenberater im Außendienst und ebenso viele an der Ladentheke in Saarbrücken-St. Arnual. „Diese ist ganz wichtig“, meint Roland Marekfa, der sich sicher ist, dass die Ausstellung auch zukünftig benötigt wird, um den spontanen Bedarf im Handwerk zu decken und dem Kunden ein emotionales Erlebnis zu ermöglichen, beispielsweise im Bereich der Zimmer- und Haustüren.

Es ist also die analog-digitale Mischung, die für den Erfolg der EUROFER-Gruppe steht – und die Bereitschaft, auch neue Wege zu gehen, wenn sie erst einmal gefunden sind. So ist etwa die Mischung der Lieferwege ein wichtiges Puzzleteil für den Erfolg. Soll heißen, die Kunden haben immer die Wahl: Da gibt es einmal die Abholmöglichkeit an der Ladentheke in Saarbrücken oder direkt im EUROFER-Logistikzentrum in Tholey, dann die Liefermöglichkeit zum Kunden oder direkt an die Baustelle – nach telefonischer Bestellung, Bestellung per E-Mail oder auf dem digitalen Weg via App oder Webshop. Zehn Prozent des Gesamtumsatzes wird mittlerweile über die digitalen Wege gemacht. Ziel sind gute 20 Prozent. Überhaupt sucht EUROFER immer



Blick in das neue Abhol- und Zwischenlager von Klaus Baubeschläge. Von links: Fachberaterin Nicole Mahler und Ralf Jolly, der für das neue Lager zuständig ist.

nach neuen Möglichkeiten, „Partner des Handwerks“ zu sein, wie es der Chef so schön formuliert. Gemeint ist, dass man Wünsche der Kunden erkennt, ernst nimmt und daraus ein Geschäftsmodell macht. Ganz einfach, weil es Sinn macht.

So geschehen mit dem neuen Abhol- und Zwischenlager, entstanden nach unzähligen Kundenanfragen, ob es denn nicht möglich sei, die geordnete und schon kommissionierte Ware für eine Baustelle nicht noch zwischenlagern zu können, weil es auf der Baustelle zu Verzögerungen gekommen ist und man selbst keine Lagermöglichkeiten in dieser Größenordnung hat. Der Wunsch wurde gehört, eine Halle in St. Arnual leergeräumt und für 60 Stell-

plätze präpariert. „Das wird so gut von unseren Kunden angenommen, das kann man sich gar nicht vorstellen“, sagt Pietro Cassaro, Vertriebsleiter bei Klaus Baubeschläge in Saarbrücken. Zum Prozedere: Den Kunden wird am Telefon mitgeteilt, dass ihre Ware da ist. Von diesen Anrufen gibt es zwischen 20 und 30 am Tag. Und auch das Zwischenlager, für das eine Einlagerungs- und Versicherungspauschale von 30 Euro im Monat erhoben wird, ist bereits gut gefüllt – was eindeutig dafür spricht, dass man immer auf die Wünsche seiner Kunden hören sollte. Wenn, ja wenn man dauerhaften Erfolg haben möchte. Das muss bei EUROFER wohl funktionieren, denn die Gruppe ist seit den 1990er-Jahren nur gewachsen, wie der 38-jährige Geschäftsführer nicht ohne Stolz sagt. Blicke nur noch die Frage, was eigentlich EUROFER bedeutet? Die Antwort, so einfach wie schlüssig: „EURO“ steht für den europäischen Expansionsanspruch und „FER“ kommt aus dem Französischen und bedeutet Eisen. Macht Sinn für einen Eisenwarengroßhändler mit Expansionsdrang. ■

Mehr Infos und Kontakt:  
Klaus Baubeschläge GmbH,  
Koßmannstraße 39-43,  
66119 Saarbrücken, Telefon 0681-98620,  
E-Mail [info@klaus-sb.de](mailto:info@klaus-sb.de),  
[www.klaus.eurofer.de](http://www.klaus.eurofer.de), [www.eurofer.de](http://www.eurofer.de)



Ohne ein Ladenlokal wie dieses würde das Geschäft von Klaus Baubeschläge nicht funktionieren, trotz aller Digitalisierung.



Die Hygieneschutz-Verglasungen von BECHER als Raumteiler im Restaurant sorgen für Privatsphäre und gezielte Akzente.

## Sicher zu desinfizieren und individuell gestaltbar: Schutzwände aus Glas

Corona veranlasst uns zur Umsicht im täglichen Miteinander. Um Betriebe aufrecht und die Ansteckungsgefahr gering zu halten, bedarf es funktionaler Schutzmaßnahmen, die ohne zu großen Aufwand umgesetzt und integriert werden können.

**K**eine Frage, Glas ist eine besonders hygienische Oberfläche. Eine wirksame Desinfektion gegen Bakterien und Viren kann auf Glasflächen besonders zuverlässig erzielt werden. Diese können im Gegensatz zu transparenten Kunststoffen wie Acrylglas problemlos regelmäßig mit chemischen Reinigern desinfiziert werden – nachweislich ohne Qualitätsverlust. Schutzverglasungen bieten zudem flexible Systeme für einen höheren Hygieneschutz. Nur Glas bietet die Gewähr einer wirksamen Desinfektion, wie die Fachzeitschrift „Journal of Hospital Infection“ in ihrer Ausgabe vom März 2020 ausdrücklich betont: „Transparente Kunststoffe wie Acrylglas halten der Behandlung mit den gegen Covid-19-Virus wirksamen Substanzen nicht stand“, heißt es da.

Als mobile Aufsteller oder fest installierte Module erhalten Wohnhandwerker die Systeme besonders komfortabel im Set inklusive Aufmaßblatt und

Zubehör – vom Verbindler über Klemmen und Pfosten bis hin zu den passenden Schrauben ist alles enthalten. Somit sind die Hygiene-Schutzwände von BECHER schnell und einfach von Wohnhandwerkern für ihre Kunden montiert.

Die flexiblen Raumteiler können mit oder ohne Motive geliefert werden. In einem Wartezimmer sorgen beispielsweise matte Streifen für einen leichten Sichtschutz zwischen den Patienten. Restaurants können vollflächige Foto-print-Motive nutzen, um die Raumteiler perfekt in ihr Gestaltungskonzept zu integrieren.

Die mobilen oder fest installierten Aufsteller sind mit variablen Scheibengrößen und -stärken, mit oder ohne Durchreiche und mit verschiedenen Oberflächen erhältlich. Ob dezent oder extravagant, transparent oder deckend bedruckt – Kunden können die Modelle ganz so wählen, wie es zur jeweiligen Situation passt. ■

Mehr Infos und Kontakt:  
BECHER GmbH & Co. KG,  
[www.becher-holz.de](http://www.becher-holz.de),

■ Niederlassung Blieskastel,  
Telefon 06842-92300,

■ Niederlassung St. Wendel,  
Telefon 06854-900910

## Alles im grünen Bereich mit dem lösemittelfreien Hartwachsöl

Spannende Frage für Wohnhandwerker: Was ist besser als lösemittelarm? Lösemittelfrei! Gerade im Objektbereich fällt die Wahl bei Ausschreibungen immer häufiger auf lösemittelfreie Oberflächenbeschichtungen.

Auf die Frage, wie man beiden Kundengruppen mit einem Produkt gerecht werden kann, hat die SAICOS COLOUR GmbH die Antwort: Mit dem lösemittelfreien Ecoline Hartwachsöl 2.0. Auf Basis natürlicher Inhaltsstoffe schafft das Ecoline Hartwachsöl 2.0 auf allen Kork- und Holzfußböden eine naturbelassene Oberfläche, die enorm abriebfest, schmutzabweisend und leicht zu reinigen ist – und das auf rein natürliche Art und Weise.

Sowohl für Objektinhaber als auch für Endkunden spielen zwei Aspekte bei der Wahl der Oberflächenbeschichtung eine immer entscheidendere Rolle: Zuverlässige Qualität und umweltfreundliche Inhaltsstoffe. Das Ecoline Hartwachsöl 2.0 vereint mit seiner lösemittelfreien Rezeptur und seinen bekannt hohen SAICOS-Standards beide Komponenten. ■

Mehr Infos:  
[www.saicos.de](http://www.saicos.de)



Lösemittelfrei, pflegeleicht und enorm abriebfest: Das neue SAICOS Ecoline Hartwachsöl 2.0.

# Verkehrssicherheit bei Glasflächen objektiv bewerten

Die DIN 18008 beschäftigte die Branche über Jahre hinweg. Insbesondere die umstrittene Regel zum verpflichtenden Einsatz von Sicherheitsglas unter 80 Zentimeter Brüstungshöhe wurde lange diskutiert. Jetzt verspricht ein Verbändepapier Abhilfe.

**D**er Bundesverband Flachglas e. V., der Bundesverband Metall, die ift Rosenheim GmbH, der pro-K Industrieverband Halbzeuge und Konsumprodukte aus Kunststoff e. V., Tischler Schreiner Deutschland sowie der Verband Fenster + Fassade haben ein gemeinsames Verbändepapier zur DIN 18008 mit dem Titel „Verkehrssicherheit bei verglasten Türen und bodentiefen Verglasungen ohne Absturzsicherung“ veröffentlicht, mit dem die Verkehrssicherheit bei Glasflächen objektiv bewertet werden kann und, wenn nötig, durch die Anwendung von Schutzmaßnahmen hergestellt werden kann.

Wozu das Papier? Die Endfassung der DIN 18008-1 verweist im Abschnitt 5.1.4, in dem es um Sicherheitsglas unter Brüstungshöhe geht, auf die gesetzlichen Vorgaben, insbesondere auf Paragraph 37 Absatz 2 der Musterbauordnung (MBO): „Glastüren und andere Glasflächen, die bis zum Fußboden allgemein zugänglicher Verkehrsflächen herabreichen, sind so zu kennzeichnen, dass sie leicht erkannt werden können. Weitere Schutzmaßnahmen sind für größere Glasflächen vorzusehen, wenn dies die Verkehrssicherheit erfordert.“

Die Norm nennt auch die bauordnungsrechtliche Regelung und nennt beispielhaft die zwei Schutzmaßnahmen Beschränkung der Zugänglichkeit (Abschränkung) und die Verwendung von Gläsern mit sicherem Bruchverhalten (ESG oder VSG).

Nicht verdeutlicht wird allerdings, wann die Verkehrssicherheit ausreichend ist und wann nicht – und wann Schutzmaßnahmen notwendig sind und wann



Lange Zeit beschäftigte die DIN 18008 die Branche. Vor allem die geplanten Anforderungen zur Verwendung von Glas mit sicherem Bruchverhalten waren strittig.

eben nicht. An dieser Stelle setzt das Verbändepapier an und gibt Handlungsempfehlungen und Hilfestellungen.

Risikobeurteilung objektbezogen durchführen: Das Verbändepapier skizziert den schematischen Ablauf einer Risikobeurteilung. Um sich dem Thema zu nähern wurde eine Struktur zur Gedankenführung erarbeitet. Zentrale Schritte sind hierbei die „Identifizierung der Gefährdung“ sowie die „Risikoeinschätzung“.

Zielgruppe und Verbreitung des Pa-

piers: Die Handlungsempfehlungen des Verbändepapiers richten sich an Bauherrn und Planer sowie eher nachrangig an ausführende Betriebe, die bei abweichender Bewertung durch den Planer Bedenken beim Auftraggeber anmelden sollten. ■

Info: Das Verbändepapier ist kostenlos und kann als PDF-Datei über die Webseite des Bundesverbandes Holz und Kunststoff heruntergeladen werden: [www.tischler-schreiner.de/din-18008](http://www.tischler-schreiner.de/din-18008)

## Ihr Spezialist für Absaug- und Brikettiersysteme



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

# SPÄNEX

sicher ■ sauber ■ effizient ■

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

## Virtuelle Premiere der Mitgliederversammlung

Kürzer als gedacht, effizient aber gewöhnungsbedürftig. Die über Videokonferenz durchgeführte Mitgliederversammlung des Wirtschaftsverbandes Holz und Kunststoff Saar wird auf Dauer die Präsenzveranstaltung nicht ersetzen können. Wirtschaftsverband und Fachinnung Holz und Kunststoff Saar haben zum ersten Mal in ihrer Geschichte eine Mitgliederversammlung in Form einer Videokonferenz durchgeführt. „Es ist gewiss kein Wunschformat, aber Corona hat uns dazu gezwungen und letztlich kann man die virtuelle Premiere auch als gelungen bezeichnen“, so der Verbandsvorsitzende Karl Friedrich Hodapp. Er saß zusammen mit Geschäftsführer Michael Peter im Seminarraum der Geschäftsstelle, während Innungsmitarbeiter Patrick Dietz den Ablauf von der technischen Seite her überwachte. Auch bei dieser Gelegenheit konnte man die Erfahrung machen, dass im virtuellen Format Versammlungen eher kürzer dauern. So nahmen tat-



Ein Bild aus der „Regie“ der virtuellen Mitgliederversammlung vom 13.11.2020.

sächlich die üblichen Formalien wie Abnahme der Jahresrechnung, Entlastung von Vorstand und Geschäftsführung sowie Verabschiedung der Haushaltspläne relativ wenig Zeit in Anspruch. Den breitesten Raum hatte demzufolge das Grußwort von Anja Wagner-Scheid, Staatssekretärin im saarländischen Finanz- und Justizministerium, sowie die anschließende

Diskussionsrunde. Die Staatssekretärin konnte auf die vielfachen Unterstützungsmaßnahmen von Bund und Land in der Corona-Krise verweisen und ganz aktuell berichten, dass die Überbrückungshilfen nun auch Unternehmen zugutekommen sollen, die indirekt von den nachhaltigen Problemen in Gastronomie und im Hotelbereich betroffen sind.

Da niemand eine geheime Abstimmung wünschte, konnte auch die Nachwahl eines Rechnungsprüfers erfolgen: Erik Selzer aus Beckingen wird nun in den nächsten Jahren gemeinsam mit Peter Zimmer aus Quierschied die Kassen von Innung und Verband prüfen, was wohl auch genauso beanstandungslos erfolgen wird wie die Prüfung für das Rechnungsjahr 2019.

„Es fehlt trotzdem einfach etwas“, so Hodapp zum Abschluss der Veranstaltung: „Der gesellige Austausch am Rande und nach einer Versammlung ist letztlich genauso wichtig für das Innungsleben wie die Versammlung selbst.“ Wer will da widersprechen? ■



Karl Friedrich Hodapp



# 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

## Tschüss Chaos: die hohe Kunst des Verstauens

Vorratsschränke von SCHMIDT Küchen können mit ihren inneren Werten punkten. So auch der neue Vorratsschrank „Halb-Tandem“.

Es ist das ewige Dilemma. In der Küche ist zu wenig Platz für den vielen Kram, den es unterzubringen gilt. Der neue Vorratsschrank „Halb-Tandem“ von SCHMIDT Küchen und Wohnwelten mit den verkürzten Fachböden und seinem integrierten Rahmengestell an der Schranktür besticht durch ein intelligentes Türregal und großes Fassungsvermögen. „Jeder Korb kann mit vier Kilogramm beladen werden, auf das Gestell geben wir zehn Jahre Garantie. Optional ist der Halb-Tandem mit über den Sockel verlängerten Fronten lieferbar. Der typische Küchensockel verschwindet dann hinter einem noch harmonischeren Ganzen“, erklärt Jean-Michel Jaeglé, Produktmanager des deutsch-französischen Traditions-



Besondere Stauraumhelfer von SCHMIDT sind die drehbaren Rondelle oder auch ausziehbaren Unterschränke.

unternehmens mit Wurzeln im saarländischen Türkismühle. Auch in puncto Sichtbarkeit ist dies der optimale Schrank. Ob auf den Böden oder in der Tür, alles ist sofort im Blickfeld – was vor dem Einkaufen sehr praktisch ist. So ein Stauraum-Karussell hat den

Dreh raus. Eine beliebte Variante ist hier der sogenannte Le-Mans-Schrank. „Er fährt mit perfekt abgestimmter Dreh- und Schwenkbewegung fließend die beladenen Tablare hervor. Sie lassen sich unabhängig voneinander nach vorne ziehen und aus dem Schrank herauschwenken“, weiß Jaeglé.

Hinter den Türen der auf Maß gefertigten Vorratsschränke von SCHMIDT befinden sich moderne Schubladensysteme mit einer lautlosen Dämpfung oder auch sanft gleitende Auszüge. Und durch zusätzliche Systeme zur Inneneinteilung können die Schubladen zudem muster-gültig aufgegliedert werden. Solche Ordnungshüter sorgen für eine vorzügliche Übersicht. Dabei bietet SCHMIDT eine 25-jährige Garantie auf alle Scharniere und Auszugsschienen an. Erstaunlich viele Möglichkeiten machen diese Vorratsschränke zu echten Allroundern. ■

Mehr Infos: [www.schmidt-kuechen.de](http://www.schmidt-kuechen.de)

# Entscheiden ist einfach.



[sparkasse.de](http://sparkasse.de)

Weil die Sparkasse verantwortungsvoll mit einem Kredit helfen kann.

Sparkassen-Privatkredit.

 Finanzgruppe

Sparkassen SaarLB LBS  
SAARLAND Versicherungen

## TRAUER

**Ernie Schmidt**

aus Neunkirchen

\* 08.11.1966 † 21.10.2020



**MARTIN PETRI**  
Bau- und Möbelschreinerei

Meerwiesertalweg 30  
66123 Saarbrücken  
Telefon 0681 / 39 98 29  
Fax 0681 / 37 55 94  
E-Mail [info@schreinerei-petri.de](mailto:info@schreinerei-petri.de)  
[www.schreinerei-petri.de](http://www.schreinerei-petri.de)

## Energieeffiziente Produkte für die Holzbearbeitung



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

**HÖCKER**  
**POLYTECHNIK**

Always one idea ahead

Ihr regionaler  
Ansprechpartner:

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

## NEU IM VERBAND

Als neue Mitglieder in den Wohnhandwerker-Innungen und im Wirtschaftsverband begrüßen wir **Bestattungen Berttram Hector**, Inhaber Helmut Schütz, aus Dillingen, den Bestatter **Helmut Schütz** aus Beckingen, **Bestattungen Wöffler e. K.**, Inhaber Helmut Schütz aus Saarbrücken-Bischmisheim, die **Schreinerei und Bestattungen Julian Glunz** aus Wadern, das **Bestattungsinstitut Flunkert Nachfolger**, Inhaberin Tanja de Luca aus Neunkirchen, den **Parkett- und Bodenlegerbetrieb Kolb & Sohn GmbH** aus Speyer sowie die **Schreinerei Jost & Ruhland GbR** aus Saarwellingen.

## PARTNER

Mitglieder im Förderkreis der Parkettleger



SAICOS COLOUR GmbH  
Because we Care  
Carl-Zeiss-Straße 3  
D-48336 Sassenberg  
Telefon 02583-30370  
[www.saicos.de](http://www.saicos.de)



Jakob Schmid Söhne  
GmbH & Co. KG  
Kehnerfeld 10  
D-77971 Kippenheim  
Telefon 07825-84490  
[www.jaso.de](http://www.jaso.de)



Stauf Klebstoffwerk GmbH  
Seit mehr als 180 Jahren  
Oberhausener Straße 1  
D-57234 Wilnsdorf  
Telefon 02739-3010  
[www.stauf.de](http://www.stauf.de)



Wakol GmbH  
Anspruch verbindet  
Bottenbacher Straße 30  
D-66954 Pirmasens  
Telefon 06331-80010  
[www.wakol.de](http://www.wakol.de)



Wickert Holzfachhandel  
GmbH & Co. KG,  
Lotschstraße 2  
D-76829 Landau  
Telefon 06341-6840  
[www.wickert.net](http://www.wickert.net)



Windmüller Flooring  
Products WFP GmbH,  
Nord-West-Ring 21  
D-32832 Augustdorf  
Telefon 05237-6090  
[www.wineo.de](http://www.wineo.de)

## GLÜCKWUNSCH

Am 27. Dezember wird **Paul Sulfrian**, fachgeprüfter Bestatter aus Alzey, 60. Ebenfalls 60 wird am 31. Dezember Schreinermeisterin und Betriebsinhaberin **Kristin Klemm** aus Schiffweiler. Am 5.



Kristin Klemm

Januar feiert unser Seniorenmitglied und Schreinermeister **Erwin Degen** seinen 85. Am 8. Januar wird **Siegbert Irsch**, Geschäftsführer des Fenstertechnik Irsch GmbH aus Rehlingen,

60. Ebenfalls 60 werden **Stefan Müller**, Geschäftsführer der Weinhold & Müller GmbH aus Merchweiler, am 11. Februar und Bestatterin **Gabriele Kamisek** aus Saarbrücken am 15. Februar.

## 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](mailto:f.thiex@epper-maschinen.de).

**Maschinen zu verkaufen.** Der Wirtschaftsverband bietet aus seinem Bestand verschiedene Maschinen zum Verkauf an. Alle Maschinen sind funktionsfähig und weisen einen ihrem Alter entsprechenden Zustand auf. Preise sind Verhandlungssache. Abrichtobel Bäuerle AS51, Baujahr 1964, 5,5 PS, 380 V. Bandsäge Bäuerle BS63, Baujahr 1964. Kantenschleifmaschine Eumacop (Flott) KOS 150, 1,5 kW, 400 V, Schleifband 150 x 2.250 mm, 0 bis 90 Grad schwenkbar. Langbandschleifmaschine Heesemann BR4, 3,7 kW, Baujahr 1967. Tischfräse Panhans 230, Baujahr 2001, 22 A, 400 V, 3.000 bis 9.000 U/min. Abricht-Dickenhobel-Kombination Format 4 dual 51, Baujahr 2009, 10 kW. Säulenbohrmaschine Quantum B32F, Baujahr 1999, Motor 1,5 kW, 400 V, Spindelaufnahme MK4. Kontakt über die Verbandsgeschäftsstelle unter Telefon 0681-991810 oder E-Mail [hkhsaar@schreiner-saar.de](mailto:hkhsaar@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 &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>

## NESTRO investiert am Standort Schkölen

Die NESTRO Lufttechnik GmbH investiert an ihrem Hauptsitz im thüringischen Schkölen einen siebenstelligen Betrag in neue Produktionstechnik. Durch die Anschaffung einer neuen Stanz-Scher-Biege-Anlage von Prima Power mit Anbindung an das technisch aufgerüstete Hochregallager werden hinsichtlich Produktivität, Wirtschaftlichkeit, Präzision und Flexibilität

deutliche Gewinne erreicht. Eine automatische Beladeeinheit zur Zuführung für Rohbleche sowie ein systemintegrierter Lade- und Stapelroboter zwischen Stanz-Scher- und Biegezelle garantieren einen bei Bedarf mehrschichtigen, automatischen Betrieb. Das 1977 gegründete Unternehmen ist heute einer der großen etablierten Hersteller von Produkten und Systeme-

men für die Absaug- und Filtertechnik sowie für deren nachgeschaltete Heiztechnik, für die Oberflächentechnik und die Sortier- und Entsorgungstechnik. Über 260 Mitarbeiter entwickeln und produzieren an drei Produktionsstandorten in Deutschland, Polen und Ungarn nach Kundenspezifikationen. ■

Mehr Infos: [www.nestro.com](http://www.nestro.com)



Ein „Pfefferkorn Rheinland B“ gehört zur Sammlung des Waderner Bestattungsanhänger-Sammlers Peter Lauer.

# Der „Leichenanhänger-Papst“ aus dem Saarland

Historische Bestattungsanhänger sammeln – warum nicht! Der Waderner Bestatter Peter Lauer hat ein ungewöhnliches Hobby, das ihn über die Landesgrenzen und seinen Berufsstand hinaus bekannt macht.

**S**ie prägten ehemals in den Städten und unseren Dörfern das Bild der Sargtransporte – die handgezogenen Wagen und die Pferdekutschen. Es folgten einige Jahre später die Bestattungsanhänger, heute sind es überwiegend die Bestattungskraftwagen, die bei Beerdigungen ihren Einsatz finden. Die Anschaffung eines eigenen Bestattungswagens lohnte sich für viele Unternehmen nicht. Die Anhänger waren wesentlich preisgünstiger, gezogen in der Regel vom Firmenauto, bei Bedarf wurde er angehängt und fand nach der Nutzung seinen Unterstand in der Garage. Ein Fan gerade der historischen Be-

stattungsanhänger ist Peter Lauer, Jahrgang 1963, aus Wadern-Steinberg im Saarland. Er hat mittlerweile seinen Beruf zum Hobby gemacht. Der gelernte Schreiner entstammt aus einem Familienbetrieb (Schreinerei und Bestattungsinstitut) mit einer mehr als 120-jährigen Tradition, der jetzt von seinem Bruder Matthias geführt wird. Täglich mit dabei ist immer noch der 82-jährige Vater. Nach seiner Schreinerlehre legte Sohn Peter im Jahr 1985 die Meisterprüfung ab. Aus gesundheitlichen Gründen ist er heute im Vorruhestand. Leidenschaftlich widmet er sich nun den Bestattungsanhängern

und versucht, diese zu retten, damit so wenig wie möglich verschrottet oder zu Wohn- oder Campinganhängern umgebaut werden. Gerne steht er jederzeit mit Rat und Tat zur Seite, wenn sich Liebhaber dieser nostalgischen Transportfahrzeuge bei ihm melden.

„Ich führe weder ein Museum oder einen Fahrzeughandel, noch habe ich ein Fahrzeuglager“, betont der 58-jährige Schreinermeister und hebt hervor, dass dies alles auf freier Basis abläuft und er sich einfach nur um die alten Modelle „kümmern“ möchte. Deshalb wurde von ihm eine private Internetseite erstellt, mit großem Erfolg, ein Nach-

schlagewerk sozusagen. Es erreichen ihn ständig Anfragen, mittlerweile aus gang Europa oder sogar aus den USA, wie er berichtet. In den zurückliegenden Jahren sammelten sich natürlich auch Ersatzteile an, Türen, Klappen, Griffe mit Schlüssel, Heckleuchten, Kennzeichenleuchten, Verglasungen, Dichtungen und vieles mehr. Oft Dinge, die schon lange von den Herstellern nicht mehr produziert werden. Auch damit konnte er schon manchem helfen. Peter Lauer berichtet, dass aus einer täglichen Begegnung aus Kindheitstagen eine Leidenschaft zu dem Bestattungsanhänger wurde. „Ich begegnete in der Garage doch täglich dem dort geparkten Westfalia Typ 250G, der nur für die Bestattungen genutzt wurde. Eigentlich nichts Besonderes, doch in den 1980er-Jahren, als ich selbst mit anpackte und täglich damit konfrontiert wurde, Verstorbene zu bestatten, entwickelte sich die Leidenschaft, wieder genauso einen Anhänger, wie er damals in der Garage stand, zu fahren,“, erklärt Lauer.



**Peter Lauer**

Sein Opa hatte ihn 1958 neu gekauft, 1977 wurde er veräußert, da der Zahn der Zeit an ihm genagt hatte. Ein neuer Wagen wurde angeschafft, ein Modell Meier Burgstemmen, was aber bei Peter Lauer nicht auf Gegenliebe stieß. Er wollte gerne den gleichen Typ sein Eigen nennen, so wie er damals in der Garage stand. Er machte sich auf die Suche und fand tatsächlich den Anhänger, der in einem Bestattungsinstitut ausgemustert wurde. „Er war genau ein Jahr jünger als ich – auf den Tag genau. Ein Lackiercenter in der Nähe brachte ihn auf Vordermann und meine Mutter musste Gardinen nähen. Es sollte ein echt toller Anhänger werden und das wurde es auch“, berichtet der Liebhaber alter Modelle voller Stolz. „Und auch heute ist meine Devise, nicht das neueste Modell macht den guten Bestatter aus, nein, es ist die erbrachte Leistung – die pietätvolle und gute Betreuung der Hinterbliebenen und die Versorgung des Verstorbenen, dem da-



Diesen „Kiss“ hat Peter Lauer in mühevoller Kleinarbeit wieder aufbereitet.

mit die letzte Ehre erwiesen wird. Schade, dass diese Tradition, das Fahren mit Anhänger von vielen Kollegen so ins Lächerliche gezogen wird. In Deutschland wirbt nur noch ein Hersteller für moderne, große Anhänger. Natürlich ist es in größeren Städten heute durch die Parkplatzsituation schwieriger, mit einem Bestattungsanhänger zu fahren, auch die vorgeschriebenen 80 Stundenkilometer sind ein Problem, dennoch alles kein Grund, es nicht doch zu tun. Ich würde es jederzeit immer wieder tun“, wirbt Nostalgiker Peter Lauer für die Bestattungsanhänger. Er hat mit vielen Bestattern in Deutschland Stunden telefoniert, denn keiner hat sich so wie er mit dem Thema beschäftigt. Deshalb gab man ihm mal in einem Forum den Titel „Leichenanhänger-Papst“. Des Weiteren wurde er vor kurzem von einem pensio-

nierten Kinderarzt, der als Hobby auch Westfalia-Bestattungsanhänger in seiner Sammlung hat, gebeten, doch ein Buch zu schreiben. Peter Lauer trägt sich nun mit dem Gedanken, dies zu tun. Zustimmung und Unterstützung findet er bei der Bestatterfachgruppe der saarländischen Schreinerinnung. Auch die Bundesfachgruppe hat sich mittlerweile dem Thema angenommen. „Aus Sicht der saarländischen Ausschussmitglieder sprechen weder hygienische Gründe noch die gegebene Pietät gegen die Verwendung eines Bestattungsanhängers. Daher soll das Anliegen im Rahmen der Novellierung des Bestattungsgesetzes im Saarland weiter verfolgt werden“, hebt der Fachgruppenvorsitzende Peter Schneider hervor. Verbandsgeschäftsführer Michael Peter verweist auf die derzeitige Fassung ▶

Holz.

Die Schönheit der Natur

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

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

NEUBAU der Ausstellung

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

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

▶ [www.wickert.net](http://www.wickert.net)



Dieser „Westfalia 250 G“ befindet sich mittlerweile in Liebhaberhand.

statterfachgruppe im Bundesverband. Denn andere Bestatterverbände möchten nur Leichttransporte mit Bestattungskraftfahrzeugen gemäß DIN zulassen und keine Bestattungsanhänger. Hintergrund sei, dass auf diese Art und Weise kleinere Schreiner-Bestatter vom Markt verdrängt werden sollen, weil sich für diese oft die Anschaffung eines Bestattungskraftwagens nicht rechnet. „Es gibt aber keine rationalen Argumente gegen Bestattungsanhänger. Sie sind zwar aus der Mode gekommen, aber gerade auch aus hygienischer Sicht manchmal die bessere Lösung“, erläutert Franz-Josef Grundmann, Vorsitzender der Bestatterfachgruppe auf Bundesebene. ■

► des saarländischen Gesetzes: „Laut der aktuellen Fassung sind grundsätzlich Bestattungskraftwagen gemäß der einschlägigen DIN-Bestimmungen vorgeschrieben und nur in Ausnahmefällen können die Ortspolizeibehörden andere Transportmittel zulassen. Das

erscheint uns als zu umständlich. Ziel soll es sein, dass Bestattungsanhänger generell zulässig sind.“ Inwieweit Bestattungsanhänger ein zulässiges Transportmittel für Leichen darstellen, war auch Diskussionsthema der jüngsten Zusammenkunft der Be-

**Mehr Infos:**

Peter Lauer,  
Dagstuhler Straße 45,  
66687 Wadern,  
Telefon 06871-8521,  
Mobil 0174-2030347,  
E-Mail [lauerpeter@gmx.net](mailto:lauerpeter@gmx.net),  
<https://bestattungsanhaenger.hpape.com>

**REGISTER**

**PERSONEN**

Ames, Claus .....1, 16, 17, 18  
Blasius, Elmar..... 1, 4, 5, 6  
Cassaro, Pietro..... 20, 21  
Choriol, Mauritius.....11, 18  
De Luca, Tanja.....26  
Degen, Erwin.....26  
Dietz, Patrick.....24  
Grundmann, Franz-Josef.....30  
Hodapp, Karl Friedrich.....24  
Hoffmann-Bethscheider, Cornelia ..... 7

Irsch, Siegbert.....26  
Jaeglé, Jean-Michel.....25  
Johann, Manfred .....19  
Jolly, Ralf.....21  
Kamisek, Gabriele.....26  
Klein, Lorenz .....3  
Klemm, Kristin.....26  
Lauer, Matthias .....28  
Lauer, Peter .....1, 28, 29, 30  
Loth, Jörg .....7  
Mahler, Nicole.....21  
Marekfia, Roland .....20, 21  
Marekfia, Wolfgang.....20  
Mayer, Stephan .....1, 13, 14, 15

Meiser, Edmund .....11, 12  
Meiser, Ulrich .....12  
Meiser, Ursula .....11, 12  
Meiser, Wolfgang .....12  
Müller, Stefan .....26  
Peter, Michael .....3, 24, 29  
Richter, Gerhard.....12, 15  
Sander, Hans-Werner..... 1, 4, 5, 6  
Schilling, Daniel .....7  
Schmidt, Ernie † .....26  
Schneider, Peter .....29  
Schütz, Helmut.....26  
Selzer, Eric .....24  
Sulfrian, Paul.....26  
Wagner-Scheid, Anja.....1, 24  
Zimmer, Peter .....24

HOMAG, Schopfloch.....27  
IKK Südwest, Saarbrücken ..... 2, 7, 27  
Irsch & Partner, Saarlouis ..... 27  
Jost & Ruhland, Saarlouis .....26  
Klaus, Saarbrücken..... 20, 21, 27  
Kolb & Sohn, Speyer.....26  
Lauer, Wadern.....1, 28, 29, 30  
Leyendecker, Trier .....27  
Mayer, Heusweiler .....1, 13, 14, 15  
MEISER, Schmelz.....11, 12  
NESTRO, Schkölen .....27  
OPO, Villingen-Schwenningen.....27  
PALLMANN, Würzburg ..... 19  
Petri, Saarbrücken .....26  
PointLine, Pfaffenweiler.....27  
Saarländischer Sargvertrieb.....27  
SAICOS, Sassenberg .....22, 26  
Schmid Söhne, Kippenheim.....26  
SCHMIDT, Nohfelden.....25  
Schuko, Kirchberg .....19  
SPÄNEX, Uslar .....23  
Sparkasse Saarbrücken ..... 1, 4, 5, 6  
Sparkassenverband Saar ..... 7, 25  
St. Mauritius,  
Tholey.....1, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 18  
Stauf, Wilnsdorf.....26  
Wakol, Pirmasens.....26  
Wickert, Landau .....26, 29  
WINEO, Augustdorf .....26  
Wöffler, Saarbrücken.....26  
Würth, Saarbrücken .....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](mailto:info@wohnhandwerker.de), [www.wohnhandwerker.de](http://www.wohnhandwerker.de)

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

**Redaktion, Gestaltung und Projektmanagement:** inplan-media GmbH, [www.inplan-media.de](http://www.inplan-media.de)

**E-Mail der Redaktion:** [wohnhandwerker@inplan-media.de](mailto:wohnhandwerker@inplan-media.de)

**E-Mail für Anzeigendaten:** [anzeigen@inplan-media.de](mailto: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 .....27  
ADLER, Rosenheim.....27  
Ambi-Tech, Saarbrücken .....18  
Ames, Tholey.....1, 16, 17, 18  
Andres & Massmann, Blankenrath.....27  
BECHER, Blieskastel .....22, 27, 32  
BECHER, St. Wendel.....22, 32  
BüchnerBarella, Saarbrücken.....27  
Egger, Brilon .....27  
Epper, Bitburg .....17, 27  
FELDER, Hall in Tirol .....27  
Feuerbestattung Saar .....27  
Flunkert, Neunkirchen .....26  
Glunz, Wadern.....26  
Hector, Dillingen .....26  
HEES + PETERS..... 1, 4, 5, 6, 27, 31  
Henkes, Tholey .....24, 27  
Hesse, Hamm .....27  
Höcker, Hilter .....26

Die nächste Ausgabe  
erscheint am 15.02.2021

# HEES + PETERS WÜNSCHT RÜHRENDE WEIHNACHTEN

Ihr Produktspezialist -  
auch in Sachen Weihnachten



- + BESCHLÄGE UND SICHERHEITSTECHNIK
- + BEFESTIGUNGSTECHNIK UND CHEMISCHE PRODUKTE
- + ARBEITSSCHUTZ UND BETRIEBSEINRICHTUNG
- + GARAGENTORE, TÜREN 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** 

# Alles aus Glas.

Nicht nur optisch ein Highlight, sondern auch funktionell unerlässlich. Nutzen Sie **Glas-Lösungen von BECHER als zuverlässigen Hygieneschutz und praktisches Gestaltungselement.**

- keine Schäden durch ethanolhaltige Reinigungsmittel
- individuelle Gestaltungsmöglichkeiten
- widerstandsfähig und kratzfest
- einfach zu montieren
- privater und öffentlicher Raum

Jetzt alle Vorteile der Glaswelt von BECHER im Katalog entdecken unter [becher-holz.de/downloads](http://becher-holz.de/downloads)



**Bodenbeläge, Türen, Glaselemente, Plattenwerkstoffe, Holz im Garten – wir haben was Sie suchen!**

**BECHER GmbH & Co. KG**  
Blieskasteler Str. 56  
**66440 Blieskastel**  
Tel. 06842 9230-0  
[blieskastel@becher.de](mailto:blieskastel@becher.de)

**BECHER GmbH & Co. KG**  
Hungerthalstraße 21  
**66606 St. Wendel**  
Tel. 06854 90091-0  
[sanktwendel@becher.de](mailto:sanktwendel@becher.de)

[becher-holz.de](http://becher-holz.de)

**PARTNER DES  
HANDWERKS**

Holz mit Zukunft

**BECHER.**