



*Herzlich
Willkommen*

SV-BERATERTREFFEN

Warum Vernetzung alternativlos ist &
welchen Mehrwert KMU haben



THEMEN & INHALTE

- 01 EINLEITUNG & STATUS QUO**
Status Quo, Rentenwelle, Krankheit & wirtschaftliche Dimensionen
- 02 KMU PRAXISBEISPIEL**
Wenn Unterstützung überfordert
- 03 AUFBRECHEN VON SILOS**
Welche Beispiele gibt es?
- 04 MEHRWERTE**
Für Unternehmen & Träger

ÜBER UNS

- BGM- & Gesundheitsdienstleister in Nord-Ost Deutschland mit > 60 Mitarbeitern
- Gesundheitsangebote im Unternehmen (Beratung, Konzeption, Durchführung)
- Handlungsfelder Bewegung, Ernährung & Stress, sowie Arbeits- & Organisationspsychologie
 - Zusammenarbeit mit Krankenkassen/ zertifizierter Anbieter





EIN GEMEINSAMES ZIEL – UNTERSCHIEDLICHE BLICKWINKEL

- **Krankenkassen**
- **Unfallversicherung**
- **Rentenversicherung**

Alle beraten dieselben Unternehmen –
aber oft aus unterschiedlichen Logiken heraus



DIE RENTENWELLE ROLLT

(Thüringen)

386 Tsd.

Erwerbspersonen bis
2035 in Rente

40 %

der heutigen
Erwerbstätigen

- deutlich mehr Abgänge als Nachrücker
- Wissens- und Erfahrungsverlust trifft KMU besonders



KRANKHEIT & AUSFÄLLE

(Thüringen)

21,6 Tage

AU von DAK-Versicherten
im Jahr 2025

10,7 %

über dem
Bundesdurchschnitt

- Krankheit ist ein zentraler Wirtschaftsfaktor
- psychische Erkrankungen mit stark steigender Bedeutung

WIRTSCHAFTLICHE DIMENSIONEN

Krankheit kostet

82 Mrd. €

Lohnfortzahlung

200 %

Verdoppelung in 14 J.

227 Mrd. €

**Bruttowertschöpfungs-
verlust**



KMU IM FOKUS

99%

**der Unternehmen
sind KMU**

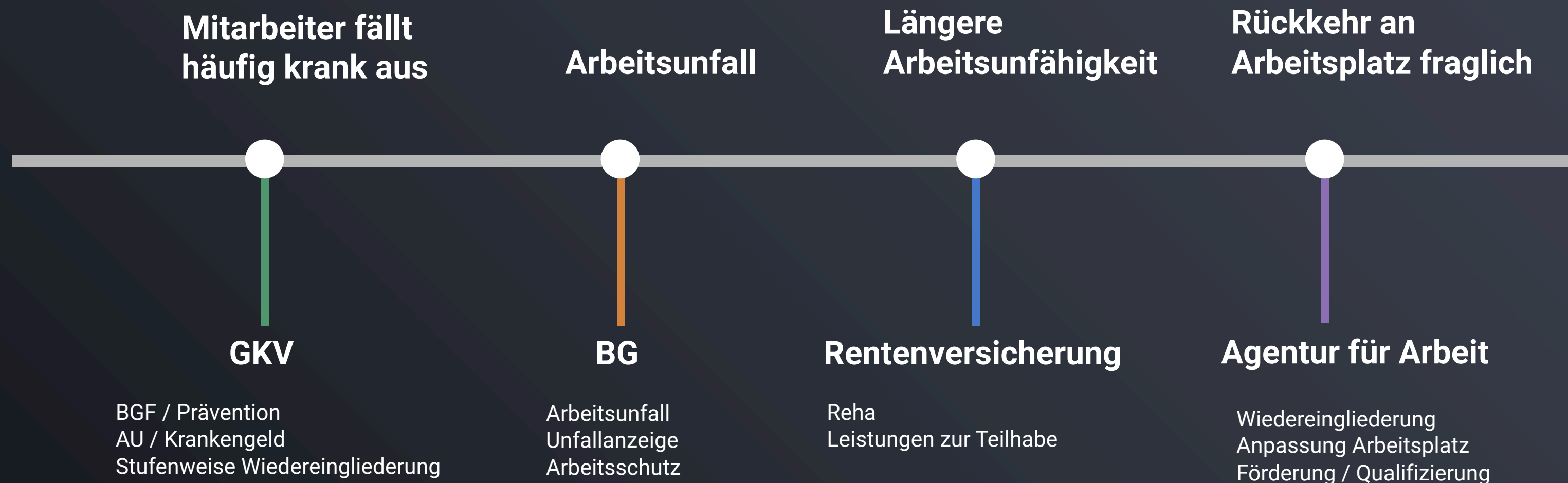
- **KMU brauchen passgenaue Unterstützung**
 - **oft keine Personalabteilung**
 - **Geschäftsführung im Tagesgeschäft**
 - **Ressourcen: Zeit / Geld / Wissen knapp**
- **Beratung muss einfach, klar und anschlussfähig sein**



PRAXISBEISPIEL: WENN UNTERSTÜTZUNG ÜBERFORDERT

- Viele Kontakte – wenig Übersicht (typischer KMU-Pfad)
- Parallelkontakte zu GKV, BG & Rentenversicherung
- Prävention, Unfall, Reha teilweise gleichzeitig
- Betrieb muss sortieren, priorisieren, verbinden
- „KMU müssen Entscheidungen oft ohne klare Orientierung treffen“
- → Überforderung durch Parallelität, nicht durch schlechte Beratung

EIN MITARBEITER – VIELE ZUSTÄNDIGKEITEN



WARUM VERNETZUNG ALTERNATIVLOS IST



- Vernetzung ist eine logische Konsequenz
- Probleme entstehen prozesshaft – Beratung muss anschlussfähig sein
- Übergänge entscheiden über Wirkung
- Ziel: weniger Parallelität, mehr Klarheit

BEISPIEL 1:

Gesundheitsversorgung – Von Silos zu Behandlungspfaden

WAR: Parallele Silos, lückenhafter
Informationsaustausch, viel Reibung

IST: EPA, abgestimmte Behandlungspfade

Nicht alle machen alles.
Aber: Informationen fließen mit.
Übergänge sind sichtbarer.



BEISPIEL 2:

Arbeitsmarktintegration – Jobcenter, Agentur für Arbeit, Bildungsträger, Arbeitgeber



WAR: parallele Maßnahmen, doppelte Gespräche, wenig Anschluss
zwischen Qualifizierung und Beschäftigung

IST: regionale Arbeitsmarkt-Netzwerke, abgestimmte Förderketten:
Beratung → Qualifizierung → Vermittlung → Stabilisierung

- gemeinsame Fallkonferenzen (bei komplexen Fällen)
- Ein Fall – mehrere Akteure – aber abgestimmtes Vorgehen

WARUM NICHT- VERNETZUNG TEUER WIRD

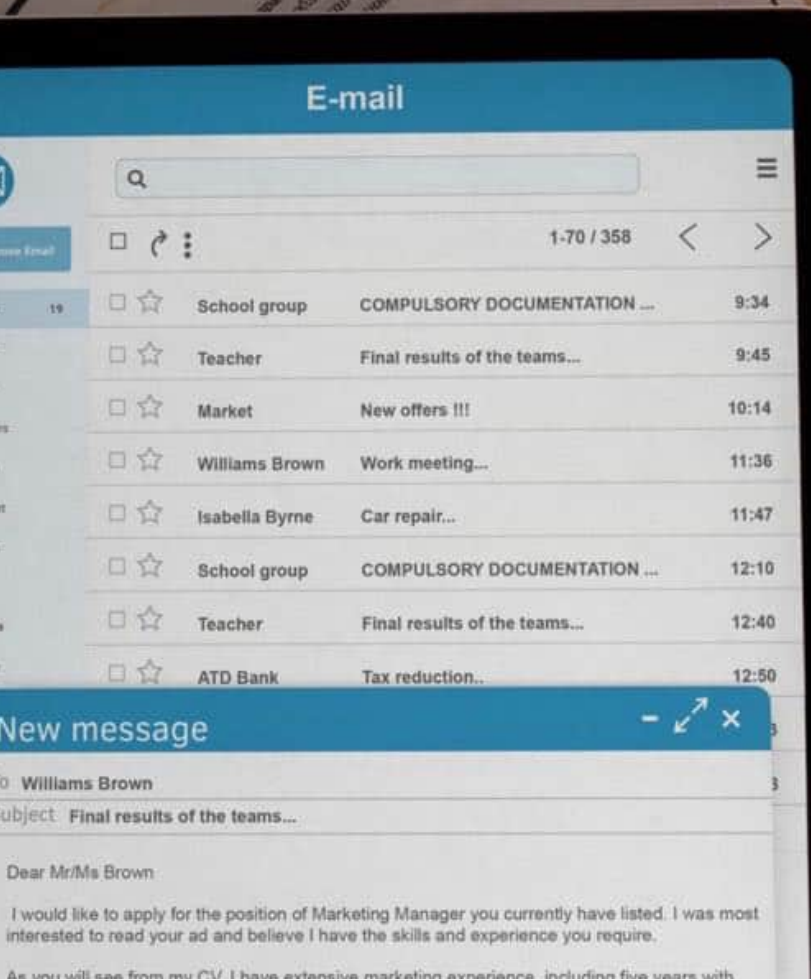
- **Mehrfachkontakte binden Zeit bei KMU und Trägern**
- **Übergangsbrüche senken Umsetzungswahrscheinlichkeit**
- **Gute Angebote verpuffen ohne Anschluss**
- **Fachkräftemangel verschärft jede Ineffizienz**

Kosten entstehen nicht durch Beratung – sondern durch fehlende Übergänge

Mehrwert für KMU

- Klarheit statt Suchaufwand
- klare Ansprechpartner / Lotsenlogik
- weniger Doppelgespräche
- höhere Umsetzungswahrscheinlichkeit

→ Überforderung durch Unklarheiten und Parallelität,
nicht durch schlechte Beratung





Mehrwert für Träger

- **effizienterer Ressourceneinsatz**
- **weniger Doppelansprache**
- **höhere Wirksamkeit der Beratung**
- **bessere Auftragserfüllung**



Heute wird es konkret: Ihre Praxis zählt

„Jetzt kommt der wichtigste Teil:
Ihr Erfahrungsschatz. Lassen Sie uns
gemeinsam die Stellen identifizieren, an
denen wir mit klaren Übergängen und Rollen
noch wirksamer werden können.“

→ World Cafés ab 10:30 Uhr

A man and a woman are in a meeting. The woman, on the left, has short grey hair and wears glasses and a white shirt. She is holding a tablet. The man, on the right, has short brown hair and wears a light-colored button-down shirt. He is holding a brown mug and pointing with his right hand towards a whiteboard on the right side of the frame. The background is a blurred office setting with other people and furniture.

Ein Betrieb. Ein Fall. Unser gemeinsamer Auftrag.

Lassen Sie uns Silos aufbrechen – zumindest gedanklich.

Lassen Sie uns Übergänge neu denken – pragmatisch, realistisch.

Und lassen Sie uns das heute einmal ohne ‚Ja, aber ...‘ tun.



VIELEN DANK FÜR IHRE AUFMERKSAMKEIT.

#Gesundheit kostet Geld. Krankheit ein Vermögen.



Tim Bräuer

t.braeuer@conceptplus-bgm.de

www.conceptplus-bgm.de

