

DIE *fit*MACHER

2019

DAS MACHTFIT PARTNER-MAGAZIN



EXKLUSIV

für machtfi-
Gesundheits-
partner

MACHT*fit*

Liebe machtfit-Partnerinnen und Partner,

wir haben uns etwas für Sie ausgedacht: Das neue machtfit-Partner Magazin.

Viele von Ihnen zählen wir bereits seit Jahren zu unseren machtfit-Gesundheitspartnern, einige sind auch erst ganz frisch dazugestoßen. Doch egal ob Sie uns bereits seit 8 Jahren oder 8 Wochen kennen, mit unserem neuen Magazin möchten wir die Gelegenheit nutzen, uns noch einmal angemessen vorzustellen.

In dieser ersten Ausgabe möchten wir Ihnen näherbringen, wer wir bei machtfit eigentlich sind, wo wir herkommen und was wir bewirken wollen. Denn wussten Sie schon, dass machtfit als ein Studentenprojekt gestartet ist? Mehr dazu erfahren Sie beim Weiterlesen.

Außerdem möchten wir Sie auf einen Rundgang durch die machtfit-Plattform mitnehmen. Wir zeigen Ihnen machtfit aus Sicht der Nutzer und klären, wie Ihr Angebot gefunden werden kann und wie es für Interessenten auf dem machtfit-Marktplatz aussieht?

Sollten Sie sich bereits gefragt haben, was unsere Kunden über die Zusammenarbeit mit machtfit sagen, können Sie es jetzt herausfinden. In unserer Rubrik „machtfit-Kunden“ berichtet das Unternehmen Grenke von den Erfahrungen mit machtfit.

Auch Herr Zoran Borovnica, Geschäftsführer unseres langjährigen machtfit-Partners „PraeVita Deutschland“ erzählt in einem Interview, warum das Thema Prävention so bedeutend ist und warum sich die machtfit-Nutzer darüber freuen können, dass das große Angebotsspektrum des Anbieters auf der Plattform erhältlich ist.

In den letzten Monaten hat sich viel bei uns auf der Plattform getan. Es gibt nicht nur die neuen Suchfunktionen für unsere Nutzer, auch haben wir neue Werkzeuge, um Ihnen machtfit zukünftig noch näher zu bringen und Sie über alle Neuigkeiten, wie Rabattaktionen und Kundenstarts bestmöglich auf dem Laufenden zu halten. Welche genau, finden Sie ebenfalls in dieser ersten Ausgabe heraus.

Wir wünschen Ihnen viel Spaß beim Lesen.

Ihr machtfit-Partnermanagement

Inhalt

-

4

Ihre Ansprechpartner

5

Die Geschichte von machtfit

8

Die machtfit-Nutzeransicht

12

machtfit-Kunden - Grenke macht sich fit

17

machtfit-Partner - Fit in Deutschland
mit den Präventionskursen von PraeVita

20

Neuigkeiten für Partner
Mehr Möglichkeiten mit machtfit

22

Ihr machtfit-Kalender

25

Wir stellen uns vor

IHRE ANSPRECHPARTNER



Saskia Mätzig

Bestandspartner Region Süd/West

✉ saskia.maetzig@machtfit.de

☎ 030 346 550 673



Judith Reiniger

Bestandspartner Region Nord/Ost

✉ judith.reiniger@machtfit.de

☎ 030 346 550 665



Julia Thimm

Managerin Kooperationen & Partnerschaften
Region Nord/Süd

✉ julia.thimm@machtfit.de

☎ 030 346 550 623



Florian Pietzak

Manager Kooperationen & Partnerschaften
Region Ost/West

✉ florian.pietzak@machtfit.de

☎ 030 346 550 675

DIE GESCHICHTE VON MACHTFIT

Um nicht nur uns, Ihre Ansprechpartner im Partnermanagement kennenzulernen, sondern auch einen Blick hinter die Kulissen vom großen Ganzen zu erhalten, möchten wir Sie auf eine kleine Zeitreise mitnehmen.

„Die machtfith GmbH gibt es bereits seit 2011.“ – Diesen Satz haben Sie im Kontakt mit uns sicher bereits das eine oder andere Mal gehört. Alles begann mit einem Praktikum beim Sportartikelhersteller adidas. Bei dem die machtfith-Gründer sahen, was erfolgreiches Gesundheitsmanagement im Unternehmen bedeutet und wie durch gesundheitsförderliche Aktivitäten am und fern des Arbeitsplatzes eine positive Unternehmenskultur, gute Stimmung und eine hohe Identifikation mit dem Arbeitgeber geschaffen werden kann.

Philippe Bopp ist Geschäftsführer der machtfith GmbH und repräsentiert machtfith als BGM-Experte auf Events und Messen. Daniel Tunggul ist Head of Sales und verantwortet die Betreuung der Großkunden, wie z.B. die Deutsche Bahn, Zurich Versicherung und Vattenfall. Jonathan Fiebelkorn ist Head of Data Operations und Gregor Bierhals leitet den Bereich Product Management. Max Kazenwadel ist Head of B2C Marketing und trägt maßgeblich zur Aktivierung der Mitarbeiter bei.

Für ein Unternehmen der Sportbranche liegt es wahrscheinlich nahe, den Mitarbeitern neben der Arbeit die Möglichkeit zu bieten, sportlich aktiv zu sein und eine gesunde Lebensweise zu fördern.



Von links: Daniel Tunggul, Jonathan Fiebelkorn, Gregor Bierhals, Max Kazenwadel, Philippe Bopp

Die Frage, die sich die machtfith-Gründer stellten: Wie können Unternehmen ein Betriebliches Gesundheitsmanagement implementieren, wenn das Thema berufsbedingt nicht allgegenwärtig ist? Wie lassen sich die Mitarbeiter am besten erreichen und was muss Ihnen geboten werden?

Die Problemstellung war klar definiert, nun galt es eine Lösung zu finden. Die Idee: Eine digitale und individuelle Förderung der Mitarbeitergesundheit, in Anlehnung an die gesetzlichen Gegebenheiten. Nur zwei Jahre zuvor, im Jahr 2009, wurde der § 3 Nr. 34 EStG verabschiedet, welcher es Unternehmen ermöglicht, die Gesundheit der Mitarbeiter durch bestimmte Leistungen mit bis zu 500€ jährlich, lohnsteuerfrei zu fördern.

Aufbauend auf den Paragraphen wurde im Zuge eines Projektes an der Technischen Universität Berlin das Grundkonzept von machtfith entwickelt und die machtfith GmbH gegründet.


Durch die Schaffung einer digitalen Gesundheitsplattform, wurde Arbeitgebern nun die Möglichkeit gegeben, mithilfe eines effizienten Verwaltungs-

tools die Vorteile des § 3 Nr. 34 EstG mit ihrer firmeninternen Gesundheitsförderung zu verknüpfen und sie digital zu managen. Ein Vorteil der machtfits Lösung: höchste Individualität für alle beteiligten Parteien – Unternehmen, Mitarbeiter aber auch für die Gesundheitspartner.

Insbesondere für die Mitarbeiter war es auf einmal möglich, ganz individuell zu entscheiden, welches Gesundheitsangebot sie wo und wann besuchen wollen, 24 Stunden, an 365 Tagen im Jahr. Mit einem breit gefächerten Angebot in den Bereichen Entspannung, Ernährung, Bewegung und Suchtprävention findet fast jeder ein passendes Angebot. Auch die Gesundheitsanbieter profitieren von der machtfits Lösung. Durch die Bereitstellung Ihrer Präventionskurse und anderer Gesundheitsangebote wird Ihnen eine weitere Möglichkeit geboten, neue Teilnehmer zu gewinnen und ihre Kapazitäten voll auszulasten.

Seit nunmehr acht Jahren darf machtfits dabei helfen, die Lebensqualität der Arbeitnehmer deutschlandweit zu verbessern und Unternehmen erfolgreicher zu machen. Wir freuen uns, mittler-

weile mehr als 250 Kunden in ihrem Streben nach einem gesünderen Arbeitsumfeld und einer gesünderen Lebensart für ihre Mitarbeiter unterstützen zu dürfen. Zu unseren Kunden zählen unter anderem die Deutsche Bahn, Lufthansa, Vattenfall Europe und die AOK. Aber auch kleinere regionale Unternehmen wie die Weser-Elbe Sparkasse und Lukad Holding setzen auf die digitale BGM-Lösung von machtfits.

Als allererster machtfits Kunde hält das Unternehmen  TOTAL machtfits bis heute die Treue und ist somit nicht nur der erste sondern auch gleichzeitig der längste Bestandskunde.

Um die stetig ansteigende Anzahl unserer Kunden ausreichend betreuen zu können und den Bedürfnissen unserer Anbieter gerecht zu werden, wuchs auch das machtfits-Team stetig. Mit den fünf Gründern begonnen, hat sich die Größe von machtfits mittlerweile verzehnfacht. Über 50 Mitarbeiter kümmern



Das machtfits-Team



sich täglich um die Anliegen von Kunden, Nutzern und Gesundheitsanbietern. Der höchste Anspruch ist es, die Qualität der Plattform zu gewährleisten und die Betriebliche Gesundheitsförderung in allen betroffenen Aspekten zu verbessern, mit neuen Impulsen zu beleben und sie nachhaltig zu gestalten.

Um jeden Teil der Gesundheitsförderung mit vollem Einsatz abdecken zu können, verteilen sich die Aufgaben auf sieben verschiedene Abteilungen:

- **Partnermanagement**
- **Kundenservice**
- **Marketing**
- **Accountmanagement**
- **Sales**
- **Produkt**

Obwohl die Fachbereiche grundlegend verschiedene Themen- und Aufgabenbereiche abdecken, haben alle Abteilungen das gemeinsame Ziel die Lebensqualität der Arbeitnehmer zu verbessern und Unternehmen erfolgreicher zu machen. Und die Arbeit zahlt sich aus.

In Folge der Zusammenarbeit mit machtfiit können unsere Kunden einen Anstieg in der Nutzung von Gesundheitsangeboten und eine Steigerung

des persönlichen Wohlbefindens feststellen. Des Weiteren dient das Angebot der Plattform als Vorteil gegenüber Konkurrenzunternehmen bei der Gewinnung neuer und der Bindung bestehender Mitarbeiter. Die Bereitstellung wird von der Belegschaft als Wertschätzung und Anerkennung wahrgenommen und erhöht die individuelle Motivation.

Belegt werden diese Aussagen durch die Ergebnisse einer groß angelegten BGM Studie, welche 2018 von machtfiit gemeinsam mit dem Umfragezentrum Bonn (uzbonn) durchgeführt wurde. 85% der Mitarbeiter gaben dabei an, dass sie machtfiit als Wertschätzung des Arbeitgebers erleben und die digitale Plattform als echten Mehrwert empfinden.



Die Verfügbarkeit von attraktiven Angeboten spielt für diesen Erfolg eine maßgebliche Rolle. Wir freuen uns daher sehr, dass Sie, als einer von mittlerweile über 6.000 Gesundheitspartnern, unsere Kunden mit Ihren Angeboten in ihrem Streben nach einem gesünderen Umfeld und einem gesünderen Leben unterstützen.

DIE MACHTFIT-NUTZER-ANSICHT

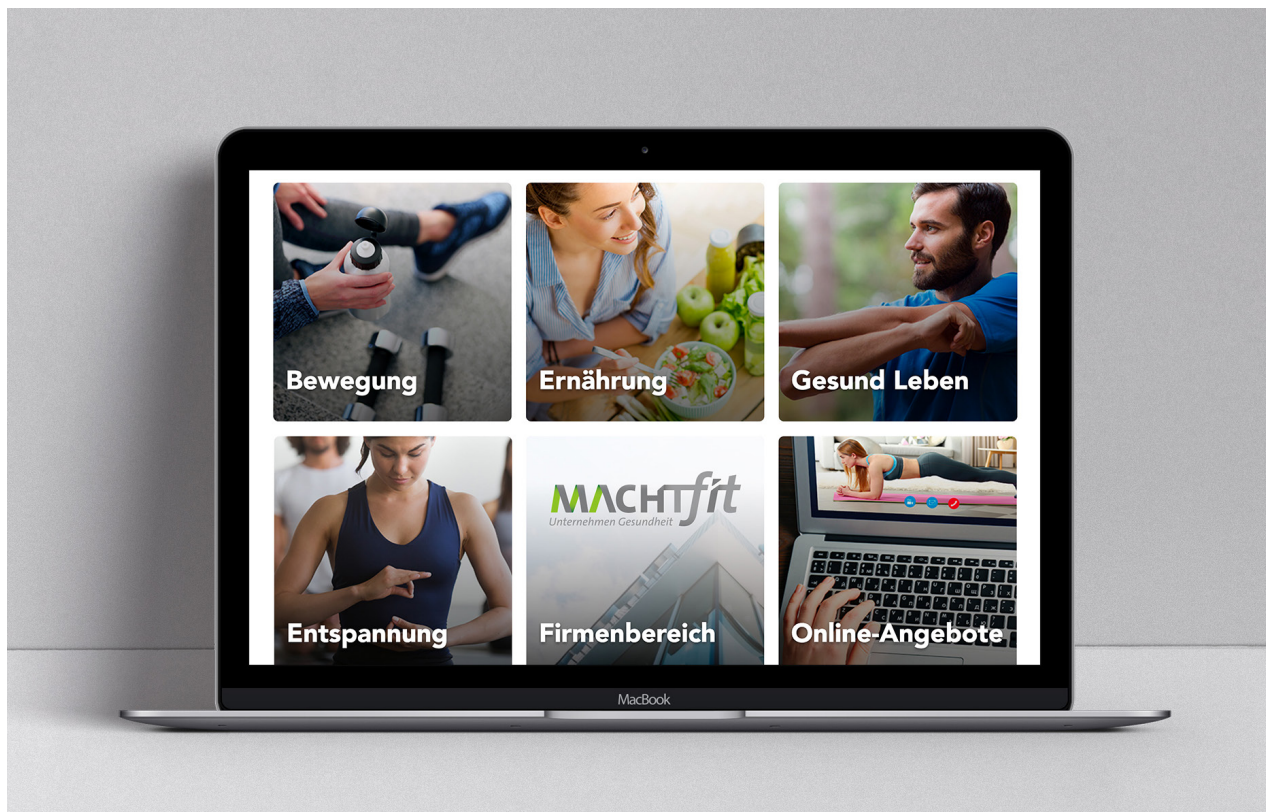
Wie sieht die machtfit-Plattform aus Sicht eines Nutzers aus? Diese Frage haben Sie sich vielleicht schon das ein oder andere Mal gestellt. Insbesondere die Ansicht und Auflistung der Angebote ist hierbei natürlich von großem Interesse. Wir wollen nun die Gelegenheit nutzen, Ihnen heute mehr Informationen zu geben.

> Passende Angebote finden

Um den Nutzern einen gezielteren Einstieg in die machtfit-Plattform zu ermöglichen, präsentiert die Startseite vier Themengebiete: Ernährung, Entspannung, Bewegung und Gesund Leben. Außerdem gelangen sie mit einem Klick zu einer Übersicht der Onlineangebote und der internen Firmenangebote.

Hinter den Themenkacheln verbirgt sich eine für jeden Benutzer personalisierte Themenseite, welche mithilfe von kurzen Einführungstexten einen Einstieg in den ausgewählten Bereich bietet. Neben den hier aufgeführten Angeboten wird eine kleine zum Themenbereich passende Auswahl an Artikeln gezeigt. Nachdem die Mitarbeiter eine Einführung in den Themenbereich erhalten haben, gelangen sie direkt zur kompletten Angebotsübersicht.

Die Angebote können ganz individuell gefiltert werden. Die Suche kann nach der Kategorie, Uhrzeit, Tag oder Eigenschaft eingegrenzt werden. Besonders für Nutzer, die in größeren Städten arbeiten aber in ländlichen Regionen leben, ist die Umkreissuche interessant. Hierbei hat der Mitarbeiter



die Möglichkeit, sich Angebote im Umkreis seines Wohnortes anzeigen zu lassen. So kann jeder individuell entscheiden ob er Angebote in Arbeits- oder Wohnortnähe angezeigt bekommen möchte. Die Auswahl lässt sich durch einen Klick jederzeit ändern. Zudem können Nutzer im Schichtdienst ganz einfach die Angebote filtern, die vor oder nach der Schicht durchgeführt werden.

Hat der Nutzer seine bevorzugten Filter hinterlegt, erhält er die zu seinen Interessen passenden Angebote.

➤ Angebotsansicht

Übersichtlich aufgelistet, wird jedes Angebot in einer eigenen Kachel angezeigt, welche die wichtigsten Fakten enthält: Angefangen mit dem Titelbild und der Überschrift des Angebots werden dem Nutzer ebenfalls die Kurstage und -uhrzeiten, der Preis und der Kursort mit der Entfernung zum Suchausgangspunkt angezeigt.

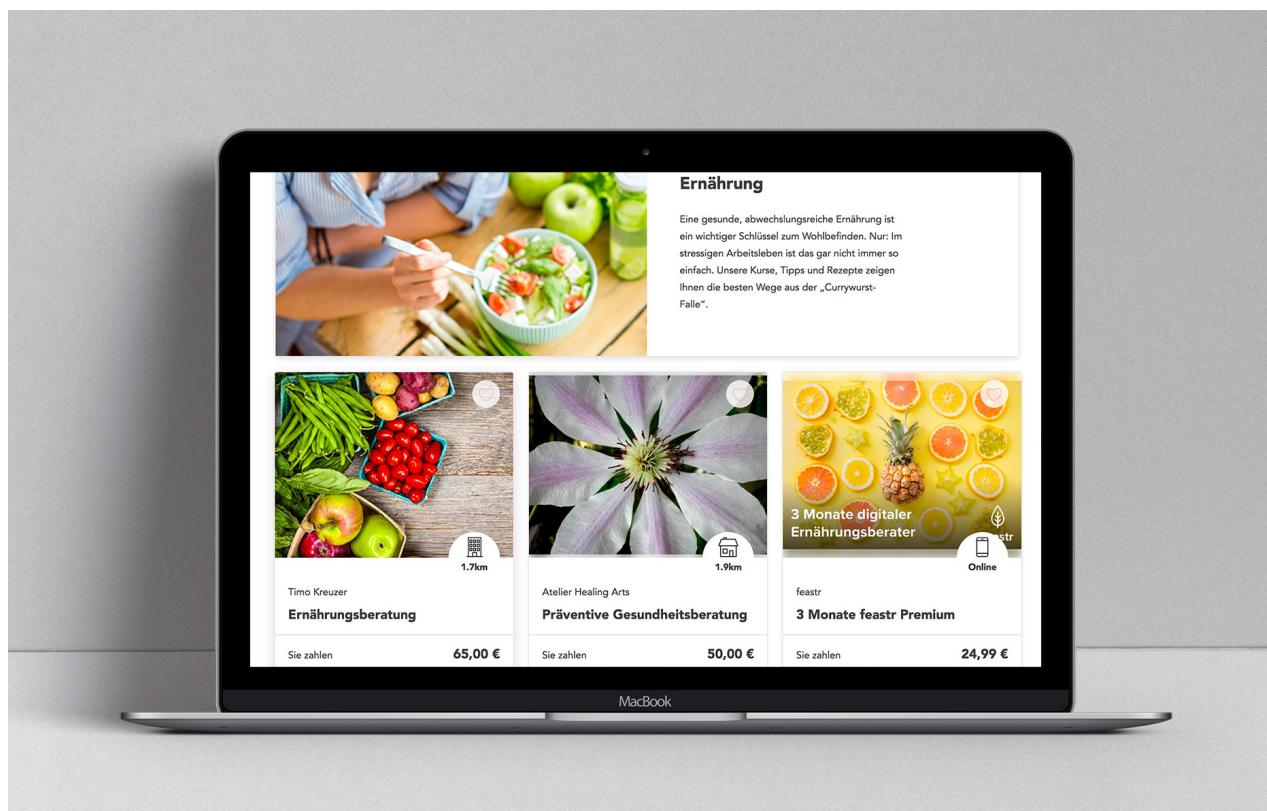
Durch einen Klick auf das auserwählte Angebot

gelangt der Mitarbeiter zur Detailansicht mit dem umfangreichen Beschreibungstext und weiteren relevanten Informationen. Wie diese Detailansicht aussieht, können auch Sie als Anbieter selbst oder mit unserer Hilfe entscheiden und gestalten.

Sie wollen wissen, wie das finale Angebot für die Nutzer aussieht? Nachdem Sie ein Angebot erstellt, gespeichert oder auch bereits veröffentlicht haben, können Sie es sich in Ihrem Cockpit unter der Rubrik „Angebote“ und dann „Alle Angebote“ erneut aufrufen.

➤ Preise und Zahlung

Für den Großteil aller Nutzer bedeutet insbesondere das vom Arbeitgeber zur Verfügung gestellte Guthaben einen erheblichen Vorteil. Dieses Budget wird in den meisten Fällen nur auf Präventions-



DIE FITMACHER

angebote gewährt, jedoch unterstützen einige Arbeitgeber auch Angebote, welche nicht explizit gemäß §20 SGB V zertifiziert sind. Für die Angebotsansicht bedeutet dies, dass der Angebotspreis je nach Bezuschussungsregelung des Arbeitgebers aufgesplittet angezeigt wird, in Eigenanteil und Arbeitgeberanteil.

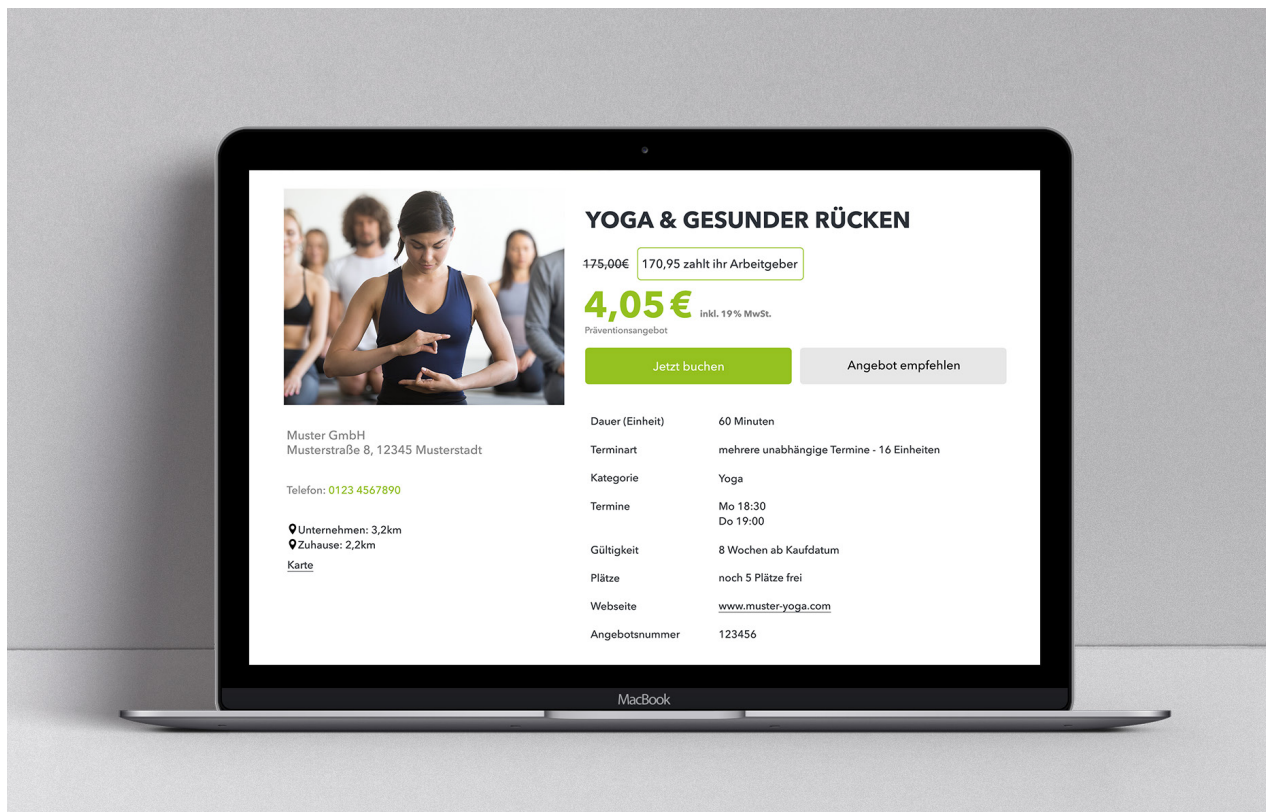
Hat der Nutzer sich für ein Angebot entschieden, durchläuft er einen üblichen Zahlungsprozess, wobei er nur den sogenannten Eigenanteil des Angebotspreises trägt. Der Anteil des Arbeitgebers wird automatisch von dem hinterlegten Budget abgezogen, sodass der Nutzer jederzeit einen Überblick darüber hat, wie hoch das Restguthaben für das laufende Kalenderjahr ist. Buchungen sind selbstverständlich auch ohne Guthaben möglich, sodass die Nutzer auch bei ausgeschöpftem Guthaben - als Selbstzahler - buchen können.

Nach abgeschlossener Buchung erhält der Mitarbeiter, zeitgleich mit dem Anbieter, seine Buchungs-

bestätigung. In dieser werden ihm noch einmal alle Angebotsdetails übersichtlich aufgeführt inklusive einer Beschreibung, wie er an dem gebuchten Angebot teilnehmen kann bzw. was er für die Teilnahme berücksichtigen sollte.

Gibt es also wichtige Hinweise, die ein Nutzer vor dem ersten Besuch Ihres Angebots wissen oder beachten sollte, können Sie diese bei der Erstellung des Angebots in dem Abschnitt „Wie nimmt man an dem Angebot teil?“ hinterlegen. In der Buchungsbestätigung wird dem Nutzer dieser Teil übermittelt, damit er bestens auf das Angebot vorbereitet ist.

Abschließend ist zu sagen, dass die ansprechende und gewissenhafte Gestaltung von Angeboten ein sehr wichtiger Faktor ist, um neue Kunden über die machtfit-Plattform zu gewinnen. Der erste Eindruck zählt!



➤ Was bietet die Plattform noch

Neben den Angeboten unseres „Marktplatzes“, die allen Nutzern zur Verfügung stehen, bietet die Plattform auch einen Firmenbereich. Hier finden die Mitarbeiter Angebote und Aktionen, welche im Rahmen des firmeninternen Gesundheitsmanagements angeboten werden. Neben den üblichen Yogagruppen und Arbeitsplatzmassagen können auch Firmenläufe, Obsttage oder Check-Ups aufgenommen werden.

Doch nicht nur mit Gesundheitsangeboten unterstützen wir unsere Nutzer in ihrem Streben nach einem gesünderen, ausgeglicheneren und aktiveren Leben. Neben der großen Palette von Angeboten finden die Mitarbeiter auf der Plattform auch das Magazin „Fitmacher“. Einen ganzen Bereich mit gesunden Rezepten, Trainingsvideos und Artikeln zu gesundheitsrelevanten Themen. Von den machtfit Micro-Workouts, über die saisonalen Rezepte, bis hin zu Artikeln über Knieschmerzen, Bluthochdruck

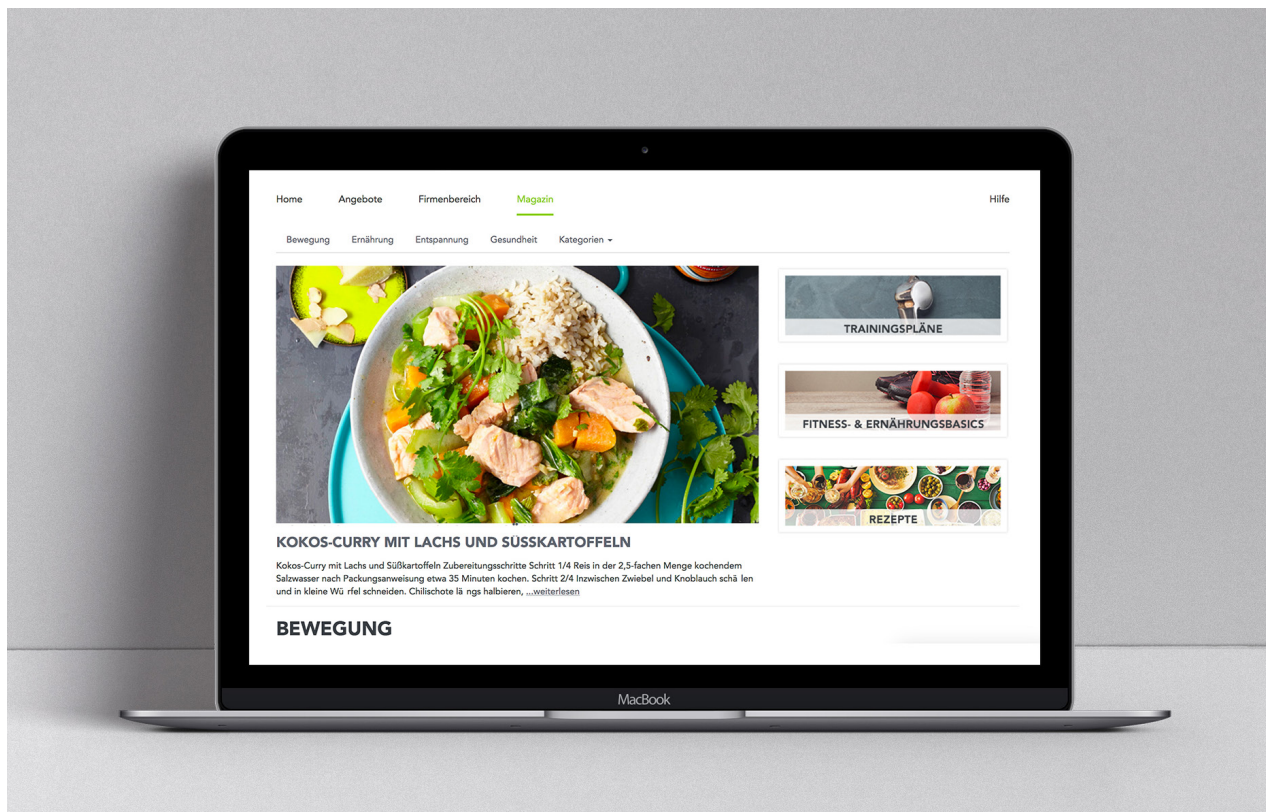
und gesundem Schlaf ist für jeden etwas Interessantes dabei.

Wir hoffen, Ihnen hat dieser kleine Exkurs auf die bis jetzt unbekannte Seite der machtfit-Plattform interessante Einblicke bieten können.

Sollten Sie Fragen zur Angebotsgestaltung haben, können Sie sich jederzeit gerne an uns wenden:

☎ 030 346 550 661

✉ partner@machtfit.de



GRENKE MACHT SICH FIT

EIN ERFAHRUNGSBERICHT ÜBER DIE GRENKE AG

GRENKE bietet seinen Kunden alles aus einer Hand: vom flexiblen Leasing ihrer Maschinen und IT-Systeme über bedarfsgerechte Bankprodukte bis hin zum praktischen Forderungsmanagement.

GRENKE konzentriert sich dabei vor allem auf die schnelle und einfache Abwicklung. So profitieren Unternehmen über alle Geschäftsbereiche hinweg stets von der Erfahrung, eine Vielzahl an Transaktionen effektiv abzuwickeln, und den dadurch gewonnenen Skaleneffekten.

Der Finanzierungsspezialist GRENKE ist seit September 2017 machtfits-Kunde. Warum sich die Zusammenarbeit aus der Sicht des Unternehmens mit Hauptsitz in Baden-Baden lohnt, erzählen Mark Kindermann, Mitglied des Vorstands und Janine Fehrenbacher, HR-Payroll der GRENKE AG.

Herr Kindermann, können Sie uns in 3 Sätzen sagen was GRENKE ausmacht?

Mark Kindermann: GRENKE bietet seinen Kunden alles aus einer Hand: vom Leasing, hauptsächlich im IT-Bereich, über Bankprodukte bis hin zum praktischen Forderungsmanagement.



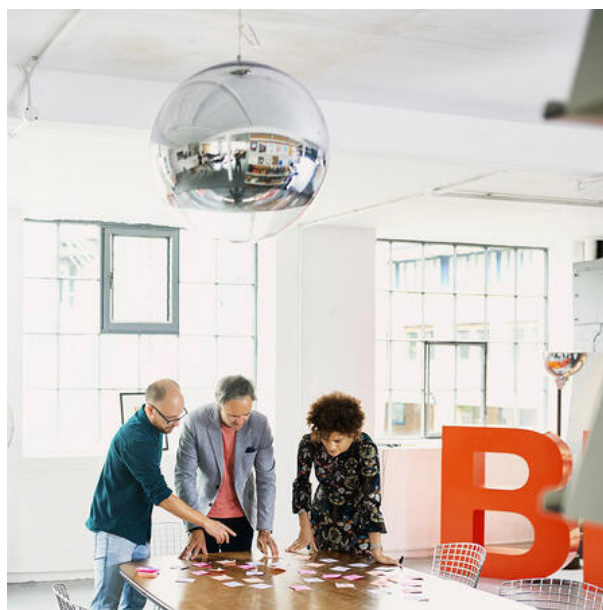
Wir konzentrieren uns dabei vor allem auf die schnelle und einfache Abwicklung. Wichtig ist uns dabei auch, persönlich für unsere Kunden und Partner da zu sein in Baden-Baden genauso wie in Santiago de Chile oder Paris. Denn inzwischen sind wir in 31 Ländern vertreten. Über 1.300 Mitarbeiter, davon allein 600 in Deutschland, tragen täglich zum Erfolg des Unternehmens bei. Und das wissen wir auch zu schätzen.

Wie würden Sie Ihre Mitarbeiter charakterisieren? Vor allem in Bezug auf Alter und Geschlecht?

Mark Kindermann: Wir haben eine junge und ausgeglichene Belegschaft. Die Geschlechterverteilung bei uns ist gleichmäßig, sprich 50 Prozent weibliche und 50 Prozent männliche Mitarbeiter. Das Durchschnittsalter beträgt derzeit 36,5 Jahre. Wir sind also noch relativ jung. Deshalb sind wir aktuell auch nicht so stark vom demographischen Wandel betroffen, wie manch anderes Unternehmen.

Frau Fehrenbacher, für welches Aufgabengebiet sind Sie bei GRENKE verantwortlich?

Janine Fehrenbacher: Ich bin gemeinsam mit zwei Kollegen und meinem Teamleiter im Bereich HR Payroll tätig. Wir kümmern uns um die Vertragsver-



waltung, die Gehaltsabrechnungen und um die Stammdaten unserer Mitarbeiter. Zusätzlich bin ich für das Betriebliche Gesundheitsmanagement (BGM) der GRENKE in Deutschland zuständig. Da in diesem Bereich noch sehr viel Entwicklungspotential steckt, haben sich Herr Kindermann und die HR-Direktorin Frau Stolz dafür eingesetzt, dass ich dem nachgehen kann.

Was war oder ist speziell für GRENKE die größte Herausforderung, die ein BGM mit sich bringt?

Mark Kindermann: Die größte Herausforderung für uns war die Frage, wie wir alle Mitarbeiter in ganz Deutschland mit passenden Gesundheitsangeboten erreichen können. Im schlimmsten Fall hätte sich jede Niederlassung selbst einen Anbieter suchen müssen. Was das an Mehraufwand und Ressourcenbindung bedeutet hätte, wäre unternehmerisch nicht vertretbar gewesen. Da der Bereich HR-Payroll neben dem BGM viele andere Aufgaben hat, musste so eine Maßnahme gefunden werden, die wichtige Zeit und auch Ressourcen spart. Hinzu kommt, dass wir steuerliche Vorgaben einhalten müssen. Das war für die Abteilung HR-Payroll ein wesentliches Kriterium, sich für eine digitale BGM-Maßnahme zu entscheiden.



Haben Sie eine Bedarfsanalyse durchgeführt, bevor Sie mit machtfitt gestartet sind? Und wie sind Sie auf den Anbieter machtfitt aufmerksam geworden?

Janine Fehrenbacher: Wir haben gemäß der gesetzlichen Anforderung die psychische Gefährdungsbeurteilung durchgeführt. Die Ergebnisse daraus und das Feedback der Mitarbeiter zeigten uns klar, dass ein Bedarf besteht und dass Maßnahmen angeboten werden müssen. Auf machtfitt sind wir dann über eine Recherche aufmerksam geworden, bei der wir nach Anbietern von digitalen BGM-Lösungen in Deutschland gesucht haben.

Denn für uns war klar, nur mit einer digitalen Lösung können wir unsere Mitarbeiter effizient erreichen. machtfitt hat uns mit der Angebotsvielfalt und einem einfachen, ressourcenschonenden Konzept überzeugt.

Wann sind Sie offiziell mit machtfitt gestartet und was war für Sie der Auslöser der Zusammenarbeit?

Janine Fehrenbacher: Am 15. September 2017 kam der Startschuss für unsere Mitarbeiter. Besonders interessant für uns sind die vielen verschiedenen Gesundheitsmaßnahmen, die machtfitt über die Plattform anbietet, unter der Berücksichtigung, dass dort alle Präventionskurse vorab geprüft wurden und von uns als Arbeitgeber bezuschusst werden können. Anfangs hatten wir Bedenken, dass die Einführung eines BGMs zu großem Mehraufwand führen kann, aber machtfitt nimmt uns die Prüfung der Angebote als Arbeitgeber ab und gewährleistet die Einhaltung der Rahmenbedingungen.

Welche Ziele, z. B. Aktivitätsraten, hatten Sie sich beim Start gesetzt und wo stehen Sie heute?

Janine Fehrenbacher: Wir haben uns vorgenommen eine hohe Registrierungsquote zu erreichen. Wir sind dank unserer Kommunikation direkt mit 80 Prozent gestartet – das war für uns ein voller Erfolg! Jeder Mitarbeiter hat die Möglichkeit, das für sich passende Gesundheitsangebot zu finden.



Arbeiten Sie mit bestimmten KPIs im Gesundheitsmanagement und konnten Sie bereits Erfolge erzielen?

Janine Fehrenbacher: Vor vier Jahren haben wir begonnen die Fehlzeitenstatistik im Unternehmen einzuführen. Im Rahmen von unserem Gesundheitsmanagement ist das aber kein aussagekräftiger Faktor für uns, da viele weiche Faktoren, die nicht wirklich messbar sind, eine viel wichtigere Rolle dabei spielen.

Die Gruppendynamik und die Arbeitsatmosphäre unter den Mitarbeitern haben sich definitiv verbessert, da sich mitunter Kollegen zusammenfinden und gemeinsam für die Kurse anmelden. Und das verbindet. Für die Mitarbeiter ist es auch schön zu sehen, dass wir das BGM ernst nehmen und auch zukünftig weiter ausbauen möchten.

Am beliebtesten sind bei unseren Mitarbeitern die Rückenurse. Wer täglich mehrere Stunden vor dem PC-Bildschirm sitzt, braucht einen Ausgleich.

Und den bieten wir mit Hilfe von machtfit an. Ich persönlich bin mit unseren Ergebnissen durchweg sehr zufrieden, sowohl mit der Registrierungsquote als auch mit der Aktivitätsrate. Dass wir mit 80 Prozent starten, hätte ich nicht erwartet. Für mich ist machtfit ein Treffer ins Schwarze und genau die richtige, einfache und ganzheitliche Lösung für uns und unsere Mitarbeiter.

Mit viel Euro bezuschussen Sie die Kurse Ihrer Mitarbeiter?

Janine Fehrenbacher: Aktuell sind es 200 Euro die wir pro Jahr bezuschussen. GRENKE gibt quasi pro Kurs 80 Prozent dazu.

Stichwort „Gesundheitskommunikation“ - ein BGM haben ist das eine, darüber reden das andere. 80 Prozent Ihrer Mitarbeiter sind auf der machtfit-Plattform registriert und bereits ein Viertel hat einen Gesundheitskurs gebucht. Wie haben Sie es geschafft, dass ihre Mitarbeiter das Gesundheitsangebot positiv wahrgenommen haben?

Janine Fehrenbacher: Wir haben die Kommunikation relativ schlicht gehalten. 80 Prozent der Kommunikation verlief per Email, der Rest verteilte sich auf Plakate und Flyer, die von machtfit erstellt und in den GRENKE-Standorten angebracht wurden.

Ausschlaggebend war vor allem die Idee von machtfit, unseren Mitarbeitern eine Trinkflasche mit dem machtfit-Logo zu übergeben. Unsere Marketingabteilung hat das Ganze dann umgesetzt und mittlerweile bekommt jeder neue Mitarbeiter an seinem ersten Arbeitstag im Rahmen des Onboardings eine GRENKEmachtfit Trinkflasche überreicht und wird gleichzeitig über das Angebot informiert. Die persönliche Übergabe beim Start von GRENKE machtfit und im Rahmen des Onboardings durch uns und die Niederlassungsleiter vor Ort sehe ich hierbei als entscheidenden Erfolgsfaktor in der Kommunikation.

Sie sind ja selbst auch Nutzerin. Wie nutzen Sie die Plattform?

Janine Fehrenbacher: Ich nutze die Plattform auch und habe mir einen Wirbelsäulenkurs gebucht, den ich zusammen mit anderen Kolleginnen besuche. Aber auch das Fitmachermagazin von machtfit gefällt mir gut. Darin finde ich viele Rezepte und praktische Informationen, die ich im Alltag umsetzen kann.

Wie hat sich durch machtfit Ihr Arbeitsalltag und/oder Ihre Arbeitsweise verändert?

Janine Fehrenbacher: Definitiv hat machtfit die Arbeit für das BGM bei uns erleichtert, gerade weil es eben so ressourcenschonend ist. Auch die Prüfung der Vorschriften vom Finanzamt fällt für mich persönlich als Arbeitsaufwand komplett weg, da machtfit all dies übernimmt. Auch das Thema Datenschutz ist sehr wichtig und hier werden die Richtlinien vollkommen eingehalten.

Wir haben auch einige interne Angebote, wie zum Beispiel eine Fußballgruppe, die an vielen Mitarbeitern früher einfach so vorbeiging. Solche internen Maßnahmen können über die machtfit-Plattform jetzt viel einfacher und schneller für alle Mitarbeiter zugänglich gemacht werden. Das erleichtert das Teilnehmermanagement ungemein und die Mitarbeiter sind immer über die Angebote informiert.

Wie sieht für Sie das BGM 2030 bei GRENKE aus?

Mark Kindermann: Das Thema BGM wird in den nächsten Jahren immer wichtiger. Die Bedeutung dieses essentiellen Bausteins nimmt also auch bei GRENKE zu. Wir stehen in 12 Jahren neben der Digitalisierung, Globalisierung und dem demographischen Wandel sicherlich noch anderen Herausforderungen gegenüber. Um auch dann weiterhin als ein wirtschaftliches und erfolgreiches Unternehmen zu agieren, benötigen wir unser wichtigstes

Kapital – gesunde und leistungsfähige Mitarbeiter. Für das BGM bedeutet dies, dass wir unseren Mitarbeitern eine breite Palette an ausgewählten Maßnahmen anbieten müssen. Im Fokus steht dabei, dass wir unseren Mitarbeitern zu körperlichem, geistigen und sozialem Wohlbefinden verhelfen möchten und deshalb ein ganzheitliches Managementmodell für das BGM aufbauen müssen.

Schlagwörter wie #newwork sind stark im Aufschwung – wie wird sich die Personalarbeit und die Rolle der HR-Manager in den nächsten Jahren Ihrer Meinung nach ändern?

Janine Fehrenbacher: Ich kann mir sehr gut vorstellen, dass die Digitalisierung und das Thema Flexibilität noch weiter in den Vordergrund rücken werden. Dahingehend, dass die private- und die berufliche Welt stärker ineinander übergehen. Somit werden auch die einzelnen Arbeitsbereiche des Personalmanagements weiter mit dem Privatleben der Mitarbeiter verknüpft sein, z. B. was die Unterstützung bei der Pflege der Eltern angeht, oder die Suche nach einer neuen Wohnung, um den Mitarbeitern so auch mehr Flexibilität zu ermöglichen.



FIT IN DEUTSCHLAND

MIT DEN PRÄVENTIONSKURSEN VON PRAEVITA



Wir haben mit Herrn Zoran Borovnica, dem Geschäftsführer von PraeVita Deutschland GmbH, gesprochen.

PraeVita ist ein machtfit-Gesundheitspartner, der viele verschiedene Präventionskurse anbietet - von Aquafitness bis Yoga.

Herr Borovnica, was sind die beliebtesten Kurse bei Arbeitnehmern?

Das hängt ein bisschen von den persönlichen Vorlieben ab, ob man es z.B. lieber etwas ruhiger mit einem Yoga- oder doch sportlicher mit einem Body Workout-Kurs angehen möchte. Aber bezogen auf die Anzahl haben wir die meisten Kunden über Jahre definitiv in unseren Aquafitnesskursen.

Was tragen Sie dazu bei, gesunde Mitarbeiter weiter zu motivieren?

Ich denke, dass das Bewusstsein bei vielen Menschen schon da ist, man muss es den Leuten nur präsentieren und richtig schmackhaft machen. Aufgeklärt über gesunde Ernährung und regelmäßige Bewegung werden die Menschen auf allen Kanälen schon genug, man darf sie nicht drängen, aber ein Angebot präsentieren, an dem sie einfach nicht vorbei gehen können - das ist mein Job.

Was unterscheidet Sie von anderen Präventionsanbietern?

In den Inhalten sicherlich nicht so viel, aber wir bieten die ganze Palette an Präventionskursen

in verschiedenen Örtlichkeiten einer Stadt an, und das bundesweit. Sprich, man kann sich in der Regel einen wohnortnahen Kurs aussuchen, denn die Menschen möchten nach der Arbeit nicht noch eine halbe Stunde durch die Gegend fahren. Das ist mit der wichtigste Faktor, neben der Qualität der Kurse natürlich. Wir wollen so etwas wie der „Italiener“ um die Ecke sein. Zudem haben wir die Möglichkeit bundesweit maßgeschneiderte Firmenangebote anzubieten, ob in Leipzig oder Freiburg, wir kommen gerne. In dieser Breite sind wir deutschlandweit schon einzigartig, was sich bitte nicht hochtrabend anhören soll.

Was ist Ihre Motivation für die Aufgabe als Geschäftsführung von PraeVita?

Ich bestreite meinen Lebensunterhalt mit dem Thema „Gesundheit“, mehr Motivation geht gar nicht. Ganz konkret, wir müssen niemanden überzeugen z.B. einen Pilateskurs zu machen, denn soweit ist der Kunde dann schon. Wir müssen ihm zeigen, dass es uns gibt und dass er bei uns buchen sollte. Und meine Lizenzpartner haben die gleichen Bedingungen, das macht die Zusammenarbeit



einfacher. Ich bin dafür da, das „Werkzeug“ für unseren Arbeitsalltag immer wieder zu schärfen bzw. auf den neuesten Stand zu bringen. Ein Werkzeug ist z.B. auch ein solches Interview, wie dieses hier, um Aufmerksamkeit und Neugier zu erzeugen.

Wie halten Sie sich selber fit?

Ich spiele leidenschaftlich gerne Sportarten wie Fußball und Tennis, die so nicht ganz vernünftig und alterstauglich sind, gleiche es aber mit Joggen und Pilates aus.

Es kommt im Leben auf die richtige Balance an, das ist auch mein Lebensmotto. Spaß und Vernunft in Einklang bringen.

Warum ist Prävention so bedeutend?

Prävention ist in jeder Hinsicht wichtig und wertvoll, sowohl für die zukünftigen Ausgaben des Staates und der Krankenkassen, als auch für jeden Einzelnen. Jeder möchte, übrigens unabhängig vom Alter, zumindest mit weniger „Wehwehchen“ seinen Alltag oder seinem geliebten Sport nachgehen. Ganz ohne „Wehwehchen“ wird es selten gehen, das ist meiner Meinung nach utopisch. All die gesundheitlichen Vorteile möchte ich hier gar nicht aufzählen, die kennt auch jeder.

Erläutern Sie uns doch einmal den Zusammenhang von Prävention und Nachhaltigkeit?

Auch darüber möchte ich kein Referat halten – wichtig ist nur, dass man Prävention ernsthaft und regelmäßig betreibt, alles andere ist Geld- und Zeitverschwendung. Wir hören auch nicht auf unsere Zähne zu putzen, es ist ein lebenslanger und regelmäßiger Prozess.

Werfen wir einen kleinen Blick in die Zukunft... Warum wird Prävention in Zukunft immer wichtiger?

Weil wir alle länger mit einer gewissen körperlichen Qualität leben wollen, die in Summe aber nicht die Krankenkassen oder die Gemeinschaft zahlen können. Genau deshalb unterstützen die Krankenkassen u.a. mit dem §20 auch die Gesundheitsprävention seit vielen Jahren.

Wie würde Ihrer Meinung nach das perfekte BGM der Zukunft aussehen?

Schwierig zu sagen, aber es kann immer nur in Absprache mit einem professionellen Anbieter ein maßgeschneidertes Konzept erstellt werden, welches auf die Firmen-, aber auch die individuellen Bedürfnisse der Mitarbeiter ausgerichtet ist. Und genau das macht es doch interessant und spannend, denn was für einen schichtdienstarbeitenden Menschen gut und passend ist, ist es noch lange nicht für eine im Büro sitzende Arbeitskraft. Unsere „Werkzeuge“ sind da, nur müssen wir sie auch richtig einsetzen.

Warum können sich die Arbeitnehmer darüber freuen, dass Ihre Präventionskurse auf der machtfits-Plattform angeboten werden?

Weil Sie ein breites Spektrum hochwertiger Präventionskurse an verschiedenen Örtlichkeiten und zu verschiedenen Zeiten vorfinden und man das, ausnahmsweise ungesund, ganz bequem von seinem Computer aus buchen kann.

machtfits ist einer dieser „Präsentierteller“, von denen ich sprach ... wir „kochen“ und bereiten alles vor, machtfits bringt es auf schicken Tellern zum Kunden.

Wir bedanken uns ganz herzlich für das Interview.

Sie wollen auch über Ihre Zusammenarbeit mit machtfits berichten?

Dann schreiben Sie uns jetzt!

☎ 030 346 550 661

✉ partner@machtfits.de

NEUIGKEITEN FÜR PARTNER

MEHR MÖGLICHKEITEN MIT MACHTFIT



➤ **Partner Siegel - Sie machen fit, zeigen Sie es auch!**
Wussten Sie schon, dass Sie mit Ihrer Zusammenarbeit mit machtfits Werbung machen können?



Mit dem machtfits-Siegel, können Sie auf Ihrer Webseite damit werben, dass Sie Teil des deutschlandweiten Netzwerks von Gesundheitsanbietern sind und gemeinsam mit machtfits dabei helfen, das Leben von Arbeitnehmern gesünder zu gestalten.

Möchten auch Sie das Siegel auf Ihrer Webseite integrieren, schicken Sie uns einfach ein E-Mail an partner@machtfits.de.

➤ **FAQs - Sie hatten die Fragen, wir beantworten sie**

Um Ihnen eine schnelle Hilfe bei Fragen zur machtfits-Plattform an die Hand zu geben, haben wir alle Themen, die in den Gesprächen mit Ihnen, unseren Gesundheitspartnern, häufiger aufkommen, gesammelt und in einem Katalog übersichtlich zusammengefasst.

Von „Können Probestunden angeboten werden?“ bis hin zu „Wie läuft der Abrechnungsprozess?“ gibt es hier die Antworten zu diesen und vielen weiteren Fragen.

In der oberen rechten Ecke Ihrer Plattform-Startseite befindet sich das Feld „? Hilfe / FAQ“, durch dessen Auswahl Sie zu den Fragen gelangen.

➤ Hinweise und Neuigkeiten - Rabatte, Kunden, Dies und Das

Ebenfalls in Ihrem Cockpit auf der machtfiit-Plattform zu finden, ist das Feld „Hinweise und Neuigkeiten“.

Mit Hilfe dieses Bereichs möchten wir Sie künftig stets auf dem Laufenden halten. Hier informieren wir Sie durch Kurzmitteilungen über alle relevanten Ereignisse wie kommende Rabattaktionen, Themenwochen, anstehende Kundenstarts aber auch Neuigkeiten rund um machtfiit.

➤ Machtfiit Blog - Artikel, News, Themenwochen und mehr

Unser neuer machtfiit Gesundheitspartner-Blog bietet Ihnen ebenfalls viele Neuigkeiten und Informationen zu den verschiedensten machtfiit-Themen aber auch Artikel rund um das Thema Gesundheit.

Auch hier informieren wir Sie umfangreich über Rabattaktionen und Kundenstarts und geben Ihnen mit unseren neuen Erklärvideos eine Hilfe für das Einstellen Ihrer Angebote an die Hand.

Sie finden den machtfiit Gesundheitspartner-Blog unter <https://blog.machtfiit.de/partner>.



➤ Erklärvideos - Angebote richtig einstellen

Damit wir Sie zukünftig noch besser bei der Erstellung und Personalisierung Ihrer Angebote unterstützen können, geben Ihnen unsere kurzen Erklärvideos zur machtfiit-Plattform allerhand Tipps an die Hand, wie man Kurse und Mehrfachkarten erstellt, was beim Einstellen einer Gesundheitsreise zu beachten ist und viele weitere Hinweise.

Die machtfiit-Videos finden Sie ebenfalls auf dem machtfiit-Gesundheitspartner-Blog unter <https://blog.machtfiit.de/partner>.

➤ Buchungsübersicht - Wer, was, wann?

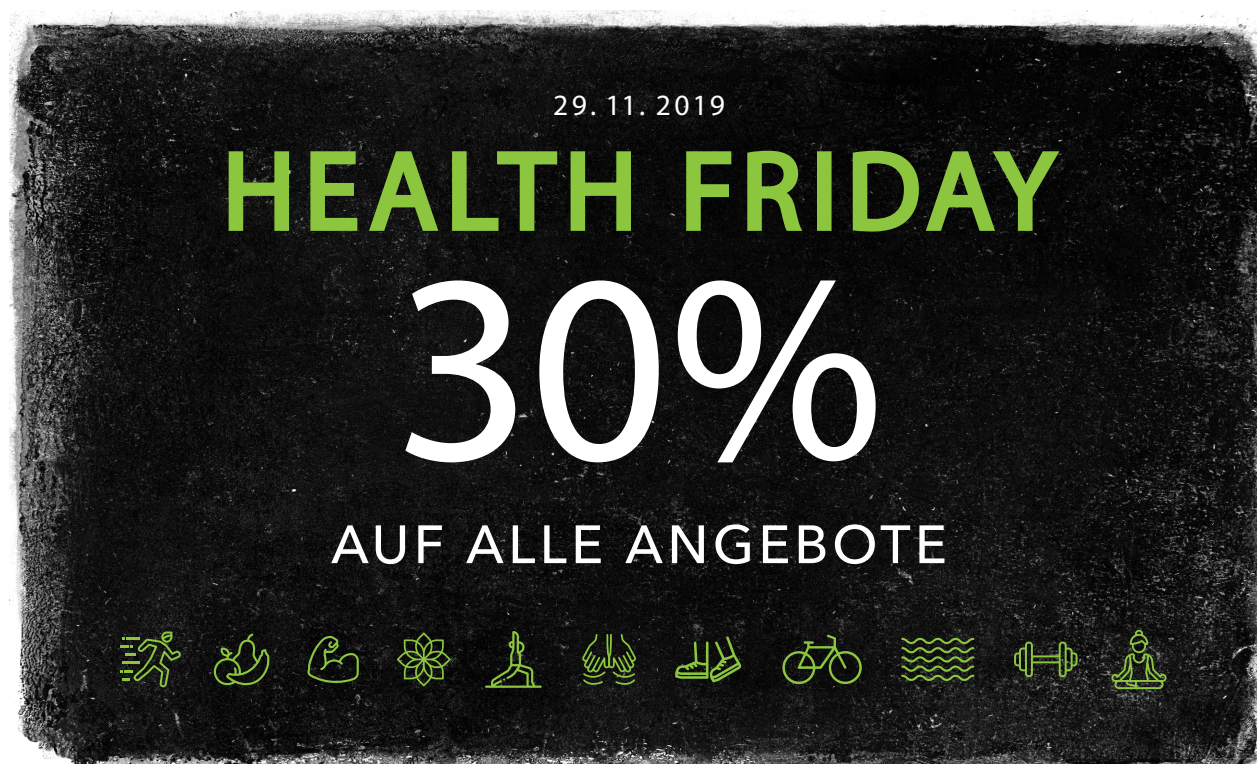
Damit Sie Ihre über machtfiit eingegangenen Buchungen immer schnell und unkompliziert im Blick behalten können, finden Sie nun in Ihrem Account auf der Plattform eine kompakte Buchungsübersicht.

Die Liste enthält die Namen der Nutzer, so wie den Titel des Angebots, welches sie gebucht haben. Des Weiteren finden Sie hier die Buchungsnummer, das Kaufdatum und den Abrechnungsmonat, in dem Ihnen die Kursgebühr überwiesen wird.

Sie gelangen zu der Übersicht über den Button „Buchungen“ in der grünen Leiste in Ihrem Login Bereich.

Zu Ihrem machtfiit-Profil:

www.partner.machtfiit.de



➤ 29. November 2019

**Gesundheit pur am letzten Freitag im November!
Profitieren Sie vom buchungsstärksten Tag des Jahres!**

Aus dem Black Friday wird bei machtfit der Health Friday. Jährlich wiederholen wir dieses Event: für 24 Stunden erhalten alle machtfit Nutzer (über 300.000) einen 30% Rabatt auf alle Angebote – machtfit übernimmt dabei die Differenz zum eigentlichen Kurspreis. Als Partner erhalten Sie den üblichen Kurspreis von uns erstattet.

Der Health Friday wird am 29. November 2019 stattfinden.

Profitieren Sie jetzt von den Buchungen der machtfit-Nutzer: Stellen Sie Angebote ein!

<https://partner.machtfit.de>

Stellen Sie Ihre Angebote rechtzeitig ein, so können machtfit Nutzer am 29. November Ihr Angebot finden und buchen und gleichzeitig erhalten Sie neue Teilnehmer für Ihre Kurse/Angebote.

➤ Ihr machtfit-Kalender

Themenwochen und Rabatte

Auch in diesem Jahr können sich die machtfit-Nutzer im letzten Quartal des Jahres auf viele spannende Themenwochen und satte Rabatte freuen und Sie sich über einen ganzen Schwung neuer Teilnehmer für Ihre Angebote.

Neben unserem Health Friday (29. November) und den tollen Aktionen in der Vorweihnachtszeit, wird es in den letzten 3 Monaten des Jahres nicht langweilig.



Alle Themenwochen und Kundenstarts des letzten Quartals finden Sie in unserem „machtfit-Kalender 2019“ übersichtlich zusammengefasst.

Wie können Sie die Themenwochen nutzen?

Stellen Sie Ihre Angebote frühzeitig auf der machtfit-Plattform ein und profitieren Sie davon, dass wir den Nutzern in einigen Themenwochen einen Rabatt auf alle Angebote der entsprechenden Kategorie schenken. Wir übernehmen hierbei die Preisdifferenz und Sie können sich über neue Teilnehmer freuen.

MACHTFIT-KALENDER 2019


OKTOBER

| | | | | | | |
|----|--|--|----|----|----|----|
| | 01  | 02 | 03 | 04 | 05 | 06 |
| 07 | 08 | 09 | 10 | 11 | 12 | 13 |
| 14 | 15 | 16 | 17 | 18 | 19 | 20 |
| 21 | 22 | 23 | 24 | 25 | 26 | 27 |
| 28 | 29 | 30  | 31 | | | |


 01.10 **Kundenstart**
AWO Brandenburg Süd
(1.500 Mitarbeiter)
NEB
(300 Mitarbeiter)


07.10.-13.10.
Thema - Bewegung

14.10.-20.10.
Thema - Ernährung

 30.10 **Kundenstart**
BAYER
(25.000 Mitarbeiter)

NOVEMBER

| | | | | | | |
|----|----|----|----|--|----|----|
| | | | | 01  | 02 | 03 |
| 04 | 05 | 06 | 07 | 08 | 09 | 10 |
| 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 |
| 18 | 19 | 20 | 21 | 22 | 23 | 24 |
| 25 | 26 | 27 | 28 | 29 | 30 | |

 01.11 **Kundenstart**
Flughafen Hamburg

11./12.11.
Thema - Bewegung


13./14.11.
Thema - Entspannung


15./16.11.
Thema - Ernährung

17.11.
Thema - Gesundheitsreisen

25.11.-01.12
Thema - Health Friday

DEZEMBER

| | | | | | | |
|----|----|----|----|----|----|--|
| | | | | | | 01  |
| 02 | 03 | 04 | 05 | 06 | 07 | 08 |
| 09 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 |
| 16 | 17 | 18 | 19 | 20 | 21 | 22 |
| 23 | 24 | 25 | 26 | 27 | 28 | 29 |
| 30 | 31 | | | | | |

 01.12 **Kundenstart**
AOK Niedersachsen
(7.500 Mitarbeiter)

09.12.-15.12
Thema - Gesundheit

16.12.-22.12
Thema - Weihnachten

WIR STELLEN UNS VOR



Julia Thimm

Akquise Region Nord/Süd



Saskia Mätzig

Bestandspartner Region Süd/West

➤ **Seit wann bist du bei machtfi?**

Seit September 2017.

➤ **Was ist dein Job im Partnermanagement?**

Ich bin für die Akquise, Beratung und Verwaltung der Gesundheitsanbieter verantwortlich. Zudem betreue ich neue Kundenstarts wie den der Deutschen Bahn und stelle sicher, dass an den jeweiligen Unternehmensstandorten genügend Angebote für die potenziellen Kursteilnehmer vorhanden sind.

➤ **Wie machst du dich selbst Fit?**

Ich nehme an unserem firmeninternen Bootcamp im Monbijou Park teil und trainiere zusammen mit meinen Arbeitskollegen dort nach dem Feierabend.

➤ **Was machst du gerne in deiner Freizeit, wenn du kein Sport machst?**

Reisen, lesen, mit Freunden treffen.

➤ **Was ist dein Lieblingsessen?**

Italienisch und Chinesisch.

➤ **Welche Sportart wolltest du schon immer mal ausprobieren?**

SUP (Stand Up Paddling).

➤ **Seit wann bist du bei machtfi?**

Seit Oktober 2017.

➤ **Was ist dein Job im Partnermanagement?**

Ich bin im Partner-Service tätig. Was bedeutet, dass ich unseren Bestandspartnern in allen machtfi Belangen mit Rat und Tat zur Verfügung stehe. Des Weiteren bilde ich die Schnittstelle zu unserem Kundenservice, in dem ich für die Aufnahme und Koordination der Anbieter- und Kurswünsche unserer machtfi Nutzer verantwortlich bin.

➤ **Wie machst du dich selbst Fit?**

Ich gehe jede Woche mindestens dreimal ins Fitnessstudio um an verschiedenen Kursen teilzunehmen. Mein Favorit ist definitiv BodyAttack. Außerdem liebe ich es zu Schwimmen.

➤ **Was machst du gerne in deiner Freizeit, wenn du kein Sport machst?**

Ich könnte ohne Ende Lesen, jedoch backe ich auch sehr gerne und verbringe Zeit mit Freunden und meiner Familie.

➤ **Was ist dein Lieblingsessen?**

Pasta in verschiedensten Varianten, ein richtig guter Cheeseburger oder Chinesisch.

➤ **Welche Sportart wolltest du schon immer mal ausprobieren?**

Biathlon und Surfen.

WIR STELLEN UNS VOR



Judith Reiniger
Bestandspartner Region Nord/Ost

➤ **Seit wann bist du bei machtfit?**

Seit Oktober 2015.

➤ **Was ist dein Job im Partnermanagement?**

Ich bin vorrangig für den Partnerservice verantwortlich. Das bedeutet, dass sich alle Partner bei Fragen zur Abrechnung, Angeboten usw. bei mir melden können. Ich unterstütze bei allen Belangen. Darüber hinaus wirke ich beim Partnermarketing mit, sodass die Partner über neue Kundestarts, Aktionen für unsere Nutzer etc. bestens informiert sind.

➤ **Wie machst du dich selbst Fit?**

Ich versuche einmal die Woche Joggen zu gehen. Darüber hinaus mache ich zu Hause Online-trainings zu Themen wie Yoga oder HIIT Training. Auch Bouldern macht Spaß.

➤ **Was machst du gerne in deiner Freizeit, wenn du kein Sport machst?**

Ich gehe gern ins Kino oder probiere mit Freunden neue Restaurants aus, da ich gerne essen gehe. Reisen ist auch toll.

➤ **Was ist dein Lieblingsessen?**

Asiatisch und alle Variationen von Pasta.

➤ **Welche Sportart wolltest du schon immer mal ausprobieren?**

Skaten und Klettern.



Florian Pietzak
Akquise Region Ost/West

➤ **Seit wann bist du bei machtfit?**

Seit 3 Monaten.

➤ **Was ist dein Job im Partnermanagement?**

Ich bin zuständig für die Akquise in der Region Ost/West. Des Weiteren bin ich dafür verantwortlich die Starts unserer neuen Kunden optimal vorzubereiten, in dem ich für eine gute Angebotssituation an den Unternehmensstandorten Sorge.

➤ **Wie machst du dich selbst Fit?**

Ich spiele drei- bis viermal mal pro Woche Fußball im Verein und auch als Freizeit und mache einmal pro Woche ein Ganzkörpertraining im Fitnessstudio.

➤ **Was machst du gerne in deiner Freizeit, wenn du kein Sport machst?**

Zeit mit den Hunden verbringen, Angeln, eine Programmiersprache lernen.

➤ **Was ist dein Lieblingsessen?**

Pizza Margherita aus dem Steinofen.

➤ **Welche Sportart wolltest du schon immer mal ausprobieren?**

Free Climbing im Freien.



Impressum

machtfit GmbH
Monbijouplatz 5
10178 Berlin

Telefon: 030 / 346 550 661

E-Mail: partner@machtfit.de

Internet: www.machtfit.de

Inhaltliche Verantwortliche:

Saskia Mätzig

saskia.maetzig@machtfit.de

Bei Rückfragen oder Themen-
vorschlägen kontaktieren Sie uns
gerne.

