

**Landessportverband  
Schleswig-Holstein e.V.**

**LSV**   
*Sport - bei uns ganz oben!*  
Landessportverband Schleswig-Holstein

# Betriebliche Gesundheits- förderung

**Förder-  
anträge**

**Beratung**

**Mittel-  
anforde-  
rungen**

**Werbe-  
materialien**

**Kooperations-  
vereinbarungen**

**Kontakt:**  
Fynn Okrent  
Winterbeker Weg 49  
24114 Kiel  
bgf@lsv-sh.de

[www.lsv-sh.de/](http://www.lsv-sh.de/)

[sportwelten-projekte/](http://www.lsv-sh.de/sportwelten-projekte/)

[sport-gesundheit/](http://www.lsv-sh.de/sport-gesundheit/)

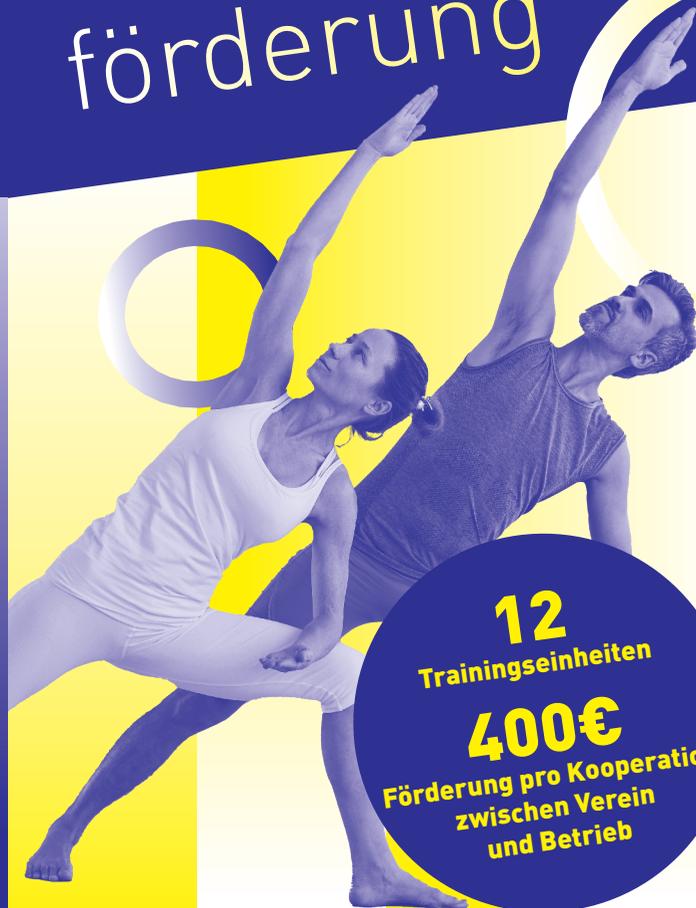
[betriebliche-gesundheitsfoerderung/](http://www.lsv-sh.de/betriebliche-gesundheitsfoerderung/)



**12**  
Trainingseinheiten

**400€**

Förderung pro Kooperation  
zwischen Verein  
und Betrieb



# Betriebliche Gesundheitsförderung im organisierten Sport

Betriebliche Gesundheitsförderung (BGF) ist ein wichtiger Bestandteil der Unternehmensführung. Sie umfasst Maßnahmen zur Förderung der körperlichen und psychischen Gesundheit der Beschäftigten, die ihnen bei der Ausführung ihrer Arbeit helfen und dazu beitragen, ihre Leistungsfähigkeit zu erhöhen. Sportvereine sind die optimalen Anbieter für betriebliche Gesundheitsförderung in Schleswig-Holstein. Sie verfügen über eine breite Palette an Sport- und Bewegungsangeboten, die den Beschäftigten helfen, ihre Fitness und psychische Gesundheit zu verbessern. Darüber hinaus können sie maßgeschneiderte Programme anbieten, die auf die Bedürfnisse und Ziele des Unternehmens abgestimmt sind.

Durch eine erfolgreiche Implementierung von BGF ergeben sich für Arbeitgeber, Beschäftigte und Sportvereine viele Vorteile:

## Betrieb:

- Verbesserung des Arbeitgeberimages
- Steigerung der Produktivität
- Senkung von Krankheitskosten
- Steigerung der Mitarbeitermotivation

## Belegschaft:

- Verbesserung des Wohlbefindens
- Gesteigerte Work-Life-Balance
- Verbesserung der körperlichen und psychischen Gesundheit
- Erhöhung des Energielevels

## Sportverein:

- Gesteigerte Mitgliederzahlen
- Erhöhung der Präsenz in der Öffentlichkeit
- Erhöhung des Umsatzes durch mehr Teilnehmende
- Positionierung in einem wachsenden Markt

## Vorgehen:

1. Bedarfs-  
ermittlung



2. Kooperation



3. Förderan-  
trag an den  
LSV



4. Durchführung  
des Kursangebots



5. Mittelanforderung  
an den LSV

