

AUSGABE 3

Das erste und größte Sanitätshaus Magazin für FÜHRUNG,

SANHAUS

BUSINESS

MARKETING, BRANDING & MINDSET IM D/A/CH-RAUM

ANNI.CARE

*und die drei Jungs
aus der Hauptstadt*

**NINA
HOFFMANN**

Addicted to Downhill

**PETER
GEHLMANN**

In dir steckt mehr

**ANASTASIA
ANASTASIADOU**

*Die **Footopia** Story*

DIANA SCHÜTZ

Anpiff ins Leben

**CAROLINE
SPROTT**

die Powersproten Kolumne

**JULIEN
KENSICKI**

Sanistar & Bruno Bär



0 35545 62336 78 1

www.sanhaus.biz

Tom Neuborn
Verleger und
Herausgeber



In unserer dritten Ausgabe geht es um Menschen, die sich etwas trauen:

In unser aller Leben gibt es einen Zeitpunkt, an dem sich vieles verändert, manchmal sogar alles. Mitstreiter, Entscheidungsträger und Geschäftsführer mit Weitsicht erkennen die Zeichen der Zeit und ergreifen die sich bietende Möglichkeit. In einigen Fällen handelt es sich dabei nicht nur um eine Möglichkeit, sondern um eine unvermeidliche Notwendigkeit. Eine dieser Persönlichkeiten ist Anastasia Anastasiadou. Sie erreicht ihren Businessplan schneller als geplant. Was danach kommt, verrät sie uns im Interview.

Anastasia ist dafür bekannt, auf ihren Bauch zu hören und Entscheidungen zu treffen, die nicht jeder nachvollziehen kann. Auch dadurch zeichnen sich erfolgreiche Geschäftsführer aus: Sie agieren gegen den Trend - denn sie setzen den Trend.

Auch Diana Schütz und der Verein "Anpiff ins Leben e.V.", Julien Kensicki, Nina Hoffmann, Thomas Seidl, Valentin Kronreif, Shane Füller, Peter Gehlmann und unsere Kolumnistin Caroline Sprott haben diese Phase erlebt, diese genutzt und daraus ihren Erfolg als Belohnung gefeiert. Außenstehende sehen häufig nur den Ist-Zustand. Doch liegt die wahre Herausforderung nicht darin, sich die jeweilige Person an ihrem Anfang anzusehen? Jemanden als erfolgreich zu titulieren, wenn er bereits erfolgreich ist, ist keine große Kunst. Jemanden jedoch als erfolgreich zu bezeichnen, wenn alles nach einem totalen Fiasko aussieht, ist eine ganz andere Sache. So müssen wir auch bei uns selbst die Zeichen der Zeit erkennen und uns einfach mal trauen. Unsere Interviewgäste zeigen uns:

„Das Leben belohnt diejenigen, die mutig sind und sich trauen.“

Welche Fähigkeiten es braucht, um langfristig erfolgreich am Markt zu bestehen, erfährst du in unserer dritten Ausgabe.

Viel Vergnügen beim Lesen

A handwritten signature in black ink that reads "Tom Neuborn".

Dein

Impressum

Sanhaus Business Redaktion/Verlag

Tom Neuborn Consulting & Coaching
c/o SANHAUS BUSINESS MAGAZIN
E-Mail: magazin@sanhaus.biz
Redaktion: Tom Neuborn
Lektorat und Redaktion: Alexandra Klein
Layout und Gestaltung: Tom Neuborn
Onlineredaktion
magazin@sanhaus.biz

Folge uns auch auf



Herausgeber, Verleger:

Tom Neuborn
Schillerstr. 18,
D- 88085 Langenargen
Anschrift:
Schillerstr. 18
D- 88085 Langenargen
Telefon (0152) 32 76 75 37
E-Mail magazin@sanhaus.biz
Internet: www.sanhaus.biz

Alle Rechte vorbehalten

Autoren (Verantwortliche i.S.d.P)
Die Autoren der Artikel und Kommentare im Sanhaus Business sind im Sinne des Presserechts selbst verantwortlich. Die Meinung des Autors spiegelt nicht unbedingt die Meinung der Redaktion wider. Trotz sorgfältiger Prüfung durch die Redaktion wird in keiner Weise Haftung für Richtigkeit geschweige denn für Empfehlungen übernommen. Für den Inhalt der Anzeigen sind die Unternehmen verantwortlich. Vervielfältigung oder Verbreitung nicht ohne Genehmigung.



Inhalt

NO.3

- 05 Caroline Sprott**
Die Powersproten
Kolumne
- 08 Out of the Bubble**
Anpiff ins Leben e.V.
- 12 Shane Fuüller**
anni.care
- 16 Tom Neuborn**
New Work
- 46 Peter Geh Pete**
In dir steckt mehr

FEATURES

- 2 Editorial / Impressum**
- 3 Inhalt**
- 28 Buchempfehlungen**
- 49 Ausblick**

EXCLUSIVE INTERVIEWS

- 20 Anastasia Anastasiadou**
Die footopia Story
- 29 Nina Hoffmann**
Be Race-ready
- 40 Julien Kensicki**
Sanistar & Bruno Bär



Richtungsweisend

Mit digitalen Lösungen
gemeinsam
Perspektiven schaffen

Lösungen wie für uns gemacht!

Wir profitieren mit den Lösungen der opta data von den Stärken einer Gruppe, die uns als Hilfsmittelanbieter dort unterstützt, wo es wirklich zählt. Mit jahrzehntelanger Erfahrung ebnen die Expert:innen der opta data uns den Weg für alle Herausforderungen und sind an unserer Seite bei der **Digitalisierung** von Prozessen. So bietet uns beispielsweise die **digitale Abrechnung mit connect** schon heute echte Mehrwerte.

Als Partner und Vorreiter für die **Telematikinfrasturktur** ist opta data auch unsere Anlaufstelle für alle Fragen zu diesem Thema. Hier bekommen wir auch unseren TI-Anschluss.

Live für Sie vor Ort



OTWorld Leipzig

14. - 17. Mai 2024

Halle 5, Stand E30/G31

go.optadata.de/otworld2024

POWER
Sprotte

von **Caroline Sprott**

DEIN MUT WIRD Belohnt

„Erst war ich skeptisch, ob genug Besucher:innen kommen werden. Doch dann mussten wir um zusätzliche Stühle aus dem benachbarten Café bitten, weil der Ansturm so groß war. Wir sind begeistert und haben noch nie so viele Freiverkaufs-Artikel an einem Tag verkauft, wie an diesem Abend.“

Als ich dieses Feedback von einem Sanitätshausleiter nach einer meiner Lesungen erhalten habe, hätte ich nicht glücklicher sein können. „Mut wird also doch belohnt“, darauf einigten wir uns und wir spürten in unserem Gespräch, dass ein neuer Wind durch die heiligen Hallen der Gesundheitsbranche weht. Weg von der Krankheit und dem Krankheitsgefühl, hin zu Bedürfnissen erkennen, das Leben versorgen und dem Aufbau von Perspektive.

**VIRALES
MARKETING
DER
FUSS-CHECK
GMBH**



Photo: Aktiv Medical_Willich

Ziehe deinen Wunschkunden an

Seit der Veröffentlichung meines ersten Lipödem-Ratgebers „Diagnose Lipödem? Du bist nicht allein!“ toure ich nun mit meiner Lesung durch ganz Deutschland und lerne dabei die verschiedensten Sanitätshäuser kennen, doch eines haben alle Veranstaltungen gemeinsam: das Publikum.

Sie vernetzen sich untereinander, haben Lust darauf, etwas zu verändern und sowohl ihr Selbstmanagement, als auch ihre Compliance zu verbessern. Und was machen so offene und motivierte Kund:innen? Richtig, sie machen viel mehr Spaß zu versorgen. Das heißt, etwas Neues zu wagen bedeutet nicht nur, neue kooperative Kund:innen zu generieren, sondern auch bewusst einen gewissen Schlag Mensch anzusprechen – am besten jenen, den man für bestimmte Produkte als Wunschkunde vor Augen hat.

Mut entsteht nicht nur im Großen

Um Mut in unternehmerische Entscheidungen einfließen zu lassen, braucht es nicht immer große Ressourcen oder neues Personal, sondern viel mehr eine besondere Fragestellung:

- Was ist das Schlimmste, was passieren könnte und was wäre dann Plan B?
- Was wäre das Beste, was passieren könnte und seine langfristige Konsequenz für das Business?

Manchmal sind es bereits kleine Nuancen, die sich bei den Kunden bemerkbar machen könnten. Wie z. B. standardmäßig bei jedem Kunden spezifisch zu seinem Rezept/seiner Versorgung/seiner Erkrankung drei Fragen parat zu haben, bevor es an die Kasse geht. Im Falle von Ödem-Patienten könnte dies sein:

- Brauchen Sie noch neue Hautpflege? Jetzt im Jahreswechsel ist das besonders wichtig und sorgt für einen besseren Halt ihrer Versorgung. / Jetzt im Sommer gibt es kühlende Pflege, damit Sie sich in Ihrer Versorgung frischer fühlen.
- Haben Sie oft schwere Beine? Dieses Massagegerät lässt sich sehr einfach, aber effizient dagegen anwenden.
- Fahren Sie bald in Urlaub oder sind öfter unterwegs? Dieses Handwaschmittel ist extra für Ihre Versorgung, wir haben gerade eine 5%Aktion dafür.

“DANK LINKEDIN, INSTAGRAM ODER KONGRESSEN UND SYMPOSIEN GIBT ES ZAHLREICHE MÖGLICHKEITEN, SICH AUCH ÜBERREGIONAL AUSZUTAUSCHEN”

Mut zur Veränderung – welche Sprache spricht ihr?

Mutig sein kann auch bedeuten, die Firmensprache anzupassen. Viele Betriebe möchten selbstverständlich seriös und kompetent wirken, doch wer sind eure Kunden? Wahrscheinlich ist alles durch jede Altersschicht vertreten, oder? Zeit, ihre Sprache zu sprechen und am besten noch, ihre Gedanken auszusprechen und direkt die Lösung dafür zu präsentieren. Wie wäre es mit humorvollen Sprüchen auf den Anzeigen oder ortsspezifischen Referenzen? Vielleicht wird es auch Zeit, die Auslage zu überdenken und ob wirklich manche Produkte der Reha-Technik im Laden ausliegen möchten oder nicht doch die Beratung im Vordergrund stehen soll und somit ein ganz anderer, moderner Look im Geschäft entstehen kann. Der Mut, neue Software-Lösungen einzuführen, kann langfristig zu mehr Produktivität und sogar auch einem besseren Kundenverhältnis führen. Auch wenn das Investment von Zeit und Geld zu Beginn abschreckend sein kann, sorgen die richtigen Maßnahmen langfristig auch für zukunftsorientiertes Personal und interessierte Auszubildende.

Moderne Technik wird für die Betriebsauswahl seitens der Schulabgänger immer relevanter und das sollte beizeiten wahrgenommen werden. Es ist kein Geheimnis, dass immer mehr kleine Sanitätshäuser sich gegen große Gruppen behaupten müssen und es nun darauf ankommt, kreative Lösungen zu finden. Vielleicht ist genau dieser Mut, neue Pfade zu gehen, etwas zu starten, was man noch nie zuvor gemacht hat oder seine neue Identität zu entdecken, genau das, was am Ende für das Überleben sorgen wird.

Das Netzwerk mindert das Risiko

Eine wichtige Symbiose können auch Netzwerk-Beziehungen zu anderen Sanitätshaus-Unternehmer:innen sein. Natürlich will man sich nicht unbedingt mit der Konkurrenz besprechen, aber dank LinkedIn, Instagram oder Kongressen und Symposien gibt es zahlreiche Möglichkeiten, sich auch überregional auszutauschen. Tausche dich über Erfahrungen und Erkenntnisse aus, lasst euch voneinander inspirieren und schnell fühlen sich die mutigen Entscheidungen gleich etwas leichter an und man selbst fühlt sich weniger allein mit ihnen.

Die Zeit ist reif, die Kund:innen sind bereit und der frische Wind wartet nur darauf, deine Segel zu füllen. Klar ist es nicht einfach, aber meistens ist es nur der erste Schritt, der einen zögern lässt und schon wirkt das unbekannte Terrain gar nicht mehr so unsicher. Einfach mal machen, könnte ja gut werden. Brauchst du einen kreativen Kopf dafür? Dann bist du hier genau richtig.

DIE
POWER SPROTTE

Caroline Sprott, ist Lipödem Healthfluencerin, Referentin, Bloggerin, irgendwie sowas wie Model und Lipödem Mädchen für alles.

Seit 2015 hat sie den größten patientengeführten Blog "**Lipödem Mode**", mit allerlei Wissen und interessanten Artikeln zum Thema Selbstmanagement bei Lipödem und Lymphödem und generell in Kompression gegründet.

[powersprotte.com](https://www.powersprotte.com)



Photo: Aktiv Medical_Wittich



Live-Buchlesung
mit Autorin
Caroline Sprott

„Diagnose Lipödem? Du bist nicht allein!“

- 19.03.2024, Sanitätshaus adViva, Heidelberg
- 20.03.2024, Sanitätshaus Elomed, Ettlingen
- 21.03.2024, Sanitätshaus Mayer & Rexing, Mannheim
- 22.03.2024, Sanitätshaus Ramer, Brühl
- 11.04.2024, Sanitätshaus SanVital, Barntrop
- 12.04.2024, Therapiezentrum Waldhausen, Hannover
- 13.04.2024, Stauende - Das Lymphstudio, Schwanewede
- 15.04.2024, Sanitätshaus Krämer, Husum
- 16.04.2024, Sanitätshaus Schütt & Jahn, Handewitt
- 17.04.2024, Sanitätshaus Flora, Elmshorn
- 05.06.2024, Sanitätshaus Schmidt, Nidderau
- 27.06.2024, Rehatechnik Schmitz, Nördlingen
- 17.07.2024, Sanitätshaus Maisch, Kirchheim Teck
- 20.09.2024, Sanitätshaus Ilse, Bochum
- 26.09.2024, Sanitätshaus Knecht, Nürtingen
- 07.10.2024, Sanitätshaus Hartlieb, Göppingen
- 18.10.2024, Sanitätshaus Reutter, Calw
- 23.10.2024, Sanitätshaus Göldner, Eggenfelden
- 24.10.2024, Sanitätshaus Orthotec Leicht, Schwäbisch Gmünd
- 30.10.2024, fina&liv, München
- 13.11.2024, Sanitätshaus Sanita, Augsburg
- 21.11.2024, Gesundheitshaus Petrogalli, Ellwangen
- 29.11.2024, Lymph- & Venenzentrum Patrizia Lorenz, Elsenfeld
- 04.12.2024, Reha-aktiv, Chemnitz
- 05.12.2024, fina&liv, Leipzig
- 06.12.2024, Sanitätshaus Borgmann, Döbeln

OUTSIDE THE BUBBLE

GEHT NICHT

GIBT'S NICHT

ANPFIFF

INS LEBEN



Text:
Alexandra Klein

Bilder:
Diana Schütz
&
Anpfiß ins Leben e.V.

Wir durften uns beim Event "Laufen mit Carbonfedern" in Hoffenheim umschauen und hatten Gelegenheit, mit der wunderbaren Diana Schütz über "Anpiff", ihre Geschichte und ihre Motivation zu sprechen.

Mit dem Projekt "Sport für Amputierte" setzen sich Diana Schütz und der Verein Anpiff ins Leben e.V. leidenschaftlich dafür ein, Bewegung für alle zugänglich und möglich zu machen. Möglichst einmal im Quartal wird beim "Laufevent" die Möglichkeit geboten, das Laufen auf Carbonfedern zu testen und das Laufen mit einer Prothese von der sportlichen Seite kennenzulernen. Aber auch sonst hat dieses Projekt allerhand zu bieten.

Kämpfernatur und Pionierin

Für Diana Schütz geht es beim Thema Sport nicht nur darum, ihre eigenen Grenzen neu auszuloten - sie möchte Wege aufzeigen und ist mit ihrem Motto "Geht nicht, gibt's nicht" ein Beispiel dafür, dass Beharrlichkeit und der Wille, etwas zu verändern, sich letzten Endes auszahlen.

Als sie 8 Jahre alt ist, fällt Diana vom Rad. Glück im Unglück könnte man sagen, denn im Zuge der nachfolgenden Untersuchungen entdecken die Ärzte einen Tumor in ihrem Knie. Es folgen Amputation und lange Chemotherapie. Sie kämpft sich zurück ins Leben, darf in ihrer Klasse und auch Zuhause wohnen bleiben - beides keine Selbstverständlichkeiten in der DDR der 80er Jahre. Unter anderem ist das wohl dem offensichtlich familieneigenen Kampfgeist ihrer Mutter zu verdanken, die sich mit den Plänen der Behörden, Diana in ein Heim zu verfrachten, schlicht nicht abgefunden hat.

Nach der Schule ist der Weg weiterhin eher steinig - welchen Job man ihr "zutrauen kann", entscheiden andere. Auch nachdem die Mauer gefallen ist und das System ihr in dieser Hinsicht eigentlich keine Vorschriften mehr macht.

Vorurteile und Hemmnisse seitens der Arbeitgeber sind groß. Drei Berufsausbildungen und viele kleinere und größere Kämpfe später zieht es Diana 2006 von Wernigerode nach Wiesloch in Baden-Württemberg.

"Fitness bedeutet Mobilität"

Diesen Aspekt betont Diana im Gespräch immer wieder. Sie ist überzeugt: "Wer sich fit und beweglich hält, schmerzfrei auf seiner Prothese gehen kann, der kann sein Leben selbstbestimmt gestalten."

Aber ein Konzept oder gar eine vernünftige Infrastruktur für Sport in der Gemeinschaft ist auch in ihrer Wahlheimat nicht vorhanden. Also ist sie auch hier erst mal auf sich allein gestellt.

"Ich orientiere mich immer an den 'Normalos'. Wenn ich was Neues ausprobiere, schaue ich mir an, wie die sich bewegen und dann versuche ich, die Abläufe für mich zu adaptieren." erzählt sie und fügt grinsend hinzu: "Beim Skifahren brauchte ich allerdings jemanden, der mir das beibringt."

Laufen, Inlineskaten und Radfahren sind so wieder möglich, auch Klettern und

Nordic-Walking probiert sie aus. Nach langer Zeit wieder Geschwindigkeit aus eigener Kraft erfahren, dieses Gefühl will sie teilen und für andere Menschen möglich machen.

Die Gründung eines eigenen Vereins scheitert schlicht an zu viel Bürokratie und dem Fehlen an Kooperationspartnern. Dann wird sie 2013 auf "Anpiff ins Leben e.V." aufmerksam und erkennt sofort die Chance ihrer Herzensangelegenheit die nötige Infrastruktur zu verpassen.



“ Klar wäre ich bereit,
Vereine beim Aufbau ähnlicher
Projekte mit meiner Erfahrung zu
unterstützen. ”

WWW.ANPFIFFINSLEBEN.DE

Sie ergreift die Initiative und bekommt die Gelegenheit, im Rahmen einer Vereinsveranstaltung ein erstes Laufevent zu organisieren. Dianas Mann Andreas erinnert sich, dass da "noch wahnsinnig viel umgeschraubt wurde, weil sich drei Leute eine Feder geteilt haben."

Aber der Anfang ist gemacht und die Bewegungsförderung für Amputierte seitdem ein fester Bestandteil des Vereins.

Deutschlandweit einzigartig

Inzwischen finden die Events durchschnittlich alle drei Monate über ein ganzes Wochenende statt. Die Teilnehmenden fahren teilweise durch die halbe Republik, um dabei sein zu können; auch wenn Corona dem Projekt einen Knick versetzt hat. Ein bis zwei Gehtrainer sind dabei und außerdem braucht es natürlich jemanden, der beim Einstellen und Umschrauben behilflich ist. Hier springt Dianas Mann Andreas gerne ein, der sich als Autodidakt in den letzten 10 Jahren ein unglaubliches Fachwissen angeeignet hat. Im Gespräch mit ihm wird klar, wie groß der Impact der Laufevents für alle Beteiligten sein kann. Er erzählt von Silvio*, der seit seinem ersten Versuch auf Carbonfedern zu laufen, eine wahre Transformation durchlaufen hat und ist sichtlich gerührt. Und auch unter den heutigen Teilnehmenden ist man sich einig, dass das Laufevent für sie immens wichtig ist. "Joshua wollte erst gar nicht auf der Prothese laufen und jetzt rennt er hier rum." erzählt die stolze Mama des 14-jährigen. "Dass Diana letztes Jahr zu uns ins Krankenhaus gekommen ist und uns eingeladen hat, war total wichtig."

Und Susi erzählt: "Bei uns habe ich einfach nicht die Möglichkeit, mich in einer Gemeinschaft so auszutauschen und mich zu bewegen." Sie ist schon mehrmals dabei gewesen und genießt das Wochenende jedes Mal in vollen Zügen. "Diana hat mich sogar dazu inspiriert, selbst einen Trainerschein zu machen. Ich würde total gern auch in meiner Region ein ähnliches Projekt starten. Aber weil es derzeit noch an Partnern und einer Gemeinschaft fehlt, setze ich meinen Trainerschein aktuell halt noch in Pflegeeinrichtungen ein, um den Menschen dort Bewegung wieder näherzubringen."

Dass der Verein inzwischen sogar Übernachtungsmöglichkeiten im "Pavillon" neben der Sporthalle anbieten kann, hilft den Weitgereisten natürlich zusätzlich. Dennoch wünschen sie sich einstimmig, dass es mehr Möglichkeiten und Angebote dieser Art auch in ihrer Nähe gäbe.

"Ich glaube, viele Vereine fühlen sich abgeschreckt von dem Gedanken, dass da unfassbar viel zusätzliches Equipment gebraucht wird und man sich um Techniker und Physiotherapeuten und alles Mögliche kümmern müsste." erzählt Diana. "Dabei muss es ja im ersten Schritt überhaupt gar nichts so Riesiges sein. Wir bieten auch Sitzvolleyball und Amputiertenfußball, Fitnessstraining und sogar den einzigen Tanzkurs für Amputierte in Deutschland."



All das ist ohne zusätzliche Ausrüstung oder großartiges Fachpersonal möglich. Alles, was es braucht, sind erst mal ein bis zwei engagierte Teilnehmende."

Auch wenn der Fitnesscoach im ersten Moment unsicher war. "Da hab ich zu ihm gesagt, Du sollst doch das trainieren was noch da ist und dann hat er sich getraut."

Nachmachen ausdrücklich erwünscht

Diana träumt davon, dass ihr Projekt kein Einzelfall bleibt. "Es wäre total toll, wenn sich Sanitätshäuser oder Orthopädietechniker mit Sportvereinen zusammentun würden, um ähnliche Projekte zu initialisieren. Klar wäre ich bereit, da im Aufbau zu unterstützen."

NÄHERE INFOS FÜR INTERESSIERTE UND POTENTIELLE NACHAHMER:

DIANA SCHÜTZ
LEITUNG & KOORDINATORIN BEWEGUNGSFÖRDERUNG FÜR AMPUTIERTE
ANPFIFF INS LEBEN - PAVILLON HOFFENHEIM
TEL.: 07261 97 466-07
MOBIL: 0175 65 98 257
D.SCHUETZ@AIL-EV.DE

“

Diana hat mich inspiriert.

”

Immerhin der Amputiertenfußball schafft es so langsam auch in andere Vereine in der Republik. Aber auch dafür musste ordentlich in der Werbetrommel gerührt werden. Ein wenig fehlt allen hier das Verständnis, dass insbesondere Sanitätshäuser nicht die Möglichkeit sehen, ihre Kunden zu unterstützen. Denn wenn man konsequent zu Ende denkt: Aktive Anwenderinnen und Anwender haben auch höheren Bedarf an Extras und höherwertigen Versorgungsmitteln.

“Uns ist natürlich bewusst, dass wir hier vom Verein großartige Möglichkeiten bekommen haben. Und in diesem Ausmaß geht das natürlich nicht überall, schon alleine, weil das Geld oft fehlt. Aber wir werden beispielsweise auch von den Herstellern der eingesetzten Carbonfedern unterstützt, die uns teilweise kostenfreie Testmodelle zur Verfügung stellen.”

Auch hier gilt schließlich

**GEHT NICHT?
GIBT'S NICHT!**



Diana Schütz engagiert sich seit mehr als einem Jahrzehnt als Koordinatorin für Bewegungsförderung für Amputierte im Verein “Anpiff ins Leben”

“NICHT MAL ANSATZWEISE AM LIMIT MEINER FÄHIGKEITEN”



“FÜR MICH WAR ES EIN RIESENSCHRITT IN MEINE NEUE ZUKUNFT!”



***SILVIO JAGARINEC
@JAGASILVIO**

“Als der Silvio zum ersten Mal zu uns kam und hat hier Menschen gesehen, die auch beidseitig Oberschenkelamputiert sind und hier einfach gerannt sind, war dem direkt klar, dass er das auch will.” So beschreibt Andreas Schütz seine erste Begegnung mit Silvio Jagarinec.

Silvio verlor bei einem Motorradunfall beide Beine. Das alte Leben mit Joggen und Fußball schien vorbei. Das Gehen auf Prothesen fiel noch schwer, der Rollstuhl war fester Teil seines Lebens. Dann kommt er zu einem Laufevent von “Anpiff”.

“Da ich vor dem Unfall fast täglich joggen war, konnte ich es kaum erwarten, die Carbonfedern in Hoffenheim zu testen. Mein erster Run hat meine Willenskraft enorm verstärkt, noch mobiler zu werden und damit meine Lebensqualität aus eigener Hand zu verbessern.” sagt Silvio heute über sein erstes Laufevent. Seitdem hat er eine schier unglaubliche Transformation durchlaufen. 40 kg abgenommen, den Sport fest in seinen Alltag integriert. Auf seinem Instagramprofil lässt er inzwischen mehr als 1.000 Follower an seinen bemerkenswerten Erfolgen teilhaben.

“Das Laufen mit Federn hat mir einen sehr großen Motivationsschub gegeben, körperlich wieder fit zu werden und hat mir gezeigt, dass ich noch nicht mal ansatzweise am Limit meiner Fähigkeiten war. Das hat mir gezeigt: Es gibt noch so verdammt viel, was ich tun kann.”

Auf die Frage nach “Anpiff ins Leben” sagt Silvio: “Die sind einfach Klasse - und das ist noch untertrieben. Es geht nicht nur um die Chance, Federn oder Gelenke zu testen. Man hat die Möglichkeit, sich auszutauschen. Es ist wundervoll dort.”

Mit anni.care

in die digitale

Zukunft

VERLEGER TOM NEUBORN TRAF SICH VIRTUELL MIT SHANE FÜLLER UND SPRACH MIT IHM ÜBER DIE MISSION DER DREI, WIE ES WAR VON AUTOMOTIV HIN ZU GESUNDHEITS-BRANCHE, ÜBER HERAUSFORDERUNGEN UND UND UND...

BILDER: SHANE FÜLLER

“Lass uns mal die Digitalisierung der deutschen Hilfsmittel-Branche vorantreiben. So oder so ähnlich müssen es sich die drei „anni.care“-Gründer Shane Füller, Valentin Kronreif und Thomas Seidl in Berlin gedacht haben. Herausgekommen sind neben dem bekannten „Rezept Express“ und dem „Sanitätshaus Finder“ ihr neuestes Produkt: „anni.care connect“. Anfang des Jahres konnten wir einen Blick auf die neue Lösung erhaschen und sind positiv überrascht über die Einfachheit der Bedienung.

Egal, ob ich mir als Kunde Termine in der Filiale vorab buche oder immer up-to-date über den aktuellen Stand meiner Versorgung sein möchte. Die drei Jungs versprechen Geschäftsführern und Mitstreitern im Sanitätshaus nicht weniger als: “Mehr Umsatz, zufriedenerere Kundinnen und eine Entlastung der Mitstreiter.”



THOMAS SEIDL VL., VALENTIN KRONREIF, SHANE FÜLLER

Shane, verrate unseren Lesern doch einmal bitte: Wer sind die drei Jungs hinter anni.care?

Das Gründerteam hinter anni.care besteht aus Thomas Seidl, Valentin Kronreif und mir – Shane Füller. Wir kommen alle drei nicht aus der Branche, sondern haben unseren beruflichen Hintergrund eher im Automotive Bereich. Thomas und ich waren vor der Gründung bereits in Berlin und bei der Daimler-Tochter MBition angestellt.

Thomas hat dort den innovativen Sprachassistenten mitverantwortet und ich habe das Unternehmen im Bereich Business Development & Partnerschaften vorangetrieben. Valentin war vor seinem Umzug nach Berlin lustigerweise auch im Automotive-Bereich unterwegs. Nämlich für eine Unternehmensberatung aus Wien.

Was hat euch dazu bewegt, ins Sanitätshaus Business einzusteigen?

Unser Einstieg in die Hilfsmittel-Welt ist eher zufällig passiert. Wir waren alle drei zwar grundsätzlich sehr zufrieden in unseren Anstellungen, hatten aber irgendwann das Gefühl, dass wir in der Selbstständigkeit noch spannendere Projekte verfolgen und mehr bewegen können. Wir haben uns also „auf gut Glück“ mit unserer ersten Idee – einer Buchungsplattform für Pflegedienste – für das „Berliner Startup Stipendium“ beworben. Wenige Wochen später saß Valentin schon im Zug nach Berlin und seither arbeiten wir gemeinsam an anni.care.

Glücklicherweise wurde uns nach einigen Gesprächen mit Pflegedienstleiter:innen schnell klar, dass bei den Pflegediensten kein Bedarf für eine Buchungsplattform besteht. Angehörige treten den Pflegediensten jetzt schon die Türen ein und sind froh überhaupt eine passende Pflegekraft zu finden. Also haben wir uns weiter umgehört, mit vielen Expert:innen gesprochen und so die größten Probleme im Pflege-Bereich sondiert. Dabei ist uns das riesige Potenzial des Hilfsmittel-Marktes bewusst geworden.

Welche Lösungen bietet ihr der Branche?

Mit anni.care haben wir eine Plattform geschaffen, die eine intersektorale Vernetzung zwischen Sanitätshäusern, Pflegediensten, Patient:innen und Angehörigen schafft. Am Anfang lag unser Fokus vorrangig darauf, ein Informations-Portal für Pflegebedürftige und Angehörige zu schaffen. Im Portal stellen wir Informationen zu Indikationen, Hilfsmitteln und passenden Leistungserbringern bereit. Das Angebot wird aktuell von knapp 15.000 Menschen pro Monat genutzt. Weil auch Pflegedienste einen wichtigen Bestandteil bei der Versorgung mit Hilfsmitteln darstellen, haben wir den „anni.care Rezept Express“ entwickelt.

Mit dem Rezept Express können Pflegefachkräfte und Pflegeberater:innen innerhalb weniger Minuten Hilfsmittel-Empfehlungen ausstellen und an passende Versorger weiterleiten.

Unsere neueste Innovation und das Kernstück unserer Plattform bildet die Applikation „anni.care connect“. Dabei handelt es sich um eine mit dem ERP-System integrierte Patient Experience Plattform. Mit Hilfe Künstlicher Intelligenz können unsere Kunden digitale Versorgungsprozesse schaffen. Dadurch werden Ressourcen effizienter ausgelastet, Mitarbeiter entlastet und Patienten besser versorgt. Das gesamte System ist modular aufgebaut, damit wir für jeden Leistungserbringer einen passenden Leistungsumfang zusammenstellen können, der individuell auf die Versorgungsprozesse im Sanitätshaus ausgelegt ist. Aktuell bieten wir drei Module an:

Mit StatusSync können Kund:innen über E-Mail oder SMS automatisiert zum aktuellen Versorgungsstatus benachrichtigt werden.

EasyCompliance (MDR) ermöglicht eine automatisierte Kommunikation im Sinne der MDR – zum Beispiel die Einladung zu Kontroll- oder Wartungsterminen.

Mit dem anni.care CoPilot haben wir zusätzlich einen Chatbot geschaffen, der einen allgemeinen Wissenskorpus mit den Daten aus dem ERP-System und dem GKV-Hilfsmittelverzeichnis verknüpft.

Wir arbeiten aber bereits an weiteren Modulen, die wir in den nächsten Wochen und Monaten sukzessive auf den Markt bringen werden.

"Dabei hatten wir das Glück, dass sich viele Branchenexperten Zeit für uns genommen und uns die Abläufe im und um das Sanitätshaus erklärt haben."



Drei Jungs, eine Mission

Welche Herausforderungen sind euch dabei begegnet und wie seid ihr damit umgegangen?

Am Anfang war uns gar nicht klar, wie komplex der gesamte rechtliche Rahmen rund um die Hilfsmittelversorgung eigentlich ist. Es hat ein paar Monate gedauert, bis wir die Sanitätshaus-Welt verstanden haben. Dabei hatten wir das Glück, dass sich viele Branchenexperten Zeit für uns genommen und uns die Abläufe im und um das Sanitätshaus erklärt haben. Mittlerweile zählen Stichworte wie Kassenverträge, Präqualifikation oder Fallpauschalen für uns zum Alltag. Ausgelernt haben wir aber noch lange nicht.

Wie setzt man sich in der Medtech-Software Industrie durch?

Heutzutage gibt es schon viele Lösungen für verschiedenste Anwendungsfälle. Einige davon lassen sich zwar auch im Hilfsmittel-Bereich einsetzen, werden aber nie zu 100% auf die doch sehr speziellen Prozesse zugeschnitten sein. Unser Ansatz ist es, individuelle Lösungen gemeinsam mit unseren Partnern zu entwickeln. Durch die Verbindung von modernsten Technologien und dem umfangreichen Expertenwissen unserer Partner entstehen Lösungen, die passgenau auf den deutschen Hilfsmittelmarkt zugeschnitten sind. Unsere Partner wissen auch, dass wir kein riesiger Software-Konzern sind und deshalb nicht nur jederzeit erreichbar sind, sondern auch Anregungen und Wünsche schnell umsetzen.

Wie überzeugt man vom eigenen Produkt und der eigenen Glaubwürdigkeit?

Gerade am Anfang wurden wir bestimmt oft als „die jungen Wilden, die keine Ahnung haben, wie die Branche läuft“ gesehen. Zwei Jahre später haben wir bewiesen, dass wir moderne Software-Lösungen für den Hilfsmittel-Markt bauen können. Das zählt natürlich auch auf unsere Glaubwürdigkeit ein. Manche Menschen werden wir wohl nie überzeugen können, aber trotzdem steht für uns eines fest: Wir wollen langfristig gemeinsam mit interessierten Sanitätshäusern Zukunft durch Automatisierung schaffen.

Würdest du sagen, dass Vertrauen die Basis jeder geschäftlichen Ausrichtung ist?

Auf jeden Fall. Gerade zu Beginn in einem neuen Markt muss man sich dieses Vertrauen erstmal hart erkämpfen. Meiner Meinung nach sollte man sich bei jeder anbahnenden Geschäftsbeziehung fragen „Kann ich der Person vertrauen?“. Wenn die Antwort darauf Nein lautet, dann sollte man sich gut überlegen, ob man mit dieser Person wirklich zusammenarbeiten möchte.

Kommen wir noch einmal auf anni.care zu sprechen. Wie einfach ist es für den Kunden, euer Feature zu implementieren?

Unser Ziel mit war es von Anfang an, dass anni.care connect für interessierte Hilfsmittel-Betriebe als Plug-and-Play-Lösung möglichst einfach implementierbar ist.

Wir stellen dafür sogar direkt passende Nachrichten-Vorlagen und sonstige Konfigurationen bereit. Das bedeutet, dass unsere Kunden nach dem Onboarding direkt loslegen können. Das Onboarding dauert nach unseren bisherigen Erfahrungen ca. zwei bis drei Stunden.

Was ist dein Lieblingsfeature von anni.care connect?

Meiner Meinung nach sind alle Features von anni.care connect extrem hilfreich und entlasten ab Tag 1 die Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen im Sanitätshaus. Das spiegelt auch das Feedback unserer Partner aus der Praxis wider. Das Feature mit dem größten Wow-Effekt ist als erste Sanitätshaus-KI bestimmt der anni.care CoPilot, den die Branche so bisher nicht gesehen hat.

Shane, ich danke dir herzlich für deine Zeit und die wertvollen Einblicke. Ich freue mich schon auf eure zukünftigen Überraschungen.



Shane Füller ist zusammen mit Thomas Seidl und Valentin Kronreif nicht nur das Gesicht von „anni.care“ sondern auch Geschäftsführer der Healthbytes GmbH.

Dein Schweizer Messer für den Vertrieb in der MedTech Branche

HOL DEINEN SHOWROOM IN DIE CLOUD UND VERTREIBE PRODUKTE, ALS WÄRST DU VOR ORT - OHNE VOR ORT ZU SEIN!

WENIGER AUTOBAHN - KUNDENBINDUNG ERHÖHEN - UMSATZZIELE ÜBERTREFFEN



Wer Menschen bewegen will, muss erst ihre Herzen berühren.

Ich bin **Meltem Alca**. Founder / CEO von ASKMI.
Buche gerne eine **DEMO** - www.askmi.de

New Work



Mit »New Work« die Arbeit effizienter gestalten

Unser Verleger, Coach und Bestsellerautor **Tom Neuborn** im Interview über seine Erfahrungen, was er aus ihnen gelernt hat und wie er damit nun Geschäftsführer und Entscheidungsträger im Gesundheitshandwerk unterstützt

Du hattest eine bewegte Vergangenheit. 12 Jahre warst du in der Bundeswehr unter anderem eingesetzt als Gruppen- und Truppführer einer abgesessenen kompetitiven Aufklärungseinheit mit Stationen in Deutschland, Frankreich und Afghanistan. Rückblickend konntest du feststellen, dass die dort erlernten Fähig- und Fertigkeiten sowie Erfahrungen dein Leben zum Positiven verändert haben. Wie war das möglich?

»Mir war bewusst, wenn das hier so weitergeht, dann werde weder ich noch neue Mitstreiter hier in dem Laden glücklich«

Aus unzähligen Gesprächen und meinen eigenen Coaching-Sessions habe ich gelernt, dass Menschen, die schwierige Entscheidungen trafen, ihr Leben in der Retrospektive mit anderen Augen betrachten. Eine solche Erfahrung war für mich die Zeit nach meiner aktiven Zeit beim Militär.“

Ich ging zurück ins Handwerk und fiel dort fast vom Glauben ab in Bezug auf Führung, Strategie und Mitstreiterweiterentwicklung. Mir war bewusst, wenn das hier so weitergeht, dann werde weder ich noch neue Mitstreiter hier in dem Laden glücklich. So ist dann Ende 2017 der Wille in mir entstanden, meine Berufung anzugehen, denn ich denke, es hat einen Grund, weshalb einige erfolgreiche Geschäftsführer auf mich und meine Expertise vertrauen.

Du hast 17 Jahre lang in Anstellungsverhältnissen gearbeitet und zwei Lehren erfolgreich beendet, bevor du dich dazu entschlossen hast, dein eigenes Unternehmen zu gründen. Was hat dich dazu bewegt und wie hast du es in Angriff genommen?

Ursprünglich hatte ich mich für meine Zeit nach dem Militär schon mit dem Beruf des Uhrmachers angefreundet. Dafür war ich einen ganzen Monat in Freiburg beim Juwelier Seilnacht und konnte wirklich eine ganze Menge lernen und auch den Umschulungsplatz bei Union Glashütte hatte ich schon in der Tasche. Dann aber wurde ein guter Freund von mir im Einsatz angesprengt und verlor dadurch seinen Unterschenkel. Ich begleitete ihn zur Physio und zum Gang ins Sanitätshaus.

Ich habe dann parallel zu meiner Umschulung als Orthopädietechniker in der Abendschule den Wirtschaftsfachwirt gemacht und auch im Bereich der Einlagenversorgung nach Jahrling sowie Bewegungsdiagnostik bei Currex tief in die eigene Tasche gegriffen.

Nach und nach stellte ich fest, dass ich Kollegen und Kunden positiv beeinflussen und motivieren kann, doch hätte ich niemals gedacht, dass es irgendwann mein Beruf werden könnte. Ich habe einfach das gemacht, was ich am besten kann, zwei Dinge zu etwas Neuem verbinden. So kombinierte ich meine Fähigkeiten, welche ich beim Militär lernte, mit dem Wissen aus dem Wirtschaftsfachwirt. Schnell merkte ich, dass ich durch meine Art, andere Menschen positiv unterstütze.

Im Sommer 2018 hatte ich noch keinen Masterplan, wie vieles funktioniert. Überall gibt es offene Türen, wir müssen nur hindurch gehen. Ich startete zunächst im Bereich Führungsentwicklung sowie Employer- Branding und wurde durch meine Partner in dem Bereich immer besser.



Photo: Karen Beetz Photographie

Später gründete ich dann das SBM und sitze jetzt hier auf der Terrasse des SeeVital im Heimatdorf meiner Frau am Bodensee dir gegenüber zum Interview. Es ist aber noch lange nicht vorbei, ich stehe ja erst am Anfang und bin immer noch auf der Reise, welche auch nicht so schnell enden wird.

In deinen Coachings und Seminaren geht es darum, eine moderne Führungskraft zu werden. Suchen auch Entscheidungsträger und Geschäftsführer bei dir Unterstützung, die noch gar nicht wissen, was ihre Mission wirklich ist? Und wenn ja, wie hilfst du ihnen dabei, diese zu entwickeln?

Ja, das tun sie. Auf der einen Seite begleite ich meine Partner in meinem kürzesten Programm über zweieinhalb Tage, wobei es meistens eher drei Tage werden. (lacht) Auf der anderen Seite über mehrere Monate und unterstütze sie dabei, ihre Mission zu finden. Ich gebe das Wissen weiter, das ich von meinen eigenen Mentoren und Weiterbildungen lernen durfte. Zudem zeige ich meinen Partnern, deren Berufung es ist, zu führen, wie sie ihre Berufung auch im

»Ich bin fest davon überzeugt das jeder im Sanitätshaus glücklich werden kann.«

Arbeitsalltag umsetzen um am Ende davon langfristig zu profitieren. In meinem Jahresprogramm zeige ich ihnen dort ganz konkret, was funktioniert und auch, was nicht funktioniert. Vor allem im Bereich Führung, Recruiting, Marketing und Employer Branding. Gerne auch kombiniert mit New Work Ansätzen, damit sie auch die richtigen Mitstreiter anziehen und diese langfristig an ihr Sanitätshaus als "Teil der Familie" binden können.

Denn ich bin fest davon überzeugt, dass jeder im Sanitätshaus glücklich werden kann.

Welche sind die häufigsten Hindernisse, über die du deinen Partnern auf dem Weg zu einer anderen Sichtweise von Führung hinweghilfst?

Oft ist es der allererste Schritt, die Entscheidung zu treffen, das überhaupt Bedarf da ist. Dort stellen sie sich meist die Fragen: 'Wie und wo genau starte ich?' 'Was und wann muss ich es tun?' Genau dort begleite ich meine Partner und gehe mit ihnen und ihren Mitstreitern gemeinsam diesen Weg, den sie gehen können und auch wollen.

Wie genau hilft dir New Work dabei?

New Work heißt ja nicht, ich arbeite 4 Tage à 10 Stunden die Woche. Auch wenn sich dieser Mythos in einigen Köpfen festgesetzt hat. Vielmehr geht es dabei darum, die Zeit, die ich habe, effektiv und zielführend zu nutzen. Daher stellen in meiner Definition von New Work die Werte von Freiheit, Selbstständigkeit und Teilhabe an der kollegialen Gemeinschaft die zentralen Elemente von New Work dar. Denn wenn man weiß, wer man ist, wo man dazugehört, was das 'Warum' ist und was man kann, traut man sich mehr zu und stärkt sein Selbstbewusstsein. Dazu zählt dann auch, Dinge anzugehen, seine Meinung zu vertreten und auch seine Wünsche offen und ehrlich zu äußern. Auf beiden Seiten.

Wie sieht das im Alltag aus, wenn nicht vier Tage die Woche à 10 Stunden gearbeitet wird?

Mein Paradebeispiel ist einer meiner ersten Partner. Ein norddeutscher Rehaspezialist. Wir entwickelten einen 'Happy Friday', bei dem von 12:30 bis 15:30 Uhr ein Catering-Buffet eröffnet wird oder im Sommer gemeinschaftlich gegrillt wird.

Nach dem Essen darf jeder Mitstreiter, wenn er denn möchte, sein Highlight und sein Learning der Woche mit allen Kollegen teilen. Im Anschluss darf dann jeder ins Wochenende gehen oder noch bis 17:30 Uhr bleiben. Der Krankenstand hat sich seitdem um 7,4 % reduziert. Allerdings ist eines gleich geblieben, nach wie vor freuen sich alle auf den Freitag, heute aber aus anderen Gründen.

Ein wichtiger Aspekt in deinem Coaching-Konzept ist das 'Warum'. Weshalb ist das 'Warum' so wichtig und was ist dein großes 'Warum'?

Ich weiß noch, als wäre es gestern, als meine große Tochter zu mir kam, mich mit ihren großen dunklen Augen ansah und völlig selbstsicher fragte: 'Warum?' Jeder, der Kinder hat, wird wissen, was ich meine. Mein 'Warum' ist es, andere Menschen zu unterstützen, ihr 'Warum' zu finden. Dabei ist mir wichtig zu betonen, dass dein 'Warum' nicht das ist, was du bei 'Unternehmenszweck' deiner GmbH definiert hast.

Beim New Work sollten deine Mitstreiter nicht einfach arbeiten, sondern mit dir als Geschäftsführer eine neue Art des beruflichen Lebens verwirklichen. Mit New Work ist es wie mit einer Banane: Erst ist alles noch grün, unausgereift beim jeweiligen Mitstreiter und reift dann dort. So können wir im kleinen Rahmen prüfen, was in der Praxis umsetzbar ist und was nicht. Berufliche und private Selbstverwirklichung sind dafür essenziell. Wenn Mitstreiter von deinem 'Warum' überzeugt sind und Spaß an der Arbeit haben, regt dies im besten Fall die Kreativität aller an. Aus diesem Austausch können sich vielfältige Projekte entwickeln, welche in neuen Produkten oder innovativen Dienstleistungen resultieren können. Bei sechs Stunden Arbeit am Tag, vier Tage die Woche. (grinst)

Welche Voraussetzungen muss jemand mitbringen, wenn man mit dir gemeinsam New Work implementieren möchte?

»Mit New Work ist es wie mit einer Banane: Erst ist alles noch grün, unausgereift beim jeweiligen Mitstreiter und reift dann dort. So können wir im kleinen Rahmen prüfen was in der Praxis umsetzbar ist und was nicht.«

Ganz einfach, New Work zeichnet sich für mich primär durch flache Hierarchien aus. Das bedeutet, dass Entscheidungen gleichberechtigt getroffen werden.

»Doch ganz ehrlich, dieses Mindset kostet wertvolle Lebenszeit, Lebensenergie und Geld, als wenn ich bereits jemanden an meiner Seite gehabt hätte, der den Weg schon einmal gegangen ist..«

Dies erfordert jedoch Mitstreiter in Führungspositionen, die zur Abgabe von Kontrolle und Förderung von Talenten intrinsisch bereit sind. Das funktioniert nur, indem du als Führungskraft ganz im Sinne von dienender Führung deinen Mitstreitern einfühlsam entgegentrittst und aktiv zur Mitsprache anregst.

Führungskräfte im Gesundheitshandwerk, die das Konzept von New Work verinnerlichen, sehen sich nicht länger als Kontroll- und Weisungsperson, sondern vielmehr als Entwickler, Gestalter, Chancengeber, Coach und Moderator. Strenge Hierarchien à la 'nicht geschimpft ist genug gelobt' gehören der Vergangenheit an. An die Stelle von Kontrolle setzen zeitgemäße Führungskräfte Empathie und Vertrauen. Die primäre Aufgabe der Führungskraft ist es, Mitstreiter zur Eigenverantwortung zu befähigen und ihnen die Vision der Geschäftsführung klar vorzuleben. Wichtig ist, dass die Zusammenarbeit stets auf Augenhöhe geschieht. Denn ein jeder Mitstreiter ist für den Erfolg des Unternehmens wichtig.

Was möchtest du Geschäftsführern und Entscheidungsträgern unbedingt mit auf den Weg geben, wenn diese mit dem Gedanken spielen, New Work einzusetzen?

»An die Stelle von Kontrolle setzen zeitgemäße Führungskräfte Empathie und Vertrauen.«

Was ich persönlich für sehr wichtig halte, ist, sich jemanden zu suchen, der bereits Erfahrung in der praktischen Umsetzung im Sanitätshaus hat, sowie verstehen und nachvollziehen kann, wo man hin will. Viele wollen erst einmal ihren eigenen Weg gehen und versuchen, alles selbst zu schaffen.

Ich selbst bin da das beste Beispiel. Ich wollte alles alleine machen, weil ich dachte, es sei günstiger, wenn ich es alleine mache. Doch ganz ehrlich, dieses Mindset kostet wertvolle Lebenszeit, Lebensenergie und Geld, als wenn ich bereits jemanden an meiner Seite gehabt hätte, der den Weg schon einmal gegangen ist. Ich selbst durfte viel von meinen Mentoren lernen und genau dieses Wissen gebe ich jetzt weiter. Vor allem unternehmerisch und auch im Marketingbereich zeige ich meinen Partnern die konkreten Schritte, was wann zu tun ist.



Photo: Privat

Die Footopia Story



Interview Tom Neuborn
mit Bildern von Anastasia Anastasiadou



Sie ist eine der schillerndsten und bemerkenswertesten Persönlichkeiten in der Welt der Orthopädieschuhtechnik Anastasia Anastasiadou. Als Inhaberin von Footopia hat Anastasia die Branche mit ihrer unermüdlichen Leidenschaft für ihr Handwerk und ihrer tiefen Verbundenheit zu Steinau und den Steinauern revolutioniert.

Heute öffnet sie uns die Türen zu ihrer Welt, gibt uns einen seltenen Einblick in ihre Gedanken, teilt ihre wertvollen Erfahrungen und enthüllt ihre Vision für die Zukunft. Also schnürt eure Senkel und taucht mit uns ein in dieses aufregende Gespräch, das uns auf eine unvergessliche Reise mitnimmt!“

Du kennst bestimmt den Spruch: Schuster, bleib bei deinen Leisten. Ich möchte soweit gehen und sagen: Schuster, bleib bei deiner Leidenschaft. Das ist allerdings nur möglich, wenn du den Mut hast, einen Schritt weiter zu gehen als andere. Eine Aussage, die - so möchte ich dir unterstellen - du auch unterstreichen könntest, oder?"

Ja, den kenne ich! Und genau hier liegt die Essenz des Erfolges. Jede Branche, jedes Gewerk hat seine Spezifizierungen. Wenn es uns gelingt diese in unser Handwerk zu adaptieren, dann sind wir zwar die Spezialisten aber auch auf eine sehr spezielle Art Individualisten. Wir müssen verstehen, dass egal ob IT, Industrie oder interdisziplinäre Partner essenzielle Wissensquellen haben, von denen wir unheimlich profitieren können in unserem Sein.

Wie bist du zur Orthopädienschuhtechnik gekommen und warum bist du nach all den Jahren immer noch dort?"

Das war purer Zufall. Meine Eltern wollten, dass ich Arzt werde oder Anwalt. Ich habe mein Abitur torpediert, bin durch die Straßen gelaufen und habe ein Schild gefunden an der Ladentüre meines damaligen Lehrmeisters... „Azubi Orthopädienschuhmacher gesucht“. Er ist verantwortlich für die Lunte die damals gezündet wurde und für die menschliche Reife die ich erhielt. Ich habe meinen Meistern viel zu verdanken. Noch heute haben wir höchsten Respekt voreinander. Er hat mich immer wieder zurück zu meinen Wurzeln gebracht. Ein außerordentlicher menschlicher Charakter. Aus der Lunte wurde ein Feuer, das heute noch „oldschool“ brennt.

Das vergangene Jahr war durchaus anspruchsvoll und herausfordernd. Wir alle haben viel gelernt. Und Footopia wird jetzt auch fünf Jahre alt. Wie wirst du und Footopia dieses Jahr 'anders' rocken? Gibt es neue Räumlichkeiten?

Ich muss mich vergrößern und erreiche dieses Jahr, wenn alles gut verläuft, 4 Jahre früher meinen Businessplan. Ich bin mit meiner personellen Situation noch nicht zufrieden, das bedeutet, es kann durchaus sein, dass ich vorher noch einen Reset machen muss.



Mist! Bis auf ein paar Haare ist hier nichts zu finden. Naja, außer diese leckeren ...

Jürgen F



Oh, Mario Renz ruft an. Er sehnt sich bestimmt nach meiner Folterkammer und neuen Einlagen.



LEUTE?!
Auf zu Tom ins Fotostudio, er braucht unsere Hilfe!



... Ich habe das Problem, dass niemand hier rein passt und vor allem Leistungsträger sein kann / will. . .



ROCK AND FEET

Du bist ja durchaus etwas rockiger und ausgeflippter als der Branchendurchschnitt unterwegs. Wo lässt du dich inspirieren, um so kreativ und kundenorientiert zu arbeiten?

Ich bin echt so wie ich bin. Es ist lediglich Authentizität die ich an meine Kunden weitergebe. Kreativität ist eine Gabe. Die Kombination aus Erlebnissen und Lehren ergeben den Charakter, der den Menschen begegnet. Kundenorientierung ist nichts anderes als Freunden zu helfen. Wenn ich meinen Freunden helfe, gebe ich mein bestes. Ich würde Freunden niemals etwas schlechtes raten oder etwas schlechtes geben. Es ist einfach die Sprache der Seele.

Eine Frage, die ich gerne stelle ist: Hast du einen Buchtipp, falls dieses Interview gerade von einem Mitbewerber gelesen wird?

The way to self Mastery von Shi Heng Yi und Tools der Titanen von Tim Ferriss.
Wenn wir diese zwei Bücher reflektieren und kombinieren, erreichen wir eine unbesiegbare Stärke.

Du hast, wenn ich richtig gezählt habe, 5 Mitstreiter in deinem Team, die deine Vision mittragen. Hinzu kommt, dass deine beiden Töchter auch mit einsteigen wollen. Ist Footopia trotz oder gerade, weil es Arbeit ist, für dich Zuhause?

Die Große ist schon in der Ausbildung. Bei der Kleinen weiß ich noch nicht ob ich diesen Weg wählen werde. Ich sehe sie in anderen Berufen. Footopia ist für mich mein Lebenswerk. Das was Menschen als „zu Hause“ definieren habe ich tatsächlich nicht.

Für mich ist jeder Ort eine momentane Realität. Diese könnte morgen völlig anders aussehen. Und ja - ich könnte von heute auf morgen die Entscheidung treffen Footopia zu canceln.

Demnach sind Tage mit tollen Menschen keine Arbeit?"

Was man liebt ist NIE Arbeit. Und die Arbeit ist nicht von Menschen abhängig sondern vom Mindset.

Ich verfolge dich ja schon eine ganze Weile und deine Art ist, mit Verlaub, etwas speziell. Wir beide waren, möchte ich behaupten, so etwas wie 'Revoluzzer als Azubis'.

Wie wichtig ist es als Lehrling, individuell zu sein und den Mut zu haben, seinen eigenen Weg zu gehen und inwiefern unterstützt du dies bei deinen Lehrlingen in der Rolle als Werkstattmeisterin und Chefin?

Zitat: „ Stasi du machst jetzt den Scheißdreck so wie ich es dir sage und nicht so wie du denkst, dass es besser ist. Du weißt nämlich noch gar nicht wie es richtig geht.“ - Also mein Chef ist verzweifelt manchmal. Ich war ein unheimlicher Klugscheißer, willensstark, ehrgeizig, zielorientiert....

Man muss schon solche Attribute in eine Ausbildung mitbringen. Das sind die „Guten“. Bei manchen kann man das ausprägen, bei anderen ist Hopfen und Malz verloren. Und dann muss man diese jungen Menschen fragen, ob das der richtige Beruf ist für sie. Ich habe mit meinen Azubis Glück. Bis auf ein paar Aussetzer sind es aufstrebende Persönlichkeiten.

Sie können sich unter den Grundsätzen von Anstand, Ehrlichkeit, Fleiß, Zielstrebigkeit voll entfalten.

Wenn ich Menschen allerdings erst erziehen muss, wird es dezent schwierig mit der Freiheit. Die heutige Charakterstruktur der Menschen ist dezent anspruchsvoll für Oldschool-Ausbilder wie mich.

Du schreibst seit gut zwei Jahren an deinem Buch. Worum geht es dabei und wie weit bist du schon?

Das Buch ist eigentlich fast fertig. Es erzählt meine persönliche Geschichte. Gesellschaftskritisch, provokant und ohne Interpretationsfreiraum. Viele werden sich in diesem Buch wieder finden und mein „fick dich“ spüren. Es ist ein Gesamtwerk, worin ich neben meiner Karriere auch die Etappen vom Leben im Dorf erzähle.

Ich komme ja aus armen Verhältnissen und patriarchischen Strukturen. Das war eine 360 Grad Wende mit enormen Hindernissen. Aber hier bin ich nun - von Familienmensch zur Businesslady. Früher hätte mich ein Windstoss umgehauen - heute macht mir ein Orkan nichts.

>>

*Was man liebt ist NIE Arbeit.
Und die Arbeit ist nicht von Menschen abhängig sondern vom Mindset*

<<



Digitalisierung im Handwerk ist ein Thema für sich, gerade im Gesundheitshandwerk. Wie und vor allem was hast du gemacht, damit Papier bis auf das Rezept bei dir raus ist?

Nun ja ich habe meine Prozesse digitalisiert. Aktuell strukturiere ich wieder um, weil die Praxis durch menschliche Fehlerquoten zu hoch ist. Ich bin eher der analytische Typ. IT macht mich eher wahnsinnig, weil die Schnittstelle zu uns Handwerkern schlichtweg fehlt. Wäre mein Freund nicht, der reges Interesse hat, ein warmes Essen abends zu bekommen, wäre ich noch längst nicht so weit wie ich bin. Unsere gesamte Werkstatt ist barcodiert und das System auf unseren Arbeitsablauf abgestimmt.

In der nächsten Firma wird das dann richtig hardcore, weil wir dann auch das Kommunikationssystem smart lösen wollen und das Loggsystem in die Computer. Aktuell bin ich fähig per Knopfdruck eine Statistik zu ziehen pro Arbeitsfeld und pro Mitarbeiter, der mir den tatsächlichen Wert errechnet. Das ist superspannend, gerade in der Diskussion um Lohn. Das Handwerk ist und bleibt bei uns allerdings HANDwerk.

Eine Form der Kundenbindung, die du auch lebst, ist es, Vertrauen aufzubauen, Probleme des Kunden ernst zu nehmen, den Kunden als Menschen zu sehen und das Beste aus der Versorgung rauszuholen. Würdest du sagen, dass das eure und deine spezielle Verkaufsstrategie ist?

Ich sage immer wir VerSORGEN und VerKAUFEN nicht. Das ist eine Philosophie die echt ist und nicht nur auf einem Slogan steht. Das kann man allerdings nur dann leisten, wenn man das auch selbst unter Kontrolle hat. Ab einer gewissen Mitarbeiterzahl funktioniert das nicht. Da steht das Monetäre im Vordergrund.

Blieben wir doch einmal noch beim Menschlichen, du hast ja auch häufig Praktikanten bei dir im Laden. Wir beide haben schon oft gesehen, wie Praktikanten durch stupide Hilfsarbeiteraufgaben einfach keinen Bock auf unser spannendes Gesundheitshandwerk haben.

Wie schaffst du es mit deinem Team, ein hohes Level an Handwerksabenteuer für deine Praktikanten erlebbar zu machen?

Warum machen wir Handwerk? Wir erschaffen Dinge - DAS ist die Grundessenz dessen, warum Handwerk ein Argument ist. Die Zufriedenheit, die man erlebt, wenn man etwas Selbstgemachtes in den Händen hält, ist sensationell. Auch der Stolz ist den Jugendlichen immer in den Augen anzusehen. Und nun muss man die jungen Menschen auch mal machen lassen.

Ich lasse meine Praktikanten zum Beispiel Taschen bauen. Die dürfen Sie dann auch mitnehmen. Ich lasse sie an die Kunden ran. Sie dürfen mit bauen an richtigen Sachen und nicht an Probezeug. Meine Praktikanten werden auch in meiner Hall of Fame auf der HP geehrt und müssen einen Praktikumsbericht verfassen. Das ist Wertigkeit. Ich muss sagen, unsere Praktikanten haben uns bis jetzt alle auch immer wieder besucht und ich freu mich auch immer wieder, sie zu sehen. Es ist ein Ort an den sie gern zurückkehren. Das ist doch fabelhaft.

Du warst ja bei Mister T, alias Andreas Trienbacher, in Karlsruhe. Wie bist du auf ihn gekommen und was habt ihr zusammen gemacht?

Andreas und ich kennen uns etwas länger. Damals war ich schlichtweg noch zu fett und hatte auch nicht das Mindset für ihn gehabt. Andreas ist für mein Finetuning mental und körperlich zuständig. Er ist mein Coach. Ich bin unheimlich dankbar, meinen Weg mit ihm gehen zu dürfen.



Werbung, die im Kopf des Kunden bleibt

Dennoch - wir vergessen allzu oft - wir tragen menschliche Gesundheit in unserem Verantwortungsfeld. Ich finde es teilweise faszinierend wie Werbung und Realität von manchen Kollegen grätscht. Ich möchte am Abend meine Augen schließen und ein gutes Gewissen haben. Das ist mein Anspruch. Ich habe reges Interesse an den Menschen, die ich versorge. Lieber lehne ich einen Massschuh ab und versuche es auf eine andere Art und Weise, wenn ich weiß, der Mensch würde mehr darunter leiden. DAS ist Vertrauen - sei ein Freund und kein Verkäufer.

Meine Persönlichkeit, hat sich dadurch schon sehr stark strukturiert. Ich möchte mein persönliches high end erreichen. Die beste Version von mir. Dazu gehört, meinen Körper nach meiner Vorstellung zu formen und die Fitness zu erreichen, die einer Bosslady besser steht. Seit ich ihn kenne, meditiere ich täglich, reflektiere Menschen deutlich besser bzw. ich halte mein Temperament im Zaum. Andreas ist der erste und einzige Mensch der am ersten Tag die Nadeln genommen, zugestochen hat und wusste, wer ich bin. Extrem interessant mit so einem Menschen zusammen zu arbeiten. Das ist die Hüllen fallen lassen auf eine ganz andere Art - und es tut so verdammt gut einen solchen Verbündeten zu haben.

Wie wichtig ist dir Fitness als Ausgleich, respektive als Ergänzung zu deinem Arbeitsalltag?

Enorm! Ohne Fitness werde ich meine Ziele nicht erreichen. Der Motor von uns Unternehmern muss funktionieren. Ich hatte 20 Jahre lang enormes Übergewicht. Das ist ein Symptom. Nun habe ich die Ursachen eliminiert und eliminiere diese weiterhin.

Ich gehe davon aus, dass ich inklusive Wiederherstellungsoperationen in Ende 2025 mein Ziel erreicht haben werde. Dafür arbeite ich täglich hart.

Jetzt bist du ja auch stark in der Innung aktiv, insbesondere bei der Innungsversammlung in Ahlsfeld. Was treibt dich an, so aktiv in der Innung zu sein?

Durch die Tatsache, dass ich nun dort im Vorstand/Beisitz bin, nehme ich selbstverständlich an den Innungsversammlungen teil. Ich wurde damals von Richard Ludwig rekrutiert. Mein Ansinnen ist es, die Orthopädie-schuh-technik zu modernisieren, Impulse zu setzen. Was mir nicht bewusst war, war die unglaubliche Maschinerie die dahinter steckt. Ich prangere es an, dass die jeweiligen Verantwortlichen aller Innungen es nicht schaffen, einheitlich für die Sache aufzutreten.

Ich finde es so schade, wenn eigene Egos und die Gier nach Macht das Gesamte in den Hintergrund treten lassen. Man könnte so so unglaublich viel stemmen wären da nicht Einzelne mit völlig egoistischen Anliegen.

Mein Traum ist es eine unzerstörbare Einheit zu bilden und unser so unendlich tolles Handwerk stark zu vertreten. Ich würde mir so sehr wünschen, dass sich die Menschen weniger konträr begegnen sondern zu einer Einheit hinarbeiten und ihre persönlichen Differenzen einfach mal zu Hause lassen. Auch das ständige Meckern ohne Backgroundwissen nützt der Sache nicht. Wir müssen uns alle die Hand reichen und gemeinsam voranschreiten.

Das kann ich nachvollziehen. Du warst ja auch auf der 'Fuss' und hast dort das Seminar zum Thema 'Orthopädie-schuh-macher - das fehlende Puzzleteil' gehalten. Magst du uns mal mitnehmen, wie das Seminar ankam und was dein Eindruck von der 'Fuss' war?

Wir haben interdisziplinär immer noch das Problem, dass die unterschiedlichen Berufsgruppen sich anmaßen über die Arbeit der anderen zu urteilen und zu verurteilen. Das ist eine persönliche und gesellschaftliche Krankheit. Die Podologen waren dankbar, das Backgroundwissen zu erhalten, warum wir wie versorgen. Und du wirst lachen - auch diese haben festgestellt, dass es Kollegen gibt, die für Profit verkaufen oder eben diejenigen, die versorgen.





Und genau so sieht die Kommunikation untereinander auch aus. Mir war es ein Anliegen unseren Podologen zu signalisieren - gemeinsam sind wir stark. Ich habe dort tolle Menschen kennengelernt, die wissbegierig waren und ein unheimliches Knowhow haben. Davon profitieren wir ALLE. Wir MÜSSEN begreifen, dass wir alle in unseren Berufen für den Kunden letztendlich das Bestmögliche tun. Was ist das denn für eine Art, über den anderen Beruf herzuziehen und den Menschen als dumm darzustellen?

Da wir gerade bei Seminaren sind, 2023 hast du ja einige Seminare für das College 'Medical Welfare Orthopaedics Kobe' in Japan zu den Themen Schuhdesign, Anfertigungstechniken und über die Bedeutung von 'Funktion geht über Design' gegeben. Wie kam es zu dieser doch recht außergewöhnlichen Zusammenarbeit?

Leider ist es der letzte Jahrgang letztes Jahr gewesen. Die Schule wird aufgelöst aufgrund mangelnder Studenten. Das ist besorgniserregend. Wir steuern hier auf die selbe Situation und einer Zentralisierung der Ausbildung zu. Mein Bekanntheitsgrad stieg mit den gewonnenen Wettbewerben und ich wurde damals gefragt auf der Messe ob ich für eine japanische Gruppe ein Seminar führen wollen würde.

Daraus wurde später dann die Reise nach Japan zusätzlich. Ein unvergessliches Erlebnis für das ich sehr dankbar bin.

Zum Schluss würdest du uns doch bestimmt noch deinen Elevator Pitch verraten, oder?

Mein Name ist Anastasia - Orthopädieschuhmachermeisterin und Inhaberin von Footopia - Orthopädie und Lifestyle. Innovativ, aufstrebend, anders, präzise, menschlich und absolut unique.

Meine Vision ist eine moderne Orthopädieschuhtechnik, die einen offenen Horizont hat, neue Wege zu gehen. Schliess dich an - geh mit mir!



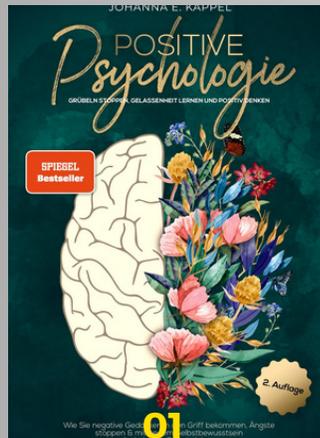
Anastasia Anastasiadou,

lebt die orthopädische Schuhtechnik.

In ihrer Manufaktur in der Brüder-Grimm-Stadt-Steinau an der Straße. Doch statt alten Geschichten gibt es Fachwissen gepaart mit Rock aus den Boxen und immer einem lockeren Spruch auf der Zunge. Für diese Kombination lieben sie ihre Kunden und Mitstreiter.

Footopia.de

BUCH EMPFEHLUNGEN



Es gibt eine Sache auf dieser Welt, die alle Menschen miteinander verbindet, nämlich die Tatsache, dass wir alle glücklich leben möchten. Sind Sie zufrieden mit Ihrem Leben? Sind Sie glücklich? Oder sind Sie eher noch auf der Suche nach dem richtigen Weg? Wer sein Leben nachhaltig verändern will, der sollte keine Sekunde mehr zögern und dieses Buch lesen.



Basierend auf umfangreichen Recherchen und Interviews mit mehr als 50 Starinvestoren, wie Warren Buffett oder Star-Hedgefondsmanager Carl Icahn, hat Robbins die besten Strategien für die private finanzielle Absicherung entwickelt. Sein Werk bündelt die Expertise erfolgreicher Finanzmarktakteure und seine Beratungserfahrung. Selbst komplexe Anlagestrategien werden verständlich erläutert, ohne an Präzision einzubüßen.



James Clear, erfolgreicher Coach und einer der führenden Experten für Gewohnheitsbildung, zeigt praktische Strategien, mit denen Sie jeden Tag etwas besser werden bei dem, was Sie sich vornehmen. Ganz egal, was Sie erreichen möchten – ob sportliche Höchstleistungen, berufliche Meilensteine oder persönliche Ziele –, mit diesem Buch schaffen Sie es ganz sicher.

FÜR DEIN UNTERNEHMERISCHES WACHSTUM
ODER
EIN "OUT OF THE BUBBLE" FÜR ZWISCHENDURCH

- 01 POSITIVE PSYCHOLOGIE - GRÜBELN STOPPEN**
Independently published 14,95€ ISBN-13 979-8799754006
- 02 MONEY: DIE 7 EINFACHEN SCHRITTE ZUR FINANZIELLEN FREIHEIT**
FBV 24,99€ ISBN-13 978-3898799140
- 03 DIE 1%-METHODE - MINIMALE VERÄNDERUNG, MAXIMALE WIRKUNG**
Goldmann 19,00€ ISBN-13 978-3442178582
- 04 GLÜCKLICHE KINDER: "DU KANNST ALLES WERDEN, WAS DU WILLST"**
Konzept Elternschule 14,99€ ISBN-13 978-1647801793



Alle Eltern möchten, dass ihre Kinder glücklich aufwachsen. Schließlich will sich niemand später von Sohn oder Tochter sagen lassen, dass die Kindheit schwer oder unerträglich gewesen sei. Doch was brauchen Kinder wirklich um glücklich zu sein? Dieser Frage sind zwei Kinderärzte der renommierten Harvard University in einer Studie nachgegangen.

VON THÜRINGEN AN DIE WELTSPITZE



Nina Hoffmann ist die deutsche Überfliegerin im Downhill. Wir sprachen mit der **SYNDICATE** Pro FahrerIn aus Thüringen über Mindset, Verletzungen, über Hypnose und Achtsamkeit und ihre Wurzeln in der Leichtathletik

BE RACE-READY IM SBM INTERVIEW MIT NINA HOFFMANN

VON: TOM NEUBORN
MIT BILDERN VON: SVEN MARTIN

Moin Nina, herzlichen Glückwunsch zum M.Sc. Psychologie, auch wenn du diesen Titel bereits seit einem Jahr trägst. Im Jahr 2014 hast du dein Psychologiestudium parallel zum Downhillfahren begonnen. Wie gelang es dir, diese beiden Aktivitäten unter einen Helm zu bekommen?

Sport war schon immer ein wichtiger Teil meines Lebens, genauso wie Schule und Studium. Es war für mich selbstverständlich, neben dem Training auch eine Ausbildung zu absolvieren. Ich glaube, es ist wichtig, einen kognitiven Ausgleich zu haben und sich in anderer Weise weiterzubilden. Zusätzlich gibt mir die Ausbildung Sicherheit für die Zeit nach dem Sport, falls ich mich für eine andere Karriere entscheiden möchte. Da ich mich nun professionell dem Sport widme, bleiben immer weniger Zeitfenster für Studium oder andere Aktivitäten. Daher habe ich meine Masterarbeit über fast zwei Jahre gestreckt, um sie trotzdem erfolgreich abzuschließen. Präsenzkurse wären momentan schwierig für mich zu absolvieren.

Hypnose und Achtsamkeit sind aktuell im Trend. Bei dir waren sie nicht nur Teil deines Trainings, sondern auch Bestandteil deiner Masterarbeit. Magst du unseren Lesern mehr darüber verraten?

Nachdem ich an einem Hypnose-Seminar teilgenommen hatte, dass von Barbara Schmidt geleitet wurde, war ich begeistert von der Thematik. Ich befand mich gerade in der Findungsphase meiner Masterarbeit und sah starke Parallelen zwischen hypnotischen Techniken und der Leistungsverbesserung im Sport sowie der mentalen Stärkung. Nachdem ich Barbara darauf angesprochen hatte, ob ich meine Arbeit zum Thema Hypnose und Sport gestalten könnte, war sie sofort offen dafür. Also konzipierte ich eine Studie und entwickelte eine Audio-Hypnose für Downhill-Rennen, da ich der Meinung bin, dass dieser Sport besonders stark von mentaler Stärke abhängt. Die hohe Belastung während des Rennens, bei dem jeder Lauf zählt und zahlreiche unbeeinflussbare Faktoren eine Rolle spielen, macht mentales Training besonders relevant. Wir testeten die Audio-Hypnose vor und während der Rennen mit Fahrern und diskutierten später darüber.

Du bist bei deinem ersten Rennen gleich aufs Siebertreppchen in der Hobbyklasse gesprungen. Heute bist du fünffache Deutsche Meisterin und Vize-Weltmeisterin im Downhill – und das, obwohl du sportlich gesehen aus einer anderen Disziplin kommst. Würdest du sagen, du hast deinen Sport gefunden, oder hat der Sport eher dich gefunden?



Der Sport hat mich irgendwie gefunden. Vorher hatte ich nie mit Downhill-Fahren zu tun, bis mein Ex-Freund mir die Möglichkeit dazu gab. Es hat sich einfach ergeben und ich habe schnell gemerkt, wie viel Spaß mir das macht. So habe ich meinen Sport gefunden, sozusagen. Speerwerfen war auch immer cool, aber im Nachhinein hat mir der Adrenalin-Kick gefehlt.

Es ist schon einige Jahre her, als ich in Jena war und über die Trails von Wöllnitz, Fürstenbrunn sowie des Naturschutzgebiets Kernberge und Wöllmisse zum Hausberg hoch bis zum Fuchsturm lief. Ist das eine Strecke, auf der du auch unterwegs bist, wenn du zu Hause bist?

“

**WE'RE HONORED TO
WELCOME THE MOST
EXCITING WOMAN IN
DOWNHILL RACING TO
THE BOA FAMILY.**

“

Ich fahre auch gerne Saalhorizontale, obwohl das rechtlich nicht ganz einwandfrei ist und man das nicht zu offensichtlich machen sollte. Meistens wähle ich Zeiten unter der Woche, wenn weniger Wanderer unterwegs sind, um Konflikte zu vermeiden. Abgesehen davon gibt es noch andere Strecken in Jena wie am Fuchsturm oder im Jena-Vorst sowie am Erbkönig, wo ich trainieren kann. Für reines Downhill-Fahren bevorzuge ich andere Orte außerhalb von Jena, da die Strecken dort nicht anspruchsvoll genug sind und es keine Möglichkeit zum Hochshuttlen oder Lift gibt. Daher fahre ich gerne nach Neuseeland oder Australien im Winter, und nächste Woche geht es nach Italien oder am Freitag zum nächsten Teamcamp.

Wenn ich dich fahren sehe, denke ich: Du gehst raus, um Spaß zu haben und um "endlich mal normale Menschen zu sehen", weniger um den Wettkampf an sich. Was fasziniert dich an diesem Sport?

Für mich ist Radfahren eine Mischung aus Leidenschaft und Wettbewerbsgeist. Es geht darum, in der Natur zu sein, sich selbst herauszufordern, Sprünge zu meistern und neue, schwierige Passagen zu bewältigen. Das Gefühl des Flows auf dem Rad zu erleben, macht den Spaß aus. Doch gleichzeitig bin ich von Natur aus sehr wettbewerbsorientiert und ehrgeizig. Wenn ich etwas angehe, möchte ich es richtig machen und mein Bestes geben. Daher ist der Wettkampf für mich auch wichtig. Es treibt mich an, mein Können zu perfektionieren und im Rennlauf das Optimum herauszuholen.

Obwohl du definitiv eine Leistungssportlerin bist, liegen deine Wurzeln in der Leichtathletik, insbesondere im Speerwurf. Kannst du uns Einblicke geben, wie du dich körperlich auf die spezifischen Anforderungen des Downhill-Radsports vorbereitest?

Ursprünglich komme ich aus dem Speerwerfen, was bedeutet, dass ich von Anfang an viel Kraft für das Radfahren mitgebracht habe. Das war sicherlich hilfreich, aber es fehlte mir an Ausdauer. Deshalb musste ich mein Ausdauertraining intensivieren, sowohl Grundlagenausdauer als auch spezifische Einheiten wie Intervalle. Ich arbeite eng mit einem Techniktrainer zusammen, um meine Technik zu verbessern und spezifische Übungen zu absolvieren. Zusätzlich führe ich im Krafraum zunehmend spikespezifische Übungen durch, besonders während der Saison, um die spezifische Muskulatur zu stärken. Auch Balanceübungen stehen auf meinem Trainingsplan. Und natürlich gehört auch viel Radfahren dazu.

Du wurdest verletzungsbedingt Siebte bei den deutschen Meisterschaften im Speerwurf. Wie gehst du mit Verletzungen und Rückschlägen um, und wie beeinflussen sie deine Herangehensweise ans nächste Rennen?

Verletzungen sind ein bedeutendes Thema in unserem Sport. Es ist wichtig zu akzeptieren, dass sie früher oder später passieren können. Die Schwere einer Verletzung ist jedoch variabel. Für mich ist es entscheidend, genau zu analysieren, warum ein Sturz passiert ist und welche Faktoren zu der Verletzung geführt haben, um sie beim nächsten Mal zu vermeiden. Fehler können gemacht werden, aber es ist wichtig, sie nicht wiederholt zu begehen. Sobald ich den Grund erkannt habe, kann ich wieder mit vollem Einsatz angreifen. Nach einer Verletzung ist oft die Muskulatur noch nicht ausreichend gestärkt oder die Koordination nicht perfekt. Ich kann erst wieder volle Leistung bringen, wenn ich sicher bin, dass alles funktioniert. Dann kehrt auch das Vertrauen zurück. Das erfordert oft Geduld und die Bereitschaft, nicht zu früh wieder anzufangen. Doch es wird besser.

Thomas Röhler, unser Speerwurf-Olympiasieger von 2016, kommt ebenfalls aus Jena. Kennt ihr euch, und wenn ja, tauscht ihr euch aus oder trainiert bzw. arbeitet ihr sogar zusammen?

Wir kennen uns schon lange, da ich bis 2014 intensiv Speerwerfen betrieben habe und Thomas immer mein Vorbild war, seit ich nach Jena kam. Besonders als 2013 der Trainer für Speerwurf in Jena wechselte. Thomas und ich waren die letzten beiden aus der alten Trainingsgruppe, die in die neue Gruppe übergingen, was uns zusammengeschweißt hat. Früher habe ich viel mit ihm trainiert und viel von ihm gelernt, wofür ich sehr dankbar bin. Auch jetzt, obwohl Thomas nicht mehr so oft in der Halle ist, wegen seiner Familie und anderen Verpflichtungen, haben wir immer noch Kontakt, obwohl wir uns nicht mehr so oft sehen. Wir treffen uns vielleicht einmal im Monat, manchmal sogar weniger. Trotzdem tauschen wir uns viel aus und helfen uns gegenseitig, wenn einer von uns Unterstützung braucht.

Zum Radfahren bist du über deinen damaligen Freund gekommen, um dann gleich in der Hobbyklasse dein erstes Rennen zu gewinnen. Was hat dieser Sieg mit dir gemacht?

Das war wirklich beeindruckend. Ich erinnere mich noch gut an die Qualifikation, als ich eine Zeit von 3 Minuten und 13 Sekunden fuhr. Das nächste Mädchen war 17 Sekunden langsamer mit einer Zeit von 3 Minuten und 30 Sekunden.

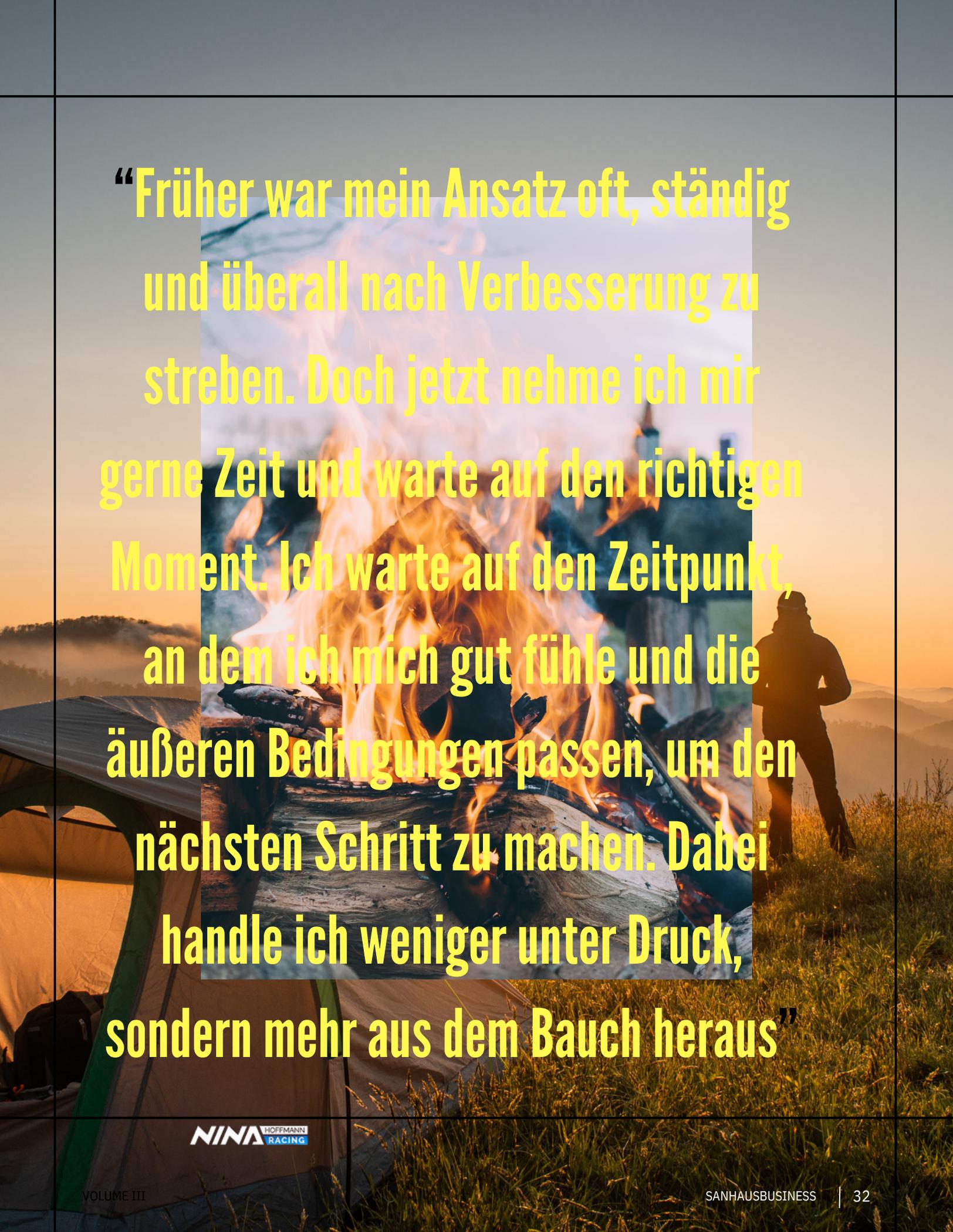
“
**ICH VERLIERE
NIE. ENTWEDER
ICH GEWINNE,
ODER ICH
LERNE**
“

Zuerst dachte ich, es müsse ein Fehler in den Ergebnissen sein und ich hätte wahrscheinlich eine Zeit von 3 Minuten und 31 Sekunden. Erst als ich die Ergebnislisten sah, glaubte ich es. Ich war erstaunt, denn obwohl ich nur wenig Erfahrung auf dem Downhillrad hatte - vielleicht drei Mal zuvor -, konnte ich solch einen Vorsprung erzielen. Im ersten Rennen umging ich sogar drei große Sprünge, die ich normalerweise gesprungen wäre. Es machte mich neugierig, wie weit ich mit richtigem Training kommen könnte, wenn ich schon mit so wenig Training erfolgreich war. Nach diesem Rennen war für mich klar, dass ich es richtig versuchen sollte.

Das gesamte Erlebnis auf dem Downhillrad war unglaublich. Die Community ist großartig und die gegenseitige Hilfsbereitschaft ist fantastisch. Das Wochenende war einfach viel cooler als beim Speerwerfen. Dort ist es viel kompetitiver und es herrscht mehr Konkurrenz. Beim Downhillrennen verbringt man drei Tage zusammen und das Gefühl der Gemeinschaft hat mich wirklich mitgerissen.

Wie haben sich deine Techniken und Herangehensweisen im Laufe deiner Karriere entwickelt?

Am Anfang war ich sehr draufgängerisch. Ich hatte noch nicht viele Erfahrungen gesammelt und vertraute stark auf meinen Ex-Freund, der mir oft vorgefahren ist und sagte, dass ich es schaffen würde.



“Früher war mein Ansatz oft, ständig und überall nach Verbesserung zu streben. Doch jetzt nehme ich mir gerne Zeit und warte auf den richtigen Moment. Ich warte auf den Zeitpunkt, an dem ich mich gut fühle und die äußeren Bedingungen passen, um den nächsten Schritt zu machen. Dabei handle ich weniger unter Druck, sondern mehr aus dem Bauch heraus”

“

ICH WAR FRÜHER OFT GESTRESST UND HABE IMPULSIV GEHANDELT

“



Ich bin ihm einfach blind gefolgt, ohne viel darüber nachzudenken, auch fahrtechnisch. Ich habe intuitiv auf dem Rad agiert, ohne darüber nachzudenken, wie ich am schnellsten sein könnte. Das führte dazu, dass ich öfter gestürzt bin, besonders als die Geschwindigkeiten höher wurden und ich auf anspruchsvolleren Strecken fuhr. Seit ich jedoch mit meinem Techniktrainer zusammenarbeite und meine Technik verbessert habe, hatte ich zum Glück keine größeren Verletzungen mehr. Ich stürze zwar immer noch, aber viel seltener und meistens verlaufen die Stürze glimpflich.

Mental bin ich auch viel weiter als früher. Ich war früher oft gestresst und habe impulsiv gehandelt. Jetzt denke ich dreimal nach, bevor ich etwas tue, und analysiere klar die Chancen, den Nutzen und die Risiken. Man wird halt auch älter und bedachter. Es gibt selten ein Rennen, das reibungslos verläuft. Ein herausforderndes Rennen war das Legeres Rennen letztes Jahr, als ich krank wurde. Ich hatte Fieber und war unsicher, ob ich starten sollte. Aber ich wusste, dass ich wichtige Punkte für den Gesamtwettkampf verlieren würde, wenn ich nicht fahre. Im Nachhinein war es die richtige Entscheidung, denn sonst wäre ich nicht Zweite im Gesamtwettkampf geworden.

Ein weiteres hartes Rennen war die Weltmeisterschaft letztes Jahr. Ich wollte unbedingt gewinnen, da die Strecke meine Lieblingsstrecke war. Ich wusste, dass ich das Potenzial hatte, Weltmeisterin zu werden.

Magst du uns davon erzählen und davon wie du damit umgegangen bist?

Dann hatte ich einen ziemlich heftigen Sturz, schon in der vierten Trainingsabfahrt, bei dem ich auf den Kopf gefallen bin. Kopfverletzungen machen mich besonders sensibel und es hat lange gedauert, herauszufinden, ob es sich um eine Gehirnerschütterung handelt und ob ich überhaupt weiterfahren kann. Das war mental sehr belastend und wahrscheinlich hat der Sturz selbst dazu beigetragen, dass ich im Rennlauf nicht genug Kraft hatte, um den Leger auf einer Fünf-Minuten-Strecke angemessen zu bewältigen.

Am Ende bin ich im Rennlauf gestürzt, aber zumindest habe ich es versucht. Ich muss sagen, wenn es regnet oder die Nacht zuvor geregnet hat und die Strecke am Renntag trocken ist, denke ich immer, dass ich es in jungen Jahren nicht gewagt hätte. Es ist einfach eine völlig andere Situation.



Die US-Amerikanerin KATE COURTNEY hat bereits einen eigenen Schuh von Scott mit dem BOA-System. Kommt demnächst auch ein Schuh von dir in den Handel?

Unsere Partnerschaft befindet sich noch in den Anfängen und derzeit sind keine konkreten Pläne in dieser Hinsicht vorhanden. Aber wer weiß, was die Zukunft bringt. Boa ist definitiv offen für Kooperationen und ich könnte mir vorstellen, dass wir in Zukunft gemeinsam an Projekten arbeiten könnten. Fox ist ebenfalls offen für solche Möglichkeiten, daher sehe ich optimistisch in die Zukunft.

Downhill ist eine Sportart, bei der man ständig auf die Fresse kriegt und immer wieder aufsteht. Wie wichtig ist dabei die Unterstützung deines Teams für deinen Erfolg im Radsport?

Man sieht immer nur den Fahrer, aber hinter ihm steht ein ganzes Team. Am Ende des Tages bin ich diejenige, die die Leistung bringen muss, aber es gibt so viele Leute, die mir dabei helfen. Mein Mechaniker steht immer an meiner Seite und sorgt dafür, dass das Rad rennfertig ist. Aber es gibt auch viele andere Leute, die involviert sind.

Deine Passion ist nicht gerade ungefährlich, und beim Downhill steuerst du das Rad in der "Gorillaposition" quasi mit den Füßen. Mal Hand aufs Herz: Sind deine Füße noch eins A, oder gab es schon mal die ein oder andere Verletzung?

Ja, meine Knie sind zum Glück noch in gutem Zustand. Letztes Jahr hatte ich zu Beginn der Saison eine leichte Knieverletzung, die mich eine Weile beeinträchtigt hat, aber zum Glück war es nichts Ernsthaftes. Es betraf hauptsächlich das Innenband. Ich trug eine Orthese, sogar eine recht feste Motocross-Orthese. Eine einfache Bandage hätte nicht ausgereicht. Mit der Orthese fühlte ich mich sicher genug, um weiter Rennen zu fahren. Ich trug sie bei den nächsten drei Rennen bis zur Weltmeisterschaft. Erst bei der WM konnte ich ohne Orthese fahren, weil es mir wieder besser ging.

Das Steuern des Fahrrads erfolgt hauptsächlich über die Füße. Die Arme dienen natürlich auch zum Lenken, aber die Beine geben viele Impulse. Eine stabile Rumpfmuskulatur ist entscheidend für eine effektive Kraftübertragung und Stabilität. Man nennt es auch die Gorilla-Position, da man sich auf dem Fahrrad ähnlich wie ein Gorilla aufbaut, mit leicht gebeugten Gelenken. Orthopädische Hilfsmittel sind wirklich wichtig, um schnell wieder fit zu werden, sei es physisch oder mental. Selbst wenn es nur für das Selbstvertrauen ist: zu wissen, dass man unterstützt wird, kann entscheidend sein.

Die AIRGO PLUS Sprunggelenkorthese von AIRCAST und die GenuTrain OA von Bauerfeind haben etwas gemeinsam – nämlich das BOA Verschlusssystem.

Anfang März schrieb BOA auf seinem Instagram-Account: "... we're honored to welcome the most exciting woman in downhill racing to the BOA® Family."... Wie kam es zu dieser Zusammenarbeit?

BOA ist tatsächlich auf mich zugekommen, was ziemlich cool war. FOX, mein Bekleidungsanbieter, hat seit letztem Jahr auch Schuhe im Angebot, darunter ein Modell mit Boa-Verschluss. Ich war schon immer Fan dieses Verschlusssystems, schon seit früher, und es ist schon seit einiger Zeit auf dem Markt. Ich habe bei FOX immer darauf bestanden, nur die Boa-Schuhe zu tragen, weil sie so schnell und fest zu schließen sind. Letztes Jahr habe ich vor jedem Rennen immer noch einmal jede Seite festgezogen und wusste dann, dass die Schuhe richtig sitzen und ich bereit bin. Deshalb sind Schuhe und Handschuhe im Downhill so wichtig, weil sie die beiden Kontaktstellen zum Rad sind. Wenn sie nicht fest sitzen, kann das problematisch sein. Über FOX kam dann Boa auf mich zu und bot mir ein Sponsoring an, auch weil ich neben dem Fahrradfahren noch andere Sportarten wie Snowboarden, Trailrunning und Skifahren betreibe, bei denen ich die Marke ebenfalls repräsentieren kann, was das für sie gleich doppelt interessant.

Wir haben einen Koch dabei, einen Physiotherapeuten, einen Line-Scout, der an der Strecke steht, und jemanden, der sich um unsere Reisebuchungen und Unterkünfte kümmert, sodass wir uns um nichts kümmern müssen. Das macht manchmal sogar Spaß, oder? Mittlerweile übernimmt das Team diese Aufgaben weitgehend. Meine Schwester hat ebenfalls viel unterstützt, und ich hatte auch Mechaniker.

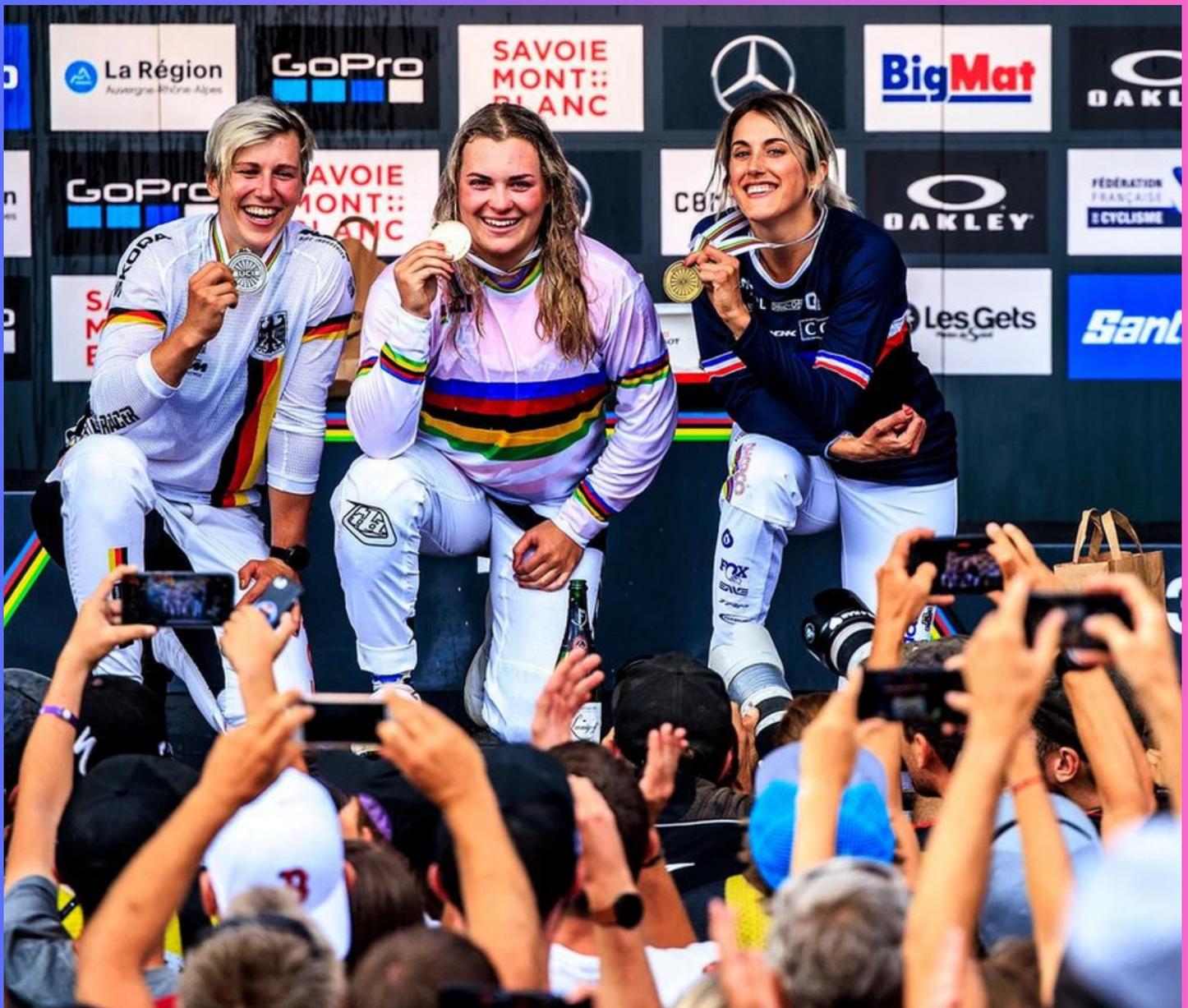
Aber das Team war wirklich sehr klein. Ich habe alles selbst organisiert, Kontakte zu Sponsoren geknüpft, Bestellungen aufgegeben, mich um Medienangelegenheiten gekümmert und Fotografen sowie Videografen organisiert. Es war schon viel Arbeit, aber jetzt muss ich nur noch einen Bruchteil davon übernehmen und mich voll auf das Rennen konzentrieren können. Das Studium war auch noch dabei. Ich muss sagen, dass mein Coach mir da ein wenig entgegengekommen ist. Im Jahr 2020 habe ich auch während des Studiums nicht wirklich pausiert, aber da ich viel online machen konnte, konnte ich mir die Zeit flexibel einteilen.

Welche Techniken verwendest du während eines Rennens, um fokussiert zu bleiben und deine beste Leistung abzurufen?

Es kommt immer darauf an, ob ich gerade zu nervös bin und mich beruhigen muss oder zu entspannt bin und mich aktivieren muss. Eine Technik, die ich gerne anwende, ist Visualisierung, oft sogar unter Hypnose, aber das mache ich abseits des Renns. Wenn ich abends in meinem Zimmer bin oder frühmorgens nach dem Aufstehen, schließe ich die Augen und konzentriere mich auf meine Atmung, um in einen entspannten Zustand zu gelangen. Das hilft mir, mich auf das Rennen vorzubereiten. Routinen sind für mich vor einem Rennen wichtig geworden. Die letzte Stunde vor dem Start verläuft meistens sehr ähnlich. Zum Beispiel stecke ich meine Handschuhe immer in meine linke Tasche, mein Handy in die rechte,

setze die Kopfhörer auf und gehe noch einmal alles mit meinem Mechaniker durch. Er hat immer Ersatzhandschuhe und -brillen dabei, aber ich trage immer mein Rennequipment. Meine Brille und meinen Helm habe ich immer auf, um sicherzustellen, dass ich alles dabei habe.

Kurz vor dem Start habe ich noch einige Rituale, wie das Zuklicken der Schuhe oder das Zurückschieben der Handschuhe am Lenker. Das versetzt mich in den richtigen Modus. Dann atme ich noch einige Male tief durch. Ich schalte auch meine GoPro ein, da ich während des Rennens immer eine trage. Das Einschalten der GoPro oben auf meinem Helm ist für mich ein weiteres Signal, dass ich bereit bin.



SO SEHEN SIEGERINNEN AUS

“MANCHE MENSCHEN BRAUCHEN VIELLEICHT EHER EINEN ARSCH-TRITT”

Was hörst du vor deinem Lauf, wenn du auf der Rolle bist und dich warm machst?

Auf der Rolle höre ich eigentlich nichts mehr, oder manchmal nur in den ersten 10 Minuten. Aber oft höre ich im Lift oder unten im Pit, bevor wir hochgehen, Musik. Ich habe eine spezielle "Racetime"-Playlist, die meistens aus Songs besteht, die gute Stimmung verbreiten.

Ich höre gerne Musik von Künstlern wie Sean Paul oder auch Eminem, wenn ich etwas Aggressivität brauche. Aber meistens sind es eher leichte Songs, die eine Party-Stimmung erzeugen und bei denen man tanzen kann. Einige Leute denken vielleicht, dass ich aggressivere Musik höre, um mich in Stimmung zu bringen, aber das ist nicht unbedingt mein Stil. Manchmal höre ich etwas Rockiges wie Rise Against, aber nicht zu aggressiv, da ich sonst meine Konzentration verlieren kann.



Ich habe festgestellt, dass, wenn ich zu sehr aufgedreht bin, ich mich nicht mehr richtig fokussieren und konzentrieren kann. Deshalb wähle ich meine Musik so aus, dass sie mich eher in eine entspannte und fokussierte Stimmung bringt, in der ich das Rennen genießen und meine Leistung abrufen kann.

Wie kommst du an deine Grenzen, und wie gelingt es dir, einen Gang zurückzuschalten?

Es ist wichtig, in meinem Bereich, insbesondere im Leistungssport auf Weltniveau, ständig nach Verbesserungen zu streben. Doch dabei stoße ich auch oft an meine Grenzen, wenn meine Fähigkeiten nicht den Anforderungen entsprechen. Das Ziel ist es dann, diese Grenzen zu verschieben, aber im richtigen Moment. Früher war mein Ansatz oft, ständig und überall nach Verbesserung zu streben. Doch jetzt nehme ich mir gerne Zeit und warte auf den richtigen Moment. Ich warte auf den Zeitpunkt, an dem ich mich gut fühle und die äußeren Bedingungen passen, um den nächsten Schritt zu machen. Dabei handle ich weniger unter Druck, sondern mehr aus dem Bauch heraus.

Würdest du sagen: So gewinnt man als Frau oder Mann einen Weltcup?

Mein Studium hat mir dabei geholfen, mich selbst besser zu verstehen und mich weiterzuentwickeln. Obwohl mein Studium theoretisch war und nicht immer direkt anwendungsorientiert, habe ich mir durch Selbststudium spezifischeres Wissen angeeignet, was mir sehr geholfen hat.

Es ist definitiv hilfreich und eine Eigenschaft, die einen weiterbringen kann, sich selbst zu analysieren und zu reflektieren. Jeder muss jedoch für sich selbst herausfinden, welcher Ansatz am besten funktioniert. Manche Menschen brauchen vielleicht eher einen "Arschtritt", während andere sich selbst zurückhalten müssen. Es ist wichtig, seinen eigenen Weg zu finden und zu erkennen, was man verbessern muss. Was das Wissen über meine Konkurrentinnen betrifft, würde ich sagen, dass es sowohl Vor- als auch Nachteile hat. Im Top-Bereich sind die meisten mental gut aufgestellt, aber es gibt sicherlich einige, die damit zu kämpfen haben. Auch ich habe Tage, an denen es mir nicht leicht fällt, optimal zu handeln oder die richtigen Gedankenmuster zu haben.





Auf deiner Website steht: “Ich verliere nie. Entweder ich gewinne, oder ich lerne.”

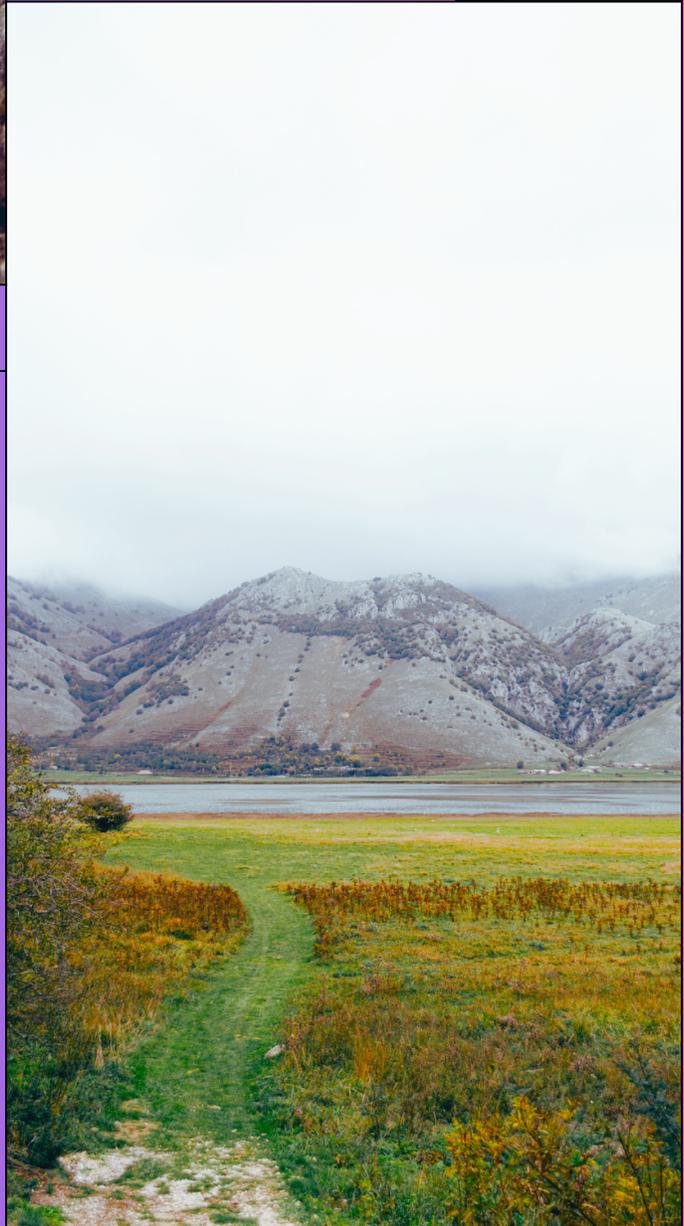
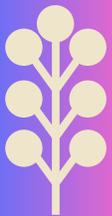
Man kann immer lernen und sich weiterentwickeln, unabhängig davon, ob es sich um den Sport handelt oder nicht. Neue Herausforderungen anzunehmen und sich neuen Projekten zu widmen, bietet die Möglichkeit zu wachsen und zu lernen. Für mich ist das eine grundlegende Lebensphilosophie, die ich auf alle Lebensbereiche anwende. Ich strebe danach in allem, was ich tue, eine kontinuierliche Verbesserung zu erreichen.



Wie lange geht das noch so weiter, und wie lange kannst du noch so erfolgreich sein?

Es ist definitiv wichtig für mich, auch andere Dinge außerhalb des Sports zu verfolgen. Unser Sport birgt das Risiko von Verletzungen, und es ist beruhigend zu wissen, dass ich mich in solchen Zeiten auf andere Interessen und Aktivitäten konzentrieren kann, um nicht in ein Loch zu fallen. Bezüglich der Coachings möchte ich klarstellen, dass ich zwar einige Leute nebenbei unterstütze, aber aufgrund meiner begrenzten Kapazitäten und Zeit kann ich dies nicht in dem Maße tun, wie ich es gerne würde.

Daher plane ich, mich nach den Rennveranstaltungen intensiver darauf zu konzentrieren. Derzeit arbeite ich hauptsächlich mit engen Bekannten und Personen in meinem Umfeld zusammen, um den Fokus zu wahren und Erfahrungen zu sammeln.





HAT IMMER EIN LÄCHELN
AUF DEN LIPPEN

“ICH ACHE DARAUF, MEINEN KÖRPER MIT GREENS, VITAMINEN UND KOHLENHYDRATEN ZU VERSORGEN”

Welche Interessen verfolgst du abseits des Sports?

Ich koche gerne und obwohl ich nicht besonders talentiert bin, liebe ich es, gesunde Mahlzeiten zuzubereiten. Besonders die Zubereitung von Sportlernahrung bereitet mir Freude, da ich weiß, wie wichtig eine gesunde Ernährung für meine Leistung ist. Ich achte darauf, meinen Körper mit Greens, Vitaminen und Kohlenhydraten zu versorgen, je nachdem, welche Leistung ich erbringen muss. Neben einer ausgewogenen Ernährung ist auch High-Protein-Nahrung wichtig, vor allem nach dem Training. Daher plane ich meine Mahlzeiten oft im Voraus, um sicherzustellen, dass ich stets gesunde Optionen zur Hand habe und nicht in Versuchung gerate, ungesunde Snacks zu essen.

Ein Trick, den ich gerne anwende, ist das Vorkochen von großen Mengen Kartoffeln, Nudeln oder Reis, die ich dann über die Woche verteilt in verschiedenen Gerichten verwende.

Nina, bevor ich mich von dir verabschiede und mich für das tolle Interview und deine Zeit bedanke, verrätst du uns noch deinen Elevator Pitch?

Nina Hoffmann, Profi-Downhill-Fahrerin und Master Absolventin der Psychologie. Mir liegt es einfach am Herzen, Menschen dabei zu unterstützen, ihre Leistung zu verbessern, egal in welchem Bereich, und dabei glücklich zu sein. Dabei bringe ich einfach viel Erfahrung aus meinem Extremsport mit. Und das möchte ich dann gerne weiterbringen und weitertragen.

Nina vielen lieben Dank für deine Zeit und dieses tolle Interview. Und wer weiß vielleicht sehen WIR dich das nächste Mal ja schon als Weltmeisterin.



Nina Hoffmann, Profi-Downhill-Fahrerin und Master Absolventin der Psychologie, ist darauf spezialisiert, Menschen zu unterstützen, ihre Leistung zu verbessern und dabei glücklich zu sein.

nina-hoffmann.com

SANISTAR und Bruno Bär



Wir sprachen mit Julien Kensicki über seine Mission, Zeitmanagement, Googlebewertungen und was er anders macht als der Mitbewerber

Interview Tom Neuborn mit Bildern von Julien Kensicki

Moin Julien, dein Weg ins Sanitätshaus wurde dir ja nicht in die Wiege gelegt. Du warst, wie ich auch mal, bei Runnerspoint, im Sales Team von molibso und (im Recruiting) bei Hays. Wie bist du ins Sanitätshaus gekommen?

Was die meisten nicht wissen: Mein Start in der Branche war ein Schulpraktikum in der orthopädischen Schuhtechnik (SH) in Hamburg.

2020 bin ich dann im Sanitätshaus gestartet: Der Vater meiner damaligen Freundin hatte mitbekommen, dass Julien Ganganalysen kann. Anfangs sollte ich nur aushelfen und habe dann so viel Umsatz gemacht, dass mein jetziger Schwiegervater mich nicht mehr gehen lassen wollte. Als Belohnung gab es dann die PQ und ich dachte mir „Zertifizierung ist doch nur eine ganz lange Checkliste“. Danach habe ich mir immer ein neues Thema genommen.

Als ich im November mit einem Kumpel in Kreuzberg (Berlin) war, musste ich unbedingt zum Moritzplatz. Eure Filiale dort ist mir sehr positiv aufgefallen. Was macht ihr anders als der Wettbewerb, um Mitstreiter zu gewinnen, die für das, was sie tun, brennen?

Vor Ort hat man den Platzhirsch Seeger, OTB, MKC, Hempel und viele kleine Player. Grundsätzlich kann ich das nicht beantworten. Ich bin überzeugt, dass wir in der Kommunikation sehr deutlich sind, wer wir sind und wer wir nicht sind. Für mich: „Hilfsmittel zu versorgen ist Hilfsmittel versorgen.“- das ist ganz klar vorgegeben, wie die Versorgung ablaufen muss (Minimalstandard). Das ist für mich auch nicht innovativ, sondern dem Bedarf entsprechend. In speziellen Bereichen wollen wir uns mehr am Einzelhandel orientieren, bspw. am Tempo im Einzelhandel. Der Kunde hat die Wahl und das Wahrecht als Versicherter- diese Wahl trifft er/sie öfter als das typische Sanitätshaus es glauben würde.

Wir brauchen ein neues Mindset – anders = kundenorientierter. „Es ist kurz vor 18 Uhr“ und der Kunde hat ein Problem. Er sucht das Puzzleteil. Heute zählt der Weg zu diesem Puzzleteil (die Entscheidung für ein Hilfsmittelprodukt) viel mehr als es vor vielen Jahren der Fall war. Der Rest ist das Thema Recruiting.

Da schließe ich doch gleich mal meine nächste Frage an. Warum sollten engagierte und motivierte Talente bei euch anfangen? Was ist die Alphamed-Mission?

„Wir versorgen Hilfsmittel“ – das ist das tägliche Tun. Am Ende hast Du als Geschäftsführung eine soziale Verantwortung: Für den Kunden/Patienten und für die Mitarbeiter und deren Familien... Warum anfangen? Das kommt auf die Person an. Jedes Unternehmen ist am Ende ja eine Gruppe von Menschen plus vier Wände – da muss man in die Gruppe passen. Für sein eigenes Wohl.

Man sieht das oft bei Kündigungen – jemand wird depressiv nach einer Entlassung. Das geht auch in die andere Richtung. Du bist dann der „Neue“ und musst erst mal einen Platz in dieser Gruppe finden bzw. die Gruppe für Dich. Dafür haben wir 2-3 Prozesse und 4 Metriken, um diesen „cultural fit“ zu prüfen. Mal passt das – mal passt das nicht. Ohne diese soziale Grundlage funktioniert es nicht.

Wie war der Prozess hin zur Alphamed-Mission, und inwiefern konnte dein Schwiegervater Reiner dabei deine Erfahrungen von Hays, molibso und Runnerspoint implementieren? Wie gelingt euch der Übergang vom traditionsreichen familiären Sanitätshaus in die Moderne des 21. Jahrhunderts?

Ja, nicht nur eine Sache. Ich war ja der Freund der Tochter des Inhabers. Man startet wie jeder Mitarbeiter. Wer ich bin hat nichts damit zu tun was ich leiste. Deswegen muss ich wie jeder Mitarbeiter durch Leistung überzeugen. Und da gehört es erst mal dazu, viel zuzuhören, aufzunehmen und das mit eigenen Erfahrungen in den Kontext zu setzen. Irgendwann konnte ich dann nicht mehr (das ist nicht mein Ding):

Da fange ich dann einfach an und setze das um, was „leicht“ ist und Sinn macht. Das ist eine lange Liste von Punkten. Der Weg ist immer gemeinsame Erfolge zu erzeugen, um Prozesse und Dinge zu erleichtern.

Wir müssen jede Entscheidung beantworten auf die Frage „Was wird besser für X?“ Es gibt in dieser Situation immer zwei Lager: In dem Fall Team „Reiner Kensicki“ und Team „Julien“. Mein Anspruch war immer, dass die Mitarbeiter so schnell wie möglich spürbar merken, dass sie von mir profitieren. Leistung, Leistung, Leistung... dann kriegt man auch Akzeptanz und Vertrauen. Zu jedem Thema hast Du dann ein individuelles Agreement im Rahmen des Stands.

Der Gamechanger war über Standards, rote Fäden und Prozesse den Arbeitsalltag der Mitarbeiter zu erleichtern. Wir haben bspw. Skripte geschrieben für Kundentelefonate, Beratungen, etc. Da gibt es dann spezifische Sätze, die wussten die Mitarbeiter nicht – das ist auch gar nicht schlimm, das ist der Standard und sollte ein Kunde damit unzufrieden sein – dann ist das meine Verantwortung als Führungskraft. Es gab bspw. eine Anleitung „Wie arbeitet man mit Johann“ (mein 2. Vorname), damit jeder verstanden hat wie man bei mir am schnellsten zum Ergebnis kommt.

Übergang im Sanitätshaus: Denke es ändert sich aufgrund der Spielregeln nicht so viel wie immer gesagt wird. Das E-Rezept soll kommen, die Hilfsmittelbranche ist als letztes dran und die Herausforderungen siehst man in der Apotheke. Nächste Thema 3D: Macht man es oder nicht? Da gibt es dann die Namen Rahm, Kriwat, Hodey, etc.. Du brauchst ja das Personal und dieser BusinessCase hat am Ende eine rote oder schwarze Zahl unterm Strich.



Ein Sanitätshaus wie Alphamed tut sich viel leichter damit, ein „retail-orientiertes“ Sanitätshaus zu bleiben und zu sein. 80% der Produkte sind konfektioniert. Das ist auch ein Lernweg für alle. Und mein Schwiegervater überrascht mich immer wieder mit neuen Wegen. Dafür benötigst Du dann das Team, denn als Führungskraft musst Du dich komplett ersetzbar machen.

Ein Sportwissenschaftler macht die Laufganganalyse – das macht der besser als ich. Eine Bereichsleitung macht den Einkauf- die macht das besser als ich. Personalplanung macht nun meine Frau – die macht das mit den Mitarbeitern auch viel besser als ich.

Du warst ja jetzt nicht nur ein Teil der Geschäftsführung von Alphamed in deiner Funktion als Prokurist, sondern auch mit deiner Frau Kimberley Geschäftsführer von Sanistar. Viele kennen eure Softwarelösung „Bruno Bär“. Wie ist es für dich, zum einen mit dem eigenen Schwiegervater und zum anderen mit deiner Frau zusammenzuarbeiten?

Man hat Erwartungen aus seinen eigenen Erfahrungen. Gründen ist jedoch was komplett neues. Ich kann meinen Schwiegervater niemals einholen, was Erfahrungen angeht – das musste

ich auch lernen. Ein heißes Thema für Nachfolge in vielen Sanitätshäusern.

Der Erfolg der Boomer-Generation ist der Grund, warum es überhaupt eine Nachfolge gibt. Damit es funktioniert muss man sehr gut kommunizieren. Ohne das funktioniert es nicht.

Jetzt warst du bis Ende 2023 ja in zwei Unternehmen aktiv. Das erfordert ein effizientes Zeitmanagement. Welche Strategie nutzt du dafür?

Seit 2024 bin ich ausschließlich für sanistar tätig. Bis Ende 2023 war ich noch beratend für 2-3 Themen und Mitarbeitercoaching für Alphamed tätig. Das Ziel war immer mich als Führungskraft ersetzbar zu machen. Viele Bereichsleiter und Führungskräfte sind operativ so eingespannt, dass sich das komplett absurd anhört. Man hat eine klare Arbeitsweise: 2 Tage in der Woche, dort durfte man dann nicht ansprechen. Sehr geholfen haben diese Fokus-Zeiten, Vorgaben und Prozesse. Sehr viele Vorlagen für wiederkehrende Anliegen, Themen, Rückmeldungen.

Durch den roten Faden benötigt der Mitarbeiter mich gar nicht. Es ist schon beantwortet. Als dann mit Sanistar schon los ging, da habe ich von 70% der Dinge nichts mehr mitbekommen – die Entscheidungen wurden dann mit dem Alphamed-Mindset getroffen. Vor allem haben wir auch Mitarbeiter eingestellt, die aus dem Einzelhandel kamen und Führungsverantwortung hatten. Eine stellvertretende Filialleiterin hat dies gelernt und kann im Kundenkontakt viel besser und schneller eine Lösung erzeugen – einfach weil sie weiß, was möglich ist und was nicht. Auch wenn sie bei uns keine Führungskraft ist. Nur durch dieses System bekommst Du raus, ob in dem System etwas noch unklar, uneindeutig, offen ... ist – Du rüttelst damit am Henkel.

Nachfolge ist für viele eine sehr coole Unternehmung. Wenn Du vorher in einem Konzern mit super vielen Strukturen gearbeitet hast, dann triffst Du auf eine neue Welt. Viele Auswirkungen sind viel mehr spürbar, bspw. Kündigungen. Ich war auch aushelfen in der Filiale, X ist krank, du musst nun dahin. Das Sanitätshaus hat super viel Potential und wir brauchen diese neue Generation mit den modernen Impulsen. Man muss aber auch wertschätzen und anerkennen, was es für eine Leistung ist, das bspw. in der 3.-4. Generation am Laufen zu halten.

Welche drei Bücher haben dich am meisten beeindruckt und warum?

Die 1% Methode von James Clear. Gerne 7 Mal lesen (lacht). Viele kleine Puzzleteile, die ein großes Ergebnis geben. Wir hatten dies bspw. intern bei alphamed beim Thema Einlagen. „Ich weiß nicht die GZZ und WAZ nicht im Kopf“ – einfache und schnelle Lösung: Sticker mit dem Modelname, dem Rezeptbausteinen, der GZZ und der WA. Du benötigst dann das Feedback: „Hey Ihr habt das und das gewollt. Löst das hier?“ Dann kommt im Sanitätshaus das „Next Level Problem“. Das nimmst Du Dir dann vor.

Vor einiger Zeit hast du bei LinkedIn die Vorteile von Google My Business für euch als Alphamed hervorgehoben. Ein Blick bei Google verrät, dass ihr 4,7 von 5 Sternen habt. >>

In unserer Weihnachtsausgabe hatten wir auch einen Artikel dazu von Martin Eisenbarth. Kannst du uns einmal aus deiner eigenen Erfahrung erklären, warum jedes Sanitätshaus auf Google zu finden sein sollte?

Das hat sehr viele Facetten. Vergleichbar, wenn man Software kaufen will. Dort gibt es den Social Proof. Der Kundensegen durch Kundenstimmen. Generation die wir sind und jünger sind. Heute bist Du als Jugendlerner ohne Social Media Account nicht existent in der Blase. Das ist bei den Boomern nicht so. Trotzdem schauen wir für Restaurants, Produkte, Hotels, Dienstleistungen uns diesen Kundensegen an Bewertungen festgehalten an.

Ein durchschnittliches Sanitätshaus ist keine Marke, die den gleichen Bekanntheitsgrad wie Bosch, Mercedes, Miele, Apple, etc. hat. Deswegen benötigen wir den Social Proof von Sanitätshäusern im Vergleich. Sanitätshaus X - dort waren 100 Kunden und die sagen „war toll“. Wir vergessen ja so oft: Ein Quereinsteiger fängt im Sanitätshaus an, weiß gar nichts und benötigt eine umfangreiche Mini- Ausbildung. Wenn der Quereinsteiger so viel Wissen braucht, dann kann der Kunde ja logisch gesehen gar nicht die fachliche Leistung beurteilen. Deswegen ist der potentielle Kunde auch im Fachgeschäft. Also kann der Kunde gar nicht die Leistung des Technikers, Meisters, Beraters beurteilen.

Der Social Proof bezieht sich nur auf Freundlichkeit, Schnelligkeit und ob das, was fachlich gesagt wurde, „Sinn“ für den Ahnungslosen macht. Die Googlebewertungen sind das Puzzleteil, um den Kunden in das Sanitätshaus zu locken. Jede positive Stimme von heute ist der Umsatz von morgen. Das sieht man bei alphamed. Die Kunden bleiben auf Google, sie gehen nicht auf die Homepage.

Über Google-Bewertungen können Sanitätshäuser neue Kunden gewinnen. Ihr habt da gute Erfahrungen gemacht. Nehmt uns und euren Mitbewerber mal mit: Was habt ihr gemacht und wie?

Googlebewertungen sind wichtiger als die Homepage. Es muss ein Prio-Thema sein. Der Wettbewerb hat typischerweise wenige und oft schwankende Bewertungen. Das bedeutet: Potential für einen Wettbewerbsvorteil. Die Logik dieser Bewertungen muss unternehmerisch dem Team erklärt werden. Bspw: Der Mitarbeiter will für seine tolle Arbeit MEHR Lohn. Den soll er/sie auch bekommen. Dafür benötigen wir MEHR Umsatz. Woher kommt der Umsatz? Wir können ja nicht allen in Berlin das Bein stellen oder die Treppe runterschubsen – das funktioniert nicht. Deswegen muss der Kunde vom Wettbewerb zu uns gelockt werden. Deshalb habe ich in einer Betriebsversammlung klar gemacht „ich habe Geld und ich muss Marketing machen“.

“

Die Kunden bleiben auf Google, sie gehen nicht auf die Homepage

Ich weiß nicht welche Hälfte des Marketing-budgetes was bringt. Denken die Mitarbeiter Marketing bringt etwas? In der Regel nicht. Woher wissen wir denn überhaupt, wer das beste Sanitätshaus in ganz Berlin ist? Woran machen wir es fest? Wer sagt das denn? Und das benötigst Du ja faktisch mehrmals bestätigt. Das war der Hebel: wir setzen einen superniedrigen Standard. Man kann mit dem fachlichen Ego ja auch spielen. Wenn der Kunde mit Deiner Flachstrick- oder Orthesenversorgung so zufrieden ist, dann soll sie/er das auch mal öffentlich schreiben. Und danach gibt es viele kleine Schritte.

Google auch ein mega-Werkzeug für die interne Mitarbeiterwertschätzung. Wenn ich im meinem Elfenbeinturm (die Zentrale) sitze, was krieg ich denn mit was in der Filiale läuft? Kommt eine 5 Sterne Bewertung mit einem tollen Text à schreib ich Dir eine Email „Hey Tom, sauber! Geile Bewertung und Nummer 5 diese Woche! Noch 3 Stück und Du durchbrichst die 50 Stück!“. Geschäftsführer ins CC, so dass es jeder sieht und das macht dann natürlich was mit Dir.

Du musst im Team die Personal finden, die als „natural owner“ eine positive Bewertung als eigenen Standard sehen. Der häufigste Fehler ist als Sanitätshaus zu sagen „Die Firma macht das jetzt“. Nein darum geht es nicht: Es geht um die Mensch-zu-Mensch Beziehung. Tom macht eine geile Beratung und der Kunde bedankt sich bei IHM dafür, nicht beim Unternehmen.

Sollte jeder Geschäftsführer Google als 24/7 Außendienst-Mitarbeiter betrachten? Die Beschäftigung mit Google mag zunächst alles andere als wirtschaftlich klingen.

Unterschätzen die Gesundheitshandwerker hier die Chancen, die Google bieten kann?

Es ist ein Irrtum, dass Google einen riesigen Zeitaufwand bedarf. Es lebt davon, dass man sich täglich damit auseinandersetzt. Ein Blocker von 10 Minuten am Tag waren es zum Start. Diese wurden dann einfach mehr, weil wir so viele Bewertungen hatten und ich diese an die Mitarbeiter geschickt habe.

Viele Texte sind standardisiert und werden dann copy & paste verwendet. Definitiv unterschätzen die Gesundheitshandwerker Google. In Bewerbungsgesprächen wurde zu 40% der Fälle betont, dass das alphamed Team viel kompetenter und ansprechender auf Google gesehen wird. Wenn der Kunde mit dem Mitarbeiter sehr zufrieden ist und das bedeutet der Mitarbeiter fühlt sich wohl, dann transportiert das eine gute Stimmung, die Führungskräfte wirken unterstützend und das ist ein toller Arbeitsplatz. Das hat mir die Schuhe ausgezogen.

Diese Rezensionen sagen meiner Meinung nach viel mehr über das Unternehmen aus, als man wahrhaben will oder glaubt. Du kommst in vier Wände und spürst diesen Vibe. Unterbesetzt heißt nicht schlechte Stimmung. Und am Ende geht es um diesen Effort im Service. Es gibt dabei eine Grenze, wo wir sagen müssen: Das sind wir nicht. In meinen Augen ist ein Sanitätshaus keine Physiotherapie, die Arztpraxis oder Apotheke.

Und wenn wir schon bei Software sind: Wie ist es, ein Startup in der MED-Tech-Branche zu sein? Was bedeutet Gründen für dich?

Gründen in der Gesundheitsbranche: Ein riesiger Vorteil war es die Sanitätshaus-erfahrung schon in petto zu haben. Ich kenne an dieser Stelle nur einen konkreten Typ Sanitätshaus. Gründen bedeutet man hat ein weißes Blatt Papier, eine Idee im Kopf und Du baust es dann: Bis der Markt kommt und Dich korrigiert. Wir sind mit einer Software gestartet, dann kam eine Videoakademie dazu.

Diese hatte ich noch in alphamed Zeiten für das Sanitätshaus gebaut. Die Überraschung war, dass diese auch bei weiteren Sanitätshäuser so gut angenommen wurde. Der Markt hat mich auch schon wieder korrigiert. Wir spezialisieren uns nun auf das Thema Einarbeitung von branchenfremdem Personal, was zukünftig wie eine duale Ausbildung im Betrieb laufen wird. Geführt durch das Bruno Bär Konzept und die Suche als Werkzeug die Produkte für die Verordnung zu finden.

Wenn Du das Produkt hast, dann ist es nicht mehr fancy: Keiner wartet darauf, dass Du um die Ecke kommst. Es ist dann Marketing und Sales.

Das ist spannend, neulich traf ich in Regensburg Maltem Alca, die mit ihrem Unternehmen Askmi “Vertrieb neu Denken” möchte und sie sah das ähnlich. Mit Sanistar und Bruno habt ihr mittlerweile Kunden im zweistelligen Bereich. Doch wie war das am Anfang?

Du startest mit einem digitalen Produkt. Und keiner von uns ist Programmierer. Deswegen benötigst Du einen Partner (bspw. Agentur o.s.). Beide Seiten müssen sich dann fachlich in den Bereich des anderen „hineinlehnen“. Nur dann wirst Du schneller, besser, kosteneffizienter. Du baust ein Produkt und die Zielgruppe gibt Dir 10.000 Wünsche und Ideen. An diesem Punkt zu unterscheiden was wie viel Mehrwert bringt und ob dieser Mehrwert auch bezahlt wird – das ist eigentlich die größte Herausforderung.

Am Anfang ist „neu immer besser“. Jeder will es sich anschauen und die Meinung hat oberflächlich jeder. Deswegen ist es sehr wichtig, Dir den Zielkunden im Markt immer wieder vor Augen zu halten, dass zu prüfen und konsequent einzuhalten. Du löst als Anbieter und Dienstleister immer ein spezifisches und spitzes Problem. Alles außerhalb dieses Wirkungskreises ist die Nische für einen anderen Spezialisten.

Welche Hürden und Hindernisse hattet ihr zu überwinden, um vom Kunden akzeptiert zu werden? Inwiefern spielt Berlin eine Rolle in der Startup-Welt? Hättet ihr auch in Städten wie Castrop-Rauxel oder Düsseldorf gründen können?

Berlin hat keinen Vorteil für mich. Gründer tummeln sich und da kannst Du viele weitere Einblicke bekommen. Das Playbook des Sanitätshauses ist konkret und klar. Da wir digital aufgestellt sind, hätte es auch Buxtehude sein können.

Magst du uns verraten, wie man sich als Geschäftsführer und erst recht als Persönlichkeit weiterentwickelt?

Führung wird oft als „es kommt immer auf X an...“ beschrieben. Wenn Du Geschäftsführer sein willst, dann trägst Du immer die komplette Verantwortung. Die „Ownership“ liegt bei Dir und das kann auch nicht abgegeben werden. Aufgaben und Mitbestimmung kann abgegeben werden. Im Fall eines Brandes in Deinem Unternehmen machst Du zwei Schritte:

1. Du löschst den Brand; bspw. Du findest eine Lösung für eine Kundenbeschwerde, Du findest eine Lösung für Kostenübernahme X, usw.

Franziska Pfeil meinte zu Bruno Bär: „Die Zeitersparnis ist riesig! Ich kann mir Bruno Bär in der Einarbeitung nicht mehr wegdenken...“ Wenn ihr solche Feedbacks bekommt, was macht das mit euch?

Ich freue mich tierisch für die Person. Zissy und ich kannte uns vor Bruno Bär von Sanitätshaus zu Sanitätshaus: wir beide sind Quereinsteiger. Dass sie nun das gleiche Ergebnis hat wie ich vor 2-3 Jahren, das freut mich viel viel mehr. Diese Kundenstimme, wie auch die anderen Referenzen sind Motivation mit einer noch höheren Energie weiterzumachen.

Die PQ kann ich Dir aus dem Ärmel schütteln und Du hast jeden Nebenkriegsschauplatz schon durchlebt. Es wird dann alles nur noch größer oder thematisch tiefer.

Zur Frage „Wie innovativ kann denn nun die Sanitätshausbranche sein?“ hast du mal auf LinkedIn gesagt: „In diesem Umfeld bedeutet innovativ denken nicht “Out of the box”, sondern “out of the box, go out of the house and travel to a new continent”. Wie innovativ kann die Sanitätshausbranche also sein?

“ In vielen Häusern geht es für den Mitarbeiter darum NICHTS falsch zu machen / fehlerfrei zu sein

2. Du implementierst einen Brandschutz, dass diese Fehler nicht nochmal passieren.

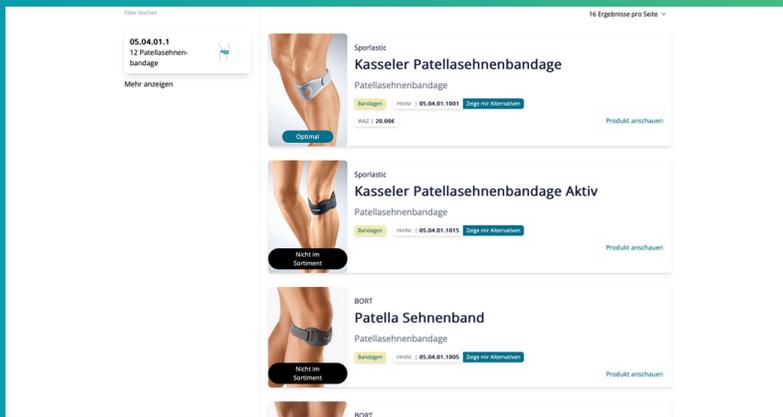
Im Vergleich vom Sanitätshaus zum Start-Up: Für mich sind die Höhen höher und die Tiefen sind viel tiefer. Als Nachfolger im Sanitätshaus ist es komplett unrealistisch das in Deinen 2-20 Filialen gar keine Kunde in die Läden kommt. Du hast ja schon Kunden. Im Start-Up ist es anders, denn die Zahlen sprechen für sich: Die meisten Gründungen schaffen es nicht.

Dazu ist Deine Lernkurve einfach viel steiler, schneller und krasser. Du kriegst mehrmals am Tag Feedback, was anders war als gestern und in den letzten drei Wochen. Ich dachte Alphamed wäre mit gewissen Themen hinterm Mond und habe mich da geirrt. Denn in diesem Markt ist so viel vorgegeben: das ist die Basis. Und durch die Basis ist der Sprung zwischen Gross-Sanitätshäuser wie Rahm zu Sanitätshaus Wald-und Wiesenläufer noch viel größer. Wenn man keine Hitze verträgt, dann sollte man aus der Küche bleiben.

Kimberley und du habt mit Sanistar schnell viele Kunden gewonnen und damit verbunden auch gute Umsätze erzielt. Was macht ihr richtig?

Größter Vorteil ist, dass wir nicht in die Branche reingangen sind, sondern eine Lösung für uns im Sanitätshaus gebaut haben. Gerade im Onboarding gibt es eine große Verwunderung, dass wir die Alltagsszenarien und Herausforderungen selbst am eigenen Leib erlebt und gelöst haben. Dazu haben wir einen spannenden Expertenblick zu Einarbeitungs-, Personal- und Prozessthemen für das Sanitätshaus. Wir haben uns in 3 Jahren über 50.000 Hilfsmittelverordnungen angeschaut und analysiert. Alleine wenn wir mit einem Sanitätshaus über das Thema Onboarding, Einarbeitung und Probezeitübernahme sprechen, dann nimmt die andere Seite schon viel mit.

Wir sind durch eine Analyse von über 100 Stellenanzeigen auf das Thema gestoßen. Jeder Betrieb beschrieb sich als innovativ, modern, etc.. – das schreibt jeder. Wenn wir uns den Markt anschauen, dann ist dieser durch Spielregeln maßgeblich reguliert. In vielen Häusern geht es für den Mitarbeiter darum NICHTS falsch zu machen / fehler frei zu sein: Es geht darum das richtige Hilfsmittel, mit der richtigen Diagnose, mit dem richtigen 10-Steller, zur richtigen LEGS Nummer, zur richtigen Zeitspanne, bei der korrekten Krankenkasse, bei dem richtigen Kunden, an der richtigen Betriebsstätte, zu den richtigen Sonderregeln des Kostenträger, im richtigen Unternehmensprozess abzurechnen/ zu versorgen. Das ist eine richtig lange Checkliste, die ggf. noch Ausnahmeregelungen nach Kostenträger hat. Das ist nicht Innovation – sondern „play by the rules“.



Die gleiche Thematik sehe ich bei der Industrie. Der Großteil ist als Produkt (also Hilfsmittel) über das GKV Hilfsmittelverzeichnis und der MDR vor-definiert. Es hat einen Grund warum 50.000 Hilfsmittel existieren und die für eine Vertragspreis abgerechnet werden. Das ist ja ein cooles Geschäftskonzept. Innovation ist beispielsweise, dass Meßtechnik „Rost durch eine Isolierung gehört werden kann“. Da gab es vorher noch nie.

Der 3D Druck war innovativ. Dass nun auch die Orthopädietechnik- und schuhtechnik dies nutzt ist, genau wie die Formel 1, Künstler, Möbel-designer, etc. das ist nicht innovativ. Eine Orthese nach Maß gab es vorher als Ergebnis bereits. Die Fertigung über 3D Druck hat an bei dem Endergebnis Maß-Orthese definitiv Vorteile (soweit ich das als Laie bewerten kann).

Das Sanitätshaus wird sich weiterentwickeln – das heißt es geht um die Evolution und die nächster Iteration: In gewissen Bereichen werden wir zu einem „Medical-Retail“; in gewissen Bereichen werden zur zum Hersteller durch den 3D Druck, als Eigenmarke, mit einem gesonderten Markenlogo. Der nächste Schritt wird sein sich als der NICHT-Sanitätshausbranche zu orientieren. Dies wird bspw. im Bereich Ladenbau gemacht.

Genau wie der Handel (Off-und Online) muss alles meßbar gemacht werden: Besucherzahlen, Conversion-Rate, Umsatz/Pro Quadratmeter, Umsatz-Forecast...

Das ist der Minimum-Standard im Handel. Innovation ist das nicht – sondern es ist zeitgemäß für 2024.

In der Produktion werden Hersteller und Sanitätshäuser innovativ neue Produkte entwickeln. Wenn ein Kompressionsstrumpf auch mit einer Kontraindikation versorgt werden kann, dann stellt sich die Frage: Verkaufen wir ihn ohne Verordnung da er so innovativ ist und der Kunde nimmt das an? Oder packen wir ihn in die Schublade weil der GKV keine Platz dafür hat/ geben will.

Und zu guter Letzt: Wie lautet dein Elevator-Pitch? Wie stellst du dich vor?

So wie viele Betriebe müssen Sie auf ungelernete Quereinsteiger setzen.

Einarbeitung? Keine Zeit!

Ihre Fachkräfte sind voll ausgelastet.

Stimmt - aber ohne Einarbeitung werden sie ständig unterbrochen:

“Welches Hilfsmittel ist das?”

“Was nehme ich bei diesem Rezept?”

“Ich brauche kurz Hilfe”

Mit Bruno Bär-ist das Vergangenheit.

Wollen Sie das auch?



Kimberly und Julien Kensicki haben es sich mit der Sanistar GmbH zur Aufgabe gemacht, eine Plattform zur Verfügung zu stellen, mit der jeder seine Quereinsteiger in nur 14 Tagen fit fürs Tagesgeschäft bekommt.

[sanistar-deutschland.de](https://www.sanistar-deutschland.de)



IN DIR STECKT

Von Peter Gehlmann
mit Bildern von: Holger Bulk

MEHR

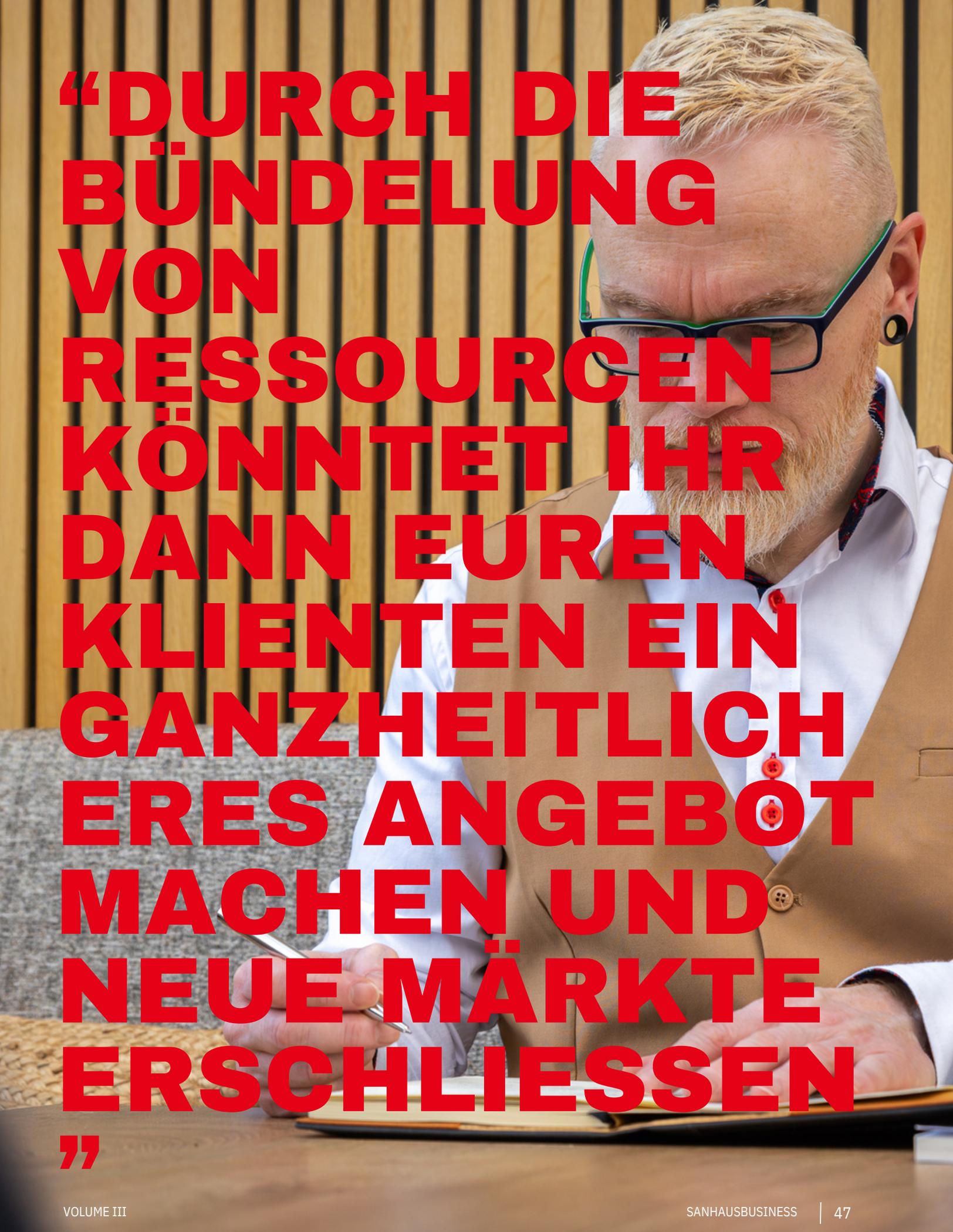
ALS DU

DENKST

Wenn ich im Text von Gesundheitsexperten spreche, dann meine ich in der Regel: Fitnesstrainer, Ernährungsberater, LifeCoaches, Personaltrainer, Schmerztherapeuten, Heilpraktiker - Kurzum alle Experten, die es schaffen, die Gesundheit der Klienten etwas angenehmer zu gestalten.

Beginnen wir mit einer simplen Wahrheit: Jeder Gesundheitsexperte besitzt das Potenzial, sein Business signifikant zu erweitern und somit nicht nur ein außergewöhnliches Leben zu führen, sondern auch mehr Menschen zu helfen.

Doch oft bleibt dieses Potenzial ungenutzt, verborgen unter der Oberfläche des Alltäglichen und der Routine. Was Du tun kannst, um aus diesen Routinen herauszubrechen, das erfährst Du in den nächsten Zeilen.



**“DURCH DIE
BÜNDELUNG
VON
RESSOURCEN
KÖNNTET IHR
DANN EUREN
KLIENTEN EIN
GANZHEITLICH
ERES ANGEBOT
MACHEN UND
NEUE MÄRKTE
ERSCHLIESSEN
”**

Selbsterkenntnis – Der Schlüssel zum Erfolg

Der erste Schritt zur Veränderung ist die Erkenntnis der eigenen Fähigkeiten und Grenzen. Nimm Dir die Zeit, in Dich zu gehen und Deine Stärken, Schwächen, Leidenschaften und Ängste zu reflektieren. Dies ist der Grundstein, auf dem Du Dein erweitertes Business aufbauen wirst. Nutze Deine Stärken gezielt, um Dein Business voranzubringen, und arbeite gleichzeitig an Deinen Schwächen.

Die Bedeutung von Weiterbildung

Hier, am Punkt „arbeite an Deinen Stärken und auch an Deinen Schwächen“, setzt die Weiterbildung ein. In der Welt der Gesundheit und des Wohlbefindens ist meiner Meinung nach eine ständige Weiterbildung unerlässlich. Neue Forschungsergebnisse, Techniken und Trends können Dir dabei helfen, Dein Angebot zu diversifizieren und Dich als Experte in Deinem Feld zu etablieren. Investiere in Dein Wissen und auch darin, wie Du Dein Wissen publik machen kannst - teile dieses mit Deiner Zielgruppe.

Netzwerken – Gemeinsam stärker

Kein Mensch ist eine Insel, und dies gilt insbesondere im Geschäftsleben. Der Aufbau eines starken Netzwerks mit anderen Gesundheitsexperten kann neue Perspektiven eröffnen, Synergien schaffen und eine Quelle der Inspiration sein.



Löse Dich hier gern vom Konkurrenzdenken, um zu überlegen, wie Du mit Gleichgesinnten kollaborieren kannst, um gemeinsam zu wachsen.

Die Kraft von Partnerschaften

Daraus können dann grandiose Partnerschaften entstehen. Denke mal darüber nach, mit welchen Dienstleistern Du Partnerschaften eingehen kannst. Hast Du in dem Zusammenhang schon etwas von den Zielgruppenbesitzpartnern gehört? Da darfst Du gern mal etwas verquer denken und schauen, wem könntest Du „zuarbeiten“ und wer Dir. (ein paar Beispiele: Fleischerei, Hochzeitsfotografen Brautmodengeschäfte, Bäckerei). Durch die Bündelung von Ressourcen könntest Ihr dann Euren Klienten ein ganzheitlicheres Angebot machen und neue Märkte erschließen.

“Ein durchdachter Marketingplan ist entscheidend, um Deine Zielgruppe zu erreichen und zu erweitern”

Innovation – Der Mut, anders zu sein

Innovation ist der Schlüssel, um aus der Masse hervorstechen. Sei mutig, neue Wege zu gehen und Deine Dienstleistungen einzigartig zu gestalten. Ob durch die Einführung neuer Behandlungsmethoden, die Nutzung der neuesten Technologie für Gesundheitsdienste oder das Angebot unkonventioneller Wellness-Programme – Innovation wird Dein Business beleben.

Digitale Transformation

Die digitale Welt bietet Dir als Gesundheitsexperte unzählige Möglichkeiten, Dein Geschäft auszubauen. Von Online-Beratungen bis hin zu virtuellen Kursen – die Digitalisierung ermöglicht es Dir, Kunden über geografische Grenzen hinweg zu erreichen und Deine Dienstleistungen zugänglicher zu machen. Bei den digitalen Angeboten ist die Zeit außerdem ein entscheidender Faktor. Deine Kunden müssen nicht mehr anreisen, abreisen, Parkplätze suchen usw.

Marketing – Sichtbarkeit erhöhen

Ein durchdachter Marketingplan ist entscheidend, um Deine Zielgruppe zu erreichen und zu erweitern. Nutze hier ganz klar soziale Medien, Content Marketing und traditionelle Werbekanäle, um Deine Botschaft zu verbreiten. Erzähle Deine Geschichte und natürlich auch die Deiner Klienten, um persönliche Verbindungen aufzubauen. Eins liegt mir hier am Herzen, versteife Dich nicht zu sehr auf einen Kanal, sondern achte bitte darauf, dass Du Dich in Sachen Werbekanäle etwas unabhängiger aufstellst. Bedenke, vor allem auf Social Media bewegen wir uns auf „gemietetem Grund“ Dein Social Media Account wird geschlossen und Deine Sichtbarkeit ist futsch.

Die Macht der sozialen Beweise

Kundenbewertungen, Erfolgsgeschichten und Testimonials sind mächtige Werkzeuge, um Vertrauen bei potenziellen Klienten aufzubauen. Vergiss hier auch Deine eigenen Erfolgsgeschichten nicht. Ich kann Dir aus Erfahrung sagen, der Teil mit der eigenen Erfolgsgeschichte rückt manchmal in den Hintergrund – dabei bist Du Dein bester Beweis. Ich habe es damals geschafft trotz Hashimoto Thyreoiditis knapp 30 Kg abzunehmen, aber ich habe es nur selten erzählt. Warum? Ich weiß es nicht, denn es ist doch nicht nur ein großer Erfolg sondern auch der Beweis, dass mein Weg funktioniert hat. Stell also unbedingt sicher, dass die Referenzen von Dir, von Deinen Kunden und auch von Deinem Alltag, in dem Du zeigst wie gut Deine Herangehensweise funktioniert sichtbar sind und Deine Expertise und die positiven Auswirkungen Deiner Arbeit so hervorgehoben werden.

Fazit: Dein Weg zu einem außergewöhnlichen Leben

Es liegt an Dir als Gesundheitshandwerker oder Saniffee das Ruder in die Hand zu nehmen und das Potenzial, das in Dir steckt, voll auszuschöpfen. Jeder Tag bietet Dir eine neue Gelegenheit, zu wachsen, zu lernen und zu helfen. Beginne jetzt, um nicht nur Dein Leben, sondern auch das Leben Deiner Klienten nachhaltig zu verbessern. Erinnerung Dich daran, dass in Dir mehr steckt, viel mehr, als Du denkst. Nutze dieses Potenzial, um ein Leben zu führen, das nicht nur außergewöhnlich ist, sondern auch außerordentlich erfüllend.

“Kein Mensch ist eine Insel, und dies gilt insbesondere im Geschäftsleben”

Über den Autor:



Peter Gehlmann unterstützt Fitnesstrainer und Gesundheitsexperten dabei ein erfolgreiches profitables Business aufzubauen, dass ihnen wieder Spaß macht, um ein außergewöhnliches Leben leben zu können.

gehlmannconsulting.de

WIE SCHON ZU ENDE?

Das war sie nun, die erste Ausgabe 2024 des Sanhaus Business Magazins. Du kannst uns auf der OT WORLD 2024 live treffen und uns Löcher in den Bauch fragen oder uns auch einfach nur mal so richtig deine Meinung geigen. Alles kann, nichts muss.

Doch eines ist sicher, wir bleiben uns treu, daher werden wir auch in Zukunft nicht nur weiter provozieren und polarisieren sondern auch Trends setzen. SBM will und wird dich auch weiterhin informieren und inspirieren.

Unser Ziel ist es, wir können es gar nicht oft genug wiederholen: ein wenig mehr von Menschen und ihren Geschichten zu erzählen, welche mit neuen Impulsen und anderen Sichtweisen überraschen und den eigenen Horizont erweitern.

Egal, wo Du gerade stehst, mit dem **SANHAUS BUSINESS MAGAZIN**, Deinem neuen Lieblingsmagazin Nummer #1 hast Du die richtigen Zutaten für den Erfolg Deines Sanitätshauses. Du bekommst in dieser und den folgenden Ausgaben die für Dich passenden Impulse. Du musst es nur noch umsetzen.

"Die Segel sind gesetzt, eine Bewegung wurde gestartet."

Wir hoffen, dass Du auch mit dieser Ausgabe Spaß hattest und neue Impulse für Dich gewonnen hast.

Wir jedenfalls arbeiten ganz wild daran, Dir auch weiterhin spannende Geschichten und Persönlichkeiten vorzustellen. Deine Perspektive für andere Branchen zu öffnen und die Brücke zum Gesundheitshandwerk zu schlagen.

Desweiteren möchten wir natürlich immer besser werden, daher ist Dein Feedback unsere Aufgabe: magazin@sanhaus.biz.

Bis bald, wir freuen uns auf Dich!
Dein **Tom** und das gesamte **SANHAUS BUSINESS TEAM**

Photo credit
Olivia Wilson / Liceria Co.

AUSGABE 1 Das erste und größte Sanitätshaus M

SANHAUS

MARKETING, BRANDING & MINDSET IM

JANA FAUST
die *beseg*LICH Story

ALEXANDRA KLEIN
Guter Content braucht gute Texte

VERONIKA BIRKHEIM
Erfolgsfaktoren für langfristige Zusammenarbeit

@sanhausbiz

AUCH MIT DABEI:
CLAUDIA SPRINZ, BIANCA VARGA
& DENISE BRAUER

www.sanhaus.biz

AUSGABE 2 Das erste und größte

SANHAUS

MARKETING, BRANDING & MINDSET IM

KLAUS RAIDL
Entspannung

ALEX MALZKORN
Die Malzkorn Story

MATTHIAS BULLMANN
Erfolgreich Verhandeln

CHRISTOPH FUCHS
die *Psycoon* Kolumne

@sanhausbiz

CAROLINE SPROTT
die Powersproten

MARTIN EISENBARTH
Google my Business Basics

www.sanhaus.biz

Sicher dir deine Digitalausgabe.

4x IM JAHR FRISCHE IMPULSE