

Wohnhandwerker

JAHRE WOHN.

HANDWERKER:

Vor zehn Jahren erschien die erste Ausgabe des Wohnhandwerker, der sich nach i
als etabliert hat.

Seite 19

Ihr Motto: klein, aber fein

Schreinermeisterin Sandra Diesel aus Göttelborn hat ihren Familienbetrieb, die Heinrich Kalmes GmbH, auf links gedreht und radikal zusammengeschrumpft – eine gute Entscheidung. Seite 14

BUNDESLIGA IN ELVERSBERG:

Spitzenkoch Martin Stopp begeistert mit dem Popup-Restaurant TAO auch Nachwuchs-Gourmets. Seite 27



GUTE IDEEN, GUTE GESCHÄFTE:

Schreinermeister Matthias Lauer aus Wadern-Steinberg setzt auf Maschinen statt auf Personal. Seite 11



Wirsina

FÜR IHRE GESUNDHEIT

Werden auch Sie aktiv!



Wir unterstützen Sie gerne dabei, die Gesundheit Ihrer Mitarbeiter zu fördern und zu erhalten – mit unseren kostenfreien Seminaren und Vorträgen zum Wohlfühlen.



ikk | JOBAKTIV

Europaallee 3-4 66113 Saarbrücken Tel.: 06 81/38 76-1000

www.ikk-jobaktiv.de



Meisteranwärter Bereits traditionell unterweist Anwendungstechniker Hans-Peter Thaler von der ADLER Deutschland GmbH (Fünfter von links) die aktuell 13 Schüler der saarländischen Meister- und Technikerschule in der verbandseigenen Schreinerlehrwerkstatt in den neuesten Lackiertechniken, unverzichtbarer Bestandteil der Weiterbildung zum Schreinermeister.

Kein Wunder

Die vielen Krisen und Kriege auf der Welt und die drohende erneute Präsidentschaft von Donald Trump in den USA lassen einen nicht unbedingt optimistisch in die Zukunft blicken. Hinzukommt in Deutschland eine Ampelregierung, die weder eine klare Linie hat, noch eine klare Führung erkennen lässt.

Die Grünen sehen ihren Regierungsauftrag darin, das weltweit einmalige Experiment zu starten, die Wirtschaft ökologisch umzubauen, dabei auf Atomkraft und Kohle zu verzichten und zugleich die Welt mit feministischer Außenpolitik zu beglücken. Die SPD hat den arbeitenden Mittelstand (und das sind auch Unternehmer) aus den Augen verloren und nur noch die Ausweitung sozialer Vergünstigungen im Fokus. Es ist kein Bemühen zu erkennen, Belastungen durch Bürokratie und Abgaben zu mildern. Längst ist das Ziel, den Anteil der Sozialversicherungskosten für Arbeitgeber auf 20 Prozent zu deckeln, aus den Augen verloren worden. Aktuell liegt man

EDITORIAL

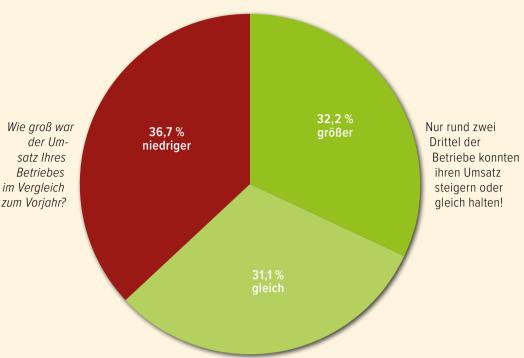
hier bei rund 27 Prozent! Kein Wunder, dass sich Deutschland als einziges westliches Industrieland in einer Rezession befindet.

Kein Wunder, dass die Investitionsbereitschaft in der Wohnhandwerker-Branche stark gesunken ist - wie unsere alljährliche Konjunkturumfrage belegt. Kein Wunder, dass viele Schreinerbetriebe ohne Nachfolge bleiben: So haben im letzten Jahr zehn alteingesessene Schreinerunternehmen "den Laden einfach dichtgemacht". Das mag viele verschiedene Gründe haben. Einer davon ist gewiss aber darin zu finden, dass junge Schreinermeister die Risiken der Selbstständigkeit angesichts immer neuer Belastungen durch die politischen Rahmenbedingungen scheuen.

Allerdings: Viele Berichte über Betriebe im Wohnhandwerker in den letzten zehn Jahren und gerade auch in diesem Heft machen Mut - alles ist möglich! ■

Herzlichst, Ihr Michael Peter, Verbandsgeschäftsführer





Zurückhaltung bei Investitionen und hohe Energiepreise

Auch in diesem Frühjahr gibt die Konjunkturumfrage wichtige Einblicke in die wirtschaftliche Lage der Wohnhandwerker im Saarland. Geprägt wird sie durch die nun spürbare nachlassende Gesamtkonjunktur, die Energiepreise als Kostentreiber sowie durch den massiven Rückgang bei den Baugenehmigungen.

n der Umfrage haben sich in diesem Jahr exakt so viele Betriebe beteiligt wie im letzten Jahr, nämlich 90. Dies entspricht bei gut 300 angeschriebenen

Mitgliedsbetrieben erneut einer Beteiligungsquote von rund 30 Prozent. Durchschnittlich 5,93 Arbeitnehmer (2023: 6,55) und 1,06 Lehrlinge (2023: 0,96) waren bei den teilnehmenden Betrieben beschäftigt. Inflation und Zinssteigerungen, ausgelöst durch den Ukrainekrieg, das Ampelregierungschaos und der Konflikt zwischen Israel und der Hamas sind in allen Lebensbereichen spürbar. Da war es nur eine Frage der Zeit, bis sich dies auch auf die Lage der saarländischen Wohnhandwerker niederschlägt, denn die Zurückhaltung bei Investitionen ist nicht nur

Grafiken: inplan-media (5) $\,-\,$ Foto: Wirtschaftsverband Holz und Kunststoff Saar

bei den privaten Verbrauchern angekommen, sondern auch beim Mittelstand: Gaben bei der Konjunkturumfrage 2022 noch 43,1 Prozent der Betriebe an, im laufenden Jahr größere Investitionen tätigen zu wollen, sank die Quote für das Jahr 2023 bereits auf 28,9 Prozent und für das laufende Jahr wiederum auf 21,4 Prozent. "Das ist eine dramatische Entwicklung", so Verbandsgeschäftsführer Michael Peter.

Untermauert wird dies auch durch die Antworten zur

koniunkturellen Zuversicht für das Jahr 2024. Hier gaben 56,8 Prozent (2023: 35,63 Prozent) an, dass Sie eine Verschlechterung der Konjunktur erwarten, 35,2 Prozent (2.023:57,47 Prozent) er-



Michael Peter

warten eine gleichbleibende Konjunktur auf aktuellem Niveau und lediglich 7,95 Prozent (2023: 6,90 Prozent) rechnen mit einer verbesserten konjunkturellen Lage. Auch die Auftragsreichweite folgt dem Trend nach unten.

Von 2014 bis 2023 steigerten

die Wohnhandwerker ihre Auftragsreichweite kontinuierlich von einem Schnitt von 8,7 Wochen auf 11,7 Wochen. Durch nachlassende Nachfrage sank die Auftragsreichweite zu Beginn des Jahres 2024 nun auf durchschnittlich 8,35 Wochen.

Den Energiepreisdeckel für Gas und Strom hat die Ampelkoalition, für viele überraschend, bereits zum Ende des Jahres 2023 auslaufen lassen. Vor allem die Strompreise, die sich weiterhin auf einem hohen Niveau

> bewegen. 2024 nicht mehr auf 13 Cent netto beziehungsweise 40 Cent brutto je Kilowattstunde Strom gedeckelt. Dass die gestiegenen Energiepreise Wohnhanddie werker belasten,

gaben bei der Umfrage insgesamt rund 81 Prozent an, denn 22,5 Prozent sahen sich in beträchtlichem Maße und 58,5 Prozent in geringem Maße betroffen. Lediglich 13,5 Prozent der Mitgliedsbetriebe sind nicht von den hohen Energiepreisen be-▶









Woh-

deut-

Förderkonditio-









► troffen und 5,6 Prozent gaben sogar an, günstiger als zuvor Energie einkaufen zu können. "Wir bitten unsere Mitglieder, uns ihre Jahresstromrechnung zu schicken, damit wir einen Überblick bekommen, ob der Preisdeckel überhaupt eingehalten wurde", so Peter.

Als Fazit kann man festhalten, dass die Stimmung bei Mitgliedsunternehmen

aktuell eher gedämpft ist. Viele haben mit tragsrückgang und steigenden Kosten zu kämpfen. Bemerkenswert: Der Fachkräftemangel scheint bei den Betrieben noch keine übergeordnete

Rolle zu spielen - nur ein Viertel der Betriebe beklagen hier Probleme. So bleibt abzuwarten, wie sich die aktuelle Ausbildungsbereitschaft entwickelt. Leider gaben 61,6 Prozent der Betriebe an, im Jahr 2024 keinen Lehrling einstellen zu wollen.

Auch der Hauptgeschäftsführer des AGV Bau Saar sieht die Stimmung im Wohnungsbau dem

"Die Tiefpunkt: Stimmung im Wohnungsbau ist so schlecht wie seit über 30 Jahren nicht mehr", so Christian Ullrich. Dies ergibt sich aus den kürzlich veröffentlichten Zahlen des ifo-Geschäftsklimaindex. Danach ist der gemessene Wert der niedrigste seit Beginn der Erhebung des ifo-Instituts im Jahr 1991.

Im Saarland sieht der Ver-

band einige wenige Lichtblicke. So bieten die neuen Förderprogramme der saarländischen Landesregierung für den sozialen nungsbau lich attraktivere



Christian Ullrich

nen als zuvor. Die Bauwirtschaft hofft, dass dies den sozialen Wohnungsbau im Saarland ankurbeln wird. Auch werden die Pläne des Bauministeriums zur Weiterentwicklung der Landesbauordnung (LBO) begrüßt. Auch hier hofft die Bauwirtschaft, dass mit der neuen LBO schneller, einfacher und auch kostengünstiger gebaut werden kann.

Sparkassenverband Saar zieht zur IKK Südwest

Der Sparkassenverband Saar zieht in die Räumlichkeiten der IKK Südwest in der Europaallee in Saarbrücken. Der Umzug führt zur Zusammenlegung der bisher auf drei Adressen verteilten Einheiten – Geschäftsstelle, Prüfungsstelle und die Akademie der Sparkassen-Finanzgruppe Saar – an einem zentralen Standort.

m neuen Standort in der Europaallee können wir Geschäftsstelle, Prüfungsstelle und Akademie zusammenlegen. Dies fördert die Effizienz und Zusammenarbeit innerhalb des Verbandes", erklärt Cornelia Hoffmann-Bethscheider, Präsidentin des Sparkassenverbandes Saar. "Gleichzeitig bieten die neuen Räume eine moderne Arbeitsumgebung. Die Veränderung ist ein entscheidender Schritt, um unsere Unterstützung für die saarländischen Sparkassen und



Neuer Standort Der Sparkassenverband Saar bündelt seine Aktivitäten künftig in der Europaallee bei der IKK Südwest.

ihre Verbundunternehmen zu intensivieren und auf ein höheres Niveau zu heben." Hoffmann-Bethscheider fügt hinzu: "Die Wahl des neuen Standorts folgte einer umfassenden Bewertung verschiedener Optionen im Saarland. Unser Ziel ist es, in einer Umgebung zu arbeiten, die Innovation und neue

Kooperationsformen begünstigt."

"Unsere Kooperation mit dem Sparkassenverband ist ein wichtiger Baustein auf unserem Weg hin zu modernen und damit langfristig kostensparenden Strukturen der IKK Südwest. Wir vermieten einen kleinen Teil unserer Büroflächen und nutzen sie noch effektiver - ganz im Sinne unserer Versicherten, für die sich durch die Kooperation nichts ändert: Jeder erreicht wie gewohnt seinen persönlichen Ansprechpartner in unserem modernen Kundencenter in der Europaallee", erläutert Prof. Dr. Jörg Loth, Vorstand der IKK Südwest. Sein Kollege Daniel Schilling ergänzt: "Wir haben an unseren Standorten eine gute Balance zwischen der Tätigkeit in der IKK und mobiler Arbeit entwickelt. Dadurch konnten wir die Platzressourcen in unserer Hauptverwaltung optimieren."

Mehr Infos: www.svsaar.de



IKK Südwest als beste Krankenkasse im Kundenservice bewertet

Die IKK Südwest wurde in einem Ranking des Deutschen Finanz-Service Instituts (DFSI) als beste regionale Krankenkasse ausgezeichnet. Das Handelsblatt hat die Analyse in Auftrag gegeben, bei der die Unternehmensqualität von 68 gesetzlichen Krankenkassen in den Kategorien Leistungsangebote, Finanzkraft und Kundenservice miteinander verglichen wurden.

ls "exzellent" und "sehr gut" - so wird die IKK Südwest in einem aktuellen Ranking des DFSI bewertet. Das DFSI veröffentlicht einmal jährlich ein Ranking zur Unternehmensqualität der gesetzlichen Krankenkassen. Bei den regional geöffneten Krankenkassen liegt die IKK



Prof. Dr. Jörg Loth



Daniel Schilling



Günter Eller

Südwest auf dem ersten Platz. Auch im Vergleich mit bundesweit geöffneten Krankenkassen gehört die IKK Südwest zu den besten drei Krankenkassen. Die Leistungsangebote der untersuchgesetzlichen Krankenkassen wurden dabei in Teilbereichen aufgeteilt und einzeln bewertet. Solvenz und Finanzstärke der untersuchten Krankenkassen wurden mit Hilfe von sieben Kriterien und der Kundenservice anhand von drei Kriterien beurteilt. Alles zusammen fließt in die Gesamtbewertung der Unternehmensqualität



ein. Insgesamt wurde die IKK Südwest - wie auch bei den Kategorien Leistung und Finanzkraft - als "sehr gut" bewertet. In der Kategorie Kundenservice wurde die IKK Südwest gar als "exzellent" bewertet.

"Dass wir diese Spitzenplatzierung erreicht haben, macht uns sehr stolz und froh. Unser ausdrücklicher Dank gilt unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, die sich täglich für unsere Kunden einsetzen. Nur das enorme Engagement unserer Belegschaft hat diese hervorragende Auszeichnung möglich gemacht", zeigen sich die IKK-Südwest-Vorstände, Prof. Dr. Jörg Loth und Daniel Schilling sowie Geschäftsführer Günter Eller sichtlich begeistert über die erhaltene Auszeichnung.

Das Aushängeschild der IKK Südwest ist und bleibt der außergewöhnlich gute Kundenservice. In dieser Kategorie hat die regionale Innungskrankenkasse die Note "sehr gut (1,0)" erhalten und wurde daher im Ranking des DFSI mit AAA eingestuft. Damit gehört die IKK Südwest zu den wenigen Branchenpartnern, die in dieser Kategorie so hervorragend bewertet wurden.

"Wir legen größten Wert auf Kundenzufriedenheit und bemühen uns, die Anliegen unserer Versicherten so schnell wie möglich in deren Sinne zu bearbeiten. Wir bedanken uns bei allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für ihren Einsatz bei der Betreuung unserer Kunden. Ohne unsere motivierte Belegschaft wäre eine solche Auszeichnung nicht möglich. Wir möchten uns auf diesem Erfolg aber nicht ausruhen, sondern betrachten ihn als Ansporn, unseren Kundenservice weiter zu optimieren. Wir möchten diesen Titel im nächsten Jahr natürlich verteidigen", bekräftigt Geschäftsführer Eller abschließend.

Mehr Infos: www.ikk-suedwest.de

Gute Nachrichten für Raumausstatter: Montage von Spanndecken und Jalousien nicht SOKA-BAU-pflichtig

Die Umlagepflicht zur Sozialkasse Bau (SOKA-BAU) kann eine kostspielige Angelegenheit werden. Insbesondere im Falle einer rückwirkenden Veranlagung können je nach Zahl der Beschäftigten hohe sechsstellige und damit existenzbedrohende Nachforderungen herauskommen.

mso besser ist es dann, wenn Mitgliedsbetriebe der Wohnhandwerker-Innungen vor der Inanspruchnahme durch die SOKABAU oder auch der Malerkasse geschützt sind. Dies gilt umfassend für die Mitgliedsbetriebe einer Raumaus-

statter-Innung, sofern diese ihrerseits Mitglied ist im Zentralverband für Raum und Ausstattung (ZVR). Nach dem Abschluss einer Abgrenzungsvereinbarung in Bezug auf die Umlageforderungen der Malerkasse im Jahre 2018 kann der ZVR nun einen weiteren tarifpolitischen Erfolg mit dem Abschluss einer Vereinbarung mit den Tarifvertragsparteien der Bauwirtschaft bezüglich der SOKA-BAU feiern.

Grundlage für die neue Regelung war die Beteiligung des ZVR an der sogenannten Verbändevereinbarung vom 15. Oktober 2017. Darin verpflichteten sich die Bautarifvertragsparteien auf der einen Seite und die sogenannten SOKA-losen Handwerksverbände auf der anderen Seite zu einem Konsultationsverfahren, um Streitigkeiten der Tarifzuständigkeit und damit auch der Inanspruchnahme von Betrieben durch die SOKA-BAU zu vermeiden beziehungsweise einvernehmlich aufzulösen.

Konkreter Anlass zur Anrufung des Konsultationsverfahrens war der Fall eines Berliner Betriebes, der sich auf die Montage sogenannter Spanndecken spezialisiert hatte. Diese Tätigkeit wurde in einem Urteil des Bundesarbeitsgerichtes vom 15. Juli 2020 (Aktenzeichen 10 AZR 337/18) als ▶

24/7 online erreichbar www.b2b.leyendecker.de

www.b2b.leyendecker.de 24 Stunden am Tag und 7 Tage die Woche,

auch außerhalb der Geschäftszeiten sowie an Sonn- und Feiertagen.

Einfach und unkompliziert – im Leyendecker Online-Shop sind Sie stets auf dem neuesten Stand:

- ▶ Komplette Sortimentsübersicht mit allen Informationen
- Warenverfügbarkeit ab Lager
- Kundenindividueller Preis
- ▶ Übersicht über Aufträge, Rechnungen und Gutschriften

Nutzen Sie unseren Online-Shop kostenfrei, sparen Sie Zeit und optimieren Sie Ihre Geschäftsabläufe. Erstellen Sie Kalkulationen selbstständig und reagieren Sie schneller auf die Wünsche Ihrer Kunden.



Tel +49 (0) 651.8262-222 · Luxemburger Str. 232 · Trier

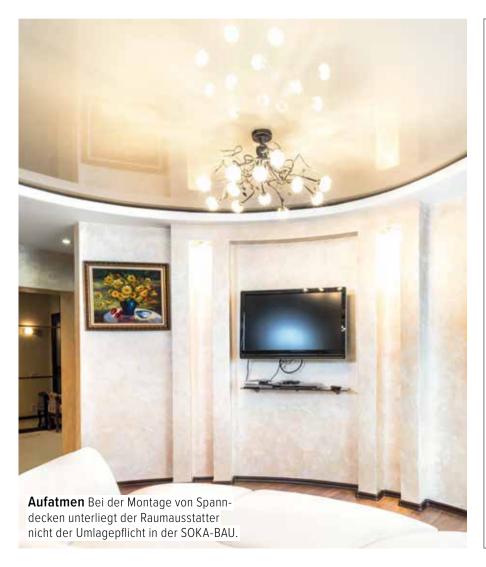
www.treepik.com

▶ typische Sowohl-als-auch-Tätigkeit klassifiziert, als eine Tätigkeit, die sowohl dem Raumausstatterhandwerk als auch dem Baugewerbe zugerechnet wird. Im verhandelten Fall führte dies zu einer rückwirkenden Beitragspflicht an die SOKA-BAU.

Am 06.11.2023 wurde von den beteiligten Arbeitgeberverbänden und Gewerkschaften eine Vereinbarung unterschrieben, in der Regeln aufgestellt sind, wann ein (indirekter) Mitgliedsbetrieb des ZVR trotz eines arbeitszeitlichen Überwiegens der Sowohl-als-auch-Tätigkeiten Überschneidungstätigkeiten genannt) nicht umlagepflichtig zur SOKA-BAU wird. Als kritische Überschneidungstätigkeiten wurden in den Vorgesprächen die Montage von Spanndecken und von Markisen und Jalousien identifiziert. Insoweit bestand zwischen den Beteiligten Einvernehmen, dass die weitere denkbare Überschnei-"Bodenbelagsarbeidungstätigkeit ten" schon im Verfahrenstarifvertrag Bau geregelt ist (siehe dort Paragraf 1 Abschnitt V Zeile 38) und es deswegen keiner weiteren Vereinbarung bedarf: Das Verlegen von Bodenbelägen aus textilen, kunststoffbasierten oder holzartigen Oberbodenbelägen ist nämlich dann keine Bautätigkeit, wenn im Zusammenhang mit den konkreten Arbeiten keine expliziten Bautätigkeiten wie insbesondere Estrichlegearbeiten erbracht werden. Dies ist schon seit Jahren Konsens und bewährte Rechtspraxis.

Die neue Regelung bezieht sich also auf

die zuvor genannten kritischen Überschneidungstätigkeiten mit folgenden Ergebnis: Wesentliche Voraussetzung ist die unmittelbare oder mittelbare Mitgliedschaft im ZVR. Dann erstreckt sich die Allgemeinverbindlicherklärung nicht auf Betriebe, die von einem Mantel- oder Rahmentarifvertrag des Raumausstatterhandwerks erfasst werden und überwiegend folgende Tätigkeiten ausüben: die Montage von innen- oder außenliegendem Blend- und Sonnenschutz, Markisen, Sonnensegeln und Sonnenschutzsystemen, von Beschattungen für Bildschirmarbeitsplätze, von Insektenschutzsystemen vorzugsweise aus textilen Materialien, das Bekleiden und Bespannen von Wand- und Deckenflächen mit textilen Materialen oder Kunststofffolien.



INFO

Umlagepflicht zur SOKA-BAU? Fin Abgrenzungsschema

- Frage 1: Überwiegen arbeitszeitlich originäre Raumausstatterarbeiten, das heißt werden in mehr als 50 Prozent der Arbeitszeit der gewerblichen Arbeitnehmer Tätigkeiten wie Polstern, Nähen, Gardinenmontage, Tapezieren, Bodenlegen und Dekorationen erbracht? Ja: Es besteht keine Umlagepflicht zur SOKA-BAU. Nein: Weiter mit Frage 2.
- Frage 2: Besteht eine direkte oder indirekte Mitgliedschaft im ZVR? Ja: Weiter mit Frage 3. Nein: Es besteht Umlagepflicht zur SOKA-BAU.
- Frage 3: Überwiegen die im letzten Absatz des Textes aufgeführten Arbeiten? Ja: Es besteht keine Umlagepflicht zur SOKA-BAU. Nein: Es besteht Umlagepflicht zur SOKA-BAU.



Von schwebenden Containern und krassen Heizlösungen

In Wadern-Steinberg geht ein Schreinermeister ungewöhnliche Wege – sein Unternehmen ist klein aber fein: Matthias Lauer arbeitet "außer Konkurrenz", macht hochwertige Küchen, besetzt Nischen und kommt auch für Kleinigkeiten.

enau zehn Jahre ist es her, als für die erste Ausgabe des Wohnhandwerker, ein ungewöhnlich arbeitender Schreinermeister portraitiert werden sollte - und es war beeindruckend, welchen Weg Matthias Lauer für sich gewählt hatte. Er sagt seinerzeit: "Ich mache genau das, wovon ich überzeugt bin." Und das tut er heute als 50-Jähriger immer noch, wie ein neuerlicher Besuch im beschaulichen 1.100-Seelen-Hochwald-Dorf Steinberg beweist. Matthias Lauer ist ein Wohnhandwerker par excellence, der mangels Personals auf einen hochwertigen Maschinenpark und gute Ideen setzt - und damit großen Erfolg am Markt hat. So bauen er und seine beiden Mitarbeiter Melvin Semark (22, macht derzeit seinen Meister) und Michael Schäfer (52, seit acht Jahren im Betrieb) im Jahr gut 25 hochwertige Küchen für Kunden, die individuelle und aus-▶



▶ gefallene Lösungen für ihren Kochraum suchen - ein Raum, der immer mehr zum Mittelpunkt eines Hauses wird. Ein Trend übrigens, den Matthias Lauer schon sehr früh erkannt hat und der ihm nach wie vor gute Geschäfte beschert. "Viele denken, es gibt heute so viele Küchenhersteller und Möglichkeiten für die Kunden, aber an eine komplett individuell vom Schreiner geplante und hergestellte Küche kommt nix ran", sagt einer, der bescheiden-selbstbewusst behauptet, "ohne Konkurrenz zu arbeiten" - in einer Gegend, in der die Leistungsfähigkeit seines Unternehmens offenbar tatsächlich einmalig ist.

Das hat freilich seinen Preis, denn der zweifache Familienvater arbeitet täglich zwölf bis 14 Stunden für das Un-

Leistungsstark 25 hochwertige Küchen plant, baut und installiert Matthias Lauer im Jahr mit seinen beiden Mitarbeitern.

ternehmen, das seinen Namen trägt: Tischlerei Lauer. Hier ist der Chef noch "Mädchen für alles" - und sich für nichts zu schade: "Wir lassen niemanden hängen und kommen auch für Kleinigkeiten." Das sei wichtig für den Ruf im Ort und führt fast immer zu Weiterempfehlungen, sagt der Tausendsassa, der soeben 250.000 Euro in eine neue Heizungsanlage investiert hat - inklusive einem Extraanbau an die Werkstatt, weil die krass-große Abfallholz verwertende Anlage Platz braucht, soll sie doch Werkstatt, Lager, Büro und Bestattungsräume heizen.

Hier wird klar, wenn Matthias Lauer etwas macht, dann richtig. Oder er lässt es eben sein. Da momentan "praktisch kein Personal" zu bekommen ist und auch die potenziellen Lehrlinge nicht gerade Schlange stehen ("Industriegigant Thyssenkrupp bildet in Wadern derzeit mehr als 60 Lehrlinge aus, da bleibt für einen kleinen Betrieb nicht mehr viel übrig."), setzt er gezielt Maschinen ein, um diesen Makel wieder wettzumachen. Funktioniert, dennoch macht er keinen Hehl daraus, dass er trotzdem personell gerne aufstocken würde: "Ich möchte nichts anderes als ein kleiner aber durchaus feiner Handwerksbetrieb sein", sagt Matthias Lauer, der jedes Jahr vier bis fünf Praktikanten hat und regelmäßig ausbilden möchte. Auch zwei weitere Gesellen - einen für die Werkstatt, der andere mit Schwerpunkt Montagearbeiten stehen auf seiner bislang unerfüllten Wunschliste. Es müsse halt passen und das tut es oft nicht.

So macht er eben weiterhin (fast) alles selbst: vom Kundenbesuch, über Gestaltungsentwürfe, Angebotserstellung, Materialbestellung bis zur Maschinenprogrammierung und der Mitarbeit in der Werkstatt und bei Montagen bei den Kunden vor Ort. Klar, dass auch die Rechnungsstellung dazugehört... Man fragt sich unweigerlich: Wie

schafft der Mann das alles? Dann fällt der Blick auf seinen kreativ-aufgeräumten Schreibtisch und des Rätsels Lösung liegt zumindest teilweise auf der Hand, denn zwischen den ganzen Geschäftspapieren und Katalogen lugt eine fast geleerte Tafel Kinderschokolade hervor - als Nervennahrung, wenn es mal



Hochtechnologie Die neue Mega-Heizungsanlage von Matthias Lauer ist auf dem neuesten Stand der Technik.

wieder länger wird auf den Wegen zwischen Kunden, Werkstatt und Büro. Gewusst wie, eben auch an dieser Stelle. Nur die Frage, was bislang die Höhepunkte in seinem kreativen beruflichen Schaffen waren, bleibt unbeantwortet. Stattdessen: "Tatsächlich bin ich auf alles besonders stolz", sagt er ohne Koketterie und verrät noch, dass seine Kundschaft immer jünger wird, was an Internetseiten wie Pinterest, Facebook oder Instagram liegt. "Da kommen die Kunden und zeigen uns schöne Bilder und fragen, ob wir das so oder so ähnlich nachbauen können. angepasst an die Größen ihrer Umgebung." Klar können Matthias Lauer und sein Team solche Inspirationen in individuelle Möbel verwandeln - auch ein Geschäft, das es so vor zehn Jahren noch nicht gegeben hat, das aber floriert, wie er freimütig zugibt.

Apropos freimütig: Matthias Lauer bezeichnet sich selbst mit einem Augenzwinkern als "ehrlichen Michel", der gerne auch mal für Kollegen arbeitet, selbst voll auf Designerlösungen steht und die Kombination aus industriell gefertigten Teilen in Kombination mit individuellen Schreinerlösungen - etwa bei Edelküchen - für ein spannendes Thema hält.

Spannend wird auch sein, ob sich der bescheiden auftretende Ehrgeizling in seinem Berufsleben noch seinen lang gehegten Wunschtraum wird erfüllen können: "Zwei schwebende, miteinander verbundene Seecontainer vor unserem Betrieb würde ich gerne zu einer gläsernen Showküche ausbauen und dort Küchenevents anbieten - und natürlich damit für unsere Küchenlösungen werben", sagt der 50-Jährige, der ja noch ein paar Jahre Zeit hat, den Wunsch zur Wirklichkeit werden zu lassen - und das gut sichtbar direkt hinter der Kirche. Wahrlich, eine spektakuläre Idee - weit mehr als ein Marketing-Gag. Oder, um es mit einem Zitat aus dem Artikel von vor zehn Jahren zu sagen: "Mit technischen Innovationen und unternehmerischem Mut zum Erfolg - Schreinermeister Matthias Lauer sucht sich Nischen in einem sich stetig ändernden Markt und trifft damit den Nerv der Kunden."

Mehr Infos und Kontakt: Tischlerei Lauer, Matthias Lauer, Kirchenweg 1, 66687 Wadern-Steinberg, Telefon 06871-1084, E-Mail info@tischler-unikate.de, www.kuechen-wadern.de. www.tischler-unikate.de





Hauptstraße 19a 66636 Tholey-Hasborn/Saar Tel.: 0 68 53 - 80 81 Fax: 0 6853 - 78 66 Email: info@henkes-parkett.de



Selbst ist die Frau

Sie hat ihren Betrieb bewusst verkleinert – und setzt auf Überschaubarkeit und Flexibilität: Sandra Diesel aus Göttelborn hat für den Familienbetrieb Heinrich Kalmes GmbH einen faszinierenden Weg gewählt.

enau zehn Jahre ist es her, als für die erste Ausgabe des Wohnhandwerkers, eine ungewöhnlich arbeitende Schreinermeisterin und Betriebswirtin porträtiert werden sollte - und es war beeindruckend, welchen Weg die Betriebswirtin für sich und ihren Familienbetrieb gewählt hatte. Daran hat sich zehn Jahre später nichts geändert, auch wenn sich zwischenzeitlich viel verändert hat.

Seinerzeit hieß es: "Schon früh hat Sandra Diesel in der Werkstatt von Papa Werner ,mitgebosselt', wie die 35-Jährige mit einem verschmitzten Lächeln verrät. Das ist lange her, denn inzwischen ist sie die Chefin des elterlichen Traditionsbetriebs HEWEKA Kalmes GmbH, den sie in dritter Generation führt. Was nicht so leicht ist, denn der Markt verändert sich stark, da braucht es gute Ideen und eisernen Willen sowie den Mut, Veränderungen anzugehen. Das alles hat die fesche Frau mit den pumucklrot gefärbten Haaren und dem gewinnenden Lachen."

Inzwischen firmiert die 45-Jährige Wohnhandwerkerin unter Heinrich Kalmes GmbH, ist bewusst von sieben auf drei Mitarbeiter geschrumpft und hat das Profil ihres Unternehmens dahingehend geschärft, dass das Ladenlokal Geschichte ist, Design und Firmenlogo an heutige Standards angepasst wurden und der für Außenstehende eher sperrige Firmenname HEWEKA (zusammengesetzt aus HEinrich, WErner, KAlmes) jetzt der Firmenhistorie angehört.

Ganz klar, Sandra Diesel setzt auf Zukunft - und die ist für sie rosig: Weil es einfach zu viel und zu arbeitsintensiv wurde, hat sie vor sieben Monaten den schweren Entschluss gefasst, das Bestattungsgeschäft ihres Unternehmens aufzugeben - sehr zum Missfallen ihres Vaters Werner Kalmes, der gerne weitergemacht hätte, aber die Entscheidung der Tochter mitträgt und respektiert. "Man darf sich als Unternehmen nicht verzetteln. Die Anforderungen an Bestattungen wurden von Kundenseite immer höher, was mit erheblichem zeitlichen und organisatorischen Aufwand verbunden war. Irgendwann habe ich gemerkt, dass das nicht mehr geht und einen schweren Entschluss gefasst", sagt eine Unternehmerin, die ihren Betrieb auf das Wesentliche reduziert hat und damit aktuell sehr zufrieden ist.

"Wir sind nur noch zu dritt, sind da-



Erhellend Sandra Diesel kreiert aus leeren Flaschen Decken-, Tisch- und Stehlampen. Die Kunden mögen es.

mit kleiner, aber auch besser", sagt die Perfektionistin, die in der neuen Konstellation praktisch keine Reklamationen mehr zu beklagen hat. Ganz einfach auch deshalb, weil sie jetzt immer mit auf der Baustelle ist. Vor zehn Jahren stand in der ersten Ausgabe des Wohnhandwerker eine Passage, die so noch immer gilt und deshalb an dieser Stelle gerne wiederholt werden möchte: Dank der Pfiffigkeit der leidenschaftlichen Wohnhandwerkerin, der ein ausgeprägtes Gespür für Ästhetik innewohnt, ist diese Anpassung gelungen. Und wie? "Wir setzen ganz klar auf individuelle Lösungen, die es nicht im Baumarkt gibt – und auf Qualität." Hinzukommt, dass die Chefin immer mit dabei ist, also auch Baustellen selbst mitbetreut, was bei den Kunden sehr positiv ankommt.

Das klappt jetzt mit der mehr als halbierten Belegschaft natürlich noch besser. Aber gibt es Schwerpunkte oder macht die Schreinerei von Sandra Diesel bewusst alles? "Ja, wir machen alles außer Treppen", sagt sie und lacht, weil sie diesen Satz schon von vielen Kollegen gehört hat. "Wir setzen stark auf Reparaturen – etwa von Fenstern und Türen. Aber auch das Geschäft mit neuen Rollläden läuft für uns bestens", sagt sie, und verweist auf die stark alternde ▶





► Gesellschaft: "Je älter die Menschen werden, umso schwerer fällt es ihnen, schwere Rollläden zu bedienen. Dann kommen wir ins Spiel und installieren elektrische Rollläden bei den Kunden und die wiederum empfehlen uns gerne weiter." Hierbei kommt ihr zugute, dass ihr Mitarbeiter Thorsten Müller sowohl Schreiner als auch Elektriker ist – und seit 30 Jahren gerne im Betrieb ist.



Treue Seele Büro- und Familienhund Levi ist inzwischen schon 13 und in Büro und Werkstatt immer mit dabei.



Mobil Das neue Auto der Heinrich Kalmes GmbH ist als fahrende Werkstatt konzipiert – und immer aufgeräumt.



Idealzustand Wenn Sandra Diesel selbst Maschinen nutzt, wird die Werkstatt schnell zu ihrem Lieblingsplatz.

Plötzlich geht die Tür auf und der Postbote bringt neue Aufträge und Rechnungen. Büro- und Familienhund Levi (13) ist begeistert, denn er staubt – schwanzwedelnd – gleich zwei Leckerlis von dem freundlichen Herrn mit dem Posthorn auf der Jacke ab. Das lenkt kurz ab, trägt aber zur guten Stimmung im Betrieb bei, in dem Vater und Mutter immer noch fleißig mitarbeiten. Sandra Diesel sagt ohne Umschweife: "Ich bin zufrieden, wie es läuft." Gleichzeitig gibt sie zu erkennen, dass das nicht immer so war – was sie schließlich zum Handeln veranlasst hat.

Eine nicht leichte Entscheidung war es auch, keine Auszubildenden mehr einzustellen. Und warum das? "Erstens ist es verdammt schwer, guten Nachwuchs zu finden und zweitens hatte ich das Gefühl, den jungen Menschen nicht genug Aufmerksamkeit widmen zu können, weil ich ja voll auf den Baustellen mitarbeite. Deshalb habe ich beschlossen, das Thema vorerst ad acta zu legen."

Keine Frage, die Frau weiß, was sie will - und was sie kann. Wegen der reduzierten Belegschaft bleibt ihr meist nur der Samstag, um die nötigen Büroarbeiten zu erledigen. Aber sie sagt das so, als sei das kein Problem, denn sie tut ja gerne, was sie tut. Und welche Aufträge machen ihr als Schreinerin besonders viel Freude. Da lächelt sie und sagt ohne Umschweife: "Wenn Kunden bunte Möbel möchten, dann geht mein Herz auf." Besagte Kunden kommen dann zu ihr, weil sie in einem Internet-Video etwas gesehen haben, was ihnen gefällt und das sie gerne individuell für ihre Bedürfnisse von einem Schreinerbetrieb vor Ort nachgebaut haben möchten. Das ist dann ganz klar ein Fall für Sandra Diesel. Ihr vielsagendes Lächeln und ein strahlendes Gesicht sollen wohl heißen: "So ist es!" ■

Mehr Infos und Kontakt: Heinrich Kalmes GmbH, Geschäftsführer Werner Kalmes und Sandra Diesel, Hauptstraße 120, 66287 Quierschied-Göttelborn, Telefon 06825-5684, E-Mail info@heweka.de, www.heweka.de

Leyendecker HolzLand präsentiert die neue EGGER-Kollektion Dekorativ 24+

Als führender regionaler Holzhändler bleibt Leyendecker HolzLand aus Trier stets am Puls der Zeit, wenn es um innovative dekorative Holzwerkstoffe geht.

uf sieben gut besuchten Präsentationsveranstaltungen der neuen Egger-Kollektion Dekorativ 24+ haben rund 320 Kunden aus Trier und Umgebung, dem Saarland, Luxemburg und Belgien bereits einen exklusiven Vorgeschmack erhalten, welche Dekor- und Strukturneuheiten ab Februar zur Verfügung stehen werden.

Die rege Teilnehmerresonanz zeigen einmal mehr, dass Veranstaltungen wie diese den Nerv der Zeit treffen. Denn sie bringen Handwerker und Architekten auf den neusten Stand – und als positiver Nebeneffekt auch direkt miteinander ins Gespräch. Ausschließlich für die



Glanzvoll Die neue EGGER-Kollektion Dekorative 24+ wurde kürzlich vorgestellt.

Veranstaltungsreihe hat Leyendecker HolzLand eine eigene Ausstellung mit den EGGER-Dekoren konzipiert. Mehrere Stelen und Ausstellungsflächen zeigen großflächig die Dekor-Innovationen und machten diese hautnah erlebbar. Dieter Bux, Außendienstmitarbeiter von EGGER, und Jürgen Schmidt, zu-

ständig für die Architektenbetreuung in Deutschland, präsentierten in kurzweiligen Vorträgen den Besuchern die Kollektion Dekorativ 24+ mit inspirierenden Neuheiten sowie bewährten Dekoren, nachhaltige und wohngesunde Produkte und eine Vielzahl an digitalen Services.

"Die für uns erfolgreiche Präsentation ist auch das Ergebnis gemeinsamer Anstrengungen unseres Leyendecker-HolzLand-Teams. Wir sind dankbar für den großen Kundenzuspruch und freuen uns auf eine erfolgreiche Markteinführung", so Jörg Hausmann, Geschäftsführer der Leyendecker Holz-Land GmbH & Co. KG. I

Mehr Infos und Kontakt:

- https://leyendecker.de
- https://shop.levendecker.de
- https://b2b.leyendecker.de



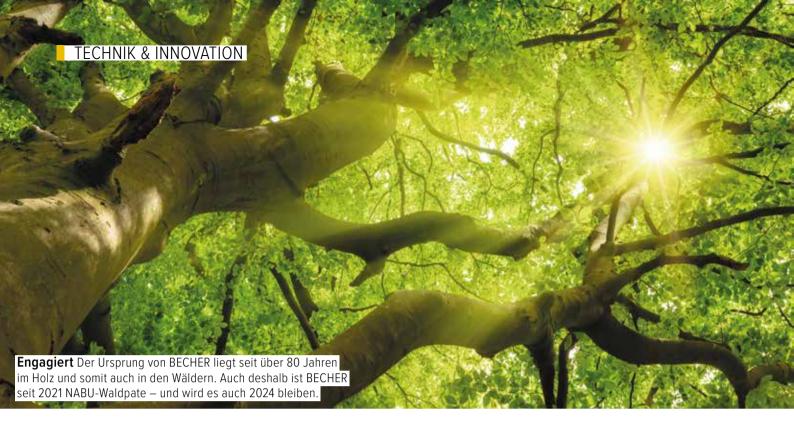
Der Sparkassen-Privatkredit mit Top-Beratung.

Setzen Sie auf verantwortungsvolle Beratung statt auf gut gemeinte Ratschläge: Denn mit uns finanzieren Sie Ihre Vorhaben nicht nur sicher und schnell, sondern auch transparent und flexibel. Jetzt informieren – direkt in Ihrer Filiale oder online unter: www.sparkasse.de/kredit

Weil's um mehr als Geld geht.



SAARLAND Versicherungen



Aus Liebe zum Holz: BECHER bleibt Waldpate

Die Waldpatenschaft des Wiesbadener Holzgroßhändlers BECHER, der gleichzeitig seit Jahren auch Partner der Wohnhandwerker im Saarland ist, geht jetzt bereits in das vierte Jahr.

er Ursprung des Familienunternehmens BECHER liegt seit über 80 Jahren im Holz und somit auch in den Wäldern. Als nachwachsender Rohstoff ist Holz umweltfreundlich und vielseitig einsetzbar. "Wir sind uns jedoch der Bedrohung durch die wirtschaftliche Nutzung der Wälder bewusst und möchten den Erhalt der einzigartigen Vielfalt im Wald unterstützen. Aus diesem Grund ist



Michael Köngeter

BECHER seit 2021 NABU-Waldpate. Wir setzen hiermit ein Zeichen für unsere Tradition, unsere Leidenschaft und die Verantwortung gegenüber unserer Umwelt", sagt BECHER-Geschäftsführer Michael Köngeter dem Wohnhandwerker.

Zum Hintergrund: Der Wald ist ein Lebensraum mit hoher Artenvielfalt. In mitteleuropäischen Buchenwäldern kommen mehr als 6.700 Tierarten und rund 4.300 Pflanzen und Pilzarten vor. iedoch ist diese Vielfalt stark bedroht. Für unzählige Tier- und Pflanzenarten wird der Lebensraum durch Fichtenmonokulturen, Kahlschläge oder den Einsatz von Pestiziden zerstört. Aufgrund der Holznutzung dürfen Bäume und Wälder in der Regel nicht lange altern. Bereits im Alter zwischen 100 und 150 Jahren werden Buchen geerntet. In Urwäldern dagegen können Rotbuchen dreimal so alt werden - bis zu 400 Jahre. Die Rotbuchenwälder Mitteleuropas sind weltweit einzigartig und gut 25 Prozent des Verbreitungsgebietes liegen in Deutschland. Durch ihre Strukturvielfalt bieten sie einen Lebensraum für viele Tiere, Pflanzen und Pilze, die heute auf der "Roten Liste" stehen. Die besonderen Strukturen und Nischen eines Buchenwaldes, wie beispielsweise Astabbrüche, Blitzrinden oder abgebrochene Baumstümpfe, dienen als Unterschlupf und Bruthöhle für viele Tiere sowie als Lebensgrundlage für holzzersetzende Pilze. Bei lediglich 14 Prozent liegt der derzeitige Anteil der Buchen im Wald. Ökologisch wertvolle Buchenwälder mit einem Alter von über 160 Jahren haben heute gerade mal einen Anteil von 0,27 Prozent.

Der Naturschutzbund Deutschland (NABU) ist der mitgliederstärkste Umweltverband in Deutschland und setzt sich für eine naturnahe Waldnutzung ein. Ein Beispiel hierfür ist das Dauerwaldprinzip, in dem Wälder ohne Kahlschläge bewirtschaftet werden. Durch den Einsatz des NABU soll langfristig auf 90 Prozent der Waldfläche eine schonende und naturorientierte Waldwirtschaft möglich sein.

Naturschutz vor Ort: In vielen Regionen setzen sich Ortsgruppen des NABU für mehr Naturschutz im Wald ein. Projekte mit Kindern und Jugendlichen beispielsweise sollen den Wald erlebbar machen.

Mehr Infos: www.becher-holz.de



Zehn Jahre, sechzig Ausgaben

Der Wohnhandwerker hat Geburtstag – ein Grund zum Feiern für den Wirtschaftsverband Holz und Kunststoff Saar, denn es ist nicht selbstverständlich, dass ein vergleichsweise kleiner Verband solch ein Magazin herausgeben kann.



ege der Informationsverbreitung gibt es wahrlich viele – heutzutage noch weit mehr als vor zehn Jahren, als die erste Ausgabe des Wohnhandwerker die Druckerei verlassen hat. Doch während man im omnipräsenten Internet erst suchen und finden muss, sich auch leicht verlieren kann, machen Printmedien - wie der Wohnhandwerker oftmals einen seriöseren und vertrauenswürdigeren Eindruck, denn einmal veröffentlicht können diese nicht mehr bearbeitet oder gelöscht werden. Im Gegensatz zu digitalen Medien - diese können auch nach Veröffentlichung schnell und einfach angepasst werden. Aber lohnt es sich in unserem Digitalzeitalter überhaupt noch, ein Magazin auf Papier zu drucken? Die Antwort: definitiv Ja! Denn Fachzeitschriften wie der Wohnhandwerker entfalten auf den Leser eine Wirkung, die mit digitalen Angeboten nicht zu vergleichen ist. Anders als im Web vermitteln auf Papier gedruckte Magazine greifbare Informationen, mit denen sich die Leser deutlich intensiver auseinandersetzen. Wer ein gedrucktes Heft liest, ist hellwach. Hier gibt es keine blinkenden

Buttons, plötzliche Pop-up-Fenster oder Second Screens. Der Leser konzentriert sich während der Lektüre voll und ganz auf die Inhalte. Genau das macht Zeitschriften so attraktiv für hochwertige redaktionelle Artikel und Werbeanzeigen. Der Fokus des Lesers liegt allein auf der Zeitungsseite, mit der er sich im Augenblick beschäftigt. Während sich Leser von gedruckten Produkten also ernsthaft mit den Inhalten beschäftigen, neigen Online-Leser dazu, Texte nur noch zu scannen. Sie tauchen nicht wirklich in den Text ein, sondern überfliegen die Über-





schriften und die ersten Zeilen der Absätze lediglich. Was Online-Leser suchen, sind funktionale und pragmatische Lösungen. Mit Spaß und Freude am Lesen hat das häufig nichts mehr zu tun. Bei Printprodukten sieht das anders aus. Hier gönnen sich die Leser einen Moment der Ruhe, um einen Text von Anfang bis Ende zu lesen und auf sich wirken zu lassen. Nur so können wichtige Schlagwörter und Aussagen nachhaltig im Gedächtnis bleiben. Dann wäre da noch das Thema Glaubwürdigkeit. Magazine wie der Wohnhandwerker machen immer eine gute Figur und einen seriösen Eindruck. Auf Papier gedruckt sind Botschaften glaubwürdiger. In sozialen Netzwerken kann jeder auf die Schnelle einen Post veröffentlichen. Die Folge sind Falschmeldungen und Rechtschreibfehler, die uns oft Kopfschmerzen bereiten. Demgegenüber geht einer gedruckten Zeitschrift Recherche, Planung und viel Liebe zum Detail voraus. Einen Text im Internet kann man jederzeit verändern oder entfernen. Doch wer seine Texte in einem Magazin drucken lässt, steckt von vornherein mehr Arbeit in die inhaltliche Qualität. Das wissen auch die Leser zu schätzen. Denn die Informationen gedruckter Zeitschriften stufen wir automatisch als zuverlässig und vertrauenerweckend ein.

Das findet auch Prof. Dr. Jörg Loth, der Vorstandsvorsitzende der IKK Südwest und Wohnhandwerker-Partner der ersten Stunde: "Aus langer Tradition ist die IKK Südwest



Prof. Dr. Jörg Loth

eng mit dem Handwerk verbunden. Als Innungskrankenkasse im Südwesten liegen uns die Gesundheit und die Interessen der Handwerker in der Region sehr am Herzen. Daher ist es für uns eine Selbstverständlichkeit, uns im Wohnhandwerker zu engagieren."

Saubere Luft mit System

Fragen Sie den Fachhändler Ihres Vertrauens

Die neuen Entstauber NE J - der Maßstab

- ABB Synchron-Reluktanz-Motor der Effizienzklasse IE5
- Zertifizierte Brandschutzklappe (kein Löschmittel erforderlich)
- Touchpanel für Parametrierung, Betrieb und Analyse
- Volumenstrom von bis zu 8.000 m³/h
- Unterdruckbetrieb = 100% staubdicht
- 10 Bearbeitungsmaschinen anschließbar



















Bezirksinnungsversammlungen 2024 bis Ende März

Bis Ende März werden die jeweiligen Innungsversammlungen der vier saarländischen Bezirksinnungen durchgeführt. Bei allen Veranstaltungen stehen Neuwahlen des Bezirksvorstandes sowie Berichte aus Innung und Verband auf der Tagesordnung. Zudem wird sich der designierte neue Geschäftsführer Peter Bruxmeier vorstellen, der bei der Mitaliederversammlung am 26. April in sein Amt gewählt werden soll.

■ St. Wendel-Neunkirchen

Die Versammlung der Bezirksinnung St. Wendel-Neunkirchen findet am Sonntag, 25. Februar, 10.30 Uhr, im



Roland Theis

Illinger Wirtshaus IWI'S (Braugasse 4, 66557 Illingen) statt. Zu Gast wird Roland Theis (CDU) sein, Landtagsabgeordneter Kreisvorsitund zender der CDU Neunkirchen.

■ Saar-Pfalz

Die Versammlung der Bezirksinnung Saar-Pfalz findet am Freitag, 8. März, 18.30 Uhr, im Hotel Bliesbrück (Rubenheimer Straße 13, 66453 Gersheim) statt.



■ Saarlouis-Merzig

Die Versammlung der Bezirksinnung Saarlouis-Merzig findet am Mittwoch, 13. März, 18.30 Uhr, bei der Schreinerei Raphael Haas (Bachtalstraße 218a, 66773 Schwalbach-Elm)



Raphael Schäfer

statt. Zu Gast wird Raphael Schäfer (CDU) sein, Landtagsabgeordneter, parlamentarischer Geschäftsführer CDU-Landtagsfraktion und Kreisvorsitzender der CDU Saarlouis.

■ Saarbrücken

Die Versammlung der Bezirksinnung Saarbrücken findet am Montag, 18. März, 18.30 Uhr, beim Ruder-Club Saar (Hindenburgstraße 65, 66119 Saarbrücken) statt. Zu Gast wird Ralph



Ralph Schmidt

Schmidt (CDU) Direktkansein. didat für die Wahl Regionalverbandsdirektor Saarbrücken. Auf der Tagesordnung steht auch ein aktuelles energiepolitisches Thema.

Schuko präsentiert Absaug- und Entsorgungslösungen

Auf der diesjährigen Holz-Handwerk in Nürnberg präsentiert sich die Firma Schuko vom 19. bis 22. März wie gewohnt als Spezialist für Absauganlagen sowie Oberflächenund Filtertechnik für das holzverarbeitende und -bearbeitende Gewerbe. Die neuen Vacomaten der Baugrößen 140 XPE, 160 XPe, 180



Beeindruckend Der Schuko-Messestand auf der Holz-Handwerk in Nürnberg.

XPe und 200 XPe sind nicht nur ressourceneffizienter, sondern ermöglichen ein noch produktiveres und ergonomischeres Arbeiten im Betrieb. Auf der Holz-Handwerk 2024 ist Schuko in Halle 10 auf Stand 106 zu finden.

Mehr Infos und Kontakt: www.schuko.de



Auf dem Holzweg Die Klasse 10a der Lothar-Kahn-Gemeinschaftsschule aus Rehlingen-Siersburg war zu Gast.

Frste Schule im Saarland auf dem Holzweg

Erstmals konnte der Wirtschaftsverband Holz und Kunststoff Saar eine Schülergruppe zur Wanderung über den Holzweg begrüßen: Den Schülern der Klasse 10a der Lothar-Kahn-Gemeinschaftsschule aus Rehlingen-Siersburg mit ihren Lehrern vermittelten Geschäftsführer Michael Peter und Geschäftsstellenmitarbeiter Patrick Dietz einen Eindruck vom Nachhaltigkeitsprinzip der und gesamten Holzwirtschaft. Der anschließende Rundgang durch die Schreinerlehrwerkstatt machte ganz nebenbei auch Werbung für den Ausbildungsberuf des Schreiners.

Zukünftig sollen mit Unterstützung des saarländischen Bildungsministeriums vermehrt Schulklassen an Wander- oder Projekttagen den kompletten Holzweg beschreiten und anschließend die verbandseigene Ausbildungsstätte besichtigen. Damit wird aus einem zeitlich begrenzten Projekt eine dauerhafte und nachhaltige Einrichtung.

Jedenfalls kam die Premiere gut an und vielleicht verhilft die Initiative nachhaltig zum Umdenken: "Denn allzu oft", so Hans-Jörg Schuhn, Lehrer an der Rehlinger Schule, "sehen jugendliche Schulabgänger gar nicht die Option einer handwerklichen Ausbildung, sondern sind fixiert darauf, weiter in die Schule zu gehen - leider meist ohne konkretes Berufsziel."

INFO

24. Südwestdeutsche Bestatterfachtagung

Termin:

Freitag, 15. März, 15.30 Uhr.

Veranstalter:

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

Schreinerlehrwerkstatt in Saarbrücken-Von der Heydt.

15.30 Uhr: Begrüßungskaffee, Austausch unter Kollegen und mit den Ausstellern.

16.00 Uhr: Begrüßung durch den Fachgruppenvorsitzenden Peter Schneider.

Entwicklungen bei der Sozialbestattung und der Bestattungsvorsorge

(Geschäftsführer Michael Peter).

Sterbefallverwaltung

(automatisches Ausfüllen von Formularen, Rechnungserstellung, Organisation von Vorsorgeverträgen, Präsentation der Bestatter-Software der Pacemo GmbH, Hamburg.

17.15 Uhr: Pause. Austausch unter Kollegen und mit den Ausstellern.

17.45 Uhr: Revisionssichere kaufmännische Daten (Steuerberaterin Dorothee Schirra).

Liquiditätssicherung und Schutz vor Forderungsausfall (Vorstellung der Factoring-Angebote der abcfinance GmbH, Köln).

Im Anschluss:

Fachgruppenversammlung (Neuwahl des Fachgruppenvorsitzenden und -ausschusses).

21.00 Uhr: Ende der Veranstaltung.

Änderungen der Programmfolge und -inhalte bleiben vorbehalten.

Teilnahme:

Die Tagungspauschale (einschließlich Essen und Getränke) beträgt pro Teilnehmer 30 Euro. Die Teilnehmerzahl ist begrenzt. Es gilt die Reihenfolge der Zahlungseingänge auf einem der nachfolgenden Konten der Fachinnung:

- Bank1Saar, BIC SABADE5S, IBAN DE80591900000302222002
- Sparkasse Saarbrücken. BIC SAKSDE55XXX, IBAN DE11590501010000475608

Anmeldungen:

Anmeldungen bitte über das Onlineformular oder per E-Mail an p.dietz@schreiner-saar.de. Bitte Teilnehmerzahl angeben.



PARTNER

Diese Zulieferfirmen sind Mitalied im Förderkreis des Wirtschaftsverbandes Holz und Kunststoff Saar e. V.



Adam GmbH Sargmanufaktur Michelbacher Straße 2 D-55471 Wüschheim Telefon 06761-4204 www.adam-sarg.de



BECHER GmbH & Co. KG Holzgroßhandlung Blieskasteler Straße 56 D-66440 Blieskastel Telefon 06842-92300 www becher de



EGGER Holzwerkstoffe Brilon GmbH & Co. KG. Im Kissen 19 D-59929 Brilon Telefon 0800-3443745 www.egger.com



HEES + PETERS GmbH Tradition aus Trier Metternichstraße 4 D-54292 Trier Telefon 0651-209070 www.heesundpeters.com



HOMAG GmbH Homagstraße 3-5 D-72296 Schopfloch Telefon 07443-130 vertrieb.deutschland@ homag.com



Leyendecker HolzLand GmhH & Co KG Luxemburger Straße 232 D-54294 Trier Telefon 0651-82620 www.leyendecker.de

PointLine CAD GmbH

Freiburger Weg 13

Software für Schreiner

D-79292 Pfaffenweiler



WICKERT · HOLZ

NATÜRUCH, NACHHAITIG.

Telefon 07664-9614441 www.pointlinecad.de Wickert Holzfachhandel GmbH & Co KG Lotschstraße 2





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



RüchnerBarella Versicherungsmakler GmbH Nell-Breuning-Allee 8 D-66115 Saarbrücken Telefon 0681-595330 www.buechnerbarella.de



Epper GmbH Maschinen & Werkzeuge Südring 37 D-54634 Bitburg Telefon 06561-95160 www.epper-maschinen.de



Henkes Parkett GmbH Industrievertretung Hauptstraße 19a D-66636 Tholey-Hasborn Telefon 06853-8081 www.henkes-parkett.de



IKK Südwest Krankenversicherung Europaallee 3-4 D-66113 Saarbrücken Telefon 0681-38761000 www.ikk-suedwest.de



OPO Oeschger GmbH Werkzeuge & Beschläge Albertistraße 16, D-78056 Villingen-Schwenningen Telefon 07720-85840 www.opo.de



Sarah Christmann e.K.

Saarländischer Sargvertrieb Sarah Christmann e. K. Südstraße 18 D-66780 Rehlingen-Siersburg Telefon 06835-6059000 www.saarsarg.de



Adolf Würth GmbH & Co. KG Niederlassung Saarbrücken Im Rotfeld 21 D-66115 Saarbrücken Telefon 0681-948650 www.wuerth.de



Andres & Massmann GmbH & Co. KG. Sargideen Zur oberen Heide D-56865 Blankenrath Telefon 06545-93640 www andres-massmann de



CAD+T Solutions GmbH Software-Lösungen Gewerbepark 16 A-4052 Ansfelden Telefon 0043-7229-831000 www.cadt-solutions.com



FFI DER GROUP Holzbearbeitungsmaschinen KR-Felder-Straße 1 A-6060 Hall in Tirol Telefon 0043-5223-58500 www.felder-group.com



Hesse GmbH & Co. KG Lacke und Beizen Warendorfer Straße 21 D-59075 Hamm Telefon 02381-963810 www.hesse-lignal.de



Klaus Baubeschläge GmbH Partner des Handwerks Koßmannstraße 39-43 D-66119 Saarbrücken Telefon 0681-98620 www.klaus-sb.de



Palette CAD AG Perfect rooms Behlesstraße 9-11 D-70329 Stuttgart Telefon 0711-95950 www.palettecad.com



Vereinigte Feuerbestattung Saar GmbH, Krematorium Rathausstraße 24 D-66333 Völklingen Telefon 06898-138000 www.feuerbestattung-saar.de

Zeitenwende beim Verband: Bitte Termin vormerken!

Fachinnung und Wirtschaftsverband Holz und Kunststoff Saar veranstalten ihre diesjährige Landesmitgliederversammlung am Freitag, 26. April, ab 18 Uhr in der Schreinerlehrwerkstatt. Ganz wesentlicher Punkt sind die Wahlen der Nachfolger von Geschäftsführer Michael Peter (seit 1990 im Amt) und des seit 2014 amtierenden Landesinnungsmeisters Karl Friedrich Hodapp. Darüber hinaus wird auch der gesamte Vorstand neu gewählt mit Ausnahme der Bezirksobermeister, die kraft Wahl in den Bezirksversammlungen geborene Mitglieder des Gesamtvorstandes sind. Für das leibliche Wohl ist bestens gesorgt. Zur Anmeldung bitte das Online-Formular auf der Website verwenden. Mehr Infos und Anmeldung: www.schreiner.saarland

Neuausrichtung bei HFFS + PFTFRS

Die HEES + PE-TERS GmbH hat ihre Abteilung für Stationärmaschinen, -anlagen und -service als eigenständige GmbH unter der Firmierung H+P Maschinen GmbH ausgelagert.



Christopher Monzel

Dieser strategische Schritt markiert einen Meilenstein in der Entwicklung des Unternehmens und trägt zur Stärkung der Wettbewerbsposition bei. Die neu gegründete Gesellschaft steht unter Leitung von Christopher Monzel, einem Experten auf dem Gebiet der Stationäranlagen. Mit einem klaren Fokus auf Innovation und Kundenorientierung wird die Tradition von HEES + PETERS im Vertrieb hochwertiger stationärer Maschinen fortgesetzt.

Mehr Infos: www.heesundpeters.com

NESTRO präsentiert Kompakt-JET-Filter

Die 1977 gegründete NES-TRO Lufttechnik GmbH ist einer der großen, etablierten Hersteller von Produkten und Systemen für die Absaugund Filtertechnik sowie für deren Effizient Die neue nachgeschaltete JET-Filter-Baureihe Heiztechnik, für die Oberflächentechnik



NKJ von NESTRO.

und die Sortier- und Entsorgungstechnik. Auf der Fachmesse Holz-Handwerk in Nürnberg (19. bis 22. März) präsentiert das Unternehmen in Halle 10.0 auf Stand 212 die neue IET-Filter-Baureihe Typ NKJ, der besonders für mittlere Betriebsgrößen von großem Interesse sein wird. Auf der Messe gibt es Live-Vorführungen.

Mehr Infos: www.nestro.com/de

Neues Webshop-Frlebnis bei Wickert

Die Wickert Holzfachhandel GmbH & Co. KG, seit vielen Jahren verlässlicher Partner Wohnhanddes werker, hat ihren B2B-Shop einer Komplettrenovierung unterzogen.



Johannes Weber

Johannes Weber, Standortleiter in Landau, erläutert die Philosophie dahinter: "Mit stetigem Wachstum und der kontinuierlichen Verbesserung unserer Dienstleistungen ist es unser Ziel, unseren Kunden ein noch besseres Einkaufserlebnis zu bieten. Unser Webshop wurde für eine nahtlose Nutzung auf mobilen Geräten optimiert. Gewerbekunden finden hier auch Informationen zu aktuellen Lagerbeständen und individuellen Preisen."

Mehr Infos: www.wickert.net/profi-shop



Die Vereinigte Feuerbestattung Saar GmbH entstand aus dem Zusammenschluss der Feuerbestattungen Saarbrücken und Völklingen.

Mit jahrzehntelanger Erfahrung, Kompetenz und Zuverlässigkeit garantieren wir einen würdevollen Abschied und das seit 1930.

Entscheiden Sie selbst, wo Ihr Angehöriger eingeäschert wird und setzen Sie auf Qualität und Service. Nutzen Sie dafür Informationen zur Bestattungsvorsorge auf unserer Webseite www.feuerbestattung-saar.de.

Gerne stehen wir Ihnen auch für ein persönliches Gespräch zur Verfügung. Rufen Sie uns an oder nutzen Sie unsere Führungen in Völklingen oder Saarbrücken.



Rathausstraße 24, 66333 Völklingen Tel. 06898/13-8000 www.feuerbestattung-saar.de info@feuerbestattung-saar.de

MARKTPLATZ

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

PARTNER

der Parkettleger u. Raumausstatter



BAUWERK® Parkett

Bauwerk Parkett Deutschland GmhH Bahnhofstraße 77 D-72411 Rodelshausen Telefon 07471-7000 www.bauwerk-parkett.com



Berger-Seidle GmbH Parkett will das Beste! Maybachstraße 2 D-67269 Grünstadt Telefon 06359-80050 www.berger-seidle.de



Bona Deutschland GmbH Vertriebsgesellschaft Jahnstraße 12 D-65549 Limburg Telefon 06431-40080 www.bona.com



Bostik GmbH Klehstoffe An der Bundesstraße 16 D-33829 Borgholzhausen Telefon 05425-8010 www.bostik.de



Georg Gunreben GmbH & Co. KG. Parkett seit 1895 Pointstraße 1-3 D-96129 Strullendorf Telefon 09543-4480 www.gunreben.de



Henkes Parkett GmbH Industrievertretung Hauptstraße 19a D-66636 Tholey-Hasborn Telefon 06853-8081 www.henkes-parkett.de



Parkett Hinterseer GmbH Parkett seit 1904 Max-Planck-Straße 4 D-06796 Brehna Telefon 034954-68910 www.hinterseer.com



TRAUER

Alban Plegniere

Schreinermeister aus Niedaltdorf

* 22.06.1937 **†** 20.12.2023

Maria Drautzburg

Bestatterin aus Mandelbachtal

* 06.02.1943 **†** 13.01.2024

Gerd Mayer

Orgelbaumeister aus Heusweiler

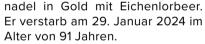
* 01.04.1941 **†** 03.01.2024

Mit seinem in Heusweiler ansässigen und weltweit hoch angesehenen Familienbetrieb war Gerd Mayer über Jahrzehnte hinweg Gastmitglied in der Schreinerinnung.

Reinhold Dincher

Schreinermeister aus Püttlingen

Der Wirtschaftsverband Holz und Kunststoff Saar und die Schreinerinnung des Saarlandes trauern um Schreinermeister Reinhold Träger der Dincher. höchsten Verbandsauszeichnung, der Ehren-



Reinhold Dincher erwarb sich großes Ansehen bei den Kollegen durch sein langjähriges Engagement in verschiedenen Ehrenamtsfunktionen, ob als Vor-



standsmitalied in der Bezirksinnuna. als Sachverständiger für das Schreinerhandwerk und von 1986 bis 1998 als Bezirksobermeister und stellvertretender Landesinnungsmeister. Nicht zuletzt konnte er

seinem Sohn Peter Dincher mit erfolgreicher Unternehmensführung und glaubhafter ehrenamtlicher Tätigkeit als Vorbild dienen, der sowohl als Geschäftsführer der Familien-GmbH als auch als stellvertretender Landesinnungsmeister in seine Fußstapfen getreten ist.

GLÜCKWUNSCH

Josef Ries, Vorstandsvorsitzender des Deutschen HolzTreppen-Instituts (DHTI) feiert am 17. Fe-

hruar seinen 75. Geburtstag. Bestatterin und Thanatologin Susanne Duchene aus Völklingen wird am 27. Februar 50 Jahre. 65 Jahre wird am 8. März



Josef Ries

Bestattermeister Axel Schmitz aus Kamp-Lintfort. Schreinermeister Josef Reinert aus Mer-



Susanne Duchene

feiert am zig 16. März seinen 70. Geburtstag. Seinen 85. Geburtstag feiert am 12. Ap-Schreinermeister Rudolf Schwitzgebel aus Homburg.



er saarländische Spitzenkoch Martin Stopp, der seine Wurzeln im Saarwellinger Ortsteil Schwarzenholz hat, überbrückt mit seinem Popup-Restaurant TAO in Elversberg die Zeit bis zur Eröffnung seines geplanten

Restaurants ATAMA Ende 2024 in St. Ingbert. Bei Klaus Erfort gelernt, hatte Stopp 2022 als Küchenchef für das Saarlouiser Restaurant Louis den zweiten Stern erkocht. Mit diesem Hintergrundwissen war der Wohnhandwerker gespannt, was ein Restaurantbesuch in Stopps neuem, eigenen Restaurant bietet.

Der Wohnhandwerker wollte herausfinden, wie sich die Handwerkskunst von Martin Stopp präsentiert und ob die Gerüchte über einen "Raketenstart zu den Sternen" wohl stimmen. ▶



Ambitioniert Spitzenkoch Martin Stopp verfolgt ein Ziel: maximale Sterneausbeute.



▶ Der Besuch war im November 2023 und damit nur kurz nach der Eröffnung. Die Vorfreude auf den Besuch ist groß, trotz des regnerischen und kalten Wetters, das das Verlassen der eigenen vier Wände nicht einfach macht. Bereits beim Eintreten in die Räumlichkeiten ist klar: Martin Stopp und seinem Team ist es gelungen, in ihrem Pop-up-Restaurant eine moderne, futuristische und dennoch gemütliche Atmosphäre zu schaffen. Es dominieren dunkle Farben, die Küche ist zum Teil einsehbar, man fühlt sich willkommen und integriert. Bereits im Vorfeld konnte man medial mehr über die Gestaltung des Lokals und die Zusammensetzung des Teams erfahren: Auf Instagram präsentierten Teammitglieder das Restaurant und zeigen



sich dabei publikumsnah.

Nachdem man eingetreten ist und die Jacken abgelegt hatte, stellte sich die Frage "Champagner oder mal was Anderes"? Ganz im Sinne der modernen Atmosphäre und nach einem Blick in die umfangreiche Aperitifkarte entscheiden wir uns für Negroni und einen saarländischen Wermut, die uns in außergewöhnlichen Gläsern serviert werden. Für uns ein sehr gelungener Start in einen vielversprechenden Abend.

Zum Aperitif - noch vor dem Start in das Sechs-Gänge-Menü - werden insgesamt vier hervorragend aufeinander abgestimmte und japanisch angehauchte Kreationen gereicht. Diese finden für uns ihren Höhepunkt, als wir unseren Hummer auf Holzkohle selbst grillen und die "Garzeit" mit delikaten Pommes samt Mayonnaise überbrücken können - immer mit Blick auf die URSAPHARM-Arena. Es schließt sich ein Amuse-Bouche an, das sich zunächst simpel und etwas verstaubt Krabbencocktail nennt, sich aber als ausgezeichnete und moderne Variation von Krabben präsentiert.

Ein besonderer Clou: Es gibt nicht nur einfach eine Menükarte, nein, Martin Stopp und sein Team haben sich etwas Besonderes ausgedacht. Zu jedem Gang gibt es eine Karte mit einer Beschreibung des Gerichts auf der Vorderseite und privaten Ideen oder Produktinformationen auf der Rückseite. Innovativ und den Themen Regionalität und Nachhaltigkeit folgend eröffnen die Karten zu manchem Gang eine andere Perspektive. So wird zum reinen geschmacklichen Genuss parallel noch eine weitere gedankliche Ebene eröffnet, mit der man die Kompositionen betrachtet.

Damit sind wir bereit für das Menü und die von Frank Roeder eigens ausgewählte Weinstraße. Es sei erwähnt, dass das TAO bei unserem Besuch noch nicht über einen Sommelier verfügte, die Weinauswahl und Präsentation der Weine durch das kompetente und freundliche Servicepersonal dies jedoch absolut in den Hintergrund rücken ließ. Das eigentliche Menü startet für uns mit Boudin Noir und Foie Gras 2.0. Begleitet von diesen wunderbaren Texturen im Mund wandert unser Blick ▶



Für jeden Einsatz gerüstet



Es gibt für jede Herausforderung einen Ford Transit!

Egal, ob Sie einen kleinen Kastenwagen im Stadtverkehr benötigen oder den Pritschenaufbau mit Doppelbereifung – Ford hat immer die richtige Lösung parat. Vielseitig einsetzbar und mit einer maximalen Zuladung von 2,5 Tonnen für harte Arbeit ausgelegt, wird ein Transit auch Ihr Business vorantreiben. Sparen Sie mit der BAMAKA bis zu 35 %. Diese und weitere Nutzfahrzeuge finden Sie auf www.bamaka.de/fahrzeuge.

BAMAKA Kundenservice

Telefon 02224 981 088-77 | Fax 02224 981 088-8 service@bamaka.de | www.bamaka.de

Noch kein BAMAKA Mitglied?

Jetzt kostenlos online registrieren: www.bamaka.de/registrierung Irrtümer, Konditionsänderungen und Druckfehler vorbehalten.

SIE HABEN INTERESSE?

Fragen Sie uns gerne nach Ihrem individuellen Angebot zu Bamaka Konditionen.

Ihre Autoflüsterer



06898 / 9119 - 0



Völklingen oder Saarbrücken



www.autohaus-bunk.de



interessenten@autohaus-bunk.de





▶ vorbei an der einsehbaren Küche zur gegenüberliegenden Bar. Dort lädt das Bar-Menü mit 15 kleinen Gerichten zum Entdecken und Kennenlernen der gehobenen Spitzengastronomie bei Barchef Gibril Kondor ein - eine weitere innovative Idee.

Der nächste Gang wird vom Starkoch höchstselbst am Tisch serviert: Regenbogenforelle mit gebranntem Rahm, Cerealien-Crumble, frischem Kerbel und Yuzu – regionales Soulfood für die kalte Jahreszeit in zurückhaltender Perfektion. Wir sind nicht nur vom Geschmack der Gerichte begeistert, sondern auch von der Auswahl der einzelnen Zutaten und den Ideen hinter den Gerichten, die sie vielschichtig werden lassen.

Den Damhirsch im Pfeffer tischt der Chefkoch auf, so wie ihn der Jäger bringt. Mit diesem Gang macht er das Prinzip Nose to Tail, also die Nutzung des ganzen Tieres, mehr als nur salonfähig. Aus Respekt vor dem Tier, das eben nicht nur aus dem Filet besteht, werden an dieser Stelle auch die weniger beliebten Teile wie Schulter und Keule verarbeitet. Die Kom-



Futuristisch Die Cocktail-Bar des Elversberger Pop-up-Restaurants TAO hat Ungewöhnliches zu bieten.

position mit Pfefferjus, Haselnuss-Miso-Schaum, Shiso-Blattspinat und gehobelter Foie Gras erfüllt selbst die höchsten Genussansprüche.

In den kleinen "Essenspausen" der kulinarischen Oper in sechs Akten beschäftigen wir uns immer wieder mit den Karten und diskutieren und reflektieren die Gänge.

Bei Gin, Wacholder, Gurke und Joghurt fand das Menü - nach einstimmiger Meinung - sein Finale. Der in seine Einzelteile sezierte Barklassiker forderte zum Abschluss wieder couragiertes Anpacken. Ergeben doch erst die einzelnen Komponenten zusammen das große Ganze. Hier spielt Stopp mit dem Geschmack seiner Gäste, zelebriert die einzelnen Lebensmittel, die erst zusammen verrührt eine wundervolle Komposition ergeben. Auch das anschließende Dessert lässt keine Wünsche offen.

Martin Stopp versteht sein Handwerk und verleiht den Gerichten seine eigene Note. Und so ist für uns beim Abschied zweierlei gewiss: Der Aufstieg in Elversberg ist greifbar und wir kommen wieder.

Mehr Infos und Kontakt: TAO Fine Dining, Martin Stopp, Lindenstraße 5, 66583 Spiesen-Elversberg, Telefon 06821-5907455. E-Mail mail@tao-atama.de. www.tao-atama.de

REGISTER

Schmidt Dalph

PERSONEN Bruxmeier, Peter......22 Bux, Dieter17 Diesel, Sandra............ 1, 14, 15, 16 Dietz, Patrick......23 Dincher, Reinhold † 26 Drautzburg, Maria †......26 Duchene, Susanne26 **E**ller, Günter 8 Hausmann, Jörg......17 Hodapp, Karl Friedrich......24 Hoffmann-Bethscheider, C.7 **K**almes, Werner.....14, 15, 16 Kondor, Gibril30 Köngeter, Michael18 Lauer, Matthias 1, 11, 12, 13 **M**ayer, Gerd † 26 Monzel, Christopher......25 Müller, Thorsten.....14, 16 Plegniere, Alban † 26 Reinert, Josef......26 Ries, Josef.......26 Roeder, Frank......28 Schäfer, Michael.....11 Schäfer, Raphael22 Schilling, Daniel7, 8 Schirra, Dorothee......23 Schmidt, Jürgen17

Jenningt, Raipii	~~
Schmitz, Axel	26
Schneider, Peter	23
Schuhn, Hans-Jörg	23
Schwitzgebel, Rudolf	26
Semark, Melvin	
Stopp, Martin1, 27, 28,	30
Thaler, Hans-Peter	
Theis, Roland	22
U llrich, Christian	6
W eber, Johannes	25
UNTERNEHMEN	
abcfinance, Köln	23
Adam, Wüschheim	24
ADLER, Rosenheim3,	24
Andres & Massmann	24
ATAMA, St. Ingbert	27
Bamaka, Bad Honnef	29
Bauwerk, Bodelshausen	
BECHER, Wiesbaden18, 24,	32
Berger-Seidle, Grünstadt	26
Bona, Limburg	26
Bostik, Borgholzhausen	
BüchnerBarella, Saarbrücken	24
Bunk, Völklingen29,	
CAD+T, Ansfelden	
D incher, Püttlingen	
E GGER, Brilon17,	
Epper, Bitburg15,	
FFLDER Hall in Tirol (AT)	24

-euerbestattung Saar 24,	20
Grunreben, Strullendorf	26
laas, Schwalbach	22
HEES + PETERS, Trier 7, 24, 25,	26
Henkes, Tholey13, 24,	26
Hesse Lignal, Hamm	24
Hinterseer, Brehna	
HOMAG, Schopfloch	24
Hotel Bliesbrück, Gersheim	22
KK Südwest2, 7, 8, 21,	24
WI'S, Illingen	22
C almes, Göttelborn 1, 14, 15,	16
Klaus, Saarbrücken	24
auer, Wadern1, 11, 12,	13
eyendecker, Trier 9, 17,	24
M ayer, Heusweiler	26
1 ABU, Berlin	18
NESTRO, Schkölen21,	25
PO, Villingen-Schwenningen	24
Pacemo, Hamburg	23
Palette CAD, Stuttgart	24
PointLine, Pfaffenweiler	24
Ruder-Club Saar, Saarbrücken	22
Saarländischer Sargvertrieb	
Schuko, Kirchberg22,	23
Sparkassenverband Saar7,	17
TAO, Elversberg1, 27, 28,	
Thyssenkrupp, Wadern	
N ickert, Landau 24, 25,	27
Nürth, Saarbrücken	24

IMPRESSUM

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, F-Mail info@wohnhandwerker de www.wohnhandwerker.de

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

Redaktion, Gestaltung, Projektmanagement: inplan-media GmbH, www.inplan-media.de

> F-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.

AUSBLICK

Die nächste Wohnhandwerker-Ausgabe erscheint am 15.04.2024.



Startklar für die neue Saison – mit unseren Hyundai Frühjahrsangeboten

Bereit fürs Frühjahr

Ist ihr Hyundai auf die neue Saison vorbereitet? Wir prüfen alle wichtigen Fahrzeugfunktionen gründlich durch.

Hyundai

Frühjahrs-Check ab 19,95 EUR¹

Zu Hause laden

Mit der Wallbox Touch (11 kW) haben Sie alles, was Sie zu Hause zum Laden Ihres Fahrzeugs benötigen.

Wallbox Touch 11

kW, ohne Kabel ab 849,00 EUR³

Jetzt ist Räderwechselzeit

Steigen Sie jetzt wieder auf Sommerreifen um. Unsere Experten wechseln fachgerecht Ihre Räder und Reifen.

Räderwechsel ab 29,90 EUR

Mehr Spaß mit Rad

Für 2 oder 3 Fahrräder (je nach Ausführung). Auch für E-Bikes geeignet.

AHK-Fahrradträger ab 449,00 EUR Anhängerkupplung ab 372,00 EUR²

Kompletter Klima-Service

Hyundai Klima-Service inkl. Prüfung/ Desinfizierung der Klimaanlage sowie Einbau eines Aktivkohlefilters.

Klima-Service inkl.

Aktivkohlefilter ab 99,00 EUR⁴

Schluss mit Marderbesuchen

Hochwertige Abwehrgeräte, die mittels Ultraschall, elektr. Impulsen sowie Duftmarkenentferner Marder fernhalten.

Marderabwehr-

systeme ab 80,00 EUR

¹Zzgl. Kosten für Material und Flüssigkeiten. ²Zzgl. Montage. ³Wahlweise mit und ohne Ladekabel (in verschiedenen Längen) erhältlich. Erforderlich ist dabei immer die fachgerechte Installation durch einen Elektriker. ⁴Inkl. Montage.

Angebote gültig vom 01.03.2024 bis 31.05.2024. Nur solange der Vorrat reicht. Druckfehler und Irrtümer vorbehalten.



Autohaus Bunk GmbH & Co. KG

Hyundai in der Karolingerstr. 1, 66333 Völklingen Tel.: 0 68 98 - 91 19 0, Mail: interessenten@autohaus-bunk.de



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



Holz mit Zukunft

BECHER.