

## URLAUB

## Wann entsteht der volle Anspruch?

Beginnt ein Arbeitnehmer erst in der zweiten Jahreshälfte ein Arbeitsverhältnis, das bis zum Jahresende besteht, entsteht kein Vollurlaubsanspruch. Das hat das Landesarbeitsgericht Hamm im Fall eines Diensthundeführers im Wach- und Sicherheitseinsatz entschieden, der in der Zeit vom 1. Juli bis Jahresende keinen Urlaub nahm und bei Beendigung des Arbeitsverhältnisses volle Urlaubsabgeltung für 26 Tage verlangte,

während der Arbeitgeber den anteiligen Urlaub von 13 Tagen abrechnete. In seiner Begründung weist das Gericht darauf hin, dass kein Anspruch auf vollen Urlaub bestanden habe, da dieser erst nach sechsmonatigem Bestehen des Arbeitsverhältnisses erworben werde und auf das Urlaubsjahr befristet sei. Zugleich mit der erfüllten Wartezeit sei aber das Urlaubsjahr abgelaufen. Bei dem am 1. Juli begonnenen Arbeitsverhältnis

habe von vornherein festgestanden, dass die Voraussetzungen für einen Vollurlaubsanspruch in dem betreffenden Jahr nicht erfüllt werden konnten. Es bestehe lediglich der anteilige Urlaubsanspruch.

(Urteil des Landesarbeitsgerichts – LAG – Hamm vom 19. Februar 2015; Az.: 16 Sa 1207/14)

**Praxistipp:** Hinweis: gegen die Entscheidung wurde Revision eingelegt.

## SERVICE UND MEHR

## BRANCHEN – HANDEL

## EHI RETAIL INSTITUTE

## Studie: Ladenbau wird grün

Handelsunternehmen werden verstärkt daran gemessen, wie sozial- und umweltverträglich deren Arbeitsbedingungen und Beschaffungspolitik sind. Damit erhält Nachhaltigkeit auch

für die Ladeneinrichtung eine immer stärkere Bedeutung. Händler berücksichtigen dies zunehmend als Auswahlkriterium bei der Wahl ihres Lieferanten. Das EHI hat gemeinsam mit dem Handel und einigen seiner Partner einen Leitfaden zur Nachhaltigkeit im Ladenbau erarbeitet. Das Kernstück ist ein unternehmensspezifisches Nachhaltigkeitsmodell, das individuelle Prioritäten berücksichtigt. Es liefert dem Handel ein Werkzeug, mit dem sich Aspekte der Nachhaltigkeit objektiv, effizient und sehr praxisnah in Ladenplanung und -bau umsetzen lassen.

Das Nachhaltigkeitsmodell besteht aus einem Fragenkatalog auf Grundlage der Dimensionen Produkt – Prozess – Partner – Umfeld/Netzwerk, die als Ansatzpunkte für einen nachhaltigen Ladenbau definiert wurden. Diese Fragen können Händler um individuelle Aspekte ergänzen, um ihr eigenes, unternehmensspezifisches Verständnis von Nachhaltigkeit zu berücksichtigen. Verschiedene soziale und ökologische Ansprüche wie Materialien aus nachwachsenden Rohstoffen, die Verwendung umweltverträglicher Farben und Lacke oder ein Design mit stabiler und langlebiger Konstruktion erhalten bei den einzelnen Händlern verschiedene Prioritäten. Im nächsten Schritt können die Händler dann einzelne Alternativen, die sich aus unterschiedlichen Store-Konzepten, Produkten und Lieferanten ergeben, gewichten und vergleichen.

Die Studie kann bestellt werden unter: [www.ehi-shop.de/ehi-leitfaden-nachhaltigkeit-im-ladenbau](http://www.ehi-shop.de/ehi-leitfaden-nachhaltigkeit-im-ladenbau)

## WEBINAR AM 26. JUNI 2015

## Vertriebsweg Handelsvertretung

Die schnelle technologische Entwicklung, die Umstrukturierung der Märkte und der intensive Wettbewerb in allen Branchen stellt Unternehmen vor große Herausforderungen – auch im Vertrieb. Hinsichtlich des Kostendrucks spricht viel für das Outsourcing des Vertriebs an externe Vertriebspartner. Eine Möglichkeit, Vertriebsfunktionen auszugliedern, ist die Einschaltung von Handelsvertretungen. Ein Alleinstellungsmerkmal des selbständigen Vertriebs ist der umfassende Marktüberblick durch mehrere Vertretungen. Durch ihre breite Aufstellung erhalten Handelsvertreter Informationen über die Konkurrenten und die Märkte insgesamt. Im Gespräch erfahren sie, welche Bedürfnisse Kunden und deren Abnehmer haben. Dadurch können sie ihren vertretenen Unternehmen Impulse und Anregungen aus der täglichen Praxis geben.

## Webinar:

**Vertriebsweg Handelsvertretung  
– Handelsvertreter als externe Spezialisten für den Warenabsatz**  
Freitag, den 26. Juni 2015 um 11:00 Uhr

Unternehmen, die sich für den Vertriebsweg der Handelsvertretung interessieren, können sich ausführlich in einem Webinar über dieses Thema informieren. Das Webinar ist ein Online-Seminar, das sich Teilnehmer bequem über das Internet anschauen können. Selbstverständlich besteht die Möglichkeit, auch Fragen an den Referenten zu stellen. Die Teilnahme ist kostenfrei.

Anmeldungen: <https://attendee.gotowebinar.com/register/7536065156765449986>

Eine Kurzanleitung zur Webinarpartizipation unter: <http://bit.ly/1NtMH9>.

**IHK Die Weiterbildung**

**NEUE LEHRGÄNGE IN HEIDENHEIM**

Gepr. Industriemeister /-in  
Fachrichtung Metall\*  
27. Juli 2015 – Mai 2016 in Vollzeit

Gepr. Technischer Betriebswirt /-in\*  
21. September 2015 – Februar 2016 in Vollzeit

Gepr. Wirtschaftsfachwirt /-in\* und  
Betriebswirt /-in\* (Kombilehrgang)  
28. September 2015 – Mai 2018

Gepr. Wirtschaftsfachwirt /-in\*  
5. Oktober 2015 – April 2016 in Vollzeit

IT-Fachwirt /-in\*  
12. Oktober 2015 – Dezember 2017

\*Weitere Anbieter finden Sie auf der Homepage der IHK unter [www.ostwuerttemberg.ihk.de](http://www.ostwuerttemberg.ihk.de), Rubrik Weiterbildung

Weitere Informationen erhalten Sie bei:  
Bianca Göhringer, Tel. 07321 324-174 oder [goehringer@ostwuerttemberg.ihk.de](mailto:goehringer@ostwuerttemberg.ihk.de)