www.kh-limburg.de

BRENNPUNKT Handwerk

Magazin der Innungen und Kreishandwerkerschaft Limburg-Weilburg

24. Jhg. 2. Ausgabe
1. Juni 2026 € 3,–

ANGEBOTE DES HANDWERKERS:

VON DER ANFRAGE ZUM AUFTRAG

KHS Limburg-Weilburg, 65549 Limburg
ZKZ 61657 PVSt+4 Entgelt bezahlt, Deutsche Post AG

Der Tiguan R-Line eHybrid

Jetzt ab nur 239,00 €[1] mtl. leasen.

Tiguan R-Line 1,5 l eHybrid OPF 110 kW (150 PS) / 85 kW (115 PS), 6-Gang-Doppelkupplungsgetriebe DSG
Energieverbrauch (gewichtet, kombiniert) 1,6 l/100 km; Energieverbrauch (gewichtet, kombiniert) 13,7 kWh/100 km; CO_2-Emissionen (gewichtet, kombiniert): 36 g/km; Kraftstoffverbrauch bei entladener Batterie (kombiniert): 5,8 l/100 km; CO_2-Klasse (CO_2-Emissionen gewichtet, kombiniert): B; CO_2-Klasse (CO_2-Emissionen bei entladener Batterie, kombiniert): D
Lackierung: Pure White; **Ausstattung:** Infotainment-System mit 32,7-cm-Display, Digital Cockpit Pro, 19"-Leichtmetallräder, Parkassistent "Park Assist Plus" inkl. Einparkhilfe, Rückfahrkamera "Rear View", Kreuzungsassistent, Adaptive Fahrwerksregelung DCC Pro inkl. Fahrprofilauswahl, Progressivlenkung, beheizbares Multifunktions-Sportlenkrad in Leder mit Schaltwippen, Vordersitze mit Massagefunktion, Ambientebeleuchtung 30-farbig, Sport-Komfortsitze vorn, Schlüsselloses Schließ- und Startsystem "Keyless Access", Heckklappe mit sensorgesteuerter Öffnung und Schließung mit Fernentriegelung, 3D-LED-Rückleuchten, LED-Plus-Scheinwerfer u. v. m.

GeschäftsfahrzeugLeasingrate mtl.:	**239,00 €[1]**	Laufzeit:	36 Monate
Leasing-Sonderzahlung:	0,00 €	Jährliche Fahrleistung:	10.000 km

Fahrzeugabbildung zeigt ggf. vom Angebot abweichende Sonderausstattungen. [1] Ein Angebot der Volkswagen Leasing GmbH, Gifhorner Str. 57, 38112 Braunschweig, für gewerbliche Einzelabnehmer mit Ausnahme von Sonderkunden. Zzgl Überführungskosten und MwSt. Bonität vorausgesetzt. Änderungen und Irrtümer vorbehalten. Angebot gültig bis zum 30.06.2026. Stand 04/2026.

Ihre Volkswagen Partner

Auto Bach GmbH
Urseler Straße 61, 61348 Bad Homburg
Tel. 06172 3087-0, autobach.de

Auto Bach GmbH
Volkswagen Zentrum Limburg
Diezer Straße 120, 65549 Limburg
Tel. 06431 2900-0, autobach.de

Buch- und Steuerberatungsstelle

der Kreishandwerkerschaft Limburg-Weilburg

Die Buch- und Steuerberatungsstelle der Kreishandwerkerschaft Limburg-Weilburg bietet Ihnen als Innungsmitglied folgende Leistungen zu Top-Konditionen an:

Unternehmensberatung

- Unternehmensnachfolge
- Unternehmenskauf
- Unternehmensverkauf
- Beteiligungen
- Rechtsformwechsel
- Rechtsformwahl
- Finanzierung
- Kostenrechnung/Kalkulation
- Controlling

Hilfe bei Lohnbuchhaltung

- Lohn- und Gehaltsabrechnung insbesondere auch Baulohnabrechnungen
- Fristgerechte Abgabe der Sozialversicherungs- und Lohnsteuermeldungen
- Meldungen an die Berufsgenossenschaft
- Arbeitsbescheinigung
- Alle Meldungen an die Sozialversicherungsträger

Buchführung

- Hinweise zu Art und Umfang der Aufzeichnungspflichten
- Organisationshilfen zur Belegführung und Ablage
- Fristgerechte Vorlage der betriebswirtschaftlichen Auswertungen
- Kostenstellenrechnungen
- Umsatzsteuervoranmeldungen

Jahresabschluss

- Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung sind Grundlage für die Steuererklärungen
- Das voraussichtliche Jahresergebnis
- Ermitteln von Sachverhalten
- Bewertungskriterien zur Inventur und sonstiger bilanzrelevanter Faktoren

Steuererklärungen

- Koordination mit den Mandaten
- Termingerechte Abgabe der Steuererklärungen
- Fristverlängerungsanträge bei dem Finanzamt einreichen
- Ermittlung von Liquiditätsauswirkung
- Prüfung von Steuerbescheiden

Interessiert ?

Weitere Informationen und eine ausführliche Beratung über die Vorteile der Buch- und Steuerberatungsstelle der Kreishandwerkerschaft erhalten Sie bei

Buchstellenleiter
Jens Habersetzer
Telefon (06471) 929913
e-Mail:
jhabersetzer@kh-buchstelle.de

Inhalt

- Berichte aus den Innungen 4 – 8
- Arbeitsrecht 9
- Guter Ruf im Netz, mehr Bewerbungen im Betrieb: Online-Bewertungen als Chance für das Handwerk 10
- Mustertextseiten 11 - 13
- Angebote des Handwerkers: Von der Anfrage zum Auftrag 14 - 15
- Steuern und Finanzen 16
- Berichte aus den Innungen 17 – 20
- Wir gratulieren 21
- Goldener Meisterbrief für 50 Jahre Meister im Kfz-Handwerk verliehen 22

Brennpunkt Handwerk im Internet:
www.kh-limburg.de

Erscheinungstermine 2026/2027

BRENNPUNKT Handwerk

Erscheinungstermine:	Anzeigenschluss:
07. September 2026	14. August 2026
07. Dezember 2026	13. November 2026
03. März 2027	11. Februar 2027
01. Juni 2027	27. April 2027

Bäcker-Innung Limburg-Weilburg

Bäckereien stehen unter gewaltigem Preisdruck

Der neue Vorstand der Bäcker-Innung v.l. GF Stefan Laßmann, Obermeister Peter Krekel, stv. OM Michael Sabel, Marina Lanois, Markus Nordhofen, Mario Roth, stv. GF Olaf Fackler

Stabilität im Handwerk aber auch starker Druck unter dem vor allem die kleineren Bäckereien stehen wurde im Jahresbericht des Obermeisters des Bäckerhandwerks Peter Krekel besonders hervorgehoben. Stabilität wurde vor allem bei den Zahlen zum Mitgliederstand berichtet. Derzeit sind 21 Mitglieder in der Bäckerinnung „Es gab im Jahr 2025 weder Zu- noch Abgänge. Das ist solide, und in diesen Zeiten ist Stabilität im Ehrenamt und im Handwerk keine Selbstverständigkeit“ so der Obermeister.

Die Kreishandwerkerschaft konnte auch 2026 wieder ein breites Seminarangebot auf die Beine stellen. Themen wie Arbeitsverträge, Arbeitszeiterfassung, Ausbildung und Krankheitsfälle standen auf den Programmen „und natürlich auch die beliebte Bierdeckelkalkulation, die erneut gut angenommen wurde“. Darüber hinaus gab es Seminare zu betriebswirtschaftlichen Fragen sowie zu aktuellen Themen rund um Digitalisierung und Künstliche Intelligenz unter dem Motto „Googeln war gestern“. Ein besonderes Format, das sich mehr und mehr in der Bäckerinnung etabliert hat, ist das Unternehmerfrühstück bei dem nicht nur gefrühstückt „sondern vor allem geredet, diskutiert, zugehört und voneinander gelernt wird. Gerade in wirtschaftlich schwierigen Zeiten ist dieser kollegiale Austausch Gold wert“. Bundesweit steht das Bäckerhandwerk nach den Worten von Peter Krekel unter starkem Druck. In den letzten Jahren hat das Handwerk 30 Prozent der handwerklichen Bäckereibetriebe verloren. „Drei von zehn Betrieben gibt es heute nicht mehr. Das ist nicht nur eine Statistik – das ist ein Stück regionaler Identität, ein Verlust an Vielfalt, an handwerklicher Qualität und an Lebensgefühl“. Steigende Energiekosten treffen das Handwerk besonders hart, laufen doch die Backöfen frühmorgens oder spät in der Nacht, genau dann, wenn Strom teuer ist. Dazu kommen steigende Löhne, Rohstoffe wie Mehl, Butter und Zucker sind spürbar teurer geworden, Sozialabgaben und ein wachsender bürokratischer Aufwand. Gleichzeitig verstärkt sich der Wettbewerb mit Backstationen in Supermärkten und großen Filialsystemen. „Der Preisdruck ist enorm, und Kunden vergleichen heute stärker als früher“. Trotzdem solle Man sich kleiner machen, steht doch das Handwerk für Frische, Qualität, für ehrliche Handarbeit, für Nachhaltigkeit und für regionale Verantwortung. „Das ist unser Markenkern – und das ist unsere Stärke“. Ein Thema, das auch das Bäckerhandwerk verfolgt, ist der Fachkräftemangel. Aktuell werden in den Betrieben der Innung 90 Jugendliche ausgebildet, was einen Anstieg zum Vorjahr bedeutet, in dem die Zahl bei 78 lag. Man müsse weiter an dieser Zahl arbeiten, damit der Berufsschulstandort Limburg auf Dauer nicht gefährdet wird. Nach diesem ausführlichen Bericht wurden Wahlen notwendig. Gewählt wurden zum Obermeister für die nächsten fünf Jahre Peter Krekel, zum stellvertretenden Obermeister Michael Sabel und zu Beisitzern Marina Lanois, Markus Nordhofen und Mario Roth. Die nächste Brotprüfung soll am 12. August in der BÄKO stattfinden.

Hier sparen Innungsmitglieder!

3%

Beim Bezug von Handwerksbedarf, Arbeitskleidung und Arbeitsschutz richtig sparen!

Alles aus einer Hand: Kauf-Berufsbekleidung, Sicherheitsschuhe für alle Branchen

Profi-Werkzeuge praktisches Zubehör

Alle Innungsmitglieder erhalten bei jedem Einkauf einen Sondernachlass von 3%, zusätzlich zu den regulären Einzel- und Staffelpreisen sowie Zahlungskonditionen. Diese zusätzliche Rabattierung kann durch Angabe der Mitgliedschaft genutzt werden. Bitte fügen Sie bei Erstbestellung eine Mitgliedsbescheinigung bei. Wenn Sie bereits eine Mitgliedsbescheinigung eingereicht haben, können Sie problemlos die vergünstigten Rahmenkonditionen nutzen.

Bitte unbedingt angeben, dass Sie Mitglied der Innung sind.

Einen Katalog erhalten Sie von Engelbert Strauss unter der Telefonnummer 06050/971012; zudem finden Sie das aktuelle Angebot im Internet unter

www.engelbert-strauss.de

STRAUSS

Dachdecker-Innung Limburg-Weilburg

Photovoltaik ist weiterhin ein Wachstumsmarkt für die Branche

v.l. Stv.GF Olaf Fackler, GF Stefan Laßmann, Obermeister Christian Arkularius, Peter Ahnert, Nadine Kissel, Andreas Pfeiffer (es fehlen Tobias Brendel, Peter Hofmann, Eugen Wagner und Florian Feustel)

Brechen-Niederbrechen. Auch bei der Dachdeckerinnung der Kreishandwerkerschaft Limburg-Weilburg standen Wahlen zum Vorstand, neben dem Jahresbericht des Obermeisters, als wichtigster Tagesordnungspunkt auf der Tagesordnung. Bevor aber der Geschäftsführer der Kreishandwerkerschaft Stefan Lassmann als Wahlleiter zum Einsatz kam, lag es am amtierenden Obermeister der Innung Christian Arkularius die Versammlung mit seinem Rechenschaftsbericht zu eröffnen. Und dies mit den aktuellen Zahlen. Demnach sind in der Dachdeckerinnung mit Abschluss des Jahres 2025 39 Mitglieder eingetragen. Für die Mitglieder habe sich die Rahmenbedingung, unter denen die Firmen arbeiten müssen, gewandelt. Seit 2020 lebe man in aufregenden Zeiten. Positiv sei zu bemerken, dass die Nachfrage nach Dachdeckerleistungen weiter stabil ist. Modernisierung und energetische Maßnahmen sorgen dafür, dass die Auftragsbücher in vielen Betrieben über Monate gefüllt sind. Nicht zuletzt staatliche Fördermittel für die energetische Gebäudesanierung haben diese Nachfrage unterstützt. Der Schwerpunkt der Arbeit würde, nach den Worten von Christian Arkularius, auf Reparaturen, Wartung und Sanierung liegen „und genau das ist unsere Stärke“. In Hessen hat sich die konjunkturelle Lage im zweiten Quartal 2025 weiter gefestigt. Die Geschäftslage wird von 41 Prozent der Handwerksbetriebe als gut bewertet und von 46 Prozent als befriedigend. Die Betriebsauslastung sei in diesem Jahr erstmals auf 79 Prozent gestiegen. Das Bau- und Ausbaugewerbe gehörte dazu zu den Branchen mit den besten Bewertungen. Bundesweit erzielte das Dachdeckerhandwerk 2024 einen Umsatz von 12,8 Milliarden Euro. Für 2025 wurde trotz nachlassender Preissteigerungen noch ein leichter nominaler Anstieg erwartet. Allerdings ging der preisbereinigte Umsatz das vierte Jahr in Folge zurück. „Wir verdienen immer noch ordentlich, aber real – also inflationsbedingt – schrumpft der Kuchen etwas“. Ein Wachstumsfeld, das dem Dachdeckerhandwerk zunehmend zugutekommt, sind Photovoltaik und Gründächer. In Hessen haben der Landesinnungsverband des Dachdeckerhandwerks und der Fachverband Elektro- und Informationstechnik eine Kooperationsvereinbarung geschlossen, um gemeinsam die Energiewende auf den Dächern voranzutreiben. Bundesweit sind bereits knapp 50 Prozent der Elektrobetriebe im PV-Bereich tätig, etwa ein Drittel arbeitet regelmäßig mit Dachdeckern zusammen. Rund 1000 Dachdeckerbetriebe hätten den Intensivkurs zum Photovoltaikmanager absolviert. „Das ist die Zukunft – und wir sind mittendrin“. Es gilt aber auch Herausforderungen im Blick zu behalten. Hier sind die Rohstoff- und Energiepreise ein Thema. Auch können die Materialkosten erheblich schwanken, verstärkt durch politische und wirtschaftliche Unsicherheiten auf dem Weltmarkt. Höhere Materialkosten setzen die Gewinnmargen unter Druck. Gerade deshalb ist es wichtig, dass sich das Handwerk von der Abhängigkeit fossiler Energieträger löst. Ein wichtiges Thema, das das Dachdeckerhandwerk seit vielen Jahren verfolgt, ist der Fachkräftemangel. Bundesweit fehlen mehr als 3000 qualifizierte Dachdecker. Der Hessische Handwerkstag würde inzwischen von einem Lehrlingsmangel sprechen „nicht von einem Lehrstellenmangel“. Die Zahl der unbesetzten Lehrstellen liege derzeit in Hessen bei 1400. „Wo heute Lehrlinge fehlen, mangelt es morgen an Fachkräften, da gibt es nichts zu beschönigen“. Die Zahl der Dachdeckerbetriebe mit Mitarbeitern sinkt seit zehn Jahren in Folge. Bundesweit waren es nur noch knapp 1300. Mit Blick auf das Jahr 2026 wurde ein vorsichtiger Optimismus verbreitet. Die Betriebe stehen finanziell solide da, die Insolvenzquote liegt bei nur 0.7 Prozent, und im Neubau wird moderates Wachstum erwartet. Am Ende wurden die Wahlen durchgeführt. Neben Christian Arkularius als Obermeister wurden noch gewählt Tobias Brendel zum stellvertretenden Obermeister sowie die Beisitzer Peter Hofmann, Nadine Kissel, Andreas Pfeiffer, Peter Ahnert, Eugen Wagner, Florian Feustel.

Neugierige Vorschulkinder schnuppern Friseurluft

Einen besonderen Vormittag erlebten die 18 Vorschulkinder des Schlaubärclubs der evangelischen Kindertagesstätte in Hünfelden-Dauborn. Im Rahmen des bundesweiten Wettbewerbs „Kleine Hände, große Zukunft“ erhielten sie einen spannenden Einblick in den Friseurberuf – organisiert von Claudia Krepelka, Inhaberin des Salons Trends & Hair in Kirberg.

Mit viel Engagement führte sie die Kinder spielerisch in die Welt der Haare ein. An Übungsköpfen durften die Mädchen und Jungen selbst aktiv werden, Dauerwellen abwickeln und Haarsträhnen bunt färben. Gleichzeitig erklärte Claudia Krepelka kindgerecht, wie Haare wachsen, warum sie unterschiedliche Farben haben und welche Aufgaben Friseurinnen und Friseure täglich übernehmen.

Unterstützt wurde sie von ihrer Auszubildenden Kira, die die Übungsmaterialien vorbereitet hatte. Auch das Riechen an typischen Produkten und kleine Schätzspiele sorgten für Begeisterung.

Zum Abschluss gab es für alle Kinder eine kleine Überraschung: Die Mädchen erhielten eine blinkende Haarsträhne, die Jungen ein cooles Styling mit Gel. Zusätzlich freuten sich alle über eine liebevoll gepackte Präsenttüte.

Die Aktion war ein voller Erfolg und zeigte erneut, wie spannend es für Kinder ist, Berufe hautnah kennenzulernen – für Claudia Krepelka bereits die vierte Teilnahme an diesem Projekt.

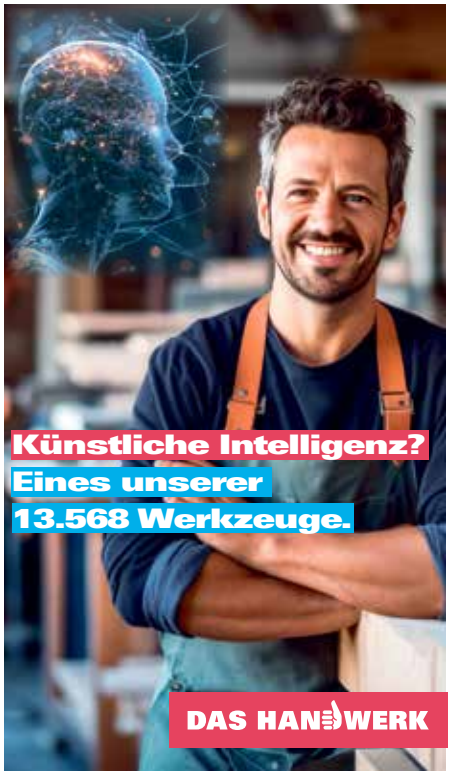
Friseur-Innung Limburg-Weilburg

Friseurhandwerk in den Katalog des Schwarzarbeiterbekämpungsgesetzes aufgenommen

Der neue Vorstand v.l. stv. GF Olaf Fackler, Leonie Distel, Jaqueline Trindade, Marion Saquella, Lilia Stumpf, Marin Giel, Michaela Müller, Pia Henrich und GF Stefan Laßmann

Limburg. Der Geschäftsbericht der Obermeisterin des Friseurhandwerks Sabine Alves Trindade und Wahlen zum Vorstand der Innung standen im Mittelpunkt der Jahreshauptversammlung im Konferenzraum der Kreishandwerkerschaft. Hier wurden auch der Geschäftsführer der Kreishandwerkerschaft Stefan Lassmann und der stellvertretende Geschäftsführer Olaf Fakler begrüßt. Gleich zwei Hauptthemen wurden von der Obermeisterin angeschnitten. Zum einen war dies die Schwarzarbeit „ein Thema, das unsere Branche seit vielen Jahren begleitet“ so die Obermeisterin. Inzwischen sei das Friseurhandwerk in den Katalog des Schwarzarbeiterbekämpfungsgesetzes aufgenommen worden. Dadurch hat der Zoll mit seiner Finanzkontrolle Schwarzarbeit deutlich bessere Möglichkeiten, Kontrol-

len in der Branche durchzuführen. In vielen Regionen hätten bereits verstärkte Prüfungen stattgefunden, nicht nur im Friseurbereich, sondern auch in den Bereichen Kosmetik und Nageldesign. Dabei wurden teilweise auch deutliche Missstände festgestellt. Ein weiteres Thema ist die Corona Soforthilfe aus dem Jahr 2020. In Hessen sind nach dem Bericht der Obermeisterin rund 960 Millionen Euro an Soforthilfe an über 100000 Betriebe und Selbständige ausgezahlt worden, um in der Pandemie schnell Liquidität zu sichern. In Hessen wurde inzwischen eine Bagatellgrenze von 1000 Euro eingeführt. Das bedeutet, dass Rückforderungen unterhalb dieser Grenze nicht zurückgezahlt werden müssen. Zudem hätte das Land Hessen auf die Kritik vieler Betriebe reagiert und das Verfahren zeitweise angepasst. In vielen Fällen sind Fristverlängerungen sowie Ratenzahlungen möglich, falls es zu Rückforderungen kommen sollte. Viele Betriebe hoffen daher weiterhin auf eine faire und praktikable Lösung bei der endgültigen Bewertung der damaligen Hilfen. Auch wurden in ihrem Bericht Zahlen über die Friseurinnung bekannt. Demnach gibt es in Deutschland rund 80000 Friseurbetriebe mit etwa 240000 Beschäftigten. Der Frauenanteil liegt hier bei über 80 Prozent. In der Innung selber sind in Limburg 54 Mitglieder eingetragen. In den meisten Betrieben wird auch ausgebildet. In den Betrieben werden derzeit 40 Jugendliche im Friseurhandwerk ausgebildet. Ein wichtiger Bestandteil dieser Ausbildung ist die überbetriebliche Lehrlingsunterweisung an der Adolf-Reichwein-Schule in Limburg, bei der vier Lehrgänge von der Friseurinnung im Jahr durchgeführt werden. Dass diese Ausbildung erfolgreich ist, wurde am Beispiel von Ilaria Saquella, Prüfungsbeste im vergangenen Jahr, festgemacht. Als Prüfungsbeste nahm sie auch am Landesentscheid teil, den sie gewann. Beim anschließenden Bundesentscheid holte sie als erste Hessin den Titel. Als einer der letzten Punkte standen die Wahlen an. Hier wurde Sabine Alves Trindade wiedergewählt. Weiter im Vorstand sind Marin Giel als stellvertretender Obermeister sowie die Beisitzer Leonie Distel, Marion Saquella, Lilia Stumpf, Michaela Müller, Jaqueline Trindade und Pia Henrich. Ganz am Ende nutzte Ehrenmeister Franz Krisch die Gelegenheit, um sein 70-jähriges Meisterjubiläum gemeinsam mit der Versammlung zu feiern.



WERDEN AUCH SIE
ARBEITGEBERMARKE
MIT ZUKUNFT

Kooperationspartner der Kreishandwerkerschaft Limburg-Weilburg

Gesundheitsbudget für Handwerksbetriebe

Binden Sie Ihre Fachkräfte nachhaltig und positionieren Sie sich als Top-Arbeitgeber

1 **Steueroptimierte “Gehaltserhöhung”**
Sofort spürbares Netto-Plus für Ihre Mitarbeiter - ohne Mehrkosten

2 **Ohne Gesundheitsfragen & Wartezeiten**
Sofortiger Versicherungsschutz für alle Mitarbeiter

3 **Minimaler Verwaltungsaufwand**
Vollumfänglich digitale Begleitung durch uns als Partner

Mehr Infos unter:

Kuch & Partner
unabhängige Versicherungsmakler

06431 9022 5140
info@kuchundpartner.de
www.kuchundpartner.de

Innung für elektro- und informationstechnische Handwerke Limburg-Weilburg

Schwächelnde Gesamtwirtschaft und nachlassender Neubau belasten die Branche

Der neu gewählte Vorstand: v.l. stv. GF Olaf Fackler, Lothar Collee, GF Stefan Laßmann, OM Martin Zirner, Reinhard Huhnold, Jürgen Schlitt, Tom Niederstein, Marius Muth, Jürgen Plotz (es fehlt Manfred Altert)

Limburg-Staffel. Nach der Freisprechungsfeier für die neuen Gesellinnen und Gesellen lag es für die Mitglieder der Elektro-Innung daran, sich zu der gemeinsamen Jahreshauptversammlung zu treffen, in deren Rahmen auch die Neuwahlen zum Innungs-Vorstand auf der Tagesordnung standen. An Obermeister Martin Zirner lag es mit Zahlen und Auswertungen das vergangene Jahr 2025 Revue passieren zu lassen. Erfreulich war für ihn, dass der Mitgliederstand mit derzeit 67 Mitgliedern konstant blieb. Für die Innungsbetriebe wurden auch 2026 einige Seminare angeboten wie z.B. für Themen Arbeitsverträge, Arbeitszeiterfassung, Werksverträge, Ausbildung und Krankheit. Zudem gab es praxisnahe Angebote wie die „Bierdeckelkalkulation“, „Werkzeugkisten-Controlling“, „Googeln war gestern“ und ein Seminar zum Thema „Künstliche Intelligenz“. Die Branchenentwicklung ist nach den Worten von Martin Zirner angespannt. Hohe Energiepreise, eine schwächelnde Gesamtwirtschaft, große Unsicherheiten bei Investitionen und ein nachlassender Neubau belasten viele Branchen. Der Hessische Handwerkstag würde die Geschäftslage 2024 für das Hessische Handwerk als eher seitwärts „auf niedrigem Niveau, mit rückläufigen Umsätzen bei einem Teil der Betriebe und gebremsten Investitionen“ sehen. Das Elektrohandwerk stehe mitten in den Zukunftsthemen wie Energiewende, Digitalisierung, Gebäudetechnik Ladeinfrastruktur, Photovoltaik „und trotzdem spüren auch wir die Gegenwinde“. Die Stimmung in den Elektro-Handwerken habe sich deutlich eingetrübt, der Geschäftsindex ist gesunken, und viele Betriebe sind bei Neueinstellung zurückhaltender geworden. Die Zahl der offenen Stellen liege zwar immer noch bei 65000, ist aber im Vergleich zum Vorjahr um 18 Prozent zurückgegangen. Dies würde nach den Worten von Martin Zirner bedeuten, dass der Fachkräftebedarf hoch bleiben würde, aber die Betriebe reagieren vorsichtiger „weil im Neubau die Aufträge zurückgehen, die Sanierungsquote im Bestand ein Allzeittief erreicht hat und selbst Wachstumsfelder wie Photovoltaik und Elektromobilität nicht mehr in dem Tempo zulegen wie noch in den Vorjahren. Dies bedeute für Hessen und den Landkreis Limburg-Weilburg, dass die Betriebe nach wie vor gut ausgelastet sind, viele Mitgliedsbetriebe berichten von hohem Beratungsaufwand. Politisch würde Man auch als Elektro-Innung klare Rahmenbedingungen brauchen, ein Belastungsmoratorium für den Mittelstand, planbare und verlässliche Förderkulissen, beschleunigte Genehmigungsprozess sowie ein Steuersystem, das Leistung nicht bestraft, sondern honoriert. „Wir brauchen eine aktive Arbeitsmarkt- und Bildungspolitik, die Ausbildung, Weiterbildung und Arbeitsanreize stärkt, anstatt zusätzliche Hürden zu schaffen“.

Erfreulich sind die Zahlen aus dem Ausbildungsbereich. Demnach sind über alle Lehrjahre hinweg 120 junge Menschen in Ausbildung. Die anschließenden Neuwahlen wurden von Stefan Lassmann als Geschäftsführer der Kreishandwerkerschaft durchgeführt. Für weitere fünf Jahre wurde Martin Zirner in seinem Amt als Obermeister bestätigt. Weiter im Vorstand sind die stellvertretenden Obermeister Björn Schmidt, Jürgen Schlitt so wie die Beisitzer Lothar Collee, Jürgen Heun, Jürgen Plotz, Tom Niederstein, Reinhard Huhnold, Marius Muth, Manfred Alert.

45-jähriges Jubiläum im Prüfungsausschuss

Elektromeister Horst Schmidt wurde im Rahmen der letzten Gesellenprüfung der Innung für elektro und informationstechnische Handwerke für sein außergewöhnliches ehrenamtliches Engagement geehrt. Seit inzwischen 45 Jahren ist er als Meisterbeisitzer im Prüfungsausschuss tätig und hat in dieser Zeit Generationen junger Menschen auf ihrem Weg zum erfolgreichen Berufsabschluss begleitet.

Über mehr als vier Jahrzehnte verließ er dafür Jahr für Jahr seinen eigenen Betrieb für mehrere Tage, um angehende Elektronikerinnen und Elektroniker zu prüfen und Verantwortung für die Qualität der handwerklichen Ausbildung zu übernehmen. Dieses langjährige Engagement verdient höchste Anerkennung und besonderen Dank.

Im Beisein des aktuellen Prüfungsausschusses wurde ihm für seinen unermüdlichen Einsatz und seine Verdienste um das Elektrohandwerk herzlich gedankt. Seine langjährige Mitarbeit steht beispielhaft für den hohen ehrenamtlichen Einsatz im Handwerk und für die Verantwortung gegenüber dem beruflichen Nachwuchs.

Die Prüfungsausschussmitglieder gratulierten Horst Schmidt (3.v.r.) zu seinem 45jährigen Jubiläum im Prüfungsausschuss der Elektroinnung. Stellvertretend für alle Ausschussmitglieder gratulierten Obermeister Martin Zirner (rechts) und GF Stefan Laßmann (5.v.l.).

Arbeitsrecht

Zur Unwirksamkeit einer Freistellungsklausel

Das Bundesarbeitsgericht (BAG) hat entschieden, dass eine formularmäßige Klausel, die dem Arbeitgeber erlaubt, einen Arbeitnehmer nach Ausspruch einer Kündigung bis zum Ablauf der Kündigungsfrist einseitig und ohne weitere Voraussetzungen unter Fortzahlung der Vergütung freizustellen, unwirksam ist. Eine solche Freistellungsklausel benachteiligt den Arbeitnehmer unangemessen im Sinne von § 307 Abs. 1 Satz 1 BGB, weil sie sein grundrechtlich geschütztes Interesse an tatsächlicher Beschäftigung bis zum Ende des Arbeitsverhältnisses verdrängt und ihm die Möglichkeit nimmt, ein gesteigertes Beschäftigungsinteresse im Einzelfall geltend zu machen. Zwar durfte das LAG die Klausel selbst als unwirksam ansehen, es hat jedoch nicht ausreichend geprüft, ob die Arbeitgeberin den Kläger unabhängig von der Klausel aufgrund überwiegender berechtigter Interessen wirksam freistellen durfte. Da hierzu Feststellungen fehlten, verwies das BAG die Sache zur erneuten Entscheidung an das LAG zurück.
BAG, Urteil vom 25.03.2026, Az.: 5 AZR 108/25

Keine Fristwahrung durch Schriftsatzübermittlung an das beBPO

Laut einer Entscheidung des Bundesarbeitsgerichts (BAG) wird eine Rechtsmittel- oder Rechtsmittelbegründungsfrist nicht dadurch gewahrt, dass ein Schriftsatz über das beA (elektronisches Anwaltspostfach) an das besondere elektronische Behördenpostfach (beBPO) der Gerichtsverwaltung übermittelt wird. Maßgeblich ist allein der fristgerechte Eingang beim für das Rechtsmittelgericht eingerichteten Empfänger-Intermediär im Elektronischen Gerichts- und Verwaltngspostfach (EGVP). Da das beBPO der Gerichtsverwaltung nicht das elektronische Gerichtspostfach des Berufungsgerichts darstellt und beide Bereiche – Verwaltung und Rechtsprechung – getrennte elektronische Eingänge unterhalten, gelangte die Berufungsbegründung des Klägers nicht rechtzeitig in den Verfügungsbereich des zuständigen Gerichts. Eine Wiedereinsetzung kam nicht in Betracht, weil der Prozessbevollmächtigte die fehlerhafte Adressierung hätte erkennen müssen und nicht darauf vertrauen durfte, dass ein am späten Nachmittag des letzten Tages eingehender Schriftsatz noch rechtzeitig weitergeleitet würde. Damit blieb es bei der Unzulässigkeit der Berufung wegen Versäumung der Begründungsfrist.
BAG, Urteil vom 04.03.2026, Az.: 5 AZB 26/25

Arbeitsunfähig bedeutet nicht zwangsläufig amtsunfähig

Arbeitsunfähigkeit bedeutet nicht automatisch, dass eine Person auch zur Wahrnehmung eines Ehrenamts oder Mandats außerstande ist und sein Mandat oder Ehrenmandat nicht mehr ausüben kann. Das zeigt ein Fall, in dem ein seit längerer Zeit arbeitsunfähig erkrankter Flugzeugbetanker, der zugleich Mitglied eines Betriebsrats war, wieder an den Sitzungen teilnehmen wollte. Nachdem er dem Gremium ausdrücklich mitgeteilt hatte, dass er gesundheitlich in der Lage sei, sein Amt wahrzunehmen, lehnte der Vorsitzende dies dennoch ab und berief sich weiterhin auf eine angebliche dauerhafte Amtsunfähigkeit.

Der Betroffene beantragte daraufhin im Eilverfahren, wieder zu den Sitzungen eingeladen zu werden und Zugang zum Betriebsgelände zu erhalten. Das Arbeitsgericht wies den Antrag zunächst ab, weil es meinte, es fehle an Eilbedürftigkeit. Das Landesarbeitsgericht (LAG) sah dies jedoch anders: Der Antragsteller habe sich unmittelbar nach rechtlicher Aufklärung an den Vorsitzenden gewandt und nach dessen Ablehnung zügig gerichtliche Hilfe gesucht. Eine Selbstwiderlegung der Dringlichkeit liege daher nicht vor.

Das Gericht stellte klar, dass ein Amtsträger, der seine Amtsfähigkeit ausdrücklich anzeigt, nicht allein wegen seiner Arbeitsunfähigkeit als verhindert gelten darf. Sobald er mitteilt, dass er sein Mandat ausüben kann, darf aus der Arbeitsunfähigkeit nicht mehr ohne Weiteres auf eine Amtsunfähigkeit geschlossen werden. Der Antragsteller hatte daher Anspruch darauf, wieder zu den Sitzungen eingeladen zu werden – mit Ausnahme solcher Tagesordnungspunkte, bei denen er persönlich betroffen wäre.

Hinsichtlich des Zugangs zum Betriebsgelände entschied das Gericht jedoch, dass kein Anspruch auf einen dauerhaften Flughafenausweis besteht. Für die Wahrnehmung der Amtsaufgaben genügt ein Tagesausweis, der bei Bedarf ausgestellt werden kann.

Hessisches LAG, Urteil vom 02.02.2026, Az.: 16 TaBVGa 2/26

Voraussetzung der wirksamen Zuweisung einer anderweitigen Tätigkeit hinsichtlich Gleichwertigkeit

Das Landesarbeitsgericht (LAG) Niedersachsen entschied, dass ein Arbeitgeber einem Arbeitnehmer nicht einfach irgendeine andere Tätigkeit zuweisen darf. Eine Versetzung ist nur dann wirksam, wenn die neue Aufgabe „gleichwertig" zur bisherigen ist. Das bedeutet: Sie muss denselben Stellenwert im Betrieb haben und darf den Verantwortungsbereich nicht deutlich verkleinern. Wird dem Arbeitnehmer dagegen eine Aufgabe zugewiesen, bei der er weniger Verantwortung trägt oder deutlich weniger Mitarbeiter führt, handelt es sich um eine „geringerwertige Tätigkeit", die der Arbeitgeber ohne Änderung des Arbeitsvertrags nicht anordnen darf.

Im konkreten Fall war der Kläger seit vielen Jahren Abteilungsleiter und führte zuvor rund 77 Mitarbeiter in vier Teams. Nach einer Umstrukturierung sollte er eine andere Abteilung übernehmen, die viel kleiner war und zeitweise nur aus wenigen Mitarbeitern bestand. Außerdem entsprach die neue Position nicht mehr dem Anforderungsprofil eines Abteilungsleiters, weil er kaum noch Führungskräfte unter sich hatte und sein Verantwortungsbereich stark geschrumpft war.

Das Gericht stellte fest, dass diese neue Aufgabe nicht mehr gleichwertig war. Die Versetzung überschritt daher das Direktionsrecht des Arbeitgebers. Eine so weitreichende Änderung hätte nur durch eine „Änderungskündigung" erfolgen dürfen. Der Kläger hat deshalb Anspruch darauf, wieder in seiner ursprünglichen Abteilung als Abteilungsleiter eingesetzt zu werden.

LAG Niedersachsen, Urteil vom 12.01.2026, Az.: 4 SLa 454/25

Keine allgemeine Frist zur Begleichung einer titulierten Forderung - Schuldner muss jederzeit mit Vollstreckung rechnen

Nach der Rechtsprechung des Hessischen Landesarbeitsgerichts (LAG) ist eine Vergleichsklausel, wonach der Arbeitgeber „alle erforderlichen Erklärungen" zur Fortführung einer betrieblichen Altersversorgung abgeben soll, nicht vollstreckbar, weil sie zu unbestimmt ist. Außerdem gibt es keine allgemeine Wartefrist, die ein Gläubiger vor Einleitung der Zwangsvollstreckung einhalten müsste – nach Zustellung des Titels muss der Arbeitgeber jederzeit mit Vollstreckungsmaßnahmen rechnen.

Im konkreten Fall durfte die Arbeitnehmerin daher grundsätzlich sofort vollstrecken, nachdem die Arbeitgeberin das vereinbarte Arbeitszeugnis und die Unterlagen zur Altersversorgung nicht fristgerecht übersandt hatte. Das LAG stellte klar, dass das Arbeitsgericht zu hohe Anforderungen an das Zuwarten gestellt hatte. Vollstreckbar war jedoch nur der Anspruch auf das Arbeitszeugnis; die Verpflichtung zur Abgabe „aller erforderlichen Erklärungen" zur Altersversorgung war zu unbestimmt und daher nicht durchsetzbar. Entsprechend waren die Kosten nur teilweise der Arbeitnehmerin aufzuerlegen. *Hessisches LAG, Urteil vom 09.03.2026, Az.: 10 Ta 25/26*

Haftungsausschluss: Die in diesem Magazin abgedruckten Artikel, Formulare und Empfehlungen wurden mit größtmöglicher Sorgfalt und nach bestem Wissen recherchiert und erstellt. Sie erheben aber keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Fehler sind nie auszuschließen. Auch wird die Verfallzeit von Gesetzen und Verordnungen immer kürzer. Es wird deshalb keine Gewähr für Aktualität, Richtigkeit, Vollständigkeit oder Qualität der in diesem Magazin bereitgestellten Informationen übernommen. Für Schäden materieller oder immaterieller Art, die durch die Nutzung oder Nichtnutzung der dargebotenen Informationen bzw. durch die Nutzung fehlerhafter und unvollständiger Informationen unmittelbar oder mittelbar verursacht werden, haften der Herausgeber und die beteiligten Kreishandwerkerschaften nicht, sofern ihnen nicht nachweislich vorsätzliches oder grob fahrlässiges Verschulden zur Last gelegt werden kann.

Guter Ruf im Netz, mehr Bewerbungen im Betrieb:

Online-Bewertungen als Chance für das Handwerk

Mitarbeitende im Handwerk sind heute gefragter denn je. Da die Suche nach einem neuen Arbeitgeber meist im Internet beginnt, bestimmen Plattformen wie kununu mit, wie viele Fachkräfte sich bei einem Betrieb bewerben. Für Handwerksbetriebe ist es daher unerlässlich, ihre Online-Reputation aktiv und gezielt selbst mitzugestalten.

Wie Bewertungen Entscheidungen beeinflussen

Aktuellen Schätzungen des Zentralverbands des Deutschen Handwerks (ZDH) zufolge fehlen bundesweit rund 200.000 Fachkräfte im Handwerk. 2025 blieb zudem fast jede neunte Lehrstelle frei – mehr als 16.000 Stellen konnten laut Bundesagentur für Arbeit nicht besetzt werden. Ob sich Kandidaten bei einem Betrieb bewerben oder nicht, entscheiden inzwischen auch Online-Bewertungen. Google und Bewertungsportale sind oft noch vor der Website die erste Anlaufstelle, um sich über einen Arbeitgeber zu informieren. Erfahrungsberichte von aktuellen und ehemaligen Mitarbeitenden geben Einblick in Betriebsklima, Arbeitsbelastung und berufliche Weiterentwicklung – Aspekte, die in klassischen Stellenanzeigen oft zu kurz kommen. Ein überzeugendes Bewertungsprofil kann die Hemmschwelle für eine Bewerbung deutlich senken. Viele positive Online-Bewertungen wirken als glaubwürdiger Beleg und schaffen Vertrauen. Umgekehrt können kritische oder unbeantwortete Rezensionen dazu führen, dass sich Kandidaten gegen einen Betrieb entscheiden. Aber Bewertungen wirken auch nach innen: Mitarbeitende schauen genau hin, wie ihr Arbeitgeber mit öffentlichem Feedback umgeht.

Die wichtigsten Schritte für eine starke Arbeitgeberreputation

Die Online-Reputation ist somit ein wesentlicher Faktor, wenn es darum geht, vakante Stellen zu besetzen. Betriebe, die sich die Zeit nehmen und ihre Online-Profile regelmäßig pflegen, stärken ihre Attraktivität als Arbeitgeber, gerade bei jüngeren Menschen.

1. Ein erster wesentlicher Schritt ist zu schauen, auf welchen Plattformen häufig Bewertungen eingehen. Neben Arbeitgeberbewertungsportalen wie kununu und Indeed zählen dazu soziale Netzwerke und das Google Unternehmensprofil. Es genügt, sich auf zwei bis drei Plattformen zu konzentrieren, da die Pflege sehr ressourcenintensiv ist. Wichtig ist, dass das Logo, die Kontaktdaten und Unternehmensinformationen vollständig und aktuell im Profil hinterlegt sind. Bilder und Videos können ergänzt werden, um echte Einblicke zu geben.
2. Die ausgewählten Portale gilt es kontinuierlich zu beobachten (Monitoring), etwa mithilfe automatisierter E-Mail-Benachrichtigungsfunktionen, sobald eine neue Bewertung eingeht. Mit speziellen Software-Tools können sogar mehrere Plattformen gleichzeitig überwacht und zentral verwaltet werden, was den Zeitaufwand erheblich reduziert.
3. Ebenso wichtig ist es, jede Bewertung – ob positiv oder negativ – binnen 24 bis 48 Stunden sachlich und wertschätzend zu beantworten (Community Management). Insbesondere negative Kritik verlangt eine professionelle und konstruktive Antwort, die Lösungs- und Dialogbereitschaft signalisiert. Mitarbeitende und Bewerber sehen so, dass ihre Anliegen ernst genommen werden.
4. Nicht nur wenn unregelmäßig Bewertungen eingehen oder die letzten Rezensionen schon länger zurückliegen, ist eine Bewertungsakquise empfehlenswert. Durch kontinuierliches, positives Feedback entsteht ein aktuelles Bild, das die Reputation verbessert. Zufriedene Angestellte können beispielsweise nach Mitarbeitergesprächen oder im Anschluss an die Probezeit auf die Möglichkeit einer Bewertung aufmerksam gemacht werden. Denkbar sind auch Hinweise in der E-Mail-Signatur oder in Form von QR-Codes auf Broschüren.
5. Darüber hinaus liefert die systematische Auswertung von Bewertungen wertvolle Erkenntnisse darüber, wie ein Betrieb als Arbeitgeber wahrgenommen wird. Wiederkehrende Themen, etwa hinsichtlich der Arbeitsorganisation oder im Umgang mit der Belegschaft, geben Anhaltspunkte für mögliche Verbesserungen. Werden daraus Maßnahmen abgeleitet, sichtbar umgesetzt und kommuniziert, stärkt das die Glaubwürdigkeit nachhaltig. Ein Beispiel: Bemängeln ehemalige Mitarbeitende oder Azubis die technische Ausstattung, kann der Betrieb in neues Profi-Werkzeug investieren und das Team mitentscheiden lassen. Zeigt die Firma diese Verbesserung offen auf kununu, beweist sie Offenheit für Kritik.

Fazit:

Bewertungen im Netz zeigen nicht nur, wie es im Betrieb zugeht, sie sind auch eine Chance sich als attraktiver Arbeitgeber zu präsentieren. Mit einem aktiven Reputationsmanagement können Handwerksbetriebe ihren guten Ruf selbst in die Hand nehmen und sich so von der Konkurrenz abheben.

Über den Autor

Als CEO der reputativ GmbH ist Alexander Hundeshagen seit 2015 Experte im Reputationsmanagement und Omnichannel-PR für den DACH-Raum.

Die eigenentwickelte SaaS-Lösung repraise ergänzt dabei die branchenübergreifende und ganzheitliche Beratung im Bewertungsmanagement.

Impressum

„Brennpunkt Handwerk“ – Magazin der Innungen und Kreishandwerkerschaft erscheint mind. 4 x jährlich.
Satz, Druck, Vertrieb: WITTICH Medien KG,
Rheinstraße 41; 56203 Höhr-Grenzhausen
Telefon 02624/911-0, Fax 02624/911-195;

Konzeption: Elisabeth Schubert
Satz und Gestaltung: Marion Endres
Verantwortlich für den überregionalen Teil:
Rhein-Westerwald eG;
Vorstand: Martin Reitz, Zuhal Utac
Karlheinz Latsch
Verantwortlich für den regionalen Teil:
KHS Limburg-Weilburg: GF Stefan Laßmann;
Ausgabe B: Auflage: 820 Exemplare
KHS Rhein-Westerwald: HGF Michael Braun;
Ausgabe C: Auflage 1.805 Exemplare
KHS Alzey-Worms: GF Dirk Egner;
Ausgabe F: Auflage 650 Exemplare

Den Mitgliedsbetrieben der Innungen wird das Magazin kostenfrei zur Verfügung gestellt; die Kosten sind im Innungsbeitrag enthalten. Im Einzelbezug 3,– € / Stück zzgl. Versandkosten.

Für unverlangt eingesandte Manuskripte, Fotos und Zeichnungen übernehmen der Herausgeber sowie die beteiligten Kreishandwerkerschaften keine Haftung. Unverlangt eingesandte Manuskripte ohne Rückporto können nicht zurückgesandt werden.

Mit der Annahme eines Manuskriptes gehen sämtliche Verlagsrechte und alle Rechte zur ausschließlichen Veröffentlichung und Verbreitung auf den Herausgeber über. Für die mit Namen oder Signatur gezeichneten Beiträge übernehmen Herausgeber und Redaktion keine Haftung.

Der Herausgeber sowie die beteiligten Kreishandwerkerschaften sind für Inhalte, Formulierungen und verfolgte Ziele von bezahlten Anzeigen Dritter nicht verantwortlich. Für die Richtigkeit der Anzeigen wird keine Gewähr übernommen. Schadenersatzansprüche sind ausgeschlossen. Für Anzeigenveröffentlichungen und Fremdbeilagen gelten die allgemeinen Geschäftsbedingungen und die z. Zt. gültige Anzeigenpreisliste.
Der Herausgeber behält sich das Recht vor, ohne Angabe von Gründen, bestellte Anzeigen oder Textbeiträge nicht zu veröffentlichen.
Nachdruck und Übersetzung, auch auszugsweise, sowie Vervielfältigungen jeglicher Art und Technik bedürfen der vorherigen schriftlichen Genehmigung des Herausgebers. Bei Nichtbelieferung ohne Verschulden des Herausgebers oder infolge höherer Gewalt, Unruhen, Störung des Arbeitsfriedens etc., bestehen keine Ansprüche gegen Herausgeber und beteiligte Kreishandwerkerschaften.

Herausgeber, Anzeigenverwaltung und Redaktionsanschrift: Rhein-Westerwald eG, Langendorfer Str. 91, 56564 Neuwied, Telefon 02631/9464-0, Fax 02631/9464-11

Gemäß §9 Abs. 4 des Landesmediengesetzes für Rlp vom 4.2.2005 wird auf folgendes hingewiesen: wirtschaftliche Beteiligung Kreishandwerkerschaft Rhein-Westerwald, Joseph-Kehrein-Str. 4, 56410 Montabaur

Hinweis auf den Verfall von Urlaub zu Beginn des Kalenderjahres

Sehr geehrte/r ..... ,

für das neue Kalenderjahr stehen Ihnen ..... Urlaubstage zu. Aus dem vergangenen Jahr bestehen zudem noch ..... Resturlaubstage.
Der Jahresurlaub ist grundsätzlich im laufenden Kalenderjahr zu nehmen. Der Resturlaub aus dem Vorjahr muss bis spätestens **31. März dieses Jahres** genommen werden. Eine Übertragung von Urlaubsansprüchen in das erste Quartal des Folgejahres ist gemäß **§ 7 Abs. 3 Satz 3 BUrlG** nur dann zulässig, wenn zwingende betriebliche Gründe oder persönliche Gründe – wie etwa eine krankheitsbedingte Arbeitsunfähigkeit – vorliegen.

Eine Verlängerung des Übertragungszeitraums über den 31. März hinaus kommt ausschließlich dann in Betracht, wenn Sie Ihren Resturlaub aufgrund fortbestehender Arbeitsunfähigkeit nicht nehmen konnten. In diesem Fall kann der noch offene Urlaub nach Wiederaufnahme der Arbeit bis zum **31. Dezember dieses Jahres** genommen werden; besteht die Arbeitsunfähigkeit weiterhin, verlängert sich die Frist bis zum **31. März des Folgejahres**. In allen anderen Fällen verfällt der Resturlaub aus dem Vorjahr endgültig.
Bitte reichen Sie Ihre Urlaubsanträge rechtzeitig ein und stimmen Sie die Planung frühzeitig mit ..... ab.

Wir weisen ausdrücklich darauf hin, dass Urlaub, der weder bis zum **31.12.** noch – bei zulässiger Übertragung – bis zum **31.03.** genommen und beantragt wurde, ersatzlos verfällt. Ein späterer Anspruch besteht nicht mehr; eine Auszahlung ist ebenfalls ausgeschlossen.

_____ _____

Ort, Datum Unterschrift Arbeitgeber

Hinweis auf den Verfall von Urlaub zu Beginn des 3. Quartals

Sehr geehrte/r ... ,

für das laufende Kalenderjahr besteht Ihr verbleibender Urlaubsanspruch in Höhe von ..... Arbeitstagen. Ich möchte Sie darauf aufmerksam machen, dass Urlaub grundsätzlich im selben Kalenderjahr genommen werden muss. Eine Übertragung in das erste Quartal des Folgejahres ist gemäß **§ 7 Abs. 3 Satz 3 Bundesurlaubsgesetz (BUrlG)** nur dann zulässig, wenn zwingende betriebliche Gründe oder in Ihrer Person liegende Gründe – etwa eine bestehende Arbeitsunfähigkeit – dies erforderlich machen.

Bitte planen Sie Ihren Resturlaub daher rechtzeitig und stellen Sie die entsprechenden Urlaubsanträge innerhalb dieses Jahres. Für die Abstimmung der Termine setzen Sie sich bitte frühzeitig mit ..... in Verbindung.

Wir weisen darauf hin, dass Urlaub, der weder bis zum **31.12.** des laufenden Jahres noch – bei zulässiger Übertragung – bis zum **31.03. des Folgejahres** beantragt und genommen wurde, ersatzlos verfällt. Ein späterer Anspruch besteht nicht mehr; eine Auszahlung ist ebenfalls ausgeschlossen.

_____ _____

Ort, Datum Unterschrift Arbeitgeber

Urlaubsbescheinigung

Herr/Frau _____ geb. am: _____

wohnhaft in _____ war bei mir/uns* im laufenden Urlaubsjahr

vom _____ bis _____ beschäftigt. Gem. Arbeitsvertrag/Tarifvertrag* beträgt der gesamte Jahresurlaub _____ Arbeitstage/Werktage*.

Für das laufende Jahr _____ wurden gewährt bzw. abgegolten _____ Arbeitstage/Werktage*, dies entspricht _____ /12 des Jahresurlaubs.

_____ _____

Ort, Datum Firmenstempel, Unterschrift

* Nichtzutreffendes bitte durchstreichen

Urlaubsantrag

Herr/Frau _____ Abt.: _____

Straße: _____ Pers. Nr.: _____

PLZ-Wohnort: _____

vom: _____ (erster Urlaubstag) bis: _____ (letzter Urlaubstag) = _____ Urlaubstage

Derzeit noch vorhandener Urlaubsanspruch: _____ Tage

abzüglich jetzt beantragter Urlaubstage: _____ Tage

Resturlaubstage: _____ Tage

_____ _____

Ort, Datum Unterschrift Arbeitnehmer/in

Urlaubsgenehmigung

Den von Ihnen beantragten Urlaub genehmigen wir wie folgt:

Erster Urlaubstag ist der: _____

Letzter Urlaubstag ist der: _____

Die Arbeitsaufnahme erfolgt am _____ zur üblichen Zeit.

Nehmen Sie den Urlaub wie genehmigt in Anspruch, stehen Ihnen noch _____ Tage Jahresurlaub zu.

Bemerkungen:

_____

Wir wünschen Ihnen erholsame Urlaubstage.

_____ _____

Ort, Datum Unterschrift Arbeitgeber

Angebote des Handwerkers: Von der Anfrage zum Auftrag

Anfragen eines Kunden sind für den Handwerker die Basis für ein Angebot. Durch professionelles Anbieten und Nachfassen verbessert er seine Auftragschancen. „Be different or die" – die Unterschiede zu anderen Angeboten sind der Schlüssel zum Erfolg.

Kleinaufträge - annehmen oder ablehnen?

Sind Handwerker denn auf jeden Auftrag angewiesen, an jedem Kundenauftrag wirklich interessiert? Wenn das Personal fehlt und es um ein kleines Auftragsvolumen geht, ist das Interesse nicht gerade groß. Denn nicht jeder Auftrag rechnet sich wirklich. Kleinaufträge bringen durch die „Angebotskosten" oft keinen Gewinn.

Ja ...

Die Bearbeitung von kleinen Aufträgen verursacht fast die gleichen Kosten wie bei größeren Aufträgen. Mit einer „Auftragsgrößen-Analyse" kann jede Firma eine Grenze bestimmen, unter der Aufträge nicht mehr interessant sind, keinen Profit mehr bringen. Schon die Bearbeitung einer Kundenanfrage, die Vor-Ort-Besprechung, das detaillierte Angebot, eventuellen Änderungen bedeuten einen Aufwand. Dann die interne Terminplanung, die Absprache mit dem Kunden, das Erfassen und Bearbeiten des Auftrags, der Einkauf bei Lieferanten. Und später noch die Überwachung und Verbuchung des Zahlungseingangs. Nur die „produktiven Stunden" können abgerechnet werden. Nicht dazu zählen interne Büroarbeiten, Angebotskosten, Beratungszeiten, Verwaltungsarbeiten und die Bestellung beim Vorlieferanten. Mit Hilfe von Vollkosten und produktiven Stunden lässt sich die „Preisuntergrenze" ermitteln. Die Formel hierfür: Vollkosten durch produktive Stunden ergeben die Preisuntergrenze. Ist der Stundensatz bei einem Auftrag darunter, rechnet er sich nicht. Das Ziel ist es, größere Aufträge mit höherem Deckungsbeitrag zu bevorzugen. Mindermengen-Zuschläge für Kleinaufträge sind (noch) nicht üblich, würden aber die Situation verbessern. Es geht nicht darum, kleinere Aufträge nicht ernst zu nehmen, es liegt an den Kosten für die Auftragsausführung. Bisher befassen sich nur wenige Betriebe mit dem Thema „Kleinaufträge" und nehmen im Rahmen der Kundenorientierung alle Aufträge an.

Alternativ können kleinere Aufträge abgewickelt werden, wenn man gerade in der Nähe zu tun hat oder wenn es im Kalender plötzlich eine Lücke gibt. Die Auftragsabwicklung wird also verschoben. Voraussetzung ist, dass der Kunde Geduld hat und man dies mit ihm offen bespricht.

Aber ...

Absagen des Handwerkers sind immer mit Emotionen des Kunden verbunden, sie verursachen bei ihm Enttäuschung. Die Folgen einer Ablehnung wirken negativ, und es wird sich auch schnell herumsprechen. Das schadet dem Image des Anbieters, sogar durch eine Negativbewertung im Netz.

Kunden erwarten auch bei kleinen Aufträgen die positive Einstellung des Handwerkers. Auf Kleinaufträge zu verzichten ohne den Kunden zu verärgern, ist eine Gratwanderung. Wie bringt man eine Absage überzeugend rüber? Nur mit einem ausführlichen Erklärungshintergrund für die Ablehnung kann man vom Kunden Akzeptanz erwarten. Kann der Kunde die Gründe für eine Absage oder Verschiebung nachvollziehen, versteht er sie leichter. Mit Branchen-Üblichkeiten und Details muss ein Interessent so ausführlich informiert werden, dass es ihm rational und emotional unmöglich wird, weiterhin auf die Erledigung eines Kleinauftrags zu bestehen.

Moderne Angebotstexte – Image des Handwerkers

Kaufmannsdeutsch im Angebotstext ist „out", die Wortsprache ist „in". Es kostet keinen Cent, einen modernen Text zu verfassen, um eine positive Wirkung auf Kunden zu erreichen. Da sich kein Kunde beschwert, fallen dem Anbieter veraltete Formulierungen auch nicht weiter auf.

Der Texteinstieg

Manchmal liest der Kunde noch: „Bezugnehmend auf Ihre Anfrage unterbreiten wir Ihnen...", „Ihrem Wunsch entsprechend erhalten Sie...", „Wunschgemäß bieten wir Ihnen unter Beachtung unserer umseitig genannten Konditionen...". Sind diese Texte noch zeitgemäß? Und das im digitalen Zeitalter?

Aktuelle Formulierungen zeigen dem Kunden, dass er es mit einem modernen und erfolgreichen Anbieter zu tun hat. Vorschläge für zeitgerechte Texte: „Für Ihre Anfrage vom... danken wir Ihnen. Wie gewünscht erhalten Sie unser Angebot über..." oder „Schön, dass Sie sich mit Ihrer Anfrage an uns wenden. Wir sind gespannt, wie Sie unser Angebot beurteilen". Moderne Texte sind meist nur gewöhnungsbedürftig.

Der Schlusssatz

Auch der Schlusssatz des Angebotes sollte aktualisiert werden. Noch immer liest man den veralteten Satz „Für eventuelle Rückfragen stehen wir Ihnen jederzeit gerne zur Verfügung" oder „Wir würden uns freuen, den Auftrag für Sie ausführen zu dürfen und verbleiben mit ...". Warum nicht mal anders: „Haben Sie noch Fragen, rufen Sie uns an." oder „Wir freuen uns, wenn, unser Angebot überzeugt." oder „In den nächsten Tagen rufen wir Sie an, um Ihre Meinung zu unserem Angebot zu erfahren." Damit ist auch klar, dass das Angebot nachgefasst wird, Sie schaffen sogar eine gewisse Erwartungshaltung. Der Text endet mit „Freundliche Grüße", statt „Mit freundlichen Grüßen". Weitere Möglichkeiten für einen individuelle Schlusssatz: „Es grüßt Sie", „Freundliche Grüße und ein schönes Wochenende", (bei Postausgang am Freitag) „Auf Ihre Antwort/Ihre Reaktion freuen wir uns.", „Viele Grüße und einen guten Start in die neue Woche", (passt am Montag gut). Individuelle Formulierungen im Angebot wirken auf den Empfänger persönlich und schaffen damit Sympathie. Wichtig ist auch die komplette Signatur in jeder Mail.

Aufträge rein holen – Angebote nachfassen

Wer am Ball bleibt schießt das Tor, heißt es beim Fußball. Wer Angebote nachfasst, erhöht die Chance für den Erhalt des Auftrags. Meldet sich der Kunde nach Erhalt des Angebots nicht, entsteht für den Anbieter die Frage, ob er nachfassen soll. Heißt das Schweigen des Kunden, dass er kein Interesse hat? Es hat sich bewährt, im Schlusssatz eines Angebotes einen Nachfasstermin (Telefonkontakt) zu erwähnen, das schafft eine Erwartungshaltung beim Kunden. Der Kunde beschäftigt sich mit dem Angebot intensiver, wenn das Nachfassdatum vor den freundlichen Grüßen genannt ist. Beispiele: „In der ... KW rufe ich Sie an, um mit Ihnen das Angebot zu besprechen" oder „In 10 Tagen melde ich mich, um eventuelle Fragen zu beantworten" oder „In Kürze melde ich mich, um Ihre Meinung zu diesem Angebot zu erfahren". Das ist wirkungsstärker als das übliche „Wir hoffen, dass Ihnen unser Angebot gefällt und freuen uns ..." oder: „Für eventuelle Rückfragen steht Ihnen Herr/Frau XY gerne zur Verfügung."

Der sympathische Eindruck im Gespräch hat auch im digitalen Zeitalter Bedeutung. Wer den Kunden emotional positiv erreicht, hat die größere Chance für den Auftragserhalt. Erklärt der Entscheider, dass er sich selbst bei Bedarf melden wird, kommt der Anbieter in die Warteschleife, hat die Initiative für einen weiteren Kontakt „aus der Hand gegeben". Besser ist es nach der Entscheidungsreife zu fragen, dann legt man den Anruf auf Termin. Eine ungewöhnliche Frage, wenn die Entscheidung erst in der Zukunft erfolgt: „Wie liegen wir im Rennen?" Mit Offenheit kann man auch punkten: „Wir möchten gerne den Auftrag für Sie durchführen." Es kommt beim Kunden gut an, wenn der Chef das Nachfassgespräch selbst führt. Beim Nachfassen eines Angebots geht es um die drei E's: 1) Entscheider erreichen, 2) Entscheidungskriterium erfahren und 3) Entscheidungstermin wissen. In vielen Fällen bewährt es sich, einen Besprechungstermin vor Ort anzubieten. Ein persönliches Gespräch ist zwar aufwändig, aber hat einen größeren Wirkungsgrad als Telefonkontakte.

Angebote nachfassen zeigt Interesse am Kunden und wertet ihn auf. Kunden erwarten den Kontakt, sie fühlen sich allenfalls bedrängt, wenn der Kontakt zu früh kommt. Am Telefon macht man dem Empfänger nochmals den Hauptvorteil des Angebots deutlich. Ein Nachfassbrief lässt dem Kunden Zeit zu reagieren – ein Vorteil, der von manchen geschätzt wird. Angebot nachfassen, heißt auch nachbessern können, eine Alternative bieten, den Termin verlegen. Ohne Nachfassgespräch fehlen wichtige Informationen, mit denen man den Auftrag gewinnen kann. Hat der Angebotspreis immer oberste Priorität bei der Kundenentscheidung? Und wenn der Preisunterschied zum Billiganbieter gering ist, kann der Anbieter nachkalkulieren und dem Kunden entgegenkommen.

Nachfassen

N Nutzen der angebotenen Leistung wiederholen

A Alternativen vorbereiten, Angebot ergänzen

C Chancen erfragen, um Chancen zu erkennen

H Hindernisse für die Kundenentscheidung erfahren und reagieren

F Fragen stellen, um Infos zu erhalten: „Wie liegen wir im Rennen?"

A Ausblick vornehmen: „Wann werden Sie entscheiden?"

S Sympathischen Eindruck erwecken, freundlich auftreten

S Schriftlich Nachfassen als Notlösung sehen, telefonieren ist besser

E Entscheider erreichen, keine langen Gespräche mit Drittpersonen

N Nächsten Kontakt klären

Telefonisch oder schriftlich nachfassen?

Telefonisch:

Vorteile:

1. Direkte Beantwortung von Fragen
2. Persönlicher Eindruck
3. Entkräften von Einwänden
4. Wirkung durch Stimme

Nachteile

1. Kunde ist nicht erreichbar
2. Gefahr der direkten Ablehnung
3. Gefühl, den Kunden zu nerven
4. Größerer Zeitaufwand

Schriftlich:

Vorteile

1. Kein Zeitdruck
2. Geringer Zeitaufwand
3. Standardtexte

Nachteile

1. Mail wird nicht gelesen
2. Risiko, keine Antwort zu erhalten
3. Entscheidung wird verschoben

Wie liegen wir im Rennen?

Nachfassen eines Angebots ist wie Manöverkritik. Sie erfahren, wie Sie im Rennen liegen, können das Interesse beim Kunden steigern und erleichtern ihm die Entscheidung, wenn Sie auf seine Wünsche eingehen. Es zeigt Interesse am Auftrag und ist damit auch eine Wertschätzung des Kunden. Eine perfekte Kundendatei mit allen Kontaktdaten ist Voraussetzung für Follow up Calls. Das Gesprächsergebnis eines Telefonats wird in Stichworten in der Datei dokumentiert, so dass der Anbieter beim nächsten Anruf weiß, was das letzte Gespräch gebracht hat. Bei einer großen Angebotssumme, bewährt es sich, einen Besprechungstermin vor Ort anzubieten. Ein persönliches Gespräch ist zwar aufwändig, aber hat einen größeren Wirkungsgrad als Telefonkontakte.

Es gibt Kunden, die immer wieder ein Angebot anfordern und den Auftrag immer einem anderen erteilen, der preisgünstiger ist. Diese Kunden „missbrauchen" den Anbieter, um das Angebot dem Konkurrenten vorzulegen. Hat ein Kunde mehrere Angebote erhalten und nie einen Auftrag erteilt, wird das in der Kundendatei vermerkt.

Preise durchsetzen im harten Wettbewerb

Je besser die Argumentation des Handwerkers, desto weniger kommt es zu Kundeneinwänden. Im Umkehrschluss heißt das, dass bei schwacher Argumentation viele Einwände des Kunden kommen und man nur noch mit deren Beseitigung beschäftigt ist. Nicht nur im persönlichen Gespräch sind Argumente wichtig, auch auf der Homepage kann man Erklärungen liefern, den Verkaufspreis damit transparent machen. Nur wer den Preis versteht, kann ihn akzeptieren. Preiseinwände des Kunden (zu teuer) sind auch Informationswünsche nach Herkunft und Anbau der Produkte und gesunder Ernährung. Oft wird dem Kunden unterstellt, dass er ausschließlich den Preis beachtet und mit keinen Argumenten zu überzeugen ist.

Worst-Case und Best-Case

Bei der Aufzählung der eigenen Leistungsmerkmale geht es um den „Best-Case", um Vorteile und Nutzen, über die der Kunde ausführlich informiert wird. Man kann als Anbieter auch mit der „Worst-Case-Methode" argumentieren und den Kunden damit verblüffen. Bei Worst-Case erklärt man dem Kunden, auf was er verzichtet, wenn er sich für eine weniger gute Qualitätsstufe entscheidet: „Damit verzichten Sie auf den Vorteil XY, nur damit der Preis stimmt". Diese Strategie muss gut vorbereitet werden, wird aber schon erfolgreich von Herstellern genutzt. Der Preis ist nicht das alleinige Entscheidungsmotiv der Kunden. Manche sind neugierig bei Premium-Produkten und priorisieren nicht immer den Preis.

Stimmt die „Chemie" zwischen Anbieter und Kunden, stimmt der Preis. Deshalb heißt es, sich nicht ausschließlich durch fachkompetente Erklärungen Respekt zu verschaffen. Sondern auch durch Sympathie. Gute Beziehungen und das Vertrauen des Kunden sind die besten Helfer in schwierigen Preisgesprächen. Ist der Verkaufspreis zwischen zwei Anbietern gleich, entscheidet der Kunde entweder aus Gewohnheit oder nach Sympathie. Bei Preiseinwänden kommt es auf die eigene innere Einstellung an, um richtig zu reagieren. Wer nicht über Preise reden will oder unter Zeitdruck steht, hat meist schlechte Karten. Bei der Diskussion um den Preis darf man nicht verärgert reagieren. Gelassenheit ist gefragt, denn wer sich über Preisnörgler aufregt, reagiert meist falsch. Und macht keinen Umsatz. Ein höherer Preis muss einen Mehrwert garantieren. Das subjektive Wertbewusstsein des Kunden führt zur Kaufentscheidung. Je mehr der preiskritische Kunde für sich einen Nutzen sieht, desto kleiner erscheint ihm der Preis, obwohl sich an der Zahl nichts ändert.

Gesprächsführung des Handwerkers very best case - second best case

Er macht seine Preise transparent durch Informationen über den Nutzen für den Kunden.
Er reagiert nur auf ausdrückliche Fragen des Kunden, warum das so viel kostet.

Er reagiert auf den Preiseinwand professionell und erkennbar freundlich. Er ist enttäuscht über den Preiseinwand und gibt zu früh auf.

Vorteile und Nutzen für den Kunden stehen im Vordergrund: Sell Profit, not Product. Er konzentriert sich zu sehr auf Produktmerkmale des Angebots.

Durch clevere Argumentation wird das Wertbewusstsein des Kunden gesteigert und seine Kaufentscheidung vorbereitet.
Es gelingt nicht auf Anhieb, bei preiskritischen Kunden eine Wertvorstellung zu schaffen. Kunden genießen die volle Aufmerksamkeit. Er zeigt auch bei unentschlossenen Kunden Geduld bei kritischen Kunden, die sich nicht gleich entscheiden, wird zu früh resigniert.

Dipl. Betriebswirt Rolf Leicher, Heidelberg

Steuern und Finanzen

Ratenweise Erfüllung einer Abfindung für einen lebzeitigen Pflichtteilsverzicht unterliegt nicht der Einkommensteuer

Der Bundesfinanzhof (BFH) hat klargestellt, dass Abfindungen, die jemand dafür erhält, zu Lebzeiten auf seinen Pflichtteil zu verzichten, nicht der Einkommensteuer unterliegen. Das gilt auch dann, wenn die vereinbarte Abfindung nicht auf einmal, sondern in mehreren Raten ausgezahlt wird. Solche Zahlungen gelten steuerlich nicht als Kapitalerträge oder sonstige Einkünfte, sondern als Teil einer familienrechtlichen Vereinbarung im Rahmen der vorweggenommenen Erbfolge.

Die Entscheidung sorgt für Rechtssicherheit in Fällen, in denen Eltern und Kinder schon zu Lebzeiten regeln möchten, wie das spätere Erbe verteilt wird. Wenn Kinder im Gegenzug für einen Pflichtteilsverzicht eine Abfindung erhalten, müssen sie diese Zahlungen nicht versteuern – unabhängig davon, ob sie sofort oder über einen längeren Zeitraum hinweg ausgezahlt werden. *BFH, Urteil vom 20.01.2026, Az.: VIII R 6/23*

BFH bestätigt: Aufwendungen für Arbeitgeberfeier sind kein Arbeitslohn

Der Bundesfinanzhof (BFH) hat entschieden, dass die Kosten einer vom Arbeitgeber ausgerichteten Verabschiedungsfeier keinen steuerpflichtigen Arbeitslohn darstellen. Im Streitfall hatte ein Geldinstitut ein großes Fest zur Verabschiedung eines Vorstandsmitglieds organisiert, einschließlich einer vom Arbeitgeber bestimmten Gästeliste und der Vorstellung des Nachfolgers. Das Finanzamt wollte die Aufwendungen dem Mitarbeiter als Arbeitslohn zurechnen, scheiterte damit jedoch vor Finanzgericht (FG) und BFH. Der BFH stellte klar, dass Arbeitslohn nur vorliegt, wenn der Arbeitgeber eine private Feier des Arbeitnehmers finanziert. Handelt es sich dagegen – wie hier – um eine betriebliche Veranstaltung, fehlt es an einer objektiven Bereicherung des Arbeitnehmers. Der berufliche Anlass, die vollständige Organisation durch den Arbeitgeber, die überwiegend beruflich geprägte Gästeliste und das Auftreten des Arbeitgebers als Veranstalter sprachen eindeutig für eine Arbeitgeberfeier. Auch die Teilnahme von Familienangehörigen ändere daran nichts, da dies gesellschaftlich üblich sei und keinen privaten Charakter begründe. Selbst die auf den Mitarbeiter und seine Angehörigen entfallenden Kosten führen daher nicht zu Arbeitslohn, da die Bewirtung lediglich eine reflexartige Begleiterscheinung der Arbeitgeberveranstaltung sei. Damit bestätigte der BFH die Entscheidung des FG und wies die Revision des Finanzamts zurück. *BFH, Urteil vom 19.11.2025, Az.: VI R 18/24*

Empfangsvollmacht gilt umfassend – auch für Haftungsbescheide

Das Finanzgericht (FG) Münster entschied, dass eine umfassend erteilte Empfangsvollmacht auch für die Bekanntgabe eines Haftungsbescheids gilt. Der Kläger hatte seinem Steuerberater eine Generalvollmacht zur Vertretung in allen steuerlichen und sonstigen Angelegenheiten erteilt, einschließlich der Entgegennahme von Verwaltungsakten. Als das Finanzamt den Kläger wegen Steuerschulden einer GmbH in Haftung nahm, übersandte es den Haftungsbescheid jedoch an dessen Privatadresse und nicht an den Bevollmächtigten. Der Einspruch des Klägers wurde daraufhin wegen vermeintlicher Fristversäumnis als unzulässig verworfen. Das FG hob diese Entscheidung auf, da der Haftungsbescheid dem Steuerberater hätte bekanntgegeben werden müssen. Die Eintragung einer bestimmten Steuernummer in der Vollmacht begründe keine inhaltliche Beschränkung; die Vollmacht war uneingeschränkt erteilt und umfasste auch das Haftungsverfahren. Da der Bescheid dem falschen Adressaten zugestellt wurde, war er nicht wirksam bekanntgegeben worden, sodass die Einspruchsfrist nicht zu laufen begonnen hatte. Das Finanzamt hatte den Einspruch daher zu Unrecht als unzulässig verworfen. *FG Münster, Urteil vom 09.12.2025, Az.: 13 K 1936/24 U,K*

BFH zur Verzinsung von Pensionszusagen: Hohe Zinsen bei Entgeltumwandlung sind nicht automatisch eine vGA

Der Bundesfinanzhof (BFH) hatte über die Frage zu entscheiden, ob eine Verzinsung von 6 % p.a. bei einer auf Entgeltumwandlung beruhenden Pensionszusage zugunsten zweier Gesellschafter Arbeitnehmer zu einer verdeckten Gewinnausschüttung führt. Die Klägerin, eine GmbH, hatte ihren beiden Gesellschafter Geschäftsführern arbeitnehmerfinanzierte Versorgungszusagen erteilt und sich verpflichtet, den aus umgewandeltem Arbeitslohn gebildeten Kapitalstock mit 6 % jährlich zu verzinsen. Ein gesellschaftsfremder Arbeitnehmer erhielt für seine arbeitgeberfinanzierte Zusage lediglich 3%. Das Finanzamt sah in der höheren Verzinsung einen unangemessenen Vorteil und behandelte die Rückstellungen insoweit als verdeckte Gewinnausschüttung. Das Finanzgericht gab der Klage statt.

Der BFH hob das Urteil auf und verwies die Sache zurück, stellte jedoch grundlegende Leitlinien auf: Für die Prüfung der Fremdüblichkeit ist der Zinssatz einer arbeitgeberfinanzierten Zusage an einen fremden Arbeitnehmer kein geeigneter Vergleichsmaßstab, da Entgeltumwandlung und Arbeitgeberfinanzierung unterschiedliche Risikoprofile aufweisen. Übernimmt der Arbeitgeber durch einen über dem risikoarmen Marktzins liegenden Garantiezins ein eigenes wirtschaftliches Risiko, liegt insoweit eine arbeitgeberfinanzierte Komponente vor. Eine verdeckte Gewinnausschüttung folgt daraus jedoch nicht automatisch; vielmehr ist die Gesamtvergütung des Gesellschafters Arbeitnehmers einschließlich der Pensionszusage auf Angemessenheit zu prüfen. Bei solchen mischfinanzierten Zusagen gelten die allgemeinen Kriterien des Fremdvergleichs, insbesondere Erdienbarkeit und Probezeit. Die Sonderregel des § 6a EStG zur Barwertberechnung bei Entgeltumwandlungen ist nur auf den arbeitnehmerfinanzierten Teil anzuwenden. Zudem stellte der BFH klar, dass ein zu 40 % beteiligter Gesellschafter Geschäftsführer mit Vetorecht dem Insolvenzschutz des Betriebsrentengesetzes unterfallen kann. *BFH, Urteil vom. 17.12.2025, Az.: I R 4/23*

BFH zur Nichtaktivierung von Ansprüchen aus Rückbauverpflichtungen

Der IX. Senat des Bundesfinanzhofs (BFH) hat entschieden, dass eine Forderung des Vermieters aus einer dem Mieter obliegenden Rückbauverpflichtung erst dann zu aktivieren ist, wenn das Entstehen des Anspruchs hinreichend sicher feststeht. Die Klägerin hatte der Y GmbH Grundstücke überlassen, auf denen sich im Eigentum der Mieterin stehende Infrastruktur befand. Nach dem Rahmenmietvertrag war die Y GmbH verpflichtet, diese Anlagen bei Beendigung des Mietverhältnisses entweder zurückzubauen oder der Klägerin einen vertraglich festgelegten Betrag für die Rückbaukosten zu erstatten. Als Eigentümerin konnte die Y GmbH jedoch jederzeit vor Vertragsende auf eigene Kosten einen Rückbau vornehmen. In ihren Bilanzen bildete sie hierfür Rückstellungen. Das Finanzamt vertrat die Auffassung, die Klägerin müsse in Höhe der von der Y GmbH passivierten Rückstellungen korrespondierende Forderungen aktivieren.

Das Finanzgericht (FG) gab der Klage statt. Die Ansprüche der Klägerin seien in den Streitjahren nicht zu aktivieren gewesen, da ihre Entstehung zu den jeweiligen Bilanzstichtagen nicht mit der erforderlichen Sicherheit feststand. Es habe an einer quasisicheren, ausreichend konkretisierten und damit realisierten Forderung gefehlt. Gegen dieses Urteil legte das Finanzamt Revision ein. Der BFH bestätigte die Entscheidung des FG. Da die vertraglichen Rückbauregelungen nur dann eingreifen, wenn bei Vertragsende tatsächlich noch Infrastruktur vorhanden ist, war die Entstehung der Forderung zum Bilanzstichtag ungewiss. Eine Aktivierung kam daher nicht in Betracht. *BFH, Urteil vom 27.01.2026, Az.: IX R 33/22*

Verzugszinssätze, Stand 01.01.2026

Zinsberechnung nach § 16 Nr. 5 VOB/B
Fassung 2019, bzw. §§ 247, 288 BGB für:

- (Privat-)Verbraucher 5% über Basiszins
- Unternehmen 9% über Basiszins

ab Datum	Basiszinssatz	Verzugszinsen
01.01.26	**1,27 %**	**6,27 % Verbr.**
01.01.26	**1,27 %**	**10,27 % Untern.**

Der Basiszinssatz kann sich am 01.01. und 01.07. eines Jahres ändern!

Nehmen Sie Bankkredite in Anspruch, kann gegen Vorlage einer Bankbestätigung auch ein höherer Verzugszins berechnet werden.

Link auf den Zinsrechner:
www.basiszinssatz.info

Fleischer-Innung Limburg-Wiesbaden

Der Schulstandort für die Fleischer Ausbildung fällt dem Projekt „zukunftsfähige Berufsschule“ zum Opfer

Schadeck. Neuwahlen, zwei für die anwesenden Vertreter der Fleischerbetriebe in der Fleischerinnung der Limburger Kreishandwerkerschaft hochinteressante Vorträge und der Bericht des Obermeisters standen im Mittelpunkt der Jahreshauptversammlung der Fleischerinnung. Innungsobermeister Dietmar Laux übergab zu Beginn das Wort an Frau Dr. Heck vom Veterinäramt Limburg, die zum Thema „Listerien“ die neuesten Informationen weitergab. Danach ging es mit dem Jahresbericht 2025 weiter, in dem Dietmar Laux von 27 Innungsmitgliedern sprach, darin enthalten 20 Vollmitglieder. Sorgen bereiten die Zahlen im Nachwuchsbereich. Sind nach den Worten des Obermeisters die Zahlen der Auszubildenden im Innungsbezirk gegenüber 2024 gleichbleibend „bleiben im Landes- und Bundesvergleich viele Ausbildungsplätze unbesetzt. Das ist ein alarmierendes Signal, denn ohne Nachwuchs hat unser Handwerk keine Zukunft“. In der Fleischerinnung Limburg sind derzeit im Bereich Fleischer im ersten Lehrjahr vier, im zweiten Lehrjahr drei und im dritten Lehrjahr acht Auszubildende in den Betrieben. Bei den Fachverkäuferinnen und Fachverkäufern sind im ersten Lehrjahr fünf, im zweiten Lehrjahr vier und im dritten Lehrjahr zwei Jugendliche in Ausbildung. Auch die Situation des Handwerks im Allgemeinen wurde angesprochen. Demnach sieht sich das Handwerk, nach den Worten von Dietmar Laux, mit wachsenden Anforderungen konfrontiert. „Bürokratie, Dokumentationspflicht und immer weiter verschärfte Auflagen machen es uns nicht einfacher. Sie binden Zeit, Energie und Ressourcen, die wir eigentlich für unsere eigene Arbeit brauchen. Für Qualität, für Kunden und für die Ausbildung junger Menschen“. Oft habe

Der neue Vorstand: v.l. GF Stefan Laßmann, stv. OM Wilhelm Ottes, OM Dietmar Laux, Klaus Heymann, stv. GF Olaf Fackler (es fehlt Michael Fritz)

man den Eindruck, dass dem Fleischerhandwerk zunehmend schwerer gemacht wird. Bei aller Kritik sei man aber nicht machtlos. „Als Innung haben wir eine starke Stimme, und gemeinsam können wir etwas bewegen“. Ein weiterer Tagesordnungspunkt waren dann die Wahlen zum Vorstand. Hier wurde Dietmar Laux für weitere fünf Jahre in seinem Amt bestätigt. Weiter im Vorstand die stellvertretenden Obermeister Michael Fritz, Wilhelm Ottes und der Beisitzer Klaus Heymann. Auch gab es Informationen vom Deutschen Fleischerverband. Hier findet am 5. und 6. Juli in Berlin die Veranstaltung „160 Jahre DFV“ und vom 18. bis 20. Oktober der DFV-Verbandstag in Nürnberg statt. Unter dem Punkt Verschiedenes merkte Dietmar Laux noch kritisch an, dass das Hessische Ministerium für Kultur, Bildung und Chancen einen Aufnahmestopp für Fleischer und Verkäufer/innen im Fleischerhandwerk in der Adolf-Reichwein-Schule in Limburg zum kommenden Schuljahr erlassen hat. Die bestehenden Jahrgänge werden regulär weiterbeschult. Es würde nicht nur die Fleischer betreffen „denn auch andere Gewerke müssen die Segel streichen“. Hier würden Vertreter der Schule zu einem Austausch eingeladen. Am Ende der Versammlung gab es noch einen Fachvortrag durch die Firma Van Hees zum Thema Auswirkungen und Informationen über die neuen Verordnungen beim Thema Nitrit und Nitrat.

Ihr Servicefahrzeug – optimal ausgestattet

- individuelle 3D-Planung
- zertifizierte Montage inkl. Garantie
- komplette Abwicklung **inkl. Handling, Überführung, Beschriftung uvm.**

Wir besuchen Sie mit unserem Demo-Fahrzeug – **Jetzt Terminwunsch angeben!**

www.fahrzeugeinrichter.com

Hanzlik GmbH
65553 Limburg
Tel: 06431 / 977 653 0

HANZLIK bott Service Partner

Schreiner-Innung Limburg-Weilburg

Die neue Hauptgeschäftsführerin des Verbandes, Frau Andrea Belegante stellt sich vor

v.l. Jürgen Thomayer, Matthias Schmidt, GF Stefan Laßmann, HGF Fachverband Frau Andrea Belegante, OM Christian Kunz, Thomas Hartmann, Karl-Heinz Schäfer, stv. GF Olaf Fackler

Als Obermeister der Schreinerinnung hatte Christian Kunz zu Beginn der Jahreshauptversammlung als eine der ersten Aufgaben verschiedene Ehrengäste zu begrüßen. Neben dem Geschäftsführer der Kreishandwerkerschaft Stefan Laßmann und seinem Stellvertreter Olaf Fakler war dies noch die Hauptgeschäftsführerin des Fachverbandes Leben Raum Gestaltung Hessen/Rheinland-Pfalz Andrea Belegante. „Der Austausch zwischen dem Fachverband und Innungen ist für uns wertvoll – denn gemeinsam können wir die Interessen unserer Betriebe am besten vertreten“, so Christian Kunz, der nach der Begrüßung mit seinem Geschäftsbericht fortfuhr. Hier konnte er von einer positiven Entwicklung im Bereich Mitgliederstand berichten. Neben drei Abgängen wurden auch vier Betriebe neu aufgenommen. Damit zählt die Innung am Ende des Jahres 2025 44 Mitglieder. „Das ist eine gesunde Basis“, so der Obermeister, aber man dürfe nicht stehen bleiben, neue Mitglieder sind die Zukunft jeder Innung. Auch die Zahl der Lehrlinge wurde positiv eingeschätzt. So sind in den Betrieben insgesamt 50 Jugendliche in Ausbildung. Dies bedeute eine Steigerung zum Vorjahr um zwei Lehrlinge. Danach ging Christian Kunz auf die wirtschaftliche Entwicklung ein, die weiterhin sehr angespannt sei. Die Baukonjunktur habe sich in Hessen abgekühlt. Vor allem im Wohnungsbau beobachte das Handwerk Zurückhaltung „viele Projekte werden verschoben, Genehmigungen dauern ewig oder werden gar nicht erteilt. Das betrifft nicht nur Großstädte sondern auch unseren Landkreis Limburg-Weilburg“. Doch der Markt würde sich auch ins Positive verschieben. Weg vom Neubau, hin zu Sanierung, Modernisierung und Innenausbau. Hier läge die Chance für das Handwerk. Ob energetische Sanierung, individuelle Möbel, barrierefreies Wohnen oder funktionale Innenausstattung „überall, wo handwerkliche Qualität gefragt ist, sind wir die richtigen Ansprechpartner“. Man beobachte weiter hohe Material-, Energie- und Lohnkosten, Kalkulationen sind anspruchsvoller, und der Preisdruck ist enorm. „Trotzdem setzen wir uns durch – mit Qualität, Meisterwissen, Innovation und Kundennähe“. Weiter positiv sei, dass viele hessische Betriebe in moderne CNC-Technik, in digitale Planungen und automatisierte Prozesse investierten. Das Schreinerhandwerk sei nicht altmodisch „im Gegenteil, es ist eines der innovativsten Handwerke überhaupt“. Auch die Handwerksarchitektur wurde besonders erwähnt. Man schaffe durch das Zusammenspiel von Handwerk und Gestaltung Räume, Atmosphäre, Lebensqualität. Diese kreative Seite solle man stärker betonen, sowohl in der Öffentlichkeit als auch in der Nachwuchswerbung. Und weiterhin bliebe zuletzt die Meisterpflicht als ein wichtiger Stabilitätsanker. Als eine der größten Herausforderungen sieht Christian Kunz die Fachkräftefrage. In Hessen würden die Ausbildungszahlen stagnieren, gleichzeitig suchen viele Betriebe händeringend Gesellen. Im Anschluss wurden die Wahlen zum Vorstand durchgeführt. Als Obermeister der Schreinerinnung wurde Christian Kunz für weitere fünf Jahre gewählt. Weiter im Vorstand sind der stellvertretende Obermeister Karlheinz Schäfer und die Beisitzer Jürgen Thomayer, Paul Riedel und Matthias Schmidt.

Metall-Innung Limburg-Weilburg

Der stv. Landesinnungsmeister Frank Pfau berichtete aus dem Fachverband Metall Hessen

v.l. GF Stefan Laßmann, Obermeister Wolfram Uhe, stv. Obermeister Ralf Thorn, Jan Rohledder, Markus Balbach, Henrik Rudersdorf, Bernhard Heibel, Andreas Knetsch, stv. GF Olaf Fackler

Limburg-Staffel. Wolfram Uhe wurde in der Jahreshauptversammlung der Metallinnung der Limburger Kreishandwerkerschaft für weitere fünf Jahre in das Amt des Obermeisters gewählt. Der Vorstand wurde komplettiert durch den stellvertretenden Obermeister Ralf Thorn sowie durch die Beisitzer Andreas Knetsch, Bernhard Heibel, Markus Balbach, Jan Rohledder und Henrik Rudersdorf. Bevor aber Wolfram Uhe einstimmig in seinem Amt bestätigt wurde, galt es für ihn die Versammlung mit der Begrüßung der Ehrengäste zu eröffnen. Neben dem Geschäftsführer der Kreishandwerkerschaft Stefan Lassmann waren dies noch mit Frank Pfau ein Vorstandskollege im Fachverband Metall Hessen aus dem Kreis Schwalm-Eder, der in Vertretung der Landesinnungsmeister über die Arbeit und Neuigkeiten aus dem Fachverband berichtete. Eröffnet wurde sein Rechenschaftsbericht mit der wirtschaftlichen Situation des Metallhandwerks. Das Jahr 2025 war, nach seinen Worten, für das Handwerk im Raum Limburg-Weilburg von gemischten Signalen geprägt. Die Konjunktur hat deutlich an Schwung verloren. Der IHK-Konjunkturklimaindex für die Region ist auf 92,7 Punkte gefallen – das liegt unter dem landesweiten Durchschnitt. „Besonders in der Bauwirtschaft und im produzierenden Gewerbe, wo viele unserer Metallbaubetriebe tätig sind, spüren wir den Druck". Die Gründe dafür sind, nach Ansicht des Obermeisters, vielfältig. Gestiegene Energiepreise belasten die Kalkulation. Die geopolitischen Unsicherheiten – Konflikte, Handelsspannungen – verunsichern Kunden und verzögern Investitionsentscheidungen. Die Nachfrage, insbesondere im Bausektor, ist schwächer geworden. Zinsen für Kredite sind hoch, was private Bauherren und Investoren zurückhaltend macht. Aus eigener Erfahrung konnte er berichten, dass der Preiskampf wohl stärker geworden ist. Bei Ausschreibungen sind mittlerweile Preisunterschiede von 100 Prozent vom günstigsten zum teuersten an der Tagesordnung. „Ich bin mal gespannt wie lange das der eine oder andere Betrieb verkraften bzw. durchhalten kann". Dennoch gibt es auch positive Signale. Etwa ein Drittel der Betriebe in unserer Branche plant nach einer Umfrage weiterhin Investitionen. Das zeigt Vertrauen in die eigene Zukunft und die Bereitschaft, in moderne Technik, Digitalisierung und Energieeffizienz zu investieren. „Das ist wichtig, um wettbewerbsfähig zu bleiben". Landesweit betrachtet würden aber die Umsätze im hessischen Handwerk stagnieren. Der Auftragsbestand liegt bei durchschnittlich 9,5 Wochen „das klingt zunächst gut, aber in einigen Gewerken sind die Auftragsbücher dünner geworden". Sorgen würde auch der Fachkräftemangel bereiten. Viele Betriebe würden gerne wachsen, neue Aufträge annehmen, expandieren oder zumindest den aktuellen Mitarbeiterbestand halten– aber es fehlen die qualifizierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Der Wettbewerb um gute Fachkräfte ist härter geworden. Industrie, Großbetriebe und andere Branchen locken mit hohen Gehältern und Benefits. Positiv sei zu diesem Thema der Blick auf die Ausbildungszahlen, die eine positive Entwicklung genommen haben. In den Betrieben sind derzeit 53 Jugendliche in Ausbildung. Ein Plus von fünf zum Vorjahr. Bundesweit ist die Zahl der neu abgeschlossenen Ausbildungsverträge im Metallbereich um 1,2 Prozent gestiegen. Regional allerdings gab es in Limburg-Weilburg einen Rückgang in allen Berufen, bei den Bewerberzahlen um 1,5 Prozent auf insgesamt 1.340 Bewerberinnen und Bewerber. Dies sei auch wichtig für die Zukunft des Berufsschulstandortes.

SHK – Innung Limburg-Weilburg

Innung wächst stark – Jahreshauptversammlung sehr gut besucht

v.l. GF Stefan Laßmann, Roland Menier, Friedhelm Jadatz, Michael Simon, Christian Geis, Obermeister Holger Lohr, Tobias Dahlen, stv. GF Olaf Fackler, stv. Obermeister Karl Hude, Holger Bursky

Sehr gut besucht war die Jahreshauptversammlung der Innung Sanitär, Heizung, Klima (SHK) in Staffel. Holger Lohr als Obermeister der Innung konnte in seinem Rechenschaftsbericht von einer erfreulichen Entwicklung bei den Mitgliederzahlen berichten. „Wir konnten im vergangenen Jahr zehn neue Mitglieder begrüßen", so der Obermeister. Derzeit sind in der Innung 83 Mitglieder, die sich aufteilen in 74 Vollmitglieder, drei Gastmitglieder, zwei Fördermitglieder und drei verbandslose Mitglieder sowie ein Seniormitglied. „Das ist ein starkes Zeichen, unser Handwerk lebt, wächst und hält zusammen". Zum schwierigsten Teil seines Berichtes gehört die wirtschaftliche Lage der Betriebe. Das Jahr 2025 sei kein einfaches Jahr gewesen, weder bundesweit noch in Hessen. Das Gebäudeenergiegesetz, wechselnde Förderbedingungen, politische Unsicherheiten habe viele Endkunden verunsichert. Angebote bleiben liegen, Anrufe kamen – aber es wurde später entschieden oder gar nicht. Beratungsgespräche wurden länger, intensiver – aber nicht immer folgte ein Auftrag. Dies sei besonders im Heizungsbereich zu spüren gewesen. Die Wärmewende sei politisch gewollt, brauche aber Planungssicherheit. Die Betriebe bräuchten verlässliche Rahmenbedingungen. „Wer investieren soll – egal ob Kunde oder Handwerksbetrieb – muss wissen, woran er ist". Dazu kämen weiterhin hohe Materialkosten, gestörte Lieferketten, steigende Lohnkosten „und ein überbordender Aufwand bei Dokumentationen, Nachweisen und Förderanträgen", so der Obermeister. Das alles würde Ressourcen fressen „Zeit, die wir lieber auf der Baustelle oder beim Kunden verbringen würden". Positiv sei die Nachricht, dass der Sanierungsmarkt stabil bleibt und langfristig das stärkste Standbein der Innung sein wird. „Denn der Gebäudebestand ist alt, und die energetische Modernisierung ist keine Option, sondern Pflicht". Sorgen würde in der Innung die Suche nach Fachkräften machen. Die Politik würde viel vom Handwerk reden, schaut man sich aber die Bildungsausgaben an, dann liegt der Fokus weiterhin ganz klar auf der akademischen Ausbildung. Nur etwa zehn bis 12 Prozent der Mittel fließen in den Bereich der dualen Ausbildung. Das würde in keinem Verhältnis zu der enormen Bedeutung stehen, die das Handwerk für unsere Gesellschaft haben würde. In den Betrieben sind derzeit 128 Jugendliche derzeit in Ausbildung, zwei mehr als im Vorjahr. Diese teilen sich auf in 76 im Bereich Heizungstechnik, 42 im Sanitärbereich, sechs in der Umwelttechnik, vier im kaufmännischen Bereich „leider keiner im Bereich Lufttechnik". Das sind nach Aussage von Holger Lohr gute Ergebnisse die zeigen auf „wir bilden weiterhin auf hohem Niveau aus". Mit dem Statement „Wenn wir Qualität liefern, wenn wir zusammenstehen und wenn wir klare Haltung zeigen, dann bleibt unser Beruf nicht nur bestehen, er wird gefragter denn je". Danach ging es auch bei der SHK-Innung an Wahlen. Gewählt wurden zum Obermeister Holger Lohr, zum stellvertretenden Obermeister Karl Hude sowie zu Beisitzern Christian Geis, Holger Bursky, Friedhelm Jadatz, Roland Menier, Michael Georg Simon und Tobias Dahlen.

IHRE EXTERNE MARKETINGABTEILUNG
OHNE FIXKOSTEN!
ÜBER 20 JAHRE ERFAHRUNG IN GRAFIK, MARKETING UND VERTRIEB
• FLYER UND FALTBLÄTTER
• LOGOS UND GESCHÄFTSAUSSTATTUNG
• VERKAUFSUNTERLAGEN UND PRÄSENTATIONEN
• KATALOGE, BROSCHÜREN UND PREISLISTEN
• PLAKATE, ANZEIGEN UND ETIKETTEN
• AUCH FÜR KLEINSTE AUFLAGEN
• GÜNSTIGER ALS SIE DENKEN
ICH UNTERSTÜTZE REGIONALE HANDWERKSBETRIEBE FLEXIBEL UND ZUVERLÄSSIG MIT DER ERSTELLUNG VON DRUCKMEDIEN ALLER ART.
GENAU DANN, WENN BEDARF BESTEHT!
FLEXIBEL, ZUVERLÄSSIG UND UNKOMPLIZIERT!
EINFACH MAL ANFRAGEN- KÖNNTE JA GUT WERDEN!
0179 - 546 12 73
AUCH PER WHATSAPP
JD print + design
JENNIFER DORNHEIM
65594 RUNKEL-DEHRN
INFO@JD-PRINTDESIGN.DE
WWW.JD-PRINTDESIGN.DE

Wir gratulieren

Innung	Firma	Name	Anlass	Jahre	Datum
Bau	Bernhard Böcher Bauunternehmung GmbH	Bernd Böcher	Geburtstag	70	29.08.2026
Bau	Adolf Bördner Hoch- und Tiefbau GmbH & Co. KG	Hartmut Bördner	Geburtstag	70	30.07.2026
Bau	Thomas Jung	Thomas Jung	Geburtstag	65	28.07.2026
Bau	Armin Klotz	Armin Klotz	Geburtstag	65	01.10.2026
Bau	Neptun Schadenmanagement GmbH	Torsten Kierdorf	Geburtstag	50	08.08.2026
Bau	Thomas Triesch Meister im Maurer und Betonbauer-Handwerk	Thomas Triesch	Geburtstag	60	06.09.2026
Dachdecker	Ulrich Weil GmbH Dachdeckerbetrieb	Ulrich Weil	Geburtstag	70	23.07.2026
Dachdecker	Die Dachprofis Zabel GmbH Bedachungen	Gaby Zabel	Geburtstag	60	26.07.2026
Dachdecker	Die Dachprofis Zabel GmbH Bedachungen	Andreas Zabel	Geburtstag	65	25.06.2026
Friseur	Frank Abel Friseurmeister	Frank Abel	Geburtstag	60	17.06.2026
Friseur	Carmen Jung Meisterin im Friseurhandwerk	Carmen Jung	Geburtstag	60	01.07.2026
Friseur	Elisabeth Zumkier Meisterin im Friseurhandwerk	Elisabeth Zumkier	Geburtstag	60	10.07.2026
Schreiner	Harald Behrend Meister im Glas- und Porzellanmalerhandwerk	Harald Behrend	Geburtstag	85	16.09.2026
Schreiner	Bund GmbH	Walter Bund	Geburtstag	90	16.08.2026
Schreiner	Schreinerei Lamboy GmbH	Karlheinz Schäfer	Geburtstag	60	16.09.2026
Schreiner	Harry Narden Meister im Tischlerhandwerk	Harry Narden	Geburtstag	60	27.07.2026
Schreiner	Hans- Jürgen Schmidt Tischlermeister	Hans-Jürgen Schmidt	Geburtstag	80	09.09.2026
Maler, Lackierer-, Raumausst.	Paul Guckelsberger Meister im Maler- und Lackierer-Handwerk	Paul Guckelsberger	Geburtstag	60	15.09.2026
Metall	Herbert Graf GmbH u. Co. KG Stahl- und Metallbau	Armin Graf	Geburtstag	65	03.09.2026
Metall	Rudolf Schäfer GmbH z. Hd. Herrn Andre Heumann	Peter Nickel	Geburtstag	60	15.08.2026
Metall	Rudolf Schäfer GmbH z. Hd. Herrn Andre Heumann	Thomas Hülse	Geburtstag	60	29.07.2026
Metall	Wi.LL Metallbau & Designkonzepte GmbH	Martin Höhler	Geburtstag	60	25.09.2026
SHK	Bernhard Barfuss Meister im Installateur und Heizungsbauer-Handwerk	Bernhard Barfuss	Geburtstag	65	05.08.2026
Elektro	Manfred Albert	Manfred Albert	Geburtstag	70	23.06.2026
Elektro	ENATEK GmbH & Co. KG	Markus Klöckl	Geburtstag	60	15.06.2026
Elektro	Elektro Flach GmbH	Paul Josef Flach	Geburtstag	70	09.07.2026
Elektro	Stefan Müller Fernmeldebetrieb	Stefan Müller	Geburtstag	60	03.09.2026
Elektro	ROTH Elektrotechnik GmbH	Mario Willibald Roth	Geburtstag	65	16.07.2026
Elektro	Stephan Schmidt u. Michael Hans Schmidt	Heinz Schmidt	Geburtstag	75	01.07.2026
Elektro	Stephan Schmidt u. Michael Hans Schmidt	Michael Hans Schmidt	Geburtstag	50	17.08.2026
Elektro	Stadtwerke Weilburg GmbH z. Hd. Herrn Korschinsky	Reiner Schöll	Geburtstag	60	31.07.2026
Elektro	Voltampercontrol UG (haftungsbeschränkt)	Carsten Paul	Geburtstag	50	24.09.2026
KFZ	Carpoint oHG Haage und Müller	Frank Haage	Geburtstag	60	28.07.2026
KFZ	Autohaus Radu GmbH	Manfred Radu	Geburtstag	90	08.08.2026
KFZ	Michael Stabryla	Thomas Klemm	Geburtstag	65	25.06.2026
KFZ	Jörg Zuth Meister im KFZ-Technikerhandwerk	Jörg Zuth	Geburtstag	50	20.07.2026
Fleischer	Klaus Heymann Metzgerei Stippler	Klaus Heymann	Geburtstag	60	28.07.2026
Fleischer	Hans-Jörg Mach Meister im Fleischerhandwerk	Mach Hans-Jörg	Geburtstag	60	29.06.2026
Rollo	Löba Sonnenschutz GmbH	Roger Lösch	Geburtstag	60	09.07.2026
Rollo	Wolfgang Löster Meister im Rollladen- und Sonnenschutz-Handwerk	Wolfgang Löster	Geburtstag	70	23.07.2026
Rollo	Stumpf Sonnenschutztechnik GmbH	Carmen Stumpf	Geburtstag	70	24.07.2026

– Anzeige –

ERGONOMIE IM HANDWERK – RÜCKENGESUNDHEIT FÖRDERN MIT DER IKK CLASSIC

Muskel-Skelett-Erkrankungen (MSE) verursachen mehr als 30 Prozent aller Krankheitstage im deutschen Handwerk. Die IKK classic unterstützt Handwerksbetriebe mit gezielten Ergonomie- und Präventionsprogrammen dabei, diese Belastungen zu minimieren und die Gesundheit ihrer Mitarbeitenden nachhaltig zu stärken.

Herausforderung für Handwerksbetriebe

Der Krankenstand im deutschen Handwerk lag 2025 mit sieben Prozent leicht über dem Durchschnitt. Durch schweres Heben, monotone Bewegungen und ungünstige Körperhaltungen können Rücken- und Gelenkbeschwerden entstehen, die nicht nur die Gesundheit der Mitarbeitenden belasten, sondern auch hohe Kosten für Betriebe verursachen.

„Rückenschmerzen sind vermeidbar, wenn Betriebe frühzeitig auf Prävention setzen“, sagt Benedikt Häuser, Regionalleiter Hessen bei der IKK classic „Um langfristig und nachhaltig wirtschaften zu können, müssen Maßnahmen zur betrieblichen Gesundheitsförderung sinnvoll in den Arbeitsalltag integriert werden“.

Umfassende Unterstützung durch die IKK classic

Mit maßgeschneiderten Angeboten bietet die IKK classic Handwerksbetrieben eine umfassende Unterstützung, um die Gesundheit ihrer Beschäftigten langfristig zu sichern. Das Angebot reicht von der individuellen Fehlzeitenanalyse zur Identifikation gezielter Präventionsbedarfe bis hin zur konkreten Beratung für eine ergonomische Arbeitsplatzgestaltung, etwa durch den Einsatz höhenverstellbarer Werkbänke oder rückenschonender Arbeitshilfen.

In praxisorientierten Schulungen und spezialisierten Trainings oder Trainingseinheiten vermitteln Experten zudem wertvolle Tipps für den Arbeitsalltag, die auf die spezifischen Anforderungen des jeweiligen Betriebs zugeschnitten sind.

Gesundheit als Schlüssel zum Erfolg

Im anhaltenden Fachkräftemangel bewirkt nachhaltige Gesundheitsförderung zweifachen Nutzen: Betriebe sparen Kosten durch weniger Ausfalltage und schaffen ein attraktives Arbeitsumfeld, das qualifizierte Fachkräfte anzieht und langfristig bindet.

„Ergonomische Arbeitsplätze sind mehr als eine Maßnahme zum Gesundheitsschutz – sie spiegeln Wertschätzung und schaffen Motivation“, betont Benedikt Häuser.

Weitere Informationen unter www.ikk-classic.de/bgm

Goldener Meisterbrief für 50 Jahre Meister im Kfz-Handwerk verliehen

Im Frühjahr 2026 konnte GF Stefan Laßmann dem verdienten Kraftfahrzeugtechnikermeister Theo Schermuly den Goldenen Meisterbrief für 50 Jahre Meisterschaft im Kfz-Handwerk überreichen.

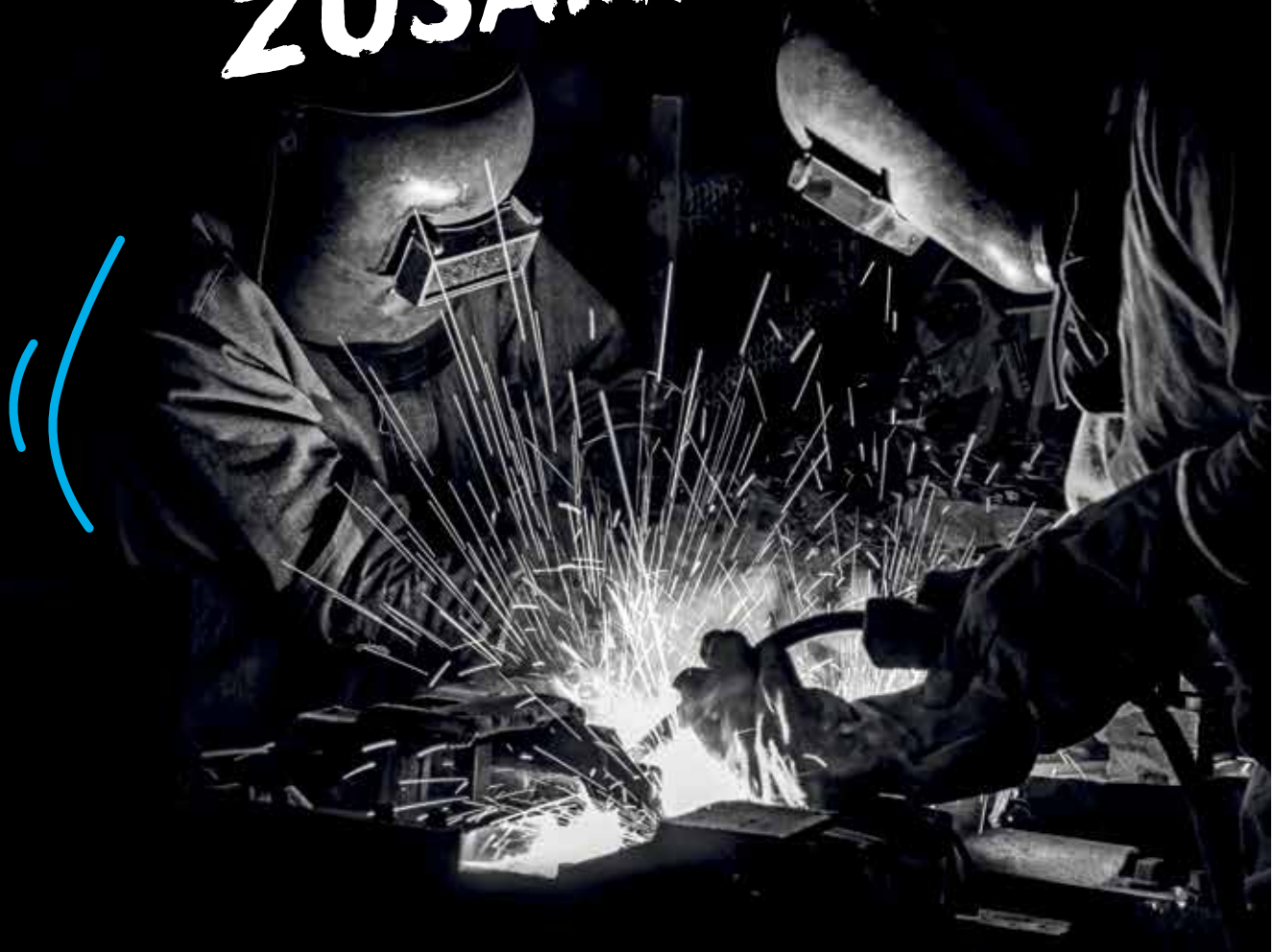
Da der Jubilar an der Meisterfeier der Kreishandwerkerschaft Limburg-Weilburg im Dezember 2025 aus persönlichen Gründen nicht teilnehmen konnte, erfolgte die Ehrung nun im privaten Rahmen. Dabei wurden die langjährigen Verdienste und die jahrzehntelange Verbundenheit zum Handwerk besonders gewürdigt.

Im Namen der Kfz-Innung Limburg-Weilburg sowie der Handwerkskammer Wiesbaden wurden Theo Schermuly herzliche Glückwünsche und großer Dank für ein halbes Jahrhundert meisterlichen Wirkens im Handwerk ausgesprochen.

GF Stefan Laßmann überreichte Theo Schermuly den goldenen Meisterbrief

IKK classic
Ihre Gesundheit. Unser Handwerk.

DER BGM EFFEKT: SCHWEIßT IHR TEAM ZUSAMMEN



Das Betriebliche Gesundheitsmanagement der IKK classic.

Aufträge stemmen, Rücken stählen, Führungskompetenzen hochschrauben:
Mit unserem BGM stärken Sie Ihren gesamten Betrieb.
Starten Sie jetzt Ihren BGM-Effekt! **ikk-classic.de/bgm**

RS like never before.

Der neue Audi RS 5 Avant. Das erste RS Modell mit Plug-in-Hybrid-Technologie.

Ein attraktives Leasingangebot für Businesskunden:

Audi RS 5 Avant 470 kW (639 PS)

Energieverbrauch (gewichtet, kombiniert) 3,9 l/100 km / 17,8 kWh/100 km; CO_2-Emissionen (gewichtet, kombiniert): 89 g/km; Kraftstoffverbrauch bei entladener Batterie (kombiniert): 9,6 l/100 km; CO_2-Klasse (CO_2-Emissionen gewichtet, kombiniert): B; CO_2-Klasse (CO_2-Emissionen bei entladener Batterie, kombiniert): G*

Lackierung: Magnetgrau; **Ausstattung:** Interieur RS mit Sportsitzen plus, belüftet, Leder schwarz mit grauen Akzenten, 20"-Leichtmetallräder, RS-Sportfahrwerk mit geregeltem 2-Ventil-Dämpfer quattro, MMI Navigation plus mit MMI touch, Audi Soundsystem u.v.m.

Sonderzahlung:	€ 0,–
Vertragslaufzeit:	36 Monate
Jährliche Fahrleistung:	10.000 km

Monatliche Leasingrate **€ 1.099,–**

Fahrzeugabbildung zeigt ggf. vom Angebot abweichende Sonderausstattungen. Ein Angebot der Audi Leasing, Zweigniederlassung der Volkswagen Leasing GmbH, Gifhorner Straße 57, 38112 Braunschweig., für gewerbliche Einzelabnehmer mit Ausnahme von Sonderkunden. Alle Angaben netto zzgl. gesetzlicher Mehrwertsteuer. Zzgl Überführungskosten und Zulassungskosten. Bonität vorausgesetzt. Änderungen und Irrtümer vorbehalten. Angebot gültig bis zum 30.06.2026. Stand 04/2026.

Audi Zentrum Limburg-Diez

Auto Bach GmbH, Limburger Straße 156, 65582 Diez
Tel.: +49 6432 91910, info-audi@autobach.de
www.audi-zentrum-diez.audi

Auto Bach GmbH in Wetzlar

Hermannsteiner Str. 40-44, 35576 Wetzlar
Tel.: +49 6441 93730, audi-wetzlar@autobach.de
www.bach-wetzlar.audi