

Erfolgreich und gesund handeln



gute Produkte
Freundlichkeit
Kompetenz
Service
Ausgeglichenes

Informationen für
Existenzgründer
im Einzelhandel

Magdeburg, im August 2004

Herausgeber:

Otto-von-Guericke-Universität-Magdeburg

IAF

Universitätsplatz 2,

39016 Magdeburg

Texte:

Carla Rodewald, IAF

Sandra Denecke, IAF

Gestaltung des Deckblattes

Matthias Hucke, Christin Bürgermeister, SIDI Blume

Sandra Denecke, IAF

Satz und Druck:

Druckerei Schlutius Magdeburg

Cartoons und Grafiken:

IBH - Uni Hohenheim; A.R.U.V. programme Leonardo da Vinci, Carsten Michelmann

Der Einzelhandel präsentiert seinen Kunden in etwa einer halben Million Unternehmen und Betriebsstätten ein umfassendes Warenangebot. Das Rückgrat ist der selbständige Einzelhändler, der auf eigenes Risiko die Geschäfte führt und mit seinem Vermögen für die Entscheidungen haftet.¹

Trotz starkem Wettbewerb und allgemein sinkender Umsatzzahlen eröffnen jährlich viele neue Geschäfte, die die Verkaufslandschaft bereichern und Arbeitsplätze schaffen.

Wichtige Erfolgsfaktoren im Einzelhandel sind, wie in anderen Branchen auch, eine gute Geschäftsidee, eine solide Grundfinanzierung und die Fähigkeit des Unternehmers, sich auf den Markt und somit auf die Kunden einzustellen.

Eine stabile Gesundheit ist die Voraussetzung für Belastbarkeit, Leistungsfähigkeit und Kreativität.

Die vorliegende Broschüre enthält Anregungen zur gesunden und effektiven Gestaltung des Arbeitsalltags im Einzelhandel. Informieren Sie sich, wie Sie Ihr wichtigstes Kapital - Ihre Gesundheit - schützen und fördern und gleichzeitig erfolgreich sein können.

Einige Hinweise für den Leser dieser Broschüre:

- Die Ausführungen in den einzelnen Kapiteln sind bewusst kurz gehalten. Sie geben einen Überblick zu den jeweiligen Themenbereichen sowie Tipps und Verhaltensempfehlungen. Weiterführende Informationsquellen werden benannt. Entscheiden Sie selbst, zu welchen Themen Sie nähere Informationen einholen möchten.
- Bei Personenbezeichnungen wird die männliche Form gewählt. Das dient ausschließlich der Vereinfachung. In jedem Fall sind gleichermaßen Frauen und Männer gemeint.
- Einige gesetzliche Vorschriften werden in den Texten erwähnt. Auf eine vollständige Aufzählung aller relevanten Gesetze und Regelwerke wurde absichtlich verzichtet, um die Übersichtlichkeit zu wahren. Gesetzesänderungen, die nach der Veröffentlichung der Broschüre im August 2004 in Kraft getreten sind, können erst in späteren Auflagen berücksichtigt werden.

¹ Hauptverband des deutschen Einzelhandels

Erfolgreich und gesund handeln – Informationen für Existensgründer im Einzelhandel

1. Ein Geschäft eröffnen	4
1.1 Das Ladenlokal	5
1.2 Persönliche Vorsorge und Risikoabsicherung	7
1.3 Das persönliche Know-how	8
1.4 Unterstützung suchen	10
2. Tag für Tag engagiert, freundlich und ausgeglichen	11
2.1 Herausforderungen meistern – Stress bewältigen	13
2.2 Lange Arbeitszeiten – kein Problem	15
2.3 Gesundheitsrisiken vermeiden – Stolpersteine beseitigen	18
2.3.1 <i>Gesunde Beine – trotz Steharbeit</i>	19
2.3.2 <i>Rückenschonend Heben und Tragen</i>	23
2.3.3 <i>Sturz- und Stolperunfälle vermeiden</i>	26
2.3.4 <i>Sicherer Umgang mit Schneidwerkzeug</i>	27
2.3.5 <i>Die Haut schützen</i>	28
2.3.6 <i>Risiko Raubüberfall – Was ist zu tun</i>	29
3. Wenn Sie Verkaufspersonal beschäftigen	30
4. Hilfe, Unterstützung und Kontrolle im Gesundheits- und Arbeitsschutz	33
4.1 Sicherheitstechnische und arbeitsmedizinische Betreuung	33
4.2 Berufsgenossenschaften	35
4.3 Staatliche Behörden des Arbeitsschutzes	36
Anhang	37
- Übungen zur Venengymnastik	37
- Richtwerte für das Heben und Tragen	38
- Aushangpflichtige Gesetze	38
- Wichtige Informationsquellen und Adressen zum gesunden und sicheren Arbeiten	39
- Im Projekt GUSS weiterhin erschienen	41

Folgende Symbole haben wir zur besseren Übersichtlichkeit gewählt:



Gesetzliche
Vorlagen



Achtung!
Interessant und wichtig



Zum Weiterlesen
Weitere Informationen

1. Ein Geschäft eröffnen

Sie haben eine interessante Geschäftsidee und wollen den Schritt in die Selbständigkeit wagen. Sie verfügen bereits über Marktkenntnisse und haben auch schon konkrete Vorstellungen, welche Produkte und/oder Dienstleistungen Sie Ihren Kunden anbieten möchten.

Bevor die ersten Waren über den Ladentisch gehen, gibt es jedoch viel zu tun. Nehmen Sie sich Zeit für die Planung. Eine Geschäftseröffnung ist mit erheblichen finanziellen und persönlichen Risiken verbunden. Die Praxis lehrt, dass eine gute und sorgfältige Vorbereitung Fehler und Enttäuschungen vermeiden kann.

Im Vorfeld gibt es viel zu bedenken

Dazu gehören:

- **Aufstellung eines Finanzierungsplanes und Sicherung der Grundfinanzierung**
- **Standortauswahl**
- **Analyse der Verkehrssituation**
- **Ermittlung von Kaufkraftdaten der Region**
- **Auswahl des Ladenlokals**
- **Wettbewerbsanalyse**
- **persönliche Vorsorge**
- **geschäftliche Risikoabsicherung**
- **Auswahl von Geschäfts- und Kooperationspartnern**
- **Auswahl der Ladeneinrichtung und Gestaltung des Ladens (Ausstattung und Dekoration)**
- **Festlegung des Eröffnungstermins und Werbung**

Sie erhalten in diesem Abschnitt Hinweise zur Auswahl und Gestaltung des Ladenlokals, zur persönlichen Vorsorge und betrieblichen Risikoabsicherung.

Zu den übrigen Themen können Sie ebenfalls gezielte Beratung in Anspruch nehmen. Mögliche Ansprechpartner sind im Abschnitt 1.4 aufgeführt.

1.1 Das Ladenlokal

Das richtige Ladenlokal zu finden, ist keine leichte Aufgabe. Bei der Auswahl spielen wirtschaftliche Aspekte wie **Mietkosten, Standort, Verkehrslage, Passantenfrequenz, Konkurrenz** usw. eine wesentliche Rolle.

Prüfen Sie die Eignung aber auch aus gesundheitlicher und ästhetischer Sicht, denn bereits hier legen Sie den Grundstein für gesundes und effektives Arbeiten.

Auswahl

Weitere Kriterien für die Eignung von Geschäftsräumen:

- Wie ist der bauliche Zustand (Feuchtigkeit, Schimmel, Funktionsfähigkeit der Fenster, Fußbodenbeschaffenheit usw.)
- Mit welchen Umbaumaßnahmen ist zu rechnen?
- Welchen Eindruck macht die Fassade im Vergleich zur Umgebung?
- Ist genügend Schaufensterfläche vorhanden?
- Ist genügend Verkaufsfläche vorhanden?
- Passt die geplante Ladeneinrichtung in die vorgesehenen Räume?
- Gibt es genügend Lagerflächen?
- Wie sind die Beleuchtungsverhältnisse?
- Gibt es Rückzugsmöglichkeiten oder Pausenräume?
- Sind Toiletten vorhanden und entsprechen sie modernen hygienischen Anforderungen?
- Sind die Räume, in denen sich Personen aufhalten, ausreichend beheizbar?
- Wie stark heizen sich die Räume im Sommer auf?
- Wie ist die Lärmsituation in der Umgebung?



Mit der Gestaltung und Einrichtung Ihrer Verkaufsräume wollen Sie in erster Linie erreichen, dass Sie Ihre Produkte wirkungsvoll präsentieren können. Ihre Kunden sollen in Ihrem Laden eine angenehme Atmosphäre vorfinden und zum Kaufen angeregt werden.

Gestaltung

Denken Sie aber auch an sich selbst und Ihr Personal. Der Laden ist Ihr Arbeitsplatz. Richten Sie ihn sich so ein, dass die Voraussetzungen für gesundes und sicheres Arbeiten erfüllt sind und Sie jeden Tag gern zur Arbeit gehen.

Zur Ausstattung Ihres Ladenlokals gehören je nach Geschäftsart:

- Regale, Schränke, Tische, Vitrinen, Kleiderständer
- Fußbodenbeläge
- Kasse und Packtisch
- Sitzmöglichkeiten
- Beleuchtungsanlage, Klimaanlage
- Lagerungsmöglichkeiten für die Waren
- Vorkehrungen für den Notfall (Feuerlöscher, Verbandskasten)
- ggf. Küche, Aufenthaltsraum, Umkleieraum
- ggf. Bedienungstheken, Büroarbeitsplatz, Werkstatt



Wenn Sie die Ladeneinrichtung auswählen:

- ➔ Achten Sie auf die Funktionalität aller Einrichtungsgegenstände. Sie sollen sicher, praktikabel und für den jeweiligen Verwendungszweck geeignet sein. Legen Sie Wert auf Sicherheitssymbole wie die CE-Kennzeichnung oder das GS-Zeichen.

Die CE-Kennzeichnung ist Pflicht. Sie bringt zum Ausdruck, dass der Hersteller die in der EU gültigen Sicherheitsvorschriften für das Erzeugnis berücksichtigt hat. Das freiwillig zu erwerbende GS-Zeichen bestätigt darüber hinaus, dass das Erzeugnis durch eine amtlich zugelassene Prüfstelle abgenommen wurde.

- ➔ Dimensionieren Sie Ihre Einrichtung so, dass Sie ausreichend Bewegungsfreiheit haben (z. B. an der Kasse, am Packtisch oder im Lager). Sie beugen so Verletzungsgefahren vor und verhindern ungünstige Körperhaltungen.
- ➔ Versuchen Sie durch eine vorausschauende Gestaltung und Anordnung von Lagerflächen und Regalen häufigen Transport von Waren, einschließlich Heben und Tragen, zu minimieren.
- ➔ Vermeiden Sie Sturz- und Stolperfallen (Kapitel 2.3).

Konkrete Gestaltungshinweise sind abhängig von der jeweiligen Branche. Spezielle Informationen erhalten Sie zum Beispiel bei

- der Berufsgenossenschaft für den Einzelhandel
- der Bundesanstalt für Arbeitsschutz und Arbeitsmedizin
- Berufsverbänden und Vereinen.

Internet und Postadressen der aufgeführten Institutionen finden Sie im Anhang dieser Broschüre.

1.2 Persönliche Vorsorge und Risikoabsicherung

Kein Mensch kann in die Zukunft sehen. Es ist deshalb sehr wichtig, rechtzeitig vorzusorgen und existenzgefährdende Risiken abzusichern.

Zur persönlichen Vorsorge gehören:

▪ **Krankenversicherung**

Sie können sich als Selbständiger gesetzlich oder privat versichern. Prüfen Sie genau, welche Variante für Sie günstiger ist und kündigen Sie Ihre gesetzliche Krankenkasse erst, wenn eine schriftliche Antragsannahmebestätigung des privaten Versicherers vorliegt.

▪ **Unfallversicherung**

Unfälle können bei der Ausübung der beruflichen Tätigkeit oder privat passieren und im schlimmsten Fall die Weiterführung des Geschäftes unmöglich machen. Als Einzelhändler sind Sie in der Berufgenossenschaft für den Einzelhandel pflichtversichert und erhalten im Bedarfsfall entsprechende Leistungen. Prüfen Sie die Bedingungen des Versicherungsschutzes genau und schließen Sie eventuelle Lücken. Der Abschluss einer zusätzlichen privaten Unfallversicherung ist zu empfehlen.

▪ **Altersvorsorge**

Sie können weiterhin Beiträge in die gesetzliche Rentenversicherung einzahlen und/oder mit einer privaten Versicherung bestehende Versorgungslücken schließen. Letzteres lässt sich auch mit einer Hinterbliebenenversorgung oder Berufsunfähigkeitsversorgung kombinieren. Prüfen Sie genau, welche Varianten bzw. Kombinationen für Sie am günstigsten sind.

Eine Absicherung gegen alle möglichen betrieblichen Risiken wird aus Kostengründen kaum möglich sein. Versichern Sie sich auf jeden Fall gegen Schäden, deren Eintritt zu hohen finanziellen Einbußen und schlimmstenfalls zur Schließung des Geschäftes führen kann. Denken Sie dabei an

- Feuer, Blitz, Explosion; ggf. auch Sturm und Hagel
- Einbruch, Beraubung, Vandalismus
- Wasserschäden

sowie die dadurch verursachten Betriebsausfälle.

Unerlässlich ist auch eine Betriebshaftpflicht mit ausreichenden Deckungssummen für Personen- und Sachschäden. Denken Sie daran, dass Sie als Unternehmer für die von Ihnen verursachten Schäden haften.

Lassen Sie sich in jedem Fall umfassend beraten und holen Sie sich mehrere Angebote ein. Prüfen Sie, ob es z. B. bei Berufsverbänden günstige Gruppentarife gibt (vgl. Abschnitt 1.4).

**Persönliche
Vorsorge**

**Absicherung
betrieblicher
Risiken**



1.3 Das persönliche Know-how

Vor der Eröffnung eines Geschäftes gibt es viel zu entscheiden, zu organisieren und zu erledigen. Danach heißt es: Waren präsentieren, den richtigen Draht zum Kunden finden und erfolgreich verkaufen. Nebenbei sind die vielen "Kleinigkeiten des Tagesgeschäftes" zu bewältigen (vgl. Abbildung 1).



Abb. 1: Aufgabenvielfalt eines Einzelhändlers

Ein Einzelhandelsgeschäft ist ein kleines Unternehmen. Wer als Einzelkämpfer startet, muss alle anfallenden Aufgaben selbst erledigen.

Lange Arbeitszeiten und wenig Freizeit sind vorprogrammiert. Gesundheit, Vitalität, persönliche Kompetenzen und Fachwissen erleichtern Ihnen die Bewältigung des Arbeitsalltages.

Sind Sie gut gerüstet für Ihren Einstieg in die Selbständigkeit?

Folgende Voraussetzungen, Eigenschaften und Kenntnisse ermöglichen es einem Einzelhändler, mit den täglichen Aufgaben gesund und erfolgreich umzugehen:

- Kontaktfreudigkeit
- hohes persönliches Engagement
- Einfühlungsvermögen, Menschenkenntnis
- Entscheidungsfreude, gesunde Risikobereitschaft
- Offenheit für Neues
- Selbstbeherrschung, Selbstdisziplin
- gute Beobachtungsgabe
- Verhandlungsgeschick
- gute körperliche und geistige Leistungsfähigkeit
- Gesundheitsbewusstsein
- gute Fach- und Branchenkenntnisse
- kaufmännisches Geschick und Kostenbewusstsein
- Kenntniss der Vorschriften (z. B. zum Ladenschlussrecht, Wettbewerbsrecht, Arbeitsrecht, Arbeitsschutzrecht)
- Beherrschung der grundlegenden Verkaufstechniken
- Fachkenntnisse zum Warensortiment
- Führungskompetenz, Durchsetzungsfähigkeit (wenn Sie Verkaufspersonal beschäftigen wollen)

Vorteilhaft sind weiterhin Sinn für Ordnung und Ästhetik.

Voraussetzungen
Eigenschaften
Kenntnisse

Prüfen Sie bereits im Vorfeld Ihrer Gründung kritisch, ob Sie für die Selbständigkeit geeignet sind. Bitten Sie eine Ihnen vertraute Person, Sie hinsichtlich der oben genannten Eigenschaften einzuschätzen und vergleichen Sie diese Einschätzung mit Ihrer eigenen. Erkennen und nutzen Sie Ihre Stärken. Versuchen Sie Ihre Defizite auszugleichen, indem Sie sich gezielt informieren und weiterbilden.



1.4 Unterstützung suchen

Die Tätigkeiten im Rahmen der Gründung und Führung eines Geschäftes sind vielfältig und komplex.



Kammern, Verbände, Steuer- oder Unternehmensberater (in einigen Bundesländern auch spezielle Existenzgründerinitiativen und Beratungsstellen) stehen Ihnen bei Bedarf unterstützend zur Seite und helfen bei der Lösung von Detailfragen. So können Sie mehr Sicherheit in der Unternehmensgründung und -führung gewinnen und Fehler oder Fehlentscheidungen vermeiden. Das spart Geld, schont die Nerven und ist somit auch förderlich für die eigene Gesundheit. Suchen Sie sich deshalb gezielt Unterstützung.

Die Gemeinschaft macht stark

Berufsverbände² vertreten die Belange und Interessen der Mitgliedsfirmen und bieten ihren Mitgliedern Beratung und Unterstützung zu vielen Themenbereichen an, wie beispielsweise:

- **notwendige Behördengänge**
- **Rechtsfragen**
z. B. Mietrecht, Vertragsrecht, Kaufrecht, Wettbewerbsrecht, Handels- und Gewerberecht, Arbeits- und Sozialrecht
- **Versicherungen**
- **Finanzierungsmöglichkeiten**
- **Weiterbildungsmöglichkeiten**
- **Altersvorsorge**
- **Einrichtung von Ausbildungsplätzen**
- **Sicherheit und Gesundheitsschutz bei der Arbeit**

Die Mitarbeiter dieser Verbände beraten individuell oder informieren themenbezogen mit Broschüren, Rundschreiben oder interessanten Internetseiten. Nutzen Sie diese Angebote, denn sie erleichtern Ihnen das Arbeiten.

² Für den Einzelhandel sind hier der Hauptverband des deutschen Einzelhandels (HDE) mit seinen Landes- und Regionalverbänden oder die Bundesarbeitsgemeinschaft für Groß- und Mittelbetriebe im Einzelhandel zu nennen.

2. Tag für Tag engagiert, freundlich und ausgeglichen

Jeder Kunde kommt mit einer persönlichen Erwartungshaltung in Ihr Geschäft. Er erhofft sich ein bestimmtes Warenangebot, will gezielt einkaufen, eine fachkundige Beratung in Anspruch nehmen oder sich einfach umschaun, um Informationen über Angebot und Preis einzuholen.

Aktualität und Kundenorientierung sind das A und O für den Verkaufserfolg. Als selbständiger Einzelhändler müssen Sie immer auf dem Laufenden sein und Ihre Kunden situationsgerecht, freundlich und kompetent beraten und bedienen.

Neben der fachlichen Kompetenz sind Zufriedenheit mit sich selbst, Spaß an der Arbeit und eine gute Gesundheit wichtige Voraussetzungen dafür, diesem Anspruch dauerhaft gerecht zu werden. Ist man zum Beispiel müde und abgespannt, hat man Schwierigkeiten sich zu konzentrieren und fühlt sich unwohl. Es fehlen Kraft und Mut Neues anzupacken und die Geduld für besondere Kundenwünsche. Auch deshalb sollten Sie belastende bzw. krank machende Faktoren von vorn herein vermeiden (vgl. Abbildung 2).

**Gesundheit –
Voraussetzung
für Leistungs-
fähigkeit**

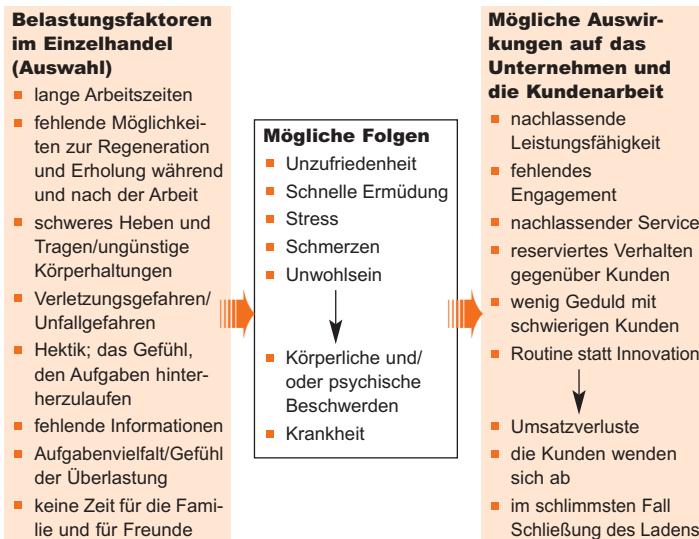


Abb. 2: Belastende Faktoren im Einzelhandel und die möglichen Folgen



So behalten Sie Ihre Gesundheit im Blick:

- Schaffen Sie sich angenehme, gesunde und sichere Arbeitsbedingungen, denn Sie werden in Ihrem Geschäft viele Stunden verbringen. Wie im Abschnitt 1.1 ausgeführt, legen Sie bereits bei der Auswahl und Einrichtung Ihres Ladenlokals den Grundstein dafür. Weitere Empfehlungen erhalten Sie im Abschnitt 2.3.
- Organisieren Sie sich den Alltag! Nehmen Sie Ihre Zeiteinteilung unter die Lupe. Setzen Sie sich Ziele und bleiben Sie fachlich auf dem Laufenden. So können Sie viele Situationen besser meistern und vermeiden Unsicherheit, Hektik und krank machenden Stress. Ausführungen und Empfehlungen dazu finden Sie in den Abschnitten 2.1 und 2.2.
- Bleiben Sie in der Balance. Sorgen Sie für regelmäßige Entspannung und körperlichen Ausgleich auch während der Arbeitszeit. Gönnen Sie sich Zeit zur Regeneration und machen Sie auch mal eine Pause! Schaffen Sie sich dazu die entsprechenden Bedingungen in Ihrem Laden (Abschnitt 2.2 und 2.3.1).
- Ernähren Sie sich gesund und ausgewogen. Achten Sie auf ausreichend Vitamine und Mineralstoffe, indem Sie genügend Obst, Gemüse und Ballaststoffe zu sich nehmen.
- Trinken Sie ausreichend. Stellen Sie sich Getränke bereit (Mineralwasser, Säfte, Früchte- oder Kräutertee). Denken Sie daran, dass Kaffee dem Körper zusätzlich Wasser entzieht.
- Nehmen Sie Körpersignale wie Unwohlsein, Müdigkeit, Verspannungen oder Schmerzen ernst! Die Signale zeigen Ihnen, dass etwas aus dem Gleichgewicht geraten ist. Versuchen Sie mögliche Ursachen zu beseitigen, bevor Sie richtig krank werden. Gehen Sie bei Beschwerden rechtzeitig zum Arzt!
- Nutzen Sie Vorsorgeuntersuchungen, um eventuelle Krankheiten rechtzeitig zu erkennen und zu bekämpfen

**"Gesundheit ist nicht alles -
aber ohne Gesundheit ist alles nichts"**

Arthur Schopenhauer

2.1 Herausforderungen meistern – den Stress in den Griff bekommen

Egal wie Sie sich im Moment fühlen oder welche Probleme Sie belasten – sobald ein Kunde Ihren Laden betritt, werden Sie ihn freundlich bedienen. Wenn Ihre innere Gefühlswelt mit der, die Sie Ihrem Kunden zeigen, nicht übereinstimmt, kann das Stress erzeugen, genauso wie unpünktliche Warenlieferungen, Qualitätsmängel, unfreundliche Kunden, Ärger mit dem Verkaufspersonal, unangenehme Vertragsverhandlungen, lange Arbeitszeiten oder das Gefühl, zu wenig Zeit für die Familie zu haben.

Ob jemand gestresst ist oder nicht, hängt nicht nur von äußeren Bedingungen ab, sondern auch von den persönlichen Voraussetzungen und der individuellen Bewertung der Situation. Was dem einen Spaß macht, kann dem anderen schwer zu Schaffen machen. Etwas Stress gehört zum Leben und richtig dosiert spornt er zu geistigen und körperlichen Höchstleistungen an. Problematisch wird es dann, wenn einem alles zu viel wird und Mittel zur Bewältigung fehlen. Unter diesen Umständen kann Stress krank machen.

Ziel ist es daher, den Stress in Grenzen zu halten und negative gesundheitliche Auswirkungen zu verhindern. Dafür gibt es mehrere Strategien.

Stress im Einzelhandel

Stress ist situations- und personenabhängig



→ So können stressige Situationen vermieden, bzw. reduziert werden:

- **Zeit effektiv nutzen:** Setzen Sie Prioritäten und organisieren Sie Ihren Arbeitstag (vgl. auch Punkt 2.2).
- **Dazulernen:** Je mehr man beherrscht, umso sicherer und leichter kann man bestimmte Situationen und Anforderungen bewältigen. Es geht dabei nicht nur um fachliches Wissen. Auch das Kommunizieren, Verhandeln, Präsentieren usw. will gelernt und gekonnt sein.
- **Ordnung halten:** Ordnung erleichtert das Arbeiten. Behalten Sie die Übersicht in Ihrem Laden, im Lager und auf dem Schreibtisch.
- **Aufgaben abgeben:** Überlegen Sie, von welchen Aufgaben Sie sich entlasten können. Denken Sie auch an den privaten Bereich.

Stress vermeiden

Wenn es doch mal stressig wird, können Sie eine Vielzahl alltags-tauglicher Methoden nutzen, um eine ausgewogene Balance zwischen Anspannung und Entspannung zu finden und Folgeschäden von Stress zu verhindern.

**Richtig verhalten
in und nach
Stresssituationen**

Entscheiden Sie selbst, welche der Maßnahmen für Sie in Frage kommen.

→ **"Schnelle Hilfe", wenn es doch mal "stressig" wird:**

- **Emotional abreagieren:** Hauen Sie ruhig mal "mit der Faust auf den Tisch" oder schimpfen Sie laut – natürlich nur, wenn Sie allein im Laden sind. Reden Sie mit vertrauten Personen über Ihr Problem.
- **Körperlich abreagieren:** Bewegen Sie sich! Packen Sie Ware aus oder räumen Sie auf. Erledigen Sie kleine Wege. So kann die angestaute Stressenergie leichter abgebaut werden.
- **Positiv denken:** Sprechen Sie sich in Gedanken Mut zu. Zum Beispiel: "Aus Fehlern lernt man", "Ich schaffe das schon", "Keiner ist perfekt" usw.
- **Entspannen:** Gönnen Sie Ihrem angespannten Körper nach hohen Belastungsphasen einen Ausgleich, um sich zu regenerieren.

→ **Langfristig können Sie durch folgende Maßnahmen den täglich unvermeidbaren Stress besser verkraften:**

**Belastbarkeit
erhöhen**

- **Regelmäßige Bewegung:** Ausdauersportarten wie Joggen, Walken, Radfahren oder Schwimmen sind bewährte Methoden, um negative Stressenergie abzubauen und die Belastbarkeit zu erhöhen.
- **Nutzung von Entspannungstechniken:** Entspannungstechniken, wie beispielsweise autogenes Training oder progressive Muskelrelaxation, dienen dazu, sich effektiv und ohne großen Zeitaufwand zu entspannen. Probieren Sie einfach mal aus, welche Technik Ihnen am besten liegt.³
- **Pflege sozialer Kontakte:** Familie und Freunde haben in der Regel ein offenes Ohr für Probleme und helfen gern, wenn's mal eng wird. Spaß, Unterhaltung und Geselligkeit lenken vom Arbeitsalltag ab.
- **Bewusstes Genießen:** Überfrachten Sie Ihre Freizeit nicht mit Aktivitäten. Lassen Sie sich Luft für genießerisches Nichtstun oder entspannende Hobbys.



Weitere Informationen:

Kostenloses Informationsmaterial zum Thema Stress und Stressbewältigung erhalten Sie beispielsweise bei verschiedenen Krankenkassen.

³ Einen Überblick über verschiedene Entspannungstechniken finden Sie auch im GUSS-Faktenblatt "Tieef durchatmen" (www.guss-net.de)

2.2 Lange Arbeitszeiten – kein Problem?

Um viele Kunden zu erreichen, versuchen Sie die in der Region üblichen Ladenöffnungszeiten weitestgehend auszuschöpfen. Das Beraten und Verkaufen hat höchste Priorität und macht einen Großteil Ihres Arbeitstages aus. Andere Tätigkeiten werden zwischendurch oder nach der Arbeit erledigt. Die Feierabende und Wochenenden vergehen wie im Flug.

Haben Sie noch Freizeit? Prüfen Sie ab und zu, ob Sie mit Ihrer Zeit noch in der Balance sind.

Ich schaffe meine Arbeit ohne Probleme.	ja/nein
In meiner Freizeit finde ich regelmäßig Zeit und Gelegenheiten, das zu tun, was mir gut tut und Spaß macht.	ja/nein
Ich habe eine Familie/einen Partner, die/der mich bei meiner beruflichen Tätigkeit unterstützt und den notwendigen Zeitaufwand dafür akzeptiert.	ja/nein
Ich nehme mir die Zeit, Freundschaften zu pflegen, die mir wirklich wichtig sind.	ja/nein
Ich nehme mir Zeit für meine Gesundheit (Sport treiben, gesunde Ernährung) und erledige notwendige Arztbesuche und Vorsorgeuntersuchungen.	ja/nein
Natürlich bin ich abends müde und nicht jeder Tag ist gleich. In der Regel fühle ich mich allerdings fit und ausgeglichen und bei bester Gesundheit.	ja/nein
Meine Arbeitszeiten sind für mich selbst und für mein Umfeld (Partner, Kinder, Freunde) keine Belastung.	ja/nein

Sind Sie mit Ihrer Zeit in der Balance?

Wenn Sie alle Fragen mit "ja" beantworten können, dann haben Sie alles im Griff. Sie haben eine gute Lösung für die Organisation Ihrer Arbeit und Ihres Lebens gefunden.

Jede mit "nein" beantwortete Frage sollte Sie dazu anregen, zu überlegen, ob Sie etwas verändern können.



→ **Alles eine Frage der Organisation – die Zeit effektiv nutzen!**

Die Zeit effektiv nutzen

- Schaffen Sie sich einen angemessenen Arbeitsplatz für Büroarbeiten.
- Ordnen Sie Ihre Unterlagen mit System (Ordner, Ablagen usw.).
- Sortieren Sie Ihre Post und sonstige Unterlagen nach folgenden Kriterien:
 - "Sofort erledigen"
 - "Später erledigen" (Prüfen Sie von Zeit zu Zeit die Dringlichkeit)
 - Informationen zum Abheften
 - "brauche ich nicht" (Stellen Sie einen Papierkorb in erreichbare Nähe)

Denken Sie daran: Voraussetzung für die Zuordnung von Prioritäten sind klare persönliche und berufliche Zielstellungen. Nur so sind Sie in der Lage, die Bedeutung einzelner Aufgaben richtig einzuschätzen.

- Schreiben Sie sich in bestimmten Zeitabständen auf, was Sie alles erledigen wollen und müssen. So können Sie Freiräume (kein Kunde im Laden) schnell und effektiv nutzen. Auch private Dinge, wie das Schreiben von Geburtstagskarten o. ä. können so erledigt werden.
- Schaffen Sie sich störungsfreie Arbeitszeiten für Dinge, die nicht zwischendurch erledigt werden können. Informieren Sie Ihr Umfeld, damit Sie nicht laufend gestört werden.

→ **Prüfen Sie, ob zusätzliche Schließzeiten möglich sind!**

Zusätzliche Freiräume schaffen

- Analysieren Sie Ihre Kundenströme und prüfen Sie, ob Sie sich zusätzliche Freiräume schaffen können, indem Sie beispielsweise:
 - später öffnen / eher schließen
 - die Mittagspause regeln
 - einen Schließtag einrichten (oder halbtägig öffnen)
 - Samstagöffnungszeiten nur 14tägig planen oder
 - die Öffnungszeiten saisonal anpassen
- Um keine Kunden zu verlieren, sollten die Öffnungszeiten für jeden durchschaubar sein und verbindlichen Charakter haben. Bringen Sie gut lesbare Öffnungsschilder an der Ladentür an.

→ Ausruhen gehört zum Arbeiten

- Wenn es die Räumlichkeit und die Art des Geschäftes zulassen, können Sie sich eine gemütliche Sitzcke einrichten. Diese sollte geschickt platziert werden (z. B. nicht im direkten Blickfeld der Kunden).
 - Dieser Platz eignet sich als Entspannungsoase für kleine Pausen.
 - Sie können hier ggf. auch privaten Besuch empfangen. Achten Sie darauf, dass Ihre Kunden trotzdem schnell und kompetent bedient werden. Ihr Besuch muss dafür Verständnis aufbringen

**Erholungs-
möglichkeiten
schaffen**

→ Unterstützen lassen

- Versuchen Sie sich Unterstützung zu holen, indem Sie zusätzliches Verkaufspersonal einstellen. Im privaten Bereich können bestimmte Erledigungen von Familienmitgliedern oder Freunden übernommen werden.

**Nicht alles
allein machen**

Wenn Sie Verkaufspersonal beschäftigen, gilt das Arbeitszeitgesetz!

Im **Arbeitszeitgesetz (ArbZG)** finden Sie unter anderem Regelungen zur Länge der Arbeitszeit, zu Ruhezeiten zwischen zwei Arbeitsschichten, Mindestpausenzeiten, Sonn- und Feiertagsarbeit und Vorgaben für den Ausgleich.

Länge der Arbeitszeit: 8 Stunden werktäglich, Verlängerung auf 10 Stunden möglich, wenn innerhalb von sechs Kalendermonaten oder 24 Wochen im Durchschnitt 8 Stunden werktäglich nicht überschritten werden

Pausen: 30 Minuten bei 6 - 9 Stunden Arbeitszeit
45 Minuten bei über 9 Stunden Arbeitszeit

Ruhezeiten: mindestens 11 Stunden ununterbrochen

Natürlich gibt es noch weitere Regelungen und wie überall auch Ausnahmen.

Setzen Sie sich mit Ihren Mitarbeitern an einen Tisch und versuchen Sie Regelungen zu finden, die sowohl betriebliche als auch private Belange berücksichtigen. Ziel ist es, ein "gesundes" Verhältnis zwischen Arbeitszeit und Freizeit zu schaffen. Treffen Sie durchschaubare, planbare Regelungen für sich selbst und für Ihre Mitarbeiter.



Weitere Informationen:

Seiwert, L.J.; Kammerer, D.: **Endlich Zeit für mich.** Mvg-Verlag (2000); Przyklenk/Geißler: **Effektives Zeitmanagement.** Sauer-Verlag (2001)

Cay von Fournier: **LebensStrategie – Die Kunst das richtige Leben richtig zu leben.** Schmidt Verlag e.K. (2001)



2.3 Gesundheitsrisiken vermeiden – Stolpersteine beseitigen

Verletzungen und Krankheiten verursachen nicht nur Schmerzen, sondern führen häufig auch zu Arbeitsausfall und Fehlzeiten. Schlimmstenfalls müssen Sie Ihren Laden sogar schließen.

Achten Sie von Anfang darauf, Unfallquellen und Gesundheitsrisiken konsequent zu vermeiden.

Unfallgefahren und Gesundheits- gefährdungen vermeiden

Vermeiden Sie:

- Sturz- und Stolperfallen
- ungeschützten Kontakt mit elektrischem Strom
- Verletzungsgefahr durch scharfkantige Gegenstände
- Verletzungsgefahr durch herabfallende Gegenstände
- einseitige Belastungen (z. B. durch langes Stehen, schweres Heben und Tragen)
- ungesunde Körperhaltungen (zum Beispiel an Bedienungstheken, durch einen zu niedrigen Packtisch oder fehlende Bewegungsfreiheit)

Schützen Sie sich ggf.:

- vor Kontakt mit Gefahrstoffen oder biologischen Arbeitsstoffen (Floristik, Zoohandel)
- vor Nässe, Kälte, Hitze, Zugluft (beispielsweise beim Verkauf von Fleisch, Tiefkühlkost, Backwaren, Blumen...)

Jede Branche hat ihre besonderen Schwerpunkte – in einer Boutique gibt es andere Unfallquellen und Gefährdungen als im Zoohandel oder im Blumengeschäft. Branchenspezifische Informationen zur Vermeidung von Gesundheitsgefährdungen erhalten Sie bei Ihrer Berufsgenossenschaft für den Einzelhandel⁴. Auf den Internetseiten (www.bge.de → Service) finden Sie ausführliche Checklisten.

In den folgenden Abschnitten werden ausgewählte Schwerpunkte thematisiert:

- **Langes Stehen und geeignetes Schuhwerk**
- **Heben und Tragen, ungünstige Körperhaltungen**
- **Sturz- und Stolpergefahren**
- **Umgang mit Schneidwerkzeugen**
- **Hautschutz**
- **Schutz vor Raubüberfällen.**

⁴ Die Kontaktadresse finden Sie im Anhang dieser Broschüre

2.3.1 Gesunde Beine – trotz Steharbeit

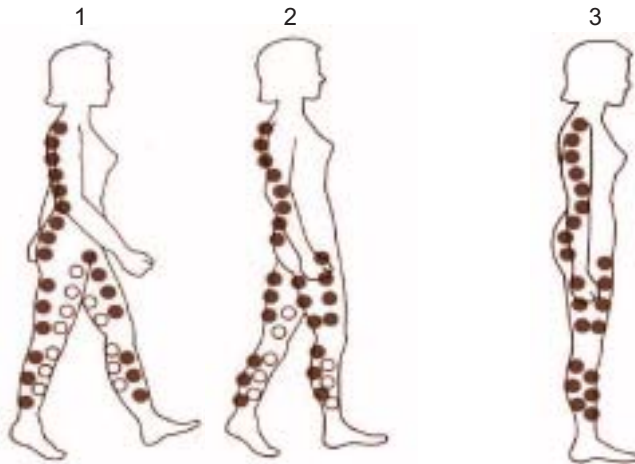
Verkaufspersonal verbringt 70 - 80 % des Arbeitstages im Stehen. Grund genug, sich mit diesem Thema etwas ausführlicher zu beschäftigen.

Langes Stehen macht müde

Warum ist "langes Stehen" eine besondere Belastung für den menschlichen Körper?

- Große Muskelgruppen sind beim Stehen dauernd angespannt und werden schlecht durchblutet (vgl. Abb. 3).

Dauerstress für die Muskeln



Beim Gehen werden die Muskeln abwechselnd **angespannt** ● und **entspannt** ○ .

Angespannte ●
Muskeln beim Stehen

Abb. 3: Belastungen der Muskulatur beim Gehen (1 + 2) und Stehen (3)

Quelle: BAuA.

- Druck- und Zugkräfte wirken einseitig auf Gelenke, Bänder und Sehnen. Mangelnde Bewegung führt zu einer Unterversorgung des Gelenkkorpels und zu vorzeitigem Verschleiß.
- Langes, vor allem statisches Stehen belastet das Stütz- und Bewegungssystem und schmerzhafte Fehlhaltungen werden begünstigt.

"Wer rastet der rostet!"

"Man steht sich die Beine in den Bauch."

**Die Füße tragen
die gesamte Last**

- Durch die statische Überlastung erschlaffen die Fußmuskeln. Die Sehnen und Bänder dehnen sich, der Fuß wird instabil und die Entstehung eines Senkfußes, Plattfußes oder Knickfußes wird begünstigt.



**Das Blut rutscht
in die Beine**

Der Blutkreislauf umfasst ein Höhenunterschied über 1.50 Meter. Die Muskelpumpe, die Eigenaktivität der Gefäße und die Venenklappen sind wichtige Mechanismen, die den Blutkreislauf unterstützen. Die Wirksamkeit dieser Mechanismen ist allerdings auf regelmäßige Bewegung angewiesen.

**Langes Stehen –
die Folgen**

Kurzfristige Folgen:

- "schwere" Beine
- Schmerzen in den Beinen
- brennende Füße
- Rückenschmerzen
- Kopfschmerz, Ohnmacht
- Ermüdung, Leistungsverminderung durch die schlechtere Durchblutung des Gehirns (das Blut "rutscht" in die Beine)



Mittel- bis langfristige Folgen:

- geschwollene Füße/Unterschenkel (Ödeme)
- Krampfadern
- Thrombose
- schmerzhafte Fehlhaltungen



Gestalten Sie Ihren Verkaufsalltag "beinfreundlich".

- **Gestalten Sie den Arbeitstag abwechslungsreich**
Ware auffüllen und auszeichnen, Reinigungsarbeiten oder die Erledigung von Büroarbeit bieten eine effektive Abwechslung zum Stehen.
- **Gönnen Sie Ihren Beinen Entspannung**
Schaffen Sie sich Sitzmöglichkeiten und nutzen Sie diese auch! Planen Sie für Ihre Mitarbeiter von vorn herein Sitzmöglichkeiten ein.
- **Kaufen Sie sich geeignetes Schuhwerk**
Achten Sie dabei auf Passform, Weitenregulierung, Zehenfreiheit, nicht zu hohen Absatz, Leder als Obermaterial und eine gut bewegliche und rutschfeste Sohle.

**Allgemeine
Maßnahmen**

Es gibt eine Vielzahl von erprobten persönlichen Maßnahmen gegen "schwere Beine".

- **Viel Bewegung und ein sportlicher Ausgleich** in der Freizeit (Radfahren, Wandern, Laufen und Schwimmen) kräftigen die Beine und regen die Blutzirkulation an.
- **Regelmäßige Venengymnastik** fördert die Funktion der Muskelpumpe und entlastet die Blutgefäße – auch während der Arbeit (eine Anleitung zur Venengymnastik finden Sie im Anhang).
- **Kompressionsstrumpfhosen** unterstützen die Venen beim Stehen.
- **Kalt-Wasser-Bäder**, Kneipp-Kuren oder Saunabäder regen Kreislauf und Durchblutung an.
- **Wirbelsäulengymnastik** stärkt die beim Stehen beanspruchte Muskulatur.

**Persönliche
Maßnahmen**

Ärztlicher Rat



Sie sollten unbedingt einen Arzt aufsuchen, wenn:

- Sie nach Arbeitsende regelmäßig Schmerzen und Schwellungen in den Beinen und Füßen verspüren,
- Hautveränderungen und Rötungen im Bereich von Knöchel und Wade sichtbar werden,
- Krampfadern auftreten,
- Sie dauerhaft unter Rückenschmerzen leiden.



Wenn Sie Mitarbeiter beschäftigen:

Schaffen Sie Möglichkeiten, dass sich Ihr Verkaufspersonal in der Pause oder zu kundenschwachen Zeiten auch mal hinsetzen kann. Psychologische Hemmnisse, diese Sitze auch zu nutzen, müssen aktiv abgebaut werden. Unterweisen Sie Ihre Mitarbeiter über die Auswirkungen des langen Stehens auf die Gesundheit und über Maßnahmen zur Vorsorge wie z. B. geeignetes Schuhwerk.



Weitere Informationen:

Berufsgenossenschaft für den Einzelhandel. Steharbeitsplätze.
Merkblatt M 88

Berufsgenossenschaft für den Einzelhandel. Sichere Schuhe im Einzelhandel. Merkblatt M 90

Bundesanstalt für Arbeitsschutz und Arbeitsmedizin.

Steharbeit – Frauen in Stehberufen.

Quart-Broschüren-Reihe: ARBEIT+TECHNIK

2.3.2 Beim Heben und Tragen an den Rücken denken!

Die Wirbelsäule ist der zentrale Pfeiler im menschlichen Körper. Sie stützt ihn, hält ihn aufrecht und ermöglicht mit zahlreichen Muskeln und Wirbelgelenken eine gute Beweglichkeit. Die Bandscheiben sind, wie das gesamte Muskel- und Skelettsystem dem natürlichen Verschleiß unterworfen. Deshalb ist es besonders wichtig, durch ein vorausschauendes und rückengerechtes Verhalten während der Arbeit und im Alltag vorzeitige Verschleißerscheinungen zu vermeiden.

Die Wirbelsäule hält den Menschen aufrecht

Im Einzelhandel werden beim Einrichten und Umdekorieren oder bei der Warenanlieferung häufig schwere Gegenstände angehoben oder transportiert. Des Weiteren stellt die Arbeit an Bedienungstheken eine enorme Belastung für das Stütz- und Bewegungssystem dar, weil hier nicht selten Zwangshaltungen durch das weite Vorbeugen des Oberkörpers entstehen.

Die Folgen von Zwangshaltungen und Belastungen durch Heben und Tragen sind bekannt: Rückenbeschwerden, Verspannungen, Hexenschuss, Bandscheibenschaden... Das alles bedeutet Schmerzen und Einschränkungen in der Lebensqualität. Lassen Sie es nicht so weit kommen und missachten Sie auch bei Stress und Hektik nicht grundlegende Hebe- und Tragetechniken.

Ein kranker Rücken ist sehr unangenehm



Quelle: BUL

Prüfen Sie vor dem Heben und Tragen:

Lässt sich das Heben und Tragen grundsätzlich vermeiden?

- Können Sie bei der Warenanlieferung alles schon dort hinstellen lassen, wo es gebraucht wird?
- Können Sie Hebe- oder Tragehilfen nutzen?

Können Sie sich den Hebe- und Tragevorgang vereinfachen?

- Kann Ihnen jemand helfen?
- Können Sie die zu transportierenden Gegenstände auch schieben oder ziehen?
- Sind Transportwege und Abstellflächen freigeräumt, damit unnötiges Absetzen und Wiederaufnehmen der Last vermieden wird?

Bevor Sie heben und tragen

**Packen Sie es
richtig an!**

Richtiges Heben und Tragen

Beim Heben und Tragen ist es von wesentlicher Bedeutung, dass der Rücken gerade gehalten und nicht verdreht wird.

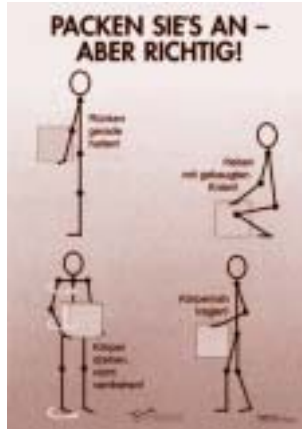


Abb. 5: Rückengerechtes Heben und Tragen;
Quelle: www.bge.de

So heben Sie z. B. eine Kiste rückenschonend!

- Treten Sie dicht an die Kiste heran.
- Gehen Sie mit geradem Rücken in die Knie (nicht den Rücken beugen).
- Heben Sie die Kiste aus den Beinen heraus.
- Verdrehen Sie nicht die Wirbelsäule.

**So tragen Sie rücken-
schonend!**

- Tragen Sie die Last auf beide Arme verteilt oder zu zweit.
- Halten Sie den Rücken gerade und die Last dicht am Körper.
- Tragen Sie nichts, was Sie auch schieben oder ziehen können.

Rücken stärken!

Stärken Sie regelmäßig Ihren Rücken

Gezielte Gymnastik kann einer Schädigung der Wirbelsäule vorbeugen oder bereits bestehende Beschwerden lindern. Folgende Ziele werden damit verfolgt:

- Stärkung der Rückenmuskulatur, um den Halteapparat der Wirbelsäule zu kräftigen und die Bandscheiben zu entlasten
- Dehnung der Hüft- und Rückenmuskulatur, um Muskelverspannungen vorzubeugen



Spezielle Übungen zur Rückenstärkung finden Sie zum Beispiel auf den Internetseiten www.fitness.com. Auch Krankenkassen bieten zu diesem Thema viele kostenlose Informationen an.

Wenn Sie Verkaufspersonal beschäftigen, gelten die Lastenhandhabungsverordnung und das Mutter-schutzgesetz



Durch die Umsetzung beider Vorschriften sollen Fehlbeanspruchungen vermieden und die Gesundheit der Beschäftigten geschützt werden.

Dabei ist folgende Reihenfolge einzuhalten:

- 1. Erfassen Sie systematisch Hebe- und Tragevorgänge, die in Ihrem Geschäft durchzuführen sind.**
- 2. Prüfen Sie, ob das Heben und Tragen vermeidbar ist.**
 - Veränderung der Organisation (z. B. keine Zwischenlagerung)
 - Technische Änderungen (z. B. Rollkisten)
- 3. Vereinfachen Sie die Hebe- und Tragevorgänge, die unvermeidbar sind.**
 - Einsatz von Hebe- und Tragehilfen
 - Verringerung des Gewichtes (z. B. Ware sofort auspacken und nicht die gesamte Kiste transportieren)
 - Schaffung von ausreichend Bewegungsfreiheit
- 4. Unterweisen Sie Ihre Beschäftigten.**
 - zum rückengerechten Heben und Tragen
 - im Umgang mit Arbeits- und Hilfsmitteln

In der Anlage finden Sie Richtwerte für das Heben und Tragen. Sie stellen grobe Orientierungswerte dar, da noch weitere Einflussgrößen wie Haltezeit, Körperhaltung und Ausführungsbedingungen bei der Bewertung von Hebe- und Tragetätigkeiten eine Rolle spielen.



Informieren Sie sich gründlich vor dem Kauf von Bedienungstheken
Es geht um eine günstige Gestaltung von Arbeitsplatte, Ablage, Auslage und Scheibenkonstruktion. Dabei sollen körperliche Fehlbelastungen vermieden und die Arbeit insgesamt erleichtert werden.

Bedienungstheken

Weitere Informationen:

Berufsgenossenschaft für den Einzelhandel. Heben und Tragen. Merkblatt M 103



Bundesanstalt für Arbeitsschutz und Arbeitsmedizin. Arbeiten an Bedienungstheken. Quart-Broschüren-Reihe: ARBEIT+TECHNIK
www.lfas.bayern.de, LfAS Bayern⁵.

⁵ Bayerisches Landesamt für Arbeitsschutz, Arbeitsmedizin und Sicherheitstechnik

Ursachen für Sturz- und Stolperunfälle

2.3.3 Sturz- und Stolperunfälle vermeiden

Sturz- und Stolperunfälle haben meistens ganz banale Ursachen wie:

- eingengte Transportwege durch abgestellte Gegenstände
- auf Treppen abgelegte Ware
- Unebenheiten auf den Fußböden, glatte Bodenbeläge und Treppen
- Fehlen bzw. Nichtnutzung von trittsicheren Leitern und Podesten
- eine fehlende bzw. nicht ausreichende Beleuchtung
- die Sichtbehinderung durch die zu tragende Last.

Maßnahmen zur Vermeidung von Unfällen

Tipps zur Vermeidung von Sturz- und Stolperunfällen:

- Halten Sie Ordnung und Übersicht in Ihrem Geschäft.
- Benutzen Sie sichere Stehleitern und keine Provisorien.
- Gewährleisten Sie sich und Ihren Kunden ausreichend Bewegungsfreiheit. Achten Sie immer darauf, dass Transportwege und Fußböden gut begehbar sind.
- Beseitigen Sie Stolperfallen: Kabel, Fußmatten, Wasser- und Ölflecken.
- Führen Sie Reinigungsvorgänge möglichst außerhalb der Geschäftszeiten durch (Rutschgefahr). Ist dies nicht machbar, sollten Sie mit einem Hinweisschild Ihr Personal und Ihre Kunden auf die Rutschgefahr aufmerksam machen. In Eingangsbereichen, in denen verstärkt mit Regen- und Schneenässe zu rechnen ist, empfiehlt sich eine Zone aus Schmutzfangmatten.
- Sorgen Sie für eine ausreichende Beleuchtung auf allen Gängen und Treppen sowie in Geschäfts- und Lagerräumen.



Machen Sie Ihr Verkaufspersonal auf verbleibende Gefährdungen aufmerksam und geben Sie Verhaltensempfehlungen. Motivieren Sie Ihre Mitarbeiter, Unfallquellen selbst zu erkennen und zu beseitigen.



Weitere Informationen:

Berufsgenossenschaft für den Einzelhandel. Uhren, Schmuck, optische Artikel. Merkblatt M 103

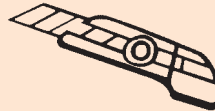
2.3.4 Sicherer Umgang mit Schneidwerkzeug

Kleine Dinge, die in der Hektik des Alltagsgeschäfts übersehen werden, können erheblichen Schaden anrichten.

Häufig ist es doch so: Erst wenn ein Karton geöffnet werden soll, merkt man, dass kein passendes Werkzeug zur Verfügung steht. In diesen Situationen greift man schnell mal zu einer Schere oder einem anderen Schneidwerkzeug und versucht mit aller Kraft, den Karton zu öffnen. Unfälle mit Schnittverletzungen sind oftmals die Folge.

So vermeiden Sie Schnittverletzungen:

- Sichere Messer sind so gestaltet, dass sie eine selbständige Klingensicherung besitzen und gut handhabbar sind.
- Der Markt bietet verschiedenste Messerarten. Kaufen Sie nur die Ausführungen, die für Ihre erforderlichen Materialien geeignet sind.
- Besorgen Sie sich genügend geeignete Kartommesser und bewahren Sie diese so auf, dass sie immer schnell zur Hand sind. Achten Sie darauf, dass unsachgemäßer Gebrauch, einschließlich die Nutzung durch Kinder vermieden wird.



Schnittverletzungen vermeiden

Wenn Sie Verkaufspersonal beschäftigen, klären Sie auch Ihre Mitarbeiter über die richtige Handhabung der Messer auf.



Weitere Informationen:

Berufsgenossenschaft für den Einzelhandel. Kartommesser. Merkblatt M 63



**Wenn die Hände
in Gefahr sind**

2.3.5 Die Hände schützen

Insbesondere beim Verkauf von unverpackten Lebensmitteln (wie Fleisch, Fisch, Käse) - aber auch bei Reinigungsarbeiten werden die Hände stark beansprucht. Die Haut kann hierbei durch Feuchtigkeit, längeres Tragen flüssigkeitsdichter Handschuhe oder durch bestimmte Wirkstoffe (z. B. Proteine in Lebensmitteln) geschädigt werden. Beim Verkauf von tiefgekühlter Ware sind Kälteschäden an der Haut möglich. In der Floristik und beim Pflanzenverkauf sind Allergien durch sensibilisierende Inhaltsstoffe von Pflanzen nicht selten. Auch der Kontakt mit Pflanzenschutzmitteln und anderen Hilfsstoffen kann gelegentlich allergische Reaktionen verursachen, außerdem ist die Haut durch Feuchtigkeit und mechanische Verletzungen gefährdet.

Ohne Schutzmaßnahmen können bestimmte Hautkrankheiten (Ekzeme, Reizungen, Allergien) entstehen. Das ist sehr unangenehm für Sie selbst und auch für Ihre Kunden. Wer lässt sich schon gern von einem Verkäufer mit entzündeten Händen bedienen?

**Rechtzeitig
schützen!**

Treffen Sie rechtzeitig Vorkehrungen, um Hautschädigungen zu vermeiden oder zu vermindern:

- Überprüfen Sie gezielt, ob und mit welchen hautschädigenden Materialien Sie oder Ihre Angestellten häufig umgehen müssen.
- Versuchen Sie diese durch weniger oder nicht gefährdende Stoffe zu ersetzen oder den Kontakt damit durch technische oder organisatorische Schutzmaßnahmen so weit wie möglich einzuschränken.
- Wenn das nicht möglich ist, benutzen Sie geeignete Schutzhandschuhe.
- Schützen und pflegen Sie die Haut durch wirkungsvolle Hautschutzmittel und Hautpflegecremes.



Wenn Sie Mitarbeiter oder Mitarbeiterinnen beschäftigen:

- Unterweisen Sie diese regelmäßig über mögliche Hautgefährdungen in Ihrem Geschäft und notwendige Schutzmaßnahmen.
- Bei Tätigkeiten mit besonderen Hautbelastungen muss ein Hautschutzplan erstellt werden. Dieser legt Maßnahmen zum Hautschutz während der Tätigkeit sowie zur Hautreinigung und zur Hautpflege fest.



Weitere Informationen:

Berufsgenossenschaft für den Einzelhandel. Hautschutz. Merkblatt M 100

Berufsgenossenschaft für den Einzelhandel. Hautschutz beim Umgang mit Lebensmitteln. Merkblatt M 101

2.3.6 Risiko Raubüberfall - Was ist zu tun

Obwohl Raubüberfälle im Einzelhandel weitaus häufiger vorkommen als Ladenbrände, treffen viele Unternehmen kaum Maßnahmen zur Risikominderung.

Technische Vorkehrungen:

- Kameras, Alarmanlagen oder Hinweisschilder im Eingangsbereich, wie "Geschäft ist videogesichert!" oder "Überfall zwecklos!", schrecken viele Täter ab.
- Ein Telefon sollte immer in greifbarer Nähe sein.

Organisatorische Maßnahmen:

- Lagern Sie größere Geldbeträge in einem Safe.
- Vermeiden Sie nach Möglichkeit, dass nur eine Person im Laden arbeitet.

Prägen Sie sich Verhaltensweisen für den Ernstfall ein!

- Bleiben Sie ruhig.
- Je schneller der Überfall vorbei ist, desto geringer ist das Risiko zu Schaden zu kommen.
- Prägen Sie sich die Täter ein: ihr Verhalten, ihr Aussehen, Kleidung, auffällige Merkmale, Sprache.
- Lösen Sie Alarm nur dann aus, wenn Sie dadurch nicht zusätzlich gefährdet werden.
- Beobachten Sie, wohin die Täter flüchten. Merken Sie sich Fahrzeugtyp und Kennzeichen. Rufen Sie so schnell es geht die Polizei (Notruf 110) und bitten Sie Zeugen zu bleiben, bis die Polizei eingetroffen ist.

Maßnahmen zur
Vorsorge

Verhalten im
Ernstfall!

Ein Raubüberfall ist ein Arbeitsunfall und muss der Berufsgenossenschaft gemeldet werden, um z. B. Spätfolgen abzusichern.



Wenn Sie Mitarbeiter beschäftigen:

Unterweisen Sie Ihre Mitarbeiter über das richtige Verhalten bei Raubüberfällen.



Weitere Informationen:

Berufsgenossenschaft für den Einzelhandel. Umgang mit der Tageseinnahme. Merkblatt M 3.

(Enthalten ist darin auch eine Kopiervorlage für ein Fahndungsblatt, das nach einem Raubüberfall die Ermittlungsarbeit der Polizei unterstützt)





3. Wenn Sie Verkaufspersonal einstellen

Für eine Einzelperson ist es kaum noch möglich, den erlaubten Rahmen der Ladenöffnungszeiten voll auszuschöpfen. Wenn es Ihre finanzielle Lage zulässt, werden Sie zu Ihrer eigenen Entlastung Verkaufspersonal einstellen.

Von Ihrem Verkaufspersonal erwarten Sie hohe Einsatzbereitschaft und gute Verkaufserfolge. Der Laden soll gut laufen, auch wenn Sie selbst mal nicht vor Ort sind.

Voraussetzungen dafür sind die fachliche und menschliche Eignung der Personen für eine Tätigkeit im Verkauf und ein gutes Vertrauensverhältnis. Angenehme und gesunde Arbeitsbedingungen unterstützen das Ganze.

Wenn Ihre Beschäftigten merken, dass Sie sich um ihr Wohlbefinden sorgen, werden sie in der Regel mit Freude und Engagement für Ihr Geschäft arbeiten.



Sobald Sie Mitarbeiter beschäftigen, sind Sie Arbeitgeber und übernehmen Verantwortung für Ihre Angestellten. Sie haben Verpflichtungen im Arbeits- und Gesundheitsschutz zu erfüllen. Diese Fürsorgepflicht ist im § 3 des Arbeitsschutzgesetzes definiert:



"Der Arbeitgeber ist verpflichtet, die erforderlichen Maßnahmen des Arbeitsschutzes unter Berücksichtigung der Umstände zu treffen, die Sicherheit und Gesundheit der Beschäftigten bei der Arbeit beeinflussen."

Beschäftigung bestimmter Personengruppen

Denken Sie bei der Einstellung von Mitarbeitern daran, dass Jugendliche, werdende und stillende Mütter und auch Schwerbehinderte eines besonderen Schutzes vor Risiken und Gefahren bedürfen.



Wichtige Hinweise dazu finden Sie im Mutterschutzgesetz (MuSchG), Jugendarbeitsschutzgesetz (JArbSchG) und im SGB IX (hier Schwerbehindertenrecht). Adressen und Internetportale finden Sie im Anhang dieser Broschüre.

Tipps für die Schaffung leistungsfördernder, gesunder und sicherer Arbeitsplätze im Einzelhandel:

- Berücksichtigen Sie schon bei der Planung und Einrichtung Ihres Geschäftes die Vorschriften und Empfehlungen zur Gestaltung der Arbeit im Einzelhandel
 - Die Berufsgenossenschaft für den Einzelhandel hält eine Fülle von branchenspezifischen Informationen für Sie bereit.⁶
 - Die Bundesanstalt für Arbeitsschutz und Arbeitsmedizin verfügt ebenfalls über Gestaltungshinweise für spezielle Tätigkeiten bzw. Arbeitsplätze im Einzelhandel.
 - In der Arbeitsstättenverordnung (ArbStättV) finden Sie die Ziele für eine gesunde und sichere Gestaltung von Arbeitsraum und Arbeitsplatz.

□ Gehen Sie mit offenen Augen durch Ihr Geschäft

Erkennen und erfassen Sie Gesundheitsrisiken in Ihrem Geschäft. Führen Sie Gefährdungsbeurteilungen durch. Laut Arbeitsschutzgesetz sind Sie dazu sogar verpflichtet. Eine Gefährdungsbeurteilung ist das gezielte und systematische Erfassen und Bewerten aller Gesundheitsgefährdungen, die an einem Arbeitsplatz auftreten können sowie die Festlegung von Maßnahmen zu deren Vermeidung bzw. Verminderung (Schutzmaßnahmen). Typische Gefährdungen im Einzelhandel sind im Kapitel 2.3 aufgeführt.

- Benutzen Sie Checklisten, damit Sie nichts vergessen. Vordrucke dazu erhalten Sie bei der Berufsgenossenschaft für den Einzelhandel.
 - Leiten Sie aus den von Ihnen erkannten Gefährdungen Arbeitsschutzmaßnahmen ab.
 - Setzen Sie diese Maßnahmen um. Dazu gehört auch die bedarfsgerechte kostenlose Bereitstellung von persönlichen Schutzausrüstungen (z. B. für den Hautschutz)
 - Machen Sie Ihr Verkaufspersonal in den jährlichen Unterweisungen auf Gesundheitsrisiken und auf die von Ihnen festgelegten Schutzmaßnahmen zu deren Verhütung aufmerksam.
 - Achten Sie darauf, dass die von Ihnen festgelegten Arbeitsschutzmaßnahmen eingehalten werden.
- Lassen Sie sich fachkundig beraten! (Siehe auch Kapitel 4)
- Die Berufsgenossenschaft für den Einzelhandel oder staatliche Institutionen stellen umfangreiche Informationen bereit.
 - Die Fachkraft für Arbeitssicherheit und der Betriebsarzt sind wichtige Ansprechpartner in Sachen Gesundheit und Sicherheit. Näheres dazu erfahren Sie im Kapitel 4.

Berufsgenossenschaftliche Vorschriften und Empfehlungen (BGV, BGR, BGI, BGE)

Arbeitsstättenverordnung (ArbStättV)

Arbeitsstättenrichtlinien (ASR), Technische Regeln (TR)

Arbeitsschutzgesetz (ArbSchG)



Arbeitssicherheitsgesetz (ASiG)

⁶ Internet- und Bezugsadressen finden Sie im Anhang dieser Broschüre auf den Seiten 39 und 40

**Berufsgenossen-
schaftliche
Vorschrift
(BGV A1)**

- **Legen Sie Wert auf ein gutes Arbeitsklima: Kleine Maßnahmen haben großen Wirkung!**
 - Arbeiten Sie Ihr Personal gut ein.
 - Reden Sie offen über Ihre Erwartungen an die Zusammenarbeit.
 - Sprechen Sie Probleme an und suchen Sie gemeinsam nach Lösungen.
 - Planen Sie vorausschauend Arbeitszeiten, freie Tage und Urlaub. Beziehen Sie Ihr Personal dabei mit ein. Die Pläne sollten durchschaubar und jederzeit einsehbar sein.
 - Machen Sie sich ein Bild von der persönlichen Lebenssituation Ihrer Beschäftigten.
 - Vergessen Sie nicht, für gute Arbeit zu loben.

- **Bedenken Sie auch den Notfall**
 - Haben Sie einen Feuerlöscher? Lassen Sie diesen in regelmäßigen Abständen vom Fachmann prüfen?
 - Wenn ein Unfall passiert, ist schnelle Hilfe wichtig. Diese müssen Sie organisieren!
 - Ab zwei anwesenden Versicherten muss ein ausgebildeter Ersthelfer vor Ort sein. Die Ausbildung wird bei einem von Ihrer Berufsgenossenschaft anerkannten Ausbildungsträger durchgeführt. Die Kosten übernimmt die Berufsgenossenschaft.
 - Ist der Verbandskasten aufgefüllt und für jedermann zugänglich?
 - Sind Telefonnummern für den Notfall an einem gut sichtbaren Ort in der Nähe des Telefons angebracht?
 - Sind Rettungswege gekennzeichnet?
 - Eine Taschenlampe oder Leuchtschilder leisten bei einem eventuellen Stromausfall nützliche Dienste.

- **Schnell zur Hand:** Nutzen Sie einen Aktenordner "Sicherheit und Gesundheit" für alle schriftlichen Nachweise. Sortieren Sie nach:
 - Prüfungen (technische Überprüfungen, Sicherheitsprüfungen von Leitern, Feuerlöschern, Kabeln, Geräten usw.)
 - Unterweisungen (Lassen Sie Ihre Mitarbeiter unterschreiben, notieren Sie das Thema und eine inhaltliche Zusammenfassung)
 - Gefährdungsbeurteilungen; Mängellisten
 - Verträge mit Fachkräften
 - Gesprächsprotokolle mit der Fachkraft für Arbeitssicherheit, dem Aufsichtsdienst der Berufsgenossenschaft oder der Gewerbeaufsicht



Auf den Internetseiten www.guss-net.de finden Sie vielseitige Informationen zum sicheren und gesunden Arbeiten. Weitere hilfreiche Adressen und Links sind im Anhang dieser Broschüre aufgeführt.

4. Hilfe, Unterstützung und Kontrolle

Als Arbeitgeber haben Sie die Verantwortung für den Arbeits- und Gesundheitsschutz und damit eine Reihe von Pflichten zu erfüllen. Das ist nicht immer einfach zu realisieren, denn Sie müssen viele Aufgaben bewältigen. Erschwerend kommt hinzu, dass Unternehmer oftmals über ungenügendes Fachwissen zum Arbeits- und Gesundheitsschutz verfügen.

Im Ernstfall oder bei Kontrollen ist das aber keine Entschuldigung. Wenn Mitarbeiter durch Krankschreibung oder durch einen Arbeitsunfall ausfallen, haben Sie die Folgen zu tragen. Zusätzliche Zeit- und Kostenaufwendungen sind vorprogrammiert.

4.1 Sicherheitstechnische und arbeitsmedizinische Betreuung

Nach dem Arbeitssicherheitsgesetz (§2 - §7) ist jeder Arbeitgeber dazu verpflichtet, eine sicherheitstechnische und arbeitsmedizinische Betreuung durch kompetente Fachkräfte (Fachkraft für Arbeitssicherheit, Betriebsarzt) zu bestellen. Dadurch ist sichergestellt, dass das Fachwissen zum Arbeits- und Gesundheitsschutz in die Unternehmen gelangt und effektiv umgesetzt werden kann. Der geforderte Umfang der Betreuung hängt von Ihrer Betriebsgröße und vom Gefährdungspotenzial der Tätigkeiten ab, die in Ihrem Geschäft ausgeführt werden. Ihre Berufsgenossenschaft kennt sich aus in der Branche und legt deshalb auch Mindesteinsatzzeiten für die Fachkräfte fest. Einzelheiten sind in den Berufsgenossenschaftlichen Vorschriften BGV A 6 und BGV A 7 festgelegt.



Einsatzzeiten

Fachkraft für Arbeitssicherheit

Die **Fachkraft für Arbeitssicherheit** ist speziell ausgebildet und führt regelmäßig Begehungen in Ihrem Laden durch und berät Sie zu allen Fragen, die den Gesundheitsschutz betreffen. Sie analysiert die Bedingungen und gibt Hinweise, was zu beachten bzw. zu verändern ist.

Sie unterstützt Sie beispielsweise bei der

- Gestaltung von Arbeitsplätzen und Arbeitsbedingungen (Kassenarbeitsplatz und Packtisch...)
- Durchführung der Gefährdungsbeurteilung
- Auswahl und Erprobung von Hautschutzmaßnahmen
- Beurteilung der Sicherheit im Laden (Feuerlöscher, Fluchtwege...)
- Unterweisung des Verkaufspersonals zum sicherheitsgerechten Verhalten.

Abb.7: Aufgaben einer Fachkraft für Arbeitssicherheit

Sicherheits- technische Betreuung

Die Beratungsleistung kann von einem externen Anbieter, wie z. B. einem Ingenieurbüro für Arbeitssicherheit oder einem freiberuflichen Sicherheitsingenieur, übernommen werden. Die Qualifizierung und Benennung eines eigenen Mitarbeiters zur Fachkraft für Arbeitssicherheit ist nur in sehr großen Einzelhandelsunternehmen möglich und ratsam.

Unternehmer- modell

Die Berufsgenossenschaft für den Einzelhandel bietet Ihnen als Alternative zur Regelbetreuung das so genannte Unternehmermodell an. Wenn Sie sich dafür entscheiden, werden Ihnen in einem Fernlehrgang wichtige Themen des Arbeitsschutzes vermittelt. Sie lernen, Arbeitsschutzprobleme im eigenen Geschäft zu erkennen, zu bewerten und auf sie zu reagieren.



Der Vorteil dieses Modells: Die Einsatzzeiten für die sicherheitstechnische Beratung reduzieren sich und das spart Kosten, allerdings erhöht sich Ihr Zeitaufwand erheblich. Ob Sie am Unternehmermodell teilnehmen oder die sicherheitstechnische Betreuung einem externen Dienst überlassen, bleibt Ihre Entscheidung.

Bestellung eines Betriebsarztes

Betriebsärzte haben eine spezielle arbeitsmedizinische Ausbildung und beraten zu allen Fragen des Gesundheitsschutzes aus medizinischer Sicht, z. B.

- zu speziellen Arbeitsbelastungen an den einzelnen Arbeitsplätzen
- zum rückengerechten Verhalten bei der Arbeit
- zur Auswahl und Erprobung von Hautschutzmitteln
- zur Organisation der ersten Hilfe im Unternehmen
- zur Beurteilung der Arbeitsbedingungen einschließlich Stress
- zur Eingliederung bzw. Wiedereingliederung behinderter Arbeitnehmer.

Weiterhin führen sie arbeitsmedizinische Vorsorgeuntersuchungen durch.

Abb.8: Aufgaben eines Betriebsarztes

Sie haben die Möglichkeit, einen niedergelassenen Betriebsarzt oder ein arbeitsmedizinisches Zentrum auszuwählen und zu bestellen.



Fragen Sie bei Ihrer Berufsgenossenschaft oder beim Einzelhandelsverband nach, ob Rahmenabkommen mit bestimmten Ärzten oder Diensten geschlossen wurden. Oft gibt es dort günstigere Konditionen.

4.2 Berufsgenossenschaft

Mit Ihrer Gewerbeanmeldung werden Sie automatisch bei der Berufsgenossenschaft für den Einzelhandel angemeldet. Eine Besonderheit der Berufsgenossenschaft für den Einzelhandel ist es, dass Sie als Unternehmer ebenfalls pflichtversichert sind.

Die Pflichtmitgliedschaft aller Arbeitgeber in einer Berufsgenossenschaft stellt sicher, dass jeder Arbeitnehmer in Deutschland bei Arbeitsunfällen oder Berufskrankheiten versichert ist. Wenn zum Beispiel ein Verkäufer in Ihrem Geschäft stolpert und sich verletzt, übernimmt die Berufsgenossenschaft die Kosten, um diesen Mitarbeiter wieder genesen zu lassen. Dabei fallen für den Geschädigten keine Praxisgebühren, Zuzahlungen zu Medikamenten oder Krankenhausstagegelder an.

Pflichtmitgliedschaft und Beiträge! Wofür?

Berufsgenossenschaft (BG)	
Verhütung von Berufskrankheiten	Verhütung von Arbeitsunfällen
Erlaas von Unfallverhütungsvorschriften und die Überwachung von deren Umsetzung	Erbringung von Leistungen zur Rehabilitation nach Unfällen
	Zahlung von Geldleistungen zur Entschädigung bei Unfallfolgen

Von Ihrer Berufsgenossenschaft können Sie eine ganzheitliche Beratung im Arbeits- und Gesundheitsschutz erwarten. Sie werden dabei unterstützt, den Arbeitsschutz so in Ihr Geschäft einzubinden, dass Sie und Ihre Mitarbeiter vor Unfällen, Berufskrankheiten und arbeitsbedingten Gesundheitsgefahren geschützt sind.



Ihre Berufsgenossenschaft hält eine Fülle von sehr gut aufbereiteten Materialien zur gesunden Gestaltung der Verkaufstätigkeit bereit. Im Punkt 2.3 wurde bereits darauf verwiesen. Diese Materialien können Sie sich entweder kostenlos schicken lassen oder auf den Internetseiten www.bge.de abrufen⁷.

Nutzen Sie auch die branchenspezifische Empfehlungen zur gesundheitsgerechten Gestaltung der Arbeit und Arbeitsbedingungen (Merkblätter, BGI, BGR).

⁷ Postadressen finden Sie im Anhang dieser Broschüre

4.3. Staatliche Behörden im Arbeitsschutz

Die staatlichen Aufsichtsbehörden überwachen die Einhaltung der staatlichen Gesetze, Verordnungen und Regeln. Die Bezeichnung der entsprechenden Aufsichtsbehörde ist in den einzelnen Bundesländern unterschiedlich (z. B. Gewerbeaufsicht, Landesamt für Arbeitsschutz, Landesgewerbeamt).



Die Mitarbeiter der Aufsichtsbehörden haben das Recht, jederzeit und unangemeldet Ihr Geschäft zu betreten und die Einhaltung der Gesetze zu kontrollieren. So könnten Sie also auch bei Ihnen prüfen, ob

- die Arbeitszeiten für Ihre Verkäufer und Verkäuferinnen nach den Regeln des Arbeitszeitgesetzes gestaltet sind,
- Sie für eine ausreichende arbeitsmedizinische und sicherheitstechnische Betreuung sorgen (Sie müssen über entsprechende Unterlagen, z. B. Verträge verfügen),
- das Unfallrisiko in Ihrem Laden erhöht ist,
- Sie für den Notfall vorgesorgt haben (Brandschutz, Erste Hilfe usw.),
- Sie die besonderen Vorschriften berücksichtigen, wenn sie z. B. Jugendliche (Auszubildende), werdende Mütter oder Schwerbehinderte beschäftigen.

Durch Verfügungen können die staatlichen Behörden Maßnahmen zum Schutz der Beschäftigten und Dritter anordnen.

Selbstverständlich können Sie sich mit Ihren Fragen an die Mitarbeiter der staatlichen Aufsicht wenden. Denn auch die Beratung von Arbeitgebern gehört zu Ihrem Aufgabenbereich.

Anhang

Venengymnastik

Mit Venengymnastik können Sie Venenbeschwerden aktiv vorbeugen oder Schmerzen lindern. Sie kann zu Hause, im Geschäft oder im Büro durchgeführt werden. Es gibt Übungen im Liegen, im Sitzen und im Stehen. Sinnvoll ist vor allem eine gezielte Kräftigung der Beinmuskulatur.

Sie sollten 3 x täglich 10 Minuten für Übungen einplanen. Versuchen Sie die Übungen in Ihren Tagesablauf zu integrieren.

Übungen im Sitzen

- Setzen Sie sich auf einen Hocker oder einen Stuhl. Die Arme hängen locker an der Seite. Stellen Sie nun beide Beine gleichzeitig auf die Zehenspitzen und zügig wieder auf die Fußsohlen. 10 x wiederholen.
- Stellen Sie die Füße auf den Fersen auf. Heben Sie abwechselnd je 10 x die rechte und die linke Fußspitze.
- Halten Sie sich mit den Händen hinter dem Rücken am Stuhl fest. Stoßen Sie die Beine mit den Zehen vom Boden ab, halten Sie sie einen Moment in der Luft und setzen sie langsam wieder auf. 10 x wiederholen.

Übungen im Stehen

- Gehen Sie mit geschlossen Beinen 20 x in den Zehenstand und senken Sie langsam wieder ab.
- Stellen Sie sich mit den Zehen auf ein dickes Buch und strecken Sie sich nach oben. Berühren Sie mit den Fersen 20 x langsam den Boden.

Übungen im Liegen (z. B. morgens oder abends)

- Legen Sie sich flach hin und lagern Sie die Beine auf einem Kissen oder einer Rolle. Ziehen Sie parallel beide Fußspitzen zum Körper. Die Übung bitte 10 x wiederholen.
- Ziehen Sie die Fußspitzen abwechselnd zum Körper – bitte 10 x wiederholen.
- Lassen Sie die Füße weiter auf dem Kissen liegen und drehen Sie die Füße vom Gelenk aus abwechselnd nach innen und nach außen: 10 Wiederholungen.
- Liegen Sie weiterhin flach und heben Sie die Beine senkrecht in die Höhe. Nun ziehen Sie wieder die Fußspitzen 10 x parallel zum Körper und 10 x wechseln Sie zwischen rechts und links ab.
- Die Beine weiterhin senkrecht in der Luft lassen. Drehen Sie beide Füße gleichzeitig im Kreis herum: 10 x rechts herum und 10 x links herum.

Richtwerte für das Heben und Tragen von Lasten

(mit geradem Rücken ohne Hilfsmittel)

Art	Geschlecht	Alter	selten < 5 % d. Schicht (höchstens einmal pro Stunde und 4 Schritte)	wiederholt 5 - 10 % d. Schicht	häufig > 10 % d. Schicht
Heben /Tragen Masse (kg)	Männer	- 16	20/20	13/13	-
		16 - 18	35/30	25/20	20/15
		19 - 45	55/50	30/30	25/20
		> 45	50/40	25/25	20/15
Heben /Tragen Masse (kg)	Frauen	- 16	13/13	9/9	-
		16 - 18	13/13	9/9	8/8
		19 - 45	15/15	10/10	9/9
		> 45	13/13	9/9	8/8
Heben und Tragen	Werdende Mütter		10 (5)	5	-

Quelle: "Schwere Lasten – leicht gehoben" Broschüre des LfAS Bayern

Aushangpflichtige Gesetze

Aushangpflichtige Gesetze sind so anzubringen, dass sie leicht zugänglich und lesbar sind:

- **Arbeitszeitgesetz**
- **Beschäftigtenschutzgesetz**
- **Jugendarbeitsschutzgesetz** (ab einem jugendlichen Beschäftigten)
- **Ladenschlussgesetz**
- **Mutterschutzgesetz** (wenn mehr als 3 Frauen beschäftigt sind)
- **Röntgenverordnung** (wenn eine Röntgeneinrichtung vorhanden ist)

Zusätzlich sollten im Unternehmen die relevanten Unfallverhütungsvorschriften an einer geeigneten Stelle ausliegen und die Beschäftigten durch spezielle Unterweisungen (mindestens einmal jährlich) unterrichtet werden (§ 4 BGV A1).

Wichtige Informationsquellen im Arbeits- und Gesundheitsschutz

Berufsgenossenschaft für den Einzelhandel

Niebuhrstr. 5
53113 Bonn

Telefon 0228/54 06-9

www.bge.de

Hier finden Sie übersichtliche Informationen über die Leistungen und die Ansprechpartner für Ihre Region sowie branchenspezifische Informationen, Merkblätter und Empfehlungen für die Gestaltung der Tätigkeit in Einzelhandelsgeschäften. Diese können Sie sich online herunterladen oder bestellen.

Hauptverband des deutschen Einzelhandels

Am Weidendamm 1A
10117 Berlin

Telefon: (030) 72 62 50 - 0

Telefax: (030) 72 62 50 - 99

www.einzelhandel.de

Das Internetportal für den Einzelhandel enthält umfangreiche politische und wirtschaftliche Informationen (Statistiken, Organisationen, Publikationen).

Bundesanstalt für Arbeitsschutz und Arbeitsmedizin

Postfach 17 02 02
D-44061 Dortmund

Telefon: (02 31) 90 71 - 0

<http://www.baua.de>

Es wird umfangreiches Informationsmaterial zu verschiedenen Themen des Arbeits- und Gesundheitsschutzes, wie beispielsweise Heben und Tragen, Steharbeit: "Frauen in Stehberufen" oder Gestaltung von Kassenarbeitsplätzen bereit gestellt. Zu Einzelthemen können Publikationen oder Broschüren bestellt, bzw. heruntergeladen werden.

Internetportale

www.guss-net.de

(Existenzgründung – gesund und sicher starten)

Internetportal für alle Existenzgründer, die von Anfang an gesund und wirtschaftlich arbeiten möchten. Sie finden Informationen zu Gesundheit und Arbeitsschutz (Kurzinformationen, Downloads, Checklisten, Expertenrat...), Ansatzpunkte für betriebliches Gesundheitsmanagement, praktische Vorschläge zur gesundheitsförderlichen Arbeitsgestaltung sowie wichtige Anlaufadressen.

www.bmwa.bund.de

(Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit)

Hier finden Sie unter anderem wichtige und ständig aktualisierte Informationen zu gesetzlichen Vorschriften im Arbeitsrecht und zum Arbeits- und Gesundheitsschutz.

www.lfas.bayern.de

(Landesamt für Arbeitsschutz Bayern)

In diesem Portal finden Sie umfangreiche Fachinformationen zu verschiedenen Themen des Arbeits- und Gesundheitsschutzes wie beispielsweise zum Heben und Tragen, zur Bildschirmarbeit oder zur Gefährdungsanalyse. Zu Einzelthemen können die Informationen heruntergeladen werden oder Broschüren bestellt werden.

www.bundesrecht.juris.de

Hier finden Sie aktuelle Gesetze des Bundes

www.ergo-online.de (Sozialnetz Hessen)

Hier erhalten Sie ausführliche Informationen rund um die Gestaltung von Büroarbeitsplätzen.

<http://lasi.osha.de>

(Europäische Agentur für Sicherheit und Gesundheitsschutz am Arbeitsplatz)

Neben anderen Materialien und Informationen zum allgemeinen Arbeits- und Gesundheitsschutz erhalten Sie hier ausführliche Informationen zur Gestaltung und Beurteilung von Hebe- und Tragevorgängen und zur Gestaltung und Beurteilung von Kassenarbeitsplätzen.

Im Projekt GUSS weiterhin erschienen...

(ausgewählte Materialien)

□ Broschüren

(auch auf den Internetseiten www.guss-net.de zum downloaden)

- ➔ **Auf dem Weg zum erfolgreichen Unternehmen – Gesundheit und Arbeitsschutz für Existenzgründer – ein Wegweiser –**
- ➔ **Gesundheit – Voraussetzung und Ziel der Selbständigkeit**
- ➔ **Bildschirm@rbeit – Gesund und sicher gestalten**
- ➔ **Brancheninformationen**
 - **Gastronomie**
 - **Ambulante Pflege**
 - **Ingenieurdienstleistungen**
 - **Handwerksbetriebe**
 - **Laborarbeit**

□ Fakten – Informationen kurz und bündig (Guss)

(auch auf den Internetseiten www.guss-net.de zum downloaden)

- ➔ **Gesundes Selbstmanagement**
 - "Stress – trotz hoher Belastung gesund bleiben"
 - "Zeitmanagement – eine Voraussetzung für gesundes und effektives Arbeiten"
 - "Erholung und Ausgleich – Basis für berufliche Höchstleistungen"
 - "Tiiiiief durchatmen! Entspannungstechniken – ein Überblick"
 - "Persönlichkeit als Erfolgsfaktor - Prüfen Sie Ihre persönlichen Voraussetzungen für eine erfolgreiche und gesunde Selbständigkeit"
 - "Wissen und Können sparen Zeit und Kraft – Schlüsselkompetenzen"
 - "Professionelles Nein"
- ➔ **Sicherheit und Gesundheit**
 - "Ihre Gesundheit - Ihr Kapital"
 - "Arbeit effektiv und gesund gestalten"
 - "Gesunde Rituale während der Arbeit"
 - "Ressourcen stärken – Gefährdungen vermeiden"
 - "Sicherheit und Gesundheit bei der Arbeit – Informieren und rechtzeitig die Weichen stellen"
 - "Erste Hilfe"
- ➔ **Bildschirmarbeit** (verschiedene Informationen zu Einzelthemen)
- ➔ **Arbeit im Labor** (verschiedene Informationen zu Einzelthemen)

Im Zeitraum von Dezember 2001 bis November 2004 wird das Projekt GUSS ("Existenzgründung gesund und sicher starten") vom BMWA (Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit) gefördert. Ziel ist es, Gesundheit und Sicherheit von Anfang an in den Unternehmeralltag zu integrieren. Die vorliegende Broschüre ist ein Ergebnis dieser Projektarbeit.



Bundesministerium
für Wirtschaft und Arbeit



RKW