

Ausgabe Nr. 0 38/23 | Düsseldorf, 20. September 2023 | 43. Jahrgang | ISSN 1431-3391

Der Schopf-Tintling, ein Speisepilz, der weißem Spargel ähnelt, ist von der Deutschen Gesellschaft für Mykologie zum 'Pilz des Jahres' gekürt worden. Die Fundstücke der Woche Ihrer Waldgänger von 'mi': ■ Stinkmorchel – Woran Sie falsche Nebenkostenabrechnungen erkennen ■ Glückspilz – Wie Sie Mitarbeiter mit Gesundheitsleistungen finden und binden ■ Herbsttrompete – Das Spectaris-Trendforum. Doch zunächst, sehr verehrte Dame, sehr geehrter Herr, besuchen wir eine Firma, auf die anfangs kaum jemand einen Pfifferling gegeben hätte:

Mit einer Schleifmaschine in der Küche fing es an – zu Besuch bei Einschleifservice Bahr

Geburtstag feiern finden wir wunderbar, egal wie alt das Geburtstagskind auch wird. So führt uns unser Weg in der letzten Woche nach Wuppertal. Hier feiert das inhabergeführte Unternehmen **Einschleifservice Bahr** in diesem Jahr sein 20-jähriges Jubiläum. Auf der heimischen Terrasse und bei strahlendem Sonnenschein kommen wir mit Inhaberin **Dörthe Bahr** ins Gespräch.

Wohnen und Arbeiten kennen hier keine Trennung. Vorne lebt die Inhaberin mit Mann und drei Hunden, hinten in der Werkstatt arbeitet sie zusammen mit sieben Mitarbeitern im Dienste der Augenoptik. „Das ist für mich eine gute Kombination“, erklärt die gelernte Augenoptikerin. „So kann ich auch im Notfall schnell mal in die Werkstatt und was fertig machen. Das würde sonst gar nicht funktionieren, wenn ich erst einige Strecken zur Arbeit zurücklegen müsste.“ Service wird hier also nicht nur im Firmennamen großgeschrieben.

Schon in der Ausbildung und anschließend als angestellte Augenoptikerin in Wuppertal hat Dörthe Bahr gemerkt, dass sie eher ein Faible für die Werkstatt hat als für den Verkauf. „Ich hab mich immer geärgert, wenn ich in den Verkauf musste, und hätte am liebsten nur in der Werkstatt gearbeitet. Es ist selten, dass man beides liebt – Verkauf und Werkstatt. Ich wollte gern was anderes machen. Ich hatte schon immer viele Ideen und meine eigenen Vorstellungen, wie ich etwas machen wollte“, erklärt uns die Unternehmerin, und so kommt es, dass sie vor 20 Jahren parallel zum Job ihr eigenes Business aufbaut. „Es gab damals nur einen einzigen Einschleifservice in Deutschland. Das Modell fand ich spannend. Ich war da stets offen und habe das auch mit meinem damaligen Arbeitgeber besprochen. Der wurde dann auch einer meiner ersten Kunden – und ist es bis heute.“

Dörthe Bahr beginnt mit einer Schleifmaschine in der Küche und einer Bohrmaschine im Wohnzimmer. Der Anfang war nicht leicht. Auf der Suche nach Kundschaft lernt sie schnell Grenzen kennen. „Ich ging mit meinem Angebot in die Läden rein und flog achtkantig wieder raus“, lacht sie heute. Aufgeben liegt nicht in der Natur der Unternehmerin. Mit dem weitgehenden Wegfall des Krankenkassen-Zuschusses fängt es an zu boomen, so Bahr. „Die Kunden wollten natürlich noch mal alle Zuschüsse mitnehmen, bevor diese abgeschafft wurden. Das führte dann zu Engpässen bei den Augenoptikern. Für mich war das eine tolle Zeit, und ich habe meine erste Mitarbeiterin – damals eine Mini-Jobberin – eingestellt. Auch nach dem Boom haben sich dann viele



Inhaberin Dörthe Bahr in ihrer Werkstatt
© markt intern

Augenoptiker an mich erinnert und wurden zu Kunden.“ Nach fünf Jahren Selbständigkeit beschäftigt sie zwei Mitarbeiter. „Ich habe dann irgendwann angefangen, in München auf der Messe auszustellen.“ Ihr Mann, Messebauer von Beruf, unterstützt sie. „Auf der Messe habe ich dann unter anderem einen Glashersteller als Kunden gewinnen können und konnte infolgedessen zwei weitere Mitarbeiter einstellen.“ In den Folgejahren stellt sie immer mal wieder auf der **opti** in München aus.

Doch wer nutzt eigentlich die Service-Angebote eines Einschleifservices? Welche Arbeiten kommen rein? „Das sind zunächst einmal die Augenoptiker, die zu viel Arbeit haben und einen Teil daher abgeben. Zu uns kommen des Weiteren auch Spezialfälle wie komplizierte Verglasungen, ganz bestimmte ungewöhnliche Formen, Randlosbrillen, Fassungen mit Schmuckfacetten oder besonders hochwertige bzw. kostenintensive Brillen. Viele Augenoptiker schaffen es schon allein aufgrund des Personal- bzw. Fachkräftemangels gar nicht, zeitaufwendige Handarbeit auszuführen. Dann kommen wir ins Spiel.“

Ihr direkter Draht zur Redaktion Augenoptik/Optometrie: +49 (0) 211 6698-152

■ Fax: +49 (0) 211 6698-197 ■ E-Mail: optik@markt-intern.de ■ www.markt-intern.de/optik

Auch finden sich immer wieder Neuheiten, die Dörthe Bahr auf Herz und Nieren prüft. „Irgendwann habe ich Magnetclips zugeschickt bekommen“, sagt sie. Wir überzeugen uns persönlich: Mithilfe dieser Clips kann man unkompliziert Sonnenläser auf den vorhandenen Brillengläsern mit Sehstärke befestigen. „Diese Technik habe ich dann mal mit auf die Messe genommen, und das hat dort für Interesse gesorgt. Das System habe ich mit der Zeit optimiert und biete es heute in verschiedenen Kurven und Glasfarben an. Die Technik gibt es auch als Blaufilter- oder Autofahrer-Clips. Insbesondere für Gleitsichtgläser bietet sich das an, aber auch für Leute, die nicht gern mit mehreren Brillen herumlaufen. Dies hat sich als gute Investition herausgestellt.“



Bei ihr wird Service großgeschrieben: Dörthe Bahr | © markt intern

Anfang dieses Jahres hat Einschleifservice Bahr die Kunden des Einschleifservices Nonius/Rellingen übernommen. Das Unternehmen wurde 2009 von Nicole Peters (Inhaberin von Brillen Guru) gegründet und Ende 2022 eingestellt. Als Besonderheit hat Nonius Schwimmbrillen und Tauchermasken verglast. Auch diesen Service hat das Unternehmen aus

Wuppertal samt Wissen und Material übernommen. Service war bereits ein Stichwort. Seine Kunden beliefert Einschleifservice Bahr deutschlandweit. „Alles, was bis 12 Uhr an Aufträgen reinkommt, geht auch fertig bearbeitet am gleichen Tag wieder raus.“ Das Unternehmen wurde zudem aktuell vom Business-Magazin DUP UNTERNEHMER und dem Deutschen Innovationsinstitut für Nachhaltigkeit und Digitalisierung DIND als 'Arbeitgeber der Zukunft' ausgezeichnet.

Eine letzte Frage stellen wir in Wuppertal, nachdem wir erfahren, mit welchen Schwierigkeiten das Unternehmen in der Corona-Zeit zu kämpfen hatte: 'Wenn Sie 20 Jahre zurückdrehen könnten, würden Sie sich wieder für diesen Weg der Selbständigkeit entscheiden?' „Ja, auf jeden Fall“, erklärt Dörthe Bahr spontan. „Bis auf das Thema Personalführung, das würde ich gern abgeben“, lacht sie. Wir gratulieren an dieser Stelle zu 20 Jahren Einschleifservice Bahr und wünschen der Inhaberin und ihrem Team weitere erfolgreiche und gute Jahre!

Gewerbemiete: Neun von zehn Nebenkostenabrechnungen sind falsch

Neun von zehn **Nebenkostenabrechnungen bei Gewerbmieten** sind fehlerhaft und somit unzulässig. Zu diesem Ergebnis kommt eine Analyse der Experten von Mineko, einer Berliner Plattform zur Überprüfung von Nebenkostenabrechnungen. Die untersuchte im vergangenen Quartal 1.183 Datensätze aus dem gewerblichen Bereich und deckte dabei eine Fehlerquote von 92 % (!) auf. Die durchschnittliche Größe der untersuchten Flächen beträgt 950 m². Bei der Untersuchung wurden unterschiedliche Arten von Fehlern in den Abrechnungen festgestellt. Im Schnitt wurden pro geprüfter Abrechnung 16.127 € zu viel berechnet.

Demnach finden sich bei 780 der untersuchten Daten unkonkrete Positionen, was einer Quote von 66 % entspricht. Darunter fallen Kosten, die nicht genau genug beschrieben werden, sodass Mieter nicht wissen, was ihnen in Rechnung gestellt wird. Die durchschnittlich durch diese Fehler beanstandeten Mehrkosten belaufen sich auf 7.934 €. Bei 51 % (insgesamt 600 Fälle) finden sich nicht vereinbarte Positionen, also vom Vermieter erhobene Kosten, die nicht ausdrücklich und schriftlich im Mietvertrag festgehalten und entsprechend nicht ausreichend mit dem Mieter abgestimmt sind. In der Regel betrifft dies Maßnahmen, für die im Vorfeld rechtlich die ausdrückliche Zustimmung der Mietparteien einzuholen ist. Werden die Maßnahmen ohne Einwilligung der Mieter durchgeführt, dürfen die entsprechenden Kosten auch nicht berechnet werden. Hier entstanden im Schnitt fälschlicherweise Kosten in Höhe von 5.017 €.

39 % bzw. 467 aller Fälle weisen nicht umlegbare Positionen auf. Dabei handelt es sich um Kostenpunkte, die die Vermieter illegalerweise über die Betriebskostenabrechnung an die Mieter weitergeben. Hier gilt der Grundsatz 'Recht schlägt (Miet-)Vertrag'. Denn nicht selten kommt es vor, dass Posten zwar schriftlich explizit im Mietvertrag erfasst werden, das Gesetz allerdings derartige Umlagen zulasten des Mieters verbietet. Entsprechende Klauseln sind also unwirksam und hinfällig. Darunter fallen vor allem einmalige, nicht wiederkehrende Kosten wie Sanierungsmaßnahmen oder spezielle Versicherungen. Dies verursachte eine zusätzliche Summe von 7.686 €.

„Unsere Analyse zeigt, wie sehr es sich lohnen kann, seine eigenen Betriebskostenabrechnungen genau unter die Lupe zu nehmen“, erklärt Chris Möller, Geschäftsführer von Mineko. „Oftmals reicht schon die Prüfung von Details zum Entstehen von Verdachtsmomenten. Stimmt der veranschlagte Verteilerschlüssel oder fehlt er gar? Sind die Abrechnungszeiträume stimmig und nachvollziehbar? Was steht dazu im Mietvertrag? Ist die Abrechnung verständlich oder ist nicht ganz nachvollziehbar, was ein bestimmter Posten genau abrechnen soll? Unsere Experten stehen für die professionelle Prüfung jederzeit gern unterstützend zur Verfügung und beraten Betroffene.“

Speziell für Gewerbetreibende hat Möller außerdem noch einen wichtigen Hinweis: „Im Gegensatz zu normalem Wohnraum kann einer fehlerhaften Nebenkostenabrechnung in der Regel

rückwirkend für die letzten drei Jahre widersprochen werden. Da Fehler in den meisten Fällen von einem Jahr ins nächste übertragen werden, bietet jede gefundene Unregelmäßigkeit prinzipiell eine dreifache Chance zum Widerspruch. In der Regel übernehmen Rechtsschutzversicherungen die Kosten einer Prüfung durch Mineko.“ Falls Sie eine eigene Immobilie für Ihr Augenoptik-

geschäft nutzen, sind Sie logischerweise vor dieser Art fehlerhafter Abrechnungen gefeit. Allen Mietern von Geschäftsräumen können wir nur ans Herz legen, die Nebenkostenabrechnungen genau zu studieren und bei jeder Position, die nicht plausibel erscheint, nachzufragen. Klar, das sind Geschäftsausgaben – aber trotzdem kein Grund, Geld wegzuzerren!

Branchen-News: multifokal, asphärisch, entspiegelt

Rodenstock überarbeitet Zentriersystem 2005 brachte **Rodenstock** das 3D-Videozentriersystem ImpressionIST auf den Markt. Es ermöglicht präzise Messungen ohne Zentrier-aufsatz – dank zweier Kameras, die den Brillenträger aus unterschiedlichen Perspektiven aufnehmen. Nach der letzten gründlichen Überarbeitung vor sechs Jahren war man in München offenbar der Meinung, dass es Zeit für eine weitere Frischzellenkur sei. Das Ergebnis ist der **ImpressionIST 4+**, der sich gegenüber dem Vorgänger durch einige neue Features auszeichnet, etwa die Möglichkeit, das Gerät per Touchscreen, PC oder iPad zu bedienen. Außerdem bietet der Impression-



© Rodenstock

IST laut Rodenstock jetzt ■ eine automatische Datensynchronisation in einer zentralen Datenbank, die auch für mehr Datensicherheit Sorge ■ ein integriertes Abstands-LED-Licht, das einen optimalen Abstand des Brillenträgers zum Gerät sicherstellt, sowie ■ eine einfachere Auswertung der Messergebnisse inklusive einer optimierten Vorauswahl geeigneter Fassungsformen. Der ImpressionIST 4+ ist als Stand- wie auch als Wandversion erhältlich.

Spectaris-Trendforum will 'ansteckend' sein 'Sei ansteckend' lautet das provokante Motto des 22. **Spectaris-Trendforums** am 6. November 2023. Schließlich ist es noch kein halbes Jahr her, dass die Corona-Pandemie offiziell für beendet erklärt wurde. Auch den Machern des Forums ist diese Ambivalenz bewusst. Man wolle „die gesamte Branche mit neuer Begeisterung anstecken“, stellt die stellvertretende Spectaris-Vorsitzende **Mirjam Rösch** klar. Ob das gelingt, hängt neben der Wahl der Themen vor allem von den Referenten ab. Die sind beim Trendforum traditionell hochkarätig. Nachdem in den Vorjahren **Markus Lanz** und **Claus Kleber** die Rolle des Keynote Speaker zufiel, ist diesmal der ehemalige **Spiegel**-Chefredakteur **Stefan Aust** derjenige, der das Publikum in den Bann ziehen soll. Allerdings wird sein Ausblick auf die Weltpolitik kaum Begeisterungstürme entfachen. Dafür sind beim Trendforum andere zuständig, allen voran der Extremschwimmer **André Wiersig**, der als erster Deutscher das 'Oceans Seven' gewann und sicher einiges über mentale Stärke erzählen kann. Oder der Unterneh-



mer-Coach **Peter Holzer**, der berichten wird, was starke Führungskräfte auszeichnet. Auch das Thema Künstliche Intelligenz wird auf dem Forum wieder bespielt: Der Informatiker **Jürgen Schmidhuber** und der Politikberater **Mads Pankow** sind Fachleute auf diesem Gebiet. Praktische Tipps gibt es von Arbeitsmarkt- und Recruiting-Experte **Tobias Zimmermann** sowie von **Euronet**-Geschäftsleiter **Stephan Schenk**, der zusammen mit **to.eyes**-Geschäftsführer **Bastian Schnuchel** die Möglichkeiten von Augenoptikern auslotet, den Mehrverkauf anzukurbeln. Auch der Kontaktlinsen-Kreis von Spectaris ist als Tipp-Geber wieder gefragt. Durchs Programm in der Berliner Classic Remise führt wie immer **RTL**-Moderator **Wolfram Kons**. Weitere Informationen unter www.spectaris-trendforum.de. **'mi' meint:** Ticketpreise ab 390 € (zzgl. MwSt.) sind eine dicke Kröte, die der Besucher des Trendforums 2023/2024 schlucken muss. Von früheren Trendforen wissen wir allerdings, dass die Mehrzahl der Augenoptiker und Augenoptikerinnen ihr Kommen nicht bereut.

Von der Brillen- zur Mitarbeiterbonusversicherung

Unternehmen müssen sich heute einiges einfallen lassen, um Mitarbeiter zu motivieren und zu halten. Vor allem jedoch müssen sie sich auf die Hinterbeine stellen, wenn neues Personal angeworben werden soll. Dann sind Ideen und Kreativität gefragt. „Mit der Brillenbonusversicherung haben wir gezeigt, wie man Kunden mit überzeugenden Leistungen nachhaltig bindet. Mit dem neuen Produkt beweisen wir, dass dieses Prinzip auch für Ihre Mitarbeiter funktioniert“, sagt **Kay Stamer**, Vertriebsleiter der **Brillenversicherung Deutschland Vertriebsgesellschaft mbH/Paderborn**. Gemeint ist die **Mitarbeiterbonusversicherung (MBV)**, eine betriebliche Zusatzversicherung, durch die dem Mitarbeiter ein Budget zur Verfügung steht, das er für Gesundheitsleistungen verwenden kann. Das kann eine neue Brille sein, aber auch Zahnersatz, ein Medikament oder Krankenhaustagegeld. Beispiel: Für ein Jahresbudget von 900 € zahlt der Arbeitgeber jeden Monat 30,50 € in die MBV ein. Macht übers Jahr gesehen 366 €. Verglichen mit einer Gehaltserhöhung in derselben Größenordnung – diese Rechnung macht Stamer auf – kommt die MBV den Arbeitgeber als Motivationsinstrument viel günstiger. Zudem gebe es keine Gesundheitsprüfungen, keine Selbstbeteiligung und keine Leistungsbegrenzung. Auch Familienangehörige könnten einen Vertrag abschließen. **'mi' meint:** Gesundere und motiviertere Mitarbeiter dank Mitarbeiterbonusversicherung? Die Idee ist charmant und verdient eine nähere Betrachtung. Was halten Sie davon, alte und neue Mitarbeiter mit Gesundheitsleistungen zu umgarnen?

„**Kontaktlinsenbehälter sind Bakterienfallen**“ Darauf weist die **Deutsche Ophthalmologische Gesellschaft (DOG)**/Heidelberg anlässlich ihres bevorstehenden Jahreskongresses (28.9. bis 1.10.2023 im Berliner Estrel Congress Center) hin. Laut **Professor Dr. med. Gerd Geerling**, Direktor der Klinik für Augenheilkunde am **Universitätsklinikum Düsseldorf**, sind nicht nur die Linsen selbst ein potenzielles Einfallstor für Bakterien, Amöben und Pilze, indem sie die Sauerstoffversorgung und Befeuchtung der Augenoberfläche verändern und mikroskopisch kleine Schäden an der Hornhaut verursachen. Auch die Kontaktlinsenbehälter kämen als Auslöser von Infektionen in Betracht, da sich Bakterien dort vermehren und einen Biofilm, eine Art Bakterien Schleim, bilden könnten. Auch die Träger von Tageslinsen seien vor dieser Gefahr nicht gefeit, vor allem wenn sie die Linsen auch nachts trügen. Der Augenspezialist rät deshalb, **■ Kontaktlinsenbehälter niemals mit Leitungswasser, sondern stets mit einer Desinfektionslösung auszuspülen und danach an der Luft trocknen zu lassen ■ das Gefäß alle drei Monate gegen ein neues auszutauschen ■ bei allergischen Reaktionen sowie bei Beschwerden wie Sehinderung, Sekret-Absonderung, Rötung oder Schmerzen einen Augenarzt aufzusuchen und im Übrigen ■ strikt die Pflegevorschriften des Herstellers und die bekannten Verhaltensregeln zu beachten, also sich vor dem Kontaktlinsen-Kontakt die Hände zu waschen und den Kontaktlinsenbehälter täglich mit der vorgeschriebenen Reinigungs- und Aufbewahrungslösung zu desinfizieren.**

Ohnesorge ist neuer Spectaris-Vorsitzender Der Industrieverband **Spectaris** hat einen neuen Vorsitzenden: Bei der Mitgliederversammlung am 12. September 2023 in Berlin wurde **Dr. Bernhard Ohnesorge** zum Nachfolger von **Ulrich Krauss** gewählt. Für den Geschäftsführer der **Carl Zeiss Jena GmbH** stimmten über 90 % der Mitglieder. Zugleich wurden

Mirjam Rösch, Managing Director von **Hoya Lens Deutschland**, zu Ohnesorges Stellvertreterin und **Amily Guo** vom Lübecker **Drägerwerk** zur neuen Vorsitzenden der Landesgruppe Hamburg/Schleswig-Holstein gewählt. „*Wir brauchen bessere politische Rahmenbedingungen, dazu müssen wir unsere Lobbyarbeit in Zeiten überbordender Regulatorik weiter ausbauen. Unsere Mitgliedsunternehmen müssen vor allem bei der Fachkräftegewinnung und beim globalen Wirtschaften unter geopolitischen Risiken unterstützt werden*“, stellte Ohnesorge in seiner Bewerbungsrede gleich mal eine To-Do-Liste für die kommenden Jahre auf. Wir pflichten ihm in allen Punkten bei. Die Fachkräftegewinnung darf allerdings nicht zulasten der Augenoptiker gehen!



Amily Guo, Dr. Bernhard Ohnesorge, Mirjam Rösch
© Spectaris

SICHT.KONTAKTE 2023 Nicht mehr lange, dann finden in Berlin erneut die **SICHT.KONTAKTE** statt. Vom 6. bis 8. Oktober 2023 laden **IVBS, VDGO** und **ZVA** zu über 30 Fachvorträgen und Workshops ein. Die dreitägige Veranstaltung bietet außerdem Gelegenheit zu persönlichem Austausch und Networking in der Industrie-Ausstellung. Nähere Infos zum Programm und zu den Anmeldeöglichkeiten finden Sie unter www.sichtkontakte.de.

Suchen – Helfen – Finden

Suchecke: ■ Rodenstock, Mod. 1397, F. A., 6216, Tel.: 0931 26707

Auch online unter www.markt-intern.de/suchen-helfen-finden

Augen auf beim Pilzesuchen!
Ihre



u. Kafka

RAin Ulrike Kafka
– Chefredakteurin –



Ulrich Badenberg
Dipl.-Ök. Ulrich Badenberg
– Chefredakteur –

Regalauffüllkraft aus dem Amazon-Lager zum Bankmitarbeiter:
„*Nein, das gefällt mir nicht. Ich will das umtauschen.*“ – „*Das ist Ihr Kontoauszug.*“ – „*Umtauschen habe ich gesagt.*“

markt intern und **III**DIREKT – volle Leistung für Abonnenten!

Europas größte Brancheninformationsbrief-Verlagsgruppe kämpft für den Erhalt und die Stärkung des deutschen Mittelstandes. Nutzen Sie deshalb unsere umfangreichen Zusatzangebote durch den Bezug eines unserer klassischen Print-Briefe inkl. Digitalversion und Online-Zugang oder der rein digitalen Variante. Sie sind noch kein Abonnent? Informationen zu den Möglichkeiten (bei jährlicher Berechnung mit 15 % Nachlass, beim Bezug mehrerer Briefe mit weiteren 40 % Nachlass) und Urheberrechten finden Sie unter www.markt-intern.de. – Im **markt intern** Verlag erscheinen zumeist wöchentlich:

Steuern & Mittelstand:

- arbeitgeber intern
- GmbH intern
- immobilien intern
- steuerberater intern
- steuertip
- umsatzsteuer intern

Gesundheit & Freizeit:

- Apotheke/Pharmazie
- Augenoptik/Optometrie
- Hörgeräteakustik
- in motion – Sport- plus Schuh-Handel
- Parfümerie/Kosmetik
- Spielwaren/Modellbau/Kreativ

Technik & Lifestyle:

- Automarkt & Tankstelle
- Büro-Fachhandel
- Consumer Electronics
- Elektro-Fachhandel
- Foto-Fachhandel & -Studio
- Uhren & Schmuck

Bauen & Wohnen:

- Eisenwaren/Werkzeuge/Garten
- Elektro-Installation
- Installation Sanitär/Heizung
- Möbel-Fachhandel

International:

- EXCLUSIV (Schweiz)

Im **kapital-markt intern** Verlag

- erscheinen wöchentlich:
- Bank intern
 - finanztip
 - kapital-markt intern
 - versicherungstip

