

Betriebliche Gesundheitsförderung

Das System effektiv nutzen



Jede Firma braucht Betriebliche Gesundheitsförderung! Die Anzahl der psychischen Erkrankungen in den Arbeitsunfähigkeitsstatistiken der Krankenkassen ist in den letzten 14 Monaten um über 12 % gestiegen. Schlafstörungen, Nervosität, Depressionen, Angstzustände, Burn-Out-Syndrom – Erkrankungen der Seele breiten sich laut jüngsten Untersuchungen immer mehr aus: Jeder vierte Arbeitnehmer in Deutschland wird vor Erreichen des Rentenalters berufsunfähig – in 33 % der Fälle aufgrund von seelischen Leiden.

Bernd Kliebisch: „Immer mehr Anfragen von Organisationen wie IHK und BVMW führen zu bundesweiten Infoveranstaltungen für Firmen, wo ich als Referent das Konzept vorstelle. Eingeladen werden dann auch immer die BGF-Lizenzstudios, die dann nur noch Termine machen müssen. Ich sehe die BGF im Moment als eine der größten Chancen für Wachstum in der Branche, wenn mit den Krankenkassen gemeinsam vorgegangen werden kann. Hat man die Krankenkasse gegen sich, können die viel Schaden anrichten, da sie oft schon in der Firma mit „Aktivitäten“ vertreten sind. Bietet man ihnen die Chance, gemeinsam für nachhaltige Programme zu sorgen, hat man wertvolle Partner und Empfehlungsgeber! Die IHK Mittlerer Niederrhein will nach diesem Pilotprojekt das BGF-Konzept und dessen Präsentation an alle IHKs bundesweit empfehlen!“

Die Europäische Kommission schlägt derzeit Alarm: Im Jahre 2020 könnten Depressionen die häufigste Krankheitsursache in den Industrieländern sein. Die Krankenkassen bestätigen diese Entwicklung: Bei der Zahl der Krankheitstage sind immer öfter psychische Probleme die Ursache. Die Kette der psychosomatischen Erkrankungen schließt sich hier nahtlos an. So zeigen oft bei Rückenproblemen die Diagnoseverfahren wie MRT und CT keine Auffälligkeiten, vielmehr schafft der Druck des Alltags hier die Rückenprobleme der Patienten. Die Ursache sind erhöhter Leistungsdruck, Mobbing und Unsicherheit für die Zukunft. Die daraus resultierenden Fehlzeiten sind ein erheblicher Kostenfaktor für Unternehmen. Die Notwendigkeit eines „Stimmungswandels“ für Arbeitnehmer/innen in Unternehmen wird den Verantwortlichen immer deutlicher. „Work-Life-Balance“ mit Sport als Möglichkeit der Reduzierung von Stressoren und begleitenden Entspannungstechniken wird wichtiger denn je.

Die meisten Firmen haben keine wirkliche Lösung. Die in oder außerhalb der Firmen angebotenen „Gesundheitskurse“ im Rahmen der „Firmenfitness-Programme“ weisen dauerhaft eine Teilnahmequote von weniger als 7 % aus. Diese Aktivitäten sprechen meist auch nur die ohnehin Aktiven an oder die, die sich mehr Bewegung vorstellen können. Die Inaktiven, also die, die es am Nötigsten hätten, erreicht man mit diesen Angeboten jedoch meist nicht. Auch verfügen die meisten mittelständigen Firmen über keine eigenen Fachleute für Betriebliche Gesundheitsförderung. Somit nehmen sie dankbar die Hilfen der Krankenkassen in Anspruch, die ihrerseits zeitlich begrenzt die eigenen Programme für Betriebliche Gesundheitsförderung einbringen. Doch die große Frage ist: Was kommt danach?

Die Fitness-Studios bieten meist Rabatte für Mitarbeiter an, andere Organisation aus der Fitnessbranche § 20 Kurse oder die Möglichkeit in Verbundstudios zu trai-

nieren. Die Teilnahmequote an den für Mitarbeiter von Firmen angebotenen Aktivitäten bleibt selbst bei kostenfreier Nutzung meist unter 12 % der Belegschaft. Die ist für die Arbeitgeber jedoch auf Dauer nicht attraktiv, zumal es sich meist um die sowieso Aktiven handelt, die auch ohne einen Zuschuss der Firma Sport treiben würden. Nur durch die Aktivierung der Inaktiven, die jahrelang keinen Sport gemacht haben, sind Kennzahlen im Unternehmen positiv zu verändern!

Aktives Gesundheitsmanagement

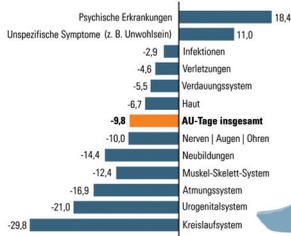
Die Firmen brauchen ein aktives Gesundheitsmanagement, einen „Kümmerer“ auch in der Firma, der ihnen bei der Umsetzung der ganzheitlichen betrieblichen Gesundheitsförderung kompetent behilflich ist und diese aktiv umsetzt. Betriebliche Gesundheitsförderung muss ganzheitlich für alle Mitarbeiter angeboten werden und die vorhandenen Strukturen ergänzen. Reine Bewegungsprogramme reichen längst nicht mehr aus. Das von einem Kompetenzteam aus dem Gesundheitswesen entwickelte BGF-Konzept von Bernd Kliebisch erfüllt alle diese Voraussetzung und überzeugt durch außergewöhnliche Effektivität und Effizienz: Dieses Konzept befähigt Studioleiter und -inhaber in einem ganztägigen Seminar selbst vor Ort als lizenziertes Kompetenzzentrum für Betriebliche Gesundheitsförderung Firmen als Kooperationspartner zu gewinnen.

Akquise – Kooperation – Wachstum

Durch eine eigens entwickelte Software für eine Wirtschaftlichkeitsberechnung der BGF für Firmen die belegt, dass nach Kosten für die BGF eine Verbesserung des Betriebsergebnisses eintritt, erfährt das Konzept bei den Entscheidern in Firmen eine hohe Akzeptanz. Eine weitere Software evaluiert die Teilnahmequoten und -häufigkeit der Besuche im Club, die Verbesserungen der körperlichen Fitness oder Gewichtsabnahme, um so den Arbeitgebern ein lückenloses Reporting zu geben, welches für die Verlängerung der Kooperationsverträge sorgt.

Mann und Gesundheit.

Psychische Krankheiten gegen den Trend gestiegen.



Angaben in Prozent | Abnahme bzw. Zunahme von Krankheitstagen bei Männern 2007 gegenüber 2000

DAK
Unternehmen Leben

QUELLE: DAK GESUNDHEITSREPORT 2008



Die Firmen zahlen für jeden Mitarbeiter eine monatliche Pauschale für meist 24 Monate. Jeder Mitarbeiter hat eine „Member-Card“ und kann die Leistungen in Anspruch nehmen. In der Firma informiert das BGF-Studio mit Infoständen, Gesundheits-Newsletter und Vorträgen zu Themen wie Stressabbau und Entspannung, gesund abnehmen, Rückenbeschwerden lindern und verhindern, kleinen Testings wie MediMouse, Cardio Scan, Blutdruck, Körperfett, etc. die noch nicht aktiven Mitarbeiter über die Möglichkeiten des großen „Gesundheits-Buffets“ im Rahmen der BGF, das sie kostenfrei in Anspruch nehmen können. 30 bis 40 % der Mitarbeiter von Firmen nehmen so bundesweit dauerhaft an den Aktivitäten teil und empfehlen das Studio im Freundes- und Bekanntenkreis weiter.

Wachstum durch Zusammenarbeit

Auch Kooperationen mit nicht direkt im Wettbewerb stehenden Studios sind möglich, wenn Firmen sich in weiterem Umfeld befinden. Beispiel: Eine Firma mit 900 Mitarbeitern aus Radevormwald liegt 14 km vom Sports Up in Schwelm entfernt. Um die Firma für das Konzept zu gewinnen und auch den Mitarbeitern aus der entgegengesetzten Richtung einen attraktiven Anreiz zu bieten, schlossen das INJOY Hückeswagen, das 12 km von Radevormwald entfernt liegt, und das Sports Up in Schwelm eine Kooperation. Die Firma zahlt monatlich 15.000 EUR für die Betreuung ihrer Mitarbeiter im Rahmen der Betrieblichen Gesundheitsförderung, die unter den beiden Studios entsprechend der Nutzung aufgeteilt wird. Für beide Gesundheitsanbieter ein lohnendes Projekt – 37 % der Mitarbeiter sind bereits nach 12 Wochen aktiv. Aus dem Kreise der aktiven Mitarbeiter der Firma generieren die beiden Studios mit einem intelligenten Empfehlungsmarketing nochmals ca. 20 % zusätzliche Mitgliedschaften. „Die meisten Firmenkontakte werden mittlerweile von Club-Mitgliedern vermittelt, die gehört haben, dass andere Mitglieder die Angebote kostenfrei nutzen können, da die Firma die Kosten im Rahmen der BGF übernimmt“, berichtet Frank Happel vom INJOY Hückeswagen. „So hat man einen Verbündeten in der Firma, der Kontakte zum Betriebsrat, zum Personalchef oder zur Geschäftsleitung herstellt.“

bonaspes

GmbH



Fitness- und Wellness-Einrichtungen



Thekenlösungen – Meter schon ab 750,- EUR

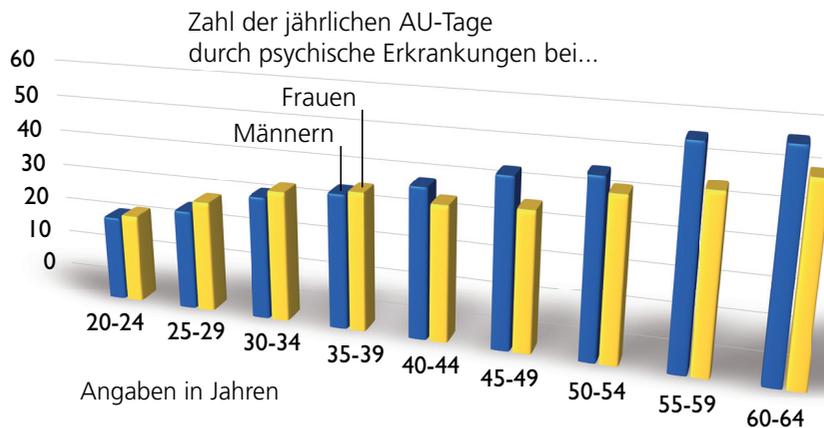


Wir schaffen Atmosphäre zum Wohlfühlen

bonaspes GmbH – fitzpausing office
Fitzpausing 1 • 86489 Wiesau
Tel: 0291 / 163 54 80 Fax: 0291 / 163 54 89
www.bonaspes.de • info@bonaspes.de

www.bonaspes.de

Psychische Erkrankungen – Je älter, desto länger krank



Quelle: BARMER-Gesundheitsreport 2009, Prof. Dr. Rainer Wieland (Bergische Universität Wuppertal)

Das Sports Up in Schwelm betreut zurzeit acht Firmen mit über 2.300 Mitarbeitern und generiert so monatlich über 30.000 EUR mit Betrieblicher Gesundheitsförderung. Das INJOY Hückeswagen betreut vier Firmen und generiert monatlich über 10.000 EUR Mehrumsatz bei nicht proportional steigenden Kosten. Weitere Referenzen sind zu finden auf der BGF-Homepage.

Zunehmend bilden so bundesweit immer mehr lizenzierte BGF-Studios untereinander Kooperationen mit dem BGF-Konzept und decken so den (über)regionalen Markt ab. Gerade in Krisenzeiten sind moderne Firmen bereit, in die Gesundheit ihrer Mitarbeiter zu investieren, Stimmung und Motivation zu verbessern, Fehlzeiten weiter zu senken, dem demografischen Wandel entgegenzuwirken, wertvolle Mitarbeiter durch attraktive außertarifliche Zusatzleistungen zu binden, um so langfristig von der Investition in die Betriebliche Gesundheitsförderung zu partizipieren.

Mit starken Partnern Gesundheitskompetenz anbieten Die BARMER GEK ist offizieller Kooperationspartner des BGF-Kliebisch-Konzepts und lädt über seine 3.500 Geschäftsstellen bundesweit Firmen zu Infoveranstaltungen ein, auf denen die BGF-Lizenzstudios ihr Konzept vorstellen können. Somit ist Erfolg planbar und die Studios werden zu regionalen Kompetenzzentren für Betriebliche Gesundheitsförderung, die ihnen Zugang zu den regionalen Gesundheitsnetzwerken schaffen und sie dort fest etablieren. So positionieren sie sich selbst als wichtiger Teil des Gesundheitswesens und werden nicht von anderen Organisationen vertreten, deren Ziele gegebenenfalls nicht die eigenen sind. Nur durch die eigen initiierte Integration der Fitnessclubs im regionalen Gesundheitswesen und der eigenen Gewinnung von Firmen mit persönlichen Bindungen und vertrauensbildenden Strukturen wird es möglich, überproportional zu wachsen.

„Organisationen, die Firmen zentral einbinden und auf Verbundstudios verweisen, begünstigen oft die großen

Studios mit attraktiverem Angebot und reduzieren so gegebenenfalls weiter die sonstigen Erfolge der Kundenakquise der Clubs, da die Mitarbeiter von Firmen hier bereits abgegriffen sind,“ berichtet Kliebisch. Aus diesen Gründen macht es für den engagierten Studiobesitzer Sinn, sich mit dem eigenen Studio selbst als Kompetenzzentrum für Betriebliche Gesundheitsförderung zu positionieren, seine eigenen Mitglieder(firmen) aufzunehmen und so Partner der heimischen Wirtschaft und des regionalen Gesundheitswesens zu werden. Denn oft sind es gerade die engagierten kleineren Clubs, die hier viel für Firmen tun können und sich so ihr Klientel für die Zukunft sichern können.

Im bundesweiten Netzwerk mit Zeugen überzeugen

Mit dem BGF-Konzept werden alle benötigten Tools wie Anschreiben an Firmen, Musterkooperationsverträge, Evaluierungssoftware, Wirtschaftlichkeitsberechnungssoftware, Powerpoint-Präsentationen zur Vorstellung bei der Geschäftsleitung, Anzeigen, Marketing, Presstexte und Muster-Werbebrochüren für Firmen geliefert und dauerhaft supportet. Hierzu besteht für die Lizenznehmer die Möglichkeit des Downloads auf der BGF-Homepage. Wirtschaftsprüfer begleiten das Konzept und stehen den Firmen für Fragen und Optimierung bundesweit zur Verfügung. Durch die Vernetzung von Betriebsräten, Personalchefs und Geschäftsführern von Firmen können sich interessierte Firmen direkt bei den bereits „Aktiven“ über die evaluierten Teilnehmezahlen und Erfolge auf der jeweiligen Ebene informieren. „Überzeugen durch Zeugen“ ist hier das Erfolgsmodell für alle Beteiligten.

Über 230 Studios nutzen bereits bundesweit das BGF-Kliebisch-Konzept und bilden so das zurzeit größte Netzwerk für ganzheitliche Betriebliche Gesundheitsförderung der Fitnessbranche.

www.bgf-deutschland.de