

Wohnhandwerker

Magazin des Wirtschaftsverbandes Holz und Kunststoff Saar e. V.

Leiden- schaftliche Holzarbeiter

Die Schreinerei Lütz in Merzig ist ein astreiner Familienbetrieb – und sehr erfolgreich im Privatkundengeschäft. „Kalle“ Lütz, Elke Lütz-Karges und Leon Lütz (von links) brennen für das Schreinerhandwerk. Seite 9

**ZU-
SAMMEN
MEHR ERREICHEN:**
Vier Wohnhandwerker-
Betriebe aus dem
Saarland sind aktuell
Teil des A1-Netz-
werkes – und sehr
zufrieden damit.
Seite 12

DER SCHREINER ALS FILMVORFÜHRER:

Michael Heinz, Geschäftsführer der Alois Heinz GmbH in Losheim, arbeitet für die „Lichtspiele Losheim“. Seite 27



SCHWIERIGE ZEITEN AM BAU:

Klaus Ehrhardt, Präsident des Arbeitgeberverbandes der Bauwirtschaft des Saarlandes, rügt die Politik. Seite 4





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



Große Freude
Sieger des diesjährigen Wettbewerbs „Ich entwerfe mein Gesellenstück“ war Philipp Echternach (links), Auszubildender bei der Schreinerei Hodapp in Saarbrücken. Der 25-jährige Jungschreiner freut sich mit seinem Chef Hannes Seidel über sein fertiges Gesellenstück, eine attraktive Sitzbank mit Stauraum in Eiche und Kork auf der Sitzfläche – daher auch der Name „Penkki“ (finnisch für Sitzbank). Mehr dazu auf Seite 22.

Aus für Holzheizungen verhindern

Der revidierte Entwurf des Gebäudeenergiegesetzes (GEG), wie er nach der parlamentarischen Sommerpause „unverändert“ verabschiedet werden soll, definiert beschichtetes und behandeltes Holz beziehungsweise Plattenmaterialien generell als in Feuerungsanlagen unzulässige Biomasse. Und das, obwohl gemäß Paragraf 5 Absatz 2 der 1. Bundesimmissionsschutzverordnung (BImSchV) die dort in Paragraf 3 Absatz 1 Nummer 6 und 7 genannten Brennstoffe (beschichtetes Holz, Sperrholz oder Spanplatten) von Betrieben der Holzbe- und -verarbeitung für Heizzwecke genutzt werden dürfen – selbstverständlich unter Einhaltung der Immissionsschutzverordnung. Eine große Zahl unserer 200 Betriebe im Saarland nutzt seine Holzreste zum Heizen von Werkstatt, Büroräu-

men sowie oftmals auch der angrenzenden Wohngebäude. In der Absaugung lassen sich die verschiedenen Holzrestefraktionen, also Spanplatten oder Beschichtungen, nicht von den reinen Massivholzspänen trennen. Daher bedeutet die Reform des GEG

EDITORIAL

in der aktuellen Fassung das Aus für jegliche Holzheizung in Schreinerbetrieben! Dabei macht die thermische Verwertung aller anfallenden Holzreste nicht nur ökonomisch, sondern auch ökologisch Sinn: Die Verbrennung vor Ort ersetzt andere Energieträger und spart unnötige Kosten für den Abtransport. Dies geschieht

CO₂-neutral, es wird nur Restbiomasse verbrannt und deswegen kein einziger Baum nur zum Zweck thermischer Verwertung gefällt. Daher fordern wir die Ergänzung des GEG-Entwurfs und der BImSchV wie folgt: Der Betreiber einer Feuerungsanlage ... hat bei der Nutzung von fester Biomasse sicherzustellen, dass ... ausschließlich Biomasse nach Paragraf 3 Absatz 1 Nummer 4, 5, 5a, 8 oder 13 der Verordnung über kleine und mittlere Feuerungsanlagen, im Falle einer Fertigungsstätte der Holzbe- und -verarbeitung auch Biomasse gemäß Paragraf 3 Absatz 1 Nummer 6 und 7, eingesetzt wird. ■

*Herzlichst, Ihr
Karl Friedrich Hodapp,
Landesinnungsmeister*



Kritische Baukonjunktur

Nach den in vielen Wohnhandwerker-Betrieben umsatzstarken Corona-Jahren 2020 bis 2022 – vielfach hieß es da: „das waren unsere besten Jahre überhaupt“ – beginnt sich jetzt das Blatt zu wenden.

Was sind die Gründe, weshalb die Baukonjunktur schwächelt? Ursachen sind der Ukraine-Krieg, die veränderte Zinslandschaft und die gestiegenen Materialpreise. Das führt zu einer merklichen Zurückhaltung der Verbraucher. Deutlich wird das etwa im Rückgang

der Bauanträge im Saarland um 46,2 Prozent im Zeitraum Januar bis Mai 2023 gegenüber dem entsprechenden Vorjahreswert. Bei den Einfamilienhäusern liegt das Minus sogar bei 49,4 Prozent. Dabei muss ein Bauherr eines Einfamilienhauses mit durchschnittlichen Kosten von 394.600 Euro rechnen und damit mit einer Erhöhung um 6,5 Prozent zum Vorjahreszeitraum. Über alle Wohngebäude hinweg liegt der Quadratmeterpreis bei rund 2.300 Euro und damit bei einem Plus von 10,5 Prozent.

Die Politik tut zudem das ihrige dazu,

die Investitionsbereitschaft weiter zu senken. Anlässlich des Tages der saarländischen Bauwirtschaft kritisierte Klaus Ehrhardt, Präsident des Arbeitgeberverbandes Bau Saar, fehlende Investitionen der öffentlichen Hand in die Infrastruktur – sei es bei Kanälen, Bahnstrecken oder Autobahnbrücken. Und die Genehmigungsbürokratie mache es nicht besser. „In den letzten 15 Jahren ist die Zahl der baurelevanten Vorschriften von 5.000 auf insgesamt über 20.000 angestiegen“, so Ehrhardt weiter. Das Auslaufen der finanziellen Förderung durch die Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) sei ein Fehler gewesen: „Der neue Energiestandard „EH 40“ plus macht ein Eigenheim im Durchschnitt um 20.000 Euro teurer, bringt aber nur wenig Energieeinsparung gegenüber der vorherigen Förderung.“ Und das Hin und Her beim Heizungsgesetz habe die Verunsicherung noch weiter gesteigert. Den Befund von Klaus Ehrhardt bestätigten kürzlich die saarländischen Sparkassen auf ihrer gemeinsamen Pressekonferenz. „Wenn sich auch insgesamt das Kreditgeschäft behauptet hat, ist die private Kreditnachfrage gerade im Immobilienbereich auffallend rückläufig.“ ■

Schuko
Absaug-, Oberflächen- und Filtertechnik

LUFT NACH OBEN

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

Ihr Partner für innovative Absaug- und Filtertechnik im Saarland

BRAND- & EXPLOSIONSSCHUTZ
ENERGIEEFFIZIENZ & FÖRDERMITTEL
AUTOMATISIERUNG
ABSaugANLAGEN
FILTERTECHNIK
OBERFLÄCHENSYSTEME
LÄRMSCHUTZ
BETREIBERPFlichten

Steigende Darlehenszusagen an Firmenkunden

Die Sparkassen-Finanzgruppe Saar mit ihren rund 4.400 Mitarbeitern und rund 250 Auszubildenden, ist nicht nur einer der größten Arbeitgeber, sondern versteht sich auch als Teil der Region. Ihr gehören die sechs regionalen Sparkassen, die SaarLB, die LBS und die SAARLAND Versicherungen an.

Die sechs saarländischen Sparkassen, die SaarLB, die LBS Saar und die SAARLAND Versicherungen sehen sich gut aufgestellt, um die anstehenden Herausforderungen gemeinsam mit ihren Kunden zu bewältigen und aktiv Zukunft zu gestalten. „Die letzten Monate waren außergewöhnlich, nicht nur für die Menschen im Saarland, sondern auch für die Wirtschaft, Sparkassen und die gesamte Finanzbranche“, stellt Cornelia Hoffmann-Bethscheider, Präsidentin des Sparkassenverbandes Saar, fest.



Außergewöhnlich Cornelia Hoffmann-Bethscheider über die letzten Monate.

Die Folgen von Krieg und Preissteigerungen, die Erhöhung der Leitzinsen mit ungewöhnlich starken Zinssprün-

gen innerhalb kurzer Zeit hätten bei Privat- und Firmenkunden der Sparkassen zu verändertem Investitions- und Anlageverhalten geführt, so die Sparkassenpräsidentin.

Im Jahr 2022 verlief das Neugeschäft bei Krediten im ersten Halbjahr noch gut, im zweiten Halbjahr dagegen verhalten. Bei Immobilienkrediten muss man sogar für das zweite Halbjahr von einem regelrechten Abbruch sprechen. Die Darlehenszusagen der Sparkassen sanken über das Gesamtjahr hinweg gegenüber dem Rekordniveau des Vorjahres. Die Darlehenszusagen an Privatkunden sanken um minus 10,5 Prozent auf 1,11 Milliarden Euro. Das Neugeschäft mit Unternehmen und Selbstständigen überstieg dagegen mit Kreditzusagen von 1,17 Milliarden Euro im zweiten Jahr in Folge die Schwelle von einer Milliarde Euro und wuchs gegenüber 2021 um 13,1 Prozent. ■

Mehr Infos: www.svsaar.de



Die faszinierende Welt der
BODENBELÄGE



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

HENKES G
PARKETT b
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

Sorgenfrei durch die Zeckenzeit

Die Zeckensaison ist derzeit in vollem Gang. Grund genug für die Krankenkasse IKK Südwest, Tipps für Groß und Klein – und für Wohnhandwerker – zu geben.

Die Zeckensaison ist in der Region in vollem Gange: Ein Stich der Blutsauger kann gefährliche Krankheiten wie Borreliose und Frühsommer-Meningoenzephalitis (FSME) übertragen. Besonders Kinder werden oft zur Zielscheibe der Zecken, wenn sie im hohen Gras spielen. Für Eltern ist es daher besonders wichtig zu wissen, wie sie Zeckenstiche vermeiden können. Die IKK Südwest gibt Tipps



Benedikt Brixius

für den richtige Zeckenschutz und spricht mit Kinder- und Jugendarzt Dr. Benedikt Brixius über das richtige Verhalten nach einem Zeckenstich. Zecken halten sich gerne im Unterholz und hohen Gras

auf. Der einfachste Schutz ist es daher, diese Gebiete zu meiden. Kindern fällt das besonders schwer: Sie spielen gerne abseits der Wege und müssen besonders geschützt werden. Die Kleidung spielt dabei eine besondere Rolle. Lange Ärmel und Hosenbeine, sowie geschlossene Schuhe sind sehr effektiv.



Gefährlich Zecken halten sich gerne im hohen Gras und im Unterholz auf.

Sie verhindern, dass Zecken direkt an die Haut kommen. Helle Kleidung hilft außerdem, die Zecken schneller zu erkennen und direkt zu entfernen.

Den besten Schutz vor Zeckenstichen bietet regelmäßiges Absuchen des Körpers. Nach jedem Spaziergang im Grünen sollte daher gründlich untersucht werden, ob Zecken auf der Haut krabbeln. Diese suchen oft für einige Zeit einen geschützten Ort am Körper, bevor sie stechen. Zu den bevorzug-

ten Bereichen gehören die Kopfhaut, der Hals, die Achseln, Ellenbeugen und Kniekehlen. Dort sollte besonders sorgfältig nach Zecken gesucht werden. Wenn es aber trotz der empfohlenen Maßnahmen zu einem Zeckenstich kommen sollte: „Einmal tief durchatmen und ruhig bleiben“, empfiehlt Dr. Benedikt Brixius, Pressesprecher des Bundesverbandes für Kinder- und Jugendheilkunde (BVKJ) des Saarlandes. „Es ist wichtig, die Zecke zeitnah zu entfernen. Je länger sie in der Haut ist, desto höher ist das Risiko einer Krankheitsübertragung. Die Eltern sollten daher den Mut haben, die Zecke selbst zu entfernen“, so Brixius weiter.

Beim Entfernen der Zecke ist darauf zu achten, das Tier mit einem geeigneten Zeckenwerkzeug nah an der Haut zu greifen und gerade nach oben herauszuziehen. Für kleine Zecken ist eine Zeckenschlinge zu empfehlen. Klassische Zeckenzangen und -haken sind ebenfalls gute Hilfsmittel, die in jede Tasche passen. Man findet die Werkzeuge in Apotheken und Drogerien. ■

IHR STARKER PARTNER FÜR HOLZBAU, INNENAUSBAU, GARTENHOLZ, FUSSBODEN UND TÜREN

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

WICKERT·HOLZ
 NATÜRLICH. NACHHALTIG.

Mehr Infos: www.ikk-suedwest.de



Falsche Richtung Die Gewerkschaften machen es sich beim Thema Mindestlohn zu einfach.

Unnötige Diskussion um den Mindestlohn

Der gesetzliche Mindestlohn bringt die Tariflandschaft in Deutschland gehörig durcheinander. Das liegt unter anderem daran, dass die Gewerkschaften in Deutschland in vielen Branchen einen außerordentlich dürftigen Organisationsgrad haben und dies durch politische Einflussnahme (zu gut Deutsch: Lobbyarbeit) zu kompensieren versuchen.

Es erscheint vielfach einfacher, politische Entscheidungsträger aufs Pferd zu setzen statt in Kleinbetrieben des Handwerks Mitglieder zu gewinnen. Daher ist es noch nicht ausgemacht, ob der Beschluss der Mindestlohnkommission zu einer Anhebung des Mindestlohns auf 12,41 Euro zum 1. Januar 2024 und ein Jahr später auf 12,82 Euro Bestand hat, das heißt, in einem Gesetz umgesetzt wird. Die Mindestlohnkommission hat sich die Arbeit nicht einfach gemacht und letztlich aus guten Gründen die

Arbeitnehmerseite überstimmt. Die macht es sich ihrerseits jedoch zu einfach, einzig und allein auf die hohe Inflationsrate zu verweisen. Und warum soll gerade beim gesetzlichen Mindestlohn eine höhere Steigerung eingreifen als in den Tarifverhandlungen zum Beispiel der IG Metall.

Im saarländischen Schreinerhandwerk gibt es aktuell zunächst nur die Inflationsausgleichsprämie und später eine Erhöhung um 3,5 Prozent auf der Basis des seit 1. Juli 2022 geltenden Ecklohns. Bei den Raumausstattern bundesweit werden die beiden Instrumentarien kombiniert, allerdings auf einem wesentlich niedrigeren Niveau als im Schreinerhandwerk. In keinem Fall werden aber die 12,5 Prozent erreicht, die der Forderung der Gewerkschaftsseite in der Mindest-

lohnkommission und Teilen des linken Parteienspektrums mit einer Erhöhung des Mindestlohns von 12,00 Euro auf 13,50 Euro entsprechen würde.

Richtigerweise hat in diesem Zusammenhang Martin Schlechter, Hauptgeschäftsführer der Vereinigung der Saarländischen Unternehmensverbände (VSU), darauf hingewiesen: „Der Mindestlohn ist keine sozialpolitische Leistung. Mit der jetzt beschlossenen Anhebung um 3,5 und 3,3 Prozent geht die Kommission immer noch über den durchschnittlichen Anstieg der Tariflöhne von 2,7 Prozent hinaus.“

Wer Sachargumenten jedoch nicht zugänglich ist und gerne die deutsche Gesetzeslage ignoriert, sucht Hilfe meist bei höheren Instanzen wie Moral oder aber vermeintlich höherem EU-Recht. In diesem Fall handelt es sich um eine EU-Maßgabe zur Erhöhung der tarifvertraglichen Abdeckung in den Mitgliedsstaaten. In diesem Zusammenhang lässt sich die Richtlinie auch zur Angemes- ▶



Martin Schlechter

Entgeltübersicht		
	aktuell	ab 01.01.2024
Mindestlohn	12,00 Euro	12,41 Euro
Unterste Entgeltgruppe		
Schreiner Saarland (65 Prozent)	12,00 Euro	12,41 Euro
Raumausstatter (80 Prozent)	12,48 Euro	12,48 Euro
Parkettleger (75 Prozent)	12,00 Euro	Verhandlung Ende 2023
Stundeneckentgelt (100 Prozent)		
Schreiner Saarland	18,22 Euro	18,77 Euro
Raumausstatter	15,60 Euro	15,60 Euro
Parkettleger	15,95 Euro	Verhandlung Ende 2023

► senheit gesetzlicher Mindestlöhne aus. Wohlgermerkt findet diese Richtlinie in Bezug auf Mindestlöhne nur dann Anwendung, wenn im jeweiligen Land überhaupt ein gesetzlicher Mindestlohn eingeführt ist! Als Beurteilungskriterien nennt die Richtlinie selbst die folgenden vier Aspekte: die Kaufkraft der gesetzlichen Mindestlöhne unter Berücksichtigung der Lebenshaltungskosten, das allgemeine Niveau der Löhne und ihre Verteilung, die Wachstumsrate der Löhne, langfristige nationale Produktivitäts-

niveaus und -entwicklungen. Weil das alles in hohem Maße interpretationsfähig ist, heißt es schließlich, dass Referenzwerte wie 60 Prozent des Bruttomedianlohns oder 50 Prozent des Bruttodurchschnittslohns herangezogen werden können. Es ist nicht die Rede von einem Müssen und damit besteht auch keine Pflicht zu einer überzogenen Anpassung des gesetzlichen Mindestlohns durch die Mindestlohnkommission. Deutschland muss sich ohnehin im europäischen Vergleich mit dem Min-

destlohn nicht verstecken, lag es doch zum 1. Januar 2023 mit zwölf Euro auf dem zweiten Platz hinter Luxemburg mit 13,80 Euro, vor Belgien mit 11,85 Euro oder Frankreich mit 11,27 Euro, was überhaupt keinen Vergleich darstellt zu 6,55 Euro in Spanien oder 4,78 Euro in Polen.

Zugleich ist der Supermarkt-Einkauf in Deutschland im Vergleich mit unseren westlichen Nachbarn supergünstig, wie eine Untersuchung der BBC zeigte: Für den gleichen Warenkorb muss der deutsche Kunde 55 Euro ausgeben, während der französische Verbraucher für dieselben Produkte knapp 79 Euro auslegen muss – ein Befund, den jeder Grenzgänger in unserer Region bestätigen wird. In jedem Fall hat schon der aktuelle Mindestlohn zu faktischen Anpassungen der Wohnhandwerker-Tarifverträge geführt, da die Tabellenwerte der untersten Entgeltgruppe (E 1 für sehr einfache Arbeiten, die nach kurzer Einweisung ausgeführt werden können) unter den 12 Euro lagen. Demzufolge haben die Raumausstatter ihre E1-Gruppe ersatzlos gestrichen und die Tabelle beginnt bei E2 mit 80 statt mit 75 Prozent. ■

Gobale Lieferketten: Moral schlägt Business

Das Lieferkettensorgfaltspflichten-gesetz ist seit dem 1. Januar 2023 in Kraft. Es soll die unternehmerische Verantwortung für die Einhaltung von Menschenrechten in den globalen Lieferketten regeln.

Die westlichen Demokratien, insbesondere die EU-Mitglieder, tragen ihre moralische Überlegenheit oftmals wie eine Monstranz vor sich her. Mit dem Ergebnis, dass der Schutzgedanke das Gegenteil davon bewirkt, was beabsichtigt ist. Ein typisches Beispiel dafür ist das Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz. Es verpflichtet Unternehmen in Deutschland zur Achtung von Menschenrechten durch die Umsetzung definierter Sorgfaltspflichten.

Zu den Kernelementen der Sorgfaltspflichten gehört die Einrichtung eines

Risikomanagements, um die Risiken von Menschenrechtsverletzungen und Schädigungen der Umwelt zu identifizieren, zu vermeiden oder zu minimieren. Zwar gilt das Gesetz zurzeit nur für Unternehmen mit mindestens 3.000 Beschäftigten und ab dem kommenden Jahr ab 1.000 Beschäftigten.



Bürokratiewahnsinn Das Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz steht in der Kritik.

Dennoch sind auch schon jetzt kleinere Unternehmen davon betroffen und haben erheblichen bürokratischen Mehraufwand, weil sie Teil der Lieferkette für größere Unternehmen sind. Ergebnis des Gesetzes ist zum einen der Rückzug aus bestimmten Ländern oder Handelsregionen. Dazu Martin Schlechter, Hauptgeschäftsführer der Vereinigung der Saarländischen Unternehmensverbände (VSU): „Die Unternehmen sehen ihre Wettbewerbsfähigkeit durch das Gesetz stark beschädigt. Vor allem sehen sie, dass die Konkurrenz aus anderen Regionen der Welt, die nicht diesem Gesetz unterworfen sind, profitiert.“

Letztlich ändert sich nichts in den Ländern, die durch das Gesetz geschützt werden sollen – weder zu Gunsten der Menschenrechtslage noch zu Gunsten der Umweltsituation. ■



Handarbeit Karl-Josef, genannt „Kalle“ Lütz in seiner Werkstatt bei der Arbeit. Er liebt seinen Job und ist ein Holzfreak, wie er sagt.

Auch Feuer unterm Dach kann sie nicht bremsen

Die Schreinerei Lütz in Merzig ist ein astreiner Familienbetrieb und voll auf das Privatkundengeschäft spezialisiert. Gutes Betriebsklima und eine notorische Ausbildungsfreundlichkeit sind das Erfolgsgeheimnis. Und: Glück im Unglück!

Es ist ein kleines Wunder, dass es den Betrieb in seiner jetzigen Form noch gibt. Denn: Das nächtliche Feuer am 15. Dezember vergangenen Jahres in der Handwerkstraße in Merzig zwischen der Druckerei Krüger und Toyota Hei-

sel am Kreisel hat nicht mehr Schaden angerichtet, als einen ärgerlichen Dachstuhlbrand, in dessen Folge das Unternehmen wegen dringend gebotener Brandermittlungen eine Woche dicht machen musste. Ergebnis der Untersuchungen: Ein längst verwa-

tes Vogelnest in der Nähe der Heizung hatte sich entzündet – und eine Beinahekatastrophe verursacht. So ist es beim ungebetenen Vorweihnachtsdrama geblieben. Glück im Unglück – mit dem Glück der Tüchtigen! Ja, der Wohnhandwerker ist zu Be- ▶



Weinselig Solche Aufträge nimmt die Schreinerei Lütz besonders gerne an – wenn Kreativität und gutes Handwerk gefragt sind.



Stylisch Ein Badumbau, mit dem sowohl der Kunde als auch die Familie Lütz sehr zufrieden waren.



Chic Das kreativ gestaltete Schlafzimmer, bei dem sich die Parkettdielen des Fußbodens über den Hinterbetschrank nahtlos fortsetzen.

► such in einem der erstaunlichsten Familienbetriebe im Saarland, in dem das Miteinander betont wird – und dennoch eine klare Hierarchie die Organisationsstruktur bestimmt, und wo Ausbildungsfreundlichkeit großgeschrieben wird. Ein ehemaliger Mitarbeiter und verdienter Unruhehändler sagt ungefragt: „Das ist ein guter Betrieb, ich habe da gerne gearbeitet und komme immer mal wieder gerne dort hin.“ Viel besser geht ein Kompliment für den Ex-Arbeitgeber nicht...

An der Stirnseite des Büros hängt gut sichtbar ein Schild aus – na klar – Holz, auf dem das Motto des Unternehmens und seines Chefs eingebrennt ist: „Ein Leben ohne Holz ist möglich – aber sinnlos.“ Lorient – Gott habe ihn selig – lässt grüßen! Der größte deutsche Komiker überhaupt hatte 2002 statt dem Holz seine bevorzugten Liebeshunde, die „Möps“, derart gewürdigt. Elke Lütz-Karges, sagt, dass ihr Mann Karl-Josef, den alle nur „Kalle“ nennen, für den Werkstoff Holz und seinen Beruf brenne: „Wenn es um den Job und die Firma geht, ist meinem Mann nichts zu viel, denn er liebt, was er tut!“ Er selbst sagt zu diesem Thema, da sei er wohl „ein bisschen bekloppt“. Das sind dann wohl Lobeshymnen auf die Selbstständigkeit.

Apropos: Angefangen hat die Karriere von „Kalle“ Lütz in Schwalbach bei B&B Ladenbau, dem Betrieb von Herbert Bodinet. Dort hat der heute 51-jährige gelernt und lange Jahre gearbeitet – und dort hat er den Weg in den eigenen Betrieb gewagt. Und das, obwohl er keinen Meisterbrief in der Tasche hat. Wie geht das? „Ich habe da von der Altgesellenregelung profitiert – und bin heilfroh, dass es sie gibt“, sagt einer, der lieber nicht so viel sagt, hier aber kein Blatt vor den Mund nimmt. Und warum dann Merzig? „Irgendwann waren die Räumlichkeiten in Schwalbach zu klein und die Wege zu den Kunden zu weit, weil wir häufig in Luxemburg gearbeitet haben. Dann haben wir diese großzügigen Räumlichkeiten in Merzig gefunden und sind sehr zufrieden damit.“

Die erwähnte Altgesellenregelung im Handwerk macht nach Paragraph 7b des Gesetzes zur Ordnung des Hand-

werks zur Bedingung, damit sich „ein Geselle in einem zulassungspflichtigen Handwerk der Anlage A selbstständig machen kann, wenn er eine Tätigkeit von mindestens sechs Jahren, davon vier in leitender Stellung, nachweisen kann“. So wie bei Karl-Josef Lütz.

Der beschäftigt mittlerweile elf Mitarbeiter, davon vier Azubis und einen ausgezeichneten Jungmeister namens Jan Hasenmüller (23), der sich jetzt aber selbstständig machen will. Übrigens sehr zum Bedauern der Familie Lütz.

Ja, hier handelt es sich um einen astreinen Familienbetrieb: Neben Ehefrau Elke Lütz-Karges arbeitet auch Sohn Leon (22) im väterlichen Betrieb. Der hochgewachsene Nachwuchs ist seit März Geselle und will im nächsten Jahr auf die Meisterschule in Von der Heydt. Und die Schwägerin komplettiert das Frauenduo der Schreinerei Lütz. Deren Firmenlogo prangt übrigens gut sichtbar auf jedem Arbeits-T-Shirt der Mitarbeiter. Gute Idee!

Gut war auch die Neuausrichtung hin zum Privatkundengeschäft, das mittlerweile rund 90 Prozent der Aufträge ausmacht, wie Elke Lütz-Karges sagt. „Der Rest ist Ladenbau, da haben sich die Verhältnisse mit den Jahren umgekehrt“, ergänzt Firmeninhaber „Kalle“ Lütz, der seit 2007 selbstständig ist und eigentlich Zimmermann werden wollte. Hat aber nicht ganz geklappt – und das ist auch gut so.

Und wie kommt so ein Unternehmen wie die Schreinerei Lütz an Aufträge? „Nur durch Mundpropaganda“, sagt die Chefin und Ehemann „Kalle“ ist sichtlich stolz, ergänzen zu können,



Statement Dass ein Treppenhaus auch ein echter Hingucker sein kann, sieht man hier mehr als deutlich.

dass zufriedene Kunden die beste Werbung und das beste Marketing sind. Okay, eine kleine Präsenz bei Instagram und Facebook schadet dem Geschäft jetzt auch nicht.

Schaden tut mutmaßlich auch nicht die absolut gesunde Berufseinstellung der Familie Lütz. Da fällt dann schon mal ein Satz wie „Wir leimen auch mal nur einen Stuhl“. Okay, ein Großauftrag ist das nicht gerade, wie etwa der riesi-

ge Weinkeller eines betuchten Kunden oder das kreativ gestaltete Schlafzimmer eines anderen Kunden, bei dem sich die Parkettdielen des Fußbodens über den Hinterbetschrank nahtlos fortsetzen, was sehr, sehr chic aussieht. Nein, der geleimte Stuhl führt nach Erfahrungen der Familie Lütz fast immer zu Folgeaufträgen, weil zufriedene Kunden eigentlich immer im Bekannten- und Freundeskreis Empfehlungen aussprechen.

Was weiterhin in der Schreinerei Lütz auffällt, es gibt viele jüngere Mitarbeiter und einige ältere, dazwischen nichts. Mit dem ältesten Mitarbeiter arbeitet „Kalle“ Lütz schon seit 1987 zusammen. Na, wenn das keine gegenseitige Wertschätzung ist... ■



Familienbande Karl-Josef, genannt „Kalle“ Lütz mit seiner Frau Elke Lütz-Karges und Sohn Leon Lütz (rechts), die zusammen das Führungstrio der Schreinerei Lütz bilden.

Mehr Infos und Kontakt:
 Schreinerei Lütz,
 Karl-Josef Lütz,
 Handwerkstraße 4,
 66663 Merzig,
 Telefon 06861-9938010,
 E-Mail schreinerei-luetz@t-online.de,
 www.schreinerei-luetz.de

A1-Netzwerk = 20 TOP-Unternehmen für Ihr Zuhause

... mehr als 500 qualifizierte Handwerker + Mitarbeiter

... kompetente Beratung mit großem Erfahrungswissen

... individuelle Lösungen für Ihr Zuhause

... perfekte Abstimmung und Koordination

... alles aus einer Hand



= entspanntes Planen + Bauen + Renovieren + Wohnen

www.a1-netzwerk.de

Eine gute Sache 20 Unternehmen, über 500 Handwerker und Mitarbeiter: Das A1-Netzwerk hat sich seit Gründung im Jahre 2010 prächtig entwickelt. Auch vier Wohnhandwerker-Unternehmen aus dem Saarland gehören inzwischen dazu – und sind rundum zufrieden.

Gemeinsam (noch) stärker

Warum sich einem Netzwerk anschließen, wenn man auch alleine gute Geschäfte machen kann?

Der Wohnhandwerker hat sich beispielhaft umgehört, denn gleich vier Verbandsmitglieder setzen auf die Vorteile, die das A1-Netzwerk bietet.

Rolf Bickelmann lässt keinen Zweifel daran, dass sich die Mitgliedschaft im A1-Netzwerk für seinen Betrieb lohnt. „Da muss ich nicht lange nachdenken: Das ist vorbehaltlos eine gute Sache, unser Geschäft wird

durch das Netzwerk gefördert“, sagt der Geschäftsführer der Heinrich Bickelmann GmbH in Saarbrücken. Der gelernte Parkettlegermeister, Tischlermeister und öffentlich bestellter und vereidigter Sachverständiger für Parkett und Bodenbeläge ist voll

überzeugt, dass der hier gelebte Netzwerkgedanke für alle Mitglieder und vor allem die Kunden lohnend ist. Was aber ist eigentlich das A1-Netzwerk, das 2010 von Helmut Kessler und seiner Frau Katharina Frings ins Leben gerufen wurde? Sie erklärt es als Ma-

nagerin so: „Innovative und leistungsstarke Firmenchefs haben sich mit ihren Unternehmen zum A1-Netzwerk zusammengeschlossen. Alle gehören zu den Besten ihrer Branche – deswegen auch die Bezeichnung A1.“

Diplom-Kauffrau Katharina Frings, Inhaberin von FRINGS Marketing+Projekte und zuständig für alle Aktivitäten mit dem das A1-Netzwerk auf sich aufmerksam macht, beschreibt die Firmen im Netzwerk so: „Alle sind hoch zuverlässig, seriös und arbeiten mit weit überdurchschnittlichem Engagement für ihre Kunden. Die Unternehmen kennen sich untereinander gut – die meisten arbeiten schon seit vielen Jahren zusammen. Sehr wichtig, wenn es zum Beispiel um die Koordinationen bei gewerkübergreifenden Maßnahmen geht. Unser A1-Netzwerk lebt von hoher Kundenzufriedenheit.“

Und wie ist die Idee entstanden? Helmut Kessler, Namensgeber und ehemaliger Inhaber von Rolladen Kessler in Saarbrücken-Dudweiler, lüftet das Ge-



Katharina Frings,
FRINGS Marketing+Projekte

heimnis: „Können Sie uns eine Firma empfehlen, die...? Sehr oft haben mir unsere Kunden in den letzten Jahren diese Frage gestellt. Kunden, die mit unserer Arbeit sehr zufrieden sind, das eine oder andere im Haus steht aber noch an. Nun ist das mit Empfehlun-

gen so eine Sache: Alle Erfahrungen, die unsere Kunden mit den empfohlenen Firmen erleben, fallen auf uns zurück. Da wir sehr hohe Ansprüche an uns selbst haben, kam uns die Idee, für unsere Kunden ein besonderes Netzwerk zu gründen.“

Also hochwertig und zuverlässig sollten die in Frage kommenden Firmen sein: „Mit unserem A1-Netzwerk haben sich solche Unternehmer gefunden. Alle aus den verschiedensten Bereichen rund um Haus, Wohnen und Leben.“

Aus dem Wirtschaftsverband Holz und Kunststoff Saar e. V. sind mit den Jahren gleich vier Unternehmen der Einladung ins Netzwerk gefolgt: Neben den schon erwähnten Parkettexperten der Heinrich Bickelmann GmbH auch die Helmut Kallenbach GmbH (Raumausstattung), die Treppenmeister Bickelmann GmbH sowie die SMS Innenausbau GmbH als Schreinerbetrieb. Sie gehören zu einem Netzwerk von 20 Unternehmen, die alle Gewerke im und am Haus ►



**Verwirrende Zeiten
brauchen klare Finanzen.**

**Behalten Sie Ihre
finanziellen Ziele im
Blick. Wir unterstützen
Sie dabei.**

Mehr auf [sparkasse.de/mehr-als-geld](https://www.sparkasse.de/mehr-als-geld)

Weil's um mehr als Geld geht.

 **Finanzgruppe**

Sparkassen SaarLB LBS
SAARLAND Versicherungen



Helmut Kessler,
ehemals Rolläden Kessler GmbH

► abdecken. Laut Selbstausskunft bietet das A1-Netzwerk damit „alles aus einer Hand, wenn es um die Themen Planen, Finanzieren, Bauen, Wohnen, Leben und Renovieren geht“. Rolf Bickelmann und Kollegen setzen damit – wie mittlerweile viele Handwerksbetriebe – verstärkt auf Netzwerke, Verbunde und Kooperationen. Die Vorteile liegen auf der Hand: Unternehmer bündeln ihre Ressourcen und stärken damit ihre Position am Markt. Die Logik dahinter: Wenn sich Unternehmer im Handwerk zusammenschließen, reagieren sie damit auf Veränderungen in ihren Märkten, für die sie im Alleingang schwieriger Lösungen finden: So fehlt etwa vielen Unternehmen die Zeit, um sich neben dem Alltagsgeschäft um Themen wie Digitalisierung, zeitgemäßes Marketing und zähe Verhandlungen mit Lieferanten zu kümmern. Wer Teil eines Netzwerks ist, kann einen Teil dieser Aufgaben abgeben – und sich aufs Kerngeschäft konzentrieren. In anderen Netzwerken geht es vor allem darum, gemeinsam eine starke Marke aufzubauen, sich klarer zu positionieren, Wachstumschancen zu nutzen und Interessen gegenüber Industrie und Handel vereint besser durchzusetzen. Franchise-Unternehmen und Verbundgruppen bieten sich als Kooperations-Dienstleister an. Schreiner und Tischler, traditionell lieber nicht zu eng vernetzt, können

Jedes Jahr Die Hausmesse des A1-Netzwerkes hat sich bewährt. Für Rolf Bickelmann und sein Unternehmen bringt sie mehr und bessere Aufträge als andere, größere Messen.

INFO

A1-Netzwerk:
Mitglieder aus dem Wirtschaftsverband
Holz und Kunststoff Saar e. V.

■ Helmut Kallenbach GmbH,
Geschäftsführer Joel Martin,
Großblittersdorfer Straße 261a,
66119 Saarbrücken,
Telefon 0681-872688,
E-Mail info@kallenbach-saarland.de,
www.der-raumausstatter-kallenbach.de

■ Treppenmeister Bickelmann GmbH,
Geschäftsführer Valentin Bickelmann,
Provinzialstraße 29-31,
66126 Saarbrücken,
Telefon 06898-98280,
E-Mail info@treppen-bickelmann.de,
www.treppen-bickelmann.de

■ SMS Innenausbau GmbH,
Geschäftsführer Detlef Müller,
Am Felsbrunnen 2,
66119 Saarbrücken,
Telefon 0681-948270,
E-Mail info@sms-saar.de,
www.sms-saar.de

■ Heinrich Bickelmann GmbH,
Geschäftsführer Rolf Bickelmann,
Neudorfer Straße 17,
66115 Saarbrücken,
Telefon 0681-76724,
E-Mail info@bickelmann.de,
www.bickelmann.de



Detlef Müller,
SMS Innenausbau GmbH



Rolf Bickelmann,
Heinrich Bickelmann GmbH

meist eine gemeinsame, starke Marke, Marketing-Aktionen, gemeinsamer Einkauf und Vertrieb und Erfahrungsaustausch. Die noch recht jungen Netzwerke wollen neue Kunden ansprechen, die Zielgruppen überschneiden sich teilweise. Dadurch stehen einige der Netzwerke miteinander im Wettbewerb.

Auch wenn die Zeiten für Handwerker derzeit gut sind: Wer in Zukunft erfolgreich seine Firma führen will, muss sich ständig mit Neuerungen auseinandersetzen: Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO), Digitalisierung, steigende Preise beim Einkauf, rechtliche Neuerungen. Was für den Einzelnen schwierig im Blick zu behalten ist, kann ein Netzwerk gut schaffen.

Immer neue Anforderungen und Regulierungen von staatlicher Seite, dazu die Digitalisierung und ein verändertes Kommunikationsverhalten der Kunden: Im Netzwerk mit Kollegen lässt sich das viel leichter stemmen. „Im Endeffekt stärkt man dadurch alle – und Aufträge nimmt man ▶

sich nicht nur an gewerkeübergreifenden Kooperationen für Bau- und Ausbauprojekte beteiligen. Am Markt sind auch Kooperationsanbieter aktiv, die Netzwerkvorteile als Dienstleistung anbieten. Anbieter Topateam war zunächst mit einem Franchise-Konzept

am Markt, stellte dann aber auf ein weniger streng geregeltes Kooperations-Konzept um. Schreiner seien eben Individualisten – strikte Kooperations-Regeln kämen da nicht so gut an, heißt es dazu bei Topateam. Im Fokus der Kooperationen stehen

EPPER
MASCHINEN UND WERKZEUGE
FÜR INDUSTRIE & HANDWERK

Hebrock
ALTENDORF GROUP

Hebrock F 5 next

Unser All-in-one-Modell: Kantenbearbeitung auf höchstem Niveau—Beste Qualität eine Stufe weiter.



Die HEBROCK F 5 fertigt Kanten, die auch den höchsten Kundenansprüchen gerecht werden und sie sogar noch übertreffen. Feinstes Handwerk verlangt nach Perfektion, die Ihnen unser All-in-one-Modell zuverlässig liefert. Tag für Tag. Die F 5 ist mit allen Komponenten ausgestattet, die Sie für beste Handwerk-Ergebnisse benötigen, wie z.B. Fügefräse, Kappsäge, Fräsaggregat, Radiusziehklinge, Eckenabrundfräse, Flächenziehklinge und Putzstation. Sie wollen das ultimative Finish? Dieses Hochleistungs-Modell macht vieles auf Knopfdruck möglich.

BITBURG

Epper GmbH
D-54634 Bitburg - Südring 37

Tel.: +49 (0) 65 61/95 160
Fax: +49 (0)6561/1 24 25

www.epper-maschinen.de
info@epper-maschinen.de

90
JAHRE
1932-2022



Joel Martin,
Helmut Kallenbach GmbH

► sich trotzdem nicht weg“, sagt dazu Rolf Bickelmann, seines Zeichens auch stellvertretender Landesinnungsmeister der Innung für Raumausstatter, Parkett- und Bodenleger Südwest.

Ein Netzwerk sorgt also für Aufträge und Austausch. „Was unheimlich hilft, ist, dass sich mit der Zeit auch die Mitarbeiter der einzelnen Unternehmen kennen und nicht nur die Chefs“, sagt Katharina Frings und legt Wert auf die Feststellung, dass nur Netzwerke „komplette Lösungen für die Kunden bieten können“. Für Kunden und Interessenten gibt es regelmäßige „Fachfrühstücke“ mit Vorträgen und Fragerunden zu aktuellen Themen. Monatliche Chefrunden dienen dem Austausch und stärken den Zusammenhalt unter den Firmen. Auch interne Schulungen für Mitarbeiter der Netzwerkfirmen kommen gut an. Da gibt es schon mal einen Ersthilfe-Kurs oder ein Kommunikationstraining, eben gemeinschaftliche Aktionen, die immer auch in einen Erfahrungsaustausch münden.

Katharina Frings beschreibt ein schönes Szenario, das den Netzwerk-Gedanken trefflich skizziert: „Sie müssen nur 20 fitte Unternehmer in einem Raum versammeln, ihnen Essen und Trinken reichen und schon entsteht etwas Dynamisches, etwas Unerwartetes.“ Und wenn dann demnächst ein exklusiver Termin zum Thema „KI für den Mittelstand“ beim

Gemeinsames Projekt im Treppenstudio Am Umbau dieses Raumes arbeiteten insgesamt vier A1-Netzwerker zusammen. Die Treppe kam von der Treppenmeister Bickelmann GmbH, das Parkett von der Heinrich Bickelmann GmbH, die Maler- und Tapezierarbeiten vom Malerbetrieb Stief GbR und Planung sowie Tapete von Designwerk13.



Valentin Bickelmann,
Treppenmeister Bickelmann GmbH



Insa Bickelmann,
Treppenmeister Bickelmann GmbH

„Der Austausch mit Gleichgesinnten ermöglicht den wichtigen Blick über den Tellerrand und wir entwickeln uns stetig gemeinsam weiter“, sagt Insa Bickelmann, Prokuristin der Treppenmeister Bickelmann GmbH in Saarbrücken – und hebt noch einen nicht unerheblichen Nebeneffekt hervor: „Durch die regelmäßigen Treffen, auch mit den Partnern, denn nicht selten werden erfolgreiche Betriebe von Ehepaaren geführt, haben sich schon echte Freundschaften entwickelt, die mein Mann Valentin und ich als sehr bereichernd empfinden.“ Alles in allem also „e subba Sach“, wie Initiator Helmut Kessler zu sagen pflegt. ■

Mehr Infos und Kontakt:
A1-Netzwerk,
FRINGS Marketing+Projekte,
Katharina Frings,
Industriestraße 4,
66129 Saarbrücken,
Telefon 06805-6729853,
E-Mail kontakt@a1-netzwerk.de,
www.a1-netzwerk.de

saarländischen August-Wilhelm-Scheer-Institut auf dem Programm steht, sind sich wahrscheinlich alle einig, dass das A1-Netzwerk mit seinen Vorteilen für die beteiligten Gewerke eine lohnende Sache ist. Rolf Bickelmann jedenfalls lässt da-

ran keinen Zweifel und lobt besonders die jährliche Hausmesse des A1-Netzwerks: „Die findet in familiärer Atmosphäre statt, anders als große Messen. Besucher können sich intensiver informieren und wir bekommen mehr und bessere Aufträge.“

HEES 
PETERS

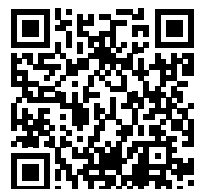
**ZUSAMMEN
ANS WERK**

heesundpeters.com

SO GEHT FRÄSEN HEUTE



Jetzt individuellen
Vorführtermin
vereinbaren!



Bereitschaft zur Mitarbeit im Netzwerk ist wichtig

Schließen sich Handwerksbetriebe zu Netzwerken zusammen, werden sie viel wettbewerbsfähiger. Digital treten sie gemeinsam mit verschiedenen Marken auf. Das sorgt für Sichtbarkeit. Gleichzeitig haben die Unternehmen mehr Zeit für ihr Kerngeschäft. Fragen und Antworten zum Netzwerk.

Welche Herausforderungen muss das Handwerk generell meistern, um zukunftsfähig zu bleiben?

Global Player wie Amazon und Google nutzen die Digitalisierung, um mit Handwerksdiensten direkt den Endkunden zu erreichen. Wenn diese Konzerne künftig Planung und Beratung übernehmen, bleibt für ortsansässige Handwerksbetriebe nur noch die Ausführung. Das bedroht die Identität der Betriebe, die sich wappnen sollten.

Wie sollte das Handwerk reagieren?

Betriebe müssen ihre Sichtbarkeit deutlich erhöhen. Das geht auf zwei Wegen: Entweder sie wachsen oder sie vernetzen sich. Sinnvoller und leichter scheint eine Vernetzung. So können Wohnhandwerker-Betriebe klein und handlich bleiben und entwickeln gleichzeitig eine hohe Schlagkraft, um die digitale Transformation voranzutreiben.

Wie helfen Handwerker-Netzwerke, sich im Wettbewerb zu behaupten?

Im Netzwerk werden die Stärken in Marken gebündelt. Jede Marke spricht gezielt eine bestimmte Zielgruppe an. Im Malerhandwerk ist es beispielsweise so: Der „Gesunde Raum“ etwa richtet sich an gesundheitsbewusste Kunden, die hochwertige Arbeiten und beste Materialien wollen. Die Marke „Lieblingmaler“ steht für saubere, pünktliche Handwerker, die jeden Wunsch erfüllen. Die Partnerbetriebe kaufen sich in die Marken ein, die zu ihnen passen. Diese Marken werden bundesweit vermarktet.

Das klingt nach viel Arbeit?



Sinnvoll Für Betriebe ist die Vernetzung sinnvoller als brachiales Wachstum. Damit kann die digitale Transformation gelingen.

Ja, die Arbeit übernimmt aber das Netzwerk. So wird jeder Partner entlastet. Denn der soll seinen Job vor Ort, beim Kunden und auf der Baustelle machen. Das Netzwerk kümmert sich um die digitale Strategie, um Marketing, um Blogs, um Social-Media-Präsenz und hilft bei der Mitarbeiter-suche. Die Partner bekommen zudem Material, das sie für eigenes Marketing nutzen können.

Ist der Netzwerk-Vorteil auch finanziell spürbar?

Das Netzwerk generiert Aufträge und somit zusätzlichen Umsatz. Das schafft man als Einzelkämpfer nicht.

Wie hilft man sich im Netzwerk noch?

Der Austausch von Ideen und Erfahrungen unter den Netzwerkpartnern ist

unheimlich wertvoll. Im Netzwerk werden auch Themen gesetzt: Wie kann ich Arbeitsprozesse schlank organisieren? Wie binde ich die Mitarbeiter so ein, dass die Kommunikation fließt? Und vor allem: Wie liefern wir mehr Dienstleistung, ohne uns mehr zu belasten?

Was müssen Betriebe mitbringen?

Vor allem die Bereitschaft, im Netzwerk zu arbeiten. Jedes Netzwerk orientiert sich an bestimmten Alleinstellungsmerkmalen. Diese müssen die Betriebe natürlich leben. So lernen sie auch, sich intern zu verbessern. Natürlich hat das Netzwerk eigene Ausgaben und es ist für die Partner nicht kostenlos. Wer die gebotenen Werkzeuge aber effektiv nutzt, für den ist das keine Belastung, sondern ein Gewinn. ■

JOBPORTAL Die Mitarbeitersuche für das Handwerk!

Mit wenigen Klicks, vernetzt mit anderen Plattformen,
kostengünstig.



Interessant Das Netzwerk „Meisterteam“ hält für seine Mitglieder unter anderem auch eine Mitarbeitersuche für das Handwerk bereit.

Mehr Schlagkraft im Netzwerk

Einkaufsverbände, Regionalverbände und Franchise-Konzepte – Möglichkeiten und Ausprägungen von Netzwerken gibt es viele. Ein kleiner Überblick...

Netzwerke unter Handwerkern gibt es schon lange: In sogenannten Handwerkerringen schließen sich meist Firmen unterschiedlicher Gewerke zusammen. Auf diese Weise sind sie in der Lage, gezielt Kunden anzusprechen und Projekte zu realisieren, bei denen eben nicht nur ein Maler, ein Installateur oder ein Fensterbauer gebraucht werden, sondern mehrere unterschiedliche Handwerker gleichzeitig. Wer einem solchen Ring angehört, verpflichtet sich, gewisse Qualitätsstandards einzuhalten. Denn wenn der Kunde unzufrieden ist, wirkt sich das auf alle Firmen im Ring aus. Nicht ganz so bekannt wie die traditionellen Handwerkerringe sind moderne Netzwerke, bei denen sich nicht unterschiedliche Gewerke zusammenschließen, sondern Firmen aus derselben Branche. Das scheint auf den ersten Blick ungewöhnlich zu sein, schließlich steht man eigentlich in Konkurrenz zueinander. Tatsächlich haben aber alle dieselben Probleme. Und die kann man durch ein Netzwerk leichter lösen. Möglich und sinnvoll sind hier beispielsweise Einkaufsverbände, Regi-

onalverbände und Franchise-Konzepte. Einkaufsverbände. Handwerker können bessere Konditionen bekommen, wenn sie sich für den Einkauf zusammenschließen. Allerdings sind sie dann oft verpflichtet, nur über den Verbund einzukaufen. Das kann auch Nachteile haben.

Regionalverbände. Sie bieten sich an, wenn man an der Kapazitätsgrenze arbeitet, Kunden aber nicht verprellen möchte. Dann kann man jemanden innerhalb des Verbands weiterempfehlen. Außerdem lassen sich bei gemeinsamen Treffen wichtige Fragen diskutieren und Lösungen für Probleme finden. Über einen Regional- oder Bundesverband ist außerdem gemein-

sames Marketing möglich.

Franchising. Bei dieser Form der Zusammenarbeit ist man an ein Konzept gebunden und verliert seine Eigenständigkeit zumindest ein Stück weit. Dafür profitiert man von einer bekannten Marke und vorgefertigten Konzepten. Egal, wofür man sich entscheidet: Ein Netzwerk ist immer nur so gut, wie man es sich selbst macht. Wer sich also bei Treffen einbringt und auf andere zugeht, wird mehr davon haben, als wenn er nur auf dem Papier kooperiert. ■

Beispiele für Netzwerke:

- www.netzwerkholz.de
- www.meisterteam.de
- www.tischlerinnen.de

INFO

Teilen Sie Ihre Netzwerk-Erfahrung mit uns

Wir sind neugierig: Halten Sie Netzwerke und Kooperationen für eine gute Möglichkeit, den eigenen Betrieb zukunftssicher aufzustellen – oder ist das ganze Netzwerken nur Zeit- und Geldverschwendung? Planen Sie vielleicht eine eigene, neue Kooperation mit anderen Handwerkern oder arbeiten Sie bereits in einem besonders innovativen

Netzwerk-Modell mit Branchenkollegen zusammen? Kennen Sie weitere bundesweit oder regional aktiven Handwerker-Verbände und Kooperationen in Ihrer Branche? Welche Erfahrungen haben Sie mit Handwerker-Netzwerken und -Kooperationen gesammelt? Teilen Sie uns Ihre Erfahrungen und Netzwerk-Ideen mit. E-Mail info@wohnhandwerker.de

Von Skizze bis Fotorealistik

Palette CAD hat für jede Planungsphase das passende Rendering-Produkt. Drei Möglichkeiten, wie Tischler und Schreiner ihre Visualisierungen in der Kundenkommunikation nutzen können.

In nahezu jeder Planungsphase ist eine fotorealistische Visualisierung erste Wahl. Das schildert auch Tischlermeister Dariusz Buchta von d.b.holzdesign aus Montabaur aus seiner Projektpraxis: „Skizzenhafte Entwürfe helfen mir besonders zu Beginn eines Projekts. Da sie weniger detailliert sind, liegt der Fokus auf den grundlegenden Designelementen. So kann der Kunde besser die Proportionen, das Raumgefühl und die allgemeine Ästhetik erfassen, ohne von Details abgelenkt zu werden.“

Nachfolgend werden drei Möglichkeiten beschrieben, wie Tischler und Schreiner ihre Visualisierungen in der Kundenkommunikation nutzen können.

1. Verstehen – Skizzen sorgen für einfaches Verständnis. Künstlerische, skizzenhafte Renderings helfen besonders zu Beginn dabei, Missverständnisse zu vermeiden und sicherzustellen, dass Kunde und Handwerker



Beeindruckend Per Knopfdruck entsteht aus der skizzenhaften Visualisierung ein fotorealistisches Rendering.

sche, skizzenhafte Renderings helfen besonders zu Beginn dabei, Missverständnisse zu vermeiden und sicherzustellen, dass Kunde und Handwerker

dasselbe Bild im Kopf haben. Das erleichtert die Kommunikation und der Kunde kann direkt Feedback geben, bevor Details ausgearbeitet sind.

2. Inspirieren – künstlerische Entwürfe regen die Kundenfantasie an. Ist noch nicht alles bis ins Detail visualisiert oder geplant, wird auch die Fantasie des Kunden angeregt und er kann sich aktiv an der Designschöpfung beteiligen.

3. Vorfreude per Klick – mit Fotorealismus, die begeistert. Sind alle Design-Anforderungen geklärt und in der 3-D-Planung umgesetzt, kommt das Rendering in Highend-Fotorealismus zum Einsatz – ebenso schnell erstellt, mit nur einem Klick. So kann der Kunde sich schon vor Produktion von seiner neuen Einrichtung überzeugen lassen und sich auf sein Traummöbelstück freuen. ■

Mehr Infos und Kontakt:
 ■ Palette CAD AG,
www.palettecad.com
 ■ d.b.holzdesign,
www.d-b-holzdesign.de

Schuko erweitert Vacomaten-Baureihe mit innovativer Neuentwicklung

Bereits vor vier Jahren hat Schuko einen mobilen Entstauber als „Zero Emission“ mit einer neuen Generation von Membranfilterschläuchen vorgestellt. Nun gibt es Neuerungen.

Durch die Coronapandemie hat sich gezeigt, dass sich dieses zertifizierte Filtermaterial nicht nur für Entstauber eignet, sondern auch Sicherheit gegen Coronaviren bietet. Das Prüfinstitut DEKRA hat das Filtermaterial der Membranfilterschläuche in Hepa-Qualität geprüft und sogar für die Maskenproduktion zertifiziert.

Mit dem neuen mobilen Entstauber der Vacomaten-Baureihe stellt sich Schuko den Anforderungen der Branche. Ausgestattet mit einem zertifizierten FFP2-Filtermaterial und einem Abscheidegrad von 99,95 Prozent aller Partikel kleiner als 0,1 Mikrometer



Aufsehenerregend Auf der diesjährigen LIGNA in Hannover sorgte dieser „Erlkönig-Entstauber“ von Schuko für Furore.

gewährt die Schuko-Neuentwicklung eine energieeffiziente und feinstaubfreie Absaugung bei null Emissionen. Die kompakte Bauweise des Entstaubers ermöglicht einen flexiblen Transport durch Standardtüren mit einer Höhe von 2,10 Metern und damit an

verschiedene Einsatzorte im Betrieb. Durch eine angenehme Position des Schaltschranks wird eine ergonomische und handliche Bedienung des Entstaubers im Betrieb gewährleistet. Eine geringe Geräuschkulisse sorgt ebenfalls für beste Arbeitsbedingungen. Die kompakte Bauart ist auch auf eine ressourceneffizientere Bauweise zurückzuführen. Die daraus resultierende Gewichtsreduktion des Entstaubers vereinfacht nicht nur das Handling, sondern verbessert auch die Mobilität des neuen Vacomaten.

Ein Vorgeschmack dieser Neuentwicklung gab es bereits auf der Weltleitmesse LIGNA in Hannover. Ausgestattet mit Erlkönig-Folie war der neue mobile Entstauber von Schuko der Eyecatcher auf dem Schuko-Messestand. ■

Mehr Infos und Kontakt:
www.schuko.de



Interessant Die 800 Quadratmeter große Gartenausstellung von BECHER in Blieskastel bietet alles für das Zuhause im Freien.

INFO

BECHER in Blieskastel

- BECHER GmbH & Co. KG, Blieskasteler Straße 56, 66440 Blieskastel-Blickweiler, Telefon 06842-92300, E-Mail blieskastel@becher.de, www.becher-holz.de
- Öffnungszeiten: Montag bis Freitag 7 bis 18 Uhr, Samstag 8 bis 12 Uhr, Sonntag 14 bis 17 Uhr (Schausonntag, keine Beratung, kein Verkauf).
- Öffnungszeiten Lager: von Montag bis Freitag von 7 bis 16 Uhr.

Sommerfest bei BECHER in Blieskastel

Das Sommerfest von BECHER in Blieskastel wurde ein Fest für alle – mit einem unterhaltsamen Angebot für Groß und Klein.

Großen Zulauf hatte kürzlich das Sommerfest bei BECHER Blieskastel, zu dem der Holzhändler seine Kunden eingeladen hatte. Mit Freude präsentierte das Team die BECHER-Gartenwelt: Ob Terrassendielen, Kinderspielgeräte oder Saunafass, es gab einiges zu entdecken. Auch im Innenbereich der Ausstellung konnten die Kunden sich ausführlich über Bodenbeläge, Türen, Zubehörprodukte und Holzpflege informieren.

Zur Feier des Tages gab es außerdem 15 Prozent Rabatt auf ausgewählte Bodenbeläge, Terrassendielen und Türen, es konnte überall gespart werden. Für die Verpflegung war selbstverständlich auch gesorgt: Verschiedene Grillgerichte und Süßspeisen wie der BECHER-Kuchen standen zur Auswahl. Obwohl sich die Sonne nicht blicken ließ, war das Fest bis zum Abend hin gut besucht. Der tollen Stimmung tat dies keinen Abbruch, ein rundum gelungener Tag in herzlicher Atmosphäre.

Zum Hintergrund: BECHER in Blies-

kastel ist auch für Wohnhandwerker ein verlässlicher Partner für den hochwertigen Ausbau im Innen- und Außenbereich. Wohnhandwerker können ihre Kunden in die 600 Quadratmeter große Ausstellung einladen. Dort gibt es Inspirationen und eine attraktive Auswahl an Bodenbelägen, Türen und Wandverkleidungen. Ob hochwertiges Parkett, strapazierfähiges Laminat oder Designboden, bei BECHER in Blieskastel finden Wohnhandwerker und ihre Kunden die passenden Bodenbeläge für ihr Projekt.

Daneben sind sowohl Wohnraumtüren, Glastüren als auch verschiedene Funktionstüren ausgestellt. Als Vollsortimenter versorgt BECHER in Blieskastel die Kunden gerne mit den passenden Drückergarnituren und Zubehörteilen. Nicht zu vergessen, die 800 Quadratmeter große Gartenausstellung: Neben Sichtschutzzäunen, Terrassendielen und Gartenhäusern finden Wohnhandwerker und ihre Kunden bei BECHER in Blieskastel auch eine Auswahl an hochwertigen Gas- und Holzkohlegrills. ■

Ihr Spezialist für Absaug- und Brikettiersysteme



sicher ■ sauber ■ effizient ■




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

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

Sommergesellenprüfung 2023

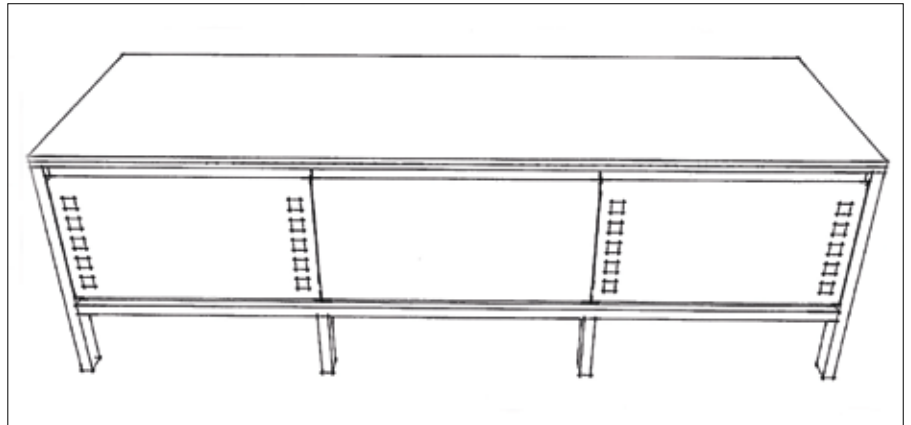
Bei der diesjährigen Sommergesellenprüfung waren 41 Schreiner, sieben Fachpraktiker für Holzverarbeitung und drei Raumausstatter am Start.

Penkki“, der Entwurf von Philipp Echternach (Schreinerei Hodapp, Saarbrücken) zum Wettbewerb „Ich entwerfe mein Gesellenstück“, konnte den Berufsbildungsausschuss überzeugen und wurde so zum Gesellenstück der Schreiner-Sommerprüfung 2023. Die Kandidaten fertigten im Juni und Juli über fünf Tage hinweg die Sitzbank mit Stauraum, zwei Türen und einer klassisch sichtbar gezinkten Schublade.

Der Entwurf von Philipp Echternach wird auch bei der Winterprüfung zur Ausführung kommen. Weitere Preisträger des Entwurfswettbewerbs waren Tim Bertges (Schreinerei SMS, Saarbrücken) und Katharina Neutzling (Schreinerei Theobald, Püttlingen), jeweils mit dem Entwurf eines Schreibtisches.

„Ich finde, mit meinem Entwurf habe ich einen Schuhschrank gestaltet, der nicht nur funktionell, sondern auch optisch etwas hergibt. Durch seinen Stauraum und vor allem die komfortable Sitzmöglichkeit ist er sehr praktisch. Die schöne Eiche-Optik in Kombination mit Kork und Anthrazit lassen ihn modern und wohnlich aussehen“, so Philipp Echternach abschließend.

Gebaut wurde die Bank in Stollenbauweise (Gestell) und Plattenbauweise (Korpus) aus Eiche Massivholz,



Sieger-Entwurf Mit diesem Entwurf (Skizze Bild oben) konnte Philipp Echternach den Berufsbildungsausschuss überzeugen und den diesjährigen Wettbewerb „Ich entwerfe mein Gesellenstück“ gewinnen. Das Ergebnis der „Sitzbank mit Stauraum in Eiche und Kork auf der Sitzfläche“ (Bild unten) kann sich wahrlich sehen lassen.

mit Eiche furnierten P2-Spanplatten, MDF-Platten und einer Korkplatte. Sie ist 1.430 Millimeter lang, 500 Millimeter breit und 450 Millimeter hoch.

Orientiert hat sich Echternach hierbei an einer angenehmen Sitzhöhe und am „Goldenen Schnitt“.

Bei der Sommergesellenprüfung 2023 traten insgesamt 41 Schreiner, sieben Fachpraktiker für Holzverarbeitung und drei Raumausstatter zur Gesellenprüfung an. Im Schreinerhandwerk war dies die niedrigste Teilnehmerzahl seit Führung einer Statistik. Bei den Raumausstattern bestanden alle die Prüfung, das Ergebnis bei den Schreinerern findet sich detailliert in nebenstehender Tabelle. ■

Schreiner-Sommergesellenprüfung 2023								
Notenspiegel								
	1	2	3	4	5	6	Gesamtnote	Punkte
Theorie	2	10	11	13	4	1	3,33	69,45
Arbeitsprobe	2	4	6	21	6	2	3,85	63,65
Gesellenstück	1	5	11	17	6	1	3,89	66,58



Meisterwerk 2022 Im Vorjahr wurde Jan Hasenmüller aus Mettlach für seinen Waschtischunterschrank aus amerikanischem Nussbaum mit dem Kreativpreis ausgezeichnet.

Meisterwerke- Ausstellung und Lossprechungsfeier

Vom 18. bis 21. September findet in der Sparkasse Saarbrücken (Am Neumarkt) die diesjährige Meisterwerke-Ausstellung statt. An gleicher Stelle ist am 19. September auch die Lossprechungsfeier der Jungesellen und Jungesellen.

Mit 22 Stücken ist die Meisterwerke-Ausstellung in diesem Jahr stattlich besetzt, weil die Prüfungstermine der Saarländischen Meister- und Technikerschule (Meisterschule in Tagesform, 13 Teilnehmer) und der Handwerkskammer des Saarlandes (Meisterschule in Abendform beziehungsweise in Teilzeit, neun Teilnehmer) zusammengefasst wurden. Höhepunkt der Ausstellung ist sicherlich der Gestaltungspreis der Schreinerinnung. Traditionell prämiert dabei eine unabhängige Jury unter innovativen und gestalterischen Gesichtspunkten drei Meisterstücke. In diesem Jahr vertraut die Innung bei der Jury unter anderem auf die Expertise von Brigitte Steffen, Professorin für textile Gestaltung an der Hochschule Reutlingen, die durch ihren alljährlichen

Impulsvortrag beim TrendForum von Leyendecker HolzLand in Trier auf sich aufmerksam gemacht hat, und den sicheren Geschmack von Toto-Chef Peter Strobel.

Im vergangenen Jahr konnte Jan Hasenmüller aus Mettlach die Jury des Kreativpreises für das beste Design eines Meisterstücks mit einem Waschtischunterschrank aus amerikanischem Nussbaum und markanten Messingelementen überzeugen. Der Jungmeister arbeitet derzeit noch bei der Schreinerei Lütz in Merzig (siehe auch Text ab Seite 9), will sich aber zeitnah selbstständig machen, wie er dem Wohnhandwerker kürzlich bestätigt hat.

Die Verleihung des diesjährigen Gestaltungspreises erfolgt wie üblich im Rahmen der Lossprechungsfeier für die neuen Geselleninnen und Gesellen in den Berufen Schreiner und Raumausstatter – und zwar am Dienstag, 19. September, von 18 bis 21 Uhr in den Räumlichkeiten der Sparkasse Saarbrücken (Am Neumarkt). An diesem Abend findet zudem die Übergabe der Zeugnisse aus der Fortbildungsprüfung zum Geprüften Bestatter statt. ■

NACHRICHTEN

Einschulungs-
und Prüfungstermine
stehen fest

Technisch-gewerbliches Berufsbildungszentrum in Neunkirchen: Einschulungstermin für die Grundstufe (Klasse 10) ist der 7. September (Beginn 8 Uhr), der erste Schultag für die Fachstufe 1 (Klasse 11) ist der 6. September (Beginn 8 Uhr) und der erste Schultag für die Fachstufe 2 (Klasse 12) ist der 4. September (Beginn 8 Uhr).
Technisch-gewerbliches Berufsbildungszentrum in Saarlouis: Einschulungstermin für die Grundstufe (Klasse 10) ist der 5. September (Beginn 7.45 Uhr), der erste Schultag für die Fachstufe 1 (Klasse 11) ist der 6. September (Beginn 7.45 Uhr) und der erste Schultag für die Fachstufe 2 (Klasse 12) ist der 4. September (Beginn 8.30 Uhr).
Anmeldeschluss für die Wintergesellenprüfung bei der Handwerkskammer des Saarlandes ist am 15. September 2023.

Teil 1 des BGHM-
Grundlagenseminars
am 21. September

Jeder Unternehmer, dessen Arbeitnehmer bei der Berufsgenossenschaft Holz Metall (BGHM) versichert sind, ist verpflichtet, einmal an beiden Teilen des Grundlagenseminars UNUN11 und UNUN12 oder UNUN11 und UNUN13 und danach spätestens alle fünf Jahre an einem Fortbildungsseminar teilzunehmen. Am Donnerstag, 21. September, von 8.45 bis 16.45 Uhr, bietet die Schreinerinnung in Kooperation mit der BGHM nun Teil 1 des Grundlagenseminars UNUN11 im Seminarraum der Verbandsgeschäftsstelle in Saarbrücken-Von der Heydt an. Die Seminarteilnahme ist kostenlos, für Verpflegung wird bestens gesorgt sein.
Mehr Infos und Anmeldung:
www.schreiner.saarland/bghm-seminaranmeldung

Tag der offenen Tür mit Digital-Workshop und Saarlands Schreiner-Superstar

Am Samstag, 9. September, gibt es in der Schreinerlehrwerkstatt in Saarbrücken-Von der Heydt einen groß angelegten Tag der offenen Tür mit vielfältigen Programmschwerpunkten.

Vorgestellt werden beim Tag der offenen Tür in einem Digital-Workshop verschiedene Softwarelösungen für Schreiner. Dazu gehören auch Schnupperschulungen mit dem 3-D-Drucker und dem Lasergravursystem. Beteiligt am Workshop sind auch die Förderkreismitglieder Würth, Pointline, HOM-AG sowie HEES + PETERS mit der Vorstellung der Shaper Tools. Weitere Informationen und die genauen Uhrzeiten der einzelnen Präsentationen finden sich auf der Website des Wirtschaftsverbandes.

Am Tag der offenen Tür sucht der Verband unter den besten Junggesellen des Jahrgangs 2023 auch Saarlands Schreiner-Superstar – im Rahmen einer rund siebenstündigen Arbeitsprobe in der Schreinerlehrwerkstatt. Qualifiziert haben sich mit mindestens guter Note in der Fachpraxis insgesamt neun Junggesellen. Wenn es dann vom Lebensalter her passt, vertritt der Sieger das Saarland beim Bundeswettbewerb. Für das Publikum eine Gelegenheit, die schönen Herausforderungen des Schreinerberufs kennenzulernen.

Im Rahmen des Tages der offenen Tür stellt die Schreinerinnung einer breiten Öffentlichkeit auch ihr Projekt „Holzweg – Vom Baum zum Schrank“ vor. Denn bis dahin sind die zwölf Infotafeln, die den komplexen Weg vom Baum im Wald bis zum fertigen Möbel und die wichtigsten einheimischen Holzarten illustrieren, im Wald rund um die Schreinerlehrwerkstatt auf einer Streckenlänge von knapp zwei



Kraftvoll Lukas Löhnig (rechts) und David Hartmann bei der Arbeit an den Infotafeln für das Projekt „Holzweg“.



Präsentation Unter dem Motto „So geht fräsen heute“ zeigt der Trierer Wohnhandwerker-Partner HEES + PETERS seine Shaper-Tools.

Kilometern aufgestellt. Bei Zuschnitt, Fertigung und Zusammenbau der Holzteile aus heimischen, von Saarförst bereitgestellten Lärchenstämmen war nicht nur das Know-how, sondern auch öfter mal die Muskelkraft der vier Ausbildungsmeister gefordert.

Das Erwandern des Holzwegs sorgt hoffentlich für geistige Nahrung und

schafft zudem die Grundlage, dass man anschließend seinen Hunger und Durst in der Schreinerlehrwerkstatt löschen möchte – und kann, denn für das leibliche Wohl ist von 10 bis 16 Uhr gesorgt. ■

Mehr Infos:
www.schreiner.saarland



PARTNER

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

	<p>Adam GmbH Sargmanufaktur Michelbacher Straße 2 D-55471 Wüschheim Telefon 06761-4204 www.adam-sarg.de</p>		<p>ADLER Deutschland GmbH Lackfabrik Kunstmühlstraße 14 D-83026 Rosenheim Telefon 08031-3045174 www.adler-lacke.com</p>		<p>Andres & Massmann GmbH & Co. KG, Sargideen Zur oberen Heide D-56865 Blankenrath Telefon 06545-93640 www.andres-massmann.de</p>
	<p>BECHER GmbH & Co. KG Holzgroßhandlung Blieskasteler Straße 56 D-66440 Blieskastel Telefon 06842-92300 www.becher.de</p>		<p>BüchnerBarella Versicherungsmakler GmbH Nell-Breuning-Allee 8 D-66115 Saarbrücken Telefon 0681-595330 www.buechnerbarella.de</p>		<p>CAD+T Solutions GmbH Software-Lösungen Gewerbepark 16 A-4052 Ansfelden Telefon 0043-7229-831000 www.cadt-solutions.com</p>
	<p>EGGER Holzwerkstoffe Brilon GmbH & Co. KG, Im Kissen 19 D-59929 Brilon Telefon 0800-3443745 www.egger.com</p>		<p>Epper GmbH Maschinen & Werkzeuge Südring 37 D-54634 Bitburg Telefon 06561-95160 www.epper-maschinen.de</p>		<p>FELDER GROUP, Holz- bearbeitungsmaschinen KR-Felder-Straße 1 A-6060 Hall in Tirol Telefon 0043-5223-58500 www.felder-group.com</p>
	<p>HEES + PETERS GmbH Tradition aus Trier Metternichstraße 4 D-54292 Trier Telefon 0651-2090710 www.heesundpeters.com</p>		<p>Henkes Parkett GmbH Industriervertretung Hauptstraße 19a D-66636 Tholey-Hasborn Telefon 06853-8081 www.henkes-parkett.de</p>		<p>Hesse GmbH & Co. KG Lacke und Beizen Warendorfer Straße 21 D-59075 Hamm Telefon 02381-963810 www.hesse-lignal.de</p>
	<p>HOMAG GmbH Homagstraße 3-5 D-72296 Schopfloch Telefon 07443-130 vertrieb.deutschland@ homag.com</p>		<p>IKK Südwest Krankenversicherung Europaallee 3-4 D-66113 Saarbrücken Telefon 0681-38761000 www.ikk-suedwest.de</p>		<p>Klaus Baubeschläge GmbH Partner des Handwerks Koßmannstraße 39-43 D-66119 Saarbrücken Telefon 0681-98620 www.klaus-sb.de</p>
	<p>Leyendecker HolzLand GmbH & Co. KG Luxemburger Straße 232 D-54294 Trier Telefon 0651-82620 www.leyendecker.de</p>		<p>OPO Oeschger GmbH Werkzeuge & Beschläge Albertstraße 16, D-78056 Villingen-Schwenningen Telefon 07720-85840 www.opo.de</p>		<p>Palette CAD AG Perfect rooms Behlesstraße 9-11 D-70329 Stuttgart Telefon 0711-95950 www.palletecad.com</p>
	<p>PointLine CAD GmbH Software für Schreiner Freiburger Weg 13 D-79292 Pfaffenweiler Telefon 07664-9614441 www.pointlinecad.de</p>		<p>Saarländischer Sargvertrieb Sarah Christmann e. K. Südstraße 18 D-66780 Rehlingen-Siersburg Telefon 06835-6059000 www.saarsarg.de</p>		<p>Vereinigte Feuerbestattung Saar GmbH, Krematorium Rathausstraße 24 D-66333 Völklingen Telefon 06898-138000 www.feuerbestattung-saar.de</p>
	<p>Wickert Holzfachhandel GmbH & Co. KG, Lotschstraße 2 D-76829 Landau Telefon 06341-6840 www.wickert.net</p>		<p>Adolf Würth GmbH & Co. KG Niederlassung Saarbrücken Im Rotfeld 21 D-66115 Saarbrücken Telefon 0681-948650 www.wuerth.de</p>		

Schreinerinnung beim Tag des Handwerks in St. Wendel

Mit einem eigenen Stand (Stand 7) ist die Schreinerinnung beim Tag des Handwerks in St. Wendel am Freitag, 15. September, von 10 Uhr bis 16 Uhr vertreten. Am Schreinerberuf interessierte Schüler sollen dabei gezielt angesprochen werden. Erwartet

werden Klassen aller Schulformen aus der Kreisstadt St. Wendel und der näheren Umgebung. Der Tag des Handwerks findet in diesem Jahr auf dem Kirmesplatz „Am Bosenbach“ in der Innenstadt von St. Wendel statt. Saarländische Handwerkerinnen und

Handwerker verwandeln diesen in eine große, lebendige Werkstatt. Besucherinnen und Besucher können sich vor Ort über die rund 70 Ausbildungsberufe im Saarhandwerk informieren und mit Handwerkerinnen und Handwerkern ins Gespräch kommen. ■

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



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



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



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



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



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

MARKTPLATZ

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



TRAUER

Paul Richard Johäntgen

Schreinermeister
aus Wustweiler

* 31.03.1933 † 13.06.2023

Josef Walter

Schreinermeister
aus Hassel

* 16.08.1930 † 06.07.2023

GLÜCKWUNSCH

Schreinermeister **Werner Paulus**
aus Schmelz wird am 21. August 60.
Parkettlegemeister **Harald Imhof**

aus Trippstadt
feiert am 29. August seinen 65.
Parkettleger und
Raumausstatter **Gerhard Miem-
czyk** aus Eppel-
born wird am 8.
September 60.
Ebenfalls 60
wird am 12. Sep-
tember **Chris-
tian Kirsch**,
Geschäftsfüh-
rer der Johann
GmbH aus Tho-
ley. Raumaus-
stattermeister **Helmut Kallen-
bach** aus Saar-
brücken wird am
15. September
65. Ebenfalls 65
wird am 16. Sep-
tember Bestat-
terin **Petra Liel**
aus Kettig. Am
24. September
wird Schreiner-
meister **Wolfram**

Walter aus Heusweiler 60. Ebenfalls
60 wird am 5. Oktober Bestatter **An-
dreas Friedrich** aus Wadern.



Harald
Imhof



Christian
Kirsch



Helmut
Kallenbach

BUCHTIPP

Neues TSD-
Fachregelwerk zu
Innentüren vervollständigt

Türen sind ein wesentlicher Be-
standteil der Kommunikationswege
in Häusern und Wohnungen und
erfüllen eine Vielzahl von Aufga-
ben. Neben öffentlich-rechtlichen
Anforderungen wie zum Beispiel
Schallschutzaufgaben spielen auch
ästhetische oder funktionale As-
pekte eine Rolle. Mit dem neuen
Fachbuch, das sich vor allem auch
mit technischen Details befasst,
gibt die Innungsorganisation Tisch-
ler Schreiner Deutschland jedem
Tischler- und Schreinerbetrieb ein
fundierte Hilfsmittel für die Pro-
duktion und Montage von Innen-
türen an die Hand. Darüber hinaus
können es Sachverständige zur
Ermittlung von Anforderungen und
zur Leistungsbewertung zurate zie-
hen. Ein beson-
deres Augen-
merk wurde auf
Funktionstüren
wie zum Beispiel
Wohnungsab-
schlusstüren
gelegt.



Das Fachbuch
ist ein Grund-
lagenwerk
und richtet sich an Tischler und
Schreiner, die ihr Wissen vertiefen
möchten. Neben den umfangrei-
chen normativen und baurechtli-
chen Fachbezügen werden auch
Zusammenfassungen, Hinweise,
Tipps und Beispiele gegeben. So
beschreibt das Werk aktuelle An-
forderungen und Eigenschaften an
Innentüren und beantwortet häufig
auftretende Fragen wie zum Bei-
spiel zur Türmontage oder zu bau-
lichen Voraussetzungen.

Richtlinie Innentüren. Anforderungen,
Regelungen, Montage. Bundesverband
Tischler Schreiner Deutschland. Artikel-
Nr. A772. Preis 119,04 Euro. Sonderpreis
für Innungsmitglieder 95,23 Euro. Be-
stellungen über www.tsd-onlineshop.de.

Kinobesitzer Schreinermeister Michael Heinz ist im zweiten Leben Filmvorführer der „Lichtspiele Losheim“ und im Vorstand der „Filmfreunde Losheim e. V.“.



MAL WAS ANDERES

Gestatten: Schreinermeister und Filmvorführer

Michael Heinz, erfolgreicher Geschäftsführer des Wohnhandwerker-Betriebs Alois Heinz GmbH in Losheim am See, hat ein ungewöhnliches Hobby: Der 61-Jährige ist Vorstand der Filmfreunde Losheim e. V., die ehrenamtlich das örtliche Kino „Lichtspiele Losheim“ am Leben erhalten.

Klingt kurios, ist aber so: Manchmal ist es besser, wenn sich großartige Pläne mal nicht verwirklichen lassen. So geschehen in Losheim am See vor zig Jahren. Die Familie Heinz, Inhaber nicht nur der örtlichen Schreinerei in Losheim am See, sondern auch

von einem veritablen Möbelgeschäft in der Haupteinkaufsstraße, spielte mit dem Gedanken, die Ladenfläche dort zu erweitern. Ein grundsätzlich guter Gedanke seinerzeit. Für die Verwirklichung dieses Plans hätte das benachbarte Kino im gleichen Gebäude weichen müssen. Zwar ist die gesamte Immobilie

da schon im Besitz der Familie Heinz, zur Schließung des Kinos und zum größeren Möbelladen ist es dann aber doch nicht gekommen. Gut so, möchte man aus heutiger Sicht sagen.

Denn das Kino in Losheim am See lebt auch in Zeiten von Streaming, DVD und anderen digitalen Möglichkeiten ►



Außenansicht Roman Brill, Michael Heinz und Astrid Härtel vor den Lichtspielen Losheim.

► noch immer. Und wie – und Dank der gemeinnützigen Filmfreunde Losheim, einem gemeinnützigen eingetragenen Verein mit mittlerweile 130 Mitgliedern. Innenarchitekt Michael Heinz, Mitgeschäpftführer der Aloys Heinz GmbH und Mitinhaber der Immobilie, in der die „Lichtspiele Losheim“ beheimatet sind, ist Gründungsmitglied und Vorstand des prosperierenden Vereins. Und nicht nur das: Der 61-jährige Geschäftsmann ist ehrenamtlicher Filmvorführer – und stolz darauf. Immer wieder freitags nach Feierabend sperrt er das Kino und den Vorführraum auf – und zeigt einen „besonderen Film“. Also meist keine Blockbuster, sondern eher kleine Filme mit Anspruch, wie sie in den Städten in den sogenannten Arthouse-Kinos gezeigt werden. Aber nicht nur das: Im schmucken Programmokino mit seinen 130 bequemen Plätzen gibt es für drei Euro Eintritt regelmäßig Seniorenkino, inklusive Kaffee und Kuchen. Auch die Reihe „Kirche im Kino“ erfreut sich großer Beliebtheit – ebenso wie das Kreiskinderkino. Die großzügigen Räumlichkeiten können übrigens auch von externen Veranstaltern gemietet werden. Damit bemüht sich der Verein um ein zweites

Standbein. Unter dem Label „Kultur im Kino“ sind bereits ein Bigband-Konzert, ein Irish-Folk-Abend und eine Lesung projektiert. Kürzlich haben übrigens tausend Kinder die Kreiskinowoche in Losheim am See besucht. Das macht Mut zum Weitermachen, zumal der Kinosaal immer häufiger auch für private Feiern gebucht wird. Wie Michael Heinz erzählt, kann es



Innenausbau Michael Heinz in seiner Werkstatt mit einem Plan für neue, bunte Möbel einer Schule.

aber auch schon mal passieren, dass zu einer Filmvorführung nur drei Besucher erscheinen. Und dann? „Wir schicken niemanden nach Hause und zeigen auch dann den Film, wenn nur ein Kinofreund den Weg zu uns gefunden hat.“ Das ist bewundernswert und würdig, um auch in der Provinz weiterhin große Filmkunst anbieten zu können. Der Verein und die Familie Heinz machen es möglich, denn die Räumlichkeiten werden dem Verein offenbar zu einem symbolischen Preis zur Verfügung gestellt. Ein genauer Mietpreis ist nicht zu erfahren...

Aber Anderes. Zum Beispiel, dass durch das endgültige Ende des Merziger Kinos mehr Besucher in die Lichtspiele Losheim kommen. Oder, dass das Euro-Leader-Programm der Bundesregierung auch in Losheim am See zu willkommenen Fördergeldern geführt hat oder dass die Gemeinde Losheim am See den Kinobetrieb subventioniert, weil dem Gemeinderat die kulturelle Vielfalt im Ort viel Wert ist.

Auch ist zu erfahren, dass seit der Vereinsgründung vor acht Jahren insgesamt gut 30.000 Euro in neue Technik und Erhaltungsmaßnahmen investiert werden konnten. So kommt es, dass das kleine Provinzokino im beschaulichen Losheim am See über die neueste Digitaltechnik auf Großstadtniveau verfügt. Das ist nicht zuletzt auch der Verdienst von Roman Brill, seines Zeichens „Technischer Leiter“ und „Freak“ im Verein der Filmfreunde Losheim. Soll heißen, der 64-Jährige ist maßgeblich für die Umstellung von analoger auf digitale Filmvorführtechnik verantwortlich. Denn auch in Losheim am See müssen längst keine schweren Filmrollen in laut knatternde Projektoren gewuchtet und nach jedem Akt pünktlich ausgetauscht werden, damit das Publikum nicht im Dunkeln sitzt. „Hier gibt es längst keine Geräusche von Filmprojektoren mehr, wir setzen ganz auf professionelle Blue-Ray-Technik und eine 7.0-Anlage für den digitalen Dolby-Ton“, sagt Roman Brill nicht ohne Stolz. Soll heißen, Filme im Kino vorzuführen ist heute beinahe so einfach, wie bei einer Heimkino-Session. Aber eben nur beinahe.

Denn das Organisieren der Film- ►

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 / 9119 - 0



Völklingen oder Saarbrücken



www.autohaus-bunk.de



interessenten@autohaus-bunk.de



BUNK
die Autoflüsterer





Familienbetrieb Michael Heinz am Konferenztisch mit seiner Mutter und Vater Magnus. Der 89-Jährige lässt es sich nicht nehmen, noch täglich in der Werkstatt mitzuhelfen.

► rechte für ein Kino bei den Verleihfirmen ist nicht so einfach, wie es vielleicht erscheinen mag. „Wir erwerben für jeden von uns gezeigten Film die Rechte für einen bestimmten Zeitraum und müssen zudem mit dem Verleih die Umsatzprovision abrechnen. Das kostet uns auch eine Menge Zeit“, sagt Astrid Härtel, die erste Vorsitzende des Vereins – und lobt den „Technik-Freak“ ihres Vereins, der auch für die Zusammenstellung der Trailer und die Film-

organisation zuständig ist. Besonders stolz ist man im Verein übrigens darauf, dass man den neuen „Räuber Hotzenplotz“ vor Weihnachten und schon vor dem offiziellen Kinostart zeigen konnte. Beharrlichkeit lohnt sich eben. Übrigens nur wegen des kontinuierlichen Engagements der „Aloys Heinz GmbH – Möbelschreinerei und Innenausbau“ seit jetzt 117 Jahren ist das ambitionierte Kinoprojekt in Losheim am See überhaupt möglich. Denn

ohne den Immobilienbesitz des Kinos und das Engagement des entspannten 61-jährigen Juniorchefs im Verein und vor Ort im Kinosaal gäbe es die „Lichtspiele Losheim“ schon lange nicht mehr. Und, nicht zu vergessen, weil sein Vater Magnus dem Sohn immer wieder in der Schreinerei den Rücken freihält. Trotz oder wegen seiner 89 Jahre? Das bleibt ein großes Drehbuchgeheimnis... ■

Mehr Infos und Kontakt:
 ■ **Filmfreunde Losheim e. V.**,
 1. Vorsitzende Astrid Härtel,
 Lichtspiele Losheim,
 Saarbrücker Straße 16,
 66679 Losheim am See,
 E-Mail info@lichtspiele-losheim.de,
www.lichtspiele-losheim.de
 ■ **Aloys Heinz GmbH**,
 Möbelschreinerei und Innenausbau,
 Geschäftsführer Magnus Heinz, Michael Heinz,
 Weiskirchener Straße 40,
 66679 Losheim am See,
 Telefon 06872-2347,
 E-Mail alloys-heinz-gmbh@t-online.de,
www.alloys-heinz.de

REGISTER

PERSONEN

Bertges, Tim..... 22
 Bickelmann, Insa..... 17
 Bickelmann, Rolf..... 12, 14, 15, 16, 17
 Bickelmann, Valentin..... 14, 17
 Bodinet, Herbert..... 10
 Brill, Roman..... 28
 Brixius, Benedikt..... 6
 Buchta, Dariusz..... 20
 Echernach, Philipp..... 3, 22
 Ehrhardt, Klaus..... 1, 4
 Friedrich, Andreas..... 26
 Frings, Katharina..... 12, 13, 16, 17
 Härtel, Astrid..... 28, 30
 Hartmann, David..... 24
 Hasenmüller, Jan..... 11, 23
 Heinz, Magnus..... 30
 Heinz, Michael..... 1, 27, 28, 30
 Hodapp, Karl-Friedrich..... 3
 Hoffmann-Bethscheider, C..... 5
 Imhof, Harald..... 26
 Johäntgen, Paul Richard †..... 26
 Kallenbach, Helmut..... 26
 Kessler, Helmut..... 12, 13, 14, 17
 Kirsch, Christian..... 26
 Liel, Petra..... 26
 Löhnig, Lukas..... 24
 Lütz, Karl-Josef..... 1, 9, 10, 11
 Lütz, Leon..... 1, 11
 Lütz-Karges, Elke..... 1, 10, 11
 Martin, Joel..... 14, 16
 Mierczyk, Gerhard..... 26
 Müller, Detlef..... 14, 15
 Neutzling, Katharina..... 22
 Paulus, Werner..... 26
 Schlechter, Martin..... 7, 8

Seidel, Hannes..... 3
 Steffen, Brigitte..... 23
 Strobel, Peter..... 23
 Walter, Josef †..... 26
 Walter, Wolfram..... 26
UNTERNEHMEN
A1-Netzwerk, Saarbrücken
 1, 12, 13, 14, 15, 16, 17
 Adam, Wüschheim..... 25
 ADLER, Rosenheim..... 25
 Andres & Massmann,
 Blankenrath..... 25
 B&B, Schwalbach..... 10
 BAMAKA, Bad Honnef..... 29
 Bauwerk, Bodelshausen..... 26
 BECHER, Blieskastel..... 21, 25, 32
 Berger-Seidle, Grünstadt..... 26
 Bona, Limburg..... 26
 Bostik, Borgholzhausen..... 26
 BüchnerBarella, Saarbrücken..... 25
 Bunk, Völklingen..... 29, 31
 CAD+T, Ansfelden..... 25
 Designwerk13, Wadgassen..... 16
 EGGER, Brilon..... 25
 Epper, Bitburg..... 15, 25
 FELDER, Hall in Tirol (AT)..... 25
 Feuerbestattung Saar..... 25
 Frings, Saarbrücken..... 13, 17
 Gunreben, Strullendorf..... 26
HEES + PETERS, Trier
 17, 24, 25, 26
 Heinrich Bickelmann,
 Saarbrücken..... 12, 14, 15, 16
 Heinz, Losheim am See
 1, 27, 28, 30
 Heisel, Merzig..... 9

Henkes, Tholey..... 5, 25, 26
 Hesse, Hamm..... 25
 Hinterseer, Brehna..... 26
 Hodapp, Saarbrücken..... 3, 22
 HOMAG, Schopfloch..... 24, 25
 IKK Südwest, Saarbrücken
 2, 6, 25
 Johann, Tholey..... 26
 Kallenbach, Saarbrücken
 13, 14, 16
 Kessler, Saarbrücken..... 13, 14
 Klaus, Saarbrücken..... 25
 Krüger, Merzig..... 9
 Leyendecker, Trier..... 23, 25
 Lichtspiele Losheim am See
 1, 27, 28, 30
 Lütz, Merzig..... 1, 9, 10, 11, 23
 Meisterteam, Hamburg..... 19
 NetzwerkHolz, Garching..... 19
OPO, Villingen-Schwenningen..... 25
Palette CAD, Stuttgart..... 20, 25
 PointLine, Pfaffenweiler..... 24, 25
 Saarländischer Sargvertrieb..... 25
 Saartoto, Saarbrücken..... 23
 Schuko, Kirchberg..... 4, 20
 SMS, Saarbrücken..... 13, 14, 15, 22
 SPÄNEX, Uslar..... 21
 Sparkasse Saarbrücken..... 23
 Sparkassenverband Saar..... 5, 13
 Stief, Saarbrücken..... 16
 Theobald, Püttlingen..... 22
 Tischlerinnen, Köln..... 19
 Treppenmeister Bickelmann,
 Saarbrücken..... 13, 14, 16, 17
 Wickert, Landau..... 6, 25
 Würth, Saarbrücken..... 24, 25

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 13.10.2023.

Karolingerstraße 1-2



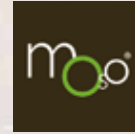
Autohaus Bunk **Gebrauchtwagen-Store**

ab sofort in Völklingen (gegenüber von unserem Stammhaus)

Mehr als 200 Gebrauchtwagen - direkt verfügbar.

Karolingerstraße 2, Völklingen

BECHER ist Ihr **MOSO®**
Leithändler in der Region!



Tropisches Flair – geht auch nachhaltig.

Zertifiziert, nachhaltig, langlebig wie Harthölzer, pflegeleicht und 25 Jahre Garantie. Nicht ohne Grund sind wir **Leithändler von MOSO®**. Tragen Sie aktiv zum Umweltschutz bei – durch die Nutzung von **Bamboo N-durance®** von MOSO®.

Jetzt zum **Aktionspreis** sichern – alle Infos und Preise
im BECHER Profi-Shop unter [becher-holz.de/ndurance](https://www.becher-holz.de/ndurance)



MOSO®, Bamboo N-durance®

Picture by Pedro Machado

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

[becher-holz.de](https://www.becher-holz.de)

**PARTNER DES
HANDWERKS**

Holz mit Zukunft

BECHER.