

BRENNPUNKT



Handwerk

Magazin der Innungen und Kreishandwerkerschaft **Rhein-Westerwald**

24. Jhg. 2. Ausgabe
01. Juni 2026 € 3,-

ANGEBOTE DES HANDWERKERS:

VON DER
ANFRAGE ZUM
AUFTRAG

KHS Rhein-Westerwald, 56410 Montabaur
ZKZ 61657 PVST+4 Entgelt bezahlt, Deutsche Post AG

Inhalt

■ Aus den Innungen 4 - 7

■ Gute Planung, gute Reise 8

■ Aus den Innungen 9

■ Arbeitsrecht 11

■ Guter Ruf im Netz, mehr Bewerbungen im Betrieb: Online-Bewertungen als Chance für das Handwerk 12

■ Mustertextseiten 13 - 15

■ Angebote des Handwerkers: Von der Anfrage zum Auftrag 16 - 17

■ Steuern und Finanzen 18

■ Aus den Innungen 24 - 29

■ Vertrags- und Baurecht 30

FORTBILDUNGEN UND SEMINARE bei der Kreishandwerkerschaft Rhein-Westerwald



Kreishandwerkerschaft
Rhein-Westerwald
VERSTEHEN | BÜNDELN | HANDELN

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

Warum ein Passwort allein nicht mehr reicht

Viele Menschen melden sich immer noch nur mit einem Passwort an – egal ob im E-Mail-Postfach, im Firmenportal oder in Cloud-Diensten. Das Problem: Passwörter lassen sich leicht stehlen. Phishing-Mails, Datenlecks oder die Wiederverwendung desselben Passworts an mehreren Stellen machen es Angreifern besonders einfach. Sobald jemand Ihr Passwort kennt, kann er sich als Sie ausgeben. Oft bleibt das lange unbemerkt – und in dieser Zeit können Angreifer E-Mails lesen, Dateien kopieren oder sogar weitere Systeme angreifen.



Bild: mohamed_hassan

Da sie dabei ein echtes Benutzerkonto nutzen, wirken ihre Aktionen zunächst völlig normal – und bleiben deshalb oft lange unentdeckt.

Warum Unternehmen heute nicht mehr darauf verzichten können

Mit Homeoffice, Cloud-Diensten und mobilen Geräten ist die Zwei-Schritt-Anmeldung zu einem grundlegenden Sicherheitsstandard geworden. Sie entscheidet häufig darüber, ob ein Angriff sofort gestoppt wird oder sich ausbreiten kann. Unternehmen sollten diese Schutzfunktion deshalb nicht nur an einzelnen Stellen aktivieren, sondern überall dort, wo sensible Daten oder wichtige Systeme geschützt werden müssen.

Das Wichtigste für Sie als Anwender

- Ein Passwort allein schützt nicht zuverlässig.
- Die meisten Angriffe starten mit gestohlenen Zugangsdaten.
- Die Zwei-Schritt-Anmeldung verhindert, dass Angreifer Ihr Konto übernehmen.
- Ohne diese zusätzliche Bestätigung steigt das Risiko für Datenverlust deutlich.
- Moderne IT-Sicherheit kommt ohne diesen Schutz nicht mehr aus.

Bundestariftreuegesetz beschlossen

Der Bundesrat hat dem vom Bundestag beschlossenen Bundestariftreuegesetz (BTTG) zugestimmt.

Das Gesetz verpflichtet Unternehmen, die Bau- oder Dienstleistungsaufträge des Bundes mit einem Auftragswert ab 50.000 Euro – einschließlich Konzessionen – ausführen, zur Einhaltung der durch Rechtsverordnung festgelegten tariflichen Arbeitsbedingungen. Lieferleistungen sind vom Anwendungsbereich ausgenommen. Nicht erfasst sind ferner Vergaben der Länder und Kommunen, verteidigungs- und sicherheitsspezifische Beschaffungen sowie sämtliche Bedarfe der Bundeswehr bis zum Jahr 2032. Für Start-ups besteht in den ersten vier Jahren ihres Bestehens eine Ausnahme von der Tariftreuepflicht bei kleineren Aufträgen.

Auftragnehmer haben ein Tariftreueversprechen abzugeben und die festgelegten tariflichen Arbeitsbedingungen einzuhalten sowie diese Verpflichtungen an sämtliche Nachunternehmer weiterzugeben. Beschäftigte erhal-

ten einen arbeitsgerichtlich durchsetzbaren Anspruch auf die Einhaltung dieser tariflichen Mindestarbeitsbedingungen. Die Einhaltung ist zu dokumentieren; tarifgebundene und kirchlich gebundene Unternehmen können durch eine Präqualifizierung von der Dokumentationspflicht befreit werden, sofern ein entsprechendes Zertifikat vorliegt.

Zur Überwachung der gesetzlichen Vorgaben wird zum 1. Januar 2028 ein elektronisches Entgelt-datensystem bei der Deutschen Rentenversicherung eingerichtet. Ergänzend wird eine zentrale Prüfstelle Bundestariftreue bei der Deutschen Rentenversicherung geschaffen.

Bei Verstößen gegen die Tariftreuepflichten drohen Vertragsstrafen von bis zu zehn Prozent des Auftragswerts, die fristlose Kündigung des öffentlichen Auftrags, Einträge in das Wettbewerbsregister sowie eine Nachunternehmerhaftung, nach der Auftragnehmer für Verstöße ihrer Subunternehmer wie ein Bürge einzustehen haben.

„NetzwerkBühneHandwerk“ begeistert mit Comedy und Varieté

Die Veranstaltung „NetzwerkBühneHandwerk“ in der Stadthalle Altenkirchen bot einen eindrucksvollen Rahmen, um das regionale Handwerk sichtbar zu machen und den Austausch zwischen Betrieben, Institutionen und Gästen zu stärken. Eingeladen hatten die Kreishandwerkerschaft Rhein-Westerwald und die Handwerkskammer Koblenz, die gemeinsam einen Abend gestalteten, der Impulse, Begegnung und kulturelle Highlights miteinander verband.

Da es sich um die erste Veranstaltung in diesem Format handelte, hatten sich die Veranstalter im Vorfeld die Frage gestellt, ob dieses neue Konzept bei den Handwerksbetrieben überhaupt Anklang finden würde.

Die Antwort darauf fiel deutlicher aus, als erwartet: Die Resonanz seitens des Handwerks war hervorragend, was sich nicht zuletzt daran zeigte, dass die Stadthalle vollständig ausgebucht war. Für die Organisatoren war dies eine klare Bestätigung, dass der Bedarf an Austausch, Netzwerkpflege und gemeinsamer Inspiration im Handwerk groß ist.

Eröffnet wurde die Veranstaltung durch die Begrüßung der Kreishandwerksmeister Ralf Wanja (Westerwaldkreis), Ralf Winn (Neuwied) und Wolfgang Becker (Altenkirchen)

sowie des Präsidenten der Handwerkskammer Koblenz, Kurt Krautscheid. Sie betonten in ihren Ansprachen die Bedeutung eines starken Netzwerks und die Zukunftsfähigkeit des Handwerks.

Im Anschluss sorgte „Udo vom Bau“ mit seinem Vortrag für einen lebendigen und humorvollen Programmpunkt, der das Publikum mit pointierten Einblicken aus dem Baualltag fesselte. Nach dem Vortrag bot ein gemeinsames Abendessen Gelegenheit zu Gesprächen, zum Knüpfen neuer Kontakte und zum Austausch über aktuelle Herausforderungen und Chancen im Handwerk.

Den kulturellen Höhepunkt des Abends bildete die Varieté Show „Taverna Stories“, die mit einer Mischung aus Artistik, Theater und Musik begeisterte und die Gäste in eine unterhaltsame Bühnenwelt entführte. Die gelungene Kombination aus fachlichem Input, persönlichem Austausch und künstlerischem Programm, eingebettet in eine tolle Atmosphäre und eine spitzenmäßige Location, machte die „NetzwerkBühneHandwerk“ zu einem rundum gelungenen Ereignis, das die Vielfalt und Stärke des Handwerks in der Region eindrucksvoll widerspiegelte.

– Anzeige –

ANWÄLTE
WALTERFANG · GAULS · ICKENROTH
PARTNER

- Allgemeines Zivilrecht
- Arbeitsrecht
- Bank- u. Kapitalmarktrecht
- Bau- u. Architektenrecht
- Erbrecht
- Familienrecht
- Mietrecht
- Strafrecht
- Verkehrsrecht
- Zwangsvollstreckung

Bahnhofstr. 43
56410 Montabaur

Telefon: 02602 - 950970
Telefax: 02602 - 950979

info@anwalt-montabaur.de
www.rechtsanwalt-montabaur.de



Innungsversammlung der SHK-Innung-RWW – Fachliche Schwerpunkte, klare Beschlüsse und ein Blick nach vorn –

Mit einer erfreulich guten Beteiligung fand die diesjährige Innungsversammlung der SHK-Innung statt. Zahlreiche Mitgliedsbetriebe nutzten die Gelegenheit, sich über aktuelle Entwicklungen im Sanitär, Heizungs- und Klimahandwerk auszutauschen. Die Veranstaltung machte erneut deutlich, wie wichtig der fachliche Dialog innerhalb der Branche ist – gerade in Zeiten politischer und wirtschaftlicher Veränderungen.

Eröffnet wurde die Versammlung durch den Bericht des Obermeisters Dirk Lichtenthäler, der das Jahr 2025 aus Sicht der Innung Revue passieren ließ. Er beleuchtete die wirtschaftliche Lage des SHK-Handwerks, die Herausforderungen im Bereich der Fachkräftegewinnung sowie die Auswirkungen politischer Rahmenbedingungen auf die Betriebe.

Mit Blick auf 2026 skizzierte er die zentralen Aufgaben, die auf die Innung zukommen: die Stärkung der Nachwuchsgewinnung, den Ausbau der Weiterbildungsangebote und die Positionierung des Handwerks in energiepolitischen Debatten. Die Branche stehe vor wichtigen Entscheidungen – insbesondere im Zusammenhang mit der Energiewende und der Modernisierung der Gebäudetechnik. Der Obermeister betonte, dass die Innung weiterhin eine starke Stimme für die Betriebe sein müsse – regional wie überregional. Positionen müssten klar, sachlich und konstruktiv formuliert werden, immer mit dem Ziel, die Zukunftsfähigkeit des SHK-Handwerks zu sichern.



Ein fachlicher Höhepunkt war der Vortrag zur Beurteilung von Elektroinstallationen beim Einbau von Wärmepumpen. Die Referenten, Vanessa und Holger Schmahl, erläuterten praxisnah, welche Anforderungen an die elektrische Infrastruktur gestellt werden, wie Schnittstellen zwischen SHK- und Elektrogewerken optimal gestaltet werden und welche sicherheitsrelevanten Aspekte zu be-

achten sind. Das Thema stieß auf großes Interesse, da Wärmepumpen weiterhin zu den zentralen Zukunftstechnologien im Gebäudebereich zählen.

Einstimmig verabschiedete die Versammlung die Jahresrechnung 2025 sowie den Haushaltsplan für 2026. Ein weiterer Punkt war die notwendige Anpassung der Prüfungsgebühren. Da die bisherigen Sätze nicht mehr kostendeckend waren, beschloss die Innung eine moderate Erhöhung, um die Qualität der Prüfungen und die organisatorischen Abläufe langfristig sicherzustellen.

Die Innungsversammlung zeigte deutlich das gute und konstruktive Miteinander der Betriebe. Fachliche Impulse, sachliche Beschlüsse und ein offener Austausch bildeten die Grundlage für die weitere Zusammenarbeit.

Tagung der Töpfer- und Keramiker-Innung RLP

Auch in diesem Jahr war der Gasthof Schützenhof „Bei Pino“ in Höhr-Grenzhausen Tagungsort der Töpfer- und Keramiker-Innung RLP, die zur Innungsversammlung eingeladen hatte. In einer vertrauten und produktiven Runde kamen die Mitglieder zusammen, um sich über die aktuellen Herausforderungen und Entwicklungen in der Branche auszutauschen.

Zu Beginn berichtete die Obermeisterin Martina Brück-Posteuka über wichtige und sehr erfreuliche Entwicklungen des vergangenen Jahres. Dazu zählten u. a. die Aufnahme von Höhr-Grenzhausen in das weltweite Netzwerk der UNESCO Creative Cities, der Start der ersten Ausbildungsklasse für Keramiker in der keramischen Fachschule in Höhr-Grenzhausen sowie die Rückblicke auf die Veranstaltungen „Höhr-Grenzhausen brennt“ und den Tag der offenen Töpferei.

„Es weht nicht nur ein frischer Wind, sondern es zeigt sich auch eine neue Welle der Keramikbegeisterung, sichtbar auch an der wachsenden Nachfrage nach Keramikkursen“, so die Obermeisterin. Gleichzeitig appellierte sie jedoch an alle, die solche Kurse anbieten, den Unterschied zwischen Handwerk und Hobby deutlich zu vermitteln.



Ein weiterer Punkt ihres Berichts war auch die Ausbildungssituation: Nur wenige Betriebe bilden noch aus, umso erfreulicher ist der Start der neuen Ausbildungsklasse im Schuljahr 2026 an der keramischen Fachschule – ein wichtiger Schritt für den Fortbestand des Berufs.

Gleichzeitig bleibt die Lage jedoch ernst. Die Zahl der Betriebe sinkt weiter. Diese strukturellen Herausforderungen lassen sich nicht allein vor Ort lösen. Dies bestätigte auch die Obermeisterin der Innung Nordrhein, die im Verlauf der Sitzung hinzukam und ähnliche Tendenzen aus ihrer Innung berichtete. Neue Mitglieder sind kaum in Sicht, und die Altersstruktur verschiebt sich zunehmend nach oben. Die unausgesprochene Frage im Raum

lautete: Wie geht es weiter mit der Innung?

Die sich daran anschließende Diskussion verlief sachlich und konstruktiv und zeigte das klare Bestreben, gemeinsam nach einer tragfähigen Lösung zu suchen. Um Antworten zu finden, beschlossen die Anwesenden einstimmig, gemeinsam mit der Innung Nordrhein Gespräche über eine mögliche Zusammenarbeit aufzunehmen, um Kräfte zu bündeln und die Zukunft des Handwerks zu sichern.

Zum Abschluss der Versammlung dankte Obermeisterin Brück-Posteuka den Teilnehmern noch einmal für ihr Erscheinen und wünschte allen einen guten Nachhauseweg und weiterhin eine gute Zeit.

Impulse, Perspektiven, Miteinander - Friseure kamen zusammen

Mit einer Mischung aus Rückblick, Weitblick und einem besonderen Zeichen der Wertschätzung fand die diesjährige Innungsversammlung der Friseur- und Kosmetik Innung Rhein-Westerwald statt. Obermeisterin Sandra Schlotter eröffnete die Versammlung und stellte die aktuellen Herausforderungen des Friseurhandwerks ebenso heraus wie die Chancen für die kommenden Jahre.

In ihrem Jahresbericht zeichnete die Obermeisterin ein klares Bild der Lage der Branche. Steigende Kosten, Fachkräftemangel und die wachsende Bedeutung digitaler Dienstleistungen prägten das Jahr 2025. Gleichzeitig hob sie die beeindruckende Einsatzbereitschaft der Mitgliedsbetriebe hervor, die trotz aller Widrigkeiten Ausbildungsqualität, Kreativität und Kundennähe hochhalten. „Unsere Innung lebt von Menschen, die mit Leidenschaft arbeiten und Verantwortung übernehmen“, betonte sie.

Rechtsanwältin Susanne Terhorst, Geschäftsführerin Recht der Handwerkskammer Koblenz informierte die Anwesenden über aktuelle rechtliche Rahmenbedingungen, die für Friseurbetriebe relevant sind. Regelungen im Umgang mit Praktikanten, neue Pflichten nach dem Schwarzarbeitsbekämpfungsgesetz ab dem 01.01.2026 sowie weitere Entwicklungen im Handwerksrecht sorgten für intensiven Gesprächsbedarf. Die praxisnahen Hinweise stießen auf großes Interesse und führten zu zahlreichen Rückfragen aus den Reihen der Anwesenden.

Ein zentraler formeller Punkt war die Verabschiedung der Jahresrechnung 2025, die das einstimmige Votum der Versammlung erhielt. Auch der Haushaltsplan 2026 wurde ange-



nommen und schafft damit die notwendige Planungssicherheit für das laufende Haushaltsjahr. Im Anschluss entwickelte sich ein lebendiger Austausch über die strategische Weiterentwicklung der Innung. Diskutiert wurden neue Serviceangebote, die Öffentlichkeitsarbeit sowie Maßnahmen zur Attraktivitätssteigerung des Berufs.

Die engagierte Diskussion zeigte, wie wichtig

den Mitgliedern eine aktive, moderne und zukunftsorientierte Innungsarbeit ist. Da die Versammlung direkt am Weltfrauentag stattfand, setzte die Innung ein sichtbares Zeichen der Wertschätzung:

Alle Anwesenden erhielten eine Rose – eine Geste, die den Tag bewusst würdigte und zugleich die Verbundenheit innerhalb der Innung unterstrich.

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





Audi Business



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; CO₂-Emissionen (gewichtet, kombiniert): 89 g/km; Kraftstoffverbrauch bei entladener Batterie (kombiniert): 9,6 l/100 km; CO₂-Klasse (CO₂-Emissionen gewichtet, kombiniert): B; CO₂-Klasse (CO₂-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 geregelterm 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

Große Beteiligung bei der Mitgliederversammlung der Elektro-Innung RWW

Die diesjährige Mitgliederversammlung der Elektro-Innung RWW im Hotel Glockenspitze in Altenkirchen war sehr gut besucht und stieß auf großes Interesse bei den Innungsbetrieben.

Neben den üblichen Regularien stand vor allem ein vielfältiges und praxisnahes Informationsprogramm im Mittelpunkt der Veranstaltung.

Mehrere Fachreferenten nutzten die Gelegenheit, um den Mitgliedsbetrieben aktuelle Entwicklungen sowie wichtige rechtliche und technische Themen näherzubringen.

So berichtete Stefan Petri, Geschäftsführer des Fachverbandes Elektro- und Informationstechnik Hessen/Rheinland-Pfalz (FEHR), über Neuerungen aus der Welt der Normen sowie aktuelle Entwicklungen im Bereich der VDE-Bestimmungen.

Rechtsanwältin Claudia Stiel, ebenfalls vom FEHR, informierte die Teilnehmer über relevante Aspekte der Vergabe- und Vertragsordnung für Bauleistungen (VOB) und gab den Betrieben wertvolle praxisnahe Hinweise für den Alltag. Ein weiterer Programmpunkt widmete sich dem Thema Rechtsschutz: Vertreter



der Signal Iduna erläuterten die Bedeutung einer umfassenden Rechtsschutzversicherung und gingen auf branchenspezifische Anforderungen ein.

Die Handwerkskammer Koblenz stellte zudem die neuen Ausbildungsmöglichkeiten im Elektrohandwerk vor, insbesondere das duale Studium, das zukünftig eine attraktive Ausbildungsmöglichkeit für den Fachkräftenach-

wuchs bieten soll. Abgerundet wurde die Veranstaltung durch einen Beitrag der Firma Grothe, die einen Einblick in ihre Produktwelt im Bereich moderner Sicherheitssysteme gab.

Die Mitgliederversammlung zeigte einmal mehr die Bedeutung des fachlichen Austauschs innerhalb der Innung sowie die Relevanz aktueller Informationen für die erfolgreiche Weiterentwicklung der Betriebe.

Jetzt informieren

Inkl. 5 Jahre Herstellergarantie*

**Sie haben den Auftrag,
wir das passende Angebot.**



Nutzfahrzeuge

So haben Sie Ihren Arbeitsalltag im Griff

Ob Kurierdienst, Handwerk, Lieferdienst oder Baugewerbe - unsere Modelle bieten Ihnen bedarfsgerechte Möglichkeiten. Innovativ. Zuverlässig. Robust. Denn schließlich ist es Ihre Aufgabe, Mensch und Material ans Ziel zu bringen. Und das effizient, flexibel und zuverlässig.

Von unserem kleinen Kastenwagen Caddy Cargo über den ID. Buzz Cargo, den neuen Transporter, den Amarok bis hin zum großen Crafter haben wir für nahezu jeden Bedarf und Einsatz das richtige Nutzfahrzeug für Sie.

Unsere vielfältigen Modellvarianten erwarten Sie mit innovativen und individuellen Ladelösungen, viel Platz im Innenraum und großer Vielfalt bei Ausstattung, Umbauten und Motorisierung.

Jetzt inkl. 5 Jahre Herstellergarantie*

Wir freuen uns auf Ihren Besuch!

Fahrzeugabbildungen zeigen Sonderausstattungen.

* Die 5 Jahre Herstellergarantie gilt für fabrikneue Fahrzeuge der Marke Volkswagen Nutzfahrzeuge hinsichtlich aller Mängel in Werkstoff und Verarbeitung. In den ersten zwei Jahren ist die Laufleistung unbeschränkt. Sie endet nach 5 Jahren oder nach einer maximalen Gesamtlauflistung von 150.000 km im dritten bis fünften Jahr, je nachdem, welches Ereignis zuerst eintritt. Diese Garantie gilt für alle Modelle der Marke Volkswagen Nutzfahrzeuge, die ab dem 01.10.2024 verbindlich bestellt worden sind. Ausgenommen sind alle Varianten des Transporter 6.1, des Caravelle 6.1, des Multivan 6.1 sowie des California 6.1. Einzelheiten entnehmen Sie bitte den Garantiebedingungen unter www.volkswagen-nutzfahrzeuge.de oder erfragen Sie bei Ihrem Volkswagen Nutzfahrzeuge Partner.

Ihr Volkswagen Partner

Autohaus Kämpflein GmbH & Co. KG

Bismarckstraße 130, 56470 Bad Marienberg, www.kaempflein.de

Tom Kaufmann 02661-955024

Urlaub 2026

Gute Planung, gute Reise!



Jetzt zum Urlaubs-Check in
Ihre Kfz-Meisterwerkstatt!

Wir können Auto.



Urlaubszeit ist Stauzeit

Erst kommt der Stillstand, dann der Frust. Rund 448.000 Stunden standen die Deutschen 2024 laut ADAC im Stau – ein Plus von fünf Prozent im Vergleich zum Vorjahr. Die Staulänge summierte sich auf insgesamt 859.000 Kilometer. Gründe dafür gibt es viele: mehr Verkehr, mehr marode Autobahnen, Straßen, Brücken und Tunnel. Fahrstreifen fallen weg wegen Bauarbeiten. Daran wird sich auch in diesem Jahr nichts ändern.

Die gute Nachricht: Verhindern lassen sich Staus nicht, auf den Stillstand vorbereiten kann man sich schon.

Informationen sammeln

Wo gibt es Baustellen und Sperrungen? Darüber informiert unter anderem der ADAC regelmäßig im Vorfeld. Viele Engpässe sind schließlich bekannt. Eine Objektübersicht zeigt ebenso die Autobahn GmbH des Bundes.

Aber auch kurzfristige Staus aufgrund von Unfällen bremsen die Blechlawine.

Hier helfen neben Radio und den gängigen Navigations- und Kartenanbietern immer mehr KI-basierte Apps. Etablierte Player wie Google Maps und TomTom ermitteln ebenso wie die Start-ups Graphmasters, Waze oder Bareways individualisierte Routenvorschläge in Echtzeit.

Einige arbeiten mit Schwarmintelligenz und verteilen den Verkehr auf das gesamte Straßennetz. Andere „füttern“ Autofahrer mit ausgefilterter Sprachinteraktion unter anderem schnell mit zahlreichen Tipps zu Sehenswürdigkeiten, Aktivitäten und Locations entlang der Route, aber auch mit Wetterwarnungen. Am Ziel angelangt, leiten Apps bestenfalls zu freien Parkplätzen.

Die Frage, rein oder raus aus dem Stau, ist Ansichtssache. Eine Umleitung macht Sinn, wenn das Navi eine Vollsperrung oder eine mindestens 15 Minuten längere Umfahrung ankündigt.



Quelle: Jacques Tarnero - shutterstock_1263911227

Fahrtantritt bewusst wählen

Verkehrsexperten raten – wenn möglich – zum antizyklischen Fahren. Heißt: nicht gleich zu Ferienbeginn starten und die Daten anderer Bundes- und Reiseländer kennen. Für den Wochentag bieten sich Montag und Dienstag sowie die Wochenenden an, ausgenommen sind Feiertage. Auch die Uhrzeit entscheidet: Werktags zwischen 6 und 9 sowie 14 und 18 Uhr staut es sich laut ADAC-Staubilanz am häufigsten.

Stauregeln kennen

- Sie sind wichtig für die eigene und die Sicherheit der anderen Verkehrsteilnehmer:
- Langsam und mit eingeschalteter Warnblinkanlage an das Stauende fahren.
- Genügend Sicherheitsabstand halten.
- Eine Rettungsgasse bilden.
- Im Verkehr „mitschwimmen“ und nicht hektisch ständig die Spur wechseln.
- Der Standstreifen ist für Pannen- und Abschleppfahrzeuge reserviert.
- Aussteigen, wenden oder rückwärtsfahren sind verboten.
- Bei Spursperre bis ans Ende fahren und sich im Reißverschlussverfahren einordnen.

Tunnel-Besonderheiten beachten

Jeder kennt wahrscheinlich irgendjemanden mit Tunnelphobie. Betroffene haben Angst, Panik und wollen am liebsten gar nicht erst durchfahren. Oberstes Gebot: Ruhe bewahren und tief durchatmen! Es gibt ausreichend Flucht- und Ausweichmöglichkeiten sowie in regelmäßigen Abständen Notrufstationen, die mit einer Tunnelleitzentrale verbunden sind. Die ermittelt den Standort schneller und zuverlässiger als das Handy.

Ansonsten gelten neben den üblichen Stauregeln: Abblendlicht einschalten, Tempo anpassen, Verkehrszeichen und Ampeln beachten, Lautsprecherdurchsagen befolgen und natürlich die Sonnenbrille abnehmen.

Auf Stillstand vorbereitet sein

Reichen Tankfüllung bzw. Akku-Kapazität? Sind ausreichend Snacks und Getränke an Bord? Haben Kinder für die langweiligen Stunden Quiz und Spielzeug zur Hand? Das alles macht die Stauzeit etwas erträglicher. Und für das dringende Bedürfnis gibt es mittlerweile auch Hilfen

Kfz-Innung RWW - Eine Versammlung voller Informationen und Austausch



Die Mitgliederversammlung der Innung für das Kraftfahrzeuggewerbe Rhein-Westerwald in der Westerwaldbrauerei in Hachenburg war sehr gut besucht und zeigte erneut das große Interesse der Innungsbetriebe am fachlichen Austausch.

Neben den üblichen Regularien stand insbesondere die Vermittlung aktueller und praxisrelevanter Informationen im Fokus der Veranstaltung. So informierte der Hauptgeschäftsführer der Kreishandwerkerschaft Rhein-Westerwald die anwesenden Betriebe in einem kompakten Vortrag über wichtige gesetzliche Neuerungen sowie aktuelle Entwicklungen im Bereich der Betriebsführung.

Die Inhalte stießen auf großes Interesse und wurden von den Teilnehmern interessiert aufgenommen, da sie für den betrieblichen Alltag von hoher Relevanz sind.

Ein weiterer Programmpunkt wurde durch die Signal Iduna gestaltet. In einer anschaulichen und eindrucksvollen Präsentation wurde den Mitgliedsbetrieben eine neue Zusatzkrankenversicherung für Mitarbeiter vorgestellt. Dabei wurden insbesondere die Vorteile für Arbeitgeber und Beschäftigte sowie die Bedeutung zusätzlicher Absicherungsangebote im Wettbewerb um Fachkräfte hervorgehoben. Die Veranstaltung bot somit nicht nur Raum für formale Beschlüsse, sondern vor

allem auch für wertvolle Impulse und Informationen für die tägliche Praxis der Betriebe.

- Anzeige -

E|HANDWERK



ERFOLG IST, WENN JEMAND NACHFOLGT.

Ihr Erfolg ist unser Ziel. Dazu gehört auch, dass wir Sie in allen Fragen der Nachfolge umfassend begleiten. Unsere Mandanten bescheinigen uns auf diesem Gebiet eine große Praxisnähe. Wussten Sie, dass man sich mit der Nachfolge schon ab dem 45. Lebensjahr beschäftigen sollte?

Folgen Sie diesem Gedanken bei einem unverbindlichen Kennenlernen.

MARX & JANSSEN

TREUHAND-GMBH STEUERBERATUNGSGESELLSCHAFT
REVISIONS-GMBH WIRTSCHAFTSPRÜFUNGSGESELLSCHAFT

Dierdorfer Straße 4 · 56276 Großmaischeld
Tel. 0 26 89 – 98 50-0 · marx-jansen.de

IHR
ERFOLG
IST UNSER
ZIEL



Zertifiziertes QM-System nach
DIN ISO 9001:2015

In Kooperation mit

Korts

Rechtsanwalts-gesellschaft mbH®

Köln · www.korts.de





Bereit für alles, was kommt.

**Die Märkte ändern
sich. Ihr Unternehmen
bleibt stark.**

Mit der Sparkasse an Ihrer Seite sind Sie für
kommende Herausforderungen bestens aufgestellt:
jederzeit und überall.
sparkasse-neuwied.de
skwws.de/firmenkunden

Weil's um mehr als Geld geht.



Sparkasse
Neuwied

Sparkasse
Westerwald-Sieg

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 Verwaltungspostfach (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 Abtei-

lungsleiters, 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 Bewer-

tungsakquise 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 reprice 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 Nachfassstermin (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 Begleitscheinung 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 Ver-

tretung 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 arbeitnehmerfinanzier-

ten 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.

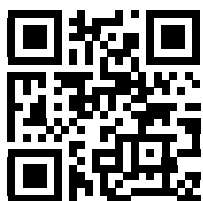
Link auf den Zinsrechner:
www.basiszinssatz.info



Jetzt
kostenlose
Beratung
vereinbaren

Wärmepumpe für Ihre Mieter. Wir kümmern uns.

Wir übernehmen Investition, Betrieb und Wartung der Heizung, inkl. 24/7-Notdienst.



evm.de/waermecontracting



Kurzfristig
verfügbar



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; CO₂-Emissionen (gewichtet, kombiniert): 36 g/km; Kraftstoffverbrauch bei entladener Batterie (kombiniert): 5,8 l/100 km; CO₂-Klasse (CO₂-Emissionen gewichtet, kombiniert): B; CO₂-Klasse (CO₂-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, Schlüsselloser Schließ- und Startsystem "Keyless Access", Heckklappe mit sensorgesteuerter Öffnung und Schließung mit Fernentriegelung, 3D-LED-Rückleuchten, LED-Plus-Scheinwerfer u. v. m.

Geschäftsfahrzeug Leasingrate mtl.:

239,00 €¹

Laufzeit:

36 Monate

Leasing-Sonderzahlung:

0,00 €

Jährliche Fahrleistung:

10.000 km

Fahrzeugabbildung zeigt ggf. vom Angebot abweichende Sonderausstattungen. ¹Ein Angebot der Volkswagen Leasing GmbH, Gifhorn 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





FLUGREISE MONTENEGRO



TERMIN: 22.10.-25.10.2026

Entdecken. Erleben. Genießen



**1.
TAG**

Donnerstag, 22.10.2026

**FRANKFURT - PODGORICA -
WEINKELLER PLANTAŽE - BUDVA**

Flug mit Austrian Airlines von Frankfurt via Wien nach Podgorica. Ankunft am Flughafen Podgorica. Fahrt zu dem Weinkeller „Plantaže“ in unmittelbarer Nähe des Flughafens.

Das Weingut bewirtschaftet das Čemovsko polje, ein zusammenhängendes Weinbaugebiet von rund 2.300 Hektar, das zu den größten Weinbaugebieten Europas zählt. Rund 11,5 Millionen Rebstöcke wachsen hier unter idealen klimatischen Bedingungen, die durch die Nähe zum Meer, zum Skutarisee und zu den Bergen begünstigt werden. Besuch der Weinplantagen mit dem Bimmelzug und Besichtigung der Reben sowie der verschiedenen Weinsorten.

Anschließend Besichtigung des unterirdischen Weinkellers Šipčani welcher eine große Menge an Wein lagert und etwa 30 Meter unter der Erde liegt. Forellenzucht und Aprikosen gehören ebenfalls zu den Produkten dieses Unternehmens. Den Abschluss bildet eine Weinprobe mit Snack. Anschließend Transfer zum Hotel nach Budva.



**2.
TAG**

Freitag, 23.10.2026

BUDVA – CETINJE – NJEGUŠI – BUDVA

Nach dem Frühstück Spaziergang durch die Stadt Budva und Besichtigung.

Anschließend Fahrt zur Residenzstadt Cetinje, die gegen Ende des 15. Jahrhunderts gegründet wurde und als Schatzkammer der montenegrinischen Kultur und des religiösen Lebens gilt. Nach der Besichtigung Weiterfahrt zum Dorf Njeguši. Dort erfolgt eine Präsentation und Verkostung des berühmten Njeguški Pršut, bei der auch der Herstellungsprozess erklärt wird.

Der Njeguški Pršut ist ein traditioneller, luftgetrockneter Schinken aus dem Dorf Njeguši in Montenegro. Er wird aus hochwertigem Schweinefleisch hergestellt und unter den besonderen klimatischen Bedingungen der montenegrinischen Berge mehrere Monate gereift, bei der das typische Aroma durch Rauch, Luftfeuchtigkeit und Temperatur der Region entsteht. Rückfahrt nach Budva.



3.
TAG

Samstag, 24.10.2026

BUDVA – PERAST – KOTOR - BUDVA

Am Morgen Panoramabootsfahrt entlang der Altstadt, der Mogren-Strände, des Slovenska-Strandes, der Insel Sveti Nikola (mit einem halbstündigen Halt zum Sprung vom Boot und zum Baden) sowie der Strände Bečići, Kamenovo, Pržno und der Königs- und der Königinnenstrände von Sveti Stefan. Besuch der Höhle hinter dem Mogren-Strand. Anschließend Weiterfahrt zum Städtchen Kotor welches zum UNESCO Kulturerbe zählt und eine der besterhaltenen mittelalterlichen Städte ist. Besichtigung des Doms des Hl. Tryphonius aus dem 12. Jahrhundert.

Den Tag werden wir bei einem gemeinsamen „Innungsabend“ in Budva ausklingen lassen – in geselliger Runde, bei gutem Essen und einem angenehmen Abend miteinander.



4.
TAG

Sonntag, 25.10.2026

BUDVA – FLUGHAFEN PODGORICA

Der Vormittag steht Ihnen zur freien Verfügung. Rechtzeitiger Transfer zum Flughafen von Podgorica und Rückflug via Wien nach Frankfurt.



Im Preis enthalten

Folgende Leistungen sind im Reisepreis eingeschlossen:

- Linienflüge Frankfurt – Podgorica und zurück (jeweils via Wien) mit Austrian Airlines in der Economy-Class, 23 kg Freigepäck, Bordverpflegung je nach Tageszeit und Angebot der Fluggesellschaft
- Flughafensteuern und Flugsicherheitsgebühren sowie aktuelle Kerosinzuschläge und Luftverkehrssteuer
- Klimatisierter touristischer Reisebus lt. Reiseprogramm
- Qualifizierte deutschsprachige Reiseleitung ab/bis Flughafen Podgorica
- 3 Übernachtungen in Doppelzimmern mit Dusche/WC in einem 4-Sterne-Hotel, vorgesehen Hotel Tara
- 3 x Frühstück
- 2 x Abendessen im Hotel
- 1 x Abendessen in einem lokalen Restaurant in Budva
- Eintrittsgelder: Cetinje: Königspalast; Kotor: Hl. Trifun
- Mittagessen inkl. Weinverkostung sowie Besichtigung des Weinguts Sipcanik mit der Bimmelbahn am 1. Tag
- Njeguši Schinkenprobe: Willkommensgetränk, Schinken aus Njeguši und Käse, Salat, hausgemachtes Brot, ein Getränk nach freier Auswahl am 2. Tag
- Panorama-Bootsfahrt am 3. Tag (Dauer 2 Stunden)
- Touristische Taxe in Cetinje und Kotor
- Slot Gebühr in Kotor
- Kurtaxe

Nicht im Preis enthalten

- Trinkgelder
- Nicht erwähnte Versicherungen
- Nicht erwähnte Mahlzeiten sowie Getränke während der Mahlzeiten
- Ausgaben persönlicher Art

Reisepreis

Der Preis für die genannten Leistungen beträgt pro Person im halben Doppelzimmer:



Mindestteilnehmerzahl von 21 Personen.

Wir bitten um Anmeldung bis zum 10.06.2026 mittels beigefügten Formulars.



Kreishandwerkerschaft
Rhein-Westerwald

VERSTEHEN | BÜNDELN | HÄNDELN



Anmeldung

Kreishandwerkerschaft
Rhein-Westerwald
Joseph-Kehrein-Str. 4
56410 Montabaur

Montenegro

Kultur • Natur • Genuss

Anmeldeschluss: 10.06.2026

E-Mail: braun@handwerk-rww.de

Hiermit melde/n ich/wir _____ Person/en zur Fahrt der Kreishandwerkerschaft nach Montenegro in der Zeit vom 22. bis 25. Oktober 2026 wie folgt verbindlich an:

_____ Person/en im DZ je Person 1.479,-- €

_____ Person/en im EZ je Person 1.599,-- €

Teilnehmer:

Name, Vorname

Geburtsdatum

Wohnort

Absender

.....
Ort, Datum

.....
Unterschrift/Stempel

Die Mindestteilnehmerzahl beträgt 21 Personen.
Anmeldungen werden in der Reihenfolge des Eingangs berücksichtigt!

Austausch, Einblicke und Entscheidungen

Innungsversammlung Maler- und Lackierer-Innung des Kreises Altenkirchen

Im Rahmen der diesjährigen Innungsversammlung traf sich die Maler- und Lackierer-Innung des Kreises Altenkirchen zum Austausch über aktuelle Themen des Handwerks. Obermeister Rüdiger Brauer begrüßte die anwesenden Mitglieder und eröffnete die Tagung mit seinem Geschäftsbericht.

Dabei gab er einen Überblick über die aktuelle Entwicklung und Themen innerhalb der Innung.

Wichtige Tagesordnungspunkte der Versammlung waren die Vorträge zum Thema Arbeitssicherheit. Hierzu informierte Referent Dipl.-Ing. Steffen Schmidt von der BG Bau die Innungsbetriebe umfassend.

In seinem Vortrag sensibilisierte er die Mitglieder für mögliche Risiken im Arbeitsalltag und zeigte auf, wie wichtig ein bewusster Umgang mit der Arbeitssicherheit, der Gefährdungsbeurteilung auf Baustellen und die dazugehörige Mitarbeiterunterweisung in Betrieben ist.

Der zweite Vortrag des Tages war zum Thema „Digitales Handwerk 2026: Pflicht – Potenzial und Praxis“. Hierzu informierte Referent Dipl.-Ing. (FH) Jürgen Klein von der Handwerkskammer Koblenz über den Umgang

mit der KI und der Digitalisierung des Handwerks.

Im weiteren Verlauf stand die Beratung und Beschlussfassung der Jahresrechnung 2025 auf der Agenda. Diese wurde von der Innungsversammlung ausführlich besprochen und einstimmig verabschiedet. Anschließend wurde der Haushaltsplan für das Jahr 2026 beraten

und von der Innungsversammlung beschlossen.

Zum Abschluss der Tagung dankte Obermeister Rüdiger Brauer allen Teilnehmern für ihr Engagement und die konstruktive Zusammenarbeit.

Anschließend lud er zu einem gemeinsamen Abendessen ein, bei dem die Innungsversammlung ihren Ausklang fand.



Wir bieten die Komplettlösung für Ihre betrieblichen Abfälle – damit Sie sich auf Ihr Handwerk konzentrieren können.

Verlässliche Entsorgung und Verwertung von:

- > Gewerbeabfällen > Holz > Dämmmaterial und Dachpappe
- > Asbest > Metalle > Bauschutt und Baumischabfälle > Folien
- > Glas > Kartonagen > Altakten > und vieles mehr



REMONDIS Mittelrhein GmbH
57610 Altenkirchen // Graf-Zeppelin-Str. 9-11
T +49 (0) 2681/9540-50 // vertrieb-ak@remondis.de
remondis-mittelrhein.de

REMONDIS®

IM AUFTRAG DER ZUKUNFT



Görg & Jung Automobile GmbH

PKW-/VAN-Service: 56412 Heiligenroth - Industriestraße 8 - Tel. 02602/9211-0
www.goerg-jung.mercedes-benz.de

Volle Agenda, klare Themen: Tischler-Innungen Altenkirchen, Neuwied und Westerwaldkreis im Dialog

Im Rahmen der diesjährigen Innungsver-sammlung der Tischler-Innungen der Kreise Altenkirchen, Neuwied und des Westerwaldkreises erwartete die Teilnehmer ein vielseitiges und informatives Programm.

Den Auftakt bildete die Betriebsbesichtigung der Schreinerei Leonhardt in Scheuerfeld. Die Teilnehmer erhielten einen umfassenden Einblick in den hoch technologisierten Betrieb. Während einer interessanten und engagierten Betriebsführung wurde der Betrieb ausführlich vorgestellt. Beim anschließenden Rundgang durch die verschiedenen Abteilungen konnten sich die Innungsmitglieder ein Bild von modernen Fertigungsprozessen und innovativen Arbeitsweisen im Tischlerhandwerk machen.

Im Anschluss stand die Besichtigung des Breitenbacher Hofes in Betzdorf auf dem Programm. Im Fokus standen dort aktuelle Umbaumaßnahmen sowie insbesondere das Thema Brandschutz. Auch hier erhielten die Teilnehmer im Rahmen eines Rundgangs zahlreiche praxisnahe Informationen, insbesondere zu den Herausforderungen und Lösungen im Bereich Brandschutz bei Bestandsbauten.

Im weiteren Verlauf begrüßte Obermeister Wolfgang Becker die anwesenden Mitglieder sowie Gäste herzlich und richtete seine Grußworte an die Teilnehmer. Es folgten die Berichte aus den Reihen der Obermeister, in denen über aktuelle Entwicklungen und Themen aus den Innungsbezirken informiert wurde.

Ein besonderer Programmpunkt war der Fachvortrag von Professor Dr. Wolfgang

Weller von der Kanzlei Dr. Caspers, Mock & Partner aus Koblenz. Er referierte zum Thema „Finanzielle Ausgleichsansprüche bei bauherbedingten Bauverzögerungen“. Der Vortrag stieß auf großes Interesse und wurde von den Teilnehmern sehr positiv aufgenommen.

Im Anschluss nutzte die neue Hauptgeschäftsführerin Andrea Belegante vom Fachverband Leben Raum Gestaltung Hessen / Rheinland-Pfalz die Gelegenheit, sich persönlich vorzustellen. Sie gab einen Ausblick auf die zukünftigen Ziele und die geplante Weiterentwicklung des Verbandes. Ein weiterer wichtiger Tagesordnungspunkt war die Beratung zur Einführung der digitalen Zwischen- und Gesellenprüfung. Nach kurzer Erläuterung und intensiver Diskussion wurde beschlossen, das digitale Prüfungsformat einzuführen.

Der Start ist für die Zwischenprüfung im Jahr 2027 vorgesehen. Darüber hinaus wurden die Jahresrechnungen für das Jahr 2025 vorgestellt und nach entsprechender Beratung der Vorstand sowie die Geschäftsführung entlastet. Auch die Haushaltspläne für das Jahr 2026 wurden nach Vorstellung und Beratung einstimmig beschlossen.

Zum Ende der Veranstaltung bedankten sich die Obermeister bei den Mitgliedsbetrieben für die rege Teilnahme und das große Engagement.

Bei einem gemeinsamen Abendessen, in angenehmer Atmosphäre, blieb den Teilnehmern ausreichend Zeit für interessante Gespräche und den kollegialen Austausch.



Versorgungswerk Rhein-Westerwald e.V. informiert:

Informationen erhalten Sie von
Versorgungswerk Rhein-Westerwald e.V.
Langendorfer Straße 91 · 56564 Neuwied
Telefon 0 26 31/94 64-0
SIGNAL IDUNA Gebietsdirektion
Bubenheimer Bann 4 / 1. OG
56070 Koblenz
Tel. 0231 / 135-0
Email: gd.koblenz@signal-iduna.de

Cybersicherheit bleibt ein drängendes Thema

Kleine- und mittelständische Betriebe sind kaum auf Cyberattacken und deren Folgen vorbereitet

Eine im Auftrag des Gesamtverbandes der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) durchgeführte Forsa-Umfrage unter 300 Entscheidern und IT-Verantwortlichen zeigt, dass zwei Drittel der mittelständischen Unternehmen ihre IT-Sicherheit schleifen lassen.

So kümmern sich über 70 Prozent der Unternehmen und Betriebe weder ausreichend darum, ihre Daten zu sichern, noch darum, ihre Software auf einem aktuellen Stand zu halten. Zudem ist mehr als die Hälfte der kleinen- und mittelständischen Betriebe nicht auf mögliche Cyberattacken vorbereitet. Laut der Umfrage brauchte jedes dritte gehackte Unternehmen vier Tage oder länger, um den Angriff zu stoppen und die IT-Systeme wieder herzustellen. Nur ein Viertel war noch am selben Tag wieder arbeitsfähig. Hierbei muss berücksichtigt werden, dass der Schaden damit unter Umständen nicht komplett behoben ist, da Cyberkriminelle vielleicht sogar Zugriff auf Geschäfts-, Kunden- und Mitarbeiterdaten erhalten haben. Sollte das der Fall sein, kann der Angriff ganz andere Dimensionen einnehmen.

Insgesamt berichtete jedes vierte befragte Unternehmen, schon Opfer eines erfolgreichen Cyberangriffs gewesen zu sein.

Erstaunlich ist angesichts dieser Tatsachen, dass nach wie vor rund 66 Prozent der befragten Betriebe nur ein geringes Risiko für sich selbst sehen. Und so stagniert die IT-Sicherheit in deutschen Betrieben seit Jahren auf einem eher unzureichenden Niveau. Echte Fortschritte zur Verteidigung der eigenen Daten erfolgen nicht wirklich. Ob Gefahren wie Phishing, die Verschlüsselung von Daten oder Attacken auf Home-Office-Arbeitende: Präventions- und Schutzmaßnahmen für die eigene IT sollten als wichtiges „Projekt“ für 2025 eingestuft werden.

Nicht erst handeln, wenn es schon zu spät ist.

SIGNAL IDUNA bietet mit dem SI Cyberschutz ein leistungsstarkes Produkt an, das auch den Präventionsaspekt berücksichtigt. So sind die Dienstleistungs- und Schulungsangebote von Perseus, dem Kooperations-

partner von SIGNAL IDUNA, fest in der Leistungspalette verankert. Betriebe, die ihre Beschäftigten durch Perseus regelmäßig zum Thema „IT-Sicherheit“ schulen lassen oder sich einem jährlichen Sicherheitscheck unterziehen, profitieren doppelt. Sie verringern einerseits das Risiko, Opfer einer Cyberattacke zu werden. Andererseits senken sie damit ihre Selbstbeteiligung im Schadenfall.

Kommt es für Versicherte tatsächlich zu einem Cyberangriff sind beispielsweise auch Schäden versichert, die eintreten, weil Beschäftigte durch eigene Smartphones oder Tablets ein Virus ins Firmennetzwerk eingeschleust haben. Auch Betriebsunterbrechungen, weil Cloudspeicher infolge eines Cyberangriffs auf den Dienstleister ausfallen, sind bis zur vereinbarten Versicherungssumme abgedeckt. Stehlen Cyberkriminelle Waren oder etwa durch fingierte Transaktionen Gelder, so springt der SI Cyberschutz bis zu einer Höhe von 100.000 Euro ein. Jetzt informieren

www.signal-iduna.de/cyber

SIGNAL IDUNA 
füreinander da

SI Cyberschutz für Handwerksbetriebe.

Weitreichender Versicherungsschutz sowie
professionelle Soforthilfe.

Die schnell voranschreitende Digitalisierung lässt Handwerksbetriebe zu einem immer begehrteren Ziel von Hackerangriffen werden. Obwohl sich 90 % der Bedrohung bewusst sind, besitzen nur 10 % eine Cyber-Versicherung. Wie ist das bei Ihnen?

Alicia Meyer
Regionalmanagerin der SIGNAL IDUNA
Bubenheimer Bann 4, 56070 Koblenz
Mobil 0152 25678948
alicia.meyer@signal-iduna.net



Zimmerer-Innung tagt – Ausbildung, Recht und Austausch im Mittelpunkt



Mit einem Blick hinter die Kulissen der Ausbildung startete die diesjährige Tagung der Zimmerer-Innung Rhein-Westerwald. Die Mitglieder trafen sich in den Werkstätten der Handwerkskammer Koblenz, wo die überbetriebliche Lehrlingsunterweisung (ÜBL) stattfindet. Besonders Interesse galt den gefertigten Arbeitsstücken der Auszubildenden. Erfreulicherweise kam es dabei auch zu einem direkten Austausch mit den jungen Leuten, die die Gelegenheit nutzten, Fragen zu den Ausbildungsinhalten zu stellen und Rückmeldungen zu den Abläufen der ÜBL zu geben.

Nach der Besichtigung wechselte die Gruppe in den Tagungsraum, wo Obermeister Peter Menges die Sitzung eröffnete und seinen Jahresbericht vorstellte. Er blickte auf ein bewegtes Jahr zurück, geprägt von wirtschaftlichen und politi-

schen Veränderungen im Baugewerbe und einer weiterhin großen Nachfrage nach qualifizierten Fachkräften. Im Anschluss verabschiedeten die Mitglieder die Jahresrechnung 2025 sowie den Haushaltsplan 2026.

Ein besonderer fachlicher Schwerpunkt folgte mit dem Vortrag der Fachkordinatorin Überbetriebliche Lehrlingsunterweisung AO-Bau, Frau Melanie Bartz, HwK Koblenz, die die neue Ausbildungsordnung für die Berufe der Bauwirtschaft vorstellte. Die zahlreichen Änderungen stießen auf großes Interesse, und die Teilnehmer nutzten die Gelegenheit, ihre Fragen direkt an die Expertin zu richten.

Unter dem Motto „Rechtssicher Arbeiten“ ging es anschließend um aktuelle rechtliche Herausforderungen im Zimmererhandwerk. Die pra-

xisnahen Beispiele führten zu einer lebhaften Diskussion, bei der der Referent, Mateusz Zbigniew Kurowski, Rechtsabteilung HwK Koblenz, fundiert und verständlich auf konkrete Fälle aus dem Betriebsalltag einging.

Unter dem Tagesordnungspunkt „Verschiedenes“ wurden weitere Themen aus dem Zimmererhandwerk aufgegriffen – von branchenspezifischen Entwicklungen bis hin zu organisatorischen Fragen.

Zum Ausklang der Veranstaltung kamen die Teilnehmer bei einem gemeinsamen Imbiss zusammen. In lockerer Atmosphäre bot sich reichlich Gelegenheit für Austausch, Fachgespräche und kollegiales Miteinander – ein runder Abschluss einer informativen und gut besuchten Tagung.

Hier sparen Innungsmitglieder!

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.

3%

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

Baugewerks-Innung Rhein-Westerwald Innungsversammlung verbindet Praxis und Fachinformationen

Bei der diesjährigen Innungsversammlung der Baugewerks-Innung Rhein-Westerwald in Koblenz, erwartete die teilnehmenden Mitgliedsbetriebe ein vielfältiges und informatives Programm.

Zu Beginn stand die Besichtigung der Baustelle der Pfaffendorfer Brücke auf dem Plan. Die Brücke, ein zentrales Infrastrukturprojekt der Region, wird seit 2022 vollständig erneuert. Die Baukosten belaufen sich nach öffentlich zugänglichen Informationen auf rund 180 Millionen Euro, und die Fertigstellung ist derzeit für das Jahr 2027 vorgesehen. Die Mitglieder erhielten vor Ort einen umfassenden Einblick in den Baufortschritt, die technischen Herausforderungen sowie die logistische Planung eines solchen Großprojekts.

Im Anschluss an die Baustellenführung trafen sich die Teilnehmer im Zentrum für Ernährung und Gesundheit der Handwerkskammer Koblenz, wo Obermeister Jörg Prangenberg einen ausführlichen Geschäftsbericht erstattete. Er erläuterte die wirtschaftliche Lage im Baugewerbe, die weiterhin von hohen Materialpreisen, Fachkräftemangel und konjunkturellen Unsicherheiten geprägt ist. Danach stellten Vertreter der Handwerkskammer die neue Ausbildungsverordnung im Baugewer-



be vor und erläuterten die wesentlichen Ausbildungsinhalte, die stärkere Digitalisierung sowie die Anpassung an aktuelle technische Standards.

Hauptgeschäftsführer Michael Braun informierte anschließend über aktuelle Themen der Betriebsführung. Dabei ging er auf wichtige Entwicklungen im Arbeitsrecht, das Kündigungsschutzgesetz, relevante Bestimmungen aus dem Bau- und Werkvertragsrecht sowie Neuerungen im Bürgschaftswesen ein. Die Jahresrechnung und der Haushaltsplan wurden von der Versammlung einstimmig verabschiedet. Zum Abschluss nutzten die Teilnehmer die Gelegenheit zu einem regen persönlichen Austausch, der die Veranstaltung abrundete und den kollegialen Zusammenhalt innerhalb der Innung weiter stärkte.

DSGVO Verstoß nicht nachgewiesen – Schadensersatzanspruch scheitert

Der Europäische Gerichtshof (EuGH) hat entschieden, dass bereits ein erster Auskunftsantrag nach Art. 15 DSGVO missbräuchlich sein kann, wenn er allein dazu dient, künstlich die Voraussetzungen für Schadensersatz zu schaffen. Damit setzt das Gericht ein klares Zeichen gegen das sogenannte DSGVO Hopping.

Im konkreten Fall hatte sich ein Österreicher für den Newsletter von Brillen Rottler angemeldet und nur 13 Tage später Auskunft verlangt. Das Unternehmen verweigerte die Antwort mit dem Hinweis, der Betroffene gehe systematisch so vor.

Der EuGH stellte klar, dass Unternehmen öffentliche Quellen heranziehen dürfen, um ein exzessives Verhalten nachzuweisen, die Anforderungen an diesen Nachweis jedoch hoch sind. Erforderlich ist eine Kombination aus objektiven Umständen – etwa freiwilliger Datenangabe, kurzer Zeitspanne oder auffälligem Verhalten – und einem subjektiven Element, nämlich der Absicht, Schadensersatzansprüche zu generieren. Liegt ein solcher Missbrauch vor, darf der Verantwortliche die Auskunft verweigern oder ein Entgelt verlangen. Zugleich bestätigte der EuGH, dass Schadensersatz nach Art. 82 DSGVO auch bei Verstößen gegen Auskunftspflichten möglich ist und immaterieller Schaden bereits in Ungewissheit oder Kontrollverlust bestehen kann, sofern die betroffene Person einen tatsächlichen Schaden nachweist. Nun muss das AG Arnsberg entscheiden, ob im konkreten Fall ein Missbrauch vorlag. Die Chancen für Rottler stehen gut, da der Betroffene bereits in zahlreichen ähnlichen Fällen aufgefallen sein soll. *EuGH Urteil vom 19.03.2026, Az.: C 526/24, Brillen Rottler*

Innungsversammlung Raumausstatter: Jahresbericht und aktuelle Themen



Die diesjährige Innungsversammlung der Innung für Raum- und Ausstattung Rhein-Westerwald fand in einem ungewöhnlichen Rahmen statt: Die Foodgarage MOTO59 bot mit seinem industriellen Ambiente eine besondere Kulisse für den Austausch über aktuelle Entwicklungen im Handwerk.

Obermeister Jörg Heinen eröffnete die Sitzung mit einem Rückblick auf das vergangene Jahr. Im Fokus standen die wirtschaftliche Lage, die Situation auf dem Markt sowie die Auftragsentwicklung in den Betrieben. Trotz spürbarer Herausforderungen zeigte sich ein insgesamt positives Bild: Viele Unternehmen sind weiterhin gut ausgelastet, und hochwertige hand-

werkliche Arbeit ist gefragt. Im formellen Teil der Versammlung wurden der Haushaltsplan 2026 sowie die Jahresrechnungen 2024 und 2025 vorgestellt und nach kurzer Diskussion einstimmig verabschiedet.

Anschließend diskutierten die Mitglieder über die zukünftige Ausrichtung der Innung. Zudem wurde auf die bevorstehende Frühjahrstagung des Verbandes hingewiesen, die wichtige Impulse für das laufende Jahr liefern soll.

Zum Abschluss dankte der Obermeister allen Teilnehmenden für ihr Kommen und den regen Austausch. Die Versammlung in der Foodgarage MOTO59 machte erneut deutlich, wie wertvoll der persönliche Austausch für die gemeinsame Arbeit im Raumausstatter-Handwerk ist.

Aktuelles aus der Innungsarbeit



Die Mitglieder der Bekleidungs- und Schuhmacher-Innung Rheinland-Pfalz Nord kamen zu ihrer jährlichen Sitzung zusammen, in der aktuelle Themen im Mittelpunkt standen.

In ihrem Jahresbericht gab Obermeisterin Sylvia Rüger einen umfassenden Rückblick auf innenpolitische und weltpolitische Entwicklungen sowie deren Auswirkungen auf die Wirtschaft. Auch der Klimaschutz spielte eine zentrale Rolle: Sie verwies auf Fortschritte bei ressourcenschonenden Materialien und betonte deren Bedeutung für die Herstellung von Kleidung. Als Beispiele nannte sie das Biotech-Material Brewed Protein sowie ein innovatives Verfahren einer britischen Ma-

terialschmiede, bei dem Faserbestandteile aus Pflanzenteilen gelöst und zu spinnbaren Fasern verarbeitet werden. Die daraus entstehenden Qualitäten eröffnen neue Möglichkeiten für nachhaltige Stoffe.

Aus der internationalen Modewelt stellte sie unter anderem die jüngsten Arbeiten von Jonathan Anderson und Matthieu Blazy vor. Im Anschluss an den Bericht der Obermeisterin verabschiedeten die Mitglieder einstimmig den Haushaltsplan 2026 und die Jahresrechnung 2025. Außerdem standen die anstehenden Gesellenprüfungen sowie Weichenstellungen für die zukünftige Arbeit der Innung auf der Agenda.

Zum Abschluss der Versammlung dankte die Obermeisterin den Teilnehmenden für ihr Erscheinen und den konstruktiven Austausch.

Innungsversammlung Fleischer-Innung Rhein-Westerwald 2026



Zahlreiche Mitglieder der Fleischer-Innung Rhein-Westerwald waren der Einladung von Obermeister Thomas Christian zur diesjährigen Innungsversammlung in das Schützenhaus nach Raubach gefolgt.

Nachdem die anwesenden Mitglieder begrüßt wurden und die Tagung eröffnet wurde, gab es noch einen Überblick über wichtige Themen und die aktuelle Entwicklung innerhalb der Innung.

Ein Tagesordnungspunkt der Versammlung war der Vortrag über die Nitritreduzierung bei Fleisch- und Wurstwaren von den Referenten Frank Flick und Martin Bahr von der Firma VAN HEES GmbH aus Walluf.

Im Anschluss ließen sie die Innungsmitglieder verschiedene Wurstwaren probieren, um zu zeigen, wie salz- bzw. nitritreduzierte Wurst schmeckt. Somit konnte sich dann jeder seine eigene Meinung darüber bilden.

Außerdem gab es noch interessante Informationen durch die Vertreter der amtstierärztlichen Dienste der Kreisverwaltungen Altenkirchen, Neuwied und Westerwald.

Im Anschluss stand die Beschlussfassung der Jahresrechnung 2025 auf der Agenda. Diese wurde von den Innungsmitgliedern ausführlich besprochen und einstimmig verabschiedet. Beraten und beschlossen wurde auch der Haushaltsplan für das Jahr 2026.

Bei einem gemeinsamen Abendessen fand die Innungsversammlung ihren Ausklang.



Künstliche Intelligenz?

**Eines unserer
13.568 Werkzeuge.**

DAS HANDWERK

Metallhandwerker-Innung setzt auf Zukunftsthemen: Digitalisierung, Oberflächenbearbeitung und Betriebsführung im Fokus

Die diesjährige Innungsversammlung der Metallhandwerker-Innung Rhein-Lahn-Westerwald bot den teilnehmenden Mitgliedsbetrieben ein vielseitiges und fachlich anspruchsvolles Programm. Zu Beginn erstattete Obermeister Uwe Born einen umfangreichen Geschäftsbericht, in dem er die Entwicklungen des vergangenen Jahres sowie die aktuelle Lage im Metall- und im Feinwerkmechaniker-Handwerk ausführlich darstellte. Dabei ging er sowohl auf wirtschaftliche Rahmenbedingungen als auch auf die Situation der Mitgliedsbetriebe ein.

Im Anschluss folgte ein Vortrag von Jürgen Klein, Digitalisierungsberater der Handwerkskammer Koblenz, zum Thema „Digitales Handwerk 2026: Pflicht – Potential und Praxis“. Er zeigte auf, welche digitalen Anforderungen künftig verbindlich werden, welche Chancen sich daraus für Betriebe ergeben und



wie digitale Prozesse bereits heute sinnvoll in den Arbeitsalltag integriert werden können. Der praxisnahe Einblick stieß auf großes Interesse und bot zahlreiche Impulse für die zukünftige Betriebsentwicklung.

Darauf folgte ein weiterer Fachvortrag zur „Oberflächenbearbeitung“, präsentiert von den Unternehmen G. Wurth GmbH und Klingspor AG. Die Referenten stellten moderne Verfahren, innovative Werkzeuge und aktuelle technische Entwicklungen vor, die insbesondere für metallverarbeitende Betriebe von hoher Relevanz sind.

Die Teilnehmer erhielten wertvolle Hinweise für die Optimierung ihrer Arbeitsprozesse und die Verbesserung der Bearbeitungsqualität.

Im weiteren Verlauf informierte Hauptgeschäftsführer Michael Braun über aktuelle Themen der Betriebsführung. Dabei ging er auf rechtliche Neuerungen, organisatorische Anforderungen und betriebswirtschaftliche Fragestellungen ein, die für die tägliche Praxis der Innungsbetriebe von Bedeutung sind.

Die Jahresrechnung sowie der Haushaltsplan wurden im Anschluss ohne Gegenstimmen verabschiedet.

Zum Abschluss der Versammlung nutzten die Teilnehmer die Gelegenheit zu einem geselligen Beisammensein. In angenehmer Atmosphäre wurden die Inhalte des Tages vertieft, Erfahrungen ausgetauscht und Kontakte gepflegt, sodass die Veranstaltung einen harmonischen Ausklang fand.

Innungsversammlung Maler- und Lackierer-Innung des Westerwaldkreises

Das Hotel-Restaurant Freimühle in Girod war der diesjährige Veranstaltungsort der Maler- und Lackierer-Innung des Westerwaldkreises. Der Einladung von Obermeister René Perpeet folgten zahlreiche Mitglieder und informierten sich über wichtige Themen.

In seiner Rede ließ der Obermeister das vergangene Wirtschaftsjahr Revue passieren. Dabei riet er, den Wandel und die Entwicklung im Handwerk zu akzeptieren und zu mehr Zusammenhalt.

Nach der einstimmigen Verabschiedung von Jahresrechnung und Haushaltsplan gab es noch rege Diskussionsrunden u.a. über die Gewinnung weiterer Mitglieder in die Innung sowie über digitale Werbung auf einer Info-Stele.

Ein weiterer Tagesordnungspunkt der Versammlung war der Vortrag des Referenten Christian Becker, Fa. PROFITEC, Bad Kreuznach, zum Thema „Neue Gebäudezertifizierung, European Green Deal.“ Dort ging es



um Klimaneutralität, weniger Schadstoffe in Farben und CO₂-Reduzierung. „Betriebliche Krankenversicherung“, lautete das Thema von Jochen Zerwas, Signal Iduna Versicherungen.

Beide Referenten standen im Anschluss an

ihre Vorträgen für Fragen zur Verfügung.

Zum Ausklang der Innungsversammlung dankte sich Obermeister René Perpeet bei allen Teilnehmern für ihr Engagement und lud alle Mitglieder zu einem gemeinsamen Abendessen ein.

Geänderte Zahlungsbedingung durch geändertes Angebot

Bei Rechnungen des Nachunternehmers soll ein von der Bauleitung des Hauptunternehmers geprüftes Aufmaß beizufügen sein. Diese Regelung hatte der Hauptunternehmer auf ein Angebot des Nachunternehmers vorgeschlagen. Darin liegt zunächst die Ablehnung des Angebots verbunden mit einem neuen Antrag, § 150 Abs. 2 BGB. Hat der Nachunternehmer das Angebot (konkludent) angenommen, ist die Zahlungsbedingung wirksam und der Nachunternehmer muss für die Fälligkeit seiner Rechnungen ein von der Bauleitung des Hauptunternehmers geprüftes Aufmaß begeben, wenn diese Vorgabe keine besonderen Kosten oder unzumutbare Schwierigkeiten verursacht. *OLG Karlsruhe, Beschluss vom 09.02.2026, Az.: 19 U 44/25*

Überwachungspflicht erstreckt sich auch auf Bauherren

Der Bauherr erbringt Leistungen als Eigenleistungen selbst. Der Architekt ist mit der Planung und Bauüberwachung beauftragt. Der Architekt schuldet dem Bauherrn die gleiche Planung und die gleiche Bauüberwachung wie bei der Ausführung durch ein Fremdunternehmen, wenn der Bauherr Arbeiten in Eigenleistung erbringt. Der Architekt darf davon ausgehen, dass der Bauherr die notwendigen Kenntnisse und Fähigkeiten für die Erbringung der Eigenleistungen besitzt. Wenn die Arbeiten eine besonders sorgfältige Ausführung oder Spezialkenntnisse erfordern, muss der Architekt die Arbeiten genauestens überwachen und die Realisierung der Gesamtplanung und die Einhaltung der Pläne durch geeignete Anweisungen sicherstellen. Wenn gerade kein Fachunternehmen die Arbeiten ausführt, sondern der Bauherr persönlich, begründet dies eine besondere Intensität der Überwachungspflicht. *OLG Schleswig, Beschluss vom 05.01.2026, Az.: 12 U 2/25*

Kein Nachtrag für Leistungen im LV

Für Leistungen, die bereits von dem Hauptleistungsverzeichnis umfasst sind und durch Einheitspreise vergütet werden, kann ein Auftragnehmer keine Mehrvergütung verlangen. *Kammergericht, Urteil vom 13.02.2026, Az.: 21 U 13/26*

Widerrufsrecht im Fernabsatz: Missbrauch möglich – EuGH stärkt Unternehmer

Der Europäische Gerichtshof (EuGH) hat in einem Urteil drei wesentliche Fragen zum Widerrufsrecht bei Fernabsatzverträgen geklärt. Ausgangspunkt war ein Fall, in dem eine private Hauseigentümerin über ihren Architekten einen Vertrag über Gerüstbauarbeiten abschloss. Der Architekt holte Angebote ein und übermit-

telte einen von ihm erstellten Vertragsentwurf per E Mail an das Unternehmen, das diesen unverändert annahm. Nachdem die Arbeiten vollständig erbracht waren, widersprach die Verbraucherin den Vertrag innerhalb der verlängerten Widerrufsfrist, weil sie nicht ordnungsgemäß belehrt worden war. Das Kammergericht Berlin legte dem EuGH mehrere Fragen zur Auslegung des Verbraucherrechts vor.

Der EuGH stellte zunächst klar, dass eine Privatperson auch dann Verbraucher bleibt, wenn sie sich bei der Vertragsanbahnung oder -gestaltung eines Experten wie eines Architekten bedient. Der Verbraucherbegriff ist objektiv zu bestimmen und hängt allein davon ab, ob die Person außerhalb einer beruflichen Tätigkeit handelt. Die fachliche Unterstützung ändert daran nichts und nimmt dem Verbraucher nicht seinen Schutzstatus.

Weiter entschied der EuGH, dass eine nachträgliche Vereinbarung, die ausschließlich per Fernkommunikation – etwa per E Mail – geschlossen wird, ein eigenständiger Fernabsatzvertrag sein kann, selbst wenn der ursprüngliche Vertrag kein solcher war. Für diese Zusatzvereinbarung gelten dann die üblichen Verbraucherrechte, insbesondere das Widerrufsrecht und die Pflicht zur ordnungsgemäßen Belehrung. Unternehmer müssen daher beachten, dass auch Nachträge oder Ergänzungen, die digital abgeschlossen werden, eigenständige Widerrufsrechte auslösen können.

Schließlich erkannte der EuGH erstmals ausdrücklich an, dass ein Verbraucher das Widerrufsrecht missbräuchlich ausüben kann. Ein solcher Missbrauch liegt vor, wenn der Widerruf objektiv nicht dem Schutzzweck der Richtlinie dient – also nicht der nachträglichen Überlegung, sondern der kostenlosen Erlangung einer bereits vollständig erbrachten Leistung – und wenn der Verbraucher subjektiv gezielt darauf abzielt, sich auf Kosten des Unternehmers zu bereichern. Hinweise auf einen Missbrauch können der Zeitpunkt des Widerrufs kurz vor Fristablauf, die vollständige Leistungserbringung oder die Tatsache sein, dass der Verbraucher den Vertragsinhalt selbst vorgegeben hat, ohne später irgendeine Gegenleistung erbringen zu wollen. Ob ein Missbrauch vorliegt, müssen die nationalen Gerichte im Einzelfall prüfen.

Das Urteil ist bedeutsam, weil es den Verbraucherschutz bestätigt, aber zugleich eine klare Grenze zieht: Das Widerrufsrecht soll Verbraucher schützen, nicht aber als Instrument zur ungerechtfertigten Bereicherung dienen. Unternehmer erhalten damit erstmals eine europarechtlich anerkannte Möglichkeit, sich gegen strategische, missbräuchliche Widerrufe zu wehren. *EuGH, Urteil vom 05.03.2026, Az.: – Rs. C – 564/24*

Untätigkeit begründet keine Kündigung

Das OLG Brandenburg hat entschieden, dass die bloße Untätigkeit eines Bauherrn – etwa wenn er die vertraglich vereinbarten Leistungen nicht abrufen und stattdessen einen Drittunternehmer beauftragt – nicht automatisch als Kündigung oder einvernehmliche Vertragsaufhebung des bestehenden Werkvertrags zu verstehen ist. Allein der Umstand, dass der Auftraggeber die Leistung nicht mehr in Anspruch nimmt, genügt nicht, um eine Beendigung des Vertragsverhältnisses anzunehmen. Eine solche Rechtsfolge setzt vielmehr eine eindeutige Erklärung oder ein klar erkennbares Verhalten voraus, das auf eine Vertragsbeendigung schließen lässt. Der Bundesgerichtshof (BGH) hat diese Sichtweise bestätigt, indem er die Nichtzulassungsbeschwerde gegen die Entscheidung zurückgewiesen hat. Damit bleibt klargestellt, dass ein Werkvertrag nicht allein durch Passivität oder die Einschaltung eines Drittunternehmers endet. (*OLG Brandenburg, Beschluss vom 12.11.2024, Az.: 2 U 53/24 – Nichtzulassungsbeschwerde zurückgewiesen*) *BGH, Beschluss vom 29.10.2025, Az.: VII ZR 202/24*

Schätzung anrechenbarer Kosten ohne Kostenberechnung zulässig

Das OLG Celle hat entschieden, dass ein Architekt die anrechenbaren Kosten auch dann schätzen darf, wenn der Bauherr ihm die für eine ordnungsgemäße Kostenermittlung erforderlichen Unterlagen und Informationen vertragswidrig vorenthält. In einem solchen Fall genügt der Architekt seiner Darlegungslast bereits dadurch, dass er auf Grundlage der ihm zugänglichen Informationen eine sorgfältige Schätzung vornimmt. Erst wenn der Bauherr diese Schätzung substantiiert bestreitet, muss der Architekt seine Berechnungsgrundlagen weiter erläutern oder ergänzen. Damit stärkt das Gericht die Position des Architekten, der ohne eigenes Verschulden keine vollständige Kostenberechnung erstellen kann. *OLG Celle, Urteil vom 11.02.2026, Az.: 14 U 172/24*

Kündigung aus wichtigem Grund vor Abnahme unberechtigt

Der Bauherr macht die VOB/B zum Gegenstand des Vertrages. Sie wird nicht im Ganzen vereinbart. Die Regelung des § 4 Abs. 7 VOB/B mit der Kündigung wegen Mängeln vor der Abnahme hält einer Inhaltskontrolle nicht stand und ist unwirksam. Somit stellt das Vorliegen eines Baumangels in der Regel keinen wichtigen Kündigungsgrund dar, es sei denn, dass weitere Gründe hinzukommen, die aus Sicht des Bauherrn eine weitere Zusammenarbeit als nicht zumutbar erscheinen lassen. *Kammergericht, Urteil vom 03.03.2026, Az.: 21 U 109/24*



Mitarbeiter nachhaltig stärken

Sie möchten die Gesundheit Ihrer Mitarbeiter fördern und ein betriebliches Gesundheitsmanagement etablieren? Unser Kompetenzteam ist jederzeit gerne für Sie da und unterstützt Sie bei der Umsetzung.



Jetzt Ansprechpartner finden!

www.ikk-jobaktiv.de

ikk
Südwest

JOBaktiv
Gesund arbeiten



STRAUSS

Piratenlatzhose
e.s.motion 2020



Reißverschluss-
belüftung

strauss.de

Strauss Deutschland GmbH & Co. KG • Frankfurter Straße 98-108
63599 Biebergemünd • Tel. 0 60 50 / 97 10 12