

## Arbeit & Recht

**Heiko Peter Krenz,**

Rechtsanwalt für  
Arbeitsrecht,  
ist Inhaber  
der Kanzlei  
Dr. Krenz.



### Wann wird der befristete zum unbefristeten Vertrag?

*Ich bin seit einem Jahr ohne Sachgrund befristet angestellt. Jetzt hat mir mein Chef angeboten, meinen Vertrag um weitere zwei Jahre zu verlängern. Geht das so einfach? Wann habe ich einen Anspruch auf einen unbefristeten Vertrag?*

**W**as früher nur als Übergang angesehen wurde und eigentlich in einer Dauerbeschäftigung enden sollte, ist für viele Arbeitnehmer mittlerweile ganz normal. Befristete Arbeitsverträge gehören in der Berufswelt, zum Leidwesen vieler, schon seit langem zur alltäglichen Praxis. Bei der Befristung von Arbeitsverträgen hat der Arbeitgeber zwei Möglichkeiten: Zum einen kann er einen befristeten Arbeitsvertrag mit Sachgrund abschließen. Häufigste Beispiele sind Elternzeitvertretungen oder wenn ein Mitarbeiter ein Sabbatical genommen hat. Zum anderen kann ein Arbeitsverhältnis aber auch bis zu zwei Jahre ohne besonderen Grund befristet werden. Einzige Voraussetzung dabei ist, dass zwischen Arbeitgeber und Arbeitnehmer in den letzten drei Jahren kein Arbeitsverhältnis bestanden hat und die Befristung die Höchstdauer von zwei Jahren nicht übersteigt.

Innerhalb dieses Zeitraums darf das Arbeitsverhältnis allerdings dreimal verlängert werden. Für viele Arbeitgeber ist das ein Fallstrick. Das befristete Arbeitsverhältnis wird nämlich nur dann verlängert, wenn sich das neue befristete Verhältnis an das alte unmittelbar anschließt. Passiert das nicht, wandelt sich das scheinbar befristete Arbeitsverhältnis in ein unbefristetes Arbeitsverhältnis um.

Ähnliches gilt, wenn der Mitarbeiter bereits schon mal im Betrieb gearbeitet hat. Hier ist dann nur noch eine Befristung mit Sachgrund möglich. In dem vorliegenden Fall geht es genau um diese Konstellation. Der Vertragsverlängerung sollte daher zugestimmt werden, da die Befristung unwirksam ist, wenn kein Sachgrund vorliegt. Dies hätte zur Folge, dass das Arbeitsverhältnis letztlich doch unbefristet ist.

➤ [www.krenz-kanzlei.de](http://www.krenz-kanzlei.de)

## Beruf der Woche

Eine Augenoptikerin spannt ein Brillenglas in ein Messgerät ein



**Brillen** sind heutzutage nicht nur Sehhilfen, sondern auch modisches Accessoire. Mit der Akzeptanz der Sehhilfen steigt auch die Beliebtheit des Berufes. 2011 gab es deutschlandweit rund 49.000 Fachkräfte. Das geht aus der aktuellen Gesundheitsberichterstattung des Bundes hervor.

**Zehn Jahre** zuvor arbeiteten nur 42.000 Menschen in dem Job. Die Mehrheit der Beschäftigten ist weiblich, 2011 waren es 31.000 Frauen. Augenoptiker kennen Sehhilfen für jeden Zweck, ob für Sport oder den Computer-Arbeitsplatz. Die Ausbildung dauert drei Jahre. *dag*

## Buch der Woche

### Aus der Trickkiste der Stars

Fesselnde Vorträge halten und das Publikum begeistern

**Was will** das Publikum?

Es will, dass derjenige, der auf der Bühne steht, seiner Rolle gerecht wird. In dieser Beziehung haben professionelles Präsentieren und der Beruf des Schauspielers unglaublich viele Gemeinsamkeiten. Das Lampenfieber will besiegt sein. Über die richtige Dramaturgie kommt Spannung in den Vortrag. Gelungene Pointen bringen die Kernbotschaften ins Ziel und verankern sie in den Köpfen der Zuschauer.

**Dieses Buch** erklärt recht anschaulich, was man von der Schauspielerei für seine eigene Präsentationstechnik lernen kann. Denn Schauspiel, also die Fähigkeit, eine Rolle authentisch auszufüllen, ist in erster Linie auch ein Handwerk. Auch im Leben übernehmen wir ständig Rollen. Sind Vorgesetzter, Teammitglied, Einkäufer. Es funktioniert nach erprobten Regeln. Autor Peter Lüder ist Schauspieler und Regisseur und mittlerweile auch als Rhetoriktrainer recht erfolgreich. Mit seinem Buch „Wie würde Johnny Depp präsentieren? – Was Sie von Schauspielern für Ihren Vortrag lernen können“ (Redline Verlag, 16,99 Euro) erschließt er für den Laien leicht verständlich die Tricks der Profis. Al Pacino, Johnny Depp, Keanu Reeves und viele ande-



re Stars treten in diesem Buch auf. Sie liefern die Beispiele und Anknüpfungspunkte, um bestimmte Techniken zu lernen, um beispielsweise Inhalte dramaturgisch so mitreißend aufzubauen, dass das Publikum dem Vortrag gebannt folgt. Das macht Spaß und ist sehr anschaulich –

zumal, wenn man die Filme kennt, weiß man sofort, wovon die Rede ist. Jedes der acht Kapitel ist eine eigenständige Lektion. Am Ende gibt es jeweils eine Zusammenfassung mit Checkliste.

**Der Griff** in die Trickkiste der Schauspielerei muss nicht auf Kosten von Authentizität und Glaubwürdigkeit gehen. Die häufige Aussage: „Ich bin, wie ich bin, ganz authentisch“, ist bei Lichte besehen ziemlich naiv und unprofessionell. Denn jeder von uns hat, ob bewusst oder unbewusst, eine bestimmte Erwartung an das Verhalten des anderen. Man könnte auch sagen, wir haben vorgefasste Rollenmuster im Kopf. Mit Recht erwarten wir, mit einer Präsentation nicht gelangweilt oder geradezu gequält zu werden. Dieses Buch ist ein Rollenbuch für die perfekte Präsentation. Der Leser lernt, sich perfekt in Szene zu setzen und gewinnbringend zu präsentieren. *ama*

## Ratgeber FÜNF TIPPS ZUR GEHALTSVERHANDLUNG

Zahlen des Statistischen Bundesamtes zufolge lag der Stundenlohn von Frauen 2013 im Schnitt 22 Prozent unter dem von Männern. Dieser Unterschied ist zum Teil darauf zurückzuführen, dass Frauen eher in Berufen mit niedrigeren Löhnen tätig sind als Männer. Doch auch bei vergleichbarer Tätigkeit und äquivalenter Qualifikation bekommen sie nicht selten weniger Geld. Aber: Wer im Job mehr verdienen will, muss auch mehr Geld verlangen. Gerade Frauen haben damit häufig Probleme, meinen Experten. Wollen sie nicht jahrelang den gleichen Betrag verdienen, sollten sie folgende Tipps beherzigen:

### 1. Mit Mut voran Gehaltsverhandlungen als sportliche Herausforderung sehen

Manche Frau ärgert sich, wenn sie das Gehalt männlicher Kollegen erfährt. Trotz gleicher Qualifikation und Position verdient sie nicht selten weniger. Frauen sollten mehr Mut haben, wenn es ums Geld geht, rät die Gehaltstrainerin Claudia Kimich. „Männer sehen Gehaltsverhandlungen als sportliche Herausforderung. Frauen sehen darin eher eine Qual“, sagt sie. Die Folge: Sie verkaufen sich am Verhandlungstisch häufig unter Wert.

### 2. Aktiv statt passiv Frauen sollten aktiv werden, statt auf Anerkennung zu warten

Frauen erwarten laut Claudia Kimich zu oft Bestätigung für ihre Leistungen, bevor sie sich neue Aufgaben zutrauen. Das sei ein Fehler. Wenn sich zum Beispiel die Chance auf eine Jobveränderung inklusive einer Gehaltserhöhung bietet, heißt es zugreifen und nicht erst alle Vor- und Nachteile gegeneinander aufwiegen.

### 3. Üben, üben, üben Gehaltsverhandlungen mit Freunden trainieren, um die Position zu stärken

Oftmals treten Frauen gar nicht erst mit Forderungen nach mehr Gehalt an ihren Chef heran. Um die Hemmschwelle zu überwinden, sollten sie das Verhandeln üben – zum Beispiel mit Freunden, rät die Expertin. „Man kann vorher in lockerer Runde mit Freundinnen doofe Fragen sammeln und passende Antworten aufschreiben. Das lockere Feeling solcher Runden überträgt sich später auf die Verhandlung.“

### 4. Mal einen Punkt setzen Besonders Frauen sollten auf ihre Sprache und Stimmlage achten

„Wenn Männer laut werden, sind sie charismatisch. Wenn Frauen laut werden, gelten sie als zickig“, sagt Kimich. „Hilfreich ist, etwas langsamer zu sprechen, mehr Luft zu holen und am Ende des Satzes auch mit der Stimme einen Punkt zu machen.“ Auch das lässt sich üben.

### 5. Sich selbst austricksen Sich auf uninteressante Stellen bewerben und viel Gehalt fordern

Es kann lohnen, sich auch auf Stellen zu bewerben, die in einem Punkt nicht den eigenen Vorstellungen entsprechen – beispielsweise in einer anderen Stadt. „Und dann sollte man 50 Prozent mehr fordern und schauen, was passiert“, rät Kimich. Wenn es vermeintlich um nichts geht, wird das Bewerbungsgespräch lockerer – und dann ist es, behauptet die Expertin, erstaunlich oft erfolgreich. *dpa*

## App für Netzwerker



**Omlet** Es ist ein hoher Anspruch, sozialen Netzwerken wie Facebook Konkurrenz

machen zu wollen. Aber mit einer Finanzspritze der US-Regierung in Höhe von zehn Millionen Dollar und der Unterstützung der Stanford University hat die App Omlet eine gute Ausgangslage. Omlet sorgt dafür, dass sich Nutzer miteinander vernetzen. Sie können chatten, Fotos und Videos austauschen, Umfragen starten und andere Dienste aktivieren. Der Unterschied zu Facebook: Die Daten landen zwar auch zunächst zentral auf einem Server, aber nur um von dort an die Mobilgeräte der Kommunikationsteilnehmer verteilt zu werden. Danach löscht Omlet die Daten wieder, spätestens aber nach 14 Tagen. „Wir haben kein Interesse an Ihren Daten“, sagt die Mitgründerin und Stanford-Professorin Monica Lam und setzt auf den Nutzerwunsch nach mehr Datenschutz. Wer seine Daten sichern möchte, kann Omlet mit einem Cloud-Speicherdienst wie Dropbox verbinden. Die Kontrolle bleibt beim Nutzer. Omlet ist für iOS- und Android-Geräte kostenlos.

➤ [www.justapps.de](http://www.justapps.de)