02/2018 vom 13.04.2018 – 3,50 Euro – www.wohnhandwerker.de

Wohnhandwerker

Magazin des Wirtschaftsverbandes Holz und Kunststoff Saar e. V.

Kämpfer gegen die Polstermafia

Neuerdings versuchen äußerst dubiose Billigheimer, den professionellen Raumausstattern Kunden abspenstig zu machen. Wer darauf reinfällt, wird mit schlechter Qualität bestraft, weiß Landesinnungsmeister Stefan Linke (Foto) zu berichten. Seite 16

BRANDSCHUTZTÜREN MIT QUALITÄTSSIEGEL:
Die Schreinerei Haas in Elm setzt bei Brandschutztüren auf eine Kooperation mit der TSH GmbH. Seite 8

PREDIGER TREPPEN MIT AUSZEICHNUNG:
Der vom DHTI zertifizierte-Treppenbaubetrieb setzt auf das Qualitätssiegel „Sehr gut“. Seite 12

Gemeinsam für eine gesunde Ernährung am Arbeitsplatz.
Mehr auf www.iss-einfach-besser.de

Immer mehr Arbeitgeber fördern eine ausgewogene Ernährung ihrer Mitarbeiter – nicht zuletzt zur Steigerung des Wohlbefindens und der Leistungsfähigkeit. Nutzen auch Sie unser Unterstützungsangebot für Ihr Team.

Unsere Bezirksleiter beraten Sie gerne bei Ihnen vor Ort.

IKK Südwest

BEEINDRUCKEND

Der Trierer Fachhändler HEES + PETERS, Spezialist für Beschläge, Werkzeuge, Handwerkermaschinen, Garagentore, Gartengeräte, Arbeitsschutz und Betriebseinrichtungen, wird in diesem Jahr 70. Dazu herzlichen Glückwunsch! Das Traditionsunternehmen wurde 1948 von Eugen Hees und Heinz Peters gegründet. 2005 übernahmen Franz-Josef Michels und Elmar Blasius die Firmenleitung. Seit dem Tod von Michels im Jahr 2014 leitet Blasius das Unternehmen als geschäftsführender Gesellschafter gemeinsam mit dem Prokuristen Frank Hansjosten.

Titelfotos: Wirtschaftsverband Holz und Kunststoff Saar (2) — Schreinerei Haas / Yousef A. P. Hakimi — Foto: HEES + PETERS

Wem nützt das Schützen?

EDITORIAL

Bisweilen wird Deutschland von einem Schutzwahn erfasst, der wirtschaftliche Aktivitäten gerade im Mittelstand zu ersticken droht. Vor allem die Dokumentation hat es den Schutzwütigen angetan. Dabei muss ich meine Juristenkollegen ausdrücklich in Schutz nehmen. Zwar gilt schon seit den alten Lateinern der Spruch „was nicht in den Akten steht, ist nicht in der Welt“, aber der Jurist weiß natürlich, dass man auch bei Gesetzen zwischen den Zeilen lesen muss.

Doch vielfach wird auf Verwaltungsebene ziemlich stur nach den Gesetzesbuchstaben exerziert. Das erfahren Bestatter tagtäglich auf Standesämtern. Beim Bauen werden Verantwortlichkeiten so weit nach unten delegiert, bis sie beim kleinen Wohnhandwerker landen.

Ein besonders schönes Beispiel ist aktuell der Datenschutz. Gerade hier gibt es aber noch andere Interessen: Wenn ich die Vorschriften überinterpretiere, habe ich etwas davon, wenn ich mit meinem „Herrschaftswissen“ Geld verdiene. Dann streue ich unter der Überschrift „Neue Datenschutz-Grundverordnung – hohe Bußgelder drohen“ Fake News, wonach ein Wohnhandwerker einen Datenschutzbeauftragten benötigt, wenn in seinem Betrieb mehr als neun Personen am PC sitzen.

Ich habe aber Hoffnung, dass die unabhängigen Landesdatenschutzbeauftragten sich mit den wahren Problemen befassen, etwa mit den eklatanten Sicherheitslücken bei Facebook und Co. – und unsere Wohnhandwerker beraten, statt mit Bußgeldern zu bedrohen.

Und wenn man als Wohnhandwerker einfach mal aufschreibt, wer im Betrieb welche persönlichen Daten von Kunden und Mitarbeitern erfasst und wie man die Daten vor unerlaubtem Zugriff schützt, hat man schon das notwendige Verarbeitungsverzeichnis. Oder mit anderen Worten: die erste Dokumentation dafür, dass man Datenschutz im Betrieb ernst nimmt.

Herzlichst, Ihr
Michael Peter,
Verbandsgeschäftsführer

IKK Südwest zum dritten Mal in Folge beste regionale Krankenkasse

Zum dritten Mal in Folge ist die IKK Südwest beste regionale Krankenkasse. Der regionale Krankenversicherer wurde dafür von FOCUS MONEY in der Ausgabe 7/2018 mit dem Gesamt-Qualitätssiegel ausgezeichnet. Auch in der neuen Kategorie „Digitale Leistungen“ erreicht die IKK Südwest Bestnoten.

Die IKK Südwest baut ihr Geschäftsstellennetz weiter aus. Hier der Standort Saarlouis.

Rund 640.000 Versicherte jubeln: Ihre Krankenkasse IKK Südwest darf sich über einen Titel-Hattrick freuen. Im bundesweiten Vergleich der Krankenkassen verteidigt der Krankenversicherer mit Hauptverwaltungen in Saarbrücken und Mainz den dritten Platz. Für den Krankenkassen-Test hat das Deutsche Finanz-Service Institut (DFSI) auf Basis von zwölf Kategorien und 65 Krankenkassen deutschlandweit Daten ausgewertet.

Auch in wichtigen Einzel-Kategorien wurde die IKK Südwest im diesjährigen Testergebnis hervorragend bewertet (siehe Info „Die Ergebnisse im Detail“). Neu ist in diesem Jahr die Rubrik „Digitale Leistungen“, für die Services wie eine Onlinefiliale, aber auch digitale Gesundheitsangebote abgefragt wurden. Die IKK Südwest wurde in dieser Kategorie mit dem Siegel „Beste digitale Leistungen“ bewertet.

„Wir sind besonders stolz auf die Auszeichnung als digitaler Leistungsführer“, sagt IKK-Vorstand Prof. Dr. Jörg Loth. Das neue Siegel „Beste digitale Leistungen“ würdigt neu geschaffene Angebote der IKK Südwest wie das Digitalkonto und die Online-Geschäftsstelle, die dem Wunsch der Versicherten nach zusätzlichen Kontaktwegen entsprechen. IKK-Vorstand Roland Engehausen ergänzt: „Die Einschätzung des DFSI-Instituts bestätigt unseren Weg, dass wir als regional verwurzelte Krankenkasse mit klarem Bekenntnis zu unserer persönlichen Kundenberatung auch bei den digitalen Angeboten ganz vorne sind. Ganz nach dem Motto: regional auch digital.“

Denn das ist nach Meinung von Loth in der Tat das Rezept für diesen ausgezeichneten Erfolg: „Die Mischung macht’s. Digitales ausbauen, aber Analoges nicht verkümmern lassen: Während Mitbewerber Geschäftsstellen schließen, bauen wir unser Geschäftsstellennetz aus und installieren gleichzeitig neuartige digitale Angebote.“ Die IKK-Versicherten dürfen sich in der Wahl ihrer Krankenkasse also bestätigt fühlen: „Wir orientieren uns an den Bedürfnissen unserer Kunden und sind ihnen ein verlässlicher Partner“, betont Engehausen. „Sie können sich auf unser starkes Leistungsangebot verlassen.“

Dies sehen offenbar auch die Ärzte so, denn laut FOCUS MONEY zählt die IKK Südwest auch zu den „von Ärzten empfohlenen“ Krankenkassen. ■

Prof. Dr. Jörg Loth

Roland Engehausen

Mehr Infos: www.ikk-suedwest.de

INFO Die Ergebnisse der IKK Südwest im Detail

Hervorragender Service: Geschäftsstellennetz, Erreichbarkeit, Erinnerungsservice, Angebote wie ärztliche Zweitmeinung, Hotline zur medizinischen Information).

Hervorragende Gesundheitsförderung: Bonussysteme zur individuellen Gesundheitsförderung, Bezuschussung von Kursen.

Hervorragende Zusatzleistungen: Vorsorge wie Hautkrebsprophylaxe, Hilfsmittel wie Seh- und Hörhilfen, Schwanger- und Mutterschaft wie künstliche Befruchtung oder Unterstützungsmaßnahmen wie Haushaltshilfe.

Beste digitale Leistungen: Onlinefiliale, digitale Gesundheitsangebote.

Fotos: IKK Südwest / Peter Kerkrath — IKK Südwest (2) — FOCUS MONEY — inplan-media — LBS Immobilien GmbH

Große Nachfrage nach Immobilien im Saarland hält an

Die Nachfrage nach Mehrfamilienhäusern als Kapitalanlage steigt auch im Saarland.

Gute Nachrichten für Wohnhandwerker-Betriebe: Die LBS Saar hat ihr Dienstleistungsangebot, das über das klassische Bausparen hinausgeht, auch 2017 weiter gefestigt und ausgebaut. Hierzu zählen die Immobilienvermarktung und -vermittlung, aber auch die Bewertung von Immobilien, die Baubegleitung und die Verwaltung von Privat- und Gewerbeimmobilien. Seit dem letzten Jahr werden diese Leistungen abgerundet durch einen PREMIUM-Service, der Kaufinteressenten für Wohnimmobilien auf dem Weg zur eigenen Wunschimmobilie persönlich begleitet.

Die LBS Saar hat 2017 insgesamt 10.143 neue Verträge mit einer Bausparsumme von 658 Millionen Euro abgeschlossen. Die LBS Immobilien GmbH, Tochter der LBS Saar, hat im vergangenen Jahr gemeinsam mit ihren Sparkassenpartnern 804 Immobilienobjekte im Saarland vermittelt. Das Kaufpreisvolumen wurde mit rund 109,5 Millionen Euro auch 2017 weiter gesteigert.

„Aufgrund unseres umfangreichen Leistungsspektrums sind wir am saarländischen Markt sehr erfolgreich. Neben der Vermarktung von Eigentumswohnungen und Einfamilienhäusern werden wir beispielsweise auch dem gestiegenen Bedarf an Gewerbeimmobilien und Wohnungsvermietungen gerecht“, so Markus Ehm, Geschäftsführer der LBS Immobilien GmbH.

Markus Ehm

Insgesamt verhält sich der saarländische Immobilienmarkt adäquat zum übrigen Bundesgebiet: Die Nachfrage nach Immobilien ist ungebrochen, wird aber durch ein geringes Angebot, besonders in den Städten, gebremst. Dies zeigt sich dort insbesondere bei Baugrundstücken und Einfamilienhäusern.

Auch im Saarland werden die Preise weiter ansteigen. Über alle Objektarten hinweg prognostizieren die Experten der LBS einen vier- bis fünfprozentigen Preisanstieg. Einen besonderen Kaufanreiz der Kapitalanlage bieten zunehmend Mehrfamilienhäuser und Eigentumswohnungen, so dass auch in diesem Segment Stückzahlen und Preise steigen werden. ▮

Die Auswirkungen der neuen Datenschutzgrundverordnung sind nicht so drastisch wie man zunächst annimmt.

Neue Datenschutzregeln für Wohnhandwerker

Die neue Datenschutz-Grundverordnung ergänzt und ersetzt ab dem 25. Mai das bisherige Bundesdatenschutzgesetz. Vielfach wird diese Gesetzesänderung stark dramatisiert. Wir haben die wichtigsten Fragen für Wohnhandwerker beantwortet.

Wann muss ein Wohnhandwerker einen Datenschutzbeauftragten benennen?
Wenn im Betrieb ständig mehr als neun Personen mit der automatisierten Verarbeitung von Daten natürlicher Personen befasst sind. Es spielt keine Rolle, ob die betreffenden Personen geringfügig, in Teilzeit oder in Vollzeit beschäftigt sind. Nicht unter „Datenverarbeitung" fällt die bloße Kenntnisnahme von Kundendaten. Wenn Mitarbeiter in der Arbeitsvorbereitung einen Kundenauftrag bearbeiten, der zur Montage eines Schrankes die Kundenadresse enthält, handelt es sich nicht um Datenverarbeitung im Sinne des Gesetzes. Etwas anderes gilt, wenn die gleichen Mitarbeiter, also der Meister in der Arbeitsvorbereitung oder der Leiter der Montage, Zugriff auf die Kundendaten aus der Buchhaltung haben.

Wann darf man Daten überhaupt verarbeiten beziehungsweise nutzen?
Dies ist nur zulässig, wenn eine Einwilligung des Betroffenen vorliegt oder durch eine gesetzliche Vorschrift erlaubt wird. Allerdings muss es sich immer um die Daten einer natürlichen Person handeln. Unternehmensdaten fallen nicht unter die Datenschutz-Grundverordnung!

Wann liegt eine gesetzliche Erlaubnis vor?
Am relevantesten ist sicherlich der gesamte Bereich des Vertragsrechts, also die Anbahnung eines Vertrages und dessen Erfüllung oder sich daran anschließende weitere Werbemaßnahmen. Wirbt man per E-Mail, bedarf es immer der Einwilligung des Vertragspartners, sofern es sich bei diesem um eine natürliche Person handelt. Andere Formen der Direktwerbung sind aber auch dort zulässig.

Welche Anforderungen muss eine Einwilligung erfüllen?
Die Einwilligung darf nicht unter Druck oder Zwang zustande kommen. Es genügt die Textform. Dabei ist der jeweils Einwilligende auf sein jederzeitiges Widerrufsrecht hinzuweisen. Es versteht sich von selbst, dass der Einwilligungsempfänger seine Identität, den Umfang der erhobenen Daten und den Zweck seiner Datenerhebung offenlegen muss. Die Einwilligungserklärung sollte optisch hervorgehoben sein und muss aktiv erfolgen, zum Beispiel durch das Anklicken eines entsprechenden Kästchens auf einer Internetseite. Die spezielle Einwilligung ist jedoch ausdrücklich nicht erforderlich, wenn die Daten des Kunden für die Abwicklung eines Vertrages mit ihm ohnehin erfasst werden!

Was verbirgt sich hinter Auftragsbearbeitung?
Der Begriff ist etwas missverständlich.

Fotos: inplan-media (2)

Es geht nicht um den Auftrag, den der Wohnhandwerker von seinem Kunden erhält. Vielmehr geht es darum, dass ein Wohnhandwerker die Datenverarbeitung durch einen Dienstleister vornehmen lässt, etwa die Lohn- oder Finanzbuchhaltung durch einen Steuerberater. Dann sollte in Textform eine vertragliche Regelung zwischen dem Auftragsverarbeiter (zum Beispiel ein Steuerberater) und dem Wohnhandwerker hinsichtlich des Inhaltes des Auftrags, dessen Dauer und der organisatorischen Zusammenhänge bestehen. Vor allem hat natürlich der betreffende Dienstleister das Datenschutzgeheimnis zu wahren und Weisungen seines Auftraggebers, also des Wohnhandwerkers, gerade auch in dieser Hinsicht Folge zu leisten.

Bei mehr als neun Mitarbeitern muss der Betrieb einen Datenschutzbeauftragten benennen. Werkstattmitarbeiter zählen in der Regel allerdings nicht dazu.

Wie muss sich der Wohnhandwerker gegenüber der natürlichen Person verhalten, von der die Daten kommen?
Der Wohnhandwerker muss auf ein Ersuchen hin Auskunft über die gespeicherten Daten, insbesondere seines Kunden, erteilen. In aller Regel wird es sich um die normalen Kontaktdaten der betreffenden Person handeln: Name, Adresse und Bankverbindung. Vor allem soll auch angegeben werden, wie lange die Daten gespeichert werden. Dies wird vor allem davon abhängig sein, aus welchen anderen Gründen der Wohnhandwerker verpflichtet ist, Daten im Hinblick auf seine Pflichten aus kaufmännischer beziehungsweise steuerlicher Sicht vorzuhalten.

Was hat es mit den sogenannten Dokumentationspflichten auf sich?
Jeder Wohnhandwerker, der personenbezogene Daten verarbeitet, ist verpflichtet, seine sämtlichen Verarbeitungsprozesse im sogenannten Verzeichnis von Verarbeitungstätigkeiten zu dokumentieren. Dieses Verarbeitungsverzeichnis muss genaue Angaben enthalten: zum Betrieb und seiner eventuellen gesetzlichen Vertreter, den Zweck der Verarbeitung, die Unterscheidung von Kategorien verschiedener betroffener Personen (Kunden, Zulieferer, Mitarbeiter und so weiter), Beschreibung der Kategorien personenbezogener Daten (gibt es besonders sensible Daten, etwa von Mitarbeitern), eine Darstellung, an wen die Daten gegebenenfalls weitergegeben werden (zum Beispiel Creditreform), die Fristen für die Löschung von Daten und eine Beschreibung der technischen und organisatorischen Maßnahmen zur Vertraulichkeit, Integrität, Verfügbarkeit und Trennung der Daten verschiedener Personenkategorien. ▮

Mehr Infos:
- www.schreiner.saarland
  Unter Downloads findet sich ein Muster für ein Verarbeitungsverzeichnis.
- www.bfdi.de
- www.datenschutz.saarland.de

Saubere Luft mit System
Fragen Sie den Fachhändler Ihres Vertrauens

Spritzwand E 1616 ,Lacky inkl. Ventilator EX
- Abluftvolumen 5.000 m³/h in Trockenabscheidung
- Zwei klappbare seitliche Leitbleche 800 mm
- Farbnebelabscheidematten leicht nach vorn zu entnehmen und zu reinigen
- Ventilator 1,5 kW betriebsfertig auf Spritzwand montiert

PaintExpo Besuchen Sie uns: Halle 2 Stand 2223

NESTRO®
www.nestro.de/shop

„Wir integrieren Brandschutzelemente in Ihren geplanten Innenausbau“, ist auf der Website der Schreinerei Raphael Haas zu lesen. Bei thyssenkrupp in St. Ingbert ist dies ganz besonders gelungen.

Qualitätssiegel und ganz andere Qualitätsmerkmale

Die Schreinerei Raphael Haas aus Schwalbach-Elm ist der einzige Betrieb im Saarland, der zertifizierte Rauch- und Brandschutztüren nach TSH-Zulassung produziert. Doch bis dahin war es ein weiter Weg, wie der Wohnhandwerker erfahren hat.

Ist bereit, neue Wege zu gehen: Schreinermeister Raphael Haas (57) aus Elm.

Bei der Realisierung der neugestalteten Eingangshalle von thyssenkrupp in St. Ingbert wurde „Moralt LAMINESSE FireSmoke“ verwendet.

Raphael Haas hat die Gunst der Stunde erkannt – und sofort genutzt: Als seine Tochter Kathrin Haas ihr Ingenieursstudium mit einem Master of Arts erfolgreich abgeschlossen hatte, konnte sein Betrieb die nötige Kompetenz im Haus vorweisen, um als einziges Unternehmen aus dem Saarland zertifizierte Brandschutztüren nach TSH-Zulassung zu produzieren. Ein Kraftakt, wie sich herausstellen sollte, sind doch die Anforderungen der Gesellschaft für Systemlösungen des Tischler und Schreinerhandwerks (TSH) sehr hoch und anspruchsvoll.

„Seit 2010 haben wir eine TSH-Zulassung Z-6.20-2073 zur Fertigung von Brand- und Rauchschutz- sowie Schall- und Einbruchschutztüren. Somit ist es uns möglich, vorgenormte Spezialtüren in einen geplanten Innenausbau zu integrieren, mit frei wählbaren Oberflächen oder flächenbündig – der Fantasie von Architekten und Bauherren sind fast keine Grenzen gesetzt“, so der Inhaber der Schreinerei Haas im Schwalbacher Ortsteil Elm. „In der heutigen Zeit muss man bereit sein, neue Wege zu gehen, und man muss auch mal etwas riskieren und auf sein Können vertrauen“, sagt Raphael Haas und legt in aller Ausführlichkeit da, welch‘ enorme Anstrengungen nötig sind, um die detailreichen Anforderungen der TSH-Prüfer zu erfüllen. Da wäre einmal die lückenlose Dokumentationspflicht – von der Prüfung der Objektzeichnung über Produktionslisten, die Wareneingangskontrolle bis hin zum Produktionszeitrahmen, den TSH und TüV bestätigen müssen. Soll heißen: Die TSH legt die Rahmenbedingungen fest, wir als Lizenznehmer müssen diese akribisch einhalten, was wiederum von einem Experten lückenlos überwacht wird. „Das geht so weit“, berichtet Kathrin Haas, „dass wir dem TüV-Prüfer die fertig produzierte Brandschutztür wieder auseinander schrauben müssen, damit dieser im Detail nachprüfen kann, ob wir die vorgegebenen TSH-Richtlinien auch eingehalten haben.“

Um diese „positiven Schikanen“ über sich ergehen zu lassen, müssen nicht nur eine jährliche Gebühr an die TSH gezahlt werden, sondern es gibt auch zweimal im Jahr umfangreiche Schulungen, die nicht nur Zeit, sondern auch wiederum Gebühren kosten. ▶

Fotos: Schreinerei Haas / Yousef A. P. Hakimi (3)

Die Eingangshalle bei thyssenkrupp in St. Ingbert stammte noch aus den 1970er-Jahren. Sie wurde von Grund auf architektonisch erneuert.

INFO Die TSH System GmbH

Gesellschaft für Systemlösungen des Tischler und Schreinerhandwerks mbH, kurz TSH System GmbH, stellt Innungsmitgliedern im Tischler- und Schreinerhandwerk Prüfzeugnisse, Prüfnachweise, Zertifikate und ähnliches gegen eine Lizenzgebühr zur Verfügung.
Sie entwickelt selbst Produkte, lässt diese prüfen und bereitet die Unterlagen für die Lizenznehmer auf. Lizenzangebote gibt es zurzeit in folgenden Bereichen: Brandschutztüren, Rauchschutztüren, Schallschutztüren, klimastabile Türen, Haustüren, handlaufgetragene Treppen, Faltwerktreppen und Bolzentreppen.
Die TSH System GmbH wurde gegründet, um den stetig steigenden gesetzlichen Anforderungen sowie den nationalen und europäischen Normen gerecht zu werden. An Produkte werden immer höhere Anforderungen gestellt, die im Regelfall durch Prüfungen nachzuweisen sind. Diese Entwicklung wird künftig durch europäische Produktnormen vorangetrieben (wie bei Haustüren und Fenstern zu sehen ist). Die Folgen sind eindeutig: Unternehmen des Tischler- und Schreinerhandwerks können bestimmte Produkte mit nachzuweisenden Eigenschaften nur dann selbst herstellen, wenn sie über die notwendigen Prüfzeugnisse oder Zulassungen verfügen. Die TSH System GmbH stellt diese zu sehr günstigen Konditionen zur Verfügung, baut das System aus und entwickelt weiter.
Die TSH System GmbH wurde von 14 Landesfachverbänden des Schreiner- und Tischlerhandwerks beziehungsweise deren Einrichtungen gegründet, unter anderem auch vom Wirtschaftsverband Holz und Kunststoff Saar e. V. Die Leistungen und Angebote der TSH System GmbH können nur von Innungsmitgliedern in Anspruch genommen werden.
Mehr Infos: www.tsh-system.de

▶ Hinzukommen die Überwachungsgebühren. Raphael Haas ist dennoch froh, dass sein Betrieb jetzt diese Spezialanfertigungen anbieten kann, die in vielen öffentlichen Gebäuden, Hotels, Kitas oder Banken zum Einsatz kommen.
Und was war der bisher größte und eindrucksvollste Auftrag in Sachen Brand- und Rauchschutztüren der Schreinerei Raphael Haas? Der Chef und seine Tochter Kathrin müssen kurz überlegen, dann aber ist klar: „Das Design der neu gestalteten Eingangshalle der Firmenniederlassung von thyssenkrupp in St. Ingbert repräsentiert die Innovationskraft und den nachhaltigen Fortschritt eines weltweit tätigen Konzerns. Die Eingangshalle aus den 1970er-Jahren wurde von Grund auf architektonisch überarbeitet. Durch die zurückhaltende Farbgestaltung wird die Wandverkleidung

Kathrin Haas (32)

Fotos: Schreinerei Haas / Yousef A. P. Hakimi (2) — Schreinerei Haas

zum dominanten Gestaltungselement im Raum und überzeugt durch eine sorgfältig ausgearbeitete Durchgängigkeit. Türen und Schrankelemente sind flächenbündig in das Raumkonzept integriert. Um sowohl den gestalterischen als auch den gesetzlichen Vorgaben an Brand- und Rauchschutztüren gerecht zu werden, mussten wir ungewöhnlich Wege gehen, doch wenn man das Ergebnis sieht, haben sich Mühe und Aufwand gelohnt."

Raphael Haas bezeichnet den Ausflug seines Betriebs in die weite Welt der Brand- und Rauchschutztüren einerseits als „sehr spezielle Geschichte", die erst durch eine jahrelange Routine die geforderte Qualität sicher und schnell bringen kann, andererseits ist er froh, diesen Schritt Richtung TSH-Lizensierung gemacht zu haben: „Klar muss man sich heutzutage Nischen suchen, um gegen die Industrie bestehen zu können", so der 57-Jährige, der ankündigt, im kommenden Jahr seinen Betrieb kräftig auszubauen. Wir schaffen neue Strukturen und neue Räume, damit ich den Betrieb Stück für Stück, Schritt für Schritt meinen Kindern Benedikt (22), Raphaela (22) und Kathrin (32) übergeben kann. Wohl dem, der gleich drei Nachfolger aus der eigenen Familie hat – ein Qualitätsmerkmal der ganz anderen Art…

Türen und Schrankelemente sind in der Eingangshalle bei thyssenkrupp in St. Ingbert flächenbündig in das Raumkonzept integriert.

Mehr Infos:
www.schreinerei-haas.de

Das smarte Farbmessgerät für die Hosentasche

Hesse Lignal COATINGS

> Farbton finden in 1 Sekunde
> Zeitersparnis von über 90 %
> Datendank mit ca. 5.000 Farbtönen

Hesse GmbH & Co. KG · Warendorfer Str. 21 · D-59075 Hamm
E-mail: info@hesse-lignal.de · www.hesse-lignal.de

Akzente in Sachen Oberflächen

Jürgen Prediger (rechts, 58) hat Glück, dass sein Sohn Sebastian (29) ebenfalls Schreinermeister geworden ist und so als potentieller Nachfolger in die Firma eingearbeitet werden kann.

„Monsieur Prediger, Bravo!“

Das Familienunternehmen Prediger Treppen in Saarlouis ist auf Massivholztreppen aller Art spezialisiert und schneidet bei der zertifizierten Kundenbewertung regelmäßig mit sehr gut ab. Das spricht sich herum – und bringt Kunden.

Über dem Eingang zum Chefbüro hängt ein kunstvoll gestaltetes Schild aus Holz: „Gott schütze das ehrbare Handwerk“ steht dort zu lesen und trifft so ziemlich den Nagel auf den Kopf. Firmeninhaber Jürgen Prediger hat nämlich alle Hände voll zu tun, das von seinem Vater Karl 1946 gegründete Unternehmen gegen Billigkonkurrenz und unseriöse Mitbewerber am Markt zu verteidigen. Und er tut das mit Geschick und vor allem – mit Qualität. Gerne auch mit Hilfe von Qualitätssiegeln, die den Kunden schon auf der Website verraten, dass hier messbar noch die hohe Kunst des Handwerks praktiziert wird.

Mit Unterstützung eines aussagekräftigen und vertrauenswürdigen Qualitätssiegels namens „Qualität im Handwerk“, kurz qih, wird Kunden und potenziellen Auftraggebern bei der Entscheidung geholfen, wer denn nun der passende Betrieb für die gestellte Aufgabe ist. Angesichts der Vielzahl von Anbietern fällt die richtige Auswahl schließlich oft schwer.

Seit 2007 sind sehr gute Handwerker – wie die Firma Prediger – leicht zu erkennen: Am qih-Qualitätssiegel „Sehr gut – ausgezeichnet vom Kunden“. Dies garantiert: Unternehmen mit dem qih-Siegel gehören zu den besten ihrer Branche – und es handelt sich ausschließlich um Innungsfachbetriebe. Das Besondere am qih-Siegelverfahren: Maßgeblich für die Siegelvergabe sind ausschließlich die Bewertungen der Kunden. Niemand sonst kann Einfluss darauf nehmen. Alle Bewertungen werden von qih-Mitarbeitern ausgewertet – neutral und unabhängig.

Auf das qih-Siegel ist Jürgen Prediger stolz.

Nur Handwerksbetriebe, die von ihren Auftraggebern dauerhaft und permanent mit „sehr gut“ bewertet werden, dürfen das qih-Siegel führen. So wird gewährleistet, dass Unternehmen mit dem qih-Siegel stets höchste Qualitätsmaßstäbe einhalten.

Für Jürgen Prediger und seine 14 Mitarbeiter hat das Siegel große Bedeutung, denn die Kunden kommen zunehmend auf Empfehlung, wie der 58-jährige Schreinermeister aus Saarlouis sagt. „Früher waren Ausstellungen wie die Saarmesse oder die Welt der Familie wichtig für uns, doch mit den Jahren haben solche Messen immer mehr an Bedeutung verloren. Heute kommen unsere Kunden hauptsächlich auf Empfehlung zufriedener Kunden oder über das Internet.“ Die gleiche Erfahrung hat Jürgen Prediger auch in Frankreich gemacht. War etwa die Messepräsenz in Metz noch vor Jahren elementar wichtig für Prediger Treppen, hat man mittlerweile ganz Abstand davon genommen: „Es wurde messbar weniger, am Ende hat es sich gar nicht mehr gelohnt, dorthin zu fahren.“ Sagt einer, der in den vergangenen zehn Jahren bei unseren Nachbarn 300 Treppen gebaut hat.

Jedes dieser rund 300 Fähnchen auf der Frankreich-Karte steht für eine Prediger-Treppe: Rot für eine Treppe im Altbau, Grün für eine im Neubau.

Jürgen Prediger, der mit dem Eintritt seines Sohnes Sebastian (29) in den Betrieb seine Nachfolge sinnvoll geregelt hat, ist stolz darauf, mit seinem inhabergeführten Handwerksbetrieb der Industrie zu trotzen: „Wir sind auf Treppenbau in Massivholzfertigung spezialisiert und können mit individueller Beratung, besserer Qualität und flexibler Detailarbeit gegenüber der mächtigen Konkurrenz punkten.“ Im eindrucksvollen Showroom in Saarlouis ist zu bestaunen, was er meint: Bei Prediger Treppen werden beispielsweise alle Hölzer verzahnt verleimt und nicht einfach nur glatt verklebt, wie bei der Industriekonkurrenz. Das Ergebnis ist eine 3-fach größere Leimfläche und dadurch eine höhere Stabilität und Lebensdauer der Prediger-Treppen. Dazu trägt nicht zuletzt bei, dass Jürgen Prediger auch die Qualitätssicherungs-Standards der TSH System GmbH nutzt, die Innungsmitgliedern im Tischler- und Schreinerhandwerk Prüfzeugnisse, Prüfnachweise und Zertifikate zur Verfügung stellt (siehe auch Text über die Schreinerei Haas ab Seite 8). Das spricht sich eben herum und wird von den Kunden bei qih entsprechend bewertet. Mit jeder Rechnung schickt Jürgen Prediger auch eine Bewertungspostkarte von qih mit, auf der die Kunden ▶

Schreinermeister Ruthard Clasen hat dafür gesorgt, dass Robel Fre aus Eritrea sein „Berufsvorbereitungsjahr“ erfolgreich absolviert. Jetzt beginnt der Flüchtling eine Lehre bei Treppen Prediger.

SPÄNEX
- absaugen
- fördern
- filtern
- brikettieren
- lackieren
- zerkleinern

Qualität für die Zukunft!
www.spaenex.de
☎ 05571 304-0
info@spaenex.de

Fotos: inplan-media (3) — qih Qualität im Handwerk Fördergesellschaft mbH

Für einen Kunden in Merzig hat Prediger Treppen diese monumentale Bogentreppe mit Viertelwendelung frei im Raum konzipiert...

...Weil die Baustelle zwischen dem vierten und fünften Stock liegt, mussten die Teile mit einem Autokran an Ort und Stelle gebracht werden.

▶ ihre Meinung zur geleisteten Arbeit und gebotenen Qualität kundtun können. Mit beeindruckenden 488 dieser Bewertungen ist die Firma Prediger bei qih gelistet. Die Gesamtbewertung des qih-Index: Sehr gut, in Zahlen: 1,05 – besser geht es kaum. Für Jürgen Prediger ist die qih-Geschichte „ein zusätzliches Marketinginstrument", denn die potentiellen Neukunden können zum Beispiel auch einzelne Kommentare wie „Beeindruckend gute Arbeit", „Top Handwerker!" oder „Sehr nettes, kompetentes Team" lesen. Die beste Empfehlung aber hat ein Kunde aus Frankreich abgegeben: „Monsieur Prediger, Bravo!"

Ein großes Lob gebührt dem Chef auch dafür, dass er einem jungen Mann aus Eritrea die Chance gegeben hat, bei der Firma Prediger Treppen ein „Berufsvorbereitungsjahr" zu absolvieren. Der Flüchtling aus dem östlichen Afrika heißt Robel Fre, ist 21 Jahre alt und wird liebevoll von Schreinermeister Ruthard Clasen als „Pate" betreut. Das hat im vergangenen Jahr – trotz aller Verständigungsprobleme wegen der zunächst nicht vorhandenen Deutschkenntnisse – so gut geklappt, dass der junge Mann, den sein Chef als „sehr interessiert, sehr willig und lernbegierig" beschreibt, eine reguläre Ausbildung bei der Firma Prediger absolvieren wird.

Dann wird er auch eines der sehr schönen Belegschafts-T-Shirts von Prediger Treppen tragen dürfen und mit dazu beitragen, dass der kleine Familienbetrieb auch in den kommenden Jahren allerbeste Kundenbewertungen bekommt. Jürgen Prediger jedenfalls freut sich auf seinen neuen Lehrling… ▮

Mehr Infos:

- Karl Prediger Treppen- und Innenausbau GmbH, Geschäftsführer Jürgen Prediger, Industriestraße 13, 66740 Saarlouis, Telefon 06831-2491, E-Mail info@prediger-treppen.de, www.prediger-treppen.de
- www.tsh-system.de
- www.tischler-test.de
- www.qih.de

Neue EGGER-Designberatung für stilsichere Dekorkombis

Die neue, umfassende Designberatung von EGGER zeigt 90 trendorientierte Einsatzmöglichkeiten und regt zu neuen Dekor- und Strukturkombinationen an.

Noch nie war eine Holzwerkstoffkollektion so wertig wie die „EGGER Kollektion Dekorativ 2017 - 2019“. Darin bündelt der Holzwerkstoffspezialist EGGER Dekor- und Oberflächenneuheiten sowie ein erweitertes Produkt- und Serviceangebot für Handel, Handwerk und Architektur.

Größere Farbauswahl, breitere Farbspektren bei Hölzern, ein vielfältigeres Sortiment an Materialnachbildungen sowie neue Oberflächenentwicklungen schaffen unzählige Gestaltungsmöglichkeiten.

Um in dieser Vielfalt Orientierung zu schaffen und Verarbeiter gezielt zu inspirieren, bietet EGGER auf seiner Homepage den neuen Onlineservice der umfassenden Designberatung. Mit der neuen 3D-Strukturvisualisierung des EGGER-Designberaters werden Echtmuster von Holz- und Materialoberflächen jetzt auch auf dem Bildschirm digital erlebbar: Durch Bewegung der Maus oder des mobilen Endgerätes (Smartphone, Tablet) lässt sich das Dekor am Bildschirm bewegen und die Struktur wird sichtbar. Ausgewählte Oberflächen sind auf der EGGER-Website zu finden.

Mehr Infos:
www.egger.com/designberater
www.egger.com/3d

Fotos: Prediger Treppen (2) — EGGER / Heinrich Pranter

Warnung vor Fakefirmen wie „Saubermann“ & Co.

Die Betriebe der Raumausstatter-Innung im Saarland sind gewarnt: Die Polstermafia treibt ihr Unwesen in Südwestdeutschland und droht, den Ruf von seriös arbeitenden Mitgliedsfirmen mit in den Dreck zu ziehen. Der Wohnhandwerker ist der dubiosen Sache nachgegangen.

Horst Boussonville ist sauer. Stinksauer! Die gutgläubige Mutter des Malermeisters aus Saarlouis ist einer unseriös arbeitenden Abzockerbande zum Opfer gefallen, die unter dem grotesk-ironischen Namen „Polsterei Saubermann“ ihr Unwesen in Deutschland treibt und jetzt offenbar auch im Südwesten Fuß fassen möchte.

Im konkreten Fall hat Annemarie Boussonville der „Polsterei Saubermann“ einen Auftrag erteilt, ihre Polstergarnitur neu aufzupolstern. Das Ergebnis ist eine dilettantisch ausgeführte Flickschusterei, wie entsprechende „Beweisfotos“ eindrucksvoll belegen. Horst Boussonville hat dann das einzig Richtige getan, sofort gehandelt und die Verbraucherschutzzentrale informiert. Dort hat man eindeutig-zweideutige Strukturen festgestellt, die nur einen Schluss zulassen:

Diese Beilage der „Polstermanufaktur Ziegler“ stammt aus der Saarbrücker Zeitung vom 4. September 2017. „Unter der angegebenen Adresse ist die Firma allerdings nicht zu finden“, so Landesinnungsmeister Stefan Linke.

unseriöse Methoden, um Betrügereien zu verschleiern. „Bei Betrachtung der Auftragsannahmebestätigung der Polsterei fällt auf, dass hier überhaupt keine Mehrwertsteuer berechnet wird, sodass wir die Frage der möglichen Schwarzarbeit beleuchten möchten. Überhaupt wirkt das gesamte Dokument zweifelhaft, da Angaben – zum Beispiel eine Handelsregisternummer, eine Umsatzsteuernummer und Kontaktmöglichkeiten wie Telefon, Fax und E-Mail – fehlen.“ Horst Boussonville hat also alle Hebel in Bewegung gesetzt, um vielleicht den Gaunern doch noch das Handwerk zu legen, schließlich wurde seine Mutter um 2.500 Euro betrogen.

Doris Clohs, Teamleiterin Handwerksrolle bei der Handwerkskammer des Saarlandes, hat in letzter Zeit mehrere Hinweise von anderen, ähnlich Geschädigten bekommen. Die

Fotos: Scan Saarbrücker Zeitung — Horst Boussonville (2)

Der „Fall Boussonville“ zeigt ganz klar die mangelhafte Qualität, hier offensichtlich unfachgerechte Befestigungen des Bezuges am Holzrahmen. Die Stoffrückseite flattert sichtbar.

Schuldigen zu finden und sie zur Rechenschaft zu ziehen, hält sie aber für äußerst schwierig bis gar unmöglich: „Solche unseriöse Praktiken kennen wir auch in anderen handwerklichen Bereichen. Solche Praktiken ordnungsrechtlich zu verfolgen, ist immer äußerst schwierig. Vor allem auch deshalb: Bis wir die Hinweise und Unterlagen für ein Ordnungswidrigkeitsverfahren vorliegen haben, sind die Firmen schon wieder weg und nicht mehr erreichbar.“

Rechtsanwalt Michael Peter, Geschäftsführer des Wirtschaftsverbandes Holz und Kunststoff Saar, und somit auch zuständig für die seriös organisierten Raumausstatter der Innung, nimmt kein Blatt vor den Mund, wenn er über die jetzt bekannt gewordenen Betrugsfälle spricht: „Wir haben es hier klar mit einer Polstermafia zu tun. Offensichtlich gibt es ein bundesweit abgestimmtes System zur Ab- ▶

INFO Dubiose Postwurfsendungen

Im Einzugsgebiet verschiedener Mitgliedsfirmen sind Postwurfsendungen aufgetaucht, in denen Aufwertungsangebote für Polstermöbel inklusive Restaurierung angeboten werden. Die Flyer weisen weder eine ordnungsgemäße Firmierung auf noch ist eine Internetseite der Firma ersichtlich. Lediglich eine Rabattaktion für Neukunden wird angekündigt. Wir empfehlen allen Mitgliedsbetrieben, ihre Kunden aufzuklären und zu informieren, sodass diese sensibilisiert sind.

Weitere Informationen gibt es auch bei der Geschäftsstelle des Zentralverbandes für Raum und Ausstattung (ZVR), Telefon 0221-99535315.

HOMAG

Klein anfangen. Groß rauskommen.

SANDTEQ W-100 mit Advanced-Paket für den Lackschliff!

Die Baureihe **SANDTEQ W-100 von HOMAG** ist so vielseitig wie ihre Anwender. Mit 5 verfügbaren Maschinenkonfigurationen, die mit viel Erfahrung und Branchen-Know-how auf Ihre Bedingungen und Aufgaben abgestimmt wurden, bietet diese Breitbandschleifmaschine ein optimales Preis-Leistungsverhältnis.

Die Advanced-Pakete der SANDTEQ W-100 bieten:
- frequenzgeregelte Schleifbandgeschwindigkeit
- Bandabblasvorrichtung
- Schleifeinsatz mit eps® System (elektronisch gesteuerter segmentierter Druckbalken)

www.homag.com

YOUR SOLUTION

Raumausstatter, die um ihren Ruf fürchten, sollten Briefe oder E-Mails an ihre Stammkundschaft verschicken.

INFO Das können Raumausstatter tun

Aufgeschreckt sind jetzt vor allem alle seriös arbeitenden Firmen der Raumausstatterbranche – man fürchtet verständlicherweise um den guten Ruf. Deshalb können betroffene Firmen Briefe oder Mails an ihre Stammkundschaft verschicken, die diese warnen und vor Schaden bewahren können. Folgender Inhalt bietet sich an.

Quer durch Deutschland hat es Firmengründungen mit dem Ziel gegeben, schnell an Polsteraufträge zu kommen. Charakteristisch ist den Firmen: Die Firmenanschrift ist oft ohne Inhabernamen, es gibt keine Festnetznummer, keine E-Mail-Adresse, keine Bankverbindung, keine Angabe einer Website. Gewerbeanmeldungen fehlen oder sind dubioser Art und Herkunft, auch eine Steuernummer fehlt. Die Handynummern sind nicht rückverfolgbare Prepaids. An den Adressen befinden sich weder Verkaufsraum noch Werkstatt, es werden immer Hausbesuche vereinbart und Kollektionen bekannter Textilverlage vorgelegt.

Die Geschäftsanbahnungen laufen nach ähnlichen Mustern ab: Die Firmen schalten in den Tageszeitungen drittel- oder halbseitige Anzeigen, die meist sehr erfolgreich sind. Es melden sich ältere, gut situierte Interessenten. Im weiteren Verlauf werden Haustermine vereinbart, zwei Männer tauchen zur Beratung auf und treten bestimmt und drängend den Kunden gegenüber. Einer der Männer versucht, sich in der Wohnung umzuschauen (der Ablauf wurde bei Testkäufen festgestellt). Auf überhöhte Stoffpreisen und Arbeitskosten (in Polizeiberichten wird von „Wucher und Betrug“ gesprochen) werden großzügige Rabatte gewährt.

Gegen eine Anzahlung von 30 bis 50 Prozent werden die Möbel mitgenommen. Es wird versucht, die akquirierten Polsteraufträge bei ortsansässigen Handwerkern fertigen zu lassen. Gelingt dies nicht, werden die Möbel über bestehende Logistikwege gen Osteuropa gekarrt. Nach zwei bis drei Wochen werden die Möbel ausgeliefert. Die gelieferte Handwerksleistung ist nicht immer gut, das gelieferte Polstermaterial entspricht nicht immer dem bestellten.

Wir wenden uns in dieser Form an Sie, um Sie zu informieren und so eventuell vor Schaden zu bewahren.

Die genannten Firmengründungen sind auf schnellen Umsatz und Gewinnmaximierung aus. Nach einigen Monaten ziehen die Personen weiter und gründen 100 Kilometer entfernt eine neue Firma mit einem leicht geänderten Namen. Hinterlassen werden geprellte Kunden und Polsterer, deren Rechnungen nicht bezahlt werden. Die Branche gerät als Ganzes in Misskredit. Den ortsansässigen Raumausstattern und Polsterern werden Umsätze entzogen.

Wir distanzieren uns ganz ausdrücklich von diesen Geschäften. Wir wollen nicht mit diesen moralisch und rechtlich fragwürdigen Praktiken in Verbindung gebracht werden.

▶ zocke bei Polsterarbeiten. Wie wir in Erfahrung gebracht haben, bestehen immer wieder Zusammenhänge mit dem Bereich der Teppichreinigung. Die betreffende Branche zeichnet sich ohnehin durch zahllose unseriöse Anbieter aus. Offenbar soll nun dieses Geschäftsgebaren auch auf den Bereich der Polsterei ausgedehnt werden.“ Peter will sich deshalb für ein abgestimmtes Vorgehen von Innung und Handwerkskammer einsetzen.

Die Vorgehensweise der Betrüger ist immer gleich: Sie buchen erst großflächige Anzeigen oder Beilagen in Zeitungen mit Haushaltsvollabdeckung, etwa bei der Saarbrücker Zeitung oder dem Anzeigenblatt „Die Woch“. Dann melden sich potentielle Kunden – und die offensichtlich wettbewerbswidrigen Aktivitäten nehmen ihren Lauf. So geschehen auch bei einer angeblichen Firma Ziegler. Landesinnungsmeister Stefan Linke wurde aktiv und musste feststellen, dass die mutmaßliche Firma unter der angegebenen Adresse nicht zu finden ist. „Die Telefonnummer stimmt aber mit einer Teppichwäscherei an gleicher Adresse überein.“ Weitere Recherchen von Stefan Linke haben ergeben, „dass es sich bei der Firmengruppe um eine Großfamilie im Bereich Teppiche und Teppichwäscherei handelt, die im ganzen Bundesgebiet tätig ist“. Gleiches gilt für die „Polsterei Saubermann“ und die angebliche „Polsterei Jasmin“ – auch hier gibt es keine ordentliche Firmierung, sondern nur Telefonnummern. Auch bei der fiktiven „Firma Miller aus Schifferstadt“ gilt ein ähnlicher Sachverhalt. Der Betrieb ist nur als Annahmestelle für Polstermöbel angemeldet, wirbt aber mit dem bekannten Flyer. Hier ist die Handwerkskammer Pfalz aktiv.

Stefan Linke

Doris Clohs

Fotos: nplan-media — Wirtschaftsverband Holz und Kunststoff Saar — Handwerkskammer des Saarlandes — Scan Saarbrücker Zeitung

Auch Raumausstattermeister Ralf Vowinkel nennt einen äußerst dubiosen Fall: „Ein Kunde von uns, der der Meinung war, wir wären schon in Rente, hat sich bei einer dubiosen Firma eine Eckbank aufpolstern und neu überziehen lassen. Bei der Lieferung forderten die Mitarbeiter einen Barbetrag von 3.500 Euro! Meiner Schätzung nach hätte der Rechnungsbetrag 1.800 bis 2.000 Euro nicht überschreiten dürfen. Als unser Kunde nach der Rechnung fragte, meinte der ‚Kollege', bei so kleinen Beträgen wäre es nicht vorgeschrieben, eine Rechnung auszustellen! Auf Nachhaken unseres Kunden, er bräuchte die Rechnung fürs Finanzamt, fragte der ‚Kollege', wieviel er vom Finanzamt zurückbekäme. Unser Kunde meinte, so etwa 400 Euro, worauf ihm den Betrag bar in die Hand gedrückt wurde."

Die Polizei spricht von Wucher und Betrug, denn die gigantischen Rabatte der Polstermafia basieren auf vollkommen überhöhten Stoffpreisen und Arbeitskosten. Der Flyer der angeblichen „Polstermanufaktur Ziegler" bestätigt das.

Nach Ansicht von Innungsmeister Stefan Linke besteht „die Gefahr, dass die Auftritte in der Manier von Teppichhändlern Schaden für unser Handwerk anrichten, dass Leute über den Tisch gezogen werden und dass Kollegen ihre Arbeit nicht bezahlt bekommen".

Für Malermeister Horst Boussonville mag es nur ein schwacher Trost sein, dass – nicht zuletzt auch wegen seines Hinweises – jetzt alle legalen Hebel in Bewegung gesetzt werden, um der neuen Polstermafia auf die Schliche zu kommen. Die 2.500 Euro, die seine Mutter an die Betrüger gezahlt hat, sind dennoch leider weg.

Mehr Infos:
www.raumausstatter.saarland

Das geltende Arbeitszeitgesetz ist 24 Jahre alt und passt längst nicht mehr zur Arbeits- und Lebensrealität.

Arbeitszeitregelung 1.0 passt nicht mehr zu unserer Lebensrealität 4.0

„Ein modernes Arbeitszeitgesetz" lautete der Titel der Veranstaltung, zu der die Saarländischen Unternehmensverbände – darunter der Wirtschaftsverband Holz und Kunststoff Saar mit seinen Wohnhandwerker-Innungen – Ende Februar ins Saarbrücker VHS-Zentrum eingeladen hatten.

Oswald Bubel, Präsident der Vereinigung der Saarländischen Unternehmensverbände (VSU), bringt es auf den Punkt: „Die Digitalisierung verändert Wirtschaft und Gesellschaft mit hoher Geschwindigkeit. Dabei wandelt sich auch die Art und Weise, wann und wie wir arbeiten, von Grund auf. Das Arbeitszeitgesetz ist 24 Jahre alt, längst passt die Arbeitszeitregelung 1.0 nicht mehr zur Arbeits- und Lebensrealität 4.0. Wer konnte vor 24 Jahren per E-Mail mit Kunden kommunizieren, wer wusste da etwas von vernetzter Produktion? Wir müssen unsere veralteten Arbeitszeitregelungen an die neue Welt der Arbeit und der Gesellschaft anpassen!"

Zum einen bräuchten die Unternehmen – quer durch alle Branchen – eine Flexibilisierung der Arbeitszeit. Insbesondere die Begrenzung der täglichen Arbeitszeit auf maximal zehn Stunden sei nicht mehr zeitgemäß. Gleichzeitig betonte Bubel: „Unser Ziel ist aber keine Erhöhung des Arbeitszeitvolumens. Wir fordern vielmehr eine Gesetzesänderung zu mehr Flexibilität. Der Rahmen der EU-Richtlinie sollte ausgeschöpft werden – weg von einer täglichen hin zu einer wöchentlichen Höchstarbeitszeit von maximal 48 Stunden im Durchschnitt. Zudem müssen wir zu einer flexiblen Gestaltung der 11-stündigen täglichen Ruhezeit kommen. Es muss möglich sein, auch nach Dienstschluss noch eine kurze Nachricht an einen Kollegen zu schicken, ohne dass die elfstündige Ruhezeit wieder von vorne zu laufen beginnt."

VSU-Präsident Oswald Bubel sieht die Regelungen des Arbeitszeitgesetzes für Wohnhandwerker als zu starr.

Bubel betonte, dass die Wirtschaft mehr Spielraum brauche, vor allem weil ihre Kunden mehr Individualität und Schnelligkeit einforderten. Gleichzeitig komme eine Neureglung auch den Beschäftigten zugute, weil sie mehr Spielraum schaffe für die bessere Vereinbarkeit von Familie und Beruf.

Gerade auch für Wohnhandwerker sind die Regelungen des Arbeitszeitgesetzes oft zu starr. Sie gestalten repräsentative Verkaufsräume oder moderne Arztpraxen. Sie renovieren Schulen und andere öffentliche Einrichtungen,

Fotos: nplan-media — Markus Lutz

oftmals außerhalb der Geschäftszeiten der gewerblichen Kunden und Behörden. Damit verbunden sind ständig wechselnde Einsatzorte, weite Entfernungen und Termindruck bei kurzen Fertigungs- und Montagezeiten oder Verzögerungen bei Vorarbeiten anderer Gewerke. Dennoch muss der neue Kindergarten pünktlich eröffnen! Oder es steht der Umzugstermin fest und es herrscht wenig Verständnis, wenn die neue Küche nicht genutzt werden kann. Der Termin zur Neueröffnung wurde mit hohem Werbebudget angekündigt – ein großer Prestigeverlust, wenn in den Hotelzimmern die Gardinen fehlen oder das Parkett im neuen Laden nicht gelegt ist.

In der Praxis müssen Wohnhandwerker daher die gesetzlich geregelten täglichen Arbeitszeiten oft überschreiten. Häufig erzwungenermaßen, um auf Entwicklungen in der Projektphase zu reagieren. Gerade die Mitarbeiter können nicht nachvollziehen, warum Montagen nicht sofort fertiggestellt werden können und stattdessen am nächsten Tag für kleine Restarbeiten nochmals stundenlange Fahrzeiten in Kauf genommen werden müssen. Parkplatzsuche und Unfallgefahr stellen dabei eine weit höhere Belastung dar als eine minimal verlängerte Tagesarbeitszeit.

An der abschließenden Podiumsdiskussion nahm auch der neue saarländische Finanzminister Peter Strobel, zu diesem Zeitpunkt noch „einfacher" Landtagsabgeordneter, als Vertreter des Mittelstandes, teil. „Eine gesetzliche Wochenarbeitszeit beschwört noch keinen Ausbeutungstatbestand herauf." Er schreibe auch mal abends um 10 Uhr eine E-Mail an seine Mitarbeiter, damit er ein bestimmtes Thema aus dem Kopf bekomme. Er erwarte keine sofortige Antwort, es gehe nur darum, dass der Mitarbeiter am nächsten Morgen seinen Anweisungen nachkomme. „Wenn der Mitarbeiter dennoch gleich antwortet, handelt es sich um eine normale menschliche Reaktion und – bei Betrachtung mit dem gesunden Menschenverstand – nicht um eine Arbeitsaufnahme und damit um eine Unterbrechung der gesetzlich vorgeschriebenen Ruhezeit."

INFO Das aktuelle Arbeitszeitgesetz

Das Arbeitszeitgesetz vom 6. Juni 1994 ist seit seiner Veröffentlichung im Wesentlichen unverändert geblieben. Es gilt für alle Arbeitnehmer mit Ausnahme der leitenden Angestellten und dient deren Sicherheit und Gesundheitsschutz. Als Arbeitszeit gilt demnach der Zeitraum vom Beginn bis zum Ende der Arbeit. Ruhepausen werden dabei nicht mitgerechnet. Bei ihnen handelt es sich um im Voraus festgelegte Zeiten der Arbeitsunterbrechung von bestimmter Dauer ohne Arbeitspflicht. Zu unterscheiden ist davon die Ruhezeit. Das ist die Zeit zwischen Ende der Arbeit und deren Wiederaufnahme.

Das Gesetz sieht eine Staffelung, je nach Dauer der Arbeitszeit, für die Ruhepausen vor. Bis sechs Stunden Dauer der Arbeitszeit ist keine Pause vorzusehen, darüber hinaus bei bis zu 9 Stunden ist eine Ruhepause von 30 Minuten einzuplanen, bei mehr als neun Stunden sind es 45 Minuten. Eine Ruhepause muss allerdings mindestens 15 Minuten lang sein.

Verpflichtend vorgesehen ist eine ununterbrochene Ruhezeit von elf Stunden nach Beendigung der täglichen Arbeitszeit bis zur Wiederaufnahme der Arbeit. Die Ruhezeit beginnt mit dem Verlassen des Betriebsgeländes und endet, wenn das Betriebsgelände wieder erreicht wird. Damit ist klargestellt, dass Wegezeiten zur Ruhezeit gehören. Sie kann auch mit einem arbeitsfreien Tag zusammenfallen. Das Arbeitszeitgesetz orientiert sich im Gegensatz zur zugrunde liegenden EU-Arbeitszeitrichtlinie an der täglichen Arbeitszeit von Montag bis Samstag, also an Werktagen, von acht Stunden. Eine Verlängerung bis auf zehn Stunden werktäglich ist möglich, wenn binnen sechs Kalendermonaten (oder 24 Kalenderwochen) der Durchschnitt von acht Stunden werktäglich nicht überschritten wird.

Bereitschaftsdienst versteht sich als eine Tätigkeit, bei der der Arbeitnehmer an einer vom Arbeitgeber vorgegebenen Stelle anwesend sein muss, um unverzüglich seine Arbeit aufzunehmen, wenn er gerufen wird. Davon zu unterscheiden ist die sogenannte Rufbereitschaft. Hier hält sich der Arbeitnehmer an einem Ort seiner Wahl bereit, um die Arbeit aufzunehmen. Da Bereitschaftsdienst für den Arbeitnehmer eine geringere Belastung darstellt als die normale Arbeitszeit, kann aufgrund eines Tarifvertrages von der werktäglichen Arbeitszeit von acht beziehungsweise zehn Stunden abgewichen und die sonst vereinbarte Vergütung unterschritten werden.

Im Wohnhandwerk ist Bereitschaftsdienst weitestgehend unbekannt. Daher gibt es auch keine tarifvertragliche Regelung in diesem Punkt. Anders sieht das schon bei Rufbereitschaft aus, gerade auch bei Bestattern. Auch hierzu gibt es keine tarifvertragliche Vereinbarung. Insoweit empfiehlt sich eine arbeitsvertragliche schriftliche Regelung über den Umfang der Rufbereitschaft und deren Vergütung. In Betracht kommt hier vor allem eine Pauschalierung für die Zeiten der Rufbereitschaft.

Wir schaffen Lösungen für Sie!

- umfangreiches Angebot an Sandstein, Kalkstein, Granit, Schiefer etc.
- 5-Achs-CNC-Säge für Platten- und Massivarbeiten
- Serienproduktion und individuelle Lösungen auf Maß
- kurze Lieferzeiten bei vorrätigem Material
- einfache Auftragsabwicklung

Markus Glöckner Natursteine • Schachenweg 11 • 66540 Neunkirchen-Hangard
Telefon 06821-52580 • Fax 06821-58047 • E-Mail info@natursteine-gloeckner.de

Die diesjährige Projektarbeit der Meisterschule bestand in der Ausstattung eines Gästezimmers in einem Biker- und Hikergasthof. Im Theorieunterricht wurde es vollständig geplant und gezeichnet. Die angehenden Meisterschüler hatten dann in der Lehrwertstatt in Von der Heydt die Möglichkeit, jeweils eines der Möbelstücke innerhalb von 40 Stunden zu fertigen.

Wenn Meisterschüler Bikerzimmer bauen

Die Projektarbeit der Meisterschulklasse 2017/18 hatte es in sich: Geplant und gebaut wurde ein Gästezimmer für Motorradfans.

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

Bei der Umsetzung der diesjährigen Projektaufgabe wurden alle technischen Möglichkeiten genutzt. Der Gegenstand des 40-Stunden-Projektes für die Meisterschüler bestand in der Ausstattung eines Gästezimmers in einem Biker- und Hikergasthof. Dieses Zimmer wurde im Theorieunterricht vollständig geplant und gezeichnet. Exemplarisch wurde eines der benötigten Möbel für das Zimmer herausgegriffen und der weiteren Kalkulation unterzogen und dann auch innerhalb von 40 Stunden in der Lehrwerkstatt in Von der Heydt gefertigt. Zur Auswahl standen ein Badmöbel, eine Kommode, ein Taschenleerer, ein Nachttisch oder eine Kombination aus allen oder mehreren dieser Möbeltypen. Idealerweise sollten in die Möbel Lademöglichkeiten für Smartphone und Laptop integriert werden. So entstanden neun Kleinmöbel in verschiedenen Konstruktionen, Oberflächen und unter Anwendung unterschiedlicher Fertigungstechniken – jeweils gestalterisch orientiert am Thema Biker-Gästezimmer.

Im Einzelnen fertigte Daniel Stoetzer einen Nachttisch in Stollenbauweise, Sven Steinmann einen Taschenleerer in Plattenbauweise, Joel Krieger eine hängende Garderobe aus geölter Esche, Felix Ritter einen Nachttisch in Plattenbauweise, Sebastian Kaprolat eine angeschrägte Nachttischleiter, Tilmann Scharf eine formverleimte Garderobe, Philipp Kleinbauer eine hängende Garderobe, Marc-Thomas Frank eine Garderobe aus schwarz lackierter MDF-Platte und Simon Oberbillig einen hängenden formverleimten Taschenleerer. ▮

Fotos: Wirtschaftsverband Holz und Kunststoff Saar (4) — IKK Südwest

Gesundheitstag der Schreinerinnung am 15. Mai in Von der Heydt

Die dritte Auflage des Gesundheitstages der Schreinerinnung findet erneut in der Schreinerlehrwerkstatt in Saarbrücken-Von der Heydt statt. Partner der Veranstaltung am Dienstag, 15. Mai von 8 bis 17 Uhr, sind erneut die IKK Südwest mit ihrem Gesundheitsteam, die Berufsgenossenschaft Holz Metall, das Werksarztzentrum Saarland mit Dr. Volker Christmann und der Sicherheitsbeauftragte der Innung, Klaus Klöppel.

Die Veranstaltung steht allen Innungsmitgliedern und deren Mitarbeitern nach vorhergehender Anmeldung offen. Besondere Attraktivität gewinnt die Veranstaltung durch die an diesem Tag angebotenen Vorsorgeuntersuchungen (Gehörstests nach der Untersuchungsregel G 20). Für Mitgliedsbetriebe der Schreinerinnung und deren Mitarbeiter kostet der Gehörtest zehn Euro pro Person. Voraussetzung: Das Unternehmen hat sich zum arbeitsmedizinischen und sicherheitstechnischen Betreuungssystem der Schreinerinnung angemeldet und Beiträge gezahlt.

Die IKK Südwest bietet weitere orientierende Untersuchungen wie den bekannten Rückencheck oder den „Fit Check Herz-Kreislauf“ an. Ein Höhepunkt der Veranstaltung wird der Bewegungsparcour sein, den die Physiotherapeutin Sandra Glock durchführt. Hier hat sich die IKK etwas Besonderes überlegt, um die Beweglichkeit und mentale Fitness zu testen.

Gehörtest: Schreinermeister Rolf Bickelmann geht mit gutem Beispiel voran.

Zweimal sechzig

Peter Schneider (im Bild links) und Thomas Dahlem, beide langjährige Vorstandsmitglieder des Wirtschaftsverbandes Holz und Kunststoff Saar, wurden im Januar (Schneider) und März 60.

Schreiner- und Bestattermeister Peter Schneider hat wie kein anderer die Fachgruppe der Bestatter seit deren Gründung im Jahr 1998 geprägt, ob als Vorsitzender der Prüfungsausschüsse (zum fachgeprüften Bestatter und Bestattermeister) oder seit 2014 als Fachgruppenvorsitzender.

Diplom-Holzingenieur Thomas Dahlem findet neben der anspruchsvollen Leitung einer 30-Mann-Schreinerei – gemeinsam mit seinem Bruder Stefan – noch Zeit, als Verhandlungsführer Tarifverträge für den Verband mit der IG Metall auszuhandeln. Dieses Amt übt Thomas Dahlem nunmehr seit Mai 2001 aus und nimmt in dieser Funktion auch an den Sitzungen des Gesamtvorstandes teil. 2017 erhielt er für seine Verdienste um das saarländische Schreinerhandwerk – unter anderem auch als öffentlich bestellter und vereidigter Sachverständiger – die Ehrennadel in Gold.

EPPER
MASCHINEN UND WERKZEUGE FÜR INDUSTRIE & HANDWERK
www.maschinenstore24.de
www.epper-maschinen.de
info@epper-maschinen.de
Epper Hausmesse 20. - 22 April 2018
VORBEIKOMMEN LOHNT SICH !
Erleben Sie diese und weitere Hersteller bei uns vor Ort und freuen Sie sich auf ein informatives Programm.
BIESSE Hebrock MARTIN Perfektion erleben. GANNOmat STRIEBIG
FESTOOL mafell MAYER KUNDIG
CASADEI BOSCH ROBLAND PANHANS OTT
Öffnungszeiten: Freitag 15 Uhr bis 20 Uhr - Samstag 10 Uhr bis 18 Uhr - Sonntag 10 Uhr bis 17 Uhr
Epper GmbH Tel.: +49 (0) 65 61/95 16-0
54634 Bitburg Fax: +49 (0) 65 61/1 24 25
BITBURG

Gespannt hören die Teilnehmer der 19. Südwestdeutschen Bestatterfachtagung im Landhotel Finkenrech den fachlich fundierten Vorträgen der Referenten zu.

Wichtig: Handeln, statt sich dem Wandel auszuliefern

Die (Bestatter-)Welt wird zunehmend komplizierter, weil die Ansprüche stark verändernden Bedürfnissen unterliegen – und sich das Geschäft vergleichsweise rasant verändert. Dies ist die zentrale Erkenntnis der 19. Südwestdeutschen Bestatterfachtagung im Landhotel Finkenrech in Eppelborn-Dirmingen.

Die Veranstaltung routiniert, das Programm vielschichtig, der Zuspruch gut und der Erkenntnisgewinn hoch – so lässt sich ein schon traditionsreicher Branchentreff in seiner 19. Auflage auf den Punkt bringen. Was deshalb lohnt, ist das Suchen und Finden der Wissensessenz, die die fünf Vortragenden ihrem Publikum hinterlassen haben.

Verbandsgeschäftsführer und Gastgeber Michael Peter etwa hat von einer markanten Begebenheit zu berichten, die – wenn sie Schule machen würde – ein gewaltiges Branchenbeben auslösen würde: Im Köllertal hat sich dieser Tage jemand öffentlich damit gebrüstet, die Urne eines Verstorbenen im eigenen Garten stehen zu haben – eine nachweislich illegale Praxis, die zu vielen Nachfragen bei der Verbandsgeschäftsstelle geführt hat. Für Michael Peter ist das ein mit allen Mitteln zu bekämpfendes Unding: „Das dürfen wir keineswegs tolerieren!“

Als Anschauungsunterricht für die Blüten, die etwa der extrem freiheitliche Umgang mit Totenasche – etwa in den USA – treiben kann, hat der ehemaliger Filmkritiker der Saarbrücker Zeitung auch eine groteske Szene aus der Kultfilm-Komödie „The Big Lebowski“ aus dem Jahr 1998 von Ethan und Joel Coen in petto. Dort gibt es eine Szene, in der Hauptdarsteller Jeff Bridges mit John Goodman die Asche ihres verstorbenen Freundes in einer Keksdose deponieren und am Strand in alle Winde verstreuen lassen wollen. Leider stehen diese ungünstig und die beiden bekommen die sterblichen Überreste postwendend als Ascheregen ins Gesicht zurück…

Weit weniger spektakulär und grotesk sind hingegen die Verdienstmöglichkeiten für Bestatter mit dem neuartigen Glaskunst-Kolumbarium in der Alten Trauerhalle auf dem Saarbrücker Hauptfriedhof. Uwe Kunzler, Geschäftsführer der Vereinigten Feuerbestattung Saar (VFS) und damit Eigentümer der formschönen Urnenwand in gut geheiztem Raum, zeigt sehr lukrative Verdienstmöglichkeiten für Bestatter auf, wenn Sie ihren Kunden das neue Glaskunst-Kolumbarium als letzte Ruhestätte empfehlen und/oder sogar die Trauerfeier an Ort und Stelle machen. „Sie können hier mit einer pflegeextensiven Bestattungsart leicht gutes Geld verdienen und ihren Kunden gleichzeitig etwas Außergewöhnliches bieten“, sagt der VFS-Geschäftsführer an die aufmerksam zuhörenden Bestatter im Saal.

Diese werden danach mit deutlich schwerer Kost bedacht, muss doch die nächste Referentin, Natalie Wagner vom Standesamt Lebach, aus ihrer Praxis berichten, dass mittlerweile „fast jeder Totenschein fehlerhaft ausgestellt ist“, was mitunter zu gigantischem bürokratischen Mehraufwand führt, der fast immer auf (Zeit-)Kos-

Fotos: Wirtschaftsverband Holz und Kunststoff Saar (2) — TENEAS Gedenkkultur — PolyGram Filmed Entertainment

Wohl dem (Bestatter), der den Hinterbliebenen ein solch exklusives TENEAS Erinnerungsbuch über das Leben ihres Angehörigen anbietet.

ten des Bestatters als dem beauftragten Dienstleister geht. „Ich fürchte, es geht nicht anders: Sie müssen sich darum kümmern, dass alles ordnungsgemäß ausgefüllt ist. Denn es kann nichts Schlimmeres für Sie geben, als dass wir bei den Angehörigen selbst nachfragen. Da stehen Sie in keinem guten Licht da.“ Auf Nachfrage stellt sich heraus, dass es durchaus nicht unüblich ist, dass der damit verbundene zeitliche Mehraufwand den Hinterbliebenen in Rechnung gestellt werden kann. Summa summarum plädiert die Referentin dafür, frühzeitig dafür Sorge zu tragen, dass der Arzt möglichst keine Fehler beim Ausfüllen des so wichtigen Formulars Totenschein macht. Auch interessant, welch wertvolle Tipps Wagner zum Thema „Probleme des Bestatters bei Beurkundungen und deren Vermeidung“ geben kann. So geht sie neben der Erläuterung von Rechtsgrundlagen auch darauf ein, „welche Unterlagen für die Beurkundung von Sterbefällen seitens des Standesamtes benötigt werden“. An den Reaktionen im Saal lässt sich ablesen, dass hier manche Wissenslücke geschlossen werden konnte.

Natalie Wagner

Danach wird die Brücke zwischen der zunehmenden Digitalisierung des Sterbens und analoger Erinnerungs-Unikate geschlagen. Mit launigen Worten fragt der Saarbrücker Marketingfachmann Volkmar Neumann: „He Alexa, was kostet ein Sarg?“ Der Geschäftsführer der „echtgut markeninszenierung GmbH“ aus Saarbrücken referiert zum Thema „Welchen Herausforderungen und aktuellen technischen Entwicklungen in der Kommunikation muss sich ein Bestattungsinstitut stellen?“. Zusammenfassend lässt sich sagen: Bestatter sollten dringend dafür sorgen, in der zunehmend digital funktionierenden Welt wahrnehmbar zu sein – mindestens durch eine aussagekräftige Website, vor allem aber auch durch sinnmachende und gezielte Social-Media-Aktivitäten. Neumann rät außerdem dringend, die eigene Angebotspalette zu überprüfen und gegebenenfalls zu ergänzen und zu erweitern – beispielsweise mit den neuen Erinnerungsbüchern von TENEAS Gedenkkultur, die Bestatter den Hinterbliebenen als exklusives Angebot anbieten können.

Diesem bewusst analogen Produkt steht zum Ende der Veranstaltung das Digitale entgegen. Daniel Jung, Fachanwalt für Erb- und Steuerrecht von der Kanzlei Halm & Preßer, steht Rede und Antwort zum Thema „Digitaler Nachlass“. Sein Fazit: „Sie sollten gewappnet sein und sich auch um den digitalen Nachlass von Verstorbenen kümmern. Aber bitte: Versuchen Sie sich nicht selbst bei diesem komplexen Thema, sondern beauftragen Sie einen spezialisierten Dienstleister – das ist gut und günstig.“ Stefan Kohl, Inhaber eines Saarbrücker Bestattungshauses,

In „The Big Lebowski“ will John Goodman die Asche seines Freundes im Meer verstreuen. Das geht schief... Mit diesem Beispiel warnt Michael Peter aus gegebenem Anlass vor einer Lockerung der Bestattungsregeln.

kann dem Referenten hier nur beipflichten: „Wir haben das jetzt schon öfter ausprobiert – und ich kann sagen, dass es hervorragend funktioniert.“ Ganz wie diese Veranstaltung in ihrer 19. Auflage. Fortsetzung folgt…

Mehr Infos:
- www.bestatter-saar.de
- www.feuerbestattung-saar.de
- www.echtgut.de
- www.teneas.de
- www.halm-presser.de

GLÜCKWUNSCH

Erich Ohmer, Parkettlegermeister und Betriebsinhaber aus Landau, wird am 24. April 65 Jahre. **Werner Bies**, Schreinermeister und Geschäftsführer der Bies GmbH in Merzig, feiert am 1. Mai seinen 85. Geburtstag. **Patrick Sander**, Schreinermeister und Geschäftsführer der Sander Interieur GmbH in Saarbrücken sowie Vorstandsmitglied des Wirtschaftsverbandes Holz und Kunststoff Saar, wird am 7. Mai 50 Jahre. Seinen 70. Geburtstag feiert Schreinermeister **Erwin Niklas** aus Illingen-Hüttigweiler am 8. Mai. Schreinermeister **Lars Thiry**, Geschäftsführer der Bernhard Thiery & Sohn GmbH in Nalbach, wird am 10. Mai 50 Jahre. Am 22. Mai feiert **Monika Dalheimer**, Geschäftsführerin der Zeiher GmbH in Klarenthal, ihren 50. Geburtstag. Schreinermeister **Markus Hoffmann** aus Schmelz wird am 28. Mai 55 Jahre. Seinen 50. Geburtstag feiert **Anton Mesmer**, Geschäftsführer der Anton Mesmer GmbH in Lebach, am 28. Mai. **Robert Schiff**, Schreinermeister aus Wadgassen, wird am 2. Juni, 60 Jahre. **Bernd Feld**, Schreiner- und Bestattermeister aus Düppenweiler, wird am 3. Juni 55 Jahre. Seinen 75. Geburtstag feiert Schreinermeister **Hans Manderscheid** aus Homburg am 9. Juni. Am 12. Juni feiert Schreiner- und Bestattermeister **Erik Selzer** aus Beckingen-Reimsbach seinen 50. Geburtstag. Betriebsinhaber **Peter König** aus Dillingen wird am 13. Juni 55 Jahre.

Monika Dalheimer

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.

Nachfolger gesucht. Für unsere Schreinerei in Saarlouis suchen wir einen Nachfolger zur Vermietung. Gründung 1949, 900 qm Werkstatt, Büro und Ausstellungsraum, dazu 270 qm Lager, 9 Mitarbeiter, Übergabe Ende 2019, Einarbeitung durch Inhaber. Telefon 06831-84346, E-Mail mail@schreinerei-ney.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

HÖCKER POLYTECHNIK GmbH
Borgloher Straße 1 ▪ 49176 Hilter a.T.W.
Fon **05409 405 0** ▪ ✉ info@hpt.net
www.hoecker-polytechnik.de

NEU IM VERBAND

Als neue Mitglieder im Wirtschaftsverband Holz und Kunststoff Saar begrüßen wir die **Firma Silke Wirtz Bestattungen & Vorsorgeberatung** aus St. Ingbert, die **C. Köhl GmbH** aus Saarbrücken und **Alonia Bestattungen Petra Maier** aus Kettwig bei Koblenz. Als neues Mitglied in der Innung Parkett- und Fußbodentechnik Pfalz-Rheinhessen-Saarland begrüßen wir die **Firma Parkett- und Bodenleger Geis** aus Neustadt.

MARTIN PETRI
Bau- und Möbelschreinerei

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

PARTNER

Mitglieder im Förderkreis der Parkettleger

BAUWERK® Parkett
Bauwerk Parkett GmbH
Industriestraße 8
D-72411 Bodelshausen
Telefon 07471-700194
E-Mail gerhard.rahm@bauwerk.com

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

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

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

Fachhandel PARKETT August Denner GmbH
August Denner GmbH
Parkettfachhandel
An der Hofweide 4
D-67346 Speyer
Telefon 06232-42912
www.denner24.de

G² GUNREBEN
Georg Gunreben GmbH & Co. KG, Parkett seit 1895
Pointstraße 1-3
D-96129 Strullendorf
Telefon 09543-4480
www.gunreben.de

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

Foto: Wirtschaftsverband Holz und Kunststoff Saar

PARTNER

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

Otto Adam GmbH
Sargfabrik
Michelbacher Straße 2
D-55471 Wüschheim
Telefon 06761-4204
E-Mail adam-sarg@t-online.de

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

Harig & Jochum GmbH
Versicherungsmaklerbüro
Ernst-Abbe-Straße 1
D-66115 Saarbrücken
Telefon 0681-9475470
E-Mail info@harig-makler.de

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

Irsch & Partner
Sarghandel
Sandbergstraße 27
D-66740 Saarlouis
Telefon 06831-61125
E-Mail fkrewer@t-online.de

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

Vereinigte Feuerbestattung
Saar GmbH, Krematorium
Hohenzollernstraße 10
D-66333 Völklingen
Telefon 06898-150707
www.feuerbestattung-saar.de

Videre-Alsfasser
Holzgroßhandel
Hungerthalstraße 21
D-66606 St. Wendel
Telefon 06854-900910
www.alsfasser.de

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

Hees + Peters GmbH
Tradition aus Trier
Metternichstraße 4
D-54292 Trier
Telefon 0651-2090710
www.heesundpeters.com

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

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

Remmers GmbH
Bernhard-Remmers-Str. 13
D-49624 Löningen
Telefon 05432-83181
E-Mail info@remmers.de
www.remmers.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

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

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

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

Förderung der Meistervorbereitung für das Tischlerhandwerk

Bei der Finanzierung der Fortbildung zum Meister kann man auf die finanzielle Unterstützung von Bund und Ländern bauen. Das „Meister-BAföG“ bietet eine individuelle Förderung. Hiernach werden die Lehrgangs- und Prüfungsgebühren mit 40 Prozent bezuschusst.
Bei bestandener Prüfung werden weitere 40 Prozent erstattet, sodass bei erfolgreicher Absolvierung der Meisterausbildung nur 20 Prozent der Gebühren anfallen.
Darüber hinaus wird auch das Meisterprüfungsstück mit 40 Prozent bezuschusst. Mit dem sogenannten „Meisterbonus“ will das Saarland die Bereitschaft, sich zum Meister fortzubilden, zusätzlich unterstützen. Geplant ist, dass die Fortbildung zum Meister an der Saarländischen Meister und Technikerschule gebührenfrei ist. Auch Zuschüsse für den Unterhaltsbedarf sind bis zu 50 Prozent möglich.

Mehr Infos:
www.aufstiegs-bafoeg.de
Hier findet sich unter anderem eine Liste der zuständigen Förderämter.

Bestattermeister Peter Schneider liebt an seinem seit der Kindheit geliebten Billardsport besonders die Ruhe.

Nach der Einäscherung zur Einband-Partie

Bestattermeister Peter Schneider aus Saarbrücken-Burbach hat ein faszinierendes Hobby – er spielt zum Ausgleich Billard, und das auf hohem Niveau. Training? Täglich!

Peter Schneider hat einen schwierigen, schweren und emotional anstrengenden Beruf. Der 60-Jährige ist Bestattermeister in Saarbrücken-Burbach und seit 2014 Vorsitzender der Bestatterfachgruppe in der Fachinnung Holz und Kunststoff Saar. Zum Ausgleich für den fordernden Job spielt der streitbare Funktionär, der kein Blatt vor den Mund nimmt, Billard. Nicht Pool oder Snooker, wie in der Kneipe, sondern „richtiges Billard“, wie Peter Schneider sagt, nämlich Karambol, Cadre, Drei- oder Einband sowie freie Partie.

Für viele seiner Kollegen böhmische Dörfer, für Peter Schneider jedoch eine Leidenschaft, die ihn schon früh ge-

packt hat: „In unserer Verwandtschaft hatte jemand eine Wirtschaft und im Nebenzimmer stand ein Billardtisch. Mir wurden schon die Windeln auf dem Billardtisch gewechselt und so kam es, dass mich das Spiel schon als kleiner Bub fasziniert hat.“ Und seither hat er es weit gebracht – für einen Hobbyspieler wohlgemerkt. „Sechsmal war ich mit der Mannschaft Saarlandmeister, 2015 hat es gar für einen Solotitel in der freien Partie gereicht, letztes Jahr wurde ich Dritter.“ Mit welcher Mannschaft eigentlich? „Ich spiele seit 1972 im Verein, bis 1987 in Burbach und seit 2015 für den BC 1911 Großrosseln. Dazwischen gab es eine längere Pause, in der ich lieber mit meiner Frau Ursula ausgedehnte Wohnwagen-Touren gemacht habe, als das Queue zu schwingen.“

Peter Schneider erzählt, dass es früher in „jedem Kuhkaff“ einen Billardverein gegeben hat, inzwischen aber nur noch neun Vereine mit rund 1.000 Mitgliedern im Saarland aktiv sind und dass die saarländischen Ligen mit französischen Klubs und Vereinen aus der Pfalz „aufgefüllt“ werden musste: „So fahren wir an Wochenendspieltagen auch mal nach Pirmasens, nach Saargemünd oder Kleinrosseln, aber das ist okay.“ Warum der Aktivenschwund? „Die jungen Leute scheuen nicht zuletzt vor dem Trainingspensum zurück, das man leisten muss, wenn man diesen Sport ernsthaft betreiben möchte.“

Peter Schneider trainiert täglich bis zu zwei Stunden und fährt deshalb auch jeden Tag nach Feierabend Richtung Großrosseln, weil für ihn nur dort im Vereinsheim die Bedingungen herrschen, die es braucht: „Unsere Tische sind auf eine Betriebstemperatur von rund 32 Grad geheizt, das muss so sein, damit die Kugel richtig rollt.“

Seit dem frühen Tod seiner Frau Ursula, mit der er früher – sommers wie winters – so viel in Sachen Wohnwagen-Reisen unterwegs war, hat es ihn wieder an den (Billard-)Tisch gezogen. Hier kann er abschalten, vergessen und neue Kraft tanken. Überhaupt hat er die Fähigkeit, den Bestatteralltag schnell vergessen zu lassen – sehr wichtig in diesem Beruf.

Neben den eigenen Spielen und dem vielen Training haben er und seine Billardfreunde immer mal wieder Lust auf Weiterbildung. Und wo könnte diese besser und unterhaltsamer sein als beim amtierenden Deutschen Meister: „Die Spiele des BC Elversberg sind immer richtig gut, da kann man immer noch was lernen, mal ganz abgesehen davon, dass es auch richtig Spaß macht, den Profis über die Schulter zu schauen. Und als die kürzlich Meister wurden, wurde kräftig gefeiert.“

Ein kurzer Ausflug in die (nur für Laien natürlich) böhmischen Dörfer: „Beim Cadre ist der Tisch durch feine Kreidestriche in neun beziehungsweise ▶

Peter Schneider mit einem Teil seiner Auszeichnungen – als mehrfacher Saarlandmeister trainiert er täglich.

glas adolph
Partner der Schreiner
Einzigartig im Saarland:
computerbasierter Glaszuschnitt
Glas Adolph GmbH, Mettlacher Straße 7, 66115 Saarbrücken,
Telefon 0681-99191870, info@glas-adolph.de, www.glas-adolph.de

Fotos: inplan-media — Privat

sechs Felder eingeteilt. Zusätzlich werden am großen Tisch sogenannte Anker eingezeichnet. Innerhalb dieser Flächen gelten gesonderte Regeln. Aber die meistverbreitete und beliebteste Spielart beim Billard ist die freie Partie. Es bedeutet, dass der Spielball den Ball zwei und Ball drei berühren muss und zwar mittels nur eines Anstoßes. Der weitere Sinn dieses Spieles liegt in der Zusammenführung aller drei Bälle nach dem Stoß auf engstem Raum und zu einer Stellung, die das Weiterspielen ermöglicht. Im Billardspiel nennt man diese Vereinigung Systemspiel." Peter Schneider fasst das vermeintlich komplizierte anschaulich zusammen: „Kegel-Billard."

Mag er viel lieber als das weiter verbreitete „Loch-Billard", das Peter Schneider auf seine unnachahmliche Weise „Kneipen- und Krawallsport" nennt. Von seiner Sportart und dem dort besonderen Lauf der Kugeln auf den beheizten Tischen kann er hingegen stundenlang erzählen und schwärmen, etwa von der „Königsdisziplin Einband" oder wie sie im Verein jetzt kürzlich ein neues Turnier in der wettkampffreien Zeit etabliert haben und auch bei der Sponsorensuche recht erfolgreich waren: „Da kommt es schon mal vor, dass ich meine Bestatterkollegen freundlich aber bestimmt um Sponsorengelder bitte – oder auch die IKK Südwest und die Vereinigte Feuerbestattung Saar mit ins Boot hole.

2016 erhält Peter Schneider (rechts) für seine Verdienste um das saarländische Bestattergewerbe die Ehrennadel in Gold.

Wohl dem, der ein gutes Netzwerk und einen funktionierenden Betrieb hat, der diese Freiheiten lässt. Peter Schneider hat als Nachfolger längst seinen 36-jährigen Sohn Florian als Geschäftsführer im Bestattungsinstitut Peter Schneider etabliert, dort arbeitet auch seine Schwiegertochter mit. Insgesamt hat der Betrieb fünf Festangestellte – in Voll- und Teilzeit. Kurioserweise ist außer Peter Schneider niemand in der Familie billardaffin. Bleibt die Hoffnung, dass der Opa seinem Enkel Yanick (7) aufs rechte Pferd helfen kann…

Weitere Infos: www.bc1911.jimdo.com

REGISTER

PERSONEN

Bickelmann, Rolf ... 23
Bies, Werner ... 26
Blasius, Elmar ... 3
Boussonville, Annemarie ... 16, 19
Boussonville, Horst ... 16, 19
Bridges, Jeff ... 24
Bubel, Oswald ... 20
Christmann, Volker ... 23
Clasen, Ruthard ... 13, 14
Clohs, Doris ... 16, 18
Coen, Ethan ... 24
Coen, Joel ... 24
Dahlem, Thomas ... 23
Dalheimer, Monika ... 26
Ehm, Markus ... 5
Engehausen, Roland ... 4
Feld, Bernd ... 26
Frank, Marc-Thomas ... 22
Fre, Robel ... 13, 14
Glock, Sandra ... 23
Goodman, John ... 24, 25
Haas, Kathrin ... 9, 10, 11
Haas, Raphael ... 1, 8, 9, 10, 11
Hansjosten, Frank ... 3
Hees, Eugen † ... 3
Hodapp, Karl Friedrich ... 30
Hoffmann, Markus ... 26
Jung, Daniel ... 25
Kaprolat, Sebastian ... 22
Kleinbauer, Philipp ... 22
Klöppel, Klaus ... 23
Kohl, Stefan ... 25
König, Peter ... 26
Krieger, Joel ... 22
Kunzler, Uwe ... 24
Linke, Stefan ... 1, 18, 19
Loth, Jörg ... 4
Manderscheid, Hans ... 26
Mesmer, Anton ... 26
Michels, Franz-Josef † ... 3
Neumann, Volkmar ... 25
Niklas, Erwin ... 26
Oberbillig, Simon ... 22
Ohmer, Erich ... 26
Peters, Heinz † ... 3
Peter, Michael ... 3, 17, 18, 24, 25
Prediger, Jürgen ... 1, 12, 13, 14
Prediger, Karl † ... 12
Prediger, Sebastian ... 12, 13
Ritter, Felix ... 22
Sander, Patrick ... 26
Scharf, Tilmann ... 22
Schiff, Robert ... 26
Schneider, Florian ... 30
Schneider, Peter ... 23, 28, 29, 30
Schneider, Ursula † ... 29
Selzer, Erik ... 26
Steinmann, Sven ... 22
Stoetzer, Daniel ... 22
Strobel, Peter ... 20
Thiry, Lars ... 26
Vowinkel, Ralf ... 19
Wagner, Natalie ... 24, 25

UNTERNEHMEN

Adam, Wüschheim ... 27
Alonia, Kettwig ... 26
Andres & Massmann, Blankenrath ... 27
Autowelt, Saarbrücken ... 32
Bauwerk, Bodelshausen ... 26
Becher, Blieskastel ... 27
Beger-Seidler, Grünstadt ... 26
Bies, Merzig ... 26
Bona, Limburg ... 26
Bostik, Borgholzhausen ... 26
CWS-boco, Dreieich ... 15
Dahlem, Kleinblittersdorf ... 23
Denner, Speyer ... 26
echtgut, Saarbrücken ... 25
EGGER, Brilon ... 15, 27
Epper, Bitburg ... 23, 26, 27
Geis, Neustadt ... 26
Glas Adolph, Saarbrücken ... 29
Glöckner, Neunkirchen ... 21
Gunreben, Strullendorf ... 26
Haas, Schwalbach ... 1, 8, 9, 10, 11
Halm & Preßer, Saarbrücken ... 25
Harig & Jochum, Saarbrücken ... 27
HEES + PETERS, Trier ... 3, 27
Henkes, Tholey ... 9, 26, 27
Hesse, Hamm ... 11, 27
HÖCKER, Hilter ... 26
HOMAG, Schopfloch ... 17, 27
IKK Südwest, Saarbrücken ... 2, 4, 23, 27
Irsch & Partner, Saarlouis ... 27
Klaus, Saarbrücken ... 27
Köhl, Saarbrücken ... 26
LBS, Saarbrücken ... 5
Leyendecker, Trier ... 27, 31
Mesmer, Lebach ... 26
NESTRO, Schkölen ... 7
Ney, Saarlouis ... 26
OPO, Villingen-Schwenningen ... 27
Petri, Saarbrücken ... 26
Prediger, Saarlouis ... 1, 12, 13, 14
Remmers, Löningen ... 27
Saarländischer Sargvertrieb ... 27
Sander, Saarbrücken ... 26
Schneider, Saarbrücken ... 28, 29, 30
Schuko, Kirchberg ... 5
SPÄNEX, Uslar ... 13
Sparkassenverband Saar ... 19
Thiery, Nalbach ... 26
thyssenkrupp, St. Ingbert ... 8, 9, 10, 11
TSH, München ... 1, 8, 9, 10, 14
Vereinigte Feuerbestattung Saar ... 24, 27
Videre-Alsfasser, St. Wendel ... 27
Wickert, Landau ... 25
Wirtz, St. Ingbert ... 26
Würth, Saarbrücken ... 27
Zeiher, Saarbrücken ... 26

Die nächste Ausgabe erscheint am 15.06.2018

Wohnhandwerker

www.wohnhandwerker.de
Telefon 0681-991810, Fax 0681-9918131, E-Mail info@wohnhandwerker.de

Verlag: Schreinerservice Saar GmbH,
Von der Heydt, Anlage 45-49, 66115 Saarbrücken

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

Herausgeber: Wirtschaftsverband Holz und Kunststoff Saar e. V.

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

E-Mail der Redaktion: wohnhandwerker@inplan-media.de

E-Mail für Anzeigendaten: anzeigen@inplan-media.de

Abonnement und Einzelverkauf: Der Wohnhandwerker kostet im Jahresabonnement mit 6 Ausgaben im Inland frei Haus 18 Euro inklusive 7 Prozent Mehrwertsteuer. Auslandsabonnements auf Anfrage. Der Wohnhandwerker erscheint sechsmal pro Jahr. Der Einzelverkaufspreis beträgt 3,50 Euro.

Foto: Wirtschaftsverband Holz und Kunststoff Saar

ENTDECKEN SIE DIE VIELFALT **UNSERES SORTIMENTS**

» PLATTENWERKSTOFFE
1.800 verschiedene Holzwerkstoffplatten | Komplette EGGER-Kollektion | Spanplatten roh, beschichtet, furniert | Leimholz | MDF, HDF | innovative Produkte | Schichtstoff-Verbundplatten | Mehrschichtplatten | Designplatten

» HOLZZUSCHNITT
Zuschnitt aller Holzwerkstoffe auf Maß | Verpressung von Verbundelementen | Kantenumleimung | Sonderzuschnitte

» BAUELEMENTE
über 600 Innentüren ausgestellt | Schallschutztüren | Designtüren | Stiltüren | Brandschutztüren | Schiebetüren | Einbruchschutztüren | Haustürrohlinge

» SCHNITTHOLZ & HOLZBAU
FSC- und PEFC-zertifizierte Hölzer | Laubhölzer | Nadelhölzer | Exotenholz | Kanteln | Fassadengestaltung aus Holz und Compact-Platten | Profilhölzer | Konstruktionshölzer | natürliche Dämmstoffe

» BODENVIELFALT & WANDGESTALTUNG
über 800 Fußböden ausgestellt | Fertigparkett | Laminat | Massivholzdielen | Designboden | Paneele

» TERRASSENDIELEN & GARTENGESTALTUNGSELEMENTE
mehr als 20 verschiedene Terrassendielen (z. B. Bangkirai, Ipé, WPC, u. a.) | Sichtschutzelemente und Zäune | Spielgeräte | Carports & Gartenhäuser

24 h *für Sie da!* **http://shop.leyendecker.de**

» UNSER SERVICE
erstklassige telefonische Erreichbarkeit | Bestellschluss 17.44 Uhr ➟ Lieferung am Folgetag | Lieferavisierung per SMS oder E-Mail | Express-Abholservice | Onlineshop: Bestellung 24/7

Wir sind für Sie da – auch in den **sozialen Netzwerken**

LEYENDECKER
Ihr HolzLand

Öffnungszeiten: Mo.–Fr. 09.00–18.00 Uhr, Sa. 09.00–16.00 Uhr **www.leyendecker.de** Tel +49 (0) 651.82 62-0 · Luxemburger Str. 232 · Trier

TOYOTA

NICHTS IST UNMÖGLICH

ZU ALLEM BEREIT.

Ganz gleich, wie groß Ihr Unternehmen ist, und egal, welche Aufgaben Sie ihm stellen: Der neue PROACE bietet die perfekte Lösung.

Toyota Business Plus

TOYOTA SERVICE LEASING

Inklusive Wartung & Verschleiß mtl.

ab 225 €*

Kraftstoffverbrauch Proace Kastenwagen L1 Comfort 1,6-l-D-4D, 70 KW (95 PS), 5-Gang-Schaltgetriebe, innerorts/außerorts/ kombiniert 6,0/5,2/5,5 l/100 km, CO_2-Emissionen kombiniert 145 g/km. CO_2-Effizienzklasse B.

* Unser Toyota Service-Leasingangebot[1] für den Proace Comfort 1,6-l-D-4D. Leasingsonderzahlung 0,00 €, Vertragslaufzeit 48 Monate, Gesamtlaufleistung 60.000 km, 48 mtl. Raten à 225,00 €, inklusive Technik-Service[1] 0,00 €, zzgl. Überführung + Zulassung 823,53 € netto.

[1] Ein **unverbindliches** Angebot der Toyota Leasing GmbH, Toyota Allee 5, 50858 Köln. Entsprechende Bonität vorausgesetzt. Monatliche Leasingrate inklusive Technik-Service (Wartungen, Verschleißteile und-reparaturen. Alle Angebotspreise verstehen sich **zzgl. MwSt., zzgl. Überführung. Für diese Inklusivleistungen fallen jedoch keine zusätzlichen Kosten an. Dieses Angebot ist nur für Gewerbekunden gültig. Gilt bei Anfrage und Genehmigung bis zum 31.03.2017. Abbildung zeigt Sonderausstattung.**

AUTOWELT GMBH

AUTOWELT GMBH
www.toyotaautowelt.de

66113 Saarbrücken • Lebacher Straße 2 direkt am Ludwigskreisel • Telefon 06 81 / 9 48 84-0
67661 Kaiserslautern-Einsiedlerhof • Im Haderwald 1 • Telefon 06 31 / 35 21-0