



Betriebliche Gesundheitsförderung

Erfolg – Wachstum – Sicherheit

Als ich 2007 in der fitness MANAGEMENT International den ersten Artikel zum Thema Betriebliche Gesundheitsförderung (BGF) und dem von mir entwickelten BGF-Konzept vorstellte, gab es nicht nur Anerkennung, sondern auch die übliche Ignoranz der Alleswisser. Nachdem sich über 240 Studios dem Konzept angeschlossen haben, viele hundert Firmen von den BGF-Studios betreut werden und diese bei aktiver Umsetzung erhebliches Wachstum und monetäre Erfolge meldeten, wurde die Branche aktiv. Gut so!

Im Jahr 2011 werden nun von einigen Instituten weitere Schulungs- und Ausbildungsangebote zum Thema Betriebliches Gesundheitsmanagement (BGM) und Betriebliche Gesundheitsförderung angeboten. Ich selbst habe in 2011 bei der Deutschen Hochschule für Prävention und Gesundheitsmanagement (DHfPG) den IHK-Abschluss zur Fachkraft für BGM gemacht und war mit meinen 56 Jahren der älteste Teilnehmer und einziger Inhaber eines Fitnessclubs. Da jedoch oft von Fitnessclubs „Geschickte“ nicht immer die „Geschicktesten“ sind und bei Stellenwechsel 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.

Dauerhaft aktiv werden

Klar ist mittlerweile, dass mit „Betriebsfitness“ – also reinen Bewegungsangeboten – keine Fehlzeiten in Firmen reduziert werden können, da zum einen die Teilnehmerquote zu gering ist und zum anderen die Firmen intern mehr Unterstützung benötigen: Bedarfsermittlung, Fehlzeitenanalysen, Wirtschaftlichkeitsberechnung, Mitarbeiterbefragung, Installation eines Gesundheitszirkels, Umsetzungskonzept, Evaluierung etc. gehören zum ganzheitlichen Ansatz, um langfristig Erfolge für alle Beteiligten zu generieren. Somit ist neben dem reinen Wissens 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 über 30 % der Mitarbeiter von Firmen dauerhaft aktiv. Die Firmen

zahlen eine Pauschale für alle Mitarbeiter für die Dauer von zunächst zwei Jahren. Die Fluktuationsquote ist kaum messbar, da die Firmen nach Installation des Konzepts bei hohen Teilnahmequoten und nachweislichen Verbesserungen der Kennzahlen den Mitarbeitern diese außertarifliche Gesundheitsleistung nicht mehr einfach streichen können. Auch die weitere Neukundenakquise wird durch BGF/BGM unterstützt. So generieren wir aus dem Umfeld der Mitarbeiter ca. 20 % Neukunden aus deren familiärem Umfeld und Freundeskreis. 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!

Fundierte Ausbildung ist wichtig BGF/BGM ist eine Gesundheitsdienstleistung für Firmen, die unserer Branche 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 kapie-

ren! 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 Firma 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! Aller Anfang ist schwer. Um den sofortigen Einstieg in die Firmenakquise zu erleichtern, haben wir im Rahmen eines optionalen Starterpakets die Erstakquise von Firmen im Rahmen unseres BGF-Konzepts organisiert:

Sehr gutes Adressmaterial mit vernünftigen Selektionsmöglichkeiten steht über eine Kooperation mit der Deutschen Post AG zur Verfügung. In Ab-



Bernd Kliebisch

- Betriebswirt
- Inhaber des Sport- und Gesundheitszentrums „Sports Up“ in Schwelm
- Geschäftsführender Gesellschafter des „Medifit“ Reha-zentrums Schwelm
- Gesellschafter weiterer Therapiezentren in Hagen und Wuppertal
- Vorsitzender des Reha- und Gesundheitssport Schwelm e. V.
- Unternehmensberater im Gesundheitswesen

Für Fragen und Anmerkungen stehe ich Ihnen gerne persönlich unter der E-Mail bkliebisch@aol.com oder telefonisch unter 0172-2186413 zur Verfügung. Weitere Infos, Referenzen, Meinungen und Seminartermine finden Sie unter: www.bgf-deutschland.de

stimmung 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 Konzepts bei der Firma sind wir gerne behilflich.



**INTELLIGENTES
TRAINING HAT
EINEN NAMEN.**



Investieren Sie jetzt in Ihre Gesundheit, denn mit dem **Concept2 Indoor Rower Modell E** trainieren Sie über **80%** Ihrer Muskulatur im Kraft-Ausdauer-Bereich. Und mit seinen kabellosen, interaktiven Rennfunktionen macht Rudern mehr als nur Spaß – Rudern wird zum Erlebnis.

CONCEPT2 DEUTSCHLAND GMBH
KUEHNSTRASSE 71, HAUS C
22045 HAMBURG
TEL 040- 419 283 90
FAX 040- 419 283 990
INFO@CONCEPT2.DE
WWW.CONCEPT2.DE

WWW.CONCEPT2.DE