

Fachtagung Potenziale nutzen –

Strategien zur Sicherung der Fachkräftebasis
im Mittelstand

Nürnberg, 30.September 2009

Bewusstseinswandel zur Förderung der Gesundheitskompetenz

Michael Beilmann, bofrost* Nabburg/Opf.

Wer ist bofrost*?

Marktführer Tiefkühl Direktvertrieb

Bundesweit 115 Profitcenter, in 12
Ländern Europas insgesamt 240 Profitcenter

Rd. 2,8 Mio. Kunden, die in Deutschland
aus ca. 400 Produkten, europaweit
1000 Produkten wählen können

1966 gegründet, heute rd. 10.000 Mitarbeiter/Europa

Verkaufsfahrer sind angestellt

Wer bin ich?

Führung des Profitcenters
der Oberpfälzer NL in Nabburg –
dort arbeiten rd. 40 MA, seit 4 Jahren
bei bofrost*

Warum Beteiligung an ÄMIL?

Definition von *Interesse*

Was glauben Sie?
Was erregt wann Ihr Interesse?



Ja stimmt, doch
was bedeutet
dies abstrakter?



Grundlage eines jeden Interesses ist
Identifikation

Warum Beteiligung an ÄMIL?

Identifikation/
Interesse = Tote
Kilometer

Steigerung des Interesses beim Mitarbeiter:

- .wenn es um seine Gesundheit,
- .wenn etwas seine Beteiligung fördert
 - .wenn er gesehen wird
 - .wenn er dadurch auch mehr Wertschätzung (auch €) erhält

Warum Beteiligung an ÄMIL?

Folge:

Ich habe mir zur Aufgabe gesetzt, so viele Identifikationspunkte für den Mitarbeiter und regional für bofrost* zu schaffen.

Mit den Zielen:

Das regionale Image von bofrost* zu verbessern
Der bofrost* Vision 2026 (u.a. beliebtester Arbeitgeber in Europas) ein regionales Gesicht zu geben
Vermitteln (intern/extern), was bofrost* *wirklich* bietet
Identifikation für Mitarbeiter zu erhöhen

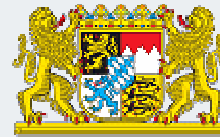
Heißt auch:

Mittelfristig Markterfolge/
Lohnverbesserungen generieren

Warum Beteiligung an ÄMIL?

Als Legitimation/Chance:

A: Durch das Land Bayern
gefördertes Projekt zur
Bedarfsermittlung von
Weiterbildung und Gesundheit



Vier moderierte Workshops à 3 Stunden
zur Ermittlung
des Weiterbildungsbedarfs der Mitarbeiter
und
zur Bestimmung von gesundheitsfördernden
Maßnahmen am Arbeitsplatz

Warum Beteiligung an ÄMIL?

*Die gesamte Ausarbeitung in ÄMIL
und das anschließende Tun
war/ist keine KURZFRISTIGE Ausrichtung,
sondern eine mittelfristige bis langfristige
Erfolgsstrategie.*

U.a. auch unter Berücksichtigung des Trends eines
Unternehmens als Corporate Citizen

ÄMIL bei der bofrost* NL Oberpfalz in Nabburg

Beteiligung von wem?

Aus jedem System des Unternehmens Vertreter gewonnen:
Verkaufsfahrer, Kundenbetreuung, Lager, Telefonservice, Führung

Auswahl durch Kompetenz
und eigenes bekundetes Interesse

Erleben einer neuen Lernform

Erleben eines neuen Teamempfindens

Erleben einer neuen Chancen-Kultur

Projekt 1 als Wertschätzung für die Mitarbeiter

1. Gesundheitstag

Ziele:

1. Prävention der MA in Gesundheitsfragen anregen
2. Leistungsfähigkeit der Mitarbeiter erhalten und verbessern
3. Zufriedenheit der Mitarbeiter erhöhen
4. Regionale Unternehmensverantwortung zeigen



Ausgewählte Gesundheitsprävention:

- a. Rückenfit im Rückenmobil
& Tipps (inkl. pers. Ausdruck)
- b. Prüfung Venentätigkeit
für Herzaktivität (inkl. Tipps)

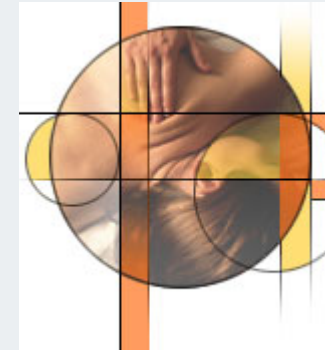
Konkretes – Gesundheit

Als weitere Folgen:

Organisation mobiler Rückenmassage
(ca. 3–4 MA – alle zwei Wochen)

Aushandlung vergünstigter Beiträge
im Fitnessstudio vor Ort
(ca. 10 MA, die regelmäßig trainieren)

Organisation von zwei Kursen
zur Stressbewältigung
(ca. 6 MA)



Praxis für
& Coaching
Gesundheit

Weiterbildungsaktivitäten

Regelmäßiger 3-monatlicher Erfahrungsaustausch
unter Mitarbeitern – ohne Führung

Verköstigungsevent
– inkl. Produktschulung

Monatliche Mitarbeitergespräche mit Chef
– privat/beruflich

Mentorenschaft zwischen Verkaufsfahrern
– neue/erfahrene

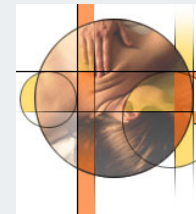
Schulungen attraktiver gestalten
– Vergleich Frischprodukte

Zukunft im Unternehmen

Begleitung des Prozesses
zur Betrieblichen Gesundheitsförderung
durch Praxis Coaching & Gesundheit Gillen Kalverkamp

Praxis für
& Coaching
Gesundheit

Fortsetzung der begonnenen Maßnahmen
zur Gesundheitsförderung
und Weiterbildung



Regelmäßige Teamtrainings zur
Ausbildung intrinsischer Motivation



ÄMIL und umgesetzte Projekte bundesweit
vorstellen, sowie neue entwickeln

Ich danke Ihnen für Ihre
Aufmerksamkeit...

