

«Und Sie, Herr Möller?»

Gesundheitsförderung steht auf der Agenda vieler Firmen. Der Organisationsberater, Trainer und Coach Rüdiger Möller hat sich auf betriebliches Gesundheitsmanagement spezialisiert. Hier gibt er Einblick in seine Tätigkeit.

Wie kamen Sie zu Ihrer Spezialisierung?

Während meines Psychologiestudiums habe ich Autogenes Training erlernt. Davon konnte ich sehr profitieren. Und war so begeistert, dass ich anschließend eine einjährige Ausbildung zum Übungsleiter machte. Vor fast 20 Jahren habe ich dann meine ersten Trainings angeboten. Stressbewältigung, Entspannung, Bewegung - darauf zielten die Seminare. Weitere Fortbildungen, unter anderem in systemischer Organisationsberatung, folgten.

Anfang der 90er geriet ich selbst in eine gesundheitliche Krise. Bis ich meine Wirbelsäulenprobleme überwunden hatte, war es eine harte Zeit, in der ich viel gelernt habe. Und mir wurde bewusst, wie selbstverständlich wir davon ausgehen, gesund zu sein.

Nachdem ich mich neu sortiert und job movement® gegründet hatte, folgten Mitte der 90er Jahre die ersten Projekte für Unternehmen, Non-Profit-Organisationen und öffentliche Verwaltungen. Neben Gesundheitsförderung gehörten auch Kommunikation und Führung zu den Trainingsthemen. Die Spezialisierung auf betriebliches Gesundheitsmanagement und die Marktentwicklung führten dazu, dass der Anteil der Beratungsleistungen in den letzten Jahren stark zugenommen hat.

« Fehlzeiten senken, Gesundheit fördern, Leistung stärken »

Welchen Nutzen haben Firmen, die Gesundheit fördern?

Fehlzeiten senken, Gesundheit fördern, Leistung stärken - dieser Dreiklang lässt sich als konkreter

Nutzen generieren. Eine weitere Herausforderung entsteht durch die alternden Belegschaften: Systematische Prävention ist eine Antwort auf den demografischen Wandel. Darüber hinaus gibt es veränderte Vorgaben des Gesetzgebers. Die Neufassung von § 84 SGB IX definiert betriebliches Eingliederungsmanagement als Pflichtaufgabe für Arbeitgeber. Zielgruppe sind seit 2004 alle Beschäftigten, die innerhalb eines Jahres mehr als sechs Wochen krankheitsbedingt fehlen.

Ein konkretes Beispiel, um den praktischen Nutzen zu verdeutlichen: Durch die Einführung von BGM im Werk eines Industriekonzerns konnten wir die Fehlzeiten binnen 18 Monaten um ein Drittel reduzieren. Bei 350 Mitarbeitern führt dies zu einer jährlichen Kosteneinsparung in Höhe von 550.000 Euro. Gesundheitsmanagement rechnet sich also und trägt zur Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit bei.

« Senkung des Krankenstandes um 33 % durch Einführung von betrieblichem Gesundheitsmanagement »

Gibt es eine Vision für Ihre Arbeit?

Ja: Alle Unternehmen und Organisationen fördern systematisch die Gesundheit ihrer Beschäftigten. Dies ist in meinen Augen sowohl wünschenswert als auch erforderlich. Als Basis für Leistung, für Wettbewerbsfähigkeit und für persönlichen Erfolg. Wir brauchen in den kommenden Jahren viel Kraft und eine nachhaltige Basis für Spitzenleistung, um die Globalisierung und den beschleunigten Wandel zu meistern. Dazu würde ich gerne meinen Teil beitragen. Weil job movement® für Menschen bewegen steht, darf ich der Vision einen zweiten Teil hinzufügen: Unternehmen fordern und nutzen dafür Know-how von job movement®.



Rüdiger Möller ist Gründer und Leiter von job movement®. Als Organisationsberater, Trainer und Coach (u.a. für BMW, Metro Group Logistics, Nestlé, Stadt Mainz, Werner & Mertz, ZF Sachs) hat er sich spezialisiert auf betriebliches Gesundheitsmanagement

Wie beurteilen Sie den aktuellen Stand der Umsetzung in den Unternehmen?

BGM ist ein systematisches Vorgehen. Es beruht auf einem Dreischritt aus Analyse, Strategie und Intervention. Zur Umsetzung habe ich als Alleinstellungsmerkmal für job movement®-Beratungsleistungen ein Dreisäulen-Modell des betrieblichen Gesundheitsmanagements entwickelt. Aus den Säulen System, Arbeit und Person ergeben sich in der Praxis fünf verschiedene „Hebel“ für erfolgreiche Veränderungen. So können Sie aus der Vielzahl möglicher Aktionen rasch und zuverlässig die richtigen Lösungen für Ihren Einzelfall ableiten.

Leider sieht der Status quo in vielen Unternehmen noch etwas anders aus. Die Programme wirken eher unsystematisch, ein echter „Roter Faden“ ist selten zu finden. Dies ist auch das Ergebnis einer Studie, in der 500 große Firmen zur Gesundheitsförderung befragt wurden. Was ich darüber hinaus immer wieder feststelle, sind ausgeprägte Vorlieben für Einzelmaßnahmen. Ob es nun Angebote zur Rückenprävention sind, Gesundheitszirkel oder Krankenrückkehrgespräche - nur selten wird gefragt, ob eine gewählte Maßnahme eigentlich auf das gewünschte

Zielkonto einzahlt. Anders gesagt: Nur selten basieren Interventionen auf vorheriger Analyse und Zielklärung. Mit etwas Strategie-Wissen und -Entwicklung ist dieser Mangel schnell zu überwinden.

« Zahlen Ihre Maßnahmen auf das gewünschte Zielkonto ein? »

Fazit: Vieles wird bereits getan. Der Entwicklungsbedarf für systematisches Gesundheitsmanagement wie für zielgenaue Aktionen ist jedoch nach wie vor groß.

Was können Sie als Trainer oder Berater dazu beitragen, dass Projekte zum Erfolg führen?

Als Trainer arbeite ich skill-orientiert. Um Fertigkeiten für den Berufsalltag möglichst praxisnah zu erwerben, haben sich kurze Themenbögen bewährt: Kompakter Input, praktische Übung, anschließend Feedback und Transfer. Dann geht's weiter zum nächsten Themenbogen. Anstelle von Frontalreferaten oder ausgedehnten Powerpoint-Präsentationen sichert das Praxisnähe und eine hohe Teilnehmeraktivität. Außerdem bevorzuge ich häufigere Feedbackschleifen anstatt die Teilnehmer lediglich zu Seminarbeginn und -ende nach ihren Zielen zu fragen.

Als Berater gibt es vier Szenarien, die einen Mehrwert für den Kunden schaffen: Erstens, der Berater hilft Unternehmen, Ziele zu erreichen, die sie ohne ihn schwerlich erreichen würden, weil Know-how fehlt. Zweitens und drittens, er hilft, Projektziele schneller oder kostengünstiger zu erreichen. Viertens, er wird aus unternehmenspolitischen Gründen gebraucht, um differierende Interessenlagen zu moderieren. In der Praxis führen alle vier Gründe dazu, dass ich für Unternehmen zu einem externen Problemlöser auf Zeit werde. Konkret bedeutet das, Know-how aus ähnlichen Projekten zu nutzen und eine Best fit-Lösung für den Einzelfall zu entwickeln. An kopierbare Best practice-Rezepte, die 1:1 auf eine

andere Organisation übertragbar wären, glaube ich persönlich nicht. Was ich Best fit nenne, führt in der Praxis dazu, dass ich beispielsweise bei der Einführung von Rückkehrgesprächen je nach Kunde, Organigramm, Unternehmenskultur und Ausgangslage zu recht unterschiedlichen Empfehlungen komme. Im Beratungsprozess sehe ich meine Rolle darin, die Selbststeuerung der Beteiligten anzuregen. So „gäre“ ich sozusagen als „Hefe im Teig“ des Projekts eine Zeitlang mit und arbeite darauf hin, überflüssig zu werden. Ein gutes Brot schmeckt übrigens nie nach Hefe ... und ein gutes Projekt nie nach Berater!

« Ein gutes Projekt schmeckt nie nach Hefe! »

Welche Empfehlungen geben Sie, um Gesundheit zu fördern?

Gesundheit ist ein Konzert aus vielen Stimmen. Da spielen etliche Faktoren zusammen. Meist fallen uns mit mehr oder weniger Begeisterung nur einzelne Aktionen ein: Auf die Ernährung achten, ins Fitness-Studio gehen, Joggen, usw. Das sind für mich bestenfalls kleine Melodien. Ein Konzert entsteht erst im Zusammenklang der Lebensfelder Beziehung, Arbeit und Selbst. Dort entscheidet sich Gesundheit.

Wenn Sie SELBST etwas für Ihre Gesundheit tun möchten, empfehle ich als ersten Check-up folgende Punkte: S wie Schlafen und Regenerieren, E wie Ernährung, L wie Leib, B wie Bewegung, S wie Sucht und Selbstregulation, T wie Tun oder Training. Apropos tun: Wichtig ist, dass die Aktionen zu Ihnen passen, Spaß machen und auf einer Klärung Ihrer Werte beruhen.

Auch im Betrieb und im Lebensfeld Arbeit stimmt der Satz: Gesundheitsförderung ist ein Konzert. Ein Dirigent oder Band-Leader, also eine Steuerungsgruppe mit Unternehmensleitung, Personalabteilung, Betriebsrat, Betriebsarzt und Arbeits-

sicherheit, ist sinnvoll. Ansonsten kann Ihr Projekt wie Free Jazz klingen! Die Analysephase ist der Auftakt. Und was die Wahl der Instrumente angeht: Je nach Konzertsatz spielt Rückenprävention die erste Geige oder Stress oder Ergonomie oder auch Führung ...

Und was tun Sie für Ihre eigene Gesundheit, Herr Möller?

Ein gesunder Mensch ist fähig, zu lieben, zu arbeiten und sich selbst erfolgreich zu steuern. Dem versuche ich nahe zu kommen. Zeit und Aufmerksamkeit für die Menschen, die mir am Herzen liegen, sind mir sehr wichtig. Eine gute Planung und Arbeitsorganisation hilft mir, um gut zu arbeiten und das eigene „Feuer“ zu erhalten. Einerseits um sauber und einzelfallbezogen zu arbeiten und nicht in standardisierte Programme zu verfallen. Andererseits um eine gesunde Balance zwischen meinen eigenen Lebensfeldern hinzukriegen.

Was ich SELBST tue: Sieben bis acht Stunden Schlaf brauche ich pro Tag, außerdem einen gesunden Mittelwert für die Zahl meiner wöchentlichen Arbeitsstunden und sechs Wochen Urlaub im Jahr. Meine Ernährung ist ausgewogen bis undogmatisch vollwertig. Einmal pro Woche gönne ich mir eine klassische Rückenmassage -

« Gesundheit ist ein Konzert »

und zwar ohne darauf zu warten, bis es irgendwo spannt oder zwick. Außerdem bewege ich mich gerne: Qi Gong, ein Cross-Trainer, Tanzen und möglichst viel Natur sind meine aktuellen Favoriten. In punkto Sucht, seien es Substanz- oder Prozessabhängigkeiten, schätze ich mich als recht „clean“ ein. So tue ich gerne etwas dafür, dass es mir möglichst gut geht!

www.competence-site.de

Interview, Newsletter und Beiträge zum betrieblichen Gesundheitsmanagement unter www.job-movement.de