

Wohnhandwerker

Magazin des Wirtschaftsverbandes Holz und Kunststoff Saar e. V.

MAUT-BEFREIUNG:
Die Lkw-Maut wird deutlich ausgeweitet. Wohnhandwerker können sich befreien lassen, müssen allerdings selbst aktiv werden.
Seite 8

Perfekte Arbeitsteilung

Der Schreinermeister und Kaufmann Stefan Krieger führt in dritter Generation den Familienbetrieb Schreinerei Krieger in Völklingen-Geislautern – und ist stolz auf seine treue Stammebelegschaft, der er großes Vertrauen schenkt. Seite 9

EIN MANN DER ZAHLEN:

Joel Martin führt als studierter Betriebswirt den Raumausstatter Helmut Kallenbach GmbH – und expandiert und investiert. Seite 12



DER NEUE, EIN MARATHONMANN:

Peter Bruxmeier (34) folgt Michael Peter (64) auf dem Posten des Verbandsgeschäftsführers. Seite 20





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

**Vielen Dank**

In den wohlverdienten Ruhestand – gelegentliche Aushilfeinsätze nicht ausgeschlossen – geht zum Jahresende Verbandsmitarbeiterin Petra Peter, Ehefrau des Geschäftsführers. Auf Minijob-Basis war sie seit Mai 1993 beim Verband mit allgemeinen Sekretariatsaufgaben befasst. Vor allem aber kümmerte sie sich mit stets positiver Resonanz um die Organisation von Fachtagungen und diversen Innungsfahrten – und nicht zu vergessen um das akribische Korrekturlesen des Wohnhandwerker.

Ich bin dann mal weg...

Im nächsten Jahr stehen einige personelle Veränderungen beim Wirtschaftsverband Holz und Kunststoff Saar an. So werden bei den Vorstandswahlen Karl Friedrich Hodapp und Raphael Haas nicht mehr kandidieren. Und anlässlich der Versammlung am 26. April 2024 wird es auch zu einem Wechsel in der Geschäftsführung kommen. Mit seiner Wahl wird Peter Bruxmeier an diesem Tag die volle Geschäftsführungsbefugnis übernehmen – nachdem er bereits seit dem 1. Januar eingearbeitet wurde (siehe auch Text ab Seite 20). Ich persönlich werde im kommenden Jahr zunächst in Teilzeit und später bei Bedarf für den Verband und die angeschlossenen Organisationen arbeiten. Die Verbandsgeschäftsführung war für mich immer ein Traumjob. Vor

allem konnten wir, Vorstand und Geschäftsführer, viele Dinge auf den Weg bringen. Da ist zum einen die stete Fortentwicklung und Modernisierung unseres Ausbildungszentrums in Von der Heydt und zum anderen die Entwicklung beim Verband

EDITORIAL

mit der Aufnahme von Bestattern und Baufertigteilmonteuren, der Kooperation mit dem „Deutschen Holz-Treppen Institut“ sowie den Raumausstattern und Parkettlegern. Zu den weiteren Erfolgen gehört sicherlich die Gründung der IKK Südwest im Saarland Mitte der 1990er-Jahre sowie die erfolgreiche Abwehr

der Ansprüche der Sozialkasse Bau. Nicht nur in diesem Fall waren wir die treibende Kraft für die Entwicklungen beim Bundesverband. Die Abgrenzung zu den Bautarifen war nur durch ein respektvolles Verhältnis zu unserem Tarifpartner IG Metall möglich. Dass in den Berufen Raumausstatter und Parkettleger wieder gültige Tarifverträge existieren, ist durchaus auf mein Engagement zurückzuführen. Das ist schon einiges, wenn auch nicht alles. Ich bin zuversichtlich, dass mein junger Nachfolger erfolgreich in die Aufgaben hineinwächst – vor allem, wenn unsere Mitglieder ihn genauso unterstützen wie ich... ■

*Herzlichst, Ihr
Michael Peter,
Verbandsgeschäftsführer*

IKK Südwest engagiert sich für Patientensicherheit im Saarland

Gemeinsam mit Experten hat das Netzwerk Patientensicherheit für das Saarland, ein Arbeitskreis der Gesundheitsregion Saar e. V., eine Fortbildung durchgeführt, um Ärzte, Zahnärzte, Psychotherapeuten und Kliniken im Saarland beim Fehler- und Risikomanagement zu unterstützen.

Hintergrund waren die Ergebnisse einer Umfrage, die das Netzwerk bereits im vergangenen Jahr vorgestellt hatte und die Unterstützungsbedarf offenbarte. Gleichzeitig wurde mit dem saarländischen Minister für Arbeit, Soziales, Frauen und Gesundheit, Dr. Magnus Jung, der neue Schirmherr des Netzwerks Patientensicherheit für das Saarland vorgestellt.

Bei rund jeder zehnten Krankenhausbehandlung kommt es zu vermeidbaren, unerwünschten Ereignissen: Ob Medikationsfehler, Patientenverwechslungen oder Schwierigkeiten im Zusammenhang mit der Versorgung von beatmeten Intensivpatienten, was nur einige wenige Beispiele aus dem Versorgungsalltag sind. Diese Fehler, die oft nicht auf das Handeln eines Einzelnen, sondern auf fehlerhafte Prozessabläufe zurückzuführen sind, können Patienten nicht nur im Krankenhaus, sondern auch bei der Versorgung im ambulanten Bereich treffen und ihnen gesundheit-



Dr. Magnus Jung



Prof. Jörg Loth



Dr. Josef Mischo

lich schaden. „Fehler und Risiken in der medizinischen Behandlung können nicht gänzlich verhindert, aber deutlich minimiert werden. Dazu ist es wichtig, Ursachen zu erkennen und Lösungsprozesse zu entwickeln, sodass aus einer Fehler- auch eine Sicherheitskultur entsteht“, so Dr. Josef Mischo, einer der beiden Sprecher des Netzwerkes Patientensicherheit für das Saarland. Er ergänzt: „Es gibt im Saarland offenbar einen erhöhten Informationsbedarf, dem wir als Netzwerk Patientensicherheit für das Saarland nachkommen wollen, sodass neben den Leistungserbringern am Ende des Tages auch die Patientinnen und Patienten von weniger Fehlern und mehr Sicherheit profitieren.“ Federführer dieses Weiterbildungsangebots für Ärzte, Zahnärzte und Psychotherapeuten war das Netzwerk Patientensicherheit für das Saarland, das im Rahmen seiner Jahresveranstaltung eingeladen hatte. Hierzu konnte das Netzwerk zahlreiche Gäste aus dem regionalen Gesundheitswesen begrüßen, darunter vor allem die Praktiker aus den Bereichen Qualitäts- und Risikomanagement in den



Millit aute Das Netzwerk für Patientensicherheit im Saarland wurde am 17. September 2020 in Leben gerufen - mit dem Ziel, die Versorgung im Saarland sicherer zu machen.

saarländischen Praxen und Kliniken. Auch Dr. Magnus Jung stellte die Bedeutung des Themas für das Saarland heraus. Daher übergaben die Sprecher des Netzwerks, Dr. Josef Mischo und Professor Jörg Loth, dem Minister die Schirmherrschaft für das Netzwerk Patientensicherheit.

Loth ließ in seinem Vortrag die „bisher erfolgreiche und im Bundesgebiet von vielen Organisationen aufmerksam verfolgte“ Arbeit des saarländischen Netzwerks in den vergangenen Jahren Revue passieren. Das gemeinsame Wirken des, so Loth, „in seiner Zusammensetzung weiter anwachsenden und in seiner regionalen Ausrichtung einzigartigen“ Netzwerks hat auf Basis der Umfrage aus dem vergangenen Jahr zunächst in einer interdisziplinären Arbeitsgruppe die wichtigsten Instrumente eines erfolgreichen Risikomanagements herausgearbeitet, zusammengestellt und auf der Website des Netzwerks Patientensicherheit veröffentlicht. ■

Mehr Infos:

- www.patientensicherheit.saarland
- www.ikk-suedwest.de

Sparkassen-Finanzgruppe Saar vergibt saarländischen Nachhaltigkeitpreis

Der Verein „Kinder- und Jugendfarm Saarlouis e. V.“ hat den 2. Saarländischen Nachhaltigkeitspreis 2023, dotiert mit einem Preisgeld in Höhe von 5.000 Euro, gewonnen. Darüber hinaus wurden elf weitere Initiativen mit jeweils 500 Euro gefördert.

Die Sparkassen-Finanzgruppe Saar und RADIO SALÜ, unterstützt vom Ministerium für Umwelt, Klima, Mobilität, Agrar und Verbraucherschutz, haben kürzlich den 2. Saarländischen Nachhaltigkeitspreis vergeben. Insgesamt zwölf Initiativen wurden mit einem Preisgeld von 500 Euro ausgezeichnet. Der Verein „Kinder- und Jugendfarm Saarlouis e. V.“, der bei einem Onlinevoting die meisten Stimmen erzielte, erhielt zusätzlich ein Preisgeld von 5.000 Euro und ist Gewinner des Wettbewerbs.



Cornelia Hoffmann-Bethscheider



Petra Berg

„Nachhaltiges Handeln und Wirtschaften ist für unsere Gegenwart und Zukunft von entscheidender Bedeutung“, sagte Sparkassenpräsidentin Cornelia Hoffmann-Bethscheider. „Es ist beeindruckend zu sehen, wie viele Menschen, Vereine und Initiativen im Saarland diese Verantwortung ernst nehmen und vorbildlich handeln. Der Saarländische Nachhaltigkeitspreis ist

nicht nur eine Anerkennung für herausragende Projekte, sondern auch ein Ansporn für alle Saarländerinnen und Saarländer, sich für mehr Nachhaltigkeit, soziale Teilhabe, faires Wirtschaften und Klimaschutz in unserer Region einzusetzen.“

„Wie man an den zwölf Projekten sieht, bietet das Saarland eine breite Palette an nachhaltigen Ideen und Vorhaben. Die Bewerberinnen und Bewerber gehen mit gutem Beispiel voran und bieten Lösungsansätze, um aus den Herausforderungen unserer Zeit zu lernen und es jetzt und in Zukunft besser zu machen“, sagt Petra Berg, Ministerin für Umwelt, Klimaschutz, Mobilität, Agrar und Verbraucherschutz und der Justiz des Saarlandes. ■

Mehr Infos:
www.svsaar.de

HEES 
PETERS

**ZUSAMMEN
ANS WERK**

Metternichstr. 4
54292 Trier

**WIR WÜNSCHEN
FROHE WEIHNACHTEN
UND EINEN GUTEN
START INS JAHR 2024!**

heesundpeters.com



Folge uns auf  

Stabile Situation beim Bundesbetriebsvergleich

Alle zwei Jahre im Oktober veröffentlicht die Innungsorganisation die neue Ergebnisbroschüre zum Bundesbetriebsvergleich im Tischler- und Schreinerhandwerk.

In diesem Jahr blickten die betriebswirtschaftlichen Berater mit einer gewissen Anspannung auf die bevorstehende Auswertung. Denn insbesondere durch die äußeren Einflüsse – wie der Ukrainekrieg und die inflationären Tendenzen mit zum Teil zweistelligen Teuerungsraten – ließen

sich die Entwicklungen nur schwer prognostizieren.

Umso mehr freuten sich die kaufmännischen Fachleute der Landesfachverbände darüber, dass zum einen die Teilnehmerzahl um knapp 15 Prozent gesteigert werden konnte, sodass für alle Betriebsgrößenklassen eine ausreichende Zahlenbasis erhoben wurde, und dass zum anderen die Ergebniszahlen trotz der umfassenden weltpolitischen Ereignisse im vergangenen Jahr im Durchschnitt kaum beeinflusst wurden. So blieb konjunkturell gesehen die Situation stabil und die Auftrags-

lage wie in den Vorjahren hoch. Zwar verschlechterten sich die Betriebsvergleichszahlen von 2020 auf 2022 etwas, doch in der Summe waren die Ergebniswerte auch weiterhin befriedigend bis gut. Den größten Einbruch erlebten Betriebe mit unter fünf Mitarbeitern, nachdem sie in den Jahren zuvor noch mit großen Schritten aufgeholt hatten.

Stabile Finanzierungssituation: Im Vergleich zu 2020 ist die Eigenkapitalquote etwas gesunken, bleibt aber im Gesamtdurchschnitt über der 40-Prozent-Marke, was in Anbetracht der Tatsache, dass es sich beim Tischler- und Schreinerhandwerk um eine sehr kapitalintensive Branche handelt, ein sehr zufriedenstellender Wert ist. Die wichtige Finanzierungsregel, wonach das Anlagevermögen durch Eigenkapital und langfristiges Fremdkapital finanziert werden soll, wird in allen Größenklassen eingehalten. Die maßgebliche Kennziffer hierfür ist der Deckungsgrad II. Diese Kennzahl drückt das Verhältnis von Eigen- und langfristigen Fremdkapital zum Anlagevermögen aus. Im Gesamtdurchschnitt lag dieser Wert 2022 bei sehr guten 181 Prozent. Dabei gilt: Je höher der Eigenkapitalanteil ist, umso unabhängiger ist das Unternehmen von fremden Geldgebern wie Banken und Lieferanten. Diese Kennzahl ist deshalb ein Maßstab für Stabilität, Sicherheit und Handlungsfreiheit der Betriebe.

Betriebswirtschaftliches Ergebnis: Auf einem guten Niveau bewegen sich die Ergebniswerte, wobei vor allem die großen Betriebe mit mehr als 20 Mitarbeitern zulegen konnten, während Betriebe mit weniger Beschäftigten insgesamt schlechter abschnitten als im Rekordjahr 2020. Angesichts der inflationären Entwicklung ist dieses Ergebnis jedoch nicht überraschend. Die größten Rückgänge verzeichneten Betriebe mit weniger als fünf Mitarbeitern. Erstmals seit 2014 schloss diese Betriebsgrößenklasse ihr Geschäftsjahr mit einem



negativen Ergebnis von durchschnittlich minus zwei Prozent ab. Deutlich im Plus blieb hingegen bei allen vier Betriebsgrößenklassen die Gesamtkapitalrentabilität. Mit durchschnittlich insgesamt 9,5 Prozent wurde 2022 die Zehn-Prozent-Marke nur knapp verfehlt, was angesichts gestiegener Zinsen ein guter bis sehr guter Wert ist.

Wertschöpfung je Mitarbeiter: Bei der Wertschöpfung je Mitarbeiter handelt es sich um eine wichtige Messgröße, um die Leistungsfähigkeit eines Betriebes zu beurteilen. Je höher diese Kennzahl ist, desto wirtschaftlicher wird die menschliche Arbeitskraft eingesetzt. 2022 betrug die Gesamtwertschöpfung je Mitarbeiter 77.202 Euro. Den besten Wert erzielten dabei Betriebe mit mehr als 20 Mitarbeitern (80.171 Euro je Mitarbeiter), gefolgt von den Betrieben mit fünf bis zehn Mitarbeitern (75.708 Euro) und den Betrieben mit zehn bis 20 Mitarbeitern (73.667 Euro). Das Schlusslicht bildeten abermals die Betriebe mit bis zu fünf Mitarbeitern (72.117 Euro), was in etwa dem Niveau von 2020 entspricht, während die übrigen drei Größenklassen ihre Wertschöpfung leicht steigern konnten.

Stundenverrechnungssatz: Nochmals deutlich, nämlich um 8,5 Prozent im Vergleich zu 2020, ist der Gemeinkostenzuschlagssatz gestiegen und liegt nun bei etwa 275 Prozent. Auch der Mittellohn steigt im Vergleich zu 2020 deutlich auf durchschnittlich insgesamt 17,62 Euro. Somit erhöht sich auch der Stundenverrechnungssatz im Gesamtdurchschnitt auf 66,06 Euro pro Stunde. Kostenführer sind in diesem Vergleich überraschenderweise Betriebe mit bis zu fünf Mitarbeitern. Hier liegt der Stundenverrechnungssatz bei 70,80 Euro pro Stunde, das heißt, Betriebe mit weniger als fünf Mitarbeitern sollten zukünftig mit diesem Wert kalkulieren, wenn sie Angebotspreise ermitteln.

Der Bundesbetriebsvergleich im Tischler- und Schreinerhandwerk 2022 ist ab sofort im Onlineshop der TSD Service + Produkt GmbH erhältlich. ■

Mehr Infos:
www.tsd-onlineshop.de



Schwierige Situation 70 Prozent der Betriebe bilden selbst aus, bei den anderen fehlen meist die Bewerber.

Jede zweite Tischlerei in Deutschland sucht neue Fachkräfte

Mit einer bundesweiten Umfrage hat der Bundesverband Tischler Schreiner Deutschland die Fachkräftesituation im Tischler- und Schreinerhandwerk abgefragt. 1.000 Mitgliedsbetriebe hatten sich im zweiten Quartal daran beteiligt.

Laut Umfrage suchen aktuell knapp 60 Prozent der Tischlerbetriebe nach Verstärkung für durchschnittlich mindestens eine offene Stelle. Gesucht werden vor allem Gesellen mit Fortbildungen (50 Prozent), Meister (48 Prozent) und Gesellen (45 Prozent). Dabei setzt jeweils mehr als die Hälfte der Unternehmen auf die Agentur für Arbeit (53 Prozent) sowie die sozialen Medien (56 Prozent) und die eigene Firmenhomepage (53 Prozent). Etwa ein Drittel der Befragten vertraut zudem auf Werbung und regionale Stellenanzeigen. Professionelle Personaldienstleister und Onlinestellenbörsen nehmen hingegen jeweils weniger als ein Fünftel der Betriebe in Anspruch.

Neben Stellenausschreibungen legen sich die Unternehmen aber auch ins Zeug, wenn es darum geht, ihre derzeitigen Mitarbeitenden im Betrieb

zu halten. 85 Prozent haben deshalb in eine gute Betriebsausstattung investiert und 80 Prozent sehen im Übertragen von Verantwortung positive Effekte für das Betriebsklima. Bei drei Viertel der Befragten sind zudem flexible Arbeitszeiten eine beliebte Maßnahme und immerhin 63 Prozent haben regelmäßige Feedbackrunden sowie Mitarbeiter- und Teambesprechungen fest in die Betriebsabläufe integriert, um die Stimmung im Arbeitsalltag zu heben. Auch finanzielle Anreize, wie eine betriebliche Altersvorsorge, Urlaubs- und Weihnachtsgeld sowie eine übertarifliche Bezahlung, sind in 60 und mehr Prozent der Betriebe fester Bestandteil der Unternehmensstrategie. Gut 70 Prozent der befragten Betriebe bilden selbst aus – und zwar im Durchschnitt bis drei Lehrlinge über alle Ausbildungsjahre. In den Unternehmen, in denen nicht ausgebildet wird, gehört das Fehlen geeigneter Bewerber zu den Ursachen. Kosten- und Zeitgründe geben hingegen nur ein Viertel der Befragten an. 40 Prozent der Unternehmen mit voll besetzten Lehrstellen überlegen, im Durchschnitt sogar bis zu zwei weitere Auszubildende einzustellen. ■

Vorsicht beim Vertragsabschluss außerhalb der Geschäftsräume

Der Anfang war gut gemeint. Der Gesetzgeber wollte das sogenannte Haustürgeschäft verbraucherfreundlicher machen. Inzwischen lauern auch Gefahren für Wohnhandwerker. Zu den Grenzen und Gefahren des Verbraucherwiderrufsrechts.

Wenn ein Verbraucher berechtigt den Widerruf eines Vertrages erklärt, hat das dramatische Folgen für den Wohnhandwerker: Er erhält keinen Werklohn, muss schon an ihn geleistete Zahlungen zurückzahlen, während der Verbraucher das gelieferte und eingebaute Werk, zum Beispiel eine Treppe, behalten darf. Der Verbraucher muss noch nicht einmal Wertersatz leisten für das verbaute Material. Die besagte Treppe wurde mit dem Einbau wesentlicher Bestandteil des Gebäudes und damit Eigentum des Verbrauchers! Wer das in der gesamten Dramatik in Bezug auf ein für den Verbraucher am Ende komplett neues, kostenloses Dach einmal nachlesen möchte: Oberlandesgericht München, Beschluss vom 19.04.2021, Aktenzeichen 28 U 7274/20 Bau und Bundesgerichtshof (BGH), Beschluss vom 10.05.2023, Aktenzeichen VII ZR 414/21.

Wie kommt es überhaupt zu diesem Widerrufsrecht? Am Anfang stand das sogenannte Haustürgeschäft, bei dem etwa Druckerkolonnen unterwegs waren, um überraschten Hausfrauen oder Rentnern ein Zeitschriftenabo oder Ähnliches aufzuschwatzen. Daraus wurde dann der Vertragsabschluss außerhalb von Geschäftsräumen. Wenn also ein Vertreter auf einer Baustelle dem Bauherrn schon bei erster Gelegenheit die Fenster für seinen Neubau verkauft oder der vom Kunden in seine Wohnung bestellte Treppenbauer gleich den Vertrag über eine Geschosstreppe zum noch auszubauenden Dachgeschoss fix macht, befindet sich der Verbraucher in einer sogenannten Überrumpelungssituation. Anders schätzt der Gesetzgeber die Situation ein, wenn ein Verbrau-

cher die Werkstatt oder das Ladenlokal, sprich die Geschäftsräume, des Unternehmers aufsucht: Wer einen solchen Ort aufsucht, weiß, worauf er sich einlässt, nämlich auf den Abschluss eines Kauf- oder Werkvertrages.

Allerdings haben trickreiche Verbraucher das Nachsehen, wenn sie zu Hause lediglich das am Tag zuvor gemachte Angebot des Wohnhandwerkers annehmen, so der BGH mit Urteil vom 06.07.2023, Aktenzeichen VII ZR 151/22: Die Tatbestandsvoraussetzungen für den Widerruf sind nicht erfüllt, wenn der Verbraucher ein vom Unternehmer am Vortag unterbreitetes Angebot am Folgetag außerhalb von Geschäftsräumen lediglich annimmt.

Entscheidend ist eine weitere Tatbestandsvoraussetzung im Gesetz, nämlich dass zum Zeitpunkt des Vertragsschlusses beide Parteien, also Verbraucher und Unternehmer, körperlich außerhalb von Geschäftsräumen anwesend sein müssen. Wenn also der Kunde beim Unternehmer anruft und erklärt, er sei mit dem schriftlich übermittelten Angebot einverstanden und bestelle die Treppe zum dort angegebenen Preis, dann fehlt es an der gleichzeitigen körperlichen Anwesenheit und ein Widerruf ist nicht möglich.

Es handelt sich insoweit auch nicht um einen Fernabsatzvertrag, der seinerseits auch eine Widerrufsmöglichkeit für den Verbraucher vorsieht: Gemäß Paragraph 312 c BGB handelt es sich dabei um Verträge, bei denen im Rahmen der Vertragsverhandlungen und des Vertragsschlusses ausschließlich Fernkommunikationsmittel wie E-Mail, Telefon und so benutzt werden. War der Verbraucher jedoch vorher beim Unternehmer in der Ausstellung oder hat der Wohnhandwerker vor Erstellung seines Angebots vor Ort Aufmaß genommen, fehlt es an dieser Ausschließlichkeit, sodass das per E-Mail übermittelte Angebot und die zurückgesandte E-Mail mit der Bestellung keine Widerrufsmöglichkeit für den Verbraucher eröffnen. ■



Neu Im Juli 2024 werden auch Fahrzeuge ab 3,5 Tonnen mautpflichtig.

Neue Maut: Wohnhandwerker können sich befreien lassen

Die Lkw-Maut auf Autobahnen und Bundesstraßen ist seit 1. Dezember ausgeweitet worden. Auch wurde ein CO₂-Aufschlag eingeführt, um den Schadstoffausstoß der Fahrzeuge stärker zu berücksichtigen. Wohnhandwerker können sich befreien lassen, müssen aber aktiv werden.

Ab Juli 2024 gilt die Mautpflicht auch für kleinere Transporter ab 3,5 Tonnen, während bisher nur Fahrzeuge ab 7,5 Tonnen betroffen waren. Handwerksbetriebe bleiben aber von der Maut ausgenommen. 300.000 Fahrzeuge werden neu mautpflichtig – und 100.000 davon kommen grundsätzlich für die Befreiung in Frage. Zur Feststellung der Mautpflicht ist keine zusätzliche Prüfung durch Behörden notwendig. Um die Befreiung von der Maut für Handwerkerfahrzeuge zu erhalten, müssen die festgelegten Bedingungen nachgewiesen werden. Dies kann nach Inkrafttreten des Gesetzes durch eine freiwillige Registrierung bei Toll Collect erfolgen. Die Registrierung gilt für bis zu zwei Jahre und ist verlängerbar. Sie erspart zeitraubende Verfahren und Kontrollen.

Die Einnahmen aus der Maut sollen drastisch steigen, von knapp acht in diesem auf mehr als 15 Milliarden Euro im nächsten Jahr. ■



„Wir machen alles, außer Treppen“

Stefan Krieger aus Völklingen-Geislautern hat die Schreinerei Krieger fit für die Zukunft gemacht, indem er auf klare Arbeitsteilung setzt: Er kümmert sich um die Zahlen und das Geschäft, Alexander König federführend um das Kreative und die Schreinerarbeiten.

Ein unscheinbares Haus in einer Seitenstraße im Völklinger Stadtteil Geislautern. Nur wenig deutet von außen darauf hin, dass hier eine hochmoderne Schreinerei ihren großflächigen Sitz hat. Der Chef weiß ganz genau was er will – und was eben nicht. Was Stefan Krieger will, sind zufriede-

dene Kunden, die weitererzählen und -empfehlen, was die Schreinerei Krieger für gute Arbeit macht – und das in fast jedem Segment: „Wir machen alles, außer Treppen“, sagt der 58-jährige Betriebsinhaber – und gibt damit die Richtung vor. Und die ist klar ausgerichtet. Der gelernte Kaufmann und Schreinermeister kann dabei auf eine

über 30-jährige Berufserfahrung zurückblicken und kümmert sich im Alltag überwiegend um die Organisation, Kalkulation und kanalisiert Aufträge. Sein Werkstatt-Team unter der Leitung von Alexander König erledigt kreativ die Schreinerarbeiten und montiert vor Ort beim Kunden. Stefan Krieger ist voll des Lobes für ►



Eindrucksvoll In der Schreinerei Krieger ist man besonders stolz auf die Unikate nach Kundenwunsch – das spricht sich rum und sorgt für auskömmliche Geschäfte.



► seinen 37-jährigen Angestellten: „Durch Werkstattleiter Alexander König und Tischlerin Luisa Fellingner ist die Zukunft der Schreinerei gesichert. Zwei kreative und hochmotivierte Mitarbeiter, die für das Aufmaß, die Arbeitsvorbereitung und die Abwicklung aller Kundenaufträge täglich ihr Bestes geben“, sagt der Chef, der gerne an der langen Leine führt. Auf seine Mitarbeiter kann er sich verlassen, wie er nicht ohne Stolz sagt. Unterstützung erhalten sie dabei von Schreinermeister Uwe Schattschneider, der 2021 neu zur Belegschaft kam und mit seiner über 30-jährigen Berufserfahrung ein echter Glücksfall ist.

Die meisten aber sind schon sehr lange im Betrieb. So etwa Christiane Peters, die seit 1995 das Büro „freundlich und kompetent leitet, Aufträge kalkuliert und die komplette Buchhaltung er-

ledigt“. Mit Jörg Röbbeling steht ein Mitarbeiter mit über 30-jähriger Berufserfahrung im Team.

Wenn Stefan Krieger seinen Betrieb beschreiben soll, kommt er immer wieder auf das Thema Mitarbeiter, Qualität und Qualifikation zu sprechen: „Wir arbeiten mit einem modernen Maschinenpark und CNC-Technik, das ist ohne qualifizierte Mitarbeiter nicht möglich.“ Stimmt!

Zum Kundenstamm der Schreinerei Krieger gehören neben der Sparkasse Saarbrücken und der Stadt Völklingen auch Industriegroßbetriebe wie die Dillinger Hütte und Saarstahl. Auch das erfolgreiche IT-Unternehmen Orbis in Saarbrücken sowie eine Vielzahl von privaten und gewerblichen Kunden zählen auf die Schreinerarbeiten aus dem Hause Krieger. So wurde im letzten Jahr die Hauptstelle der Spar-

kasse Saarbrücken in Völklingen mit Möbeln der Schreinerei Krieger ausgestattet. „Auch mit dem kürzlich begonnenen Bauprojekt Terra Saar, Wohnen am Weinberg, in der Nähe von Saarburg, waren wir in Zusammenarbeit mit unserem Kooperationspartner, der Firma Holzbau Bernardi aus Geislautern, tätig“.

Die Schreinerei Krieger bietet der Kundschaft ein breites Portfolio: Planung, Herstellung und Montage von Möbeln aller Art, Küchen, Fenster und Haustüren, Innenausbau und schließlich Reparaturarbeiten. Zusätzlich zum Schreinerbetrieb wurde 2007 auch ein Bestattungsinstitut ins Firmenportfolio aufgenommen.

Seit der Übernahme des Betriebs im Jahr 1987 hat sich die Schreinerwelt für Stefan Krieger mehrmals komplett gewandelt: Nach der Übernahme des



Eichenscheibe Stefan Krieger in seinem Büro in Völklingen-Geislautern vor einem selbst geschaffenen Schreinerkunstwerk.



Portfolio-Erweiterung Seit 2007 bietet Stefan Krieger in Völklingen-Geislautern auch Bestattungen an.



Besprechung Stefan Krieger tauscht sich in der Schreinerwerkstatt mit seinem Mitarbeiter Alexander König (rechts) aus.

Zwei-Mann-Betriebs von seinem Vater waren erst mal Standortwechsel, Betriebsvergrößerung und Expansion angesagt – alles sehr zum Wohle der 1948 von seinem Großvater gegründeten Schreinerei. Ab 1989 hat die Schreinerei Krieger nach dem Fall der Mauer in Ostdeutschland gute Geschäfte gemacht – als Haus- und Hofschreinerei der Schuhmarktkette Eram, die in den neuen Bundesländern schnell viele Filialen eröffnen wollte. Immer mit dabei, die Schreinerei Krieger, deren Belegschaft zwischenzeitlich auf 30 angewachsen war. Für Krieger war klar, dass es sich lohnt, ganz genau hinzuschauen, welchen Auftrag man annimmt – und welchen besser nicht. „Ich habe Groß- und Außenhandelskaufmann gelernt, was für mein späteres Berufsleben sehr hilfreich war. Und die Selbstständigkeit war immer mein Traum, daher war es naheliegend, die Schreinerei zu übernehmen.“ Den Schritt hat er nie bereut, wie er voller Selbstbewusstsein anmerkt, gerade auch, weil er außer-

ordentlichen geschäftlichen Gestaltungsspielraum bietet.

Auf die Frage, was wohl die größte Herausforderung seiner bisherigen Berufslaufbahn war, „fällt mir spontan die Einrichtung einer Villa in Santa Ponca auf Mallorca ein. Von den Holzfenstern über Innentüren und Einbaumöbel bis hin zu den Betten wurde alles individuell in Geislautern gefertigt und mit eigenen Mitarbeitern auf Mallorca montiert“. Kein Zuckerschlecken – aber der Kunde war auch hier König. Und was macht Stefan Krieger, wenn er sich von der langen Schreibtischtätigkeit erholen möchte? Klare Antwort: „Ich habe ein leidenschaftliches Ausgleichshobby namens Gartenarbeit.“ ■

Mehr Infos und Kontakt:
 Schreinerei Krieger GmbH,
 Geschäftsführer Stefan Krieger,
 Im Ehregrund 19,
 66333 Völklingen,
 Telefon 06898-97240,
 E-Mail schreinerei@schreinerei-krieger.de,
www.schreinerei-krieger.de



Perfekt Ideal werden diese Kunstwerke in der Vitrine präsentiert.



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

HENKES G
PARKETT m
 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



Auswahl Der Ausstellungsraum der Helmut Kallenbach GmbH in Saarbrücken kann sich sehen lassen – nach einem geplanten Umzug innerhalb von Güdingen wird es noch großzügiger.

„Ich kann Zahlen, die Kollegen Raumausstattung“

Betriebswirt Joel Martin hat 2020 das Unternehmen Helmut Kallenbach GmbH übernommen, obwohl er nicht vom Fach ist. Funktioniert, sonst würde er nicht expandieren, dazukaufen und sogar neu bauen.

Der selbstsichere und starke Auftritt hat überzeugenden Charakter. Der Mann weiß, was er macht. Ja, was er macht, ist äußerst ungewöhnlich in der Wohnhandwerker-Branche:

Joel Martin hat vor gut drei Jahren als Branchenfremder den größten Raumausstatter-Betrieb des Saarlandes übernommen. Doch nicht nur das, der 39-Jährige ist stramm auf Expansionskurs – zum 1. Januar etwa über-

nimmt der studierte Betriebswirt und Diplomkaufmann Raumausstattung Rase von Stefan Linke mit Ladenlokal am Homburger Marktplatz. Ein echter Coup, zumal er Landesinnungsmeister Stefan Linke gewinnen konnte, im

Fotos: Helmut Kallenbach GmbH (2)

Unternehmen zu bleiben und seinen Sachverstand und seine Kontakte weiter mit einzubringen.

Das tut im Übrigen auch Helmut Kallenbach, der ehemalige Chef des nach ihm benannten Unternehmens im Saarbrücker Stadtteil Güdingen. Und er ist glücklich, dass er seinen Betrieb in jüngere Hände gegeben hat, aber weiterhin mitarbeiten kann: „Ich bin jetzt 65 und habe die Drei-Tage-Woche. Das ist perfekt für mich, einerseits trete ich jetzt deutlich kürzer, bleibe aber im Thema und im Team“, sagt Helmut Kallenbach gut gelaunt. Das hängt auch damit zusammen, weil er sieht, dass sein Nachfolger den Laden am Laufen hält und mehr noch: Joel Martin expandiert und investiert in die Zukunft. Aber wie kam es dazu, dass Kallenbach sein florierendes Geschäft einem Nicht-Fachmann in Sachen Raumaussstattung anvertraut hat? „Ich kenne Joel schon ewig, genauer gesagt, seit den Kindergarten Tagen meiner Tochter. Über Jahre waren wir zusammen im Helferteam in einer Ferienfreizeit



Mutig Joel Martin beweist viel Geschick bei der Übernahme des Unternehmens „Der Raumausstatter Kallenbach“.

der katholischen Kirche Güdingen. Da lernt man sich kennen und schätzen.“ Das beruht offensichtlich auf Gegenseitigkeit, wenn man das Lachen von Joel Martin an dieser Stelle sieht. Und wie kam Joel Martin auf die Idee, Inhaber und Chef eines Raumausstatter-

ter-Unternehmens zu werden? „Das ist ganz einfach zu erklären. Der Helmut hat mich angerufen, dann haben wir uns zu einem persönlichen Gespräch getroffen, er hat mir übers Wochenende die Bücher mitgegeben und montags habe ich ihm gesagt: Ich mach's!“ Gesagt, getan – und bisher keine Sekunde bereut. Ja, Joel Martin ist ein entschlossener Macher: „Wenn sich Gelegenheiten bieten, prüfe ich sie zügig und handle dann“, sagt der, der gerade dabei ist, in eine neue Firmenzentrale zu investieren, denn „Miete zahlen will er nicht“. Die neue Firmenzentrale schafft optimale Arbeitsbedingungen und beinhaltet einen Ausstellungsraum von rund 360 Quadratmetern, eine großzügige Näherei und eine Polsterwerkstatt. Das ganze natürlich energetisch auf dem neuesten Stand – mit Wärmepumpe und Solaranlage auf dem Dach. Soll heißen, wenn ich etwas mache, dann richtig. Richtig scheint auch die Aufgabenteilung im Unternehmen nach der Chefmaxime: „Ich kann Zahlen, die Kollegen Raumaussstattung ▶

EPPER
MASCHINEN UND WERKZEUGE
FÜR INDUSTRIE & HANDWERK



AL-KO
QUALITY FOR LIFE

Reinluftentstauber AL-KO POWER UNIT® 350+ P FU

Die Entstauber der Baureihe **AL-KO POWER UNIT** kommen in Handwerk und Industrie zum Einsatz. Sie können an Einzelmaschinen, Bearbeitungszentren oder an Rohrleitungen mit mehreren Absaugstellen angeschlossen werden.

AL-KO Qualität

- ✓ Breites Gerätespektrum
- ✓ Hocheffiziente Filtertechnologie
- ✓ Leistungsstark und geräuscharm

Lassen Sie sich persönlich von uns beraten!

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





Einladend Da möchte man als Kunde doch direkt Platz nehmen und die richtige Stoffauswahl für das eigene Zuhause treffen.



► und alle arbeiten, wo sie glänzen können.“ Joel Martin ist bekennender Zahlenfreak und vertraut seinen über 20 Mitarbeitern, darunter vier Raumausstatter-Meister. Helmut Kallenbach, also der Ex-Chef, verrät an dieser Stelle, dass das neue Modell viel besser als das alte ist: „Ich bin Raumausstatter-Meister, musste mich aber den Großteil meiner



Helmut Kallenbach

Arbeit mit Buchhaltung und Bankvorgängen befassen, ganz zu schweigen von den diversen Steuerangelegenheiten. Alles nicht mein Ding und auch nicht meine hervorstechende Kompetenz. So wie jetzt ist es besser: Joel macht das Spaß, was für mich immer ein Greul war, und er lässt die Raumausstatter ihr Handwerk machen – das passt so perfekt.“ Na, wenn das kein üppiger Strauß an Komplimenten ist. „Ja, es gibt immer Möglichkeiten, es anders zu machen. Und diese Optionen möchte und werde ich nutzen“, sagt der ehemalige Angestellte einer großen

Steuerberatungs- und Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, der sein geballtes Wissen und seine Tatkraft jetzt der Helmut Kallenbach GmbH zur Verfügung stellt und weiter an der Idee arbeitet, sich noch breiter und flächiger aufzustellen: „Die Raumausstattung Blaess in Saarbrücken wollte schließen. Da habe ich der Kernmannschaft angeboten, ein Teil unseres Teams zu werden und für uns zu arbeiten, also ohne den ganzen Verwaltungskram, der auch hier oft un-



Stefan Linke

gemein nervt. Jetzt haben wir eine noch erfahrenere Belegschaft – und alle sind zufrieden“, sagt Joel Martin, der den Kauf der Helmut Kallenbach GmbH übrigens als „ehrliche Sache“ tituliert. Ehrlich ist es ihm auch in Sachen Netzwerken. Das zeigt schon, dass er gerne Mitglied im A1-Netzwerk ist und die allmonatlichen Treffen fest in seinem Kalender geblockt sind. Nur logisch, dass am gerade neu entstehenden Hauptfirmensitz natürlich A1-Netzwerkunternehmen engagiert sind. Das Designwerk13 hat großen Anteil an der Planung und Gestaltung der künftigen Geschäftsräume übernommen. Die notwendigen Umbaumaßnahmen an Dach und Fassade hat die Dachdeckerei TECTUM GmbH durchgeführt und die Firma HSE Alexander Loew GmbH bringt die Heizung auf den modernsten Stand. „War doch klar“, sagt Joel Martin, „im Netzwerk sind nur Top-Firmen, warum also sollte ich woanders suchen – vor allem auch, weil man sich kennt und schätzt.“ Schön, dass ein Mann mit dieser Einstellung „Der Raumausstatter Kallenbach – Manufaktur und Interieur seit 1887“ in die Zukunft führt... ■

Mehr Infos und Kontakt:
Helmut Kallenbach GmbH,
Geschäftsführer Joel Martin,
Großblittersdorfer Straße 261a,
66119 Saarbrücken,
Telefon 0681-872688,
E-Mail info@kallenbach-saarland.de,
www.kallenbach-saarland.de



Zum Standardwerk für jeden, der beruflich mit Treppen zu tun hat, hat sich die Richtlinie des Bundesverbandes Treppen- und Geländerbau (BVTG) entwickelt. Die BVTG-Richtlinie widmet sich in fünf Kapiteln den verschiedenen Anforderungen an Treppen, zunächst den allgemeinen Anforderungen an Treppen jeder Art, also gleich aus welchem Werkstoff. Dann folgen die material-spezifischen Anforderungen an Holz-, Metall-, Stein- und Glastreppen. Dies erfolgt sehr anschaulich, indem jedem möglichen Reklamationsphänomen eine systematische normative Erfassung zugeordnet wird, oftmals ergänzt um eine grafische Darstellung und vor allem auch

BUCHTIPP

Unverzichtbar für Treppenbauer

durch Bilder realer Beispiele. Daran zeigt sich, dass das Buch wirklich von Praktikern für Praktiker entwickelt wurde.

So erreicht es auch sein Ziel, durch möglichst viele Beispiele echter und vermeintlicher Mängel mitzuhelfen, Streitigkeiten abzuwenden und den teuren und oft unwägbar Schritt zum Gericht zu vermeiden.

Wenn es also um das Holzmerkmal eines Risses in einer Treppenstufe geht, gibt es zum Beispiel ein Foto mit einem Riss bei der Holzart Eiche mit der Aussage, dass ein solcher bei einer Länge von mehr als 50 Millimeter und einer Breite von mehr als 0,5 Millimeter eben nicht zulässig werden muss. Umgekehrt gibt es ein

Foto mit den natürlich in Eiche vorkommenden Spiegeln, die als hinzunehmende Unregelmäßigkeit und damit als zulässig gelten.

Ebenso interessant für Wohnhandwerker, die meist den Werkstoff Holz verwenden, sind die Kapitel zu möglichen Fehlerquellen bei Treppen aus Glas- oder bei Metallgeländern. Da hilft das Buch durchaus weiter, wenn die Schweißnaht bei einer Bauteil-Verbindung eines Geländerhandlaufs grob ausgeführt und nicht an die Oberfläche angepasst ist. Und das Beste an der Richtlinie ist der Preis, eine Schutzgebühr von nur zehn Euro! BVTG-Richtlinien zur Beurteilung von Treppen und Geländern. Herausgeber: Bundesverband Treppen- und Geländerbau. 3. Ausgabe März 2023. 130 Seiten. Preis 10 Euro. E-Mail info@bvtg.de. www.bvtg.de.



**Verwirrende Zeiten
brauchen klare Finanzen.**

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

Mehr auf sparkasse.de/mehr-als-geld

Weil's um mehr als Geld geht.

 **Finanzgruppe**

Sparkassen SaarLB LBS
SAARLAND Versicherungen

Frühmorgens Der Konferenzraum im Leonardo Hotel Völklingen ist freitags um 7 Uhr gut gefüllt mit Unternehmern.



Peter Dincher schwört auf sein Netzwerk

Der Schreinermeister aus Püttlingen knüpft seine Kontakte bevorzugt über das „Business Netzwerk International“, kurz BNI.

In Völklingen tut sich was. Kaum zu glauben, aber immer freitags ab 6.30 Uhr wimmelt es im Leonardo Hotel in der Kühlweinstraße vor Unternehmern jedweder Couleur. Alles gestandene Firmenchefs, alles Frühaufsteher, alle geschäftstüchtig und überzeugt vom Netzwerkgedanken. Es ist eine echte Überraschung, was es hier zu erleben gibt, denn hier begeben sich an diesem Morgen 50 bekennende Individualisten – sonst wären sie ja keine Firmenchefs – in einen eng getakteten Ablauf, halten sich an Regeln, die man gerne als streng bezeichnen darf – und gewinnen.



Überzeugt Der Püttlinger Schreinermeister Peter Dincher ist überzeugter Netzwerker im BNI Saar-Hütte.

Gewinnen neue Geschäftskontakte, gewinnen neuen Umsatz und gewinnen nicht selten auch neue Freunde im BNI Saar-Hütte. Das Kürzel steht für „Business Netzwerk International“ und ist das weltweit führende Unternehmernetzwerk für Empfehlungsmarketing. Die Sektion Saar-Hütte bezeichnet den Standort Völklingen mit dem Weltkulturerbe Völklinger Hütte und ist eins von fünf sogenannten Chapters, also Kapiteln, im Saarland. Die anderen sind zu finden in Saarbrücken, St. Ingbert, Heusweiler und Homburg. Schreinermeister Peter Dincher aus Püttlingen gehört seit viereinhalb Jahren zum Chapter Saar-Hütte und schwört darauf. Warum? „Weil es einfach gut ist, was hier passiert – und überzeugt. Ich habe allein durch direkte Empfehlungen aus dem BNI

messbaren Umsatz von 200.000 Euro gemacht, während durch meine Empfehlungen die BNI-Kollegen 300.000 Euro Mehrumsatz generieren konnten“, sagt der stellvertretende Landesinnungsmeister und stellvertretende Verbandsvorsitzende.

Der Bezirksoberrmeister Saarbrücken und Landeslehrlingswart der Schreiner ist wiederum durch eine Empfehlung eines inzwischen nicht mehr aktiven Kollegen zum BNI gestoßen, die er als „Glücksfall“ bezeichnet, kommen doch 60 Prozent seines Neukundengeschäfts über das Netzwerk zustande, wie er sagt. Die Zahlen sind alle transparent, so hat das BNI Saar-Hütte „in den vergangenen zwölf Monaten 1.709.275 Euro zusätzlichen Umsatz für unsere Mitglieder erzielt“, wie der eloquente Unternehmensberater Joachim Berendt verrät.

Laut BNI erhöhen Mitglieder ihren Umsatz um durchschnittlich 20 Prozent im ersten Jahr ihrer Mitgliedschaft. „Unser Chapter ist eine dynamische Gruppe von Unternehmern, die wissen, wie wertvoll persönliche Geschäftsempfehlungen sind. In jedem Chapter ist nur ein Vertreter eines Fachgebiets (zum Beispiel Dachdecker, PR-Agentur, Buchhändler oder Schreiner) erlaubt, damit es zu keinen Konkurrenzsituationen kommt.“



Engagiert Peter Dincher ist jetzt im fünften Jahr im BNI – und dort im Mitgliederausschuss tätig.



Besuchen Sie uns So empfängt BNI, das weltweit führende Netzwerk für Kontakte, Empfehlungen und Umsätze seine Besucher auf der Website www.bni.de.

So will es die Satzung des vor 38 Jahren von Ivan Misner gegründeten Netzwerks – und das ist auch gut so, wie Peter Dincher bestätigt, der selbst im Mitgliederausschuss engagiert ist. Ivan Misner (67) gilt als einer der weltweit führenden Experten für Business Networking und Empfehlungsmarketing. Davon profitieren auch Unternehmer aus dem Saarland. „Unser Chapter trifft sich wöchentlich zum Austausch von Geschäftsempfehlungen und wir sind immer auf der Suche nach engagierten Unternehmern, die von Geschäftsempfehlungen profitieren wollen und selbst nach unserer Philosophie ‚Wer gibt, gewinnt!‘ leben und arbeiten möchten“, sagt Peter Dincher, den diese spezielle Netzwerk-Idee sofort überzeugt hat.

Peter Dincher nennt gerne ein Beispiel, warum die kurzen Wege im Netzwerk für ihn Sinn machen: „Durch das BNI habe ich von einer Kindermöbel-Designerin aus Münster mehrere Aufträge für unsere Region hier bekommen – und die haben richtig Spaß gemacht“, verrät der 50-Jährige und hat dafür einen „Umsatzdank“ nach Münster geschickt. Was verstehen die BNI-Netzwerker unter Umsatzdank? „Grundsätzlich bedanken wir uns verbal für jeden Umsatz, den wir durch einen BNI-Kollegen gemacht haben“, so Peter Dincher, der dabei Wert auf die Feststellung legt, dass als Dank niemals

„kleine Provisionen“ fließen. Das gehört zu den Regeln des BNI. Er meint außerdem, dass die 50 (!) Netzwerktreffen im Jahr immer auch einen gewissen Unterhaltungswert haben. So etwa, wenn sich der Handwerker schon mal augenzwinkernd als „Maschinen-Schubser“ bezeichnet oder der Weinhändler aus Saarlouis auf den Namen „Weinkauff“ getauft wurde. Auch schön, wenn sich Fliesenhändler Marc Richter auf breitem saarländischen Platt vorstellt. Witzig und gut! Überhaupt sind die 30 Sekunden langen Vorstellungsrunden, die jeder der Anwesenden bei jedem Treffen „geben“ muss, allein das Kommen wert. Klar, dass bei diesem riesigen Vorteile-Katalog der jährliche BNI-Jahresbeitrag von 1.250 Euro nicht nur für Peter Dincher „gut angelegtes Geld“ ist, wie er sagt. Und dass die „Blumen-Steffi“ genannte Floristin Stefanie Hemstedt ihm einen bezaubernden Adventskranz mitgebracht hat, sei hier nur am Rande erwähnt. Bezahlt wird übrigens nächste Woche – man kennt sich eben... ■

Mehr Infos und Kontakt:

- Schreinerei Reinhold Dincher GmbH, Geschäftsführer Peter Dincher, Gewerbegebiet Viktoria, Zum Veltheimstollen 8, 66346 Püttlingen, Telefon 06898-61300, E-Mail info@dincher.de, www.dincher.de
- www.bni.de

Schuko optimiert seine Mobilentstauber

Das Unternehmen Schuko H. Schulte-Südhoff GmbH hat eine Sonderedition seiner neuen Mobilentstauber auf den Markt gebracht. Mit den neuen Vacomaten 140/160 XPe, 180 XPe und 200 XPe stellt sich das Unternehmen ab sofort den Anforderungen der Branche. Durch die Bauweise erhalten die Anwender nun Geräte mit einem noch nie zuvor erreichten Grad an Kompaktheit, die mit zukunftsorientierter Ressourceneffizienz gepaart sind.

Die Bauweise der neuen Entstauber ermöglicht jetzt einen flexiblen Transport durch Standardtüren (0,90 x 2,10 Meter) und somit den Einsatz an verschiedenen Orten im Betrieb. Die Gewichtsreduktion der Entstauber vereinfacht zusätzlich Handling und Mobilität. Besonders hervorzuheben ist die garantiert gleichbleibende Leistung und unveränderte Filterstandzeit, die trotz des kompakteren Designs der neuen Vacomaten gewährleistet ist.

Weiteren Nutzen sollen die Wohnhandwerkerkunden aus der verbesserten Ergonomie und Benutzerfreundlichkeit der Vacomaten-Baureihe ziehen. So befindet sich der Schaltschrank mit Bedienfeld nun in erhöhter, geschützter Position im Gehäuse und ist dem Anwender auf Augenhöhe zugewandt. ■

Mehr Infos: www.schuko.de



Relaunch Die Vacomaten 140/160 XPe, 180 XPe und 200 XPe (von links) wurden komplett überarbeitet.



Flexibel Ob für langfristige Umbauten oder kurzfristige Aufbauten – dank der einfachen Montage macht die EGGER DecoWall innovative Gestaltung leicht.

EGGER DecoWall setzt natürliche Akzente

Die digital bedruckte OSB-Platte macht innovatives Gestalten für Wohnhandwerker leicht.

Das Zeitalter der Digitalisierung hat die Holzwerkstoffplatte erreicht: Mit digitalem Druck verwandelt EGGER die OSB-Platte in eine dekorative Innenwandverkleidung, die eindrucksvoll Akzente setzt und Räume aufwertet. Die EGGER DecoWall ist eine vielseitige Verkleidungsplatte, die den Zeitgeist mitgestaltet. Dabei punktet das natürliche Holzprodukt nicht nur mit trendigen Designs, seiner authentischen Oberflächenstruktur und der einfachen Montage, sondern ganz besonders mit seiner Nachhaltigkeit.

Von Hygge über Japandi zum Coastal Granny-Style – nichts ist beständiger als der Wandel unserer Wohntrends, denn schließlich sind sie ein Spiegel der Zeit, der unseren Emotionen und Bedürfnissen den passenden Rahmen schenkt. „Umso besser, wenn sich unsere Wohn- und Lebensräume ohne großen Aufwand verändern und verschönern lassen. Mit der DecoWall haben wir unsere OSB Platte revolutioniert und mit digitalem Druck in ein neues

Outfit gekleidet. Alle Vorteile der Holzwerkstoffplatte bleiben dabei erhalten – ergänzt um eine besondere Ästhetik mit natürlich strukturierter, matter Oberfläche sowie einer wohnlich warmen Haptik“, fasst Frank Thiesmann, Marketingleiter bei EGGER, zusammen.

Neben optischen und haptischen Eigenschaften kann die DecoWall aber vor allem mit ihrer Vielseitigkeit punkten. Das Wandpaneel mit vierreihigem Nut- und Federprofil eignet sich für Profis und Hobbyhandwerker gleichermaßen. Während sich im Bereich der Innenarchitektur und Architektur mit der EGGER DecoWall schnelle, wirkungsvolle Lösungen für Messestände, Pop-up-Stores oder im Ladenbau kreieren lassen, sorgt das Material auch in den eigenen vier Wänden für einen nachhaltigen und unkomplizierten „Tapetenwechsel“ – ob als dekorative Wandverkleidung im Wohn- oder Schlafzimmer oder für frischen Wind in Garderobe und Garage. Daneben findet die DecoWall auch als robuste Innenverkleidung im Dachausbau sowie in der Hobbywerkstatt oder im Innenraum von Garten- und Baumhaus Anwendung. ■

Mehr Infos: www.egger.com



Auszeichnung Bei BECHER ist man stolz auf die „ausgezeichnete“ Niederlassung in St. Wendel (Bild links). Julia Kornek-Strack (Leitung Marketing) und Christian Muth (Verkaufsleiter in St. Wendel) präsentieren im November stolz den Woody Award 2023.

BECHER freut sich über den Woody Award 2023

Bereits zum 15ten Mal verlieh der Gesamtverband Deutscher Holzhandel e. V. (GD Holz) auf dem Branchentag Holz in Köln den Innovationspreis Woody Award an Unternehmen aus dem Holzhandel und der Holzindustrie.

Ein ganz besonderer Moment für BECHER im November: Der mit deutschlandweit 13 Filialen aufwartende Holzhändler aus Wiesbaden konnte seinen allerersten Woody Award gewinnen – und das direkt mit dem ersten Platz in der Kategorie „Innovativer Holzeinzelhandel“. Im Rahmen einer feierlichen Veranstaltung während des Branchentag Holz vom GD HOLZ wurde der Preis von der Fachjury an BECHER übergeben. Mit dem Woody Award zeichnet der GD HOLZ alle zwei Jahre innovative Produkte und Konzepte in der Holzbranche aus, die den Alltag im Holzhandel leichter und besser machen. Das stimmige Ausstellungskonzept der BECHER-Filiale in St. Wendel-Bliesen überzeugte die Experten: Eine alte, heruntergekommene Werkstatthalle

wurde zu einem modernen, 1.500 Quadratmeter großen, lichtdurchfluteten Holzerlebniszentrum umgestaltet – mit zahlreichen innovativen und nachhaltigen Materialien sowie viel Detailliebe. Die BECHER Unternehmensgruppe, 1936 gegründet, ist bis heute ein durch die Familie Becher geführtes Familienunternehmen. Kerngeschäft der Unternehmensgruppe ist der Holzhandel mit dem Schwerpunkt Parkett, Laminat, Designböden, Plattenwerkstoffe,

Terrassendielen, Innen- und Glasüren, Schichtstoffe und Wand- und Deckenpaneele. Mit über 21.000 unterschiedlichen Produkten, einer Lagerfläche von 85.000 Quadratmetern, über 400 Mitarbeitern an 13 Standorten in Deutschland und einem eigenen Fuhrpark ist BECHER Partner für Handel und Handwerk. ■

Mehr Infos:
www.becher-holz.de

LUFT
NACH
OBEN

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

Marathonmann Stolz präsentiert Peter Bruxmeier nach dem Berlin-Marathon 2022 seine Finisher-Medaille.



Staffelübergabe beim Verband

Peter Bruxmeier übernimmt zum 1. Januar von Michael Peter die Geschäftsführung des Wirtschaftsverbandes Holz und Kunststoff Saar. Der 34-jährige Jurist möchte zeigen, dass Kontinuität und frischer Wind gut zusammenpassen.

Der Händedruck fest und verbindlich, die Sprache klar und der Blick geradeaus: Peter Bruxmeier scheint entschlossen, den Wirtschaftsverband Holz und Kunst-

stoff Saar in die Zukunft zu führen. Er selbst beschreibt sich im Gespräch mit dem Wohnhandwerker als „engagiert, verantwortungsbewusst, zukunftsorientiert und eigenständig“, alles Eigenschaften, die es für die erfolgreiche Arbeit in einer Lobby-Organisation braucht. Und damit kennt sich der 34-Jährige bereits aus, hat er doch vor seinem Amtsantritt in Von der Heydt als Justiziar im Katholischen Büro Saarland gearbeitet. Katholische Büros sind als Kontakt- und Verbindungsstellen der katholischen Kirche

in Deutschland beziehungsweise ihrer Bischöfe in die Politik und Gesellschaft Teil der kirchlichen Lobbyorganisation. Bei 27 Bischöfen und 16 Bundesländern keine einfache Aufgabe. Dort, wie auch beim Verband, braucht es Ausdauer und Zähigkeit, um gesteckte Ziele zu erreichen. Und diese Eigenschaften hat Peter Bruxmeier nachweislich, gehört er doch zu den „Finishern“ des Berlin-Marathon 2022. Dort hat der Ausdauerläufer die Ziellinie nach vier Stunden und 41 Minuten überquert – auch dank guter Vorberei-

tung bei den Lauftreff-Freunden Kollertal, seinem Verein. Kompliment!

Und, dass Kreativität kein Fremdwort für den Bouser ist, lässt sich daran erkennen, dass er beim TV Püttlingen während der Corona-Pandemie von Beginn an am Programm „Fit mit Outdoor-Fit“ teilgenommen hat, das es den bewegungshungrigen Menschen in seiner Wahlheimat Püttlingen erlaubte, trotz geschlossener Hallen sportlich aktiv zu bleiben. Eine Auszeichnung für dieses Format im Rahmen der „Sterne des Sports“ ist da nur folgerichtig und verdient.

Peter Bruxmeier sieht sich selbst als Vereinsmensch, der mittlerweile die „Angebote eher nutzt“ als selbst mitzugestalten. Das liegt auch daran, dass sich mit der Geburt von Sohn Felix-Valentin Anfang Oktober die Prioritäten Richtung Familie verschoben haben. Nicht zu vergessen, die Herausforderungen im neuen Job, die jetzt anstehen. Denn in die konkrete Verbandsarbeit muss sich der Volljurist erst noch einarbeiten. Dabei behilflich ist – sinnvollerweise – bis Ende April 2024 der bisherige Verbandsgeschäftsführer Michael Peter, der Peter Bruxmeier „die mit Abstand beste Performance aller Bewerber“ attestiert.

Sein Studium hat der ausgebildete Rettungssanitäter an der Universität Trier absolviert, zuvor hat er unter anderem ein Praktikum beim damaligen Bundesumweltminister Peter Altmaier (CDU) in Berlin absolviert, was ihm neben sehr viel Spaß auch Einblick in den Politikbetrieb des Deutschen Bundestags gebracht hat. Eine Erfahrung, die auch für die neue Aufgabe sehr hilfreich sein kann. Auch die Nebentätigkeit als Vertreter der Staatsanwaltschaft Saarbrücken und ein Rechtsreferendariat am Oberlandesgericht des Saarlandes schmücken seinen Lebenslauf.

Dass er speziell mit dem Handwerk bislang eher weniger in Berührung war, sieht er keineswegs als Nachteil an. Im Gegenteil, ohne Stallgeruch sei die Neugier noch größer. Im Übrigen hat er nach eigener Aussage schon immer größte Wertschätzung für Handwerker und ihre Arbeit. Und jetzt also Wohnhandwerker: vor allem Schreiner, aber auch Raumausstatter, Parkettleger und



Nachfolger Verbandsgeschäftsführer Michael Peter (64, links) übergibt zum 1. Januar 2024 die Geschäftsführung des Wirtschaftsverbandes an Peter Bruxmeier (34).

Baufertigteilmonteur – die Bestatter nicht zu vergessen. Arbeit im Sinne von über 300 Betrieben in der Region, das verspricht spannend zu werden. Und, wo will er hin? „Ich finde, das Handwerk hat eine wahnsinnige Attraktivität und es gibt so viele Stell-schrauben, an denen noch gedreht werden kann, um speziell das Wohnhandwerk noch sichtbarer zu machen. Oft hat man das Gefühl, es gibt nur die Industrie-Lobby in diesem Land.“ Er möchte sich „mit Herzblut für das Handwerk“ einsetzen und gegen die „Überakademisierung“ mit guten Argumenten ankämpfen. Peter Bruxmeier verweist dabei auf die Schweiz, wo die Mehrheit der Schülerinnen und Schüler auch mit Abitur zunächst eine Ausbildung absolvieren. Zustände, von denen wir in Deutschland nur

träumen können.

Auch freut sich der Mann darauf, die Inhaber der Mitgliedsbetriebe kennenzulernen: „Ich habe noch nie eine negative Stimme Richtung Handwerk gehört, dennoch könnte die Wertschätzung und Sichtbarkeit noch viel höher sein“, sagt einer, der bekennender Anzugträger und gerne auch Kra-watten-Typ ist, zu einer Branche, in der doch das Legere Standard ist. Das wird eine Gratwanderung, die Peter Bruxmeier sicherlich im Handumdrehen meistern wird.

Seine Lernfähigkeit stellt er beim Fotoshooting für den Wohnhandwerker eindrucksvoll unter Beweis, als der den Ratschlag seines Vorgängers Michael Peter unverzüglich umzusetzen weiß: „Sie könnten ruhig ein bisschen mehr lächeln!“ Gesagt, getan! ■

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

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

WICKERT·HOLZ
 NATÜRLICH. NACHHALTIG.

Aha, sagt sich dazu der informierte Bestatter

Zum 15. Mal hat sich die Branche zu den Speyerer Tagen des Friedhofs- und Bestattungsrechts in der Deutschen Universität für Verwaltungswissenschaften getroffen – unter der bewährten Leitung von Professor Ulrich Stelkens.

Von besonderem Interesse für Bestatter waren die Vorträge zur Zertifizierung von Bestatterdienstleistungen und zum bestattungswirtschaftlichen Mandat. Aber auch die Ausführungen zum Bestattungswesen in England oder der Überblick über die aktuelle Rechtsprechung gaben wieder wertvolle Anregungen für die Praxis. Selbst ein eher spezielles Friedhofsthema wie Umsatzsteuer und kalkulatorische Kosten bei Friedhofsgebühren wird dann doch relevant, wenn es heißt, dass Gebühren für Kühlraumnutzung, Trauerhallen und sonstige Aufbewahrungsleistungen deshalb keine Umsatzsteuerpflicht bei Kommunen auslösen, weil diese auch bei privaten Anbietern umsatzsteuerbefreit sind: Aha, sagt sich dazu der informierte Bestatter, bisher habe ich das immer mit 19 Prozent versteuert abgerechnet. Laut einem Schreiben des Bundesministeriums der Finanzen vom 23. November 2020 verhält sich das nun aber anders!

Professor Dr. Erik Gawel zeigt sich insoweit in seinem Vortrag auch überrascht angesichts der Leitidee, steuerliche Wettbewerbsneutralität zwischen öffentlichen und privaten Leistungserbringern durch eine Neuordnung der Umsatzsteuer bei Kommunen und anderen öffentlich-rechtlichen Körperschaften durch Paragraph 2b Umsatzsteuergesetz herbeizuführen. Originäre öffentliche Leistungen sind davon nicht betroffen, aber solche, bei denen eine Behandlung als Nichtunternehmer zu größeren Wettbewerbsverzerrungen führen würde. Letztlich geht es also um die Gleichbehandlung von privaten



Überraschend Große Beachtung fand der Vortrag von Prof. Dr. Erik Gawel (links) von der Universität Leipzig über die Umsatzsteuer bei Friedhofsgebühren.

und öffentlichen Auftragnehmern in steuerlicher Hinsicht, was offenbar zu manch überraschender Einsicht führt.

Im Vortrag „Das bestattungswirtschaftliche Mandat“ gehen Rechtsanwalt Henning Walter und Rechtsanwältin Farnaz Punkte insbesondere auf die Bedeutung des Totenfürsorgerechts ein. Dieses gesetzlich nicht geregelte, aber allgemein anerkannte Recht hat die Bedeutung eines sonstigen Rechts im Sinne von Paragraph 823 I Bürgerliches Gesetzbuch (BGB). Das bedeutet im Falle seiner Verletzung,



Prof. Ulrich Stelkens

dass Ansprüche auf Schadensersatz sowie auf Beseitigung und Unterlassung von Beeinträchtigungen entsprechend Paragraph 1004 BGB begründet sein können. Wem also im Rahmen einer Bestattungsvorsorge dieses Recht übertragen wurde, kann es auch gegenüber Angehörigen, gegebenenfalls sogar mit einstweiligem Rechtsschutz über das Gericht durchsetzen!

Zu den weiteren Referaten und zu einzelnen von Professor Thade Spranger gewohnt eloquent und amüsant kommentierten Gerichtsentscheidungen oder Gesetzesentwicklungen finden sich weitere spezielle Berichte im Internet. ■

Mehr Infos:
www.bestatterdeutschland.de

„Geprüfter Bestatter“ in 200 Weiterbildungsstunden

Die Bestatter-Fachgruppe in der Fachinnung HKH Saar startet am 11. Januar 2024 mit einem neuen Lehrgang im erfolgreichen Weiterbildungsformat „Geprüfter Bestatter“. Der Lehrgang umfasst 200 Schulstunden.

Der Vorbereitungslehrgang zum „Geprüften Bestatter“ ab Januar 2024 findet überwiegend in den Räumen der Schreinerlehrwerkstatt in Saarbrücken-Von der Heydt statt. Der Vorbereitungskurs endet im Oktober 2024, woran sich dann unmittelbar die Prüfung vor dem Prüfungsausschuss der Handwerkskammer des Saarlandes anschließt, sodass die erfolgreichen Teilnehmer noch vor Weihnachten ihre Prüfungsurkunden erhalten.

Der fachpraktische Teil beinhaltet unter anderem die Bereiche Einbettung, Sargausschlag und Grabmachertechnik und geht über 40 Stunden. Der fachtheoretische Teil umfasst die Lernfelder Trauerdruck, Recht und Wirtschaft, Bestattungs-



arten, Überführung im In- und Ausland, DIN-Normen und die allgemeine Berufskunde. Dauer der Fachtheorie: 160 Stunden. Alle Unterrichtsinhalte werden von anerkannten Fachleuten auf dem jeweiligen Gebiet vermittelt – ob Bestattermeister, Rechtsanwalt, Thantologin oder Standesbeamtin.

Der Unterricht verteilt sich jeden Monat auf zwei verschiedene Blöcke. Ein Block findet freitags von 13 bis 17.45 Uhr und samstags von 9 bis 13 Uhr statt. Der andere Block läuft donnerstags von 16.30 bis 20.30 Uhr, freitags von 9 bis 16.45 Uhr und samstags von 9 bis 13 Uhr.

Die abschließende Prüfung erfolgt im praktischen und theoretischen Teil gemäß den besonderen Rechtsvorschriften für die Fortbildungsprüfung zum Fachgeprüften Bestatter der Hand-



Umfangreich Auch das Sargausschlagen gehört zum fachpraktischen Teil der Weiterbildung zum „Geprüften Bestatter“. Der Lehrgang umfasst insgesamt 200 Schulstunden.

werkskammer Saarbrücken.

Der Kurspreis beträgt für Mitglieder der Bestatterinnung des Saarlandes sowie der Kollegenverbände 3.000 Euro beziehungsweise für Nichtmitglieder 4.000 Euro. Hinzukommen noch Materialkosten (rund 250 Euro), Bücher (rund 100 Euro) und die Prüfungsgebühren bei der Handwerkskammer des Saarlandes (rund 300 Euro).

Die positive Resonanz auf zahlreiche Kurse in den vergangenen 15 Jahren

mit insgesamt über 100 Teilnehmern spricht für sich! Voranmeldungen können formlos per E-Mail erfolgen. Voraussetzung für eine verbindliche Anmeldung ist der Eingang einer Anzahlung in Höhe von 500 Euro. ■

Mehr Infos und Kontakt:
Wirtschaftsverband Holz und Kunststoff Saar, Patrick Dietz,
Telefon 0681-9918112,
E-Mail p.dietz@schreiner-saar.de

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



Bemerkenswert

Der Vortrag von Prof. Dr.-Ing. Robert Kranz zu den Konstruktionsmöglichkeiten von Kragstufentreppen fand große Beachtung.

bracht wird, selbst wenn anschließend eventuelle Höhenangleichungen der Stufen mit Estrich erreicht werden.

Ebenso hochkarätig und mit erheblichem Nutzen für die Praktiker erwiesen sich die Ausführungen von Prof. Dr.-Ing. Robert

Kanz zu Entwurfs-

grundlagen und

Konstruktions-

möglichkeiten bei

Kragstufentreppen.

Seit vielen Jahren

forscht Kanz

auf diesem Gebiet

und hat mit seinen

Berechnungen

vielen Entwicklungen

zur Zulassung

durch das Deutsche

Institut für

Bautechnik ver-

holfen. Er machte

deutlich, dass die

Befestigung einer

Kragstufentreppe

in einer Wand aus

Mauerwerk nicht

funktionieren

kann. Die Befesti-

gung in der einen

oder anderen

Mauerwerksfuge

ist unvermeidlich,

aber letztlich auch

nicht tragfähig.

Am Ende führt der

Druck auf die Wand

zur Belastung

des Kragarms zu

Rissen in den

Fugen und im

schlimmsten Fall

zu einer Instabilität

der gesamten Wand-

und der Treppen-

konstruktion. Ein

kritischer Moment

bei der Montage

einer Kragstufen-

entreppe – und

eigentlich jeder

Treppe – ist die

Reinigung der

Bohrlöcher. Denn

der Staub in diesen

verhindert die

Bindung an den

Untergrund, wie

sich bei verschie-

denen Untersuchungen



Prof. Dr.-Ing. Robert Kranz



Michael Peter



Lui Schuster

Gelungene Treppentagung

Nach längerer Pause hatte das Deutsche HolzTreppenInstitut (DHTI) im November wieder zu einer Fachtagung eingeladen – und der Erfolg konnte sich sehen lassen.

Fast 50 Teilnehmer im Tagungshotel in Fulda fühlten sich durch fünf kurzweilige Fachvorträge bestens informiert. Den Anfang machte Lui Schuster vom Klebtechnikspezialisten Wakol aus Pirmasens. Der Schreinermeister und Anwendungstechniker widmete sich dem speziellen Problem von Holzstufen auf Betontreppenläufen. Bei Beton ist eine Feuchtemessung nicht oder nur mit enormem Aufwand möglich. Zu al-

ledem braucht Beton gut zwei Jahre, um entsprechend trocken zu sein. Er verhält sich also anders als Estrich, der üblicherweise nach 25 bis maximal 28 Tagen als belegreif gilt, wobei dennoch eine Feuchtmessung nach der CM-Methode unumgänglich ist. Natürlich will kein Bauherr zwei Jahre warten, bis seine Treppe fertiggestellt ist. Hier helfen nur eine gute Vorbereitung der Verlegung, indem vor deren Beginn mindestens zwei Wochen lang das spätere Raumklima in dem Bereich mit dem Betontreppenlauf und dann eine Dampfbremse durch geeignete Materialien hergestellt wird. Dabei ist es wichtig, dass die Schicht mit der Dampfbremse auf den Beton aufge-

führt der Druck auf die Wand zur Belastung des Kragarms zu Rissen in den Fugen und im schlimmsten Fall zu einer Instabilität der gesamten Wand-

und der Treppenkonstruktion. Ein kritischer Moment bei der Montage einer Kragstufen-

entreppe – und eigentlich jeder Treppe – ist die Reinigung der Bohrlo-

cher. Denn der Staub in diesen verhindert die Bindung an den Unter-

grund, wie sich bei verschiedenen Untersuchungen gezeigt hat.

Wenn aber handwerklich sauber gearbeitet wird, sind die vom DHTI entwickelten Befestigungen der Krag-

stufenentreppe – zum Beispiel an einer Holzständerwand – statisch nachweis-

bar und damit zulässig. So kann das ästhetische Potenzial der Kragstufen-

entreppe für die moderne Architektur


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 Tiroi Telefon 0043-5223-58500 www.felder-group.com
	HEES + PETERS GmbH Tradition aus Trier Metternichstraße 4 D-54292 Trier Telefon 0651-209070 www.heesundpeters.com		Henkes Parkett GmbH Industriervertretung 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.palletecad.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		

unbedenklich genutzt werden. Diese Schlussfolgerung gilt auch für die Ganzglas-Geländersysteme der Firma Pauli + Sohn aus Waldbröl. Deren Anwendungstechniker Oliver Schlieker machte mit vielerlei Beispielen klar, dass an einer Nutzung von statisch nachgewiesenen, mit allgemeinen bauaufsichtlichen Prüfzeugnissen

ausgestatteten Befestigungsprofilen und Gläsern kein Weg vorbeiführt, wenn man als Treppenhersteller oder -monteur auf der sicheren Seite sein möchte. Dann kann man auch so manches architektonische Wagnis rechtlich sauber umsetzen. Der Vortrag von DHTI-Geschäftsführer und Rechtsanwalt Michael Peter

zum Verbraucherwiderruf (sieht dazu auch Text auf Seite 8) und die Vorstellung der BVTG-Richtlinien durch Heinz Lammers (siehe dazu auch Buchtipps auf Seite 15) rundeten die gelungene Veranstaltung eindrucksvoll ab. ■

Mehr Infos:
www.dhti.de

PARTNER

der Parkettleger u.
Raumausstatter



SAICOS COLOUR GmbH
Because we Care
Carl-Zeiss-Straße 3
D-48336 Sassenberg
Telefon 02583-30370
www.saicos.de



Jakob Schmid Söhne
GmbH & Co. KG
Kehnerfeld 10
D-77971 Kippenheim
Telefon 07825-84490
www.jaso.de



Schommer GmbH
Dudweilerlandstr. 103
D-66123 Saarbrücken
Telefon 0681-389950
www.fussbodenleis-
schommer.de



Stauf Klebstoffwerk GmbH
Seit mehr als 180 Jahren
Oberhausener Straße 1
D-57234 Wilnsdorf
Telefon 02739-3010
www.stauf.de



Wakol GmbH
Anspruch verbindet
Bottenbacher Straße 30
D-66954 Pirmasens
Telefon 06331-80010
www.wakol.de



Wickert Holzfachhandel
GmbH & Co. KG,
Lotschstraße 2
D-76829 Landau
Telefon 06341-6840
www.wickert.net



Windmüller GmbH
Moderne Qualitätsböden
Nord-West-Ring 21
D-32832 Augustdorf
Telefon 05237-6090
www.wineo.de

NEU IM VERBAND

Als neue Mitglieder im Wirtschaftsverband begrüßen wir in der Fachgruppe Schreiner die **Sander Interior GmbH** aus Saarbrücken und in der Fachgruppe Baufertigteilmontage **Frank Maas** aus Saarwellingen und die **Zewe GmbH** aus Schiffweiler.



MARKTPLATZ

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

Zu verkaufen. Fenstermaschine Weinig Unicontrol 5, Baujahr 1993, mit Werkzeugsatz IV 68 mm, netto 10.000, E-Mail schreinerei@schreinerei-krieger.de.

GLÜCKWUNSCH

Gertrud Nilles, Geschäftsführerin der Schreinerei Nilles aus Dillingen, feiert am 4. Januar ihren 70. Geburtstag. **Rolf Bickelmann**, Landesinnungsmeister der Innung für Raumausstatter, Parkett- und Bodenleger und Geschäftsführer der Heinrich Bickelmann GmbH aus Saarbrücken, wird am 9. Januar 60 Jahre. 70 Jahre wird am 13. Januar Bestatter **Thomas Tschunky** aus Sulzbach. Seinen 60. Geburtstag feiert am 20. Januar Bestatter **Hans-Jörg Blasius** aus Saarlouis. Schreinermeister **Peter Follmann** aus Riegelsberg, langjähriges Mitglied im Gesellenprüfungsausschuss und Mitarbeiter der Hodapp GmbH aus Saarbrücken, wird am 11. Februar 60 Jahre. **Heinz Lammers**, Mitarbeiter der Treppenmeister GmbH aus Jettingen, wird am 14. Februar 65 Jahre.



Rolf Bickelmann



Thomas Tschunky



Hans-Jörg Blasius

TRAUER



Alfons Kirsch

Schreinermeister
aus Merchweiler

* 11.05.1941 † 21.09.2023

Am 21. September verstarb im Alter von 82 Jahren Schreinermeister Alfons Kirsch aus Merchweiler. Er war über Generationen hinweg als Ausbildungsmeister und Vorsitzender des Schreinermeisterprüfungsausschusses die prägende Kraft bei der saarländischen Meister- und Technikerschule und der Weiterbildung zum Schreinermeister. Stets war er jungen Schreinergelesen ein kompetenter Ratgeber und engagierter Begleiter auf dem Weg zur erfolgreichen Absolvierung der Meisterprüfung. Gerne beschriff er neue Wege in der Aus- und Weiterbildung und setzte sich mit großer Energie für den Aufbau der CAD- und CNC-Technik im verbandseigenen Ausbildungszentrum in Saarbrücken-Von der Heydt ein. Mit seinem Wirken erwarb sich Alfons Kirsch hervorragende Verdienste um das saarländische Schreinerhandwerk. Wir werden sein Andenken daher immer in Ehren halten.



Aufbruchstimmung Die Bunk-Vertreter Stefan Vollmer (Geschäftsführender Gesellschafter), Patrick Neusius (Gesamt-Servcieleiter) und Tobias Käfer (Geschäftsführer, von links) gehen gut gelaunt die neue Partnerschaft mit Hyundai an.

Autohaus Bunk investiert in die Zukunft der Mobilität

Expansion und Vielfalt bei der Bunk-Familie: Das alteingesessene Autohaus ist jetzt auch Hyundai-Partner und hat in diesem Jahr gegenüber dem Stammhaus in Völklingen einen „Gebrauchtwagen-Store“ eröffnet!

Das Jahr 2023 markiert einen Meilenstein in der Geschichte von Bunk, denn in diesem Jahr haben wir bedeutende Investitionen in die Zukunft der Mobilität getätigt. Diese Investitionen haben das Unternehmen auf vielfältige Weise gestärkt und erweitert“, sagt Tobias Käfer, Geschäftsführer des Autohaus Bunk. Eine der bedeutendsten Entwicklungen

war die Eröffnung eines neuen Standorts, der sich auf den Verkauf von Gebrauchtwagen spezialisiert hat. Dieser „Gebrauchtwagen-Store“ befindet sich in Völklingen, direkt gegenüber dem Stammhaus. Hier bietet Bunk eine breite Palette an Fahrzeugen an, die nicht auf eine bestimmte Marke oder ein bestimmtes Modell beschränkt sind. Ziel ist es, den Kunden eine umfassende Auswahl an Gebrauchtwagen zu bieten, die ihren Bedürfnissen und Wünschen entsprechen.

Mit der Eröffnung des neuen Standorts hat das Autohaus nun insgesamt drei Bunk-Standorte in der Region. Neben dem Stammhaus in Völklingen gibt es nun den Gebrauchtwagen Store und

einen weiteren Standort in der Landeshauptstadt Saarbrücken. „Diese Präsenzerweiterung ermöglicht es uns, unseren Kunden noch besseren Service und eine breitere Auswahl an Fahrzeugen anzubieten“, so Tobias Käfer. Aber das ist noch nicht alles. Das Autohaus hat noch größere Pläne für die Zukunft und somit wurde – ebenfalls in diesem Jahr – das Bunk-Team zum offiziellen Hyundai-Partner. Diese neue Partnerschaft ermöglicht es, das Fahrzeug-Portfolio zu diversifizieren und eine breitere Palette von Automodellen anzubieten. Neben der Gebrauchtwagenauswahl und der seit Jahren etablierten Stammmarke Ford werden nun auch alle Fahrzeugmo- ▶

MAL WAS ANDERES

► delle der Marke Hyundai angeboten. Dies erstreckt sich vom klassischen Kleinwagen bis hin zu futuristisch designten Modellen, die größtenteils emissionsfrei unterwegs sind. Aber nicht nur als Vorreiter für Elektromobilität und alternativer Antriebe, sondern auch als Anbieter intelligenter Mobilitätslösungen hat sich das Unternehmen einen Namen gemacht.

Warum diese Expansion? Die Antwort liegt laut Tobias Käfer in der Vielfalt der Marke Hyundai und ihren zukunftsorientierten Mobilitätslösungen. „Hyundai steht nicht nur für qualitativ hochwertige Fahrzeuge, sondern auch für Innovation und Nachhaltigkeit. Die Vielfalt der Modelle, von kompakten Stadtautos bis hin zu Elektrofahrzeugen und SUVs, ermöglicht es uns, die Bedürfnisse aller Kunden zu erfüllen, da wirklich für jeden das passende Fahrzeug dabei ist.“ Die Investition in die Hyundai-Partnerschaft erstreckt sich nicht nur auf den Verkauf von Fahrzeugen, sondern auch auf den Service. Die Bunk-Werkstätten und -Serviceabteilungen bieten nun auch für Hyundai-Fahrzeuge von Serviceaktionen bis hin zu Originalteilen das komplette Portfolio an Service und Zubehör.

Die Entscheidung, in die Hyundai-Partnerschaft einzusteigen, unterstreicht auch die Verpflichtung gegenüber den Kunden, ihnen eine breite Palette von Mobilitätsoptionen anzubieten. Das Autohaus Bunk weiß, dass Vielfalt der Schlüssel zur Zukunft der Mobilität ist. Die Bedürfnisse und Präferenzen der Kunden ändern sich ständig und das Team von Bunk möchte sicherstellen, dass auf diese Veränderungen reagiert werden kann, indem eine breite Auswahl an Fahrzeugen und Mobilitätslösungen angeboten wird.

Insgesamt sind die Mitarbeiter sehr aufgeregt über die Entwicklungen in diesem Jahr und die Chancen, die sich dadurch für das Unternehmen ergeben haben. Die Eröffnung des „Gebrauchtwagen-Store“ und die Einführung der Hyundai-Partnerschaft sind wichtige Schritte auf dem Weg, die Position als führendes Unternehmen in der Mobilitätsbranche zu festigen. Das gesamte

Großflächig Es ist angeordnet, die Kunden können die neuen Fahrzeuge von Hyundai begutachten.



Team des Autohaus Bunk ist zuversichtlich, dass diese Investitionen dazu beitragen werden, den Kunden die bestmögliche Auswahl und den bestmöglichen Service zu bieten.

Das Bunk-Team freut sich darauf, die Kunden auf ihrer Mobilitätsreise zu

begleiten und gemeinsam in die Zukunft zu fahren – natürlich auch als langjähriger Partner der Wohnhandwerker in der Region. ■

Mehr Infos:
www.autohaus-bunk.de

Einladend Ob drinnen oder draußen, der neue Automobil-Partner von Bunk wird zufrieden sein.



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 BAMA KA bis zu 35 %. Diese und weitere Nutzfahrzeuge finden Sie auf www.bamaka.de/fahrzeuge.

BAMA KA Kundenservice

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

Noch kein BAMA KA 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



2.000 Interessierte beim Tag des Handwerks in St. Wendel

Im September erlebte St. Wendel erstmals den Tag des Handwerks an einem Freitag – nicht wie bisher üblich samstags. Durch diese Verlegung und das Werben der Handwerkskammer an den weiterführenden Schulen konnte die Veranstaltung einen Rekordbesuch verzeichnen. Rund 2.000 Schülerinnen und Schüler folgten der Einladung und strömten auf den Platz des alten Bosenbachstadions. Neben der Präsentation der Schreinerinnung des Saarlandes boten auch zahlreiche weitere Ausbildungsberufe den interessierten Jugendlichen eine vielfältige Auswahl. Diese breite Palette ermöglichte es den potenziellen Auszubildenden, sich einen umfassenden Überblick über die verschiedenen Handwerksbereiche zu verschaffen. Das neue Konzept des Tages des Handwerks sollte auch in Zukunft zum Tragen kommen. ■



Interessiert Zahlreiche Schülerinnen und Schüler fanden im September den Weg zum Tag des Handwerks nach St. Wendel.

REGISTER

PERSONEN

Altmaier, Peter	21
Berendt, Joachim	17
Berg, Petra	5
Bickelmann, Rolf	26
Blasius, Hans-Jörg	26
Bruxmeier, Peter	1, 3, 20, 21
Dietz, Patrick	23
Dincher, Peter	16, 17
Fellinger, Luisa	10
Follmann, Peter	26
Gawel, Erik	22
Haas, Raphael	3
Heinz, Magnus	26
Hodapp, Karl Friedrich	3
Hoffmann-Bethscheider	5
Jung, Magnus	4
Käfer, Tobias	27, 28
Kallenbach, Helmut	13, 14
Kanz, Robert	24
Kirsch, Alfons +	26
König, Alexander	9, 10
Kornek-Strack, Julia	19
Krieger, Stefan	1, 9, 10, 11
Lammers, Heinz	25, 26
Linke, Stefan	12, 14
Loth, Jörg	4
Maas, Frank	26
Martin, Joel	1, 12, 13, 14
Mischo, Josef	4
Misner, Ivan	17
Muth, Christian	19
Neusius, Patrick	27
Nilles, Gertrud	26

Peter, Michael	1, 3, 20, 21, 24, 25
Peter, Petra	3
Peters, Christiane	10
Punke, Farnaz	22
Röbbling, Jörg	10
Schattschneider, Uwe	10
Schlieker, Oliver	25
Schuster, Lui	24
Spranger, Thade	22
Stelkens, Ulrich	22
Tschunky, Thomas	26
Vollmer, Stefan	27
Walter, Henning	22

UNTERNEHMEN

Adam, Wüschheim	25
ADLER, Rosenheim	25
Andres & Massmann	25
Bamaka, Bad Honnef	29
BECHER, Wiesbaden	19, 25, 32
Bickelmann, Saarbrücken	26
BNI, Wien (AT)	16, 17
BüchnerBarella, Saarbrücken	25
Bunk, Völklingen	27, 28, 29, 31
CAD+T, Ansfelden	25
Desingwerk13, Wadgassen	14
Dillinger Hütte	10
Dincher, Püttlingen	16, 17
EGGER, Brilon	18, 25
Epper, Bitburg	13, 25
FELDER, Hall in Tirol (AT)	25
Feuerbestattung Saar	25
HEES + PETERS, Trier	5, 25, 26
Heinz, Losheim am See	26
Henkes, Tholey	11, 25

Hesse Lignal, Hamm	25
Hodapp, Saarbrücken	26
HOMAG, Schopfloch	25
HSE, Saarbrücken	14
IKK Südwest	2, 3, 4, 25
Jakob Schmid, Kippenheim	26
Kallenbach	1, 12, 13, 14
Klaus, Saarbrücken	25
Krieger, Völklingen	1, 9, 10, 11
Leyendecker, Trier	25
Nilles, Dillingen	26
OPO, Villingen-Schwenningen	25
Orbis, Saarbrücken	10
Palette CAD, Stuttgart	25
Pauli + Sohn, Waldbröhl	25
PointLine, Pfaffenweiler	25
Radio Salü, Saarbrücken	5
Rase, Homburg	12
Saarländischer Sargvertrieb	25
Saarstahl, Völklingen	10
SAICOS, Sassenberg	26
Sander, Saarbrücken	26
Schommer, Saarbrücken	26
Schuko, Kirchberg	18, 19
SPÄNEX, Uslar	23
Sparkasse Saarbrücken	10
Sparkassenverband Saar	5, 15
Stauf, Wilnsdorf	26
TECtum, Saarbrücken	14
Treppenmeister, Jettingen	26
Wakol, Pirmasens	24, 26
Wickert, Landau	21, 25, 26
Wineo, Augustdorf	26
Würth, Saarbrücken	25
Zewe, Schiffweiler	26

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 15.02.2024.



Herzlich Willkommen Hyundai

Ab **sofort** im Autohaus Bunk
in der Karolingerstraße 1, 66333 Völklingen.

Raum für Ihre Kundenberatung.

Auf **über 3.500 m²** stellen wir im Saarland unser neuestes Türen-, Boden- und Gartensortiment aus. Profitieren Sie von unserer großen Auswahl **renommierter Marken** und **interaktiven Ausstellungsmodulen** – optimal für die Beratung Ihrer Kunden!

Entdecken Sie unser Sortiment online unter becher-holz.de oder besuchen Sie uns vor Ort – **wir freuen uns auf Sie!**



Gartenausstellung Blieskastel



Ausstellungskonzept von BECHER

Gewinner in der Kategorie
„Innovativer Holzeinzelhandel“

Ausstellung St.Wendel

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