

Parkett Star 2021



Die besten
Fachgeschäfte
Konzepte
Marketing
Präsentation

Gesundheit zum Thema gemacht

BGM, Betriebliches Gesundheitsmanagement, ist teuer und nur etwas für Konzerne, hat Martin Roeren immer gedacht. Bis er es nach einem Jahr mit extrem hohem Krankenstand im familieneigenen Holzhandel einführte. Und damit nicht nur die Fehlzeiten halbierte, sondern auch die Zufriedenheit, Loyalität und das Leistungsvermögen der Mitarbeiter steigerte sowie die Arbeitgeber-Attraktivität erhöhte. Die Jury befand: Das verdient einen Sonderpreis.



Persönliches Engagement ist für Martin Roeren selbstverständlich. Er achtet darauf, dass „im Betrieb alles rund läuft und die Mitarbeiter gerne bei uns sind“.



Wenn man mit Martin Roeren einen Rundgang über das Firmenareal von Holz Roeren unternimmt, sollte man etwas Zeit einplanen. Weil seine Konzentration ganz dem Besucher gilt, er im Vorbeigehen dennoch auch einen Blick für Mitarbeiter und anwesende Kunden übrig hat. Bei dem einen erkundigt er sich nach dem Befinden des kranken Bruders, dem anderen winkt er freundlich zu, und beim dritten fragt er kurz nach, wie das aktuelle Projekt läuft. Diese Aufmerksamkeit und Zugewandtheit kennzeichnen ihn persönlich, und sie charakterisieren auch die Einstellung des 1876 gegründeten Holzhandelshauses, das heute von Martin Roeren und seinem Bruder Matthias in der fünften Generation geführt wird.

„Bei uns steht der Mensch im Mittelpunkt“, ist das Credo des Unternehmens und der Unternehmerfamilie. Und das ist keine leere Marketinghülle, sondern wird gelebt. Das ist typisch für viele Familiengesellschaften und vielleicht auch besonders für die Holzbranche: Die Mitarbeiter werden nicht nüchtern als Betriebskapital gesehen, vielmehr als wichtige Stütze, für deren Wohlbefinden sich der Arbeitgeber verantwortlich fühlt.

Das kommt nämlich auch dem Unternehmen zugute – durch höhere Loyalität, Motivation und Leistungsbereitschaft sowie eine geringere Fluktuation. Und dann zieht die Belegschaft auch in Ausnahmesituationen mit. Wie im Juli 2012, als eine weggeworfene Zigarette einen verheerenden Großbrand entfachte und Martin, Matthias und ihr Vater Franz-Martin Roeren fassungslos vor den rauchenden Trümmern ihres Betriebes standen. „Damals haben wir gemerkt, wie stark unser Team ist“, erinnert sich Martin Roeren an dieses dunkle Kapitel der Firmengeschichte. „Nichts stand hier mehr, und während wir drei uns mit der

Polizei und Versicherungen auseinandersetzen mussten, lief das Geschäft wie von selbst weiter. Die Mitarbeiter spürten, was zu tun ist, und wir konnten uns zu 100 % auf sie verlassen.“

BGM ist auch für kleinere Unternehmen machbar und bezahlbar

Gerade weil Arbeitsatmosphäre und Stimmung bei Holz Roeren immer gut waren – und damit auch der Krankenstand in der Regel niedrig, unter dem Bundesdurchschnitt – war Martin Roeren irritiert, als die Fehltagelast 2018 plötzlich in die Höhe schnellten. Statt wie gewöhnlich zwischen 600 und 700 pendelnd, lagen sie bei fast 1.600 – und das ließ sich nicht allein mit einer gestiegenen Mitarbeiterzahl und einigen Langzeiterkrankten erklären. Obendrein sorgte ein plötzlicher Todesfall von einem kaum 40-jährigen Außendienstler für Unruhe in der Belegschaft. Dem Geschäftsführer ließ das keine Ruhe; er meldete sich beim benachbarten Gesundheitszentrum Salvea zu einer Informationsveranstaltung über BGM an. „BGM, Betriebliches Gesundheitsmanagement, war bis dato für mich immer



Fotos: Holz-Roeren



etwas, das mit hohen Kosten verbunden ist und sich nur Konzerne leisten können“, rekapituliert Roeren, „an dem Tag habe ich mitgenommen, dass es auch in kleinerem Rahmen möglich ist.“

Zwei kompetente Partner an der Seite

Er wollte die Gesundheit zum Thema im Betrieb machen. Eine (anonyme) Umfrage ergab großes Interesse bei den Mitarbeitern: über 80 % zeigten sich höchst empfänglich und gaben auch ihre gesundheitlichen Problemfelder an: Häufig Rückenbeschwerden, bei manchen auch die Gefahr von Depressionen. Martin Roeren fackelte nicht lang, unterschrieb einen Kooperationsvertrag mit Salvea und bildete einen Arbeitskreis Gesundheit im Unternehmen. Schon Anfang 2019 ging das

hauseigene BGM an den Start. Ein Kernpunkt sind die vielfältigen Leistungen des Gesundheitszentrums, die die Mitarbeiter nutzen können, alle in einer Roeren-eigenen Broschüre aufgelistet. Das reicht von Kursen zu Stressbewältigung und Bewegungsförderung bis hin zum Workshop „Nichtraucher in sechs Wochen“ oder zu Gruppenevents wie gemeinsamem Kochen. Die Kurse kosten jeweils eine gewisse Punktzahl und jeder Mitarbeiter erhält 300 Punkte zur Verfügung, die er beliebig einsetzen kann. Die Kosten trägt Holz Roeren.

Auf Empfehlung von Salvea nahm Martin Roeren zudem Kontakt zur Krankenkasse auf und schloss einen weiteren Kooperationsvertrag mit der IKK Classic, die ebenfalls hohe Kompetenz in punkto BGM aufweisen konnte und als zweiter Partner fungiert. „Wichtig →

- 1 **Imposant und beeindruckend: Die riesige, geschmackvoll gestaltete Ausstellung ist das Herzstück des Unternehmens – und auch Parkett Star-prämiert.**
- 2 **Martin Roeren (li.) und sein Bruder Matthias Roeren (re.) verantworten gemeinsam das Geschäft, ihr Vater Franz-Martin Roeren konzentriert sich auf ausgesuchte Bereiche.**
- 3 **Keine Berührungsängste: Martin und Matthias Roeren nutzen die Gesundheitsangebote auch und trainieren zusammen mit den Mitarbeitern.**
- 4 **Vom betrieblichen Gesundheitsmanagement profitieren alle: Das Unternehmen durch mehr Loyalität, Motivation und Engagement der Mitarbeiter und verringerte Fehlzeiten...**
- 5 **...die Mitarbeiter durch zahlreiche Angebote, die ihrer Gesundheit zugute kommen.**



Ein umfangreiches, aktuelles Sortiment, attraktiv präsentiert, kompetente Beratung und persönlicher Service zeichnen den traditionsreichen Holzändler aus.



Holz Roeren in Kürze

Holz Roeren GmbH
 Mevissenstr. 62
 47803 Krefeld
 Tel.: 02151 – 87 87 87
 info@holz-roeren.de
 www.holz-roeren.de

Gründung: 1876

Geschäftsführung: Franz-Martin Roeren,
 Martin Roeren, Matthias Roeren

Mitarbeiter: 90

Ausstellungsfläche: 2.100 m²

Mitgliedschaften: Holzland, GD Holz,
 RAL Holzhandel



war mir immer, dass wir, d.h. auch unsere Mitarbeiter, direkte Ansprechpartner bei unseren Partnern haben, an die sich wenden können“, sagt Roeren.

Für 2020 waren mit beiden Partnern Veranstaltungen im Haus geplant, mit Vorträgen, Workshops, Beratungsinselfen und praktischen Untersuchungen wie Rücken-Scans und Sehtests, die coronabedingt abgesagt werden mussten, aber nachgeholt werden sollen.

Betriebliche Krankenzusatzversicherung und Betriebsärztin

Das war aber noch nicht alles. Der Holzändler führte auch eine betriebliche Krankenzusatzversicherung ein, mit der sich die Mitarbeiter jährlich Leistungen im Wert von 300 EUR erstatten lassen können, die die gesetzliche Krankenversicherung nicht übernimmt, zum Beispiel für Sehhilfen, bestimmte Heilmittel oder Zahnbehandlungen. Außerdem enthalten ist ein Facharztservice, der auch Kassenpatienten kurzfristig Termine vermittelt. Neu ist ferner, dass nicht mehr gleich am ersten Krankheitstag ein AU-Schein vorgelegt werden muss, sondern erst ab dem dritten. „Seitdem gibt es weniger Krankschreibungen für eine Woche“. Und: Holz Roeren gewährt seiner Belegschaft einen halben freien Tag für Vorsorgeuntersuchungen. Für die arbeitsmedizinische Betreuung ist eine Internistin zuständig, die jederzeit erreichbar ist und regelmäßig alle Pflichtuntersuchungen wie Seh- und Hörtests durchführt.

Auch Arbeitsschutz gehört zum BGM

Zum betrieblichen Gesundheitsmanagement gehört genauso der Arbeitsschutz. Auch damit hat sich Martin Roeren ausgiebig befasst und dazu mit der Berufsgenossenschaft zusammengesetzt. Die riet ihm unter anderem zu Orthoplastiken als effektivstem Hörschutz

in der Produktion – Holz Roeren fertigt Verpackungen für die Industrie – und empfahl dort einen Brillenzwang, um die Unfallgefahr zu vermindern.

Weil der Geschäftsführer „Spaß am Thema Gesundheit hat“, war er auch offen für weitere Vorschläge aus der Belegschaft. So wurden etwa ergonomischere Schreibtischstühle angeschafft, eine Klimaanlage und ein Luftbefeuchtungssystem installiert, um die Arbeitsplatzbedingungen zu optimieren, und er nahm auch die Idee eines Dienstrad-Leasings auf. Das Unternehmen schloss einen entsprechenden Rahmenvertrag mit einem lokalen Fahrradhändler ab – „das kostet uns nur ein bisschen Aufwand in der Buchhaltung“ – und die Mitarbeiter können für drei Jahre steuerlich absetzbar ein E-Bike leasen und es danach günstig kaufen. Martin Roeren, zuvor kein Fahrradfahrer, hat die E-Bikes selbst getestet und schwingt sich seitdem häufiger in den Sattel.

BGM zahlt sich aus

Dieses persönliche Engagement ist für Martin Roeren selbstverständlich. „Ich stehe den Mitarbeitern zur Verfügung, achte auf die weichen Faktoren, dass im Betrieb alles rund läuft und die Mannschaft gerne bei uns ist.“ Er legt Wert darauf, dass er jeden mindestens einmal die Woche trifft. Weil das im Tagesgeschäft manchmal untergeht, hat er sich angewöhnt, jeden Montag in jeder Abteilung Äpfel zu verteilen. „So kann ich Kontakt halten und bleibe nah dran an der Mannschaft.“

Für das Familienunternehmen zahlen sich die Investitionen in die Gesundheit aus; nicht nur in Teambindung und -zufriedenheit, das BGM „ist auch ein gutes Instrument bei der Mitarbeiterakquise“ und steigert die Attraktivität als Arbeitgeber. „Im Bewerbungsgespräch ist das oft das Zünglein an der Waage.“ *cw*