

Damit es von Anfang an richtig funktioniert!

Bernd Kliebisch über Betriebliche Gesundheitsförderung und Gesundheitsmanagement



Betriebliche Gesundheitsförderung und Betriebliches Gesundheitsmanagement ist eine Gesundheitsdienstleistung für Firmen, die der Fitnessbranche in den nächsten Jahren erhebliche Zuwächse bringen kann, wenn sie kompetent angeboten und durchgeführt wird.

Gesundheitsdienstleistung kann man sich nicht einfach ans Studio „nageln“. Kopieren heißt nicht kopieren! Nur mit fundierter Ausbildung und einem guten Umsetzungskonzept können sich Gesundheitsstudios hier langfristig positionieren.

Alle, die sich ernsthaft mit dem Thema Gesundheitsdienstleistung beschäftigen und bei der Firmenakquise und Firmenkooperationen Nachhaltigkeit erzielen möchten, müssen sich von pauschalen Werbestrategien lösen und individuell die Bedürfnisse der Fir-

ma bearbeiten. Der Erfolg ist dann garantiert. So beträgt in vielen von mir betreuten Studios der Anteil der BGF/BGM-Umsätze schon annähernd 30 % der Gesamtumsätze bei nicht annähernd proportional steigenden Kosten!

Mehr „Sport“ alleine reicht nicht!
Klar ist mittlerweile, dass mit „Betriebsfitness“, also reinen Bewegungsangeboten, keine Fehlzeiten in Firmen reduziert werden können, da zum einen die Teilnehmerquote an den üblichen Bewegungsangeboten zu gering ist

Statistische Auswertung BGF - [REDACTED]
Verlauf monatsweise
Betrachtungszeitraum : von 01.10.2009 bis 31.10.2010
Ausdruck vom 30.12.2010

Zeitraum	Gesamtzahl Check-In	davon weiblich	davon männlich
10/2009	17	7 / 41,18 %	10 / 58,82 %
11/2009	856	474 / 55,37 %	382 / 44,63 %
12/2009	900	404 / 44,89 %	496 / 55,11 %
1/2010	1095	500 / 45,66 %	595 / 54,34 %
2/2010	868	368 / 42,40 %	500 / 57,60 %
3/2010	978	440 / 44,99 %	538 / 55,01 %
4/2010	667	340 / 50,97 %	327 / 49,03 %
5/2010	843	439 / 52,08 %	404 / 47,92 %
6/2010	594	322 / 54,21 %	272 / 45,79 %
7/2010	519	246 / 47,40 %	273 / 52,60 %
8/2010	636	292 / 45,91 %	344 / 54,09 %
9/2010	580	282 / 48,62 %	298 / 51,38 %
10/2010	572	265 / 46,33 %	307 / 53,67 %
Gesamtzahl	9125	4379 / 47,99 %	4746 / 52,01 %

Zusammenfassung

	Gesamtzahl	davon weiblich	davon männlich
Mitarbeiter	951	442	499
davon aktiv	423	214	209
Prozent	43,03	21,77	21,26
≙ Anz. Besuche pro Mitarbeiter	21,57	20,46	22,71

Die Dokumentation der Ergebnisse forciert die Bindung des Unternehmens an den Club

(4 bis 6 %) und zum anderen die Firmen intern mehr Unterstützung benötigen: Bedarfsermittlung, Fehlzeitenanalysen, Wirtschaftlichkeitsberechnung, Mitarbeiterbefragung, Installation eines Gesundheitszirkels, professionelles Umsetzungskonzept, Evaluation etc. gehören zum ganzheitlichen BGM-Ansatz, um langfristig Erfolge für alle Beteiligten zu generieren.

Somit ist neben dem reinen Wissen ein Umsetzungskonzept erforderlich, das die Firma langfristig an den Fitnessclub bindet, durch nachhaltig hohe

Teilnehmerquoten an den internen und externen BGF/BGM Aktivitäten und durch Dokumentation der Erfolge.

So werden mit dem BGF-Konzept der Kliebisch Consulting bundesweit zwischen 30 und 40 % der Mitarbeiter von Firmen dauerhaft aktiv, die Firmen zahlen eine Pauschale für alle Mitarbeiter der Firma für die Dauer von zunächst zwei Jahren für die ganzheitliche BGF/BGM-Betreuung.

Überzeugend ist hier der qualitative Vorsprung des Konzeptes. Mit der Wirt-

schaftlichkeitsberechnungs-Software kann der Studiobesitzer dem Unternehmen individuell dokumentieren, dass nach Kosten für die Umsetzung der BGF/BGM-Maßnahmen immer ein erheblicher monetärer Überschuss durch Reduzierung der Fehlzeiten, einhergeht. Den interessierten Firmen steht zudem eine Referenzliste von vielen hundert Firmen bundesweit zur Verfügung. So können sich Geschäftsführer, Betriebsräte und Personalchefs auf gleicher Ebene austauschen und sich die vorgestellten Ergebnisse des Konzeptes bestätigen lassen. Durch Zeugen überzeugen, ist die Devise!

Möglich wird dies durch die Evaluierungssoftware des Konzeptes, die die Anzahl der Teilnehmer, die Besuchshäufigkeit und die gesundheitlichen Verbesserungen der Mitarbeiter, gemessen durch die im Studio vorhandenen Testverfahren erfasst und anonymisiert als Reporting der Firma zur Verfügung stellt.

Durch die hohe Qualität der Ergebnisse ist die Fluktuationsquote kaum messbar, da die Firmen bei hohen Teilnahmequoten und nachweislichen Verbesserungen der Kennzahlen im Unternehmen, den Mitarbeitern diese außertarifliche Gesundheitsleistung nicht einfach mehr streichen können.

Auch die weitere Neukundenakquise wird durch BGF/BGM unterstützt. So werden aus dem Umfeld der Mitarbeiter ca. 20 % Neukunden aus deren familiären Umfeld und Freundeskreis generiert. Das ist alles in allem harte Verdrängung am Markt, denn die so gewonnenen Mitarbeiter von Firmen und deren Bekannte, die ebenfalls einen Preisvorteil haben, werden sich nicht beim Mitbewerber anmelden oder wechseln zu Ihnen!

Als ich bereits Ende 2007 in einem Fachmagazin den ersten Artikel zum Thema BGF und dem von mir entwickelten BGF-Konzept vorstellte, gab es nicht nur Anerkennung, sondern auch die übliche Ignoranz der Alleswissenden. Nachdem sich über 260 Studios dem Konzept angeschlossen haben,

Sports Up Schwelm XXL		Wirtschaftlichkeitsberechnung Betriebliche Gesundheitsförderung				BERND KLIEBISCH Unternehmensberatung & Coaching	
Musterfirma Wuppertal				Datum 31.08.2011			
Kerndaten							
Anzahl Mitarbeiter	Reguläres Angebot	Firmen-Angebot	Start-Gebühr	Anz. Teiln.	Sonstiges	Kosten Sonstiges	
250	51,90 €	13,80 €	35,00 €	100	Karten/Initialgebühr	9,00 €	
Hinweis: Steuer- und Sozialversicherungsfreiheit unter den Voraussetzungen der §§ 3 Nr. 34, 8 Abs. 2 Satz 9 EStG bei Beträgen bis zu 40 Euro pro Monat. Ansatz als Betriebsausgaben beim Arbeitgeber.							
1. Kosten pro Arbeitstag							
			Mitarbeiter -einzel-	Mitarbeiter -gesamt-			
Bruttolohn Ø monatl.			2.800,00 €	700.000,00 €			
Rentenversicherung	9,95 €		273,00 €				
Krankenversicherung	7,30 €		182,00 €				
Pflegeversicherung	0,98 €		23,80 €				
Arbeitslosenversicherung	1,40 €		91,00 €				
Arbeitgeberanteil			19,63 €	569,80 €			
Gesamtkosten Arbeitgeber			3.369,80 €	842.450,00 €			
Gehaltszahlungen pro Jahr			12				
Jahreskosten brutto pro MA			40.437,60 €	10.109.400,00 €			
Urlaubstage pro Jahr			30				
Feiertage pro Jahr			10				
Tage anwesend pro Jahr			220				
Gesamtkosten pro Arbeitstag			183,81 €	45.951,83 €			
2. Krankheitskosten							
Krankheitstage Ø jährlich			12	3000			
Gesamtkosten			2.205,69 €	551.421,90 €			
Reduzierung der Krankheitstage um 20 %			jährlich 2,4 Tage	jährlich 600 Tage			
Kostensparnis jährlich			441,14 €	110.284,38 €			
3. Wirtschaftlichkeit BGF							
Betriebsausgaben vor Steuer			3.450,00 €	41.400,00 €			
abzgl. 35 % betriebliche Steuern			1.207,50 €	14.490,00 €			
Gesamtaufwand			2.242,50 €	26.910,00 €			
Kostensparnis bei 20 %			9.190,36 €	110.284,38 €			
Überschuß bei 20 %			6.947,86 €	83.374,38 €			
Für das erste Jahr in Abzug zu bringen							
Startgebühr			3.500,00 €	Verbesserung des Betriebs-Ergebnisses um mindestens			
Sonstiges			2.250,00 €	77.624,38 €			

Mittels Software kann individuell dokumentiert werden, wie durch Reduzierung der Fehlzeiten, ein monetärer Überschuss „erwirtschaftet“ wird.

viele hunderte Firmen von den BGF-Studios betreut werden und diese bei aktiver Umsetzung erhebliches Wachstum und monetäre Erfolge meldeten, wurde die Branche aktiv. Gut so!

2011 werden nun von einigen Instituten weitere Schulungs- und Ausbildungsangebote zum Thema Betriebliches Gesundheitsmanagement und Betriebliche Gesundheitsförderung angeboten. Ich selbst habe 2011 bei der Deutschen Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement (DHPG) den IHK Abschluss zur Fachkraft für BGM gemacht und war mit meinen 56 Jahren der älteste Teil-

nehmer und einziger Inhaber eines Fitnessclubs. Da jedoch oft von Fitnessclubs „Geschickte“ nicht immer die „Geschicktesten“ sind und bei Personalwechsel das erworbene Know-how das Studio verlässt, bin ich immer noch der Meinung, dass die Firmengewinnung im Rahmen der BGF und BGM-Maßnahmen Chefsache ist.

Aller Anfang ist schwer. Um den sofortigen Einstieg in die Firmenakquise zu erleichtern, haben wir im Rahmen eines optionalen Starter-Paketes die Erstakquise von Firmen im Rahmen unseres BGF-Konzeptes organisiert: Sehr gutes Adressmaterial mit vernünftigen Selektionsmöglichkeiten steht über ei-

ne Kooperation mit der Dt. Post zur Verfügung.

In Abstimmung mit dem BGF-Lizenzstudio wird eine vorher gemeinsam definierte Anzahl dieser Firmenadressen aus der Umgebung von uns angeschrieben, Informationsmaterial beigelegt und die Briefe zur Post gegeben. Nach einer kurzen Vorlaufzeit wird dann die Geschäftsleitung in Ihrem Namen von „BGF Deutschland“ angerufen. Bei diesem Telefonat sensibilisieren wir die Firmenleitung mit dem Thema Betriebliche Gesundheitsförderung. Ziel der Aktion ist es, einen Gesprächstermin zu vereinbaren oder aber den direkten Kontakt zwischen den Firmen und Ihnen herzustellen. Auch bei der Präsentation des Konzeptes bei der Firma sind wir behilflich. Unser Kompetenzteam besteht aus Wirtschaftsprüfern, Fachanwältinnen, Softwarespezialisten, Marketingagenturen, Ärzten und Therapeuten, die das Konzept stets auf dem neuesten Stand der Vorschriften und gesetzlichen Vorgaben halten.

Zuletzt erlaube ich mir noch einen Hinweis: Alle Einnahmen, die Sie mit unserem BGF-Konzept generieren, verbleiben zu 100 % bei Ihnen.



Zum Autor

Bernd Kliebisch ist Betriebswirt und Inhaber des Sport- und Gesundheitszentrums „Sports Up“ in Schwelm, Geschäftsführender Gesellschafter des „Meditfit“ Reha- und Gesundheitszentrums Schwelm sowie Gesellschafter weiterer Therapiezentren in Hagen und Wuppertal. Kliebisch ist Vorsitzender des „Reha- und Gesundheitssport Schwelm e.V.“ sowie als Unternehmensberater im Gesundheitswesen tätig.

Kontakt

bkliebisch@aol.com
 Mobil: 0172 / 2186413
 Infos, Referenzen, Meinungen und Seminartermine:
www.bgf-deutschland.de