

Betriebliche Gesundheitsförderung

Best-Practice Beispiele von Sportvereinen und Übungsleitern
zur Betrieblichen Gesundheitsförderung in Unternehmen

Betriebliche Gesundheitsförderung durch Kettlebelltraining und Schlingentraining

Angefangen hat meine Erfahrung mit der betrieblichen Gesundheitsförderung beim TSV SCHOTT, dem Sportverein der SCHOTT AG in Mainz.

Dort war ich unter anderem für eben diesen Bereich tätig. Interessant war die Tätigkeit allemal, da ich von Werk zu Werk zog und Gymnastikangebote, sei es in der Mittagspause, oder nach Dienstende gab. Da die SCHOTT AG drei Werke allein in Mainz und bis zu 3500 Mitarbeiter hat, war die Zielgruppe immer eine andere. Von Arbeitern in der Fertigung bis hin zu Ingenieuren in der Entwicklung war alles dabei.

Nach einem beruflichen Wechsel fasste ich bei meinem örtlichen Sportverein dem MTV Bad Kreuznach, welcher 1350 Mitglieder hat, Fuß und bot zu Beginn "nur" Pilates an.

Nachdem ich auch ein Kurskonzept für Schlingen und Kettlebelltraining etablieren konnte, fragte mich der Vereinspräsident Carsten Eider, ob wir nicht den Versuch starten wollen in die BGF einzusteigen.

Schnell war auch eine ortsansässige Firma, die Firma EVIDENT gefunden und dank großem



Interesse an dem Thema seitens der Geschäftsführung war rasch eine Gruppe aufgebaut. Trotz der geringen Mitarbeiterzahl von 55 im Vergleich zu großen Unternehmen, macht die Geschäftsleitung in Kooperation mit dem MTV Bad Kreuznach den Mitarbeitern bis zu drei Bewegungseinheiten pro Woche möglich. Anfangs wurde Gymnastik in einer benachbarten Sporthalle gemacht und nach vier Monaten zog die Gruppe in einen eigens dafür hergerichteten Raum in den Räumlichkeiten der Firma ein. Auch hier kam dann das

Schlingentraining zum Einsatz und die Gruppe wuchs auf bis zu 10 Teilnehmer an.

Nun ist die BGF schon über 1,5 Jahre alt und erfreut sich weiterhin großer Beliebtheit. Der Vorteil für das Unternehmen sind motivierte und fitte Mitarbeiter und der Verein hat ein weiteres Themengebiet für sich erschließen können.

Durch die Fortbildung des DTB konnte ich mir leichter den Zugang zu den Unternehmen erschließen, war mit den rechtlichen Grundlagen vertraut und konnte so ein besseres Angebot erarbeiten.

Alles in allem ist es ein sehr spannendes Themengebiet und ich hoffe in Zukunft noch weitere Unternehmen dafür gewinnen zu können.

Ein Bericht von Borislav Damian-Kuhn, 2014