



ORTEMA Medical Fitness

Teil 2: Konzepte des Betrieblichen Gesundheitsmanagement

Dominik Jauch, Geschäftsführer der SPINNER automation GmbH in Markgröningen: „ORTEMA bietet uns ein ganzheitliches Konzept mit verschiedenen Bausteinen. Dadurch schaffen wir es, dass unsere Mitarbeiter ihre persönlichen Ziele verfolgen.“ Im Bereich Betriebliche Gesundheitsförderung kooperiert ORTEMA Medical Fitness mit zehn Unternehmen im Großraum Stuttgart und bietet auf

jeden Betrieb individuell zugeschnittene Gesundheits-Leistungen an.

Akquise geeigneter Unternehmen

Hauptansatzpunkt, um mit Betrieben ins Gespräch zu kommen, ist ein von ORTEMA jährlich veranstalteter „Aktionstag zur Betrieblichen Gesundheitsförderung“. Dort werden aktuelle Themen aufgegriffen wie z. B. „Kein Stress mit dem Stress“ oder „Demografischer Wandel“, die in vielen Facetten von verschiedenen Referenten – Arzt, Psychologe, Sport-Wissenschaftler, Kaufmann – beleuchtet werden. Die meisten Kooperationen mit Firmen sind auf diesem Weg zustande gekommen. Zusätzlich werden in der zweimal jährlich erscheinenden Studiozeitung „ORTEMA aktuell“ (Auflage 30.000) die Angebote erläutert und über erfolgte Ak-

tionen mit und in Firmen berichtet. Für die Firmenakquise, zur Bewerbung des Aktionstages, wurden Adressen über die IHK bezogen und eine Vorauswahl anhand der Anzahl der Mitarbeiter getroffen. Ziel ist, über einen Anruf herauszufinden, ob es einen zuständigen Ansprechpartner für den Bereich Betriebliches Gesundheitsmanagement im Unternehmen gibt oder idealerweise den zuständigen Sachbearbeiter direkt ans Ohr zu bekommen. In der Regel ist dies der Personalreferent bzw. bei kleineren Firmen der Geschäftsführer. Rüdiger Loy, Geschäftsbereichsleiter Rehabilitation und Medical Fitness und bei ORTEMA zuständig für den Bereich Betriebliches Gesundheitsmanagement: „Die weitere Vorgehensweise richten wir an den Bedürfnissen des jeweiligen Unternehmens aus. Häufig ist es so, dass beim telefonischen Erstkontakt bereits abgeklärt wird, wo

die Interessen liegen und welche Möglichkeiten wir dafür anbieten können. Anschließend folgt in der Regel ein Termin bei uns vor Ort. Das hat den Vorteil, dass der Ansprechpartner die Vorzüge unserer medizinischen Einrichtung kennenlernt. Dabei ist die medizinische Ausrichtung unseres Studios ein Pluspunkt durch die Kompetenz, die wir bieten können, die uns aber auch zugeschrieben wird.“

Bei größeren Unternehmen, wie beispielsweise der Firma Porsche, läuft der Kontakt über die zuständigen Mitarbeiter des Betrieblichen Gesundheitsmanagements. Das ist in der Regel ein Mitarbeiter aus dem Arbeitsmedizinischen Dienst. Rüdiger Loy: „Den Umkreis für den Bereich Betriebliches Gesundheitsmanagement ziehen wir etwa doppelt so weit, als für Werbeaktivitäten bei regulären Mitgliedschaften, da wir auch beratend tätig sind und Maßnahmen im Unternehmen vor Ort durchführen. Somit verbleibt die Belastung der Anfahrt bei uns. Hinzu kommt, dass die Mitarbeiter eher bereit sind eine etwas längere Strecke auf sich zu nehmen, wenn der Beitrag komplett vom Unternehmen übernommen wird, als bei regulären Mitgliedschaften.“

Die Umsetzung

Bereits im Vorfeld wird ein Unternehmensprofil erstellt mit recherchierten bzw. erfragten Daten, wie Standorte, Branche, Geschäftsmodell, Leistungen, Anzahl der Mitarbeiter, Verteilung der Mitarbeiter in Bezug auf Produktion und Verwaltung, Belastungen der Mitarbeiter, die Arbeit betreffend, die Ziele

des Unternehmens in Bezug auf das Betriebliche Gesundheitsmanagement und die Vorerfahrungen. Die Fehlzeiten werden im Rahmen der Präsentation im ersten Termin angesprochen. Eine Mitarbeiterbefragung zur Bedarfsanalyse findet nicht statt. Die Rückmeldungen der Mitarbeiter werden über Gremien eingeholt, die im Unternehmen für das Betriebliche Gesundheitsmanagement gebildet werden oder über die Geschäftsführung. Rüdiger Loy: „Teil unserer Beratung ist immer, dass es wichtig ist, einen Ansprechpartner im Betrieb als Schnittstelle zu haben, der nicht nur zuständig ist, sondern auch selbst Interesse am Thema hat und sich dafür ausreichend Zeit nehmen kann. Wo dies der Fall ist, funktioniert die Kooperation gut. Gibt es diese Schnittstelle nicht, „holpert“ es immer mal wieder.“

Je nach Nachfrage wird dem Betrieb entweder ein fertiges Konzept unterbreitet oder zusammen mit dem Firmenpartner dieses erarbeitet. Falls bereits Maßnahmen durchgeführt wurden, die nicht funktioniert haben, ist es teilweise schwierig, darauf aufzusatteln. Das Erstgespräch nutzt ORTEMA unter anderem dazu, festzustellen, welche Maßnahmen bereits umgesetzt werden oder wurden und um das Unternehmen auf eine klare Strategie zu sensibilisieren: was sind die Ziele und welche Maßnahmen machen für die Mitarbeiter der einzelnen Unternehmensbereiche Sinn, können diese die Maßnahmen selbst auswählen oder werden sie von den Führungskräften festgelegt. Rüdiger Loy: „In diese Prozesse wirken wir beratend ein und



Beim Indoor-Cycling kann jeder Mitarbeiter zeigen, wie fit er ist.



unterstützen mit unseren Erfahrungen. Die Auslotung, wie sinnvoll und umsetzbar einzelne Maßnahmen sind, ist nicht immer einfach, deshalb legen wir die aus unserer Sicht passenden Angebote vor.“

Bei ORTEMA gibt es dazu vier Themenbereiche:

- Angebote zur physischen Gesundheit, um die körperliche Leistungsfähigkeit zu erhalten bzw. zu verbessern.
- Angebote zur psychischen Gesundheit, um mit Work-Life-Balance Seminaren oder mit Burnout-Prophylaxe den Umgang mit Stress und Entspannungsübungen zu erlernen.
- Gesunde Ernährung vom einfachen eat@work Workshop, Tipps zur gesunden Ernährung und zum Trinkverhalten bis hin zur Umsetzung in der Betriebskantine.
- Angebote zur Handlungs- und Arbeitsplatzanalyse, die häufig dem Bereich Arbeitsschutz und Arbeitssicherheit angegliedert ist.

Diese vier Bausteine sind Grundlage eines Komplettangebots für eine sogenannte Firmenpartnerschaft. Diese ist so ausgestaltet, dass zum einen alle Mitarbeiter des Firmenpartners im ORTEMA Medical Fitness Mitglied werden und zudem einmal pro Monat Aktionen im Unternehmen mit wechselndem Themenprogramm durchgeführt werden. Die Mitgliedschaft ist uneingeschränkt, so dass die Mitarbeiter alle Leistungen einer regulären Mitgliedschaft nutzen können. Bezahlt wird diese durch das Unternehmen. Die Aktionstage im Betrieb sind in der Regel halbtägig. Es werden unter anderem

Fitness-Tests, Körperanalysen, Kraft- und Beweglichkeitstests oder Blutzuckermessungen über Apotheken als Kooperationspartner, aber auch Vorträge, unter anderem durch die Psychologen von ORTEMA zum Thema Stressmanagement, durchgeführt. Oder eine Ernährungsberaterin gestaltet ein gesundes Frühstück, trifft zusammen mit den Mitarbeitern die Vorbereitungen und gibt Hinweise zu den Vor- und Nachteilen der einzelnen Lebensmittel. Für die Büroarbeitskräfte gibt es Haltungs- und Arbeitsplatzanalysen mit einem Kurzvortrag in Verbindung mit geeigneten Lockerungs- und Stabilisationsübungen. Der Aktionstag im Unternehmen hat zum Ziel, diejenigen Mitarbeiter zu erreichen, die nicht zum Training kommen.

Die Tarife

Rüdiger Loy: „Letztendlich geht es für die Firmen um die Aktivierung von Mitarbeitern, die sich entweder nicht ins Studio trauen oder (noch) kein Interesse an Bewegung haben. Das funktioniert nicht über einen Aushang „Ab sofort könnt Ihr kostenlos trainieren“. Insofern haben die Einheiten im Betrieb immer das Ziel, diejenigen anzusprechen, die sich bisher noch nicht überzeugen lassen konnten, selbst ihr Training in die Hand zu nehmen. Der Standard ist, dass wir diese Aktionen einmal im Monat durchführen. Dazu wird gemeinsam mit dem Unternehmen ein Programm erarbeitet. Je nach Unternehmen fragen wir nach einem Jahr die Mitarbeiter, was ihnen gut gefallen hat und was nicht bzw. was noch gefehlt hat.“ Die Kosten für das Aktionsprogramm werden ebenfalls vom Unternehmen getragen.

Der Beitrag für die Firmenmitarbeiter liegt bei 13,50 € monatlich und zwar zuzüglich Umsatzsteuer, bei einer Laufzeit von 24 Monaten - im Vergleich dazu liegt der reguläre Beitrag bei 64,50 € monatlich bei gleicher Laufzeit. Die Kalkulation beruht darauf, dass das Unternehmen für jeden Mitarbeiter bezahlt, unabhängig davon, wie viele das Angebot in Anspruch nehmen. Rüdiger Loy: „Der Betrag ist so kalkuliert, dass wir letztendlich wieder beim regulären Beitrag liegen. Das spreche ich von Unternehmer zu Unternehmer auch offen an. Der Firmenpartner weiß, dass er für alle bezahlt und wir wissen, dass nicht alle trainieren werden, aber es ist hinsichtlich der Mischkalkulation dennoch für beide Seiten ein fairer Deal. Wir liegen beim Beitrag bei ca. 25% des regulären Preises und in der Regel trainieren ca. 25-30% der Mitarbeiter regelmäßig, das ist eine realistische Quote. Insgesamt erreichen wir mehr als 50% der Mitarbeiter, die zumindest einmal da waren, eine Einweisung erhalten haben und anschließend mehr oder weniger regelmäßig trainieren. Mit einer Firma besteht das Konzept seit drei Jahren. Dort arbeiten 74 Mitarbeiter und über 50 davon waren inzwischen bei uns zum Training. Hier ist Gesundheit zu einem wichtigen Bestandteil im Berufsalltag geworden. Das Gesundheitsmanagement mit den Aktionstagen im Betrieb liegt bei 3,90 € pro Mitarbeiter pro Monat für Unternehmen mit über 200 Mitarbeitern. Bei kleineren Firmen liegt der Beitrag entsprechend höher. Mit diesem Betrag sind die Kosten für die Einsätze vor Ort gedeckt. Im Rahmen dieser Kooperationen werden keine Einzelbeiträge von den Teilnehmern eingezogen, sondern die kompletten Kosten vom Unternehmen erstattet. Somit haben wir eine hohe Zahlungssicherheit bei vergleichsweise geringem Verwaltungsaufwand. Außerdem kommt hinzu, dass die Firmenteilnehmer hinsichtlich zusätzlicher Umsätze offener sind, da sie keinen Mitgliedsbeitrag bezahlen müssen. Über Familienangehörige und Partner, die sich zu einem etwas reduzierten Mitgliedsbeitrag anmelden können, kommen weitere Umsätze dazu.“

Die Übernahme der Kosten für alle Mitarbeiter, ist für das Unternehmen zum



Die Übungen machen sowohl den jüngeren als auch den älteren Mitarbeitern Spaß.

einen aus steuerlicher Sicht wichtig, um ein Kriterium der steuerlichen Förderbarkeit zu erfüllen und wichtiger noch, um die Mitarbeiter zu motivieren. Rüdiger Loy: „Wir versuchen eine Laufzeit von zwei Jahren zu vereinbaren. Damit haben wir ausreichend Zeit, auch unsportliche Mitarbeiter zum Training zu aktivieren. Hier gilt das Motto „Steter Tropfen höhlt den Stein“. Mit den Aktionstagen bringen wir regelmäßig die Mitarbeiter dazu, sich immer wieder mit der Thematik auseinander zu setzen.“ Und da Gesundheit auch Spaß machen soll, werden zweimal im Jahr von ORTEMA für diese Betriebe Events organisiert, beispielsweise im Hochseilklettergarten, Fackelwanderungen, eine Schatzsuche mit anschließendem Grillen oder ein Firmenlauf, so dass das Unternehmen und seine Mitarbeiter noch andere Kontaktpunkte haben.

Dominik Jauch, Geschäftsführer der SPINNER automation GmbH in Markgröningen und Firmenpartner von ORTEMA: „Wir haben vor einem Jahr das Betriebliche Gesundheitsmanagement in unserem Unternehmen eingeführt. ORTEMA bietet ein ganzheitlich ausgerichtetes Konzept mit verschiedenen Bausteinen. Die wichtigsten Argumente für eine Kooperation mit ORTEMA sind die Gesundheitsförderung der Mitarbeiter sowie die Möglichkeit uns als attraktiver Arbeitgeber zu präsentieren. Nachdem ORTEMA mit uns ein individuelles Konzept erarbeitet hat, wird dieses zusammen mit einem persönlichen Ansprechpartner im Unternehmen umgesetzt. Für die Mitarbeiter ist die Ansprechperson die Schnittstelle zwischen ORTEMA und SPINNER automation. Dabei werden

die Aktionen für die Mitarbeiter organisiert, koordiniert und kommuniziert. Dadurch schaffen wir es, dass unsere Mitarbeiter ihre persönlichen Ziele verfolgen und einen Ausgleich zur täglichen Arbeit haben.“

Dieses ganzheitliche Konzept wird aktuell mit drei Firmen durchgeführt bei über 200 Teilnehmern. Insgesamt kooperiert ORTEMA mit zehn Unternehmen, bei denen teilweise Einzelmaßnahmen aus den vier Themenbereichen angeboten werden, z.B. feste Kurse über einen bestimmten Zeitraum mit Eingangs- und Re-Checks und einer Einheit Gruppentraining und einer Einheit im Gerätebereich. Oder einer Kombination aus Bewegung, Ernährung und einem „Train Your Brain“ Seminar mit einem der Psychologen des ORTEMA Medical Fitness. Rüdiger Loy: „In einigen Unternehmen führen wir Gesundheitstage durch, auf denen wir unser Kursangebot vorstellen und sich die Mitarbeiter anschließend selbst entscheiden, ob sie zum Training kommen. Diesem Konzept liegt meist eine paritätische Finanzierung zugrunde, indem ein Teil des Beitrags von den Mit-

arbeitern, vom Betrieb und von der Krankenkasse übernommen wird. Mir persönlich ist bei einer Kooperation wichtig, dass das Projekt sowohl für das Unternehmen, als auch für die Mitarbeiter erfolgreich und nachhaltig und somit auf Dauer angelegt ist. Dennoch führen wir auf Nachfrage natürlich auch Einzelmaßnahmen durch, weisen die Firmen aber auf die spezielle Problematik hin, die sich daraus ergibt. Aus unseren Erfahrungen ist das ganzheitliche Konzept vom Ergebnis und von der Beteiligungsquote her gesehen am erfolgreichsten. Es ist aber nicht das Konzept, das sich am einfachsten verkauft. Obwohl der monatliche Beitrag pro Teilnehmer sehr gering ist – weit weniger als 1% der jeweiligen Bruttopersonalkosten – ergibt sich in der Summe ein ansehnlicher Beitrag. Größere Unternehmen haben damit unter Umständen das Problem der Finanzierbarkeit aller Mitgliedschaften. Langfristig gesehen ist es aber am nachhaltigsten.“

Controlling und Feedback

Die Unternehmen erhalten regelmäßig anonymisierte Daten, wie viele Mitarbeiter pro Monat wie oft trainieren und falls die Mitarbeiter damit einverstanden sind, auch die anonymisierte Auswertung der Fitness-Tests. Daraus kann der Firmeninhaber ersehen, wie sich die Werte verändert haben. Rüdiger Loy: „Eine weitere wichtige Kennzahl ist der Krankenstand, aber gleichzeitig auch die schwierigste. Zum einen, weil wir sie selbst nicht auswerten können und zudem viele Faktoren, die wir nicht direkt beeinflussen können, hineinspielen. Der Betrieb hat die Problematik, dass er nicht weiß, wodurch die Krankheitstage entstanden sind, da die Diagnosen dem Arbeitgeber nicht genannt wer-



Firmenfitness im ORTEMA Medical Fitness

den. Nur wenn der Betrieb eine Krankenkasse hat, bei der mehr als 50% der Mitarbeiter versichert sind, kann er einen anonymisierten, aber dennoch individualisierten Gesundheitsreport erhalten, aus dem zu erkennen ist, wie viel Prozent der Mitarbeiter beispielsweise Rückenprobleme haben.“ Einmal jährlich werden von ORTEMA Medical Fitness Unternehmertage veranstaltet. Dabei ist ein fester Bestandteil die Auswertung der verschiedenen Gesundheitsreporte der Krankenkassen, um genau aufzeigen zu können, wie sich die Krankheitssituation verändert hat. Rüdiger Loy: „Über die Jahre hinweg sind mit ca. 23% nach wie vor die Muskel- und Skeletterkrankungen problematisch, die in unsere Kernkompetenz fallen. An zweiter Stelle stehen mit knapp 18% inzwischen bereits die psychischen Erkrankungen. Schaut man sich die Summe der Krankheitstage an, dreht sich allerdings das Bild, weshalb das Thema Coaching für uns immer bedeutender wird. Wir haben inzwischen eine weitere Psychologin eingestellt, die bereits Coachings durchgeführt hat. Führungskräfte-Coaching wird eines unserer nächsten Projekte sein. Burnout-Prophylaxe oder Stressreduktion ist ein gutes Argument gegenüber den Betrieben, aber auch gegenüber den Mitarbeitern, da nach wie vor mit psychologischen Problemen nicht offen im Unternehmen umgegangen wird. Dieser Aspekt wurde uns auf dem letzten Unternehmertag durch einen Betriebsarzt bestätigt.“

Anita Knöller

Zur Person



Rüdiger Loy ist Geschäftsbereichsleiter Rehabilitation und Medical Fitness, Dipl.-Sportwissenschaftler und Dipl.-Kaufmann. Er hat seit 2004 bei ORTEMA den Geschäftsbereich mit inzwischen 120 Mitarbeitern aufgebaut. Der Bereich Betriebliches Gesundheitsmanagement und Betriebliche Gesundheitsförderung ist ein wichtiges Wachstumsfeld, welches er persönlich steuert und nach außen hin auch persönlich gegenüber den Firmen vertritt.