

Durch Hochs und Tiefs ein starkes Team

Ein Interview mit
Ulf Michel



Michel Bau, ein mittelständisches Bauunternehmen im innerstädtischem Leitungs- und Tiefbau, setzt auf eine langfristige Zusammenarbeit – mit innovativen Ideen, die dabei helfen, das Traditionsunternehmen als attraktiven Arbeitgeber hervorzuheben. Anders als viele andere Unternehmen in der Baubranche kann sich Michel Bau bei seinen rund 100 Mitarbeitenden und am Markt als sicherer und fürsorglicher Partner platzieren: Dank eines passgenauen Gesundheitskonzepts. Wie das konkret aussieht? Darüber sprachen wir mit Geschäftsführer Ulf Michel.

Sie haben das Thema Gesundheit im vergangenen Jahr auf die Agenda genommen. Welchen Mehrwert haben Sie darin gesehen?

Das Thema Gesundheit wird immer wichtiger. Wir werden alle immer älter – und das hoffentlich gesund. Obwohl wir bei Michel Bau heute schon sehr viel mehr Maschinen einsetzen, als noch vor 10 bis 15 Jahren, ist Hoch- und Tiefbau immer noch ein anstrengender Job: Draußen auf der einen Seite, aber auch in den Büros, wo die Kollegen sieben bis acht Stunden am Schreibtisch sitzen.

Michel Bau hat sich entschieden ein Gesundheitsbudget von 600 Euro einzusetzen, mit dem ein Mitarbeitender Benefits selbst auswählen kann. Inwiefern profitieren Sie davon?

Alternativ hätten wir natürlich auch überlegen können, den Mitarbeitenden einfach mehr Geld zu geben. Aber ich hab das kurz durchgerechnet: Es kostet uns bei unserem Modell pro Person etwa 25 Euro pro Monat – hochgerechnet aufs Jahr also

etwa 300 Euro. Der Mitarbeitende hat im Budget aber 600 Euro. Wenn ich ihm einfach die 300 Euro geben würde, blieben ihm davon vielleicht 150 Euro netto übrig. Jetzt hat er sogar ein Budget von 600 Euro. Er bekommt also das Vierfache netto raus. Es ist also völlig klar, dass dies die viel attraktivere Lösung ist.

Es ist auch einen Terminservice in Ihrem Paket enthalten, mit dem Ihre Mitarbeitenden schneller an einen Facharzttermin kommen. Inwiefern ist das von Vorteil für Ihre Firma?

Das ist ein spannendes Stichwort. Die Terminvergabe ist auch wirtschaftlich für uns hoch interessant. Denn was passiert denn, wenn ein Mitarbeiter sich draußen das Knie verdreht? Er kann nicht mehr arbeiten, geht zu seinem Arzt, der ihn zunächst zum MRT weiterüberweist. Den ersten Termin hat er dort vielleicht in sechs bis acht Wochen, in denen er erst einmal ausfällt – und all das, ohne dass irgendjemand weiß, was mit ihm passiert, wann er wieder

einsatzfähig ist, und ohne das eine mögliche Operation und anschließende Heilung angeschoben wird. Alles, was wir in diesem Prozess beschleunigen können, ist auch bares Geld für uns. Denn wir haben zwar viele Mitarbeitende, aber wir haben noch mehr Arbeit. Jeder Mitarbeitende, der fehlt, tut uns weh.

Aus Arbeitgebersicht absolut nachvollziehbar. Aber wie kommt das Modell bei den Mitarbeitenden an? Und vielleicht noch wichtiger: In welchem Umfang wird es genutzt?

Nun. Wir haben unsere Mitarbeitenden im Vorwege darauf vorbereitet, dass da bald etwas auf sie zukommt. Gleich im Januar berichteten mir die ersten Mitarbeitenden, dass der letzte Monat für sie ein wahrer Gesundheits- und Wellnessmonat gewesen sei. Sie hatten sich schon im Vorwege Arzttermine geben lassen: Ein Kollege hat sich die Zähne machen lassen, ein anderer eine neue Brille ausgesucht – das erste Feedback war also überaus positiv.