

Wohnhandwerker

Magazin des Wirtschaftsverbandes Holz und Kunststoff Saar e. V.

STARK:
Fast drei Viertel
der Betriebe konnten
2022 ihren Umsatz
steigern oder gleich
halten, so das erfreu-
liche Ergebnis der
aktuellen Konjunk-
turumfrage.
Seite 13

Von den Möbelriesen lernen

Ein Blick hinter die Kulissen der Möbelindustrie bringt wertvolle Erkenntnisse für Wohnhandwerker. Volker Irle, Geschäftsführer der Arbeitsgemeinschaft „Die moderne Küche“, sieht einen Trend zu höherwertigen Küchenmöbeln. ab Seite 4

PROJEKT HOLZWEG:

Das Umweltministerium von Petra Berg fördert das pädagogische Konzept „Vom Baum zum Schrank“ in Von der Heydt. Seite 22



BRISANTE THEMEN:

Gesundheitsminister Magnus Jung positioniert sich bei der Bestattertagung am 17. März zu alternativen Bestattungsformen. Seite 25



Ich bin
aktiv

FÜR MEINE GESUNDHEIT

Nutzen Sie unsere
kostenfreien Seminare
und Vorträge. Einfach
QR-Code scannen und
anmelden.



Werden auch Sie aktiv! Wir unterstützen Sie dabei, die Gesundheit Ihrer Mitarbeiter zu fördern und zu erhalten und Betriebliches Gesundheitsmanagement erfolgreich zu etablieren.

Jetzt informieren und profitieren:
www.ikk-jobaktiv.de

ikk
Südwest

JOBaktiv
Gesund arbeiten

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

BEEINDRUCKEND



Aus der aktuellen Ausgabe



10.12.2022

„Wir müssen und werden die Unternehmen an die Hand nehmen“

Großes Wohnhandwerker-Interview mit dem saarländischen Wirtschaftsminister Jürgen Barke zu den Folgen der Energiekrise. Der umtriebige SPD-Politiker...

Weiterlesen



10.12.2022

Wer viel kann, kann viel machen

Tischlermeister Christian Heisel aus Dillingen sieht seine Spezialität darin, dass er eben nicht spezialisiert ist – mit ein paar interessanten...

Weiterlesen

Erfolgreich Seit 2014 erscheint der Wohnhandwerker als Magazin in Print und Online unter www.wohnhandwerker.de – übrigens mit einem Nummern-Ranking bei Google. Grund genug, eine grundlegende Modernisierung des Internetauftritts vorzunehmen. Dort finden sich jetzt auch alle bisherigen Ausgaben sowie unter anderem 127 Beispiele erfolgreicher Wohnhandwerker und deren Arbeiten, die in der Rubrik „Porträts & Projekte“ vorgestellt wurden.

Der Arbeitgeber ist immer der Dumme

Wohnhandwerker hadern gerne mit der Politik. Beispiele gefällig? Der Vaterschaftsurlaub von zehn Arbeitstagen wird kommen. Bundesfamilienministerin Paus will das Vorhaben zwar erst 2024 realisieren, ausgesetzt wird es aber nicht. Die Bundesrepublik ist in der Pflicht, eine entsprechende EU-Vorgabe umzusetzen. Wer soll das bezahlen? Natürlich der Arbeitgeber. Bezeichnenderweise soll die Verpflichtung zum Vaterschaftsurlaub Teil des Mutterschutzgesetzes werden. Man darf gespannt sein, wie mittelständische und kleinere Betriebe entlastet werden. Wird etwa der Anspruch aus der von allen Arbeitgebern entrichteten U2-Umlage, der Mutterschutz-Umlage, auch auf Väter (halt – hätte ich doch beinahe die politische Korrektheit verletzt: auf

Zweitmütter) ausgedehnt? Ein anderes Beispiel ist der Datenschutz. Hier liefert die Nummer mit Google Fonts ein anschauliches Beispiel für den Exzess zulasten des Mittelstandes. Grundsätzlich ist nämlich schon die unbedachte

EDITORIAL

Verwendung der Fonts mit automatischer Weitergabe der IP-Adresse des Webseitenbesuchers ein datenschutzrechtlicher Verstoß. Wie unnötig kompliziert hier die Rechtslage ist, zeigt sich allein darin, wie schwer sich Interessenverbände mit der Beurteilung taten. Vor diesem Hintergrund ist es geradezu eine Wohltat,

dass nun die Generalstaatsanwaltschaft in Berlin gegen die Abmahner vorgegangen ist (siehe auch Seite 18). Auch relativiert sich eine an und für sich ganz gute Idee wie die Inflationsausgleichsprämie. Letztlich ist sie nur das Eingeständnis der Politik, dass für den arbeitenden Teil der Bevölkerung wegen Steuern und Abgaben viel zu wenig netto vom Brutto übrig bleibt. Und wieder ist es der Arbeitgeber, der die Prämie zahlen soll. Welcher Mittelständler hat die dafür nötigen Gelder einfach so rumliegen? Es sind die politisch bestens Vernetzten, die auf ihrem Dachboden über Geldkoffer stolpern... ■

*Herzlichst, Ihr
Michael Peter,
Verbandsgeschäftsführer*



Wissen, wie die Konkurrenz so tickt

Warum sollte ein Wohnhandwerker-Betrieb im Saarland wissen, wer Weltmarktführer der Einrichtungshändler ist? Ganz einfach, weil es immer wichtig ist zu wissen, wo bei anderen der Schuh drückt, was funktioniert und was nicht (mehr) geht. Der Wohnhandwerker nimmt deshalb den Einrichtungsmarkt unter die Lupe. Auch zwei Saar-Unternehmen spielen dabei eine Rolle.

Die Möbelindustrie, das unbekannteste Phänomen, mit dem wir letztlich alle zu tun haben: sei es als Kunde oder als Konkurrenz. Höchste Zeit, einen Blick hinter die Kulissen des Multimilliardenmarkts zu werfen. Wir geben einen Überblick über die Top 30 der Einrichtungshändler weltweit, in Europa und natürlich auch in Deutschland. Erfreulich, dass auch ein Mitglied des Wirtschaftsverbandes Holz und Kunststoff Saar, nämlich die SCHMIDT GROUPE, in der europäischen Hitliste auf Platz sieben rangiert, sogar einen Platz besser als im Vorjahr.

Auffallend auch, dass in Deutschland die Großflächen-Händler enorm unter Druck geraten sind: Ob Krieger, Porta, Ostermann, Rieger oder Schaffrath sowie die deutschen XXXLutz-Filialen, zweistellige Umsatzverluste waren zuletzt die Regel. Davon kann auch der prominente saarländische Händler Möbel Martin ein Klageglied singen. Keine Frage, der Markt verändert sich, was natürlich auch den hiesigen Wohnhandwerkern Chancen eröffnet. Besonders auch beim Thema Küchen profitieren Industrie wie Wohnhandwerker von der Aufwertung des Zuhauses – die Kunden lassen sich ihre Wohnküchen immer mehr kosten, wie

eine Statistik eindrucksvoll beweist. Schließlich ist ein Blick hinter die Kulissen von Weltmarktführer Ikea mehr als spannend, zumal der schwedische Möbelriese mit neuen Konzepten die Innenstädte erobern will. Nicht so gut läuft es dagegen bei Hüls- ta, das Traditionsunternehmen schwächelt, muss gar ganze Werke schließen. Und da wäre noch das ambitionierte On- und Offlinekonzept der Berliner Großschreinerei Holzconnection. Warum sich das Unternehmen mit seinem Individualkonzeptstore verlobt hat und jetzt insolvent ist, können saarländische Wohnhandwerker als Fortbildung ab Seite 12 lesen. ■

Handel im Wandel

Der Möbelhandel mit seinen Vertriebswegen Großfläche, Mittelstand, Möbeldiscount und Junges Wohnen ist immer noch der umsatzstärkste Vertriebsweg, in dem Möbel verkauft werden. 2021 wurden weltweit für 667,6 Milliarden Euro Möbel verkauft. Allein in Deutschland waren es 45,6 Milliarden Euro.

Corona-Pandemie, Lockdown, Extremwetter, Lieferengpässe, Personalmangel sowie die steigenden Energiepreise, Inflation und Krieg waren nicht nur für die Möbelwirtschaft in den vergangenen Jahren große Hemmnisse. Trotzdem kam die Möbelbranche 2021 (jüngere Zahlen liegen noch nicht vor) noch recht glimpflich davon: Der Umsatz des Möbelhandels einschließlich Fachsortimente stieg in Deutschland um zwei Prozent auf 45,6 Milliarden Euro und blieb damit auf hohem Niveau. In Gesamteuropa legten die Verkäufe gar um elf Prozent auf 182,15 Milliarden Euro und weltweit um zehn Prozent auf 667,6 Milliarden Euro zu. Damit setzte sich der Trend aus 2020 fort, das eigene Heim aufzuheben. Profitieren konnte davon einmal mehr der Onlinehandel, aber auch der Mittelstand. Und auch die Heimwerkermärkte konnten sich ein Stück vom Kuchen abschneiden. Leidtragende waren am Ende die großen Häuser auf der grünen Wie-

se, wie Möbel Martin im Saarland, die fast alle enorme Einbußen verzeichnen mussten.

Daraus lässt sich schließen: Die Großfläche gerät in Deutschland unter Druck. Durchschnittlich zehn bis 15 Prozent haben die großen Häuser in Deutschland verloren, obwohl der gesamte Möbelhandel das Jahr 2021 mit einem leichten Plus abschließen konnte.

Klar ist, es sind neue Kon-

zepte gefragt. Dabei ist ein Trend zu beobachten: Große Händler wie etwa Ikea wenden sich mehr und mehr von den großen Flächen auf der grünen Wiese ab und gehen mit neuen Konzepten und deutlich kleineren Flächen verstärkt in die Innenstädte (siehe dazu auch Text auf Seite 10). So haben die Schweden ein seit 2016 genehmigtes 25.000-Quadratmeter-Haus im Südosten von Nürnberg auf Eis gelegt.

Stattdessen hat der innovative Weltmarktführer kleine, urbane Planungsstudios in Villach, Wiener Neustadt oder Berlin eröffnet und mit Pop-ups in Wolfsburg oder Ravensburg ein neuartiges Ladenkonzept getestet.

Ein weiterhin zu beobachtender Trend war der Run auf Küchen und Büromöbel. Der Küchenhandel konnte 2021 um rund acht Prozent gegenüber dem Vorjahr zulegen, die Verkäufer von Büromöbeln können sich gar über ein Plus von zehn Prozent freuen. Bei Polstermöbeln waren es immerhin noch drei Prozent plus. Teils deutliche Umsatzeinbußen gab es dafür bei Matratzen (minus neun Prozent) sowie bei Garten und sonstigen Wohnmöbeln (minus sechs Prozent).

Die großen Gewinner waren am Ende vor allem wieder die Onlinehändler wie Wayfair (plus 30 Prozent), Home24 (plus 27 Prozent), Westwing (plus 21 Prozent) oder der gute alte Otto Versand mit einem Plus von immerhin noch 11,7 Prozent.

Nach übereinstimmenden Erkenntnissen unterschiedlicher Studien treibt der Onlinehandel mit seinem Innovationsverständnis indirekt den gesamten Handel an. Viele neue Ideen in der Handelsbranche finden demnach ihren Ursprung in der Digitalisierung und dem E-Commerce.

Der Onlinehandel im Möbelbereich liegt demnach weiterhin bei 17 bis 20 Prozent des Marktvolumens. Mit ►



Top 30 Welt

1. Ikea (NL)	37,400
2. Walmart (US)	26,980
3. Home Depot (US)	15,300
4. Wayfair (US)	11,560
5. Target (US)	8,510
6. XXXLutz (AT)	8,290
7. Amazon (US)	7,170
8. Williams-Sonoma (US)	5,950
9. Ashley Global R. (US)	5,746
10. Nitori (JP)	5,730
11. Otto Group (DE)	4,850
12. Lars Larsen Ret. (DK)	4,800
13. Steinhoff Int. H. (ZA)	3,422
14. Berkshire Hath. (US)	3,370
15. Restoration Hard. (US)	3,178
16. Sainsbury's/HRG (GB)	2,960
17. Rooms To Go (US)	2,930
18. Harvey Norman (AU)	2,612
19. Leons's Furniture (CA)	2,091
20. De Mandemakers (NL)	1,985
21. SCHMIDT Groupe (FR)	1,910
22. Nafco (JP)	1,875
23. At Home Group (US)	1,860
24. Krieger-Gruppe (DE)	1,850
25. Sleep Number (US)	1,843
Raymour & Flan. (US)	1,843
27. Bob's Discount F. (US)	1,760
28. Via Varejo (BR)	1,718
29. Mondo Conv. (IT)	1,701
30. La-Z-Boy Furn. G. (US)	1,551

Wie groß war 2021 der weltweite Umsatz der führenden Möbelindustrie-Player in Mrd. Euro?

Ikea führt das Ranking mit 37,4 Mrd. Euro Jahresumsatz mit Abstand an.



Top 30 Europa

1. Ikea (NL)	26,440
2. XXXLutz (AT)	8,290
3. Lars Larsen Ret. (DK)	4,800
4. Sainsbury's/HRG (GB)	2,960
5. Otto Group (DE)	2,670
6. De Mandemakers (NL)	1,985
7. SCHMIDT Groupe (FR)	1,910
8. Krieger-Gruppe (DE)	1,850
9. Mondo Conv. (IT)	1,701
10. Amazon (US)	1,670
11. Wayfair (US)	1,510
12. Maisons d. Monde (FR)	1,354
13. DFS Furniture H. (GB)	1,235
14. Porta Holding (DE)	1,150
15. Kingfisher (GB)	1,107
16. Segmüller-Gruppe (DE)	1,100
17. Tessner Holding (DE)	1,027
18. John Lewis (GB)	0,960
19. Kika/Leiner (AT)	0,745
20. Depot (DE)	0,546
21. El Corte Inglés (ES)	0,538
22. Gr. Roche Bobois (FR)	0,530
23. Westwing (DE)	0,522
24. Home24 (DE)	0,501
25. Nobia Group (SE)	0,500
26. Steinhoff Int. H. (ZA)	0,490
27. Conforma (CH)	0,465
28. Küchen Aktuell (DE)	0,350
29. Schaffrath (DE)	0,320
30. Möbel Martin (DE)	0,315

Wie groß war 2021 der europaweite Umsatz der führenden Möbelindustrie-Player in Mrd. Euro?

Möbel Martin mit 0,315 Mrd. Euro Jahresumsatz auf Platz 30 im Europa-Ranking.



Top 30 Deutschland

1. Ikea (NL)	5,305
2. XXXLutz (AT)	3,840
3. Otto Group (DE)	2,480
4. Krieger-Gruppe (DE)	1,800
5. Segmüller-Gr. (DE)	1,100
6. Porta Holding (DE)	1,050
7. Tessner Holding (DE)	1,013
8. Lars Larsen Ret. (DK)	0,979
9. Amazon (US)	0,970
10. Depot (DE)	0,449
11. Westwing (DE)	0,384
12. Home24 (DE)	0,351
13. Küchen Aktuell (DE)	0,350
14. Culinoma (NL)	0,330
15. Wayfair (US)	0,325
16. Schaffrath (DE)	0,320
17. Möbel Martin (DE)	0,315
18. Ostermann (DE)	0,305
19. Hardeck (DE)	0,300
20. Zurbrüggen (DE)	0,284
21. Weko (DE)	0,279
22. Obi (DE)	0,240
23. Inhofer (DE)	0,226
24. Braun Möbel-C. (DE)	0,215
25. Tchibo (DE)	0,193
26. Rieger (DE)	0,190
27. Opti Wohnwelt (DE)	0,189
28. Hofmeister (DE)	0,185
29. Lidl (DE)	0,177
30. Bett1 (DE)	0,139

Wie groß war 2021 der deutschlandweite Umsatz der führenden Möbelindustrie-Player in Mrd. Euro?

Otto Group mit 2,48 Mrd. Euro Jahresumsatz auf Platz drei im Deutschland-Ranking.

► wesentlichen Steigerungen rechnen Fachverbände hier vorerst nicht. Das haptische Erleben der Produkte im Fachhandel sei nach wie vor vom Kunden gewünscht. Trotzdem ist ein großer Teil der stationären Möbelhändler inzwischen auch „ins Netz“ gegangen. Allerdings betreiben viele Unternehmen dafür keinen eigenen Webshop, sondern bedienen sich der zahlreichen Marktplätze wie otto.de, eBay oder Amazon. Die Zahl der Händler, die auf solchen Plattformen aktiv sind, wächst nach Angaben von Branchenverbänden deutlich und übersteigt längst die Händler mit eigenem Onlineshop.

Studien gehen davon aus, dass 44 Prozent des Onlinehandels allein auf Marktplätzen getätigt werden. Der Grund dafür ist einfach: Die Portale bieten auch kleinen Händlern eine niedrigschwellige Möglichkeit, im Netz Umsätze zu generieren. Auch Otto meldet, dass sein Marktplatz ein deutliches Wachstum sowohl bei den Teilnehmern als auch beim Warenangebot und schließlich auch beim Umsatz verzeichnet. Trotz leichter Verschiebungen bleibt die Konzentration im Handel hoch. In Deutschland etwa machen die zwei führenden Anbieter Ikea und XXXLutz zusammen fast 20

Prozent des Marktvolumens aus. Die Top 3 stellen schon fast 25 Prozent des Umsatzes dar und die zehn größten Unternehmen beanspruchen fast 33 Prozent des Marktes für sich. Insgesamt tätigen die Top 30 in Deutschland deutlich mehr als 50 Prozent der Umsätze im Einrichtungshandel. Das bedeutet aber auch, dass der Rest der weit über 8.000 Unternehmen im Einzelhandel mit Wohnmöbeln in Deutschland sich nur knappe 50 Prozent des Kuchens teilen darf. Zumal weitere Anbieter wie Heimwerkermärkte im Einrichtungsmarkt fischen- oder eben kreative Wohnhandwerker.

In Europa beanspruchen die 30 größten Handelsunternehmen etwa 60 Prozent des Marktes in Höhe von 182,15 Milliarden Euro für sich. Weltweit sieht die Quote mit 27,3 Prozent (von 667,6 Milliarden Euro) zwar etwas besser aus. Aber vermutlich nur deshalb, weil die Top 30 lediglich aus 14 Ländern kommen und sich vor allem die Anbieter aus den restlichen 180 Staaten – darunter große Märkte wie China, Indien, Russland, Korea sowie die meisten europäischen, asiatischen und südamerikanischen Staaten – den Rest aufteilen. Allerdings hat die Konzentration weltweit sogar leicht zugenommen. ■



Anspruchsvoll 10.337 Euro gaben die deutschen Verbraucher im Jahr 2021 für eine neue Küche aus.

Küchenhersteller profitieren von der Aufwertung des Zuhauses

Die deutsche Küchenindustrie profitiert von der Aufwertung des Zuhauses in Pandemie- und Nach-Pandemiezeiten und der Entwicklung hin zu höherwertigen Küchen.

Die Nachfrage nach individuell geplanten Küchen ist trotz der schwierigen Rahmenbedingungen nach wie vor gut“, sagt Frank Jüttner, Vorstandssprecher der Arbeitsgemeinschaft „Die moderne Küche“ (AMK). Laut amtlicher Statistik steigerten beispielsweise die deutschen Küchenmöbelproduzenten ihren Umsatz vier Monaten vergangenen Jahres um 13 Prozent auf 2,1 Milliarden Euro. Dabei legte der Export gar um 13,4 Prozent zu, auf dem Heimatmarkt gelang



Entwicklung der Küchenpreise

Wie haben sich in Deutschland die durchschnittlichen Preise für die verkaufte Küche seit 2018 entwickelt?



Seit 2018 ist eine Steigerung von rund 14 Prozent zu verzeichnen.

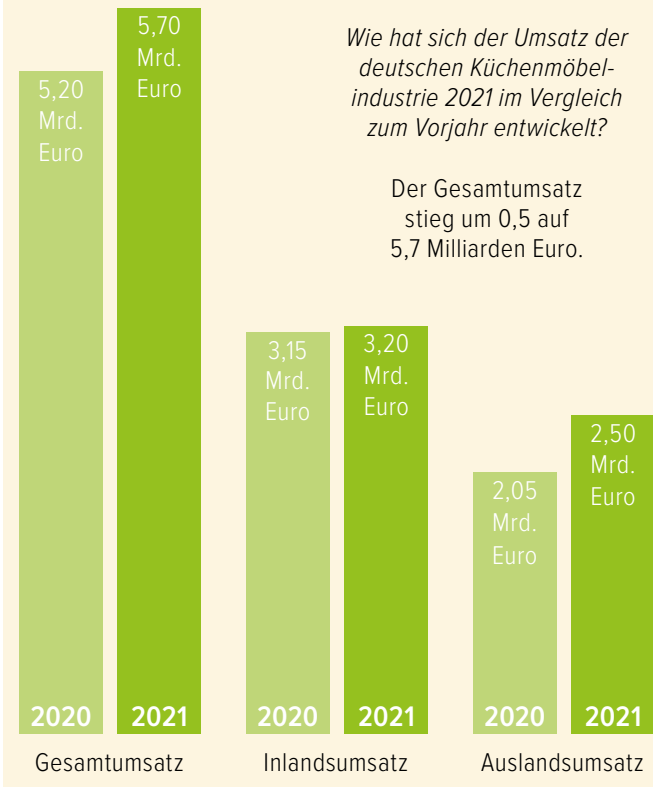
ein Plus von 12,6 Prozent. „Der Trend zu höherwertigen Küchen ist ungebrochen“, stellt Frank Jüttner fest. So gaben die Verbraucher laut Gesellschaft für Konsumforschung (GfK) 2021 (neuere Zahlen liegen noch nicht vor) im Fachhandel durchschnittlich 10.337 Euro für eine neue Küche aus. Dies entspricht einem Anstieg von 659 Euro oder knapp sieben Prozent im Vergleich zum Vorjahr. „Die Ansprüche der Kunden im Hinblick auf Ausstattung der Küche steigen stetig“, weiß der AMK-Chef. Neben dem Design und den Materialien betreffe dies auch die Hausgeräte und Stauraumfunktionen. Beim Anstieg der Durchschnittspreise hätten aber auch schon Preiseffekte aufgrund der Materialverteuerung ►



Umsatzentwicklung

Wie hat sich der Umsatz der deutschen Küchenmöbelindustrie 2021 im Vergleich zum Vorjahr entwickelt?

Der Gesamtumsatz stieg um 0,5 auf 5,7 Milliarden Euro.



Nachfrage nach Hausgeräten

Wie hat sich in Deutschland die Nachfrage nach Hausgeräten 2021 im Vergleich zum Vorjahr prozentual entwickelt?

Die Nachfrage nach Einbaukühlgeräten stieg 2021 um 11,6 Prozent.



► eine Rolle gespielt.

Auch AMK-Geschäftsführer Volker Irlé bezeichnet den Geschäftsverlauf der deutschen Küchenindustrie – dazu zählen die Hersteller von Küchenmöbeln, Hausgeräten, Spülen und Küchenzubehör – als erfreulich.

Der Umsatz der deutschen Küchenmöbelproduzenten legte im Jahr 2021 laut den amtlichen Zahlen auf 5,7 Milliarden Euro zu. Dies entspricht nach den Auswertungen des Verbands der Deutschen Küchenmöbelindustrie (VdDK) einem Zuwachs von 8,6 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Während im Jahr 2020 noch der Inlandsmarkt die große Stütze gewesen war, wurde 2021 die Erholung der Exportmärkte zum Treiber des Umsatzwachstums.

Aber auch die Hersteller von Hausgeräten profitierten 2021 natürlich von der gestiegenen Küchennachfrage. Das Umsatzplus bei Elektrogroßgeräten, darunter auch die Modelle

für die Küche, betrug fünf Prozent. Eine Entwicklung, die sich auch auf den heimischen Küchenhandel ausgewirkt hat. Er verzeichnete 2021 laut GfK bei Küchenmöbeln eine um drei Prozent gestiegene Verkaufsmenge. Der Verkaufsumsatz zog um zehn Prozent an.

Im Trend liegen dabei weiterhin grifflose Küchen mit klaren Linien. Wie AMK-Geschäftsführer Volker Irlé berichtet, findet man Holz momentan in Küchen in Kombination mit anderen Materialien, beispielsweise Naturstein. Diese minimalistischen Designküchen sind gerne mit beleuchteten Vitrinen

ausgestattet und sorgen für eine wohnliche Atmosphäre. Fronten mit matten Anti-Fingerprint-Oberflächen und dazu farblich angepassten Arbeitsplatten liegen ebenfalls weiterhin stark im Trend. Dazu kommen laut Irlé hocheingebaute Geräte, die in der Frontfarbe ein einheitliches Bild ergeben. Stark nachgefragt sind noch immer Küchen im Industrial Style, die Loft-Atmosphäre komme besonders bei Männern gut an. Häufig zum Einsatz kommen übrigens auch da Küchenarmaturen mit einem Trinkwassersystem für gefiltertes, gekühltes, stilles, wenig oder stark sprudelndes Wasser. Bei den Farben sind weiterhin weiße oder dunkle Optiken angesagt.

Die weitere Entwicklung der deutschen Küchenindustrie ist indes mit Chancen, aber auch mit erheblichen Risiken verbunden, wie Volker Irlé sagt. Zwar werde der Stellenwert des Themas Küche weiter hoch bleiben, auch stabilisiere sich der Wohnungsbau auf hohem Niveau, jedoch führen die Inflation zu Verunsicherungen bei Verbrauchern. Darüber hinaus stellen die massiv steigenden Rohstoff- und Transportkosten eine große Herausforderung für Industrie und Handel dar.

Aufgrund der hohen Risiken wagt der AMK auch keine Zukunftsprognose für das Jahr 2023 und die weitere Entwicklung der gesamten Branche – und zitiert stattdessen den US-Schriftsteller Mark Twain: „Prognosen sind schwierig, weil sie die Zukunft betreffen.“ ■



Volker Irlé

H O L Z F A C H M E S S E T R I E R

H O L Z T E K

I M D R E I L Ä N D E R E C K

Do. 09. bis Sa. 11. März 2023

MESSEPARK / MOSELAUEN, TRIER

Die Zeiten ändern sich ...



... das Handwerk auch!

**Fordern Sie jetzt Ihre persönliche,
kostenlose Eintrittskarte an:**



Um Ihnen die Wartezeit am Eintritt zu verringern, können Sie vorab Ihre persönliche Eintrittskarte bestellen.

www.holztek.de

Wir Messeveranstalter freuen uns auf Ihren Besuch!

LEYENDECKER
Ihr HolzLand

**HEES +
PETERS**

Veranstaltungsadresse:

Messepark Trier, Luxemburger Straße 92, 54294 Trier

Weg von den Megastores? Der Möbelriese Ikea testet aktuell in Hongkong das Miniformat „Ikea close to you“.



Der Möbelriese verzweigt sich

Weltmarktführer Ikea strebt verstärkt in die Innenstädte und bastelt mit Vehemenz an neuen Formaten. In Hongkong etwa testen die Schweden ihr weltweit erstes Miniformat in einem Lebensmittel-Supermarkt. Damit rückt der clevere Einrichtungs-Discounter maximal nahe an die Kunden heran.

Ikea testet Innovationen am laufenden Band – bevorzugt in Innenstädten und online. Jüngstes Projekt: Ikea trifft Highend-Supermarkt. In der neuen Filiale von Market Place in Discovery Bay, einem Stadtviertel von Hongkong, testet der schwedische Möbelriese sein erstes Miniformat namens „Ikea close to you“, also „Ikea nah bei Dir“. Dort treffen schwedische Spezialitäten, Möbel und Einrichtungsprodukte auf weltweit sorgfältig ausgewählte Premium-Lebensmittel für einen gesunden und anspruchsvollen Lebensstil. Gemüse, Obst, Wein, Brot und die unvermeidlichen Köttbullar treffen unter einem Dach auf Lampen, Teppiche, Glas, Porzellan, Keramik, Kleinföbel, Esstisch und Billy-Regal – und dies näher denn je bei den Menschen vor Ort. Der kürzlich eröffnete neue Standort von Market Place bricht konsequent mit konventionellen Einzelhandels-

Modellen, um die Bedürfnisse der anspruchsvollen, kosmopolitischen Bewohner der Insel noch umfassender zu befriedigen und ihnen ein ultimatives Einkaufserlebnis zu bieten, das alle Erwartungen übertrifft.

Die Kooperation mit Ikea liegt nahe, da Market Place zur DFI Retail Group gehört, die wiederum Franchise-Partner des Möbelriesen für seine klassischen Einrichtungshäuser in der Region und in Hongkong ist.

Ziel des gemeinsamen Experiments ist es, mit beiden Konzepten zu spielen, testweise das Beste aus beiden Welten zu verbinden und ein einzigartiges One-Stop-Shopping für Lifestyle zu ermöglichen.

Absoluter Höhepunkt der Filiale ist der vermittelte Einrichtungsstil von Ikea: Auf einer Fläche von rund 300 Quadratmetern werden über 110 Möbel und Einrichtungsgegenstände und 120 schwedische Spezialitäten angeboten: Ein kuratiertes und exakt auf die Zielgruppe und den Standort im Supermarkt zugeschnittenes Sortiment. Zudem ist der Bereich „Ikea-Food“ durch Leuchtschrift besonders gekennzeichnet.

Um ihr gesamtes Produkt-Portfolio anbieten zu können, setzen die Schweden auf einfach zu bedienende Online-

Shop-Technologie sowie die intelligente Vernetzung von On- und Offlinekanal. So wurden speziell für diesen Laden eine Reihe benutzerfreundlicher Lösungen entwickelt, die Inspiration für die Wohnungs-Einrichtung als auch für die schwedische Küche bieten. Auch sollen sie den Lebensmittel-Einkauf einfacher machen und mehr Spaß bieten.

Zu diesen Lösungen zählen Selbstabholer-Schließfächer für flexible Abholzeiten oder kostenloser Versand für ein smartes Online-Einkaufserlebnis. Auch bietet ein zwei Meter hoher interaktiver Bildschirm 50 Einrichtungs-Inspirationen, während der ebenfalls interaktive „Schwedische Koch-Bildschirm“ kostenlose Kochrezepte inszeniert.

Der komplette „Shop-in-Shop“ ist bis zur Kleidung der Mitarbeiter ganz im wohlbekanntem Wohlfühl-Kleidungsdesign von Ikea gestaltet und dadurch auch klar vom übrigen Markt abgegrenzt. Und offenbar funktioniert das Experiment, denn dem Vernehmen nach ist der Laden mehr als gut besucht. Und was hat das alles mit den Wohnhandwerkern im Saarland zu tun? Nun, wie zu vermuten ist, wird bald in Saarbrücken ein großes Kaufhaus frei – das könnte für Kreative doch die Fantasie anregen. Nur so zum Beispiel... ■

Hülsta halbiert sich

Der angeschlagene Möbelhersteller aus dem münsterländischen Stadtlohn schließt eines seiner zwei Werke. Die Misere des wohl bekanntesten deutschen Möbelherstellers zeigt, dass die Lage in der vor allem mittelständig geprägten Möbelindustrie angespannt ist.

Tradition schön und gut, letztlich aber schützt sie vor: nichts! Der angeschlagene Möbelhersteller Hülsta muss eines seiner zwei Werke schließen und legt die Produktion damit an seinem Heimatstandort im münsterländischen Stadtlohn zusammen. Außerdem baut der wohl bekannteste deutsche Traditionshersteller abermals Stellen ab. Die Geschäftslage bei dem Unternehmen war schon länger angespannt, angesichts der gestiegenen Preise für Energie und Rohstoffe bei einer gleichzeitigen Kaufzurückhaltung der Kunden durch

die Inflation wurde die Situation noch verschlimmert. Ergebnis: Insolvenz in Eigenverantwortung.

Erschwert wird die Lage gerade für den Mittelstand durch die in den letzten Jahren verstärkte Konzentration im Markt. Große Einkaufsgesellschaften teilen den Markt unter sich auf, schon große Player wie die österreichische Kette XXXLutz kaufen fleißig zu



Krise Hülsta hat aktuell große Probleme.

(Home24, Möbelhauskette Braun), um den Abstand zum Riesen Ikea zu verringern – und mittendrin können kleinere Traditionshersteller wie Hülsta mit dem Tempo und dem Marktdruck nicht mehr mithalten.

Klar, dass als erstes diejenigen straukeln, die schon vorher angeschlagen

waren, das war schon bei Restaurants, Schuhhändlern, Textilunternehmen oder Warenhäusern der Fall.

Derzeit ächzt gleichwohl fast die gesamte deutsche Möbelindustrie. Die Situation sei weiterhin „sehr herausfordernd“, sagt Jan Kurth, Geschäftsführer des Verbandes der deutschen Möbelindustrie (VDM). Zwar hat der Umsatz der deutschen Möbelindustrie von Januar bis Oktober 2022 um knapp neun Prozent auf 15,6 Milliarden Euro zugelegt, doch liegt das hauptsächlich an Preiseffekten und spiegelt vor allem die gestiegenen Materialkosten wider. Das spüren besonders Hersteller wie Hülsta. „Die Weitergabe der Kostensteigerungen an den Handel gelingt nur in Teilen und auch nur mit zeitlicher Verzögerung“, sagt Kurth. Für Wohnhandwerker im Saarland kann das nur gut sein. Denn: Wohl dem, der mit Endkunden über individuelle Produkte verhandelt und direkt abrechnet. ■



Auf über 400m² Ausstellungsfläche präsentieren wir unsere hochwertigen Paket-, Vinyl- und Laminatböden

HENKES G
PARKETT b m H

Gesundes Wohnen im Einklang mit der Natur

PARKETT-INDUSTRIEVERTRETUNGEN



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

www.henkes-parkett.de

Ikarus lässt grüßen

Wer hoch fliegt und der Sonne zu nahe kommt, kann auch tief fallen, wie das Beispiel Holzconnection eindrucksvoll zeigt. Eine Berliner Großtischlerei hat mit einem waghalsigen Konzept versucht, die Online- und die Offlinewelt miteinander zu verzahnen – und ist hochambitioniert gescheitert. Ein Lehrstück für alle Wohnhandwerker.

Wiesbaden, Michelsberg, beste Innenstadttrandlage mit hochfrequenzierter Fußgängerzone in einer wohlhabenden Stadt, in der man gerne zeigt, was man hat. Idealer Standort für ein Ladenlokal hinter dem ein hochambitioniertes Projekt einer Berliner Großtischlerei steckt: Holzconnection heißt das Zauberwort mit dem Denys Nagel großflächig punkten möchte. Die Idee: Kunden können sich in den Läden beraten lassen und Materialien

aussuchen. Dann kommt ein Schreiner aus der Region und nimmt Maß – ob Küche, Schrank, Regal oder Bett. Gefertigt wird zentral in Berlin und der Tischler aus der Region des Kunden montiert. Das Ganze sollte auch rein online funktionieren, wobei auch an einem Katalog à la Manufactum nicht gespart wurde. Soweit, so gut.

Leider war das Lokal immer leer – und irgendwann ganz weg. Es wurde schlicht

en war bestimmt nicht schlecht.

Der Handwerksbetrieb – bereits seit 38 Jahren am Markt – wurde zur Produktionseinheit für ein auf Direktvermarktung ausgerichtetes Handelsunternehmen. Holzconnection hat in besten Zeiten 13 Planungsbüros – meist in Ladenlokalen – betrieben. Deren Beraterteam kommt auf Wunsch in die Wohnung von Interessenten und nimmt mit Lasertechnik Maß, um die gewünschten Möbel zu bauen. Der Anbieter versendet zudem vorab Proben des Materials zum Anschauen und Anfassen.

Leider, so muss man jetzt bilanzieren, war die Idee – raus aus der Hinterhofwerkstatt, rein in die Fußgängerzone und in die Onlinewelt – zwar gut, aber letztlich zu teuer und vor allem zu kapitalintensiv – zumal in Krisenzeiten wie Corona und Materialmangel.

Dennoch: Denys Nagel will weitermachen und sucht einen Investor, die blutige Nase aber wird noch lange schmerzen. ■

HOLZCONNECTION

Krise Holzconnection hat große Probleme.

versäumt, für den schicken Laden im von Berlin weit entfernten Wiesbaden Werbung zu machen. In zwölf anderen Städten gab es das gleiche Problem. Jetzt ist Holzconnection insolvent. Die Idee, möglichst viele Abläufe im Unternehmen zu digitalisieren und die Onlinevermarktung an Endkunden auszubauen

Vielseitig, schnell, hocheffizient HOLZFRAESE «SPEED»

Die Holzfraesen-Baureihe «SPEED» wird schnell das Herzstück eines jeden Fertigungsprozesses.

- Speziell für Nesting-Anwendungen entwickelt
- „1-Fräser-Prinzip“: enorme Geschwindigkeiten, optimale Materialausnutzung und geringste Emissionswerte
- Torsionsfeste Kastenbauweise
- Präzision und nahezu wartungsfrei: Gantry-Antriebssystem durch Kombination aus Zahnstangen, Planetengetriebe und Profilführungen auf der X- und Y-Achse sowie einer Kugelumlaufspindel auf der Z-Achse



Massiver Gantry-Antrieb

Der perfekte Einstieg in die CNC-Technik

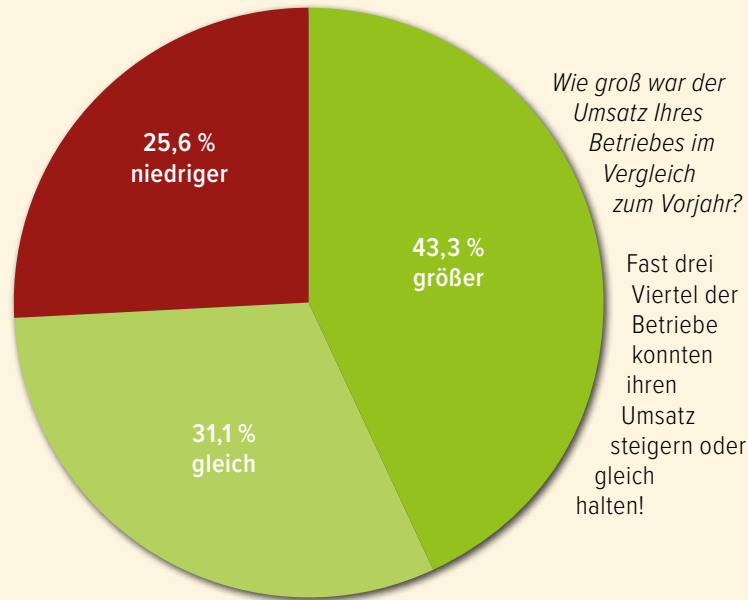
WIR FREUEN UNS AUF
IHRE ANFRAGE

EPPER GmbH
D-54634 Bitburg | Südring 37
info@epper-maschinen.de
Tel +49 (0) 65 61- 951 60
www.epper-maschinen.de

EPPER
MASCHINEN UND WERKZEUGE
FÜR INDUSTRIE UND HANDWERK



Umsatzentwicklung 2022



Drei Viertel konnte Umsatz halten oder steigern

Die diesjährige Konjunkturumfrage gibt wichtige Einblicke in die wirtschaftliche Lage der Wohnhandwerker vor dem Hintergrund der Corona-Pandemie, des Krieges in der Ukraine und der damit

Die Konjunkturumfrage des Wirtschaftsverbandes zeigt robuste Wohnhandwerker-Unternehmen und Verunsicherung wegen des Ukraine-Krieges und der damit verbundenen Energiekrise.

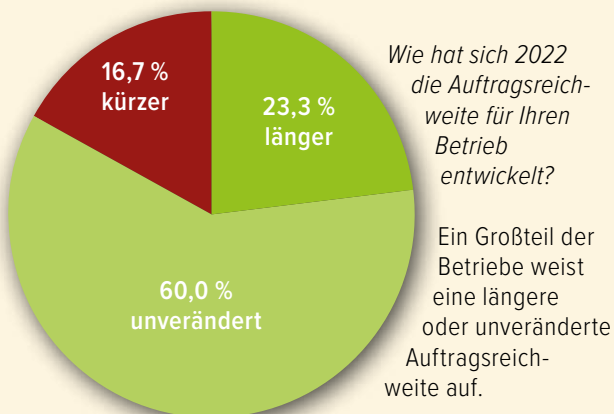
be beteiligt, was 90 Betrieben entspricht“, so Verbands geschäftsführer Michael Peter. 2022 waren es 21,7 Prozent. Durchschnittlich 6,55 Angestellte (2022 waren es 7,27) und 0,96 Lehrlinge (2022 waren es 1,17) waren dabei in ▶

ausgelösten Energiekrise. Zu Jahresbeginn befragte der Wirtschaftsverband seine

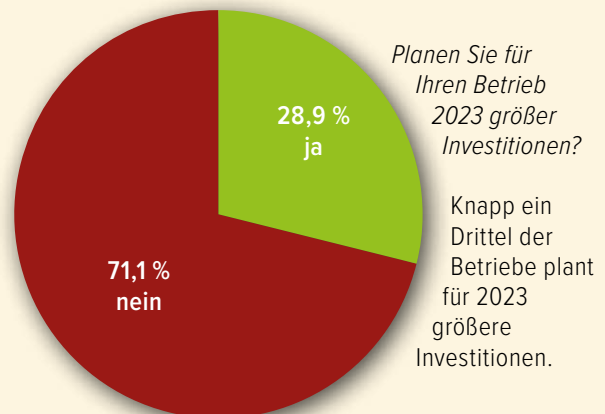
knapp 300 Mitgliedsbetrie be. „An der Umfrage haben sich 30,51 Prozent der Betrie-

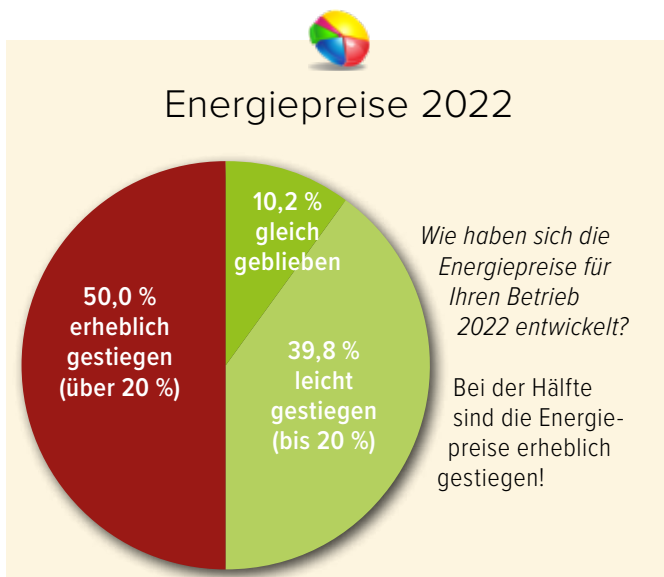


Auftragsreichweite 2022



Investitionsbereitschaft 2023





► den teilnehmenden Betrieben beschäftigt. Laut Umfrage hat die Corona-Pandemie nicht zu den erwarteten Umsatzeinbrüchen und Insolvenzwellen geführt. Doch der seit einem Jahr andauernde Ukraine-Krieg und die hohen Energiepreise verunsichern Kunden wie Firmen. Wie also waren die Entwicklungen im Jahr 2022 und wie schauen die saarländischen Wohnhandwerker in die Zukunft?

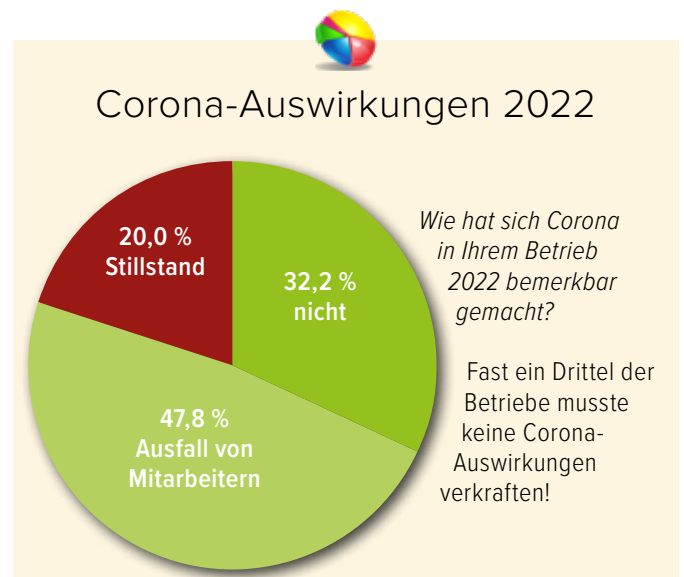


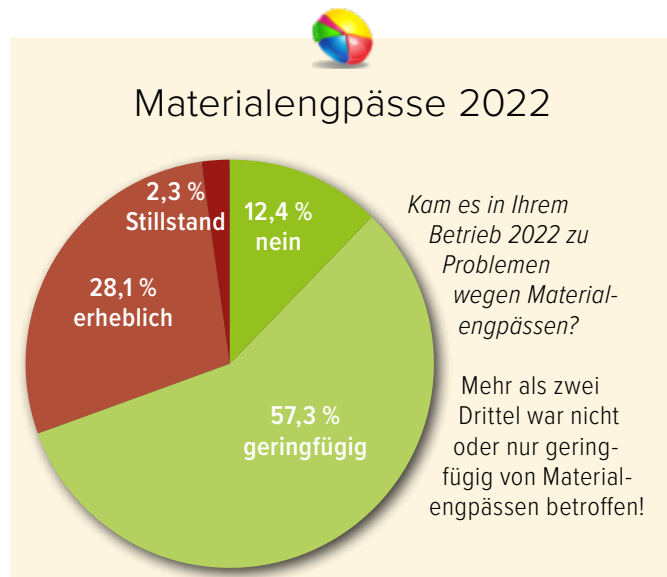
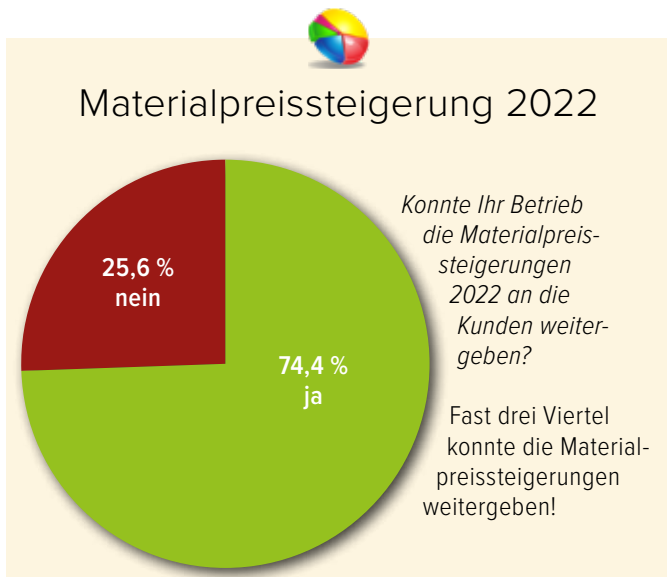
Michael Peter

74,4 Prozent der Wohnhandwerker geben an, dass sie im letzten Jahr ihren Umsatz gesteigert haben oder auf einem hohen Niveau halten konnten (2022 waren es 81,4 Prozent). Genauer gesagt, 43,3 Prozent konnten mehr Umsatz erzielen (2022 waren es 55,4 Prozent) und 31,1 Prozent ihren Umsatz halten (2022 waren es 26 Prozent). Aber auch gut 25,6 Prozent mussten einen Umsatzrückgang hinnehmen. Auch die Erwartungen der Betriebe für das kommende Jahr sind leicht zurückhaltend. Nur

6,9 Prozent erwarten eine bessere Branchenkonjunktur als 2022 (2022 waren es 15,9 Prozent). Auffällig ist die immer noch beachtliche Auftragsreichweite von 11,69 Wochen. Dieser Allzeithöchststand ist zwei Betrieben geschuldet, die jetzt schon für das ganze Jahr ausgebucht sind! Bei einer Rücklaufquote von über 30 Prozent kann man dennoch von einem repräsentativen Trend

ausgehen. Umgekehrt spiegeln sich die Erwartungen für ein Geschäftsjahr in der Bereitschaft zu größeren Investitionen wider: Hier planen erstmals seit fünf Jahren weniger als 30 Prozent der Betriebe entsprechende Anschaffungen. Wurden die Betriebe durch Corona weiterhin eingeschränkt? Hier gab die Hälfte der Betriebe an, dass sie Mitarbeiterausfälle durch längere Krankheiten oder staatlich angeordneten Quarantänen hatte. 9,4 Prozent der Wohnhandwerker





musste coronabedingt sogar Kurzarbeit anmelden und 17,2 Prozent waren von Produktionseinstellungen betroffen. 39 Prozent gaben an, keine Auswirkungen durch Corona im Betrieb

gehabt zu haben. Von Materialengpässen in erheblichem Umfang betroffen gewesen zu sein, gaben etwas mehr als ein Drittel der Betriebe an. Allerdings gaben auch einige wenige

Betriebe an, von Materialengpässen so stark betroffen gewesen zu sein, dass es zeitweise zu Produktionsstilllegungen kam. Doch wie haben sich die teilweise erheblichen Preissteigerungen

ausgewirkt? Laut Konjunkturumfrage konnten 70 Prozent der Betriebe die Preissteigerungen an ihre Kunden weitergeben, lediglich 30 Prozent konnten dies nur teilweise oder gar nicht. ■



Sparen Sie beim Sanieren das CO₂ gleich mit.

Jetzt beraten lassen, wie Sie Ihre energetische Sanierung finanzieren.

Mehr auf [sparkasse.de/mehralsgeld](https://www.sparkasse.de/mehralsgeld)

Weil's um mehr als Geld geht.

 **Finanzgruppe**

Sparkassen SaarLB LBS SAARLAND Versicherungen

Starker Anstieg Die Zahl der Atemwegserkrankungen liegt aktuell deutlich über dem Vor-Corona-Niveau.



Höchststand bei Krankmeldungen

Die IKK Südwest vermeldet einen starken Anstieg von Atemwegserkrankungen. Außerdem sei die Zahl der AUs deutlich über dem Vor-Corona-Niveau.

Die Zahl der Arbeitsunfähigkeitsbescheinigungen (AUs) hat einen Höchstwert erreicht – so auch die Krankschreibungen wegen Atemwegserkrankungen. Diese sind zuletzt stark angestiegen und liegen deutlich über dem Vor-Corona-Niveau. Das zeigt eine aktuelle Auswertung der IKK Südwest unter ihren Versicherten in Hessen, Rheinland-Pfalz und dem Saarland.

„Die Grippewelle hat früher begonnen als sonst. Hinzukommt, dass derzeit weitere Erkältungsviren wie das

RS-Virus oder Rhinoviren verstärkt im Umlauf sind. Das führt unter anderem zu der außergewöhnlich hohen Zahl an Krankmeldungen aufgrund von Atemwegserkrankungen“, erklärt IKK-Südwest-Vorstand Prof. Dr. Jörg Loth und ergänzt mit Blick auf Corona: „Nach erneut hohen Fallzahlen in der ersten Oktober-Hälfte haben sich die Inzidenzen des COVID-19-Virus deutlich nach unten entwickelt, sodass das Virus unseren Alltag nicht mehr spürbar beeinträchtigt. Dennoch gilt es gerade in dieser kalten Jahreszeit weiterhin aufmerksam zu bleiben.“

Vergleicht man die aktuellen Krankenzustände mit denen vor Corona, zeichnet sich ein neuer Rekord ab: Fast dreimal so viele Menschen waren kürzlich in einer Woche wegen einer Atemwegs-

infektion krankgeschrieben als in der gleichen Kalenderwoche vor der Pandemie im Jahr 2019.

Bereits relativ einfache Maßnahmen können dabei helfen, die Gefahr einer Ansteckung zu reduzieren. Dazu gehört beispielsweise das regelmäßige Händewaschen, denn Viren oder Bakterien können zum einen über die Handflächen weiterverbreitet werden. Zum anderen gelangen durch häufiges ins Gesicht fassen Krankheitserreger über die Schleimhäute von Nase, Mund und Augen in den Körper. Zudem trocknet die Heizungsluft in den kalten Monaten vor allem die Nasenschleimhaut schneller aus und der Schutz vor Viren und Bakterien lässt nach. Genügend trinken und regelmäßiges Lüften ist daher im Winter besonders wichtig, um die Schleimhäute zu befeuchten. Auch Veranstaltungen, bei denen viele Menschen zusammenkommen, erhöhen das Risiko einer Ansteckung mit einem Erkältungsvirus.

Häufig sind für gesunde Menschen Atemwegsinfektionen nicht lebensbedrohlich – bei älteren Menschen oder Personen mit einer chronischen Erkrankung ist der Schutz vor einer Ansteckung aber umso wichtiger. Die IKK Südwest weist darauf hin, dass jeder Schutz vor einer Erkältung automatisch auch Risikogruppen vor einer Ansteckung und einem schweren Krankheitsverlauf schützen kann. ■

**IHR STARKER PARTNER
FÜR HOLZBAU,
INNENAUSBAU,
GARTENHOLZ, FUSS-
BODEN UND TÜREN**

WIR FREUEN UNS
AUF IHREN BESUCH!
LOTSCHSTRASSE 2
LÄNDL/PFÄLZ
(06341) 6840
INFO@WICKERT.NET
WWW.WICKERT.NET

WICKERT·HOLZ
NATÜRLICH. NACHHALTIG.

Mehr Infos: www.ikk-suedwest.de

Sparkassen-Finanzgruppe Saar will Nachhaltigkeit und finanzielle Bildung

2023 möchten die Sparkassen im Saarland die finanzielle Bildung von Kindern und Jugendlichen und die sogenannten „grünen Finanzprodukte“ gezielt fördern.

Bei der Sparkassen-Finanzgruppe Saar ist das Thema Nachhaltigkeit ein entscheidender Faktor bei der Realisierung von Finanzprodukten und Kreditvergaben: „Bereits 2020 haben alle saarländischen Institute eine Selbstverpflichtung für klimafreundliches und nachhaltiges Wirtschaften unterzeichnet“, erklärt Cornelia Hoffmann-Bethscheider, Präsidentin des Sparkassenverbandes Saar. „Nachhaltige, sogenannte ‚grüne Finanzprodukte‘ wurden und werden entwickelt und insbesondere bei Fragen der Geldanlage werden heutzutage regelmäßig Möglichkeiten für nachhaltige Produkte aufgezeigt.“ Die Finanzgruppe verfolge auch intern das Ziel der Res-

sourcenschonung und des nachhaltigen Wirtschaftens. Außerdem sei 2022 erstmals der saarländische Nachhaltigkeitspreis verliehen worden. Auch die Sponsorings wurden in Sachen Nachhaltigkeit neu aufgestellt und ein Clean-Up Day veranstaltet, so Hoffmann-Bethscheider weiter.

Auch das Thema finanzielle Befähigung hat für die Sparkassen-Finanzgruppe einen hohen Stellenwert und ist gerade in der aktuellen Zeit von großer Bedeutung. Diese stärke die wirtschaftliche Teilhabe der Saarländerinnen und Saarländer und trage zur Stabilität des saarländischen Finanzmarktes bei. „Wir unterstützen schulische und außerschulische Bildungsangebote, damit Menschen im Saarland den planvollen Umgang mit Geld erlernen und helfen, Finanzthemen besser verstehen zu können“, so die Verbandspräsidentin abschließend. ■

Mehr Infos: www.svsaar.de



Motiviert Cornelia Hoffmann-Bethscheider setzt sich für finanzielle Bildung ein.



Sichern Sie sich einen Platz im Urnengemeinschaftsgrab per Vorsorgekauf für 1600 € !

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

Auch im Vorsorgekauf

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

Vereinbaren Sie noch heute einen persönlichen Besichtigungstermin:

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

Vereinigte Feuerbestattung Saar GmbH
 Rathausstraße 24 · 66333 Völklingen

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

NACHRICHTEN

Strompreisbremse

Das Gesetz zur Begrenzung der Strompreise ist nunmehr in Kraft. Wie üblich liest sich das Gesetz nicht gerade einfach. Daher hier eine kurze Zusammenfassung: Unter dem sogenannten Referenzpreis versteht das Gesetz den Preis, den die Kunden bis zu einer bestimmten Strommenge an ihren Stromlieferanten zu zahlen haben, unabhängig von dem mit dem Lieferanten vereinbarten, in der Regel höheren, Preis. Bis zu einer relevanten Strommenge von 30.000 Kilowattstunden im Jahr wird der Strompreis auf 40 Cent pro Kilowattstunde gedeckelt. Ab einer relevanten Strommenge über 30.000 Kilowattstunden liegt der Deckel bei 13 Cent. Allerdings gibt es einen Unterschied hinsichtlich der Preisbestandteile: Netzentgelte, Messstellenentgelte sowie staatlich veranlasste Preisbestandteile wie die Umsatzsteuer sind bei den 40 Cent inklusive und kommen bei den 13 Cent noch hinzu. Die Stromversorger müssen bis zum 1. März mitteilen, welche Entlastungsbeträge zu erwarten sind.

Inflationsausgleichsprämie

Einmalig kann ein Arbeitnehmer bis Ende 2024 insgesamt 3.000 Euro brutto gleich netto als Inflationsausgleich von seinen Arbeitgebern erhalten. Das heißt, die Summe aller Zahlungen von einem oder mehreren Arbeitgebern darf den Betrag von 3.000 Euro nicht überschreiten. Die Auszahlung muss zusätzlich zum vertraglich geschuldeten Entgelt erfolgen, kann aber Gegenstand einer tarifvertraglichen Regelung sein. Insofern sind Gespräche zwischen den Tarifvertragsparteien im Wohnhandwerk zu erwarten, im saarländischen Schreinerhandwerk noch in diesem Frühjahr! Wichtig ist, dass die Prämie auch Auszubildende und geringfügig Beschäftigte in gleicher Höhe erhalten können.



Kriminell Die Staatsanwaltschaft Berlin ermittelt gegen zwei Beschuldigte, die Ende des letzten Jahres für eine Abmahnwelle in Sachen „Google Fonts“ verantwortlich waren.

Update: Staatsanwaltschaft ermittelt wegen Google-Fonts-Abmahnungen

Ende letzten Jahres erhielten Betriebe vermehrt „Abmahnungen“ bezüglich der datenschutzwidrigen Einbindung von „Google Fonts“ auf ihren Webseiten. Damit soll jetzt Schluss sein.

Am 21. Dezember 2022 kam es zu einem Paukenschlag in dieser lästigen Affäre: Die Generalstaatsanwaltschaft Berlin vollstreckte in einem Verfahren gegen zwei Beschuldigte – einen 53-jährigen Rechtsanwalt mit Kanzleisitz in Berlin und dessen 41-jährigen Mandanten, dem angeblichen Repräsentanten einer „IG Datenschutz“ – wegen des Verdachts des (teils) versuchten Abmahnbetruges und der (versuchten) Erpressung in mindestens 2.418 Fällen. Den Beschuldigten wird vorgeworfen, bundesweit Privatpersonen und Kleingewerbetreibende, die auf Ihren Homepages sogenannte „Google Fonts“, ein interaktives Verzeichnis mit über 1.400 Schriftarten, die das Schriftbild einer Webseite bestimmen, eingesetzt haben, per Anwaltsschreiben abgemahnt zu haben. Zugleich wurde diesen angebo-

ten, ein Zivilverfahren gegen Zahlung einer Vergleichssumme in Höhe von jeweils 170 Euro vermeiden zu können. Dass die behaupteten Schmerzensgeldforderungen wegen Verletzung des Rechts auf informationelle Selbstbestimmung nicht bestanden, soll den Beschuldigten dabei bewusst gewesen sein. Entsprechend sollen sie auch gewusst haben, dass für die Angeschriebenen kein Anlass für einen entsprechenden Vergleich bestand, da sie die angeblichen Forderungen gerichtlich nicht hätten durchsetzen können. Die Androhung eines Gerichtsverfahrens soll daher tatsächlich nur mit dem Ziel erfolgt sein, die Vergleichsbereitschaft zu wecken.

420 Anzeigen von „Abgemahnten“, die letztlich nicht gezahlt haben, liegen der Staatsanwaltschaft Berlin inzwischen vor. Aus der Auswertung der Kontounterlagen der Beschuldigten ergibt sich indes, dass etwa weitere 2.000 Personen (!) das „Vergleichsangebot“ aus Sorge vor einem Zivilverfahren und in der unzutreffenden Annahme, der behauptete Anspruch bestünde tatsächlich, angenommen und gezahlt haben. ■

Im neuen Online-Showroom die BECHER-Produktwelt digital erleben

Als Antwort auf das zunehmende Online-Nutzerverhalten schafft der Holzgroßhändler BECHER eine virtuelle 3-D-Ausstellung mit Erlebnisfaktor.

Mit dem neuen, interaktiven Showroom stellt der Holzgroßhändler BECHER ein Onlinetool zur Verfügung, mit dem Kundinnen und Kunden von allen mobilen Endgeräten oder dem Desktop aus in die virtuelle BECHER-Welt eintauchen und dort eine erste Produktauswahl treffen können. Das neue digitale Erlebnis ist BECHERs Antwort auf das zunehmende Online-Nutzerverhalten und damit ein weiterer Baustein der Digitalisierungsstrategie. „Nach dem Profishop und dem Onlineplaner ‚Mein Boden‘ bieten wir unseren Handwerkskundinnen und -kunden mittels Virtual Reality eine innovative Produktpräsentation. Dort können sie unsere Produkte wie Türen, Böden, Plattenwerkstoffe, Wand- und Deckenlösungen sowie Holz für den Außenbereich jederzeit virtuell entdecken und erleben“, so Matthias Jouy, stellvertretender Geschäftsleiter bei BECHER in Köln.

Der Online-Showroom zeigt eine dreidimensionale Darstellung einer BECHER-Ausstellung, die stellvertretend alle physischen Ausstellungen des Holzgroßhändlers repräsentiert. Die Nutzerinnen und Nutzer erleben die BECHER-Produktwelt realitätsnah im Showroom. So erhalten sie einen ersten Eindruck über das vielfältige Angebot und können für eine persönliche Beratung direkt Kontakt mit BECHER aufnehmen. Für Julia Kornek-Strack, Marketingleitung bei BECHER, bietet der neue Showroom für den ersten visuellen Eindruck eine entscheidende Rolle: „Unsere Zielgruppen bewegen sich zunehmend auf digitalen Kanälen. Ab sofort können Interessierte von überall und zu jeder Zeit einen



Einladend Der neue virtuelle Showroom von BECHER repräsentiert alle physischen Ausstellungen des Holzgroßhändlers. Die gesamte Produktwelt ist realitätsnah erlebbar.

Einblick in unsere Produkt- und Themenwelt erhalten. Multimediale Features schaffen hierbei einen hohen Erlebnisfaktor. So soll der virtuelle Showroom einen Vorgeschmack geben und Lust machen, eine der physischen BECHER-Ausstellungen zu besuchen.“ Getreu dem Firmenslogan „Holz mit Zukunft“ beweist der virtuelle Showroom, dass die Holzbranche im digitalen Zeitalter angekommen ist. Für

BECHER ist der neue Showroom ein branchenweites Alleinstellungsmerkmal, auf das man stolz ist: „Wir verstehen uns als Branchen-Vorreiter und freuen uns, mit unserer neuen innovativen Produktpräsentation auch auf digitaler Ebene neue Maßstäbe zu setzen“, so Kornek-Strack weiter. ■

Mehr Infos:
www.becher-holz.de/service/showroom

LUFT
NACH
OBEN

LIGNA 15.-19.05.2023
Halle 12 - Stand D23

Schuko

Absaug-, Oberflächen- und Filtertechnik

www.schuko.de
kirchberg@schuko.de
+49 (0)6763 / 30 319-0

Ihr Partner für innovative Absaug- und Filtertechnik im Saarland

Wer bezahlt die ÜLU?

Die Finanzierung der überbetrieblichen Lehrlingsunterweisung (ÜLU) erfolgt aus Mitteln der Betriebe und aus Zuschüssen von Bund und Land. Aber leider nicht gleich verteilt. Das sorgt für Diskussionsstoff.

Seit vielen Jahren leistet die ÜLU einen unverzichtbaren Beitrag zur praktischen Berufsausbildung im Handwerk. Sie gleicht die unterschiedlichen Gegebenheiten in der betrieblichen Ausbildungspraxis aus und vermittelt Fertigkeiten, die dort aufgrund unterschiedlicher Betriebsgröße und zunehmender Spezialisierung zu kurz kommen. Regelmäßige Befragungen der Auszubildenden bestätigen den hohen Stellenwert der ÜLU für die spätere berufliche Praxis, insbesondere für



Ärgerlich Die Kosten der überbetrieblichen Lehrlingsunterweisung bleiben größtenteils immer noch an den Unternehmen hängen.

Energieeffiziente Produkte für die Holzbearbeitung



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

Ihr regionaler Ansprechpartner:

HÖCKER POLYTECHNIK GmbH
Uwe Elsinger • Fon 0172 6209594
✉ berg-handelsvertretung@hpt.net

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

HÖCKER
POLYTECHNIK
Always one idea ahead

die Gesellenprüfung. Der Umfang der ÜLU beträgt im saarländischen Schreinerhandwerk neun Wochen und erreicht damit bundesweit einen Branchenspitzenwert.

Die Finanzierung der ÜLU erfolgt aus Mitteln der Betriebe und aus Zuschüssen von Bund und Land. Leider gehört die sogenannte Drittelfinanzierung, wonach die Kosten gleichmäßig von den drei Finanzierungssäulen gedeckt werden, in das Reich der politischen Fantasiewelt. Dies zeigt ein Blick in die Jahresrechnung des Wirtschaftsverbandes Holz und Kunststoff Saar, dem Träger der ÜLU im saarländischen Schreinerhandwerk.

Kosten von 240.000 Euro im Jahr 2022 standen Einnahmen in Höhe von 156.500 Euro aus betrieblichen Gebühren, von 50.000 Euro (!) aus Zuschüssen von Bund und Land und von 10.000 Euro aus Zuschüssen der Berufsgenossenschaften gegenüber. Die Deckungslücke von 23.500 Euro übernahm als Träger der Wirtschaftsverband – und damit indirekt dessen Mitgliedsbetriebe!

Während die Betriebe für die Lehrgangswochen einen einheitlichen Gebührensatz von 140 Euro zahlen, lagen

im Jahr 2022 die durchschnittlichen Lehrgangskosten pro Teilnehmerwoche bei 392,79 Euro. Die Zuschüsse von Bund und Land reichen also nicht aus, um auch nur annähernd eine Drittelparität zu gewährleisten. Das liegt zum einen daran, dass die ermittelten Lehrgangskosten mit Beträgen je nach Lehrgang zwischen 302 und 344 Euro erheblich zu niedrig angesetzt sind und zum anderen fördert der Bund ohnehin nur die Fachbildungslehrgänge, also diejenigen Lehrgänge, die für das zweite und dritte Lehrjahr vorgesehen sind. Die sogenannten Grundbildungslehrgänge, die bei den Schreibern fünf der neun Lehrgangswochen ausmachen, werden ausschließlich aus Landesmitteln gefördert. Diese Förderung schwankt allerdings in erheblichem Umfang, abhängig von der Anzahl der insgesamt landesweit in allen Handwerksberufen durchgeführten Lehrgänge. So konnte es passieren, dass der Wirtschaftsverband vom Land in 2020 einen Zuschuss von 107,05 Euro pro Teilnehmerwoche erhielt und in 2021 lediglich 10,47 Euro (!). Dass mit diesen Schwankungen eine seriöse Haushaltsplanung und Gebührenberechnung nicht möglich ist, leuchtet ein. ■

Cybersicherheit kann man einkaufen – ein Leitfaden

Cyberangriffe können jeden treffen, das musste auch ein Saar-Wohnhandwerker kürzlich schmerzlich erleben. Ergebnis: alle Daten weg.

Cyberangriffe auf Unternehmen und Einrichtungen sind nicht neu. Solch ein Angriff kann jeden treffen. Erst kürzlich berichtete ein Wohnhandwerker aus dem Saarland, dass er durch einen Hackerangriff alle Daten – wirklich alle (!) – unwiederbringlich verloren hat.

„Bei der Auswahl des Cybersicherheitspartners sollten Wohnhandwerker deshalb sorgsam vorgehen“, so Frank Gerstner, geschäftsführender Gesellschafter beim Saarbrücker Versicherungsmakler BüchnerBarella.



Frank Gerstner

Auf Basis der Erfahrung von über 250 Kundenprojekten im deutschsprachigen Raum empfiehlt

BüchnerBarella in Zusammenarbeit mit Partner Bosch CyberCompare fünf Schritte bei der Anbieterauswahl:

1. Priorität klären und Kosten abschätzen: Die Auswahl an technischen Werkzeugen und Services ist groß, ebenso auch die Preisunterschiede. Tipp: Starten Sie strukturiert in den



Schwere Auswahl Auf dem Markt der Cybersicherheit gibt es viele Unternehmen.

Prozess: Was ist besonders schützenswert (Unternehmensrisiken)? Wo stehe ich (Status Quo Cybersicherheit)? Welche Maßnahme hilft konkret? Roadmap der priorisierten Maßnahmen. Tipp: Budgetabschätzungen zu den Einzelmaßnahmen treffen und den internen Implementierungsaufwand berücksichtigen.

2. Konzept und Spezifikation mit Entscheidungskriterien: Beschreibung möglicher Konzeptalternativen und Anforderungen an die Lösung. Dabei sollten wichtige Entscheidungskriterien zumindest intern fixiert werden.

3. Identifikation möglicher Anbieter

und Ausschreibung: Vorabklärung von geeigneten Security-Anbietern. Tipp: Hierzu sollte man auf sein eigenes Netzwerk zugreifen und Empfehlungen berücksichtigen. Eine reine Google-Suche wird oft Ernüchterung bringen. Im Idealfall wird die eigentliche Ausschreibung dann über einen Partner anonymisiert durchgeführt, sodass Ihre sensiblen Informationen geschützt bleiben.

4. Angebotsvergleich: Analyse der Angebote in Bezug auf die Anforderungen und Entscheidungskriterien. Tipp: Simulieren Sie die Preise zum Beispiel über Laufzeiten (3 bis 5 Jahre) und Szenarien – nur so erhalten Sie Vergleichbarkeit.

5. Anbietergespräche und Einkaufsentscheidung: Geben Sie eine klare Agenda vor und lenken Sie das Gespräch auf das eigentliche Angebot.

Wenn es trotz aller Sicherheitsmaßnahmen zu einem Vorfall kommt, können die meisten Folgen durch eine Cyberversicherung abgedeckt werden. „Sie ist heute leider ein Muss für alle Unternehmen“, so Frank Gerstner.

Der Versicherungsschutz sollte die drei Grundbausteine Daten- und Systemwiederherstellung, Ertragsausfälle sowie Drittschäden und Datenschutz beinhalten. ■

Mehr Infos: www.buechnerbarella.de

Saubere Luft mit System

Fragen Sie den Fachhändler Ihres Vertrauens

Die neuen Entstauber NE J - der Maßstab

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



LIGNA Hannover
15. - 19. Mai 2023
Halle 15 Stand G05

LIGNA



NESTRO®

www.nestro.de



Station eins Zum Start gibt es auf dem „Holzweg“ einen kurzen geschichtlichen Abriss zur Forstwirtschaft.

Verband punktet mit Projekt „Holzweg“

Zwölf Schautafeln im Wald in Von der Heydt und ein pädagogisches Konzept sollen Schüler den Weg des Holzes vom Baum zum Schrank näherbringen.

Wurde auch höchste Zeit, dass der Anekdote, die unter den Ausbildungsmeistern in der Schreinerlehrwerkstatt die Runde macht, etwas Konstruktives entgegengesetzt wird: „Fragt man die Schüler

beim Schnupperpraktikum, welche Holzarten sie kennen, kommt nicht selten als erste Antwort „Ikea-Holz“. Was sich beim ersten Hören vielleicht noch witzig anhören mag, zeigt in Wahrheit, wie dringend nötig das Aufklärungsprojekt „Holzweg“ ist, das von der Schreinerinnung des Saarlandes initiiert und durchgeführt und vom Ministerium für Umwelt, Klima, Mobilität, Agrar und Verbraucherschutz im Saarland finanziert und gefördert wird.

Die Innung organisiert unter anderem rund 220 Schreinerbetriebe im Saarland und verfolgt mit dem Projekt „Holzweg“ das Ziel, den Weg des Holzes vom Baum bis zum fertigen Schrank erfahrbar zu machen und so einen Beitrag zu einem nachhaltigen Wirtschaften zu leisten.

Oft besteht keine Vorstellung davon, welche Arbeitsschritte vom Baum im Wald bis zum Schrank im Wohnzimmer notwendig sind.

Dazu werden zwölf robuste und wetterfeste Schautafeln geschreinert, die im Wald um die Lehrwerkstatt aufgestellt werden sollen. Die Tafeln geben einen Überblick über die notwendigen Arbeitsschritte. Dazu ist der Ort der überbetrieblichen Ausbildungsstätte, der Schreinerlehrwerkstatt des Saarlandes, durch ihre Lage im Von der Heydter Wald bestens geeignet. Im Mai soll alles fertig sein.

Doch damit nicht genug. Um die Nachhaltigkeit und Ernsthaftigkeit des Projekts zu unterstreichen, hat der Wirtschaftsverband Holz und Kunststoff Saar ein pädagogisches Konzept erstellen lassen, mit dem interessierte Lehrer eine Unterrichtseinheit „Vom Baum zum Schrank“ gestalten können. Soll heißen: Vor oder nach dem Besuch im Wald und in der Schreinerlehrwerkstatt werden die Schüler umfassend im Unterricht aufgeklärt, wie und was der „Holzweg“ ist. Eine runde Sache.

Findet auch Lucie Freis-Welsch vom Referat Bildung für nachhaltige Entwicklung und Ressourceneffizienz: „Das Projekt ist meines Wissens einmalig im Saarland und ich kann mir gut vorstellen, dass es für die Schülerinnen und Schüler sehr spannend sein wird, den fertigen ‚Holzweg‘ zu besuchen.“

Die zwölf Schautafeln im Wald sind übrigens logisch nummeriert, ebenso wie das Holz seinen Weg vom Baum zum Schrank nimmt. In Schritt eins gibt es einen kurzen geschichtlichen Abriss zum Thema Forstwirtschaft. Dort steht unter anderem zu lesen: „Heute ist der Wald weitgehend Kulturland, das heißt, die Bäume im Wald haben sich nicht selbst vermehrt, sondern wurden gezielt gepflanzt. Das gilt umso mehr, als dass der Klimawandel bestimmten Baumarten mehr zusetzt als anderen

und sich zum Beispiel Eichen weniger empfindlich gegenüber Trockenschäden zeigen als Fichten.“

Schautafel zwei ist dem Holzeinschlag gewidmet, in Schritt drei geht es um Abtransport, Sägewerk und Trocknung. Nur konsequent, dass Tafel vier der Vermarktung und dem Holzhandel gewidmet ist. Dort ist etwa zu erfahren, dass 2020 die Waldfläche im Saarland 85.715 Hektar oder 857 Quadratkilometer betragen hat, was 33 Prozent der Landesfläche entspricht. Die gesamte Waldfläche in Deutschland kommt auf die gleiche Prozentzahl. Schritt fünf gehört der Holzverarbeitung mit Spanplatte und Co. Zur Halbzeit, also bei Schautafel sechs und sieben, wird das Wichtigste behandelt, nämlich Schreiner und Möbelindustrie.

An dieser Stelle lohnt auch ein Blick in die Lehrervorlage „Vom Baum zum Schrank“: „Tischler und Schreiner sind zwei Bezeichnungen für einen Beruf. Ein Tischler arbeitet mit Holz. Er baut daraus Möbel, Türen, Fensterrahmen, Treppen und viele andere Dinge. Seine Werkstatt ist die Tischlerei. In Süddeutschland ist die Bezeichnung als Schreiner gebräuchlich. Daher ist seine Werkstatt eine Schreinerei. Ein Tischler stellt eher feine Gegenstände her, mit glatt polierten Oberflächen. Die größeren Arbeiten wie etwa der Bau von Brücken oder Dachstühlen erledigen die Zimmerleute. Früher war das ein und derselbe Beruf, aber schon seit über 600 Jahren sind es zwei verschiedene Berufe. Tischler wird man durch eine Berufslehre. Sie dauert in Deutschland und Österreich drei, in der Schweiz vier Jahre. In der Regel bildet ein Tischler- oder eben Schreinermeister die angehenden Tischler in seinem Betrieb aus. Daneben besuchen die Auszubildenden an einem oder zwei Tagen in der Woche die Berufsschule. Dort lernen sie die theoretischen Grundlagen des Berufs kennen. Hinzukommen, verteilt über neun Wochen in den drei Lehrjahren, noch die überbetriebliche berufspraktische Ausbildung in der Schreinerlehrwerkstatt. Im eigenen Ausbildungsbetrieb können die Auszubildenden dann die vermittelten Kenntnisse und Fertigkeiten anwenden und so den Beruf auch umfassend erlernen.“ Da bleiben keine



Arbeit für den „Holzweg“ Mitarbeiter des Wirtschaftsverbandes beim Aufbau eines Brettstapels (Bild oben) und bei der Installation des Sägewerks.



Fragen offen.

Ab Schautafel acht gibt es Aufklärung zu den Holzarten, die in unseren Wäldern vorherrschen. Bleibt zu hoffen, dass sich möglichst viele Menschen die

Mühe machen und die knappen Infos der zwölf Tafeln verinnerlichen, sodass hoffentlich nie wieder ein Schüler die Hand hebt und sich mit „Ikea-Holz“ blamieren muss... ■

Optimale Bedingungen bei Wickert für das Fußbodenforum

Zum vierten Mal veranstalten die Fachinnung Holz und Kunststoff Saar und die Innung für Raumausstatter, Parkett- und Bodenleger Südwest gemeinsam eine Tagung rund um Fußbodenbeläge aus Holz und textilen Werkstoffen.

Wohl dem, der solch einen Gastgeber für ein Fußbodenforum gewinnen kann. Denn besser könnten die Bedingungen für eine solche Veranstaltung nicht sein, als bei Holzhandel Wickert mit Sitz in Landau. Das agile Unternehmen mit Expansionsdrang ins Saarland ist Fördermitglied der Innung für Raumausstatter, Parkett- und Bo-

denleger Südwest – und der umtriebige Standortleiter Johannes Weber ein Saarländer. Das passt prima, zumal sich die Veranstaltung auch an alle Wohnhandwerker, gleich ob Boden- und Parkettleger, Raumausstatter, Schreiner oder Montagebetriebe richtet. Ein besonderer Schwerpunkt liegt

beim diesjährigen Forum auf der Belegung von Treppenläufen.

Hier wird sich besonders das Unternehmen HARO einbringen. So werden Kai Weber und Gerhard Hohl zu den Themen „Zweischicht-Fertigparkett, Formate und Verlegung“, und „Fischgrat, Belegung von Treppenstufen, dekorgleich zum HARO-Boden“ referieren. HARO steht übrigens für Hamberger Rosenheim und ist Deutschlands führender Parkethersteller. HARO produziert Parkett- und Designböden sowie Laminat- und Korkböden „Made in Germany“. Die gesamte Hamberger Unternehmensgruppe setzt heute mit 2.600 Mitarbeitern jährlich 350 Millionen Euro um. Ihre Produkte exportiert sie weltweit in über 90 Länder. ■



Johannes Weber



Rolf Bickelmann

INFO

4. Südwestdeutsches Fußbodenforum in Landau

Termin: Mittwoch, 8. März, 9.30 Uhr.

Gastgeber: Holzhandel Wickert, Lotschstraße 2, 76829 Landau in der Pfalz, Telefon 06341-6840, www.wickert.net.

9.30 Uhr: Begrüßungskaffee.

10 Uhr: Grußworte (Johannes Weber, Standortleiter Holzhandel Wickert, und Stefan Linke, Landesinnungsmeister)

10.15 Uhr: Zweischicht-Fertigparkett, Formate und Verlegung, auch als Fischgrat (Kai Weber Parkett- und Estrichlegermeister, Referent HARO-Kundenschulungen), Belegung von Treppenstufen, dekorgleich zum HARO-Boden (Gerhard Hohl, HARO-Gebietsverkaufsleiter).

11.45 Uhr: Führung durch die Wickert-Ausstellung und das Lager (Johannes Weber).

Im Anschluss: Mittagessen.

13 Uhr: Mitgliederversammlung der Innung Südwest. Alternativ dazu Produktinfos durch die Mitarbeiter des Holzhandels Wickert.

13.30 Uhr: Oberflächen lackieren in Rohholzoptik mit LOBA Invisible Protect (LOBA GmbH & Co. KG, Ditzingen), Spachtelmassen mit LOBA-Oberflächenbehandlung (LOBA GmbH & Co. KG, Ditzingen), Klebung von massiven Holztreppeinstufen auf neue Betontreppen (Wakol GmbH, Pirmasens), Restfeuchte und Feuchtigkeitssperre bei Problem-Untergründen (Wakol GmbH, Pirmasens).

15 Uhr: Bedenkenanmeldung in technischer und juristischer Sicht (Rolf Bickelmann, stv. Landesinnungsmeister, Michael Peter (Rechtsanwalt und Verbandsgeschäftsführer).

16 Uhr: Abschluss-Snack und Ende.

Änderungen der Programmfolge und -inhalte bleiben vorbehalten.

Teilnahme: Die Seminargebühr (einschließlich Essen und Getränke) beträgt für Innungsmitglieder und deren Beschäftigte 25 Euro, für Nichtmitglieder 49 Euro. Meisterschüler und Auszubildende sind gebührenfrei. Es erfolgt keine Rückerstattung der Seminargebühr, sofern der Rücktritt nach dem 1. März erfolgt. Überweisungen bitte auf eines der folgenden Konten der Innung für Raumausstatter, Parkett- und Bodenleger Südwest:

- Bank1Saar, BIC SABADE55, IBAN DE16591900000001182005
- Sparkasse Saarbrücken, BIC SAKSDE55XXX, IBAN DE86590501010067034785

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

Hochkarätige Besetzung und brisante Themen für Bestatter

Zum bereits 23. Mal treffen sich die Bestatter aus ganz Südwestdeutschland zur eintägigen Fortbildungsveranstaltung im Saarland – diesmal mit Ministerbeteiligung.

Im Vergleich zu traditionellen Bestattungsarten wie der Urnen- und Feuerbestattung steht der Erinnerungsdiamant für eine ganz persönliche Art der Trauer, der Erinnerung und der Freude. Besonders in Zeiten wachsender Mobilität und Entfernung zur Heimat kann die Grabpflege ein schwieriges Unterfangen sein, wodurch die Diamantbestattung umso mehr an Bedeutung gewinnt.

Frank Ripka, Geschäftsführer des Schweizer Unternehmens Algordanza,

wirbt bei der 23. südwestdeutschen Bestattertagung für die Diamantbestattung als alternative Feuerbestattung. „Denn der Erinnerungsdiamant ist für die Hinterbliebenen ein unglaublich wertvolles Objekt, das individuell aufbewahrt oder getragen wird“, so der Referent. Weil das Thema gerade in Deutschland einiges an



Dr. Magnus
Jung



Prof. Dr. Ulrich
Stelkens

Brisanz hat, ist im Anschluss an den Vortrag eine Diskussionsrunde geplant. Schirmherr der hochkarätig besetzten Tagung ist Dr. Magnus Jung. Der Sozialdemokrat ist seit 2022 Minister für Arbeit, Soziales, Frauen und Gesundheit des Saarlandes und damit Gesetzgeber für das Bestattungswesen. Immer wieder ein gern gesehener Gast ist Prof. Dr. Ulrich Stelkens von der Universität Speyer. Er referiert diesmal zum Thema Mindestqualifikation für Bestatter oder doch Meisterpflicht? Entgehen lassen sollte man sich als Bestatter auch nicht den Vortrag von Verbandsgeschäftsführer Michael Peter. Sein streitbares Thema: Gebührenpflicht für Bestatter auf Friedhöfen, ein Modell, das Schule macht? ■

INFO

23. Südwestdeutsche Bestatterfachtagung in Saarbrücken

Termin: Freitag, 17. März, 15.30 Uhr.

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

Ort: Schreinerlehrwerkstatt in Saarbrücken-Von der Heydt.

Schirmherrschaft: Dr. Magnus Jung, Minister für Arbeit, Soziales, Frauen und Gesundheit im Saarland.

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

16 Uhr: Grußwort (Dr. Magnus Jung), Der saarländische Gesetzgeber und alternative Bestattungsformen (Dr. Magnus Jung), Reerdigung als alternative Körperbestattung (Jörg Litwinschuh-Barthel, Circulum

Vitae GmbH, Berlin), Diamantbestattung als alternative Feuerbestattung (Frank Ripka, Geschäftsführer Algordanza, Schweiz), anschließend Diskussionsrunde mit den Referenten und Prof. Dr. Ulrich Stelkens, Universität Speyer.

17.30 Uhr: Pause, Austausch unter Kollegen und mit den Ausstellern.

18 Uhr: Gebührenpflicht für Bestatter auf Friedhöfen, ein Modell, das Schule macht? (Michael Peter, Verbandsgeschäftsführer), Neues bei der Bestattungsvorsorge (Michael Peter).

18.30 Uhr: Mindestqualifikation für Bestatter oder doch Meisterpflicht? (Prof. Dr. Ulrich Stelkens, Universität Speyer), Selbstständig trotz Meisterpflicht, Ausnahmeregelungen in der Praxis (Thomas Priester, Fachbereichsleiter Handwerksrecht bei der Handwerkskammer des Saarlandes).

Im Anschluss: Austausch unter Kollegen und mit den Ausstellern.

21 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 SABADE55, IBAN DE 80591900000302222002
- 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.

Natürlich Bei der Reerdigung, einer Unterform der Erdbestattung, erfolgt eine natürliche Transformation organischer Materie zu fruchtbarem Humus.



Wenn Leichen kompostiert werden

Die sogenannte Reerdigung ist ein neuer Beerdigungstrend, der an unsere Bestattungsformel anknüpft: „Von der Erde bist Du genommen, zu Erde wirst Du werden, aus der Erde wirst Du auferstehen zum ewigen Leben.“

Das deutsche Bestattungsrecht ist bisweilen nicht so konservativ, wie es oftmals den Anschein hat – vor allem wenn es um christliche Rituale und Traditionen geht. Ausgerechnet die Landeskirche Nord mit ihrem Friedhof in Mölln lässt seit einiger Zeit eine Bestattungsform zu, die ganz aktuell aus den USA zu uns kommt und sogar in den ultraliberalen Niederlanden nicht zugelassen ist: die sogenannte Reerdigung. Bei dieser besonderen Form der Körperbestattung wird der Körper des Verstorbenen zunächst in einem mit Mikroorganismen versetzten und mit pflanzlichem Material befüllten

Kokon aus Edelstahl gebettet. Die Organismen zersetzen den Körper in einem computergesteuerten Prozess innerhalb von 40 Tagen fast vollständig. Die so entstehende humusartige Erde wird dann anschließend in einem Grab beigesetzt. Verbleibende größere Knochenfragmente werden wie bei einer Kremation in einer Knochenmühle zermahlen, metallene Prothesen aussortiert.

Die Pröpstin Frauke Eiben führt dazu aus: „Die Reerdigung ist eine natürliche ökologische Transformation des Körpers. Sie knüpft an unsere Bestattungsformel an: Von der Erde bist Du genommen, zu Erde wirst Du werden, aus der Erde wirst Du auferstehen zum ewigen Leben. Die Reerdigung entspricht vollständig dem christlichen Verständnis des ewigen Lebens, das von einer Auferstehung nach dem Tod ausgeht.“ Da es sich um einen beschleunigten, letztlich aber natürlichen Verwesungsprozess handelt, gibt

es keine religiösen oder juristischen Bedenken bei der Landeskirche. Die dortige juristische Referentin Dagmar Bethmann äußerte sich im Rahmen der jüngsten Speyerer Tage zum Friedhofs- und Bestattungsrecht dahingehend: „So können wir vielleicht wieder mehr Erdbestattungen auf unsere Friedhöfe bringen, denn durch die Zunahme der Urnenbestattungen ist der traditionelle Friedhof auch finanziell bedroht.“

Was aber nicht geht, ist die Beisetzung des Verwesungsergebnisses auf privatem Grund und Boden. Dass das Ganze aber überhaupt geht, liegt unter anderem daran, dass bei Abfassung der Bestattungsgesetze in Schleswig-Holstein und Niedersachsen niemand an eine solche Möglichkeit gedacht hat und etwa Niedersachsen auch die Gefriertrocknungsbestattung zulässt – so jedenfalls die Expertise des Bestattungsrechtlers Professor Torsten F. Barthel. Auf dessen Gutachten stützen sich bei dem Pilotprojekt der Reerdi-


PARTNER

Diese Zulieferfirmen sind Mitglied 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		ADLER Deutschland GmbH Lackfabrik Kunstmühlstraße 14 D-83026 Rosenheim Telefon 08031-3045174 www.adler-lacke.com		Andres & Massmann GmbH & Co. KG, Sargideen Zur oberen Heide D-56865 Blankenrath Telefon 06545-93640 www.andres-massmann.de
	BECHER GmbH & Co. KG Holzgroßhandlung Blieskasteler Straße 56 D-66440 Blieskastel Telefon 06842-92300 www.becher.de		BüchnerBarella Versicherungsmakler GmbH Nell-Breuning-Allee 8 D-66115 Saarbrücken Telefon 0681-595330 www.buechnerbarella.de		CAD+T Solutions GmbH Software-Lösungen Gewerbepark 16 A-4052 Ansfelden Telefon 0043-7229-831000 www.cadt-solutions.com
	EGGER Holzwerkstoffe Brilon GmbH & Co. KG, Im Kissen 19 D-59929 Brilon Telefon 0800-3443745 www.egger.com		Epper GmbH Maschinen & Werkzeuge Südring 37 D-54634 Bitburg Telefon 06561-95160 www.epper-maschinen.de		FELDER GROUP, Holz- bearbeitungsmaschinen KR-Felder-Straße 1 A-6060 Hall in Tirol Telefon 0043-5223-58500 www.felder-group.com
	HEES + PETERS GmbH Tradition aus Trier Metternichstraße 4 D-54292 Trier Telefon 0651-2090710 www.heesundpeters.com		Henkes Parkett GmbH Industrievertretung Hauptstraße 19a D-66636 Tholey-Hasborn Telefon 06853-8081 www.henkes-parkett.de		Hesse GmbH & Co. KG Lacke und Beizen Warendorfer Straße 21 D-59075 Hamm Telefon 02381-963810 www.hesse-lignal.de
	HOMAG GmbH Homagstraße 3-5 D-72296 Schopfloch Telefon 07443-130 vertrieb.deutschland@ homag.com		IKK Südwest Krankenversicherung Europaallee 3-4 D-66113 Saarbrücken Telefon 0681-38761000 www.ikk-suedwest.de		Klaus Baubeschläge GmbH Partner des Handwerks Koßmannstraße 39-43 D-66119 Saarbrücken Telefon 0681-98620 www.klaus-sb.de
	Leyendecker HolzLand GmbH & Co. KG Luxemburger Straße 232 D-54294 Trier Telefon 0651-82620 www.leyendecker.de		OPO Oeschger GmbH Werkzeuge & Beschläge Albertstraße 16, D-78056 Villingen-Schwenningen Telefon 07720-85840 www.opo.de		Palette CAD AG Perfect rooms Behlesstraße 9-11 D-70329 Stuttgart Telefon 0711-95950 www.palettacad.com
	PointLine CAD GmbH Software für Schreiner Freiburger Weg 13 D-79292 Pfaffenweiler Telefon 07664-9614441 www.pointlinecad.de		Saarländischer Sargvertrieb Sarah Christmann e. K. Südstraße 18 D-66780 Rehlingen-Siersburg Telefon 06835-6059000 www.saarsarg.de		Vereinigte Feuerbestattung Saar GmbH, Krematorium Rathausstraße 24 D-66333 Völklingen Telefon 06898-138000 www.feuerbestattung-saar.de
	Wickert Holzfachhandel GmbH & Co. KG, Lotschstraße 2 D-76829 Landau Telefon 06341-6840 www.wickert.net		Adolf Würth GmbH & Co. KG Niederlassung Saarbrücken Im Rotfeld 21 D-66115 Saarbrücken Telefon 0681-948650 www.wuerth.de		

gung sowohl die Landeskirche Nord als auch der Betreiber des Alvarium genannten Edelstahlkokons. Die Circulum Vitae GmbH mit Sitz in Berlin sieht sich als Pionier dieser neuartigen Form der Erdbestattung in Europa und wirbt mit vergleichbaren Kosten wie bei einer Feuerbestattung. Ein solches Unternehmen würde man eher

bei unseren Nachbarn in Holland erwarten, aber dort rät der Gesundheitsrat von der Humankompostierung aus ökologischen Gründen ab – vielleicht würde deren Zulassung aber auch das erfolgreiche Geschäftsmodell der dortigen Krematorien stören. Und wie sieht es in Amerika aus? Während im Staat Washington die Reerdi-

gung zulässig ist, liegt ein vergleichbares Gesetzesprojekt in der Bundeshauptstadt Washington auf Eis. Da darf man gespannt sein, ob sich die neue Bestattungsform etablieren kann. ■

Mehr Infos:
www.meine-erde.de
www.kirche-moelln.de

TRAUER

Oswald Kuhn

Schreinermeister
und Ehrenobermeister
aus Marpingen-Alsweiler

* 16.08.1935 † 12.12.2022

Im Alter von 87 Jahren verstarb im Dezember unser langjähriges Mitglied Oswald Kuhn. Sein ehrenamtliches Engagement führte ihn 1971 vom Vorstandsmitglied der ehemals selbstständigen Schreinerinnung St. Wendel über das Amt des stellvertretenden Obermeisters schließlich 1989 für drei Jahre in das Amt des Bezirksobermeisters. Für sein Engagement erhielt er 1988 die Verbandsehrennadel in Gold. Nach seinem Ausscheiden aus dem aktiven Ehrenamt folgte die Ernennung zum Ehrenobermeister. Oswald Kuhn hat sich beispielhaft um das saarländische Schreinerhandwerk verdient gemacht. Wir werden ihm ein ehrendes Andenken bewahren.

GLÜCKWUNSCH

Ihren 75. feiert Bestatterin **Juliana Johann** aus Tholey am 20. Februar. Schreinermeister **Ralf Malburg** aus Schiffweiler wird am 21. Februar 55. Seinen 60. feiert Schreinermeister **Knut Bohr** aus Wadern am 27. Februar. **Ralf Klos** aus St. Wendel wird am 12. März 50. Ebenfalls am 12. März wird Bestatterin **Ulrike Kunze** aus St. Wendel 60. Seinen 55. feiert Schreinermeister **Harald Schwitzgebel** aus Homburg am 14. März. 60 Jahre wird Schreinermeister **Harald Seel** aus Illingen am 16. März. Ebenfalls 60 Jahre wird am 19. März Schreinermeister **Bernd Fischer** aus Illingen. Schreinermeister **Thomas Dahlem** aus Kleinblitterdorf feiert am 20. März seinen 65. 55 Jahre wird Schreinermeister **Albert Schommer** aus Wadgassen am 21. März. Am 25. März wird Schreinermeister **Erhard Spaniol** aus Tholey 65. Raumausstattermeister **Stefan Lichius** aus Saarbrücken feiert am 29. März seinen 50. 65 Jahre wird **Bruno Schäfer** aus Schmelz am 2. April. Am 5. April wird Schreinermeister **Peter Mertes** aus Friedrichsthal 60 Jahre.



Thomas
Dahlem

NEU IM VERBAND

In der Innung für Raumausstatter, Parkett- und Bodenleger Südwest begrüßen wir **Lothar Jung** aus Freisen, in der Fachgruppe Bestatter das **Bestattungshaus Schläfer** aus Überherrn und in der Montage-Fachgruppe **Csaba Varszegi** aus Kirkel.

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 GmbH
Bahnhofstraße 77
D-72411 Bodelshausen
Telefon 07471-7000
www.bauwerk-parkett.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
PARKEIT
AUGUST DENNER GMBH

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

G²
G
G
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

HINTERSEER
Parkett seit 1904

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

Ihr Spezialist für Absaug- und Brikettiersysteme



SPÄNEX

sicher ■ sauber ■ effizient ■

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

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

Für jeden Einsatz gerüstet

bis
35 %
NACHLASS



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 / 91 19 - 0



Völklingen oder Saarbrücken



www.autohaus-bunk.de



interessenten@autohaus-bunk.de

**BUNK**
die Autoflüsterer



Jörg Hausmann neuer Geschäftsführer bei Leyendecker HolzLand in Trier

Der Trierer Holzgroßhändler Leyendecker HolzLand hat seine Geschäftsführung erweitert. Edwin Steffen bleibt geschäftsführender Gesellschafter des Familienunternehmens.

Seit dem 1. Januar ist Jörg Hausmann neben dem geschäftsführenden Gesellschafter Edwin Steffen zum Geschäftsführer des Familienunternehmens bestellt. Der 52-jährige gelernte Bankbetriebswirt ist bereits seit Mitte des vergangenen Jahres Teil des Leyendecker-Teams und verschaffte sich einen Einblick in die Holzhandelsbranche. Laut Leyendecker verfügt Jörg Hausmann über langjährige Berufserfahrung als Geschäftsführer im Bereich der Bauindustrie und im Handelsumfeld sowie über umfangreiche Erfahrungen im Finanzbereich. Über seine neue Aufgabe äußerte sich

Jörg Hausmann optimistisch: „Vom ersten Tag an hat mich die hohe Fachkompetenz, das mir entgegengebrachte Vertrauen und die Offenheit begeistert.



Optimistisch Edwin Steffen, Stefan Leyendecker und Jörg Hausmann (von links) blicken in eine rosige Zukunft.

Die Voraussetzungen und Chancen für eine auch weiterhin erfolgreiche Weiterentwicklung des Unternehmens sind

hervorragend. Ich bin mir sicher, dass uns das gemeinsam mit unseren Mitarbeitern auch gelingen wird.“ Edwin Steffen, geschäftsführender Gesellschafter der Leyendecker HolzLand GmbH & Co. KG, betont: „Es freut mich ganz besonders, dass wir einen regional verwurzelten und exzellenten Fachmann für meine Nachfolge gefunden haben.“ Stefan Leyendecker, Mehrheitsgesellschafter mit der Muttergesellschaft C. Th. Leyendecker-Heil GmbH, freut sich nicht nur auf eine weiterhin gute Zusammenarbeit, sondern auf eine erfolgreiche und starke Zukunft des Trierer Familienunternehmens. „Mit Herr Hausmann haben wir einen Experten gewonnen, der bei der Weiterentwicklung des Unternehmens auch weiterhin den Menschen in den Mittelpunkt stellt“, zeigte sich Stefan Leyendecker überzeugt. ■

Mehr Infos: www.leyendecker.de

REGISTER

PERSONEN

Barthel, Thorsten F.	26
Berg, Petra	1
Bethmann, Dagmar	26
Bickelmann, Rolf	24
Bohr, Knut	28
Dahlem, Thomas	28
Eiben, Frauke	26
Fischer, Bernd	28
Freis-Welsch, Lucie	22
Gerstner, Frank	21
Hausmann, Jörg	30
Hoffmann-Bethscheider, C.	17
Hohl, Gerhard	24
Irlé, Volker	1, 8
Johann, Juliana	28
Jouy, Matthias	19
Jung, Lothar	28
Jung, Magnus	1, 25
Jüttner, Frank	7
Klos, Ralf	28
Kornek-Strack, Julia	19
Kuhn, Oswald †	28
Kunze, Ulrike	28
Kurth, Jan	11
Leyendecker, Stefan	30
Lichius, Stefan	28
Linke, Stefan	24
Litwinschuh-Barthel, Jörg	25
Loth, Jörg	16
Malburg, Ralf	28
Mertes, Peter	28
Nagel, Denys	12
Paus, Lisa	3
Peter, Michael	3, 13, 14, 24, 25
Priester, Thomas	25
Repka, Frank	25

Schäfer, Bruno	28
Schommer, Albert	28
Schwitzgebel, Harald	28
Seel, Harald	28
Spaniol, Erhard	28
Steffen, Edwin	30
Stelkens, Ulrich	25
Twain, Marc †	8
Varszegi, Csaba	28
Weber, Johannes	24
Weber, Kai	24

UNTERNEHMEN

Adam, Wüschheim	27
ADLER, Rosenheim	27
Algodanza, Domat (CH)	25
Amazon, Seattle (US)	6
Andres&Massmann, Blankenr.	27
BAMAKA, Bad Honnef.	29
Bauwerk, Bodelshausen	28
BECHER, Wiesbaden	19, 27, 32
Berger-Seidle, Grünstadt	28
Bona, Limburg	28
Bostik, Borgholzhausen	28
BüchnerBarella, Saarbr.	21, 27
Bunk, Völklingen	29, 31
CAD+T, Ansfelden (AT)	27
Circulum Vitae, Berlin	25, 27
CyberCompare, Ludwigsburg	21
Denner, Speyer	28
eBay, San José (US)	6
EGGER, Brilon	27
Epper, Bitburg	12, 27
FELDER, Hall (AT)	27
Feuerbestattung Saar	17, 27
Gnreben, Strullendorf	28
HARO, Stephanskirchen	24

HEES + PETERS, Trier	9, 27
Henkes, Tholey	11, 27, 28
Schwitzgebel, Harald	27
Hinterseer, Brehna	28
Höcker, Hilter	20
Holzconnection, Berlin	4, 12
HOMAG, Schopfloch	27
Home24, Berlin	5
Hülsta, Stadtlohn	4, 11
Ikea, Delft (NL)	4, 5, 6, 10
IKK Südwest, Saarbr.	2, 16, 27
Klaus, Saarbrücken	27
Krieger, Bad Segeberg	4
Leyendecker, Trier	9, 27, 30
LOBA, Ditzingen	24
Martin, Saarbrücken	4, 5
NESTRO, Schkölen	21
OPO, Villingen-Schwenn	27
Ostermann, Witten	4
Otto, Hamburg	5, 6
Palette CAD, Stuttgart	27
PointLine, Pfaffenweiler	27
Porta, Porta Westfalica	4
Rieger, Göppingen	4
Saarländischer Sargvertrieb	27
Schaffrath, Düsseldorf	4
Schläfer, Überherrn	28
SCHMIDT, Lièpvre (FR)	4
Schuko, Kirchberg	19
SPANEX, Uslar	28
Sparkassenverband Saar	15, 17
Wakol, Pirmasens	24
Wayfair, Galway (IE)	5
Westwing, München	5
Wickert, Landau	16, 24, 27
Würth, Saarbrücken	27
XXXLutz, Würzburg	4, 6

IMPRESSUM

Wohnhandwerker

Herausgeber: Wirtschaftsverband Holz und Kunststoff Saar e. V.

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

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

Redaktion, Gestaltung, 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.

AUSBLICK

Die nächste Wohnhandwerker-Ausgabe erscheint am 14.04.2023.

Du hast Lust auf eine Ausbildung?

Automobilkaufleute (m/w/d)

Kaufleute für Digitalisierungsmanagement (m/w/d)

KFZ-Mechatroniker für Personenkraftwagentechnik (m/w/d)

Karosserie- und Fahrzeugbaumechaniker (m/w/d)

Kaufleute für Groß und Einzelhandel Lagerlogistik (m/w/d)



Bewirb Dich jetzt!

www.autohaus-bunk.de/karriere

Wir freuen uns auf Dich!

Ein Bunk fürs Leben.

Alles für den Garten.

Der Frühling kommt: starten Sie mit dem **neuen Gartensortiment von BECHER** in die Gartensaison 2023! Nutzen Sie die große Vielfalt an Produkten mit erstklassigem Service und ausgezeichnetem Angebot – **perfekt fürs Handwerk!**

- ✓ Terrassen & Zubehör
- ✓ Zaunsysteme & Zubehör
- ✓ Gartenhäuser & Carports
- ✓ Kinderspielgeräte
- ✓ Holzschutz & Pflege

Entdecken Sie unseren Gartenkatalog 2023 mit **interaktiver** Shop-Verknüpfung. Jetzt **kostenlos anfordern** – online oder bei Ihrem BECHER Fachberater.

Jetzt das neue BECHER Gartensortiment entdecken unter becher-holz.de/garten



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

**PARTNER DES
HANDWERKS**

Holz mit Zukunft

BECHER.

becher-holz.de