

Krankenkassen haben den Auftrag, Gesundheitsförderung in Unternehmen zu unterstützen. Es stellt sich nicht die Frage, warum größere Unternehmen eher im Fokus liegen, als kleine Unternehmen. Das Potential für Neukundschaft ist in großen Unternehmen deutlich attraktiver. Das heißt, es geht nicht rein um das Thema Gesundheitsmanagement in Ihrem Unternehmen. Es geht den Krankenkassen auch um Akquise in Ihren Mitarbeiter*innen-Reihen!

Was sollten Sie als Unternehmer und Führungskraft bei der Zusammenarbeit mit Krankenkassen bedenken?

1. Geschenke

Sie bekommen von einer Krankenkasse gefühlt ein „Geschenk“, weil die Leistung nichts kostet. Doch entscheiden Sie nicht über Maßnahmen anhand der angebotenen Unterstützung. Entscheiden Sie anhand einer guten Analyse, was Ihren Beschäftigten hilft. Ein Gesundheitstag kostet nämlich auch Ihrem Unternehmen eine Stange Geld. Nicht nur die Vorbereitung, sondern auch die Teilnahme der Beschäftigten, die Sie freistellen, kostet Zeit. Nehmen 100 Mitarbeiter*innen an einer Veranstaltung für auch nur eine Stunde teil, dürfen Sie von Kosten in Höhe von über 5000€ rechnen. (Ausgegangen von der BAuA Angabe von 430 € pro Ausfalltag eines Beschäftigten). Also prüfen Sie auch die vermeintlichen Geschenke, damit sie keinen bitteren Nachgeschmack hinterlassen.

2. Gesundheitstage

Nicht förderlich sind Einmal-Projekte, die bei Ihnen nicht in ein Gesamtthema eingebettet sind. Propagiert werden zu gern die Gesundheitstage. Locken Sie Ihre Beschäftigten zur Teilnahme und anschließend passiert nichts, hinterlassen Sie verbrannte Erde, die schwer wieder zu generieren ist. Ihre Mitarbeiter verlieren ihr Vertrauen in Sie.

3. „gut gemeint, heißt nicht gemacht“

Veranstalten Sie nie etwas, um „auch mal“ etwas zu tun. Ihre Beschäftigten sind enttäuscht, wenn ihnen Themen auf der Seele brennen und Sie am Thema vorbeiarbeiten und fehlinvestieren. Ihre Beschäftigten fühlen sich dann nicht verstanden und das Gegenteil von Motivation tritt ein. Dann hatten Sie es gut gemeint, aber nicht gemacht.

Fazit:

Bitte prüfen Sie die Angebote der Krankenkassen und nutzen Sie diese nur, wenn Sie ermittelt haben, was Sie wirklich benötigen. Dann können sich auch Erfolg und Nachhaltigkeit entwickeln.