

Kündigung in der Schwangerschaft

Das Gesetz schützt Schwangere in besonderem Maße vor einer Kündigung. Wichtig ist, dass Frauen, sobald sie von der Schwangerschaft wissen, strukturiert vorgehen und die richtigen Fristen einhalten.

Vom Beginn der Schwangerschaft bis mindestens vier Monate nach der Geburt darf nicht gekündigt werden. Das gilt auch während der Probezeit oder bei einem befristeten Arbeitsvertrag. Dieses Kündigungsverbot kann nur in Ausnahmefällen aufgehoben werden – und nur, wenn die zuständige Behörde vorher zustimmt. Der Schutz gilt für alle, die unter das Mutterschutzgesetz fallen, also auch Teilzeitkräfte und Auszubildende. Entscheidend ist, dass die Schwangerschaft bereits bestanden hat, als die Kündigung ausgesprochen wurde. Die Berechnung erfolgt über den ärztlich bescheinigten Geburtstermin.

Dann gibt es noch die nachträgliche Mitteilung. Wenn also der Arbeitgeber bei der Kündigung noch nichts von der Schwangerschaft wusste, kann man ihm diese innerhalb von zwei Wochen nach Erhalt der Kündigung mitteilen. Das

Kündigungsverbot wird dann rückwirkend wirksam. Wird die Zweiwochenfrist aus einem nicht selbst zu verantwortenden Grund verpasst, greift das Kündigungsverbot dennoch, sofern man die Mitteilung unverzüglich nachholt.

Es gibt keine vorgeschriebene Form für die Mitteilung. Wichtig ist, dass der Arbeitgeber sie nachweisbar erhält und klar erkennt, dass die Schwangerschaft schon bestand, als die Kündigung erfolgte.

Damit man im Streitfall beweisen kann, dass der Arbeitgeber die Mitteilung erhalten hat, empfiehlt es sich, sie über mehrere Wege zu senden: zum Beispiel per Einwurf-Einschreiben, E-Mail und – wenn möglich – persönlich gegen Unterschrift. Auch die Abgabe unter Zeugen ist möglich. So hat man mehrere Beweise, falls es später zu Problemen kommt.

Was passiert aber, wenn der Arbeitgeber trotzdem kündigt? Wenn das Kündigungsverbot missachtet wird, ist die Kündigung unwirksam und das Arbeitsverhältnis besteht weiter. Allerdings muss die Kündigung innerhalb von drei Wochen nach Zugang beim Arbeitsgericht angefochten werden. *

Bettina Schwarz
 Geschäftsführerin BVpta

Berufspolitik
 Fortbildung
 Interessenvertretung
 Beratung
 Vorsorge



Kontakt:
 BVpta e.V.
 Bismarckstraße 128
 66121 Saarbrücken
 Tel.: 0681.960 23-0
 Fax: 0681.960 23-11
 info@bvpta.de

Fotos: bernardbod, stock.adobe.com; infinteFlow, stock.adobe.com

Foto/Grafik: ng-fotografie.de; Mone Beek

Wütende Kunden bändigen

DAS INTERVIEW FÜHRTE CHRISTOPH NIEKAMP

Podcast PTA FUNK-- Schnell weg, der anstrengende Kunde kommt! Wie gehen PTA mit Kunden um, die nicht nur ein bisschen nervig, sondern aufdringlich und streitlustig sind? PTA und Verkaufsmentorin Susanne Henneke gibt im Podcast Tipps für deeskalierende Kommunikation im HV.

Guten Tag, Frau Henneke. Ist der Kunde wirklich immer König?

Dieser Spruch ist tatsächlich überholt. Wenn der Kunde König ist, dann ist die PTA die Königin auf Augenhöhe. Das bedeutet, der Kunde ist ein Mensch mit Bedürfnissen. Punkt. Nicht mehr und nicht weniger. Er ist möglicherweise genervt, weil er so lange im Wartezimmer saß, weil es nicht so lief, wie er es haben wollte. Und dann kommt noch der Rucksack an eigenen Emotionen dazu über sein Leben, seine Arbeit, die Welt und überhaupt. Und so geladen betritt er dann häufig die Apotheke. Und schwupps, das Medikament ist nicht da. Und schon ist das der Tropfen, der das Fass zum Überlaufen bringt. Kann die PTA in dem Moment etwas dafür? Natürlich nicht.

Wie reagieren PTA dann richtig?

Haltung sorgt dafür, dass ich selbst in einem guten Zustand bleibe, in meiner

Kraft bleibe. Denn schließlich möchte ich nicht ausgelaugt, sondern entspannt in den Feierabend gehen. Und wir wissen, dass verärgerte Menschen nicht zuhören, weil das Areal im Gehirn, was für den Beziehungsaufbau und Empathie wichtig ist, das ist erbsengroß und mit Erbsen können wir nicht diskutieren. Also lieber ruhig bleiben, zuhören, paraphrasieren, mit eigenen Worten zusammenfassen, was ich gerade wahrgenommen habe. So weiß der Kunde, dass ich ihn verstanden habe. Keine Machtspiele, sondern eben Respekt.

Wie kommuniziert eine PTA bei aufdringlichen Kunden ihre eigenen Grenzen?

Das Wichtigste ist generell immer, ruhig zu bleiben und die innere Haltung auch zu zeigen. Also auch in dem Moment freundlich und gleichzeitig – ganz wichtig – selbstbewusst aufzutreten, weil es geht darum, souverän zu bleiben, ohne den Respekt zu verlieren, weder vor dem Kunden noch vor sich selbst.

Wenn es herausfordernde Situationen sind beziehungsweise der Kunde möglicherweise auch verärgert ist, Verständnis zu zeigen als Puffer und sich immer der eigenen Werte bewusst sein, wofür stehe ich als Person in meiner Rolle als PTA. Und in einem positiven Wording zu bleiben: Der meint nicht mich, der meint das nicht persönlich.

Susanne Henneke hat als PTA zehn Jahre in verschiedenen Apotheken gearbeitet. Seit 2020 berät sie online selbstständige Frauen zu den Themen Business-Struktur und Verkauf.



Wenn Menschen über gewisse Grenzen hinausgehen, ist es ganz besonders wichtig, spätestens dann, wenn sich jemand respektlos, übergriffig oder sogar bedrohlich verhält, dass es dann eben wirklich auch eine Rückenstärkung von außen braucht. Also niemand muss das alleine aushalten. Da ist es wichtig, dass die Führungskräfte Rückenstärkung geben.

Haben Sie einen Rat an Berufsanfänger?

Ich glaube, es gibt Absprachen untereinander. Das heißt, die älteren Kolleginnen hören immer mit dem halben Ohr, was passiert da gerade bei der jungen Kollegin. Sie merken, wenn diese sich gerade unsicher verhält, gucken rüber und dass man sich so mit Blickkontakten einen Hilfeblick zuwendet, um zu sagen: „Hilfe, ich komm hier nicht weiter!“

Vielen Dank für das Gespräch und bis bald zu einer neuen Episode von PTA FUNK.

das-pta-magazin.de/hvkommunikation
 Hier hören Sie das komplette Podcastinterview mit PTA und Verkaufsmentorin Susanne Henneke.

