

AUSGABE 5

Das erste und größte Sanitätshaus Magazin für FÜHRUNG,

# SANHAUS

# BUSINESS

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

**LAIS KRIWAT**

*die KRIWAT Story*

**PROF. DR.**

**THOMAS DRUYEN**

*Im großen Digitalisierungs-  
Interview*

**TOM  
NEUBORN**

*Social Media Recruiting*

**SANDRA  
BRADLEY**

*Herrin der Steine*

**MELTEM  
ALCA**

*Vertrieb ist heute digital*

**CAROLINE  
SPROTT**

*die Powersproten Kolumne*

**LAURA  
KÜNG**

*Outside the bubble*



0 35545 62336 78 1

[www.sanhaus.biz](http://www.sanhaus.biz)

[www.sanhaus.biz](http://www.sanhaus.biz)

# DAS HANDWERK MUSS DIGITALER WERDEN. SPANNENDE LÖSUNGEN SIND DA, ABER ES PASSIERT ZU WENIG

## EDITORIAL



Digitalisierung – alle reden darüber, doch was ist Digitalisierung eigentlich, und wie revolutioniert sie das Gesundheitshandwerk? Eröffnet sie gar neue Möglichkeiten für Patienten und Fachkräfte in unserem Handwerk?

Fast jede uns bekannte Handlung kann heute und in Zukunft sicher beschleunigt, verbessert und an individuelle Bedürfnisse angepasst werden. Die Voraussetzung dafür ist ganz einfach: Man muss sich intensiv und praxisnah damit beschäftigen und experimentieren.

Das meint zumindest Prof. Dr. Thomas Druyen, Präsident der opta data Zukunfts-Stiftung und Direktor des Instituts für Zukunftspsychologie und Zukunftsmanagement an der Sigmund Freud Privatuniversität in Wien, in unserem Interview.

In unserer Firmenstory sprachen wir mit Lais Kriwat, dem Geschäftsführer der Kriwat Sanitätshäuser und des Einlagendienstleisters Motion Support, darüber, was er unter Digitalisierung versteht, wie es ist, mit Anfang 20 die Unternehmensnachfolge anzutreten, und warum sich bei ihm nicht alles um den 3D-Druck dreht.

Da euch unsere Sportinterviews so gut gefallen haben, haben wir uns mit einer echten Strongwoman getroffen. Sandra Bradley ist nicht nur viermal die stärkste Frau Deutschlands, sondern auch Europas stärkste Frau und Weltrekord-Stonelifterin. Mit ihr sprachen wir über ihr „Warum“, wie sie mit Niederlagen umgeht und wie sich ihr Leben durch ihren Sport verändert hat.

In "Outside the Bubble" nehmen wir dich mit auf die Baustelle, denn genau dort trafen wir Laura Küng und ihre Mädels – ganz stilecht mit Malerschminke im Gesicht. Wir sprachen über ihre Mission, ihr „Warum“, über Nachhaltigkeit und ihr Alleinstellungsmerkmal. Ach ja, und das Fotoshooting mit der Basler Fotografin Andrea Brunner war obendrein auch noch ziemlich lustig.

Bereits Anfang des Jahres trafen wir Meltem Alca zufällig auf einer Veranstaltung in Bamberg und waren überzeugt von ihrem Mut und ihrem Produkt, mit dem sie den Vertrieb digitaler machen möchte. Daher setzten wir uns für diese Ausgabe digital zusammen und sprachen über den Vertrieb im digitalen Zeitalter, die Zukunft des Vertriebs und warum dadurch der CO<sub>2</sub>-Fußabdruck sinkt.

Unsere Kolumnistin Caroline Sprott nimmt dich mit in die Digitalisierung und zeigt dir drei unschlagbare Vorteile der Digitalisierung als Chance für eine bessere Kundenbetreuung.

Wie kannst du Social Media nutzen, um potenzielle Mitstreiter für dich und dein Sanitätshaus zu gewinnen? Um diese Frage zu klären, möchte ich dich in meinem Artikel auf eine Reise mitnehmen.

Viel Vergnügen beim Lesen

Dein 

### Impressum

**Sanhaus Business Magazin**  
**Redaktion/Verlag**  
Tom Neuborn Consulting & Coaching  
c/o SANHAUS BUSINESS MAGAZIN  
E-Mail: [magazin@sanhaus.biz](mailto:magazin@sanhaus.biz)  
Redaktion: Tom Neuborn  
Lektorat und Redaktion: Alexandra Klein  
Layout und Gestaltung: Tom Neuborn  
**Onlineredaktion**  
[magazin@sanhaus.biz](mailto: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](mailto:magazin@sanhaus.biz)  
Internet: [www.sanhaus.biz](http://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 VOL V

AUCH MIT DABEI: BUCHEMPFEHLUNGEN | TOM NEUBORN >> 10 RECRUITING QUICKTIPS << | AUSBLICK

## DIGITALISIERUNG



04

**CAROLINE SPROTT**

Die Powersproten Kolumne

08

**MELTEM ALCA**

Digitaler Vertrieb

13

**TOM NEUBORN**

SOCIAL MEDIA RECRUITING

17

**PROF. DR. DRUYEN**

Digitalisierung und Gesellschaft

31

**SANDRA BRADLEY**

Die Herrin der Steine

40

**LAURA KÜNG**

Mit Farbe Wohnräume gestalten

22

**LAIS KRIWAT**

Die Kriwat Story

# DIE **3** UNSCHLAGBAREN VORTEILE

von **Caroline Sprott**

## DER DIGITALISIERUNG ALS CHANCE FÜR BESSERE KUNDENBETREUUNG: VON DER ERSTEN BERATUNG BIS ZUR NACHSORGE



Photo: Medi GmbH & Co. KG

Digitalisierung ist nicht nur ein großes Schlagwort, sondern auch eine echte Chance, die Kundenbetreuung im Sanitätshaus auf ein neues Level zu heben. Als Power Sprotte und selbst jahrelange Kompressionsträgerin habe ich erlebt, wie sehr ein guter Service nicht nur meine Lebensqualität, sondern auch die Therapie entscheidend verbessern kann – und wie sehr das Gegenteil frustriert.

Doch mit den richtigen digitalen Werkzeugen kannst du deinen Kunden genau den Service bieten, den sie verdienen. Hier sind drei unschlagbare Vorteile, die dir die Digitalisierung in meinen Augen bietet.

“ Der erste Eindruck zählt – und mit einem guten digitalen Erstkontakt legst du den Grundstein für eine langfristige, positive Beziehung. ”

# 1

### Der digitale Erstkontakt

Durch eine besser verknüpfte Welt und zahlreiche Social Media-Communities kommen auch immer mehr digital affine Neukunden wie ich hinzu und diese wollen sich informieren können – auch ohne hierfür extra in den Laden zu kommen. Hier kommt die Digitalisierung ins Spiel. Durch digitale Kanäle wie eine gelungene und vor allem moderne Webseite oder Social-Media-Kanäle kannst du deinen Kunden erste Erkenntnisse bieten, ohne dass sie einen Fuß ins Sanitätshaus setzen müssen. Du kannst Videos, Blogs oder sogar Webinare anbieten, die häufige Fragen klären und den Kunden auf den Besuch im Sanitätshaus vorbereiten oder sie überhaupt erst auf dich aufmerksam machen. Das schafft Vertrauen, einen Expertenstatus und sorgt dafür, dass der Kunde beim ersten physischen Termin bereits ein gutes Gefühl hat – und vor allem genau weiß, dass er bei dir richtig ist.

Doch das ist nur der Anfang. Es ist noch nicht etabliert, aber ich bin mir sicher, dass das die Zukunft ist. Stell dir vor, du bietest deinen Kunden die Möglichkeit, über eine Online-Plattform oder wenigstens ein Kontaktformular erste Fragen zu klären oder sogar eine digitale Beratung via Videochat zu buchen. Das schafft nicht nur Flexibilität für den Kunden, sondern auch für dich und dein Team. Es können gleich wichtige Fragen geklärt werden, ob dein Sanitätshaus diesen Kunden optimal versorgen kann und ob ihr zueinander passt. Der erste Eindruck zählt – und mit einem guten digitalen Erstkontakt legst du den Grundstein für eine langfristige, positive Beziehung.

nützliche Tipps oder Erinnerungen an anstehende Events – durch diesen Kanal bleibst du präsent im Alltag deiner Kunden. Und das Beste: Der Kunde hat das Gefühl, dass er dich jederzeit erreichen kann, ohne deine Telefonleitung zu belasten

Noch ein Schritt weiter geht die Idee, regelmäßige Online-Seminare anzubieten. So kannst du allen Kunden eines bestimmten Diagnose-Stammes auf einmal wichtige Informationen vermitteln, häufig gestellte Fragen beantworten und dich als absoluter Meister eures Fachs positionieren. Das spart nicht nur Zeit, sondern festigt auch das Vertrauen deiner Kunden in deine Kompetenz. Es ist eine Win-Win-Situation, bei der alle profitieren.



Photo: Michaela Kern

## NATÜRLICH BLEIBT DER PERSÖNLICHE KONTAKT UNERSETZLICH, ABER DAS BEDEUTET NICHT, DASS DIE DIGITALE BETREUUNG NICHT EBENFALLS EINEN HOHEN STELLENWERT HABEN KANN.



### Eine Kundenbindung, wie es sie bisher kaum gibt

Natürlich bleibt der persönliche Kontakt unersetzlich, aber das bedeutet nicht, dass die digitale Betreuung nicht ebenfalls einen hohen Stellenwert haben kann. Gerade nach der ersten Versorgung ist es wichtig, den Kunden nicht allein zu lassen. Hier würde ich mir wünschen, dass digitale Tools dir helfen, den Draht zum Kunden nicht abreißen zu lassen.

Wie wäre es beispielsweise mit einem WhatsApp-Kanal, über den du deine Kunden schnell und unkompliziert informieren kannst? Ob neue Produkte,

Und wie wäre es mit einem digitalen Termin zur Nachsorge? Der Kunde hat seine erste Versorgung erhalten, aber wie geht es weiter? Gerade bei Erstversorgungen bricht oftmals eine kleine Welt zusammen oder Überforderung macht sich breit. Ein kurzer Video-Check-in zeigt dem Kunden, dass du in dieser sensiblen Phase als Versorger zur Seite stehst, seine Zufriedenheit im Blick hast und stärkt die Kundenbindung langfristig.

So bleibt dein Service auch nach dem Verlassen des Sanitätshauses präsent und der Kunde wendet sich bei ungeklärten Fragezeichen im Kopf lieber an dich, als sich in einer Facebook-Gruppe ungeschulten Meinungen auszusetzen. Eine Investition nicht nur in das Vertrauen, sondern auch in deine Nerven. Denn viele Versorger berichten mir von den nicht enden wollenden Diskussionen über Zusätze, die sie an jemand anderem im Internet gesehen haben und nun mit militanten Einfordern für sich umgesetzt haben möchten.



Photo: Aktiv Medical Willrich

# 3

## Nachhaltige Betreuung

Nach der Versorgung ist vor der Versorgung. Viele Kunden fühlen sich auf sich allein gestellt, obwohl sie es eigentlich nicht sind – und genau hier kannst du punkten. Durch digitale Nachsorgeangebote bleibst du auch langfristig im Leben deiner Kunden präsent und zeigst ihnen, dass du an ihrer Seite stehst.

Biete deinen Kunden die Möglichkeit, ihre Erfahrungen und eventuelle Probleme online mit dir zu teilen. Das kann über ein einfaches Feedback-Formular auf deiner Webseite geschehen, welches du per Newsletter ein paar Wochen nach der Versorgung versendest. Du kannst auf diese Weise nicht nur schneller auf Probleme reagieren, sondern auch sehen, welche Versorgung besonders gut funktioniert und wo eventuell Nachbesserungen nötig sind.

Denn am Ende des Tages wollen wir alle das Gleiche: Zufriedene Kunden, die dich weiterempfehlen und online auch gut bewerten. Und mit einer guten digitalen Nachsorge bist du diesem Ziel ein großes Stück näher.

**DURCH DIGITALE KANÄLE WIE EINE GELUNGENE UND VOR ALLEM MODERNE WEBSEITE ODER SOCIAL-MEDIA-KANÄLE KANNST DU DEINEN KUNDEN ERSTE ERKENNTNISSE BIETEN, OHNE DASS SIE EINEN FUSS INS SANITÄTSHAUS SETZEN MÜSSEN.**

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.



Photo: Henry Schulze Lymphologium e.V.

POWER  
Sprotte

medi

mediven® Flach- und Rundstrick-Vielfalt

# TREND COLOURS

My Style.  
My Compression.

Neu:  
Zwei starke  
Trendfarben für  
Rund- und Flach-  
strick sowie ein  
neues Flachstrick-  
Muster

NEU!



Rostrot

NEU!



Lichtblau

NEU!



Wild

medi. ich föhl mich besser.

Weitere Informationen unter:  
[www.medi.de](http://www.medi.de)



Zweckbestimmung: Ründgestrickter medizinscher Kompressionsstrumpf zur Kompression der unteren Extremitäten, hauptsächlich bei der Behandlung von Erkrankungen des Venensystems.  
Flachgestrickte medizinsche Kompressionsversorgung zur Kompression der unteren oder oberen Extremitäten, hauptsächlich bei der Behandlung von Erkrankungen des Lymphgefäßsystems.



Interview Tom Neuborn  
mit Bildern von Meltem Alca

# VERTRIEB GEHT HEUTE DIGITAL





**Verleger Tom Neuborn traf sich daher virtuell mit Meltem Alca von ASKMI. In der digitalen Ära müssen Unternehmen ihre Alleinstellungsmerkmale klar kommunizieren. Doch oft fehlt die Brücke, um diese Werte erfolgreich mit Kunden zu teilen.**

**Genau hier möchte Meltem Alca mit ASKMI einem innovativen digitalen Cloud-basierten Vertriebstool in Form einer SaaS-Anwendung "Vertrieb anders machen"**

**Moin Meltem, lass mich gleich mal mit der Tür ins Haus fallen, welche Vision treibt dich mit deinem Unternehmen ASKMI an?**

Ich träumte immer davon, mein eigenes Unternehmen zu gründen und meine Visionen zu verwirklichen. Nach Jahren im Vertrieb erkannte ich, besonders im Außendienst, die Vielzahl an Herausforderungen, die uns unsichtbar im Inneren belasteten. Zeitverschwendung für Unwichtiges war keine Seltenheit. In einer von Statistiken und Zahlen dominierten Welt wollte ich die emotionale Seite hervorheben. Gute Beziehungen zu Kunden und Mitarbeitern sind unbezahlbar, weit mehr als leere Werbeslogans. Mein Ziel war es, Wertschätzung und Freude zurück in Unternehmen zu bringen, die wahren Helden zu würdigen und die Spreu vom Weizen zu trennen. Wie? Durch eigenes Handeln und Veränderung!

**Jetzt sind wir neugierig. Kannst du uns mal ein Beispiel geben, wie ASKMI hier jetzt diese Probleme lösen kann?**

Stell dir mal das Szenario vor: Ein Vertreter eines Medtech-Unternehmens möchte die Neuheiten dem Sanitätshaus übermitteln. Doch Frau Will, die Entscheiderin, ist kurzfristig erkrankt, die Verkäuferin gestresst, und der Vertriebler gerade nicht erwünscht. Ein Telefonat wäre zu komplex, eine E-Mail zu umfangreich, vor Ort zu lückenhaft, da niemand bei Stress wirklich zuhört. Die Printunterlagen werden zur Seite gelegt, bereits 100 andere liegen. Jeder Kunde ist individuell und benötigt spezifische Lösungen und Informationen. Und jetzt? Hier kommt ASKMI ins Spiel.

## **DAS HAT MICH FRUSTRIERT, DA ICH MICH OFT WIEDERHOLEN MUSSTE UND MEINEM EIGENEN ANSPRUCH NICHT GERECHT WERDEN KONNTE**

**Was hat konkret zu deiner Lösung geführt?**

Für mich ist Zeit die neue Währung. Als ich kilometerweit für Kunden unterwegs war, gehörten Staus, Wartezeiten und geplatze Termine zum Alltag. Während dieser langen Fahrten fragte ich mich stets: 'Muss ich wirklich für jedes Anliegen persönlich vor Ort sein?' Meine größte Herausforderung bestand darin, mehr als fünf Entscheidungsträger über komplexe Produkte einheitlich zu informieren. Wie konnte ich sie alle effektiv erreichen? Die Produkte und Unterlagen wurden immer komplexer, und die Informationen wurden oft wie bei einem Spiel aus stiller Post weitergegeben - verwässert und ohne die wichtigen Entscheidungsinformationen. Das hat mich frustriert, da ich mich oft wiederholen musste und meinem eigenen Anspruch nicht gerecht werden konnte. Ich liebe es, Kundenbeziehungen aufzubauen, aber nicht unter den aktuellen Bedingungen. Aus diesem Unbehagen heraus entstand ASKMI, aus mir und meinen Kollegen heraus geboren.

**Bevor wir direkt zu deiner spannenden Vertriebssoftware kommen. Wie glaubst du, wird die Zukunft im Vertrieb aussehen?**

Der traditionelle Vertrieb von vor 20 Jahren wird nicht mehr ausreichen. Die junge Generation verlangt nach innovativen, schnellen und modernen Lösungen. Sie legen Wert auf Nachhaltigkeit und eine ausgewogene Work-Life-Balance. Ein veraltetes Vertriebsmodell wird sie nicht mehr überzeugen können. Hier setzt ASKMI bereits einen wichtigen Schritt in die Zukunft. Doch wir dürfen die ältere Generation nicht vernachlässigen. Daher braucht es auch einfache Werkzeuge, die für sie zugänglich sind.

Mit unserer Vertriebssoftware, dem 'Schweizer Taschenmesser' für Vertriebler, gestalten wir mit wenigen Klicks und minimaler Zeit einen umfassenden Informations- Showroom. Diesen passen wir dann durch Videos und Sprachnachrichten persönlich an die Bedürfnisse jedes einzelnen Kunden an.

**Wie erhalten die Sanitätshäuser oder Ärzte, B2B Kunden die Infos?**

Genau, mit einem simplen Link, ohne jegliche Registrierung. Sie können es in ihrem eigenen Zeitrahmen bequem öffnen, teilen und alle relevanten Informationen einholen, als wäre der Vertreter persönlich vor Ort - ohne dass er tatsächlich dort sein muss. Jeder erhält den gleichen Wissensstand. Das ist nicht nur zeitsparend, sondern auch äußerst persönlich, Tom.

**Heißt das, der Außendienst braucht jetzt gar nicht mehr zu den Kunden zu fahren?**

Um Himmels Willen! Es ersetzt definitiv nicht den klassischen Händedruck, aber es macht ihn umso effizienter! Stell dir vor, du kannst vor oder nach dem Treffen alles im digitalen Showroom zusammenfassen. Es ist wie ein Twitter für Kunden, kurz und bündig, alles an einem Ort vereint. Du kannst dir mindestens einen Schritt zum Kunden sparen. Ich höre gerade wie schon ein paar in die Taschenrechner tippen. Ja, das spart Zeit, ist günstig für den CO2 Fußabdruck und letzten Endes dadurch auch Geld.

**Kann wirklich jeder, ohne, digitale Vorkenntnisse, ASKMI nutzen?**

Unsere Vertriebssoftware ist so gestaltet, dass selbst deine Oma mühelos einen Showroom mit deinen Bildern und Unterlagen zusammenstellen könnte.

Aus meiner langjährigen Erfahrung weiß ich, dass Systeme nur so gut sind, wie sie genutzt werden. Leider nutzen viele die eierlegende Wollmilchsau nur zu 5-10 % ihrer tatsächlichen Leistungsfähigkeit. Deshalb haben wir bei ASKMI nur die wichtigsten Funktionen integriert. So bleibt es das Schweizer Taschenmesser unter den Tools: einfach und äußerst effektiv. Und das ist einer unserer Hauptvorteile.

### **Nutzen das schon Kunden, Meltem? Und wie nutzen die das aktuell?**

Ein tolles Beispiel dafür ist der Weltmarktführer für Hilfsmittel, die Firma Medi GmbH, die uns als einer unserer ersten Kunden ihr Vertrauen geschenkt hat und neue Wege mit uns gegangen ist. ASKMI wurde von verschiedenen Abteilungen auf unterschiedliche Weise genutzt. Einige Kunden nutzen es als ganz persönliche Einladungen für wichtige Messen und Kongresse und dann für einen tolle Vertrauensaufbau nach den Messen mit allen relevanten Infos etc., oder für Projektinformationen an einen bestimmten Kreis, um sie auch anschließend persönlich zu begleiten. Andere, wie das Sanitätshaus Wittlich, nutzen ASKMI, um wichtige interne Informationen von Medtech-Unternehmen wie Medi GmbH, Exxomove und viele andere, die z.B. eine Carbonhand als Hilfsmittel für MS-Kranke und körperlich eingeschränkte Menschen produzieren, um diese komplexen Themen mit ihren Filialen oder Kunden zu teilen. Wichtige Themen können schnell in allen Filialen geteilt werden, was Zeit spart und die Bindung stärkt, da alle denselben Informationsstand haben. Unsere Idee war Kundenkommunikation leicht gemacht: Eine Seite, ein Klick

ASKMI ermöglicht persönliche Ansprache, etwa durch Videos oder Sprachnachrichten, als wäre der Vertrieb vor Ort. Weitere Kunden nutzen unser Tool für Schulungen, Patienteninfos oder geben den Link an Ärzte weiter. Denn unsere Kunden wissen: Besonders bei komplexen Themen ist eine einfache Lösung entscheidend.

### **Warum glaubst du, dass man damit mehr Wertschätzung und Spaß in Organisationen bringen kann?**

In ASKMI müssen Benutzer strategisch überlegen, was ihre Kernbotschaft ist und welche Unterlagen, Marketingmaßnahmen und Inhalte für ihre Kunden wirklich wichtig sind. Denn nur das kommt in den Showroom. Das nenne ich Wertschätzung, wenn du für meine Bedürfnisse eine Lösung bringst und mich nicht mit generischen Themen zuschüttest. Wenn dann die Benutzer beginnen, Videos oder Sprachnachrichten zu drehen, und der Kunde ein Video öffnet und ein nettes Lächeln sieht, ist das einfach großartig.



Stell dir vor, du sitzt abends auf dem Sofa, und dein Vertreter hat dir einen Showroom mit einer persönlichen Botschaft hinterlassen, mit allen relevanten Unterlagen und alles ist auf deine Bedürfnisse zugeschnitten. Wäre das nicht fantastisch? Und wie oft wir bei der ersten DEMO Vorstellung mit den Kunden schon Spaß hatten, weil sie sich gegenseitig aufziehen, wenn lustige Videoaufnahmen gedreht werden. Mit ASKMI darf man für einen kurzen Moment mal ein "kleiner Influencer" für seine Kunden sein.

# **GUTE BEZIEHUNGEN ZU KUNDEN UND MITARBEITERN SIND UNBEZAHLBAR**



# DIE JUNGE GENERATION VERLANGT NACH INNOVATIVEN, SCHNELLEN UND MODERNEN LÖSUNGEN

## Was möchtest du noch der MedTech Branche mitgeben?

Innovationen benötigen Raum für Verständnis, während menschliches Handeln den Raum des Respekts erfordert. Ich verstehe, dass viele MedTech Unternehmen und Sanitätshäuser derzeit mit ähnlichen Herausforderungen kämpfen. Doch wenn wir immer den alten Wegen folgen und neue Erkenntnisse erwarten, treten wir auf der Stelle. Ein Sprichwort, das fast jeder kennt, aber hier passend ist (grinst): "Wer nicht mit der Zeit geht, geht mit der Zeit." Deshalb sollten wir den Pionieren wie mir und vielen anderen auf dem Markt die Chance geben, gemeinsam die Probleme zu lösen. Verschließt nicht gleich die Türe aus Angst oder Scheu vor Veränderungen. Ich kann diese Ausreden nicht mehr hören: "Wir haben gerade keine Zeit für Neues", "Das haben wir schon immer so gemacht", "Wir haben momentan kein Budget", "Wer soll das denn umsetzen?" „Brauchen wir nicht“ und vieles mehr.

Für mich sind das reine Ausreden, um in der Komfortzone zu verharren. Denn diejenigen, die wirklich wollen, finden Lösungen, und die anderen immer Ausreden. Wer wird am Ende bleiben, die es schaffen jede Veränderung im Leben anzunehmen, mit der Zeit mitzugehen und eines meiner absoluten Lebensphilosophien. „Die es schaffen, die Menschen, die diese Veränderungen begleiten sollen, im Herzen zu berühren. Das sind die Leader unserer Zukunft für mich! Erfolg kommt von folgen, und das geht nun mal mit Veränderung einher!



Photo: Selin Ozkisaoglu

**Meltem Alca** ist nicht nur das Gesicht von "ASKMI" sondern hat es sich zur Aufgabe gemacht Vertrieb SMARTER zu machen.



IN  
EIGENER  
SACHE

# SOCIAL MEDIA RECRUITING IST KEIN ALLHEILMITTEL!

**Wir leben in inspirierenden Zeiten, nicht nur in schnelllebigen Zeiten, sondern auch in Zeiten, in denen gefühlt an jeder Ecke händeringend Mitstreiter gesucht werden. Daher ist es für Sanitätshäuser von entscheidender Bedeutung, qualifizierte Mitstreiter zu finden, die mit Herz und Verstand für ihre Kunden da sind. Social Media ist dabei ein hilfreiches Werkzeug und bietet eine Vielzahl an Möglichkeiten, um potenzielle Mitstreiter anzusprechen und für dein Sanitätshaus zu begeistern.**

**Aber wie kannst du Social Media nutzen, um potenzielle Mitstreiter für dich und dein Sanitätshaus zu gewinnen? Um diese Frage zu klären, möchte ich dich in diesem Artikel auf eine Reise mitnehmen.**

Während meiner Arbeit als Führungskräfteentwickler im Gesundheitshandwerk werde ich immer wieder um meinen unorthodoxen Rat zum Thema Recruiting gebeten, der maßgeblich zum weiteren Erfolg meiner Partnerunternehmen beiträgt.

Dabei erzähle ich nichts grundsätzlich Neues – gut, für die meisten Geschäftsführer und Entscheidungsträger mag es durchaus neues Wissen sein. Doch das ist es nicht.

**Die besten Talente sind oft gar nicht aktiv auf Jobsuche und schon gar nicht auf Social Media unterwegs, um sich berieseln zu lassen.**

So habe ich zum Beispiel aus meiner Zeit beim Militär den „Q-Tag“ bei meinen Partnerbetrieben eingeführt, und seit der Einführung ist der Krankenstand im Durchschnitt um sieben Prozent gesunken.

Du hast es bestimmt schon gehört: Social Media ist das neue Wundermittel im Recruiting. LinkedIn, Instagram und Co. versprechen den direkten Draht zu den besten Talenten. Aber lass dich nicht täuschen – Social Media Recruiting ist kein Allheilmittel, das alle deine Personalprobleme löst. Es mag verlockend klingen, potenzielle Kandidaten direkt dort anzusprechen, wo sie ihre Freizeit verbringen, aber die Realität sieht oft anders aus. Die Wahrheit ist: Ohne eine durchdachte Strategie und das richtige Gespür für die Bedürfnisse deines Sanitätshauses kannst du noch so viel posten, liken und teilen – es bringt dir am Ende wenig.

Ein häufiges Problem sind die unzähligen Social Media Agenturen, die dir das Blaue vom Himmel versprechen. Sie werben mit beeindruckenden Zahlen, spektakulären Kampagnen und garantieren dir förmlich eine Flut an Bewerbungen. Doch sobald sie dein Geld haben, lässt die Leistung oft zu wünschen übrig. Die versprochenen Resultate bleiben aus, und du stehst mit teuren Rechnungen und enttäuschten Erwartungen da. Es wird schnell klar, dass viele dieser Agenturen vor allem daran interessiert sind, ihre eigenen Taschen zu füllen, statt wirklich auf die Bedürfnisse deines Sanitätshauses einzugehen.

Ja, Social Media kann ein kraftvolles Werkzeug sein, aber es ersetzt keine solide Recruiting-Strategie.

## Viele Führungskräfte machen den Fehler, zu glauben, dass ein schickes Instagram-Profil und regelmäßige Posts auf LinkedIn ausreichen, um qualifizierte Mitarbeiter anzuziehen.

Viele Führungskräfte machen den Fehler, zu glauben, dass ein schickes Instagram-Profil und regelmäßige Posts auf LinkedIn ausreichen, um qualifizierte Mitarbeiter anzuziehen.

Doch so einfach ist es nicht. Du wirst nicht automatisch die besten Bewerber gewinnen, nur weil du auf allen Plattformen präsent bist. Ohne klare Botschaft, authentisches Employer Branding und vor allem eine gezielte Ansprache bleibt Social Media nur ein leeres Versprechen.

Ein großes Problem beim Social Media Recruiting ist die Masse an Inhalten. Jeder ist online, und jeder postet. Dein Jobangebot verschwindet oft im Meer der Informationen und erreicht nicht die, die du wirklich ansprechen willst. Viele Kandidaten scrollen einfach weiter, ohne sich mit deinem Angebot auseinanderzusetzen.

Und dann? Dann bleibt die erhoffte Resonanz aus, und du fragst dich, warum die tollen Posts nicht funktionieren. Social Media Recruiting wird zum Zeitfresser, der nicht den erhofften Erfolg bringt.

Außerdem verleitet Social Media oft dazu, sich auf Oberflächlichkeiten zu konzentrieren. Ein paar schicke Bilder vom letzten Team-Event, ein cooler Post über die Unternehmenskultur – aber was steckt dahinter? Potenzielle Mitstreiter wollen mehr als schöne Bilder und leere Versprechen. Sie suchen nach echten Einblicken und Transparenz. Und genau hier liegt die Herausforderung: Zeige die wahren Werte deines Sanitätshauses, statt nur eine glänzende Fassade zu präsentieren. Wer sich zu sehr auf Social Media verlässt, läuft Gefahr, authentische und tiefere Verbindungen zu verlieren.

Nicht zu vergessen: Die besten Talente sind oft gar nicht aktiv auf Jobsuche und schon gar nicht auf Social Media unterwegs, um sich berieseln zu lassen. Die Hoffnung, dass der perfekte Kandidat zufällig über deinen Post stolpert, ist naiv. Gerade im Fachkräftemangel reicht es nicht, darauf zu setzen, dass die Talente schon irgendwie von allein kommen. Hier brauchst du aktives Recruiting und persönliches Engagement, um die richtigen Leute zu finden und zu überzeugen.

**Fazit:** Social Media Recruiting kann eine wertvolle Ergänzung sein, aber es ist kein Allheilmittel. Es braucht eine klare Strategie, viel Fingerspitzengefühl und den Mut, auch mal abseits des Social-Media-Hypes zu denken. Vertraue nicht blind den Versprechungen von Agenturen, die nach dem Vertragsabschluss oft nicht liefern, was sie großspurig ankündigen. Setze auf Authentizität, gezielte Ansprache und eine starke Unternehmenskultur, die nicht nur online glänzt. Nutze Social Media als Werkzeug, aber verlasse dich nicht ausschließlich darauf – denn der Erfolg deines Sanitätshauses hängt von mehr ab als nur von Liken, Teilen und leeren Versprechungen.



Photo: Karen Beetz Photography



# 1 QUICK TIPS

**von Tom Neuborn**

**wie du die (für dich) passenden  
Mitreiter finden kannst**

**1.** Entscheidungsträger müssen dorthin gehen, wo sich geeignete Kandidaten befinden um dann dort mit passenden Stellenausschreibungen auffallen.

**2.** Aussagekräftige "On Point" Stellenausschreibungen erstellen. Denn wer die besten Mitstreiter will, muss das passende Angebot parat haben.

**3.** Nutze Social-Media professionell, für den Aufbau und für die Pflege deiner Marke. Dies sorgt dafür, dass auch passiv suchende potentielle Mitstreiter dich kennenlernen.

**4.** Nutze das Potential deiner Mitstreiter um auf dich aufmerksam zu machen. In meinen Coachings feiere ich das, denn in der Praxis hat sich diese Strategie als MEGA erfolgreich herausgestellt. Die Belohnung muss allerdings auch individuell zu deinem Mitstreiter passen.

**5.** Entscheidungsträger sollten sich auf ihre Kernkompetenzen fokussieren. Die Talentsuche sollte mithilfe engagierter Mitstreiter aus deinem Team durchgeführt werden. Keine Agentur kann für dich so authentisch sein wie deine eigenen Mitstreiter.

**6.** Klassische Bewerbungs-gespräche sind obsolet. Heute führen wir Kennenlerngespräche. Es versteht sich von selbst, dass du dein Sanitätshaus, deine Mission und deine Werte präsentierst, um A-Player von dir zu überzeugen.

**7.** Die Weiterentwicklung deiner Mitstreiter ist kein nice to have sondern ein Grundpfeiler deiner Sanitätshausphilosophie. Ab Tag eins der Zusammenarbeit sollte deinem Mitstreiter klar sein, welche Türen ihm wie offenstehen.

**8.** FÜHREN durch Vorbild, Entwickeln, Leben und Kommunizieren der eigenen Sanitätshauskultur muss elementar sein. Als Sanitätshaus musst du ein Umfeld schaffen, in dem sich deine Mitstreiter wohlfühlen und sich frei entwickeln können.

**9.** Die besten Mitstreiter kommen in die besten Sanitätshäuser. Entscheidungsträger mit den attraktivsten Angeboten werden sich ganz automatisch die besten Mitstreiter sichern können. Das Gesamtpaket muss überzeugen (Mission, Vision, Werte, Weiterentwicklung, Familie und ja auch Geld)

**10.** Keine Mitstreiter hast du schon. Je schneller die Kontaktaufnahme mit potentiellen Bewerbern erfolgt, desto größer ist die wahrgenommene Wertschätzung auf Seiten deiner Mitstreiter.

## Nutze das Potential deiner Mitstreiter um auf dich aufmerksam zu machen



Unser Herausgeber



Photo: Klaus Kretschmar

Als Führungskräfteentwickler, Sparringspartner und Keynote-Speaker begleitet **Tom Neuborn** Gesundheitshandwerker auf dem Weg zu einem entspannten Betriebsklima.

**TN**  
TOM NEUBORN.COM



# DIGITALISIERUNG UND GESELLSCHAFT

Mit Bildern der opta data Zukunfts-Stiftung

**In einer Zeit, in der technologische Fortschritte unser tägliches Leben rasant verändern, spielt die Digitalisierung eine zentrale Rolle. Sie beeinflusst nahezu alle Lebensbereiche und stellt uns, nicht nur in der Technischen Orthopädie, vor neue Chancen und Herausforderungen. Wir hatten die Gelegenheit, mit Prof. Dr. Thomas Druyen, Präsident der opta data Zukunfts-Stiftung in Essen und Direktor des Instituts für Zukunftspsychologie und Zukunftsmanagement an der Sigmund Freud PrivatUniversität in Wien, über die Digitalisierung zu sprechen.**

**Mit seiner Forschung an der Schnittstelle von Psychologie, Soziologie und Zukunftsgestaltung gewinnt Prof. Dr. Druyen wertvolle Einblicke in die digitale Transformation. Unser Herausgeber Tom Neuborn spricht mit ihm über die weitreichenden Auswirkungen der Digitalisierung auf unsere Gesellschaft und unser individuelles Leben.**



**Moin und einen guten Tag, Prof. Dr. Druyen. Vielen Dank, dass Sie sich die Zeit für dieses Interview nehmen.**

**Was inspiriert Sie persönlich am meisten an Ihrer Arbeit zur Zukunftsgestaltung?**

Mein Leben lang war ich neugierig. Das Neue, das Überraschende, der Zufall haben mich fasziniert. So ist die Sehnsucht entstanden, einerseits zu lernen, mit dem Unvorhersehbaren souverän umzugehen, wenn es passiert. Und andererseits zu versuchen, die Zukunft so weit wie möglich selbst zu gestalten. Immer war mir die persönliche Freiheit der wichtigste Horizont.



### **Welche Entwicklungen oder Trends in der Digitalisierung haben Sie in letzter Zeit am meisten überrascht?**

Da ich mich seit vielen Jahren mit dem beschäftige, was in der Zukunft möglich ist, bin ich kaum überrascht worden, da fast alles vorherseh- und absehbar war. Vor allem die Digitalisierung und die Künstliche Intelligenz. Aber auf der psychologischen und menschlichen Ebene bin ich schon verwundert, was sich der Mensch alles gefallen lässt und welchen Wahnsinnigen es gelingt, Führungspositionen zu erlangen, gewählt zu werden oder Gefolgschaft zu finden. Irre!

### **Wie entspannen Sie sich und finden Ausgleich zu Ihrer intensiven Forschungstätigkeit?**

Mehrfach in der Woche Sport machen. Jeden Tag meditieren. Vor allem aber geht es um die Balance des Geistes, das Verhältnis zwischen innen und außen. Wir werden seit vielen Jahren mit immer mehr Informationen überflutet und das wird so weitergehen. Das hält kein Gehirn aus. Um die Flut zu organisieren, haben wir die Künstliche Intelligenz geschaffen, die man in ihrer Wirksamkeit erlernen sollte. Aber noch wichtiger ist der innere Schalter, die Fähigkeit in überlastenden Situationen "Nein" sagen zu können. Dazu habe ich eine praktische Denk- und Handlungsmethode entwickelt, die Konkrethik. Das bedeutet, sich in Bezug auf Selbstschutz frei machen von der Meinung anderer, von der eigenen Meinung über andere, sich ebenso freizumachen vom eigenen Ärgern, Zweifeln und Nörgeln. Unser Mindset bestimmt unser Leben, wie wir damit umgehen, ist allein unsere eigene Entscheidung.

### **Welche Rolle spielt die interdisziplinäre Zusammenarbeit bei der Erforschung der Zukunftsgestaltung?**

Das ist das Zünglein an der Waage. Wir kennen alle aus größeren und kleinen Firmen und Institutionen das Silo-Problem. Die Leute arbeiten für sich und wenig kooperativ. Dieses Verhalten ist im Zeitalter der Digitalisierung und Komplexität tödlich. Nicht umsonst wird überall von Netzwerken gesprochen. Das ist kein Marketingspruch, sondern die exakte Beschreibung unserer biologischen, neuronalen und sozialen Wirklichkeit. Alles ist vernetzt, wenn wir die Kraft dieser Erkenntnis als ultimative Aufforderung zur Zusammenarbeit nicht endlich nutzen, können wir einpacken. Das gilt überall.

### **Wie können wir sicherstellen, dass die Vorteile der Digitalisierung im Gesundheitshandwerk allen Menschen zugutekommen, unabhängig von ihrem sozioökonomischen Status?**

Tolle Frage. Das beginnt mit der Bildung und der ständigen Weiterbildung. Die Vorteile und Gefahren der Digitalisierung und der KI müssen sehr früh erlernt und trainiert werden. Das gehört heute zur Grundausbildung für alle. Ohne diese Kompetenz ist schon ein sozialer Nachteil manifestiert. Das ist banal, aber lebensentscheidend. Wer beim Lesewettbewerb nicht lesen kann, ist raus. Das gilt bei der Digitalisierung allemal.

### **Welche Rolle spielt die Kultur in der Akzeptanz und Implementierung digitaler Technologien im Gesundheitshandwerk?**

Die Kultur ist als Grundlage von Werten und Überzeugungen extrem einflussreich. Die Art und Weise wie wir denken, fühlen und handeln, ist maßgeblich von unserem kulturellen Umfeld beeinflusst. Wir neigen in Deutschland dazu, extrem auf Sicherheit, Planbarkeit und Risikovermeidung zu setzen, diese Werte sind aber in Zeiten dauerhafter Veränderung nicht mehr vorteilhaft. Insofern brauchen wir überall, natürlich auch im Gesundheitshandwerk, eine Kultur der Veränderungsbereitschaft.

### **Wie können Sanitätshäuser und Orthopädieschuhmacher die Digitalisierung nutzen, um ihre Geschäftsprozesse zu optimieren?**

Die hilfreichen Anwendungen sind endlos. Ob es die digitalen Abrechnungen, der Abbau des bürokratischen Zeitfressers, die Automatisierung und Individualisierung der Kundenansprache sind oder eine digitale Fußvermessung. Fast jede uns bekannte Handlung kann heute und in Zukunft gewiss beschleunigt, verbessert und für individuelle Bedürfnisse adaptiert werden. Insofern ist die Voraussetzung ganz einfach, sich intensiv und praktisch damit zu beschäftigen und zu experimentieren. Um Geschäftsprozesse zu verändern, muss ich die Transformationsmöglichkeiten verstehen.

### **Welche digitalen Technologien sind besonders vielversprechend für die Verbesserung der Produktqualität und -anpassung in diesen Branchen?**

Hier wird es eine spektakuläre und in der Menschheitsgeschichte einmalige Veränderung oder besser einen Evolutionssprung geben. Dies bedeutet auch einen fulminanten Wandel des Handwerks-Verständnisses. Gleichzeitig wird dies die Sanitätsbranche noch systemrelevanter machen.

Ich spreche von jenem historischen Moment, wo sich das Reparatur- und Wiederherstellungsbewusstsein in eine Optimierungs- und Präventionsüberzeugung verwandelt. Schon jetzt gibt es Prothesen, die im Hochleistungssport zum Einsatz kommen, die besser oder wirksamer sind als die organischen Originale. Oder es wird sicher auch Wirklichkeit, dass Querschnittsgelähmte wieder laufen können. Schon jetzt macht die Verbesserung von Exoskeletten sagenhafte Fortschritte. Dies wird eine Zäsur, die in den Anfängen schon da ist und durch Künstliche Intelligenz beflügelt wird, die die Branche grundlegend verwandeln wird.

### **Wie können digitale Lösungen die Kundenbindung und -zufriedenheit in Sanitätshäusern und bei Orthopädieschuhmachern erhöhen?**

Je wirksamer die Betreuung, je präventiver der professionelle Rat und je lebensverbessernder die Branche, desto mehr steigen Verbindlichkeit und Zufriedenheit. Dies hat natürlich auch mit der Schnelligkeit der Dienstleistung zu tun. Die jungen Generationen haben sich durch ihren digitalen Alltag an schnelle Resonanz gewöhnt. Ebenso wollen sie technologische Neuerungen möglichst frühzeitig erfahren und ausprobieren. Auf diese Weise wird auch der präventive Service ein neues und attraktives Image erzeugen, was durch innovative Laden- und digitale Auftrittsrarchitektur sicht- und fühlbar werden sollte.

### **Welche Herausforderungen sehen Sie bei der Integration digitaler Technologien in traditionelle Handwerksbetriebe?**

Die größte Herausforderung ist mental und kulturell. Das Handwerk hat einen goldenen Boden und ist ein wesentlicher Treiber der Zivilisation und der Menschheit. Es wird verdientermaßen wertgeschätzt. Schon bei der Industrialisierung fühlte sich die neue Technologie als Lebens- und Arbeitsbedrohung an. Denken wir nur an die Weber. So ist es heute nicht anders, der Gedanke, dass die eigene Berufung durch KI verschwindet, ist unerträglich. So wurde beim Erscheinen des Autos und des Computers gedacht. Aber die Entwicklung zeigt das Gegenteil, wir kommen immer weiter. So wird auch das Gesundheitshandwerk eine weitere Technisierung und Verbesserung erfahren, und zwar mit Siebenmeilenstiefeln. Da stellt sich jetzt die einfache, aber folgenschwere Frage: Will das Handwerk seine ultimative Modernisierung selbst durchführen oder es Handwerksfremden mit Digitalkompetenz überlassen?



# WILL DAS HANDWERK SEINE ULTIMATIVE MODERNI- SIERUNG SELBST DURCHFÜHREN ODER ES HANDWERKS- FREMDEN MIT DIGITAL- KOMPETENZ ÜBERLASSEN?

## **Wie können Sanitätshäuser und Orthopädieschuhmacher von der Nutzung von Datenanalysen und Künstlicher Intelligenz profitieren?**

Diesbezüglich kann ich vor lauter Optionen nur eine kleine und pragmatische Auswahl treffen: Zum Beispiel können sie durch die Analyse von Kundendaten präzise Vorhersagen über die Bedürfnisse ihrer Klientel treffen. KI-gestützte Systeme ermöglichen personalisierte Empfehlungen für Hilfsmittel und orthopädische Produkte, die auf den individuellen Gesundheitsdaten und dem bisherigen Kaufverhalten basieren. Gleichzeitig lässt sich die Produktentwicklung durch Datenanalysen optimieren, indem Trends und Muster in den Kundenanforderungen identifiziert werden. Dies unterstützt die Entwicklung neuer Produkte, die exakt auf die Bedürfnisse der Zielgruppe zugeschnitten sind.

Darüber hinaus kann KI das Lager- und Bestandsmanagement effizienter gestalten, indem sie den Bestand überwacht und automatisch Bestellungen auslöst, wenn Produkte knapp werden. Die Vorhersage von Nachfragen verhindert Überbestände oder Fehlbestände, was sowohl Kosten senkt als auch die Lieferfähigkeit verbessert. Auch die Kundenzufriedenheit lässt sich durch den Einsatz von KI steigern, beispielsweise durch automatisierte Terminvereinbarungen oder Chatbots, die Wartezeiten reduzieren und die Kundenbindung stärken. Schließlich ermöglicht der Einsatz von KI die proaktive Gesundheitsvorsorge, indem Gesundheitsrisiken frühzeitig erkannt und präventive Maßnahmen vorgeschlagen werden, wie etwa spezifische orthopädische Lösungen, bevor sich Beschwerden verschlimmern.

Für eine erfolgreiche Umsetzung dieser Ansätze ist es entscheidend, qualifiziertes Personal entsprechend zu schulen und gleichzeitig sicherzustellen, dass die Datensicherheit und der Schutz der Privatsphäre der Kunden stets gewährleistet sind.

## **Welche Rolle spielt die Telemedizin und Fernüberwachung in der Zukunft dieser Branchen?**

Die Telemedizin und Fernüberwachung werden in der Zukunft der Sanitätshäuser und Orthopädieschuhmacher eine zentrale Rolle spielen. Durch Telemedizin können Patienten ortsunabhängig auf Beratung und Betreuung zugreifen, was insbesondere für Menschen mit eingeschränkter Mobilität oder in ländlichen Regionen von Vorteil ist. Fernüberwachung ermöglicht es, den Zustand von Patienten kontinuierlich zu verfolgen und frühzeitig auf Veränderungen zu reagieren. Dies verbessert nicht nur die Versorgungsqualität, sondern erlaubt auch eine individuellere Anpassung von Hilfsmitteln und orthopädischen Produkten. Sanitätshäuser und Orthopädieschuhmacher können so ihre Dienstleistungen erweitern, die Patientenbindung stärken und sich als innovative Anbieter im Gesundheitswesen positionieren.

## **Wie können digitale Plattformen die Zusammenarbeit zwischen verschiedenen Akteuren im Gesundheitshandwerk fördern?**

Diese Förderung ist erheblich und weitreichend, indem digitale Plattformen eine zentrale Schnittstelle für den Austausch von Informationen und Ressourcen bieten. Sie ermöglichen es Sanitätshäusern, Orthopädieschuhmachern, Ärzten, Physiotherapeuten und anderen Gesundheitsdienstleistern, in Echtzeit auf relevante Patientendaten zuzugreifen und sich über Behandlungspläne, Produkthanforderungen und Versorgungsstrategien abzustimmen. Durch die Integration von Kommunikationstools und Workflow-Management-Funktionen können alle Beteiligten effizienter zusammenarbeiten und Prozesse optimieren.

Darüber hinaus bieten digitale Plattformen die Möglichkeit, Schulungen, Fortbildungen und Best Practices auszutauschen, wodurch die Qualität der Versorgung kontinuierlich verbessert wird. Die Vernetzung über solche Plattformen schafft Transparenz, verkürzt Reaktionszeiten und erhöht die Effizienz, was letztlich zu einem höheren Mehrwert für die Patienten und eine gesteigerte Wettbewerbsfähigkeit der beteiligten Akteure führt.

**Dem kann ich nur beipflichten. Kimberly und Julien Kensicki von Sanistar bieten mit ihrer digitalen Plattform "Sanistar Academy und Bruno Bür" Sanitätshäusern bereits heute die Möglichkeit, Online-Lernvideos durchzuführen. Durch die Nutzung der Software können Quereinsteiger beim Einstieg in die Sanitätshausbranche unterstützt und Mitstreiter durch digitale Einarbeitung entlastet werden.**

### **Welche ethischen und datenschutzrechtlichen Überlegungen müssen bei der Digitalisierung in diesen Branchen berücksichtigt werden?**

Bei der Digitalisierung im Gesundheitshandwerk sind ethische und datenschutzrechtliche Überlegungen von größter Bedeutung. Der Schutz sensibler Patientendaten muss oberste Priorität haben, um das Vertrauen der Patienten zu gewährleisten.

Dazu gehört die Einhaltung strenger Datenschutzgesetze, wie der DSGVO, um sicherzustellen, dass personenbezogene Daten nur mit ausdrücklicher Zustimmung der Patienten gesammelt, verarbeitet und gespeichert werden. Darüber hinaus müssen alle digitalen Systeme so gestaltet sein, dass sie vor unbefugtem Zugriff geschützt sind, was regelmäßige Sicherheitsupdates, Verschlüsselungstechnologien und ein striktes Zugriffsmanagement erfordert.

Ethisch ist es wichtig, dass die Digitalisierung die menschliche Komponente der Gesundheitsversorgung nicht ersetzt, sondern ergänzt. Der Einsatz von Technologien darf niemals zulasten der individuellen Betreuung oder der Entscheidungsfreiheit der Patienten gehen. Transparenz darüber, wie Daten verwendet werden, und die Möglichkeit für Patienten, jederzeit die Kontrolle über ihre Daten zu behalten, sind entscheidend, um ethische Standards in diesen sensiblen Bereichen aufrechtzuerhalten.

### **Welche zukünftigen Entwicklungen und Trends sehen Sie im Bereich der Digitalisierung für Sanitätshäuser und Orthopädieschuhmacher?**

In den nächsten zehn Jahren wird die Digitalisierung das Geschäftsfeld der Sanitätshäuser und Orthopädieschuhmacher grundlegend verändern. Eine der zentralen Entwicklungen wird die noch stärkere Integration von KI und maschinellem Lernen sein, die es ermöglicht, individuelle orthopädische Hilfsmittel auf Basis umfangreicher Datenanalysen und patientenspezifischer Parameter präzise zu gestalten.

3D-Drucktechnologien werden eine entscheidende Rolle spielen, um maßgeschneiderte Produkte schnell und kosteneffizient herzustellen.

Die Telemedizin wird sich weiter ausbreiten und durch erweiterte Realitäten (AR/VR) ergänzt werden, was eine noch umfassendere und realitätsnähere Fernberatung und -überwachung ermöglicht. Patienten könnten ihre orthopädischen Produkte virtuell ausprobieren oder Anpassungen vornehmen lassen, ohne das Haus zu verlassen. Ein weiterer Trend ist die zunehmende Vernetzung aller Akteure im Gesundheitswesen über digitale Plattformen.

Dies ermöglicht nicht nur eine effizientere Zusammenarbeit, sondern auch eine ganzheitliche Patientenbetreuung, bei der Informationen nahtlos zwischen Ärzten, Therapeuten und Handwerkern fließen. Wearables und smarte Sensoren werden die kontinuierliche Überwachung der Patienten ermöglichen, wodurch Anpassungen an Hilfsmitteln und Schuhen in Echtzeit vorgenommen werden können.

Zudem wird die Personalisierung der Gesundheitsversorgung weiter zunehmen. Patienten werden zunehmend als aktive Teilnehmer in ihrer Behandlung betrachtet, mit Zugang zu umfangreichen Daten über ihren Gesundheitszustand und maßgeschneiderten Empfehlungen. Diese Entwicklungen werden nicht nur die Qualität der Versorgung verbessern, sondern auch neue Geschäftsmodelle und Dienstleistungen hervorbringen, die den gesamten Sektor revolutionieren werden.

### **Wie können Sanitätshäuser und Orthopädieschuhmacher ihre Mitarbeiter auf die Digitalisierung vorbereiten und schulen?**

Um ihre Mitarbeiter erfolgreich auf die Digitalisierung vorzubereiten und zu schulen, müssen Sanitätshäuser und Orthopädieschuhmacher einen umfassenden Ansatz verfolgen, der sowohl technische Kompetenzen als auch ein grundlegendes Verständnis der Vorteile der neuen Technologien vermittelt. Zunächst sollten gezielte Schulungsprogramme entwickelt werden, die die Mitarbeiter schrittweise in die neuen digitalen Werkzeuge und Prozesse einführen. Diese Schulungen können durch praxisnahe Workshops, E-Learning-Module und regelmäßige Fortbildungen ergänzt werden, um das Wissen kontinuierlich zu vertiefen. Es ist wichtig, die Mitarbeiter von Anfang an in den digitalen Transformationsprozess einzubinden.

Dies kann durch Informationsveranstaltungen und offene Diskussionen geschehen, bei denen die Vorteile der Digitalisierung und der Einsatz von KI klar kommuniziert werden. Mitarbeiter sollten die Möglichkeit erhalten, Fragen zu stellen und ihre Bedenken zu äußern, um ein Bewusstsein dafür zu schaffen, dass Digitalisierung nicht nur Effizienzgewinne bringt, sondern auch ihre tägliche Arbeit erleichtern kann.

Mentorenprogramme und die Bildung von interdisziplinären Teams können ebenfalls hilfreich sein, um einen Wissenstransfer zwischen digital affinen und weniger erfahrenen Kollegen zu fördern. Mitarbeiter sollten zudem ermutigt werden, aktiv an der Entwicklung und Implementierung digitaler Prozesse mitzuwirken, was ihr Engagement und ihre Akzeptanz der neuen Technologien stärkt.

Nicht zuletzt ist es entscheidend, eine Kultur des kontinuierlichen Lernens zu fördern, in der digitale Kompetenzen als Schlüsselqualifikation anerkannt werden. Führungskräfte sollten als Vorbilder agieren und die Bereitschaft zur Weiterbildung vorleben, um die Bedeutung der Digitalisierung für die Zukunftsfähigkeit des Unternehmens zu unterstreichen. Durch diese Maßnahmen können Sanitätshäuser und Orthopädieschuhmacher sicherstellen, dass ihre Mitarbeiter nicht nur mit den digitalen Veränderungen Schritt halten, sondern diese aktiv mitgestalten.



## Welche Rolle spielt die Zusammenarbeit mit Technologieunternehmen bei der Digitalisierung dieser Branchen?

Die Zusammenarbeit mit Technologieunternehmen spielt eine entscheidende Rolle, insbesondere weil viele Fachkräfte aus dem Handwerk kommen und die digitale Welt ihnen oft fremd ist. Technologieunternehmen bringen das notwendige Know-how, die technischen Lösungen und die Innovationskraft mit, die es diesen Branchen ermöglichen, den digitalen Wandel effektiv zu gestalten.

Durch Partnerschaften mit Technologieunternehmen können Sanitätshäuser und Orthopädienschuhmacher maßgeschneiderte digitale Werkzeuge entwickeln und implementieren, die auf ihre spezifischen Bedürfnisse und Arbeitsprozesse zugeschnitten sind. Diese Zusammenarbeit kann beispielsweise zur Entwicklung von benutzerfreundlichen Softwarelösungen führen, die den Übergang vom handwerklichen Arbeiten zur digitalen Verwaltung erleichtern. Darüber hinaus bieten Technologieunternehmen wertvolle Schulungsressourcen und Support-Services an, die den Mitarbeitern helfen, sich in der neuen digitalen Umgebung sicher zu bewegen.

Dies reduziert die Barrieren, die durch mangelnde technische Kenntnisse entstehen, und schafft Vertrauen in die neuen Systeme. Auch die Integration von KI und datengetriebenen Lösungen kann durch die Expertise dieser Unternehmen oder junger Einzelberater ermöglicht werden, was den Fachkräften hilft, ihre Arbeit durch digitale Hilfsmittel zu optimieren, ohne dass sie selbst tiefgehende technologische Kenntnisse erwerben müssen.

Technologieunternehmen können außerdem als Innovationspartner fungieren, indem sie kontinuierlich neue Lösungen und Verbesserungen anbieten, die auf die sich wandelnden Bedürfnisse der Branche reagieren. Diese kontinuierliche Zusammenarbeit stellt sicher, dass Sanitätshäuser und Orthopädienschuhmacher nicht nur Schritt halten, sondern auch zu Vorreitern in der digitalen Transformation des Gesundheitshandwerks werden.

Kurz gesagt, die Zusammenarbeit mit Technologieunternehmen oder kleinen Startups ist nicht nur ein unterstützendes Element, sondern ein strategischer Pfeiler, der es unseren traditionell handwerklich geprägten Branchen ermöglicht, die Herausforderungen der Digitalisierung erfolgreich zu meistern und die Vorteile der neuen Technologien voll auszuschöpfen.

**Vielen Dank, Herr Prof. Dr. Druyen, für Ihre wertvollen Einblicke und die Zeit, die Sie sich für dieses Interview genommen haben. Ihre Perspektiven auf die Digitalisierung und ihre Auswirkungen auf unsere Gesellschaft sind äußerst bereichernd. Ich freue mich auf die Zukunft und alles, was diese für uns bereithält.**

# DIE ART UND WEISE WIE WIR DENKEN, FÜHLEN UND HANDELN, IST MASSGEBLICH VON UNSEREM KULTURELLEN UMFELD BEEINFLUSST



**Prof. Dr. Thomas Druyen**, 67 Jahre, Präsident der opta data Zukunfts-Stiftung in Essen und Direktor des Institutes für Zukunftspsychologie und Zukunftsmanagement an der Sigmund Freud PrivatUniversität in Wien



Institut für Zukunftspsychologie und Zukunftsmanagement



opta data  
ZukunftsStiftung

# Die SANITÄTSHAUS KRIWAT Story

*Die Technische Orthopädie steht gerade erst am Anfang einer Revolution. Ein Pionier, der das Potenzial schon früh erkannt hat und sich mit seinen Mitstreitern eine führende Expertise auf diesem Gebiet aufgebaut hat, ist Lais Kriwat vom Kriwat Sanitätshaus.*

*Lais Kriwat hat es sich zur Aufgabe gemacht, traditionelle Methoden mit modernster Technologie zu verbinden, um dem Ziel des bestmöglichen Kundennutzens jeden Tag ein Stückchen näher zu kommen. Als Geschäftsführer des Kriwat Sanitätshauses, das Filialen in Kiel, Preetz und Hamburg betreibt, hat er den Generationswechsel im Familienunternehmen erfolgreich gemeistert und setzt auf innovative Lösungen wie den 3D-Druck.*

*In unserer Story spricht unser Herausgeber Tom Neuborn mit Lais Kriwat über seinen beruflichen Werdegang, die Herausforderungen der Unternehmensnachfolge, die Führung der sechs Filialen sowie die Zusammenarbeit mit seinem Bruder, Vater und Onkel. Er gibt uns einen Einblick in die Vorteile der Digitalisierung und wie diese die Orthopädieschuhtechnik revolutioniert hat.*

**Mit der eigenen Familie täglich zusammenzuarbeiten, ist nicht immer einfach. Jetzt mal Butter bei die Fische: Wie ist das so, und vor allem, wie hat dich diese Herausforderung menschlich verändert? Wie ist es, mit deinem Bruder, deinem Vater und deinem Onkel nicht nur Verantwortung für eure Firmen, sondern auch für eure Mitstreiter zu übernehmen?**

Die Entwicklung war für uns spannend, da wir nicht nur familiär, sondern auch beruflich zusammenarbeiten. Es ist ein Privileg, unsere Familie täglich zu sehen, was sehr wertvoll ist. Diese Zusammenarbeit hat uns persönlich weitergebracht, da wir respektvollen Umgang, Kritikfähigkeit und offene Kommunikation gelernt haben. In den letzten acht Jahren hat uns das als Familie und Geschäftspartner gestärkt. Auch unsere Mitarbeiter spüren, dass wir das Familienunternehmen mehr prägen.

Früher führten mein Vater und mein Onkel die Firma, jetzt sind auch die Kinder aktiv dabei, was das Unternehmen noch familiärer macht.

**War dein Weg in die Orthopädieschuhtechnik familiär vorbestimmt oder hat dein Paps gesagt: „Junge, mach was du willst. Wenn du bei uns einsteigen möchtest, dann freue ich mich aber umso mehr“?**

Ich hatte das Glück, dass mein Vater mich immer in die Prozesse mitgenommen hat, sei es in den Ferien in die Filialen oder in die Werkstatt unserer Zentrale. Diese Einblicke waren großartig, ohne Zwang oder Erwartungen. Es wurde nie verlangt, dass wir die Firma übernehmen. Für mich war jedoch schnell klar, dass ich das machen möchte, weil ich meinen Vater als Kind als Superheld gesehen habe. Seine Arbeit und die Fähigkeit, Menschen zu helfen, haben mich beeindruckt. Dadurch war mein Weg schnell vorgezeichnet, und es war klar, dass ich auch Orthopädieschuhtechniker werden möchte.

Natürlich hatte ich als Kind Träume wie Rennfahrer zu werden, aber schnell wurde mir klar, dass ich viel lieber Menschen helfen möchte. Es ging mir nie darum, Geschäftsführer zu werden, sondern handwerklich Patienten zu unterstützen. Selbst ohne den familiären Bezug zum Handwerk wäre ich wahrscheinlich trotzdem diesen Weg gegangen, weil die Leidenschaft dafür einfach groß ist.

**Du hast eine Menge Ausbildungen und Qualifikationen, unter anderem seit 2021 den Meisterbrief. Auf welche davon bist du am meisten stolz?**

Der Meistertitel war für mich ein großes Ziel, da er in unserer Familie Tradition hat. Nach meinem Uropa, Opa, Vater und Onkel wollte auch ich den Meister machen. Die Zeit an der Meisterschule während Corona war prägend und herausfordernd, da wir im Internat waren. Am Ende war ich unglaublich froh, es geschafft zu haben. Der Meisterbrief an der Wand ist für mich ein stolzer Moment und hat einen hohen Stellenwert.

**Seit 2017 beschäftigst du dich mit den Möglichkeiten des 3D-Drucks in der Orthopädieschuhtechnik. Wie bist du auf das Thema aufmerksam geworden?**

Eines Abends habe ich darüber nachgedacht, wie das Handwerk in 20 Jahren aussehen könnte, da ich es langfristig ausüben möchte. Dabei kam schnell die Idee, dass 3D-Druck eine wichtige Rolle spielen könnte, obwohl es damals noch ein neues Konzept war. Also habe ich 2017 zu Weihnachten spontan einen kleinen 3D-Drucker gekauft und erste Versuche gemacht. So fing alles an, und Schritt für Schritt habe ich mich tiefer damit beschäftigt, um herauszufinden, was möglich ist.



Photo: Privat

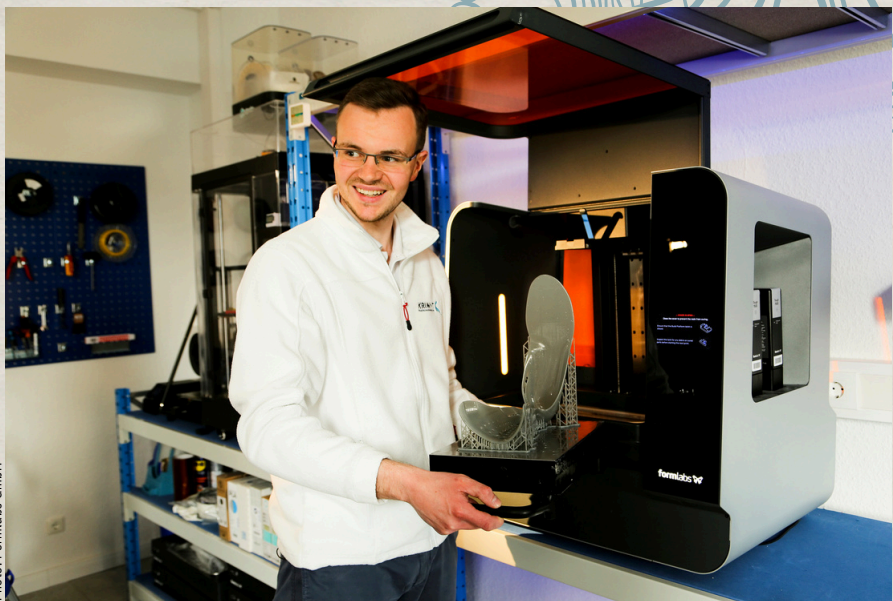


Photo: Formlabs GmbH

# DER 3D-DRUCK BIETET EINE ENORME ARBEITSERLEICH- TERUNG, BESONDERS IN ZEITEN DES FACHKRÄFTE- MANGELS.

**Jetzt habt ihr ja nicht nur ein Sanitätshaus mit sechs Standorten, sondern mit Motion Support fertigt ihr auch noch einzigartige Einlagensysteme “made in Norddeutschland”, die sich nicht vor Produkten aus Remscheid oder Berlin verstecken müssen. Wie kam es dazu?**

Wir haben ein einzigartiges Einlagenkonzept entwickelt, das bereits vor unserer Zeit von unserem Vater initiiert wurde. Vor 25 Jahren begann er, nicht nur für die Kriwat GmbH, sondern auch für andere Unternehmen im B2B-Bereich Einlagen zu vertreiben, was zum Start von Motion Support führte. Heute entwickeln wir uns weiter in Richtung 3D-Druck, um unsere Produkte und Konzepte an andere Sanitätshäuser weiterzugeben. Angesichts des Fachkräftemangels wollen wir diese unterstützen, indem wir 3D-Druck-Produkte für sie produzieren.

**Der 3D-Druck bietet viele Vorteile. Jeder, der auf der OT World war und dich oder Dominik Heinz, den Druckerfachmann, besucht hat, konnte das sehen.**

Der 3D-Druck bietet eine enorme Arbeitserleichterung, besonders in Zeiten des Fachkräftemangels. Man kann über Nacht drucken und hat am Morgen fertige Produkte in der Werkstatt – das hat uns wachgerüttelt.

**Welche privaten und beruflichen Herausforderungen hast du auf deinem beruflichen Weg gemeistert?**

Als Sohn des Chefs war der Einstieg in die Werkstatt sensibel. Es gab anfänglich Skepsis von den Mitarbeitern, ob ich mehr sein wollte als sie. Aber mir war wichtig, als normaler Mitarbeiter akzeptiert zu werden. Ich habe von Anfang an gezeigt, dass ich einer von ihnen bin, egal ob es ums Hofkehren oder den Müll raus bringen ging. Schritt für Schritt habe ich mich dann weiterentwickelt.

**Du konntest dir das nicht aussuchen, der Sohn vom Chef zu sein?**

Ich konnte mir nicht aussuchen, der Sohn des Chefs zu sein, aber ich konnte entscheiden, wie ich damit umgehe – bodenständig und von unten anfangen. Zuerst musste ich mir alles erarbeiten, bevor ich in eine Führungsposition kam. Es war eine Herausforderung, plötzlich über denen zu stehen, die mich vorher mit ausgebildet haben, aber ich wollte stets respektvoll und auf Augenhöhe agieren.

**Wie hat sich deine Sichtweise auf die Orthopädieschuhtechnik im Laufe deiner Karriere verändert?**

Zu Beginn sah ich vielleicht nicht das volle Potenzial und hatte einen eher eingeschränkten Fokus. Doch mit der Zeit erkannte ich die vielen Möglichkeiten, besonders durch 3D-Druck. Die Vorstellung, neue Einlagen und innovative Lösungen zu entwickeln, wurde mir in den ersten Jahren der Ausbildung klar. Die Branche und das Handwerk bieten durch solche Technologien spannende Perspektiven.





Photo: Privat

**Du bist Mitglied der Wirtschaftsjunioren Kiel. Warum, was war dein Antrieb, dort Mitglied zu werden?**

Die Wirtschaftsunion ist ein spannendes Netzwerk mit deutschlandweiten und internationalen Ablegern. Besonders wertvoll finde ich den Austausch mit Menschen unter 40, oft sogar noch in den 20ern. Der Kontakt zu anderen, die ähnliche Alters- und Generationsfragen haben, ist sehr bereichernd. In Kiel sind 160 Mitglieder aktiv, und der Austausch in Arbeitskreisen und Veranstaltungen ist äußerst wertvoll. Es ist hilfreich, Kontakte aus verschiedenen Branchen zu knüpfen, da man nicht nur über Einlagen, sondern auch über allgemeine Themen wie Personal sprechen kann. Der Vergleich zu anderen Branchen, wie der Baubranche, zeigt mir, wie stabil unsere eigene Branche ist.

**Reisen öffnet den eigenen Blickwinkel. Letztes Jahr warst du mit deiner Partnerin in Südamerika. Diesen Sommer wart ihr in Europa. Welche Eindrücke konntest du für deine Arbeit als Geschäftsführer mitnehmen und dauerhaft implementieren?**

Es ist sehr wichtig, neue Kulturen kennenzulernen. Letztes Jahr waren wir in Südamerika, hauptsächlich in Kolumbien, Bolivien und Chile. Besonders in Bolivien wird deutlich, wie viel niedriger die Standards dort sind – man ist froh über Wasser und Strom. Diese Erfahrungen bringen mir immer wieder vor Augen, wie viel wir in Europa als selbstverständlich betrachten.

Auch wenn es hier mal Probleme gibt, wie mit den 3D-Druckern, erinnere ich mich daran, wie wichtig es ist, überhaupt Strom zu haben.

In Kolumbien beeindruckte mich, wie der Geschäftsführer eines Cafés uns die Bedeutung von Augenhöhe und Teamarbeit erklärte. Auch ohne Personalmangel in Südamerika lernen wir dort viel über die optimale Zusammenarbeit im Team. Insgesamt war es eine sehr bereichernde Erfahrung.

**Wie hast du dich auf die Übernahme des Familienunternehmens vorbereitet?**

Wir haben einen langfristigen Plan für die nächsten fünf bis zehn Jahre erstellt und ich habe mich intensiv fachlich weitergebildet. Nach meiner Meistersausbildung hatte ich das handwerkliche Wissen, aber die Belastung und Verantwortung als Geschäftsführer habe ich unterschätzt. Mit 25 habe ich die volle Verantwortung übernommen, was eine große Herausforderung war. Daher gehe ich seit Jahren zur Psychologin und zum Coaching, um mich weiterzuentwickeln und mit der Verantwortung besser klarzukommen. Diese Unterstützung ist entscheidend, um auch das private Leben im Gleichgewicht zu halten. Die Entscheidung für Coaching war eine hervorragende Vorbereitung auf die nächsten Schritte.

Photo: Privat





*Der Meisterbrief*

**an der Wand**

*ist für mich*

**ein stolzer Moment**

*und hat einen*

**hohen Stellenwert**

### **Welche Veränderungen hast du nach der Übernahme des Unternehmens eingeführt?**

Ein großes Thema bei uns ist das Personalmanagement. Wir haben vermehrt Feedbackgespräche eingeführt, nicht nur bei Gehaltsverhandlungen, sondern regelmäßig, besonders für neue Mitarbeiter. Das hat sich als sehr wertvoll erwiesen und hilft uns, trotz des Personalmangels gut aufgestellt zu bleiben.

Zusätzlich arbeiten mein Bruder und ich an der Prozessoptimierung, insbesondere im 3D-Druck und in der Einlagenwerkstatt, um die Produktion effizienter zu gestalten. Unser Ziel ist es, ein System zu schaffen, das wie ein Lego-Bausatz funktioniert, sodass auch neue Mitarbeiter schnell eingearbeitet werden können. Unser Team, einschließlich meines Bruders und eines Geschäftspartners, kümmert sich um die regelmäßigen Gespräche und die Verbesserung der Prozesse.

Stattdessen möchten wir in den nächsten Jahren innovativer werden, insbesondere durch 3D-Druck und Digitalisierung. Unser Ziel ist es, bestehende Strukturen zu verbessern, Beratungsgespräche zu optimieren und als Spezialist in unserer Branche zu wachsen. Mir ist es wichtig, dass wir als Familie zusammenarbeiten und jeden Mitarbeiter persönlich kennen. Deshalb streben wir keine Expansion auf viele neue Standorte an, sondern konzentrieren uns darauf, unser Unternehmen intern weiterzuentwickeln und die Mitarbeiterzufriedenheit zu erhöhen.

Am Anfang unseres Gesprächs habe ich betont, wie wichtig mir unsere familiäre Atmosphäre und der Zusammenhalt im Team sind. Daher wäre es nicht stimmig, jetzt von der Eröffnung neuer Filialen zu sprechen. Mir liegt sehr am Herzen, jeden Mitarbeiter persönlich zu kennen und eine enge Bindung zu ihm zu haben.

### **Welche Strategien setzt du ein, um die Qualität und den Service in allen Filialen sicherzustellen?**

Wir haben eine eigene Qualitätsmanagement-Abteilung, die sicherstellt, dass unsere Produkte den gewünschten Standard erfüllen. Dies umfasst verschiedene Kontrollstufen in der Werkstatt und abschließend durch den Filialleiter. Wichtig sind auch die Schulungen: Unsere Mitarbeiter erhalten sowohl externe als auch interne Schulungen, um die Qualität in den Filialen hoch zu halten. Zusammengefasst sorgen wir durch Produktkontrollen, Mitarbeitertraining und eine gut organisierte Filialstruktur für hohe Qualität.

### **Welche Herausforderungen gibt es bei der Führung mehrerer Standorte?**

Ein großer Vorteil unserer engen persönlichen Verbindung ist, dass wir uns gut einschätzen können und alle am gleichen Ziel arbeiten.

## **Wir halten den Kontakt zwischen den Filialen durch regelmäßige Events wie Frühlingsfest, Sommerfest, Weihnachtsfeier und Bürogolf aufrecht.**

### **Welche Rolle spielt die Digitalisierung in der Unternehmensnachfolge?**

Im Zuge des Generationswechsels haben wir stark auf Digitalisierung gesetzt. Wir haben digitale Tools wie Boards und Mindmaps verwendet, um die Schritte des Wechsels zu planen. Unser Ziel ist es, eine zettelfreie Werkstatt und einen papierlosen Betrieb zu schaffen, die Auftragsanlage zu vereinfachen und insgesamt nachhaltiger zu arbeiten. Digitalisierung, Nachhaltigkeit und Innovation sind zentrale Punkte, für die wir in der neuen Generation stehen möchten.

### **Ich habe gesehen, dass ihr viele iPads bei euch nutzt.**

Wir setzen zunehmend iPads ein, um Papierdokumente zu ersetzen und mobil zu arbeiten. Das schafft viel Platz, besonders beim Aussortieren von Ordnern. Natürlich bringen digitale Daten auch Risiken mit sich, aber der Schritt zur Digitalisierung war grundsätzlich richtig und eröffnet uns viele neue Möglichkeiten.

### **Welche Vision hast du für die Zukunft des Unternehmens?**

Unser Fokus liegt nicht auf der Eröffnung neuer Standorte oder einer Vergrößerung.

Das ist nur in der aktuellen Unternehmensgröße möglich, und deshalb bin ich damit vollkommen zufrieden.

Wie bereits erwähnt, strebe ich an, unsere internen Strukturen zu verbessern und die Gesundheit im Unternehmen zu fördern. Mein Hauptziel ist es, die Mitarbeiter glücklicher und zufriedener zu machen. Das hat für mich momentan eine höhere Priorität als die Eröffnung neuer Standorte.

### **Wie managst du die sechs Filialen des Sanitätshauses Kriwat und Motion Support?**

Die Distanz ist eine Herausforderung, besonders bei Besuchen in Hamburg, da diese viel Zeit in Anspruch nehmen. Die Qualitätssicherung und der Austausch vor Ort sind jedoch immer lohnenswert. Jeder Besuch und jedes Gespräch ist wertvoll, da wir so sicherstellen können, dass Mitarbeiter, von Azubis bis zu Meistern, ihre Ideen einbringen und die Weiterentwicklung des Unternehmens unterstützen.

Wir teilen das „Kriwat-Gen“ – den Wunsch, das Unternehmen voranzubringen und Innovationen voranzutreiben, was sehr wertvoll ist. Natürlich gibt es auch Herausforderungen, besonders in Krisensituationen. Trotz aller Bemühungen, Privates von Beruflichem zu trennen, kann es emotional intensiver sein, wenn es sich um Familienmitglieder handelt. Dieser Nachteil klärt sich jedoch oft schnell und gut.

### **Wie förderst du die Zusammenarbeit und den Austausch zwischen den Filialen?**

Wir veranstalten regelmäßig Events wie Frühlingsfest, Sommerfest und Weihnachtsfeier sowie andere Aktivitäten wie Bürogolf, um den Kontakt zwischen den Filialen zu pflegen. Zusätzlich halten wir über Filialleiter-Sitzungen, in denen sich die Filialleiter über Prozesse austauschen, regelmäßigen Kontakt.

### **Wie ist es, mit deinem Bruder und deinem Vater zusammenzuarbeiten?**

Wir haben ein sehr gutes Verhältnis zueinander. Natürlich gibt es manchmal Konflikte, aber wir schätzen die gemeinsame Expertise und unser Ziel, die Firma voranzubringen. Kritik wird nicht persönlich genommen, sondern als Teil des Verbesserungsprozesses betrachtet. Es ist wichtig, zwischen beruflichen und privaten Themen zu unterscheiden, was uns gut gelingt.

# ICH MÖCHTE NICHT DAFÜR VERANTWORTLICH SEIN, DASS JEMAND GESUNDHEITSSCHÄDLICHEN STÄUBEN AUSGESETZT IST.



## Welche Vorteile und Herausforderungen gibt es bei der Zusammenarbeit mit Familienmitgliedern?

Ein großer Vorteil ist, dass wir uns persönlich sehr gut kennen und besser einschätzen können als Außenstehende. Wir alle teilen das gleiche Ziel und das „Kriwat-Gen“ – den Antrieb, unser Unternehmen voranzubringen. Diese gemeinsame Leidenschaft und Innovationsfreude sind äußerst wertvoll für uns. Natürlich gibt es auch Herausforderungen, besonders in Krisensituationen. Trotz unserer Bemühungen, berufliche und private Belange zu trennen, kann es emotional schwieriger sein, wenn Konflikte innerhalb der Familie auftreten. Aber in der Regel lösen sich diese Herausforderungen schnell und gut, da wir immer im Sinne des Unternehmens arbeiten.

## Wie teilt ihr die Verantwortlichkeiten im Unternehmen auf?

In der Vergangenheit hat mein Onkel die Werkstatt geleitet, eine Aufgabe, die ich nun übernommen habe. Mein Vater war für viele Aufgaben gleichzeitig zuständig, insbesondere für die Leitung der Filialen. Für die Zukunft haben wir die Aufgaben neu aufgeteilt: Mein Bruder, der BWL studiert hat, wird sich hauptsächlich um die Filialen und die Statistiken kümmern, während ich mich auf das Produkt und die Werkstatt konzentriere. Ich habe auch den direkten Kontakt zum Kunden, da ich die Produkte übergebe. Mein Vater und mein Onkel werden sich zunehmend zurückziehen, sodass mein Bruder und ich die Hauptverantwortung übernehmen.

## Wie geht ihr mit Meinungsverschiedenheiten innerhalb der Familie um?

Die Trennung von privat und geschäftlich ist für uns essenziell. Bei Meinungsverschiedenheiten bleiben wir sachlich und fokussiert auf die Ziele der Firma. Wir dokumentieren solche Differenzen, machen dann eine kurze Pause von etwa zehn Minuten, um wieder zur Ruhe zu kommen. Danach besprechen wir die Themen erneut und finden gemeinsam eine Lösung.

## Welche gemeinsamen Ziele verfolgt ihr als Familie im Unternehmen?

Wir möchten das Familienunternehmen Kriwat auch in Zukunft fortführen und das familiäre Gefühl bewahren. Es ist uns wichtig, dass Kriwat als Familie erhalten bleibt und dieses Zusammengehörigkeitsgefühl auch weiterhin besteht.

## Jetzt habt ihr nicht nur viel in den 3D-Druck investiert, sondern auch viel in neue AFT Schuhreparatur- und Orthopädie-Maschinen. Ganz nach unserem Sanhausbiz-Motto: Schuster, bleib bei deiner Leidenschaft. Oder waren die alten Maschinen einfach zu alt und wirtschaftlich nicht mehr tragbar?

Genau. Wir haben entschieden, neue Maschinen einzuführen, da die Abluft der alten nicht mehr unseren Standards entsprach. Die neuen Maschinen bieten eine deutlich bessere Abluft und reduzieren die persönliche Gefahr für unsere Mitarbeiter erheblich.

Es stört mich, wenn beim Schleifen Staub entsteht, der möglicherweise eingeatmet wird. Daher ist es wichtig, dass unsere Absauganlagen höchste Qualität bieten, um die Sicherheit unserer Mitarbeiter zu gewährleisten. Zusätzlich haben wir Maschinen mit Höhenverstellbarkeit eingeführt, da unsere Mitarbeiter unterschiedlich groß sind. Dieser Schritt war notwendig, um die Arbeitsbedingungen zu verbessern.



Photo: Privat

Photo: Formlabs GmbH

Ich möchte nicht dafür verantwortlich sein, dass jemand gesundheitsschädlichen Stäuben ausgesetzt ist. Es ist mir daher sehr wichtig, stets auf dem neuesten Stand der Technik zu sein und sicherzustellen, dass wir die besten Bedingungen bieten.

### **Wie hat die Digitalisierung deiner Meinung nach die Orthopädie- und Schuhtechnik verändert?**

Die Digitalisierung hat unsere Möglichkeiten erheblich erweitert. Sie ermöglicht uns eine deutlich höhere Individualisierung und Präzision. Wir können jetzt noch individueller auf die Bedürfnisse unserer Kunden eingehen und die Passgenauigkeit verbessern. Dabei nutzen wir spezielle Gitterstrukturen, um bestimmte Anforderungen gezielt zu erfüllen. Diese Entwicklungen sind nicht nur faszinierend, sondern bieten auch vielversprechende Perspektiven für die Zukunft.

### **Wir haben vorhin bereits den Druckerfachmann und Dominik Heinz als Gesicht angesprochen. Wenn man dir folgt, kommt man an den Namen Formlabs und Druckerfachmann nicht vorbei. Es könnte den Eindruck erwecken, dass du eine Art Markenbotschafter für diese Unternehmen bist. Das bist du aber nicht. Doch für euren Output und eure Liebe zum Produkt führt kein Weg an FormLabs und Druckerfachmann vorbei, oder?**

Nein, das bin ich nicht. (lacht)  
Ich muss ganz klar sagen, dass ich die Technologie von Formlabs wirklich schätze. Die Drucker bieten momentan das beste Preis-Leistungs-Verhältnis, das es auf dem Markt gibt. Deshalb zeige ich gerne, was die Drucker leisten, insbesondere auf meinem LinkedIn-Account. Das ist keine Markenbotschaft, sondern meine ehrliche Meinung: Formlabs-Drucker sind eine hervorragende Wahl für unsere Branche.

### **Welche digitalen Technologien setzt du in deinem Unternehmen noch ein?**

Natürlich ist auch die Scan-Technologie für uns ein wichtiger Punkt. Der 3D-Scanner hat den Trittschaum ersetzt und dadurch extrem viel Müll reduziert. Ebenso nutzen wir iPads, um den Papierverbrauch zu minimieren, und haben unsere Software auf digitale Prozesse umgestellt, was ebenfalls zur Reduzierung von Papier beiträgt. Zudem setzen wir zunehmend auf nachhaltige Produkte, was für uns ebenfalls sehr wichtig ist.

### **Wie hat der 3D-Druck die Produktion von orthopädischen Einlagen revolutioniert und inwieweit hilft euch hier das Kundenfeedback für neue Produkte bei Motion Support?**

Durch den 3D-Druck haben wir völlig neue Möglichkeiten, um individuellere Lösungen für unsere Patienten zu schaffen. Besonders der SLS-3D-Druck, bei dem Pulverdruck verwendet wird, ermöglicht es uns, extrem dünne Einlagen herzustellen. Diese Einlagen können in den Schuh integriert werden, ohne dass sie spürbar sind, was den Komfort erheblich verbessert.

Dies bietet uns die Flexibilität, besser auf die spezifischen Probleme der Patienten einzugehen, insbesondere im Bereich von Motion Support. Diese Technologie und das Know-how, das wir in den letzten 5 bis 7 Jahren aufgebaut haben, sind nicht in jedem Sanitätshaus vorhanden. Daher unterstützen wir andere Sanitätshäuser, indem wir ihnen entweder die Druckmöglichkeiten zur Verfügung stellen oder sie mit unserem Fachwissen und unseren Produkten Made in Norddeutschland unterstützen.

### **Welche Vorteile bietet die Digitalisierung euren Kunden?**

Der Patient erwartet eine effektive Lösung, und es reicht nicht aus, einfach etwas zu improvisieren. Das ist ein äußerst wichtiger Prozess für uns und ein Beispiel für die Digitalisierung und Kundenbindung, die für uns von großer Bedeutung sind. Wenn jemand Einlagen bestellt, erhält er eine Benachrichtigung, sobald diese fertig sind. Auch die Customer Journey wird dabei nicht vernachlässigt: Der Kunde bekommt eine E-Mail oder SMS, wenn die Einlage in der Werkstatt angekommen ist, wenn sie fertig verklebt ist oder wenn sie zur Abholung bereit ist. Ähnlich wie bei einigen Pizzadiensten, bei denen du den Fortschritt deiner Pizza verfolgen kannst, kannst du so auch den Fortschritt deiner Einlage nachverfolgen.

Wir bieten auch Online-Trainingspläne an. Wenn jemand mit einer Bänderverletzung zu uns kommt, senden wir ihm nach Genehmigung durch den Patienten Videos zu, um die Unterstützung nach unserem Termin fortzusetzen. Unser Ziel ist es, dem Patienten eine wirkliche Verbesserung zu bieten, daher müssen alle Komponenten perfekt zusammenpassen.

### **Welche Pläne hast du für die weitere Digitalisierung deines Unternehmens?**

Wir streben an, komplett papierlos zu werden und alle Prozesse zu digitalisieren. Unser Ziel ist es, eine vollständig papierlose Werkstatt und einen papierlosen Laden mit digitalen Produkten zu schaffen. Wir wollen unser Einlagenkonzept weiter digitalisieren und die Patientenversorgung durch digitale Prozesse verbessern.

Dabei legen wir großen Wert darauf, dass die persönliche Betreuung nicht zu kurz kommt. Auch wenn wir die Digitalisierung vorantreiben, glauben wir, dass eine persönliche Versorgung für eine optimale Einlagenanpassung unerlässlich ist. Unser Ziel ist es, durch Digitalisierung die Effizienz für Mitarbeiter und Patienten zu steigern, ohne die persönliche Note zu verlieren.

### **Zu guter Letzt unsere bekannte Abschlussfrage: Wie lautet dein Elevator Pitch?**

Mein Name ist Lais Kriwat. Meine absolute Leidenschaft liegt im Handwerk der technischen Orthopädie. Ich bringe die traditionellen Fähigkeiten unseres Familienunternehmens in die Zukunft und strebe danach, unser Handwerk zu digitalisieren sowie die Patientenversorgung neu zu denken und zu revolutionieren.



Photo: PRIVAT

**Lais Kriwat**, Spezialist der Orthopädie- und Schuhtechnik. Seine Leidenschaft gilt der Digitalisierung des Familienunternehmens und der innovativen Patientenversorgung.



# BUCH EMPFEHLUNGEN



31. August 1999. Sengende Hitze liegt über Bodenstein, dem Heimatkaff des 15-jährigen Pascal. Es sind die großen Ferien, und eigentlich könnte der Junge den Sommer genießen. Den Skatepark. Die Partys der Oberstufler. Das Freibad mit den besten Pommes des Planeten. Doch seit er nicht mehr schwimmen kann, mag Pascal den Sommer nicht mehr.



**Felix Wunnike**, ist studierter Wirtschaftspsychologe und verbindet in seinem Buch fundiertes Hintergrundwissen mit praktischen Tipps zu Themen wie: Körpersprache, Selbstbewusstsein, Social Media und Kommunikation. In »Alles, was du übers Freunde finden wissen musst« zeigt Felix Wunnike, wie's geht und holt Leser\*innen in ihrem Leben online wie offline ab.



**Thomas Kehl**, ab sofort gibt es keine Ausreden mehr, den Vermögensaufbau aufzuschieben. Denn nie war es so einfach wie heute, sein Geld gewinnbringend anzulegen. Das Buch von den Machern des erfolgreichen YouTube-Kanals „Finanzfluss“ holt dich ab und gibt dir Impulse, Verantwortung für deine eigene finanzielle Situation zu übernehmen und Begeisterung für die persönliche Vermögensbildung zu entfachen.

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

## 01 MAN VERGISST NICHT, WIE MAN SCHWIMMT

dtv 12,95€ ISBN-13 978-3423218566

## 02 ALLES, WAS DU ÜBERS FREUNDE FINDEN WISSEN MUSST

Penguin Verlag 14,00€ ISBN-13 978-3898799140

## 03 DAS EINZIGE BUCH, DAS DU ÜBER FINANZEN LESEN SOLLTEST

Ullstein 14,00€ ISBN-13 978-3548065847

## 04 STEUERN NEIN DANKE: DAS BUCH FÜR UNTERNEHMER

KK Steuerfachverlag 39,90€ ISBN-13 978-3957802385



**Burkhard Küpper**, 25 Jahren Berufserfahrung, 3000 Mandanten und 20.000 Auswertungen: Wer als Unternehmer richtig Steuern sparen und so sein Unternehmen skalieren will, kommt an diesem praxisnahen Buch nicht vorbei. Der Leser lernt, wie er die Struktur seines Unternehmens, seiner Immobilien und die Gehaltsstruktur seiner Mitarbeiter so aufstellt, dass Geld im Unternehmen bleibt, anstatt an den Fiskus zu gehen.

# DIE HERRIN

# DER STEINE

Sandra Bradley im Interview

In der Welt des Kraftsports gibt es nur wenige, die so beeindruckend und inspirierend sind wie Sandra Bradley. Als stärkste Frau Deutschlands hat sie nicht nur nationale, sondern auch internationale Anerkennung erlangt. Doch Sandras Weg zum Erfolg war alles andere als einfach. Von ihren ersten Schritten im Kraftsport bis hin zu ihren größten Erfolgen und den Herausforderungen, die sie überwunden hat, ist ihre Geschichte eine Reise voller Hingabe, Entschlossenheit und unerschütterlichem Willen.

In einem persönlichen Gespräch mit unserem Herausgeber Tom Neuborn gibt uns Sandra einen tiefen Einblick in ihre Karriere. Sie erzählt von den Menschen, die sie inspiriert haben, den Wettkämpfen, die sie geprägt haben, und den Verletzungen, die sie überwinden musste. Wir erfahren, wie sie es geschafft hat, als erste Frau den legendären Fullsterkur-Stein zu heben, und welche Ziele sie noch für die Zukunft hat. Sandra teilt auch ihre Philosophie als Coach und gibt wertvolle Tipps für junge Athletinnen, die in ihre Fußstapfen treten möchten. Begleite uns auf dieser faszinierenden Reise und entdecke, was Sandra antreibt und wie sie es schafft, immer wieder über ihre Grenzen hinauszugehen.

### **Wie hast du deine Leidenschaft für den Kraftsport entdeckt?**

Meine Leidenschaft für den Kraftsport begann schon früh. Als Kind hatte ich Spaß daran, Baumhäuser zu bauen und Dinge zu schleppen. Mit 16 meldete ich mich im Fitnessstudio an, um mich auf den Einstellungstest der bayerischen Polizei vorzubereiten. Dabei entdeckte ich meine Begeisterung für Krafttraining, insbesondere für Übungen mit Gewichten wie Bankdrücken. Schon damals schaute ich fasziniert die Wiederholungen von „World's Strongest Man“ auf Eurosport und DSF – dort fing alles an.

### **Was hat dich dazu inspiriert, eine Karriere im Strongwoman-Sport zu verfolgen?**

Damals, vor den Zeiten des Internets, sah man Strongman-Wettkämpfe nur im Fernsehen auf DSF und Eurosport. Ich fand es faszinierend, dachte aber nie daran, dass man das selbst machen könnte, da man nicht einfach im Fitnessstudio LKWs ziehen oder Baumstämme stemmen kann. 2013 kam ich erstmals in Kontakt mit dem Strongman-Sport, als ich in einem Crossfit-Gym in Nürnberg war und eine Trainerausbildung machte. Dort lernte ich die damals stärkste Frau Deutschlands kennen, die mich zu einem Anfängerkampf einlud – dem ersten seiner Art in Deutschland. Das war mein Einstieg in den Sport und der Beginn meiner Karriere, die ich bis dahin nur aus dem Fernsehen kannte.

### **Warum hast du dein Beamtenverhältnis gegen die Selbstständigkeit getauscht?**

Ich habe meinen Polizeiberuf aufgegeben, weil ich dort keine Entwicklungsmöglichkeiten mehr für mich sah. Die Karrierewege sind stark begrenzt, und auch privat bleibt wenig Raum für Weiterbildungen. Ich möchte mich ständig weiterentwickeln und nach meiner Karriere als Athletin eventuell wieder studieren. Das wäre mit dem Job als Polizistin nicht möglich gewesen. Der Schritt in die Selbstständigkeit war zwar unsicher, aber die Chance, mich beruflich und persönlich weiterzuentwickeln, war mir wichtiger als die Sicherheit des Beamtentums.

## **MOTIVATION IST OFT WENIGER ENTSCHEIDEND ALS DISZIPLIN UND KONSISTENZ**

### **Wie hast du den Entscheidungsprozess gestaltet, den Polizeiberuf aufzugeben? Hast du dein Umfeld im Voraus informiert und sie in deine Überlegungen einbezogen oder war es eher eine persönliche Entscheidung, die du nachträglich mitgeteilt hast?**

Der Ausstieg aus meinem Polizeiberuf war ein schleichender Prozess, da es in meiner Abteilung Probleme mit Hierarchie und Führungsstil gab, mit denen ich mich nicht mehr identifizieren konnte. Die Entscheidung fiel nicht von heute auf morgen, sondern über etwa ein halbes bis ein Jahr. Ich habe mein Umfeld eingebunden, und es gab keinen Zweifel, dass ich meinen Weg gehen würde. Mit dem Rückhalt und Support meines Umfelds war mir klar, dass ich meine Ziele trotz aller Hürden erreichen werde.

### **Du hast ja auch gemeinsam mit unserem Bekannten Dennis, der im Kraftsport und Football aktiv ist, erste Schritte im Sport gemacht. Wie sahen deine eigenen Anfänge im Kraftsport aus, und wie hast du dich in dieser Welt zurechtgefunden?**

Ich habe ganz klassisch in einem kleinen Fitnessstudio angefangen, wie die meisten – mit einem Standardplan vom Trainer, der die Maschinen erklärt hat. Mit 16 begann ich in einem Studio in Neumarkt in der Oberpfalz, wo ich aufgewachsen bin. Dort machte ich Maschinentraining und erste Übungen mit freien Gewichten wie Bankdrücken, Kniebeugen und Kreuzheben. Das waren meine ersten Schritte im Kraftsport.

### **Wer waren deine größten Vorbilder und Mentoren auf deinem Weg?**

Zu Beginn meiner Sportkarriere war Anett von der Weppen, damals stärkste Frau Deutschlands und heute Head Coach bei CrossFit Hangover in Hannover, mein großes Vorbild. Mein Ziel war es, einmal in meinem Leben diesen Titel zu gewinnen. Eine weitere Inspiration war Donna Moore, die dreimal zur stärksten Frau der Welt gekürt wurde und bis heute am häufigsten diesen Titel gewonnen hat. Beide wurden später auch gute Freundinnen von mir und haben mich stark beeinflusst.

### **Welche Herausforderungen hast du zu Beginn deiner Karriere überwunden?**

Die größte Herausforderung im Kraftsport war für mich die Überkopfkraft, da Frauen oft Schwierigkeiten haben, Oberkörperkraft im Vergleich zur Unterkörperkraft aufzubauen. Gerade im Strongman-Sport muss man viel über Kopf drücken, und das fiel mir am Anfang schwer. Besonders das Baumstammstemmen (Log Press) war für mich ein hartes Stück Arbeit – ich brauchte zehn Jahre, um auf ein Niveau zu kommen, das andere Frauen oft schon nach zwei Jahren erreichen.

### **Was war dein erster großer Erfolg im Kraftsport?**

Mein erster großer Erfolg war bereits mein erster Wettkampf, ein Anfängerkampf, bei dem wir jede Disziplin auf Maximalgewicht ausgelegt haben. Dabei habe ich 90 kg pro Hand im Farmers Walk (Kofferlaufen) über 8 Meter getragen – insgesamt 180 kg. Das hätte ich mir bei meinem ersten Wettkampf nie zugetraut und war für mich ein großer Meilenstein.

### **Wie hast du dich gefühlt, als du den Titel der stärksten Frau Deutschlands gewonnen hast?**

Ich hätte nie gedacht, dass ich es schaffen würde. Es war ein unglaubliches Gefühl und ein großer Augenöffner, die Anerkennung für die harte Arbeit zu erhalten. Der Titel war eine unerwartete Bestätigung und ein sehr inspirierendes, emotionales Erlebnis für mich.

### **Kannst du mir von einem besonders schwierigen Wettkampf erzählen und wie du ihn gemeistert hast?**

Der schwierigste Moment war, als ich den Titel der stärksten Frau der Welt nur um einen halben Punkt verpasst habe und Zweite wurde. Der Verlust war nicht körperlich, sondern mental sehr belastend. Es hat mir gezeigt, dass ich noch viele emotionale Themen nicht verarbeitet hatte, die ich teils durch den Sport kompensieren wollte. Das Erlebnis hat mir klargemacht, dass ich tiefer an meiner mentalen Stärke arbeiten muss und meine Ziele im Sport neu reflektieren sollte.

### **Welche Verletzungen hast du in deiner Karriere erlitten und wie bist du damit umgegangen?**

Zum Glück hatte ich noch keine schweren Verletzungen durch Training oder Wettkämpfe. Kleine Wehwehchen gab es immer mal, aber keine größeren Probleme. Die schlimmste Verletzung passierte beim Aufräumen: Nachdem ich ein Atlasstein-Training abgeschlossen hatte, wollte ich den Stein von einer Plattform nehmen. In einem anderen Gym, wo ich mich befand, lag der Atlasstein auf Autoreifen, die beim Fallen oft in alle Richtungen springen. Der Stein sprang beim Ablassen weg und traf meinen Finger, der zwischen zwei anderen Atlassteinen einklemmt wurde. Dabei wurde mein Finger in drei Teile gespalten, aber der Knochen blieb glücklicherweise intakt. Ich musste eine Weile pausieren, bis der Finger geheilt war.





# JEDE HERAUSFORDERUNG UND JEDER RÜCKSCHLAG BIETEN MIR DIE MÖGLICHKEIT, ÜBER MICH HINAUSZUWACHSEN.

## Welche Maßnahmen ergreifst du zur Verletzungsprävention?

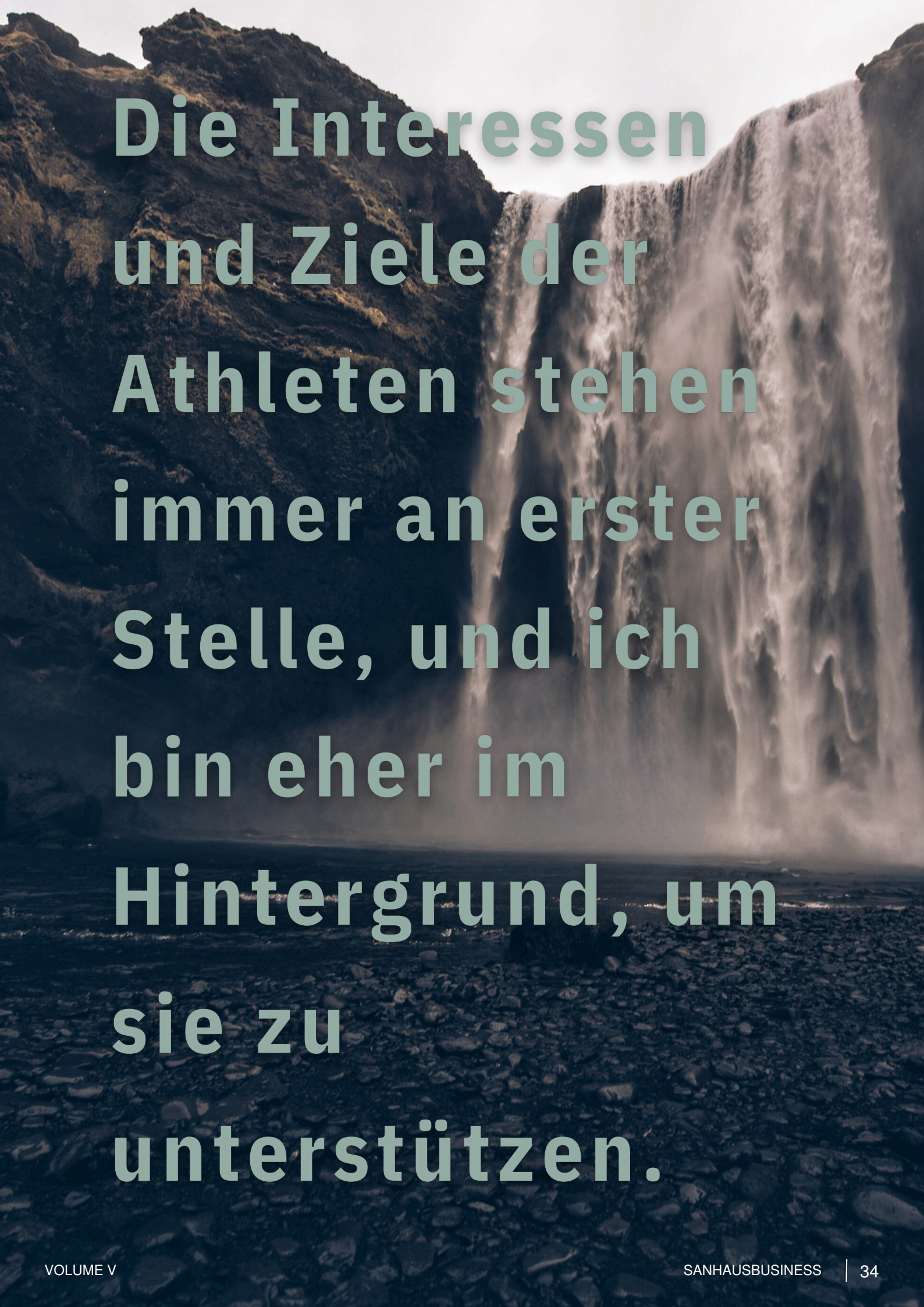
Für mich ist Ausgleichssport entscheidend, besonders im Kraftsport. Ich mache viel Yoga und Flexibilitätstraining, um meine Gelenke – wie Hüfte, Knie, Knöchel, Handgelenke und Schultern – in einem vollen Bewegungsradius zu halten. Diese Praxis schützt vor Verletzungen, da größere Beweglichkeit das Risiko verringert. Außerdem trainiere ich auch in den Endbereichen der Bewegungsräume, um stark zu bleiben, beispielsweise indem ich Übungen mache, die extrem hohe Flexibilität erfordern, wie ein Spagat mit Zusatzgewicht. Solche Maßnahmen helfen, Verletzungen zu vermeiden, indem sie die Muskulatur auf unerwartete Belastungen vorbereiten.

## Ich habe gehört, dass die Knie sehr häufig kaputtgehen?

Ja, das stimmt. Besonders Schultern sind oft stärker belastet als Knie. Daher ist es wichtig, den Gelenken besondere Aufmerksamkeit zu schenken.

## Wie sieht ein typischer Trainingstag für dich aus?

Mein Trainingsalltag unterscheidet sich nicht stark von dem anderer Sportler. Ich arbeite und achte auf eine ausgewogene Ernährung. Im Vergleich zum Bodybuilding, das oft siebenmal die Woche unterschiedliche Muskelgruppen trainiert, ist mein Strongman-Training intensiver und ganzkörperlich.



**Die Interessen  
und Ziele der  
Athleten stehen  
immer an erster  
Stelle, und ich  
bin eher im  
Hintergrund, um  
sie zu  
unterstützen.**

# IF YOU WANT TO GO QUICKLY, GO ALONE. IF YOU WANT TO GO FURTHER, GO TOGETHER.

Ich trainiere drei- bis viermal die Woche mit schweren Einheiten, die jeweils etwa drei Stunden dauern. Die lange Dauer kommt daher, dass ich mich langsam auf mein Arbeitsgewicht hocharbeiten muss, z.B. beim Kreuzheben. Neben den Hauptübungen mache ich auch Assistenzübungen und Disziplinentraining, was die Einheiten verlängert. An den anderen Tagen mache ich leichtere Einheiten, um den Bewegungsradius zu verbessern und Fehler aus dem schweren Training zu korrigieren.

## Welche Rolle spielt Ernährung in deinem Trainingsprogramm?

Ernährung spielt eine sehr große Rolle. Ich habe Standard-Mahlzeiten, die sich bewährt haben, weil guter "Sprit" für den Körper wichtig ist, ähnlich wie beim Rennauto. Mein Körper ist nur leistungsfähig, wenn ich ihm die richtigen Nährstoffe gebe.

Ich achte darauf, dass meine Ernährung ausgewogen und frisch ist. Wir kochen oft am Sonntag vor, um die Woche gut versorgt zu sein. Die Ernährung umfasst eine Mischung aus Fleisch, vegetarischen und veganen Gerichten. Ich stelle sicher, dass die Verteilung von Proteinen, Kohlenhydraten und Fetten zu meinen Trainingstagen passt.

## Wie bleibst du mental stark und motiviert, besonders in schwierigen Zeiten?

Es ist wichtig zu wissen, dass ich nicht immer motiviert bin, besonders in schwierigen Zeiten, und das ist vollkommen okay. Motivation ist oft weniger entscheidend als Disziplin und Konsistenz. Auch wenn ich mich nicht gut fühle oder keine Lust habe, bleibe ich dran und setze einen Fuß vor den anderen.

Meine Motivation besteht darin, einfach weiterzumachen, auch wenn es langsam vorangeht oder ich mal einen Schritt zurück mache. Nach 20 Jahren Kraftsport und 11 Jahren Fokus auf Strongman habe ich gelernt, dass langfristige Ziele zählen. Ich gehe den Berg vielleicht nicht in zwei Stunden hinauf, sondern mache gegebenenfalls einen Umweg, wenn der Anstieg zu steil ist. Wichtig ist, weiterzugehen und sich selbst zu vertrauen, auch wenn es schwierig ist.

## Was ist deine größte Motivation im Sport?

Meine Ziele sind größtenteils intrinsisch. Schon von Anfang an wollte ich herausfinden, wie stark ich werden kann und die stärkste Version meiner selbst erreichen. Das habe ich mittlerweile weitgehend erreicht. Mein Hauptziel war es, alle Aspekte des Strongman-Sports zu meistern, und das habe ich jetzt erreicht.

Momentan strebe ich an, noch athletischer zu werden und die Kraft, die ich aufgebaut habe, in andere Bereiche zu übertragen. Ich möchte die Stärke, die ich im Strongman-Sport entwickelt habe, nutzen, um in anderen Sportarten auch besser zu werden und mich vielseitiger aufzustellen.

Ein weiteres Ziel ist es, mehr Steinheben zu machen und historische Steine zu heben. Ich plane, die Kraft und Ausdauer, die ich aufgebaut habe, in der Natur zu nutzen und neue Herausforderungen zu suchen.

## Beim Schreiben der Frage kam mir der Gedanke, dass du vielleicht noch einmal stärkste Frau der Welt werden möchtest, da das Thema für dich möglicherweise noch nicht abgeschlossen ist. Stimmt das?

Titel sind für mich nicht mehr wichtig, da ich nah genug dran war. Einfach einen Titel zu verfolgen, um des Titels willen, bietet mir keine neue Herausforderung. Der Sport sollte immer eine persönliche Herausforderung und Verbesserung bieten. Das ist auch, was ich meinen Klienten empfehle: Überlege dir, warum du Wettkämpfe machst und was du daraus mitnehmen willst.

Ich verdiene kein Geld mit Leistungssport; die meisten tun das nicht, selbst deutsche Olympioniken nicht. Titel zu verfolgen, nur um Ruhm und Ehre zu erlangen, interessiert mich nicht. Ich habe das Rezept für Erfolg bereits und brauche keine neuen Titel mehr, um mich weiterzuentwickeln. Jede Herausforderung und jeder Rückschlag bieten mir die Möglichkeit, über mich hinauszuwachsen. Daher strebe ich keinen Weltmeistertitel mehr an, da mir das persönlich kein weiteres Wachstum bringt.

## Wie balancierst du deine Karriere als Athletin und deine Arbeit als Coach?

Ja, das ist ein großer Akt, da das Athletendasein sehr zeitintensiv ist. Ich habe bereits fast alles erreicht und habe nur noch wenige Ziele. Jetzt kann ich mein Wissen und meine Erfahrungen weitergeben. Der Shift hin zum Coaching wird immer größer, und es wird zunehmend schwieriger, das Zeitmanagement zu balancieren.

## Kannst du mir etwas über deine Coaching-Philosophie erzählen?

Meine Coaching-Philosophie ist sehr ganzheitlich. Im Gegensatz zu dem Eindruck, den mein Instagram-Profil vermitteln könnte, geht es mir nicht nur um Kraft und maximale Leistungen. Mir ist es wichtig, dass die physische und mentale Gesundheit an oberster Stelle stehen.

Ich arbeite mit meinen Athleten daran, individuelle Herausforderungen zu finden, die zu ihrem Wachstum beitragen, sei es im Strongman-Sport, Ausdauertraining oder anderen Bereichen. Mein Ansatz ist es, einen Weg zu finden, der die Athleten zu ihren eigenen Zielen führt und ihnen einen echten Mehrwert für ihr Leben bietet.

Ich möchte, dass der Sport eine Bereicherung und persönliche Herausforderung darstellt, ohne dass die Athleten ins Burnout geraten oder sich für meine Zwecke profilieren müssen. Die Interessen und Ziele der Athleten stehen immer an erster Stelle, und ich bin eher im Hintergrund, um sie zu unterstützen.

## Was sind die häufigsten Fehler, die du bei deinen Klienten siehst, und wie hilfst du ihnen, diese zu überwinden?

Die häufigsten Fehler sind, sich zu übernehmen und nicht auf den eigenen Körper zu hören. Viele Menschen sind nicht mehr im Einklang mit den Signalen, die ihr Körper sendet, sei es, dass sie mehr Ruhe brauchen oder dass sie sich unterfordern.

Diese Missinterpretationen führen dazu, dass man entweder zu viel trainiert oder sich nicht genug herausfordert. Durch persönliche Gespräche helfe ich meinen Klienten, aus ihrer Komfortzone herauszukommen oder sie daran zu erinnern, dass es auch in Ordnung ist, langsamer zu machen. Der Körper benötigt Ruhe, um sich von den Trainingsreizen zu erholen und anzupassen.

## Wie hast du es geschafft, als erste Frau den Fullsterkur-Stein zu heben?

Der „Fullsterkur“-Stein ist der schwerste Stein einer historischen Steinserie in Dritvik, Island, die 400 Jahre alt ist. Um diesen Stein zu heben, habe ich jahrelang trainiert. Ich habe schon immer gute Voraussetzungen für das Heben von Steinen gehabt, was zum Teil genetisch bedingt ist. Obwohl ich gute Hebel habe, habe ich mich immer besonders fürs Steinheben interessiert.

# ÜBERLEGE DIR, WARUM DU WETTKÄMPFE MACHST UND WAS DU DARAUS MITNEHMEN WILLST.

Nachdem ich 2019 den berühmten Húsafell Stein in Island gehoben hatte, habe ich im Anschluss intensiv trainiert, um auch den Fullsterkur Stein zu bewältigen. Der Reiz des Natursteinhebens liegt für mich auch in der Geschichte dieser Steine. Diese wurden vor Jahrhunderten verwendet, um zu testen, ob jemand stark genug war, um Teil einer Fischer-Crew zu werden. Die Steine sind also ein Stück lebendige Geschichte, das mich fasziniert.

Der „Fullsterkur“-Stein ist der höchste Teststein der Serie. Wer ihn heben konnte, war als vollwertiges Mitglied der Crew anerkannt und erhielt die höchste Bezahlung. Ich bin die erste Frau, die diesen Stein erfolgreich gehoben hat, und es gibt keine historische Überlieferung von einer Frau, die dies vorher geschafft hätte. Um dies als Guinness-Weltrekord offiziell anerkennen zu lassen, müsste man privat an die Firma Guinness schreiben und eine Gebühr bezahlen, die in der Regel etwa 10.000 Euro beträgt. Allerdings habe ich zusammen mit meiner Freundin Sabrina Retzer schon einen anderen Guinness Welt Rekord im Rahmen einer italienischen Fernsehshow aufstellen können.

Für diesen Rekord haben wir im 2er Team 1000kg Möbel in 3 Min und 5 Sek über eine Strecke von 5 Metern in einen 120cm Hohen LKW-Auflieger transportiert und geladen.

## Welche Ziele hast du noch für deine sportliche Karriere?

Für meine Strongman-Karriere habe ich keine spezifischen Wettkampfziele mehr. Stattdessen möchte ich mich auf das Heben historischer Steine konzentrieren. Obwohl ich dafür keinen Pokal oder Preisgeld erhalte, finde ich es faszinierend und meditativ. Es ermöglicht mir, neue Kulturen zu entdecken und Teil einer jahrtausendealten Tradition zu werden, bei der Menschen ihre Kraft messen.

Ein besonders wichtiges Ziel ist es, nach Japan zu reisen. Japan hat eine sehr alte Steinhebekultur, die oft in der westlichen Welt übersehen wird. Historisch wurden Steine dort verwendet, um die Kraft zu testen und Wünsche zu erfüllen. In Japan gibt es an Schreinen Steine, die genutzt wurden, um die Wahrscheinlichkeit von Wünschen zu prüfen, basierend darauf, wie leicht oder schwer es war, den Stein zu heben. Zusätzlich möchte ich meine Kraft in anderen Bereichen einsetzen und mich athletischer und vielseitiger aufstellen, indem ich Crossfit und Gewichtheben in mein Training integriere.



PHOTO: BENJAMIN MJ



## WENN DU MERKST, DASS ES DURCH WEITER PUSHEN GERADE NICHT MEHR VORANGEHT, IST ES OKAY, EINEN GANG ZURÜCKZUSCHALTEN.

### Wie hat sich der Kraftsport im Laufe deiner Karriere verändert?

Der Kraftsport hat sich stark verändert und ist durch soziale Medien und das Internet deutlich größer geworden. Früher konnte ich zum Beispiel nicht einfach online nach Informationen zur „World's Strongest Woman“ suchen. Heute gibt es viel mehr Frauen, die den Sport betreiben, was großartig ist. Es ist schön zu sehen, wie der Sport wächst und immer mehr Anerkennung findet.

### Was sind die größten Missverständnisse über den Strongwoman-Sport?

Die größten Missverständnisse im Strongman-Sport sind, dass man schon extrem stark sein muss oder nur mit sehr schweren Gewichten starten kann. Das ist nicht wahr. Man kann den Sport auch auf ein Anfänger-Niveau herunterbrechen.

Ich biete wöchentliche Anfängerkurse an, bei denen auch Frauen teilnehmen, die gerade erst im Kraftsport beginnen. Man muss nicht der größte oder schwerste Athlet sein, wie man es oft im Fernsehen sieht. Es gibt Gewichtsklassen, sogar eine bis 57 Kilo bei Frauen. Man braucht also weder extreme Größe noch enorme Stärke, um im Strongman-Sport anzufangen.

### Wie gehst du mit Rückschlägen und Niederlagen um?

Im Großen und Ganzen sehr gut. Natürlich ist es schwer, mit Rückschlägen und Niederlagen umzugehen, und es fällt mir manchmal schwer, das zu verdauen. Doch der Leistungssport hat mir viel beigebracht, wie ich damit umgehen kann. Ich weiß, dass es immer weitergeht. Jeder Rückschlag und jede Niederlage bietet eine Chance, daran zu wachsen und stärker daraus hervor zu kommen. Ich lasse mich nicht unterkriegen, denn wenn ich mich davon besiegen lasse, bleibe ich stehen, wo ich bin.

Ich sehe Rückschläge als Chance, egal wie schwierig es ist. Ich werde immer versuchen, durchzukommen, auch wenn es hart ist. Dabei lerne ich, warum ich gescheitert bin und was ich verbessern kann, um beim nächsten Mal besser vorbereitet zu sein. Es geht darum, nicht aufzugeben, sondern aufzustehen und weiterzumachen.

Gerade für uns Frauen kann es frustrierend sein, wenn der Zyklus in die Wettkampfzeit fällt und die Leistung beeinträchtigt wird. Auch wenn die Vorbereitung gut war, kann das zu einem Problem werden. Dann ist es wichtig, zu akzeptieren, dass die Performance möglicherweise nicht die beste ist und damit umzugehen.





**DIE  
GRÖSSTEN  
MISSVERS-  
TÄNDNISSE  
IM STRONG-  
MAN-SPORT  
SIND, DASS  
MAN  
SCHON  
EXTREM  
STARK SEIN  
MUSS ODER  
NUR MIT  
SEHR  
SCHWEREN  
GEWICHTEN  
STARTEN  
KANN.**

### **Welche Rolle spielt die Gemeinschaft und Unterstützung in deinem Leben und deiner Karriere?**

Die Gemeinschaft und Unterstützung spielen eine sehr große Rolle in meinem Leben und meiner Karriere. Das gilt für alle Bereiche des Lebens: Wir sind einfach besser, wenn wir in Gemeinschaft arbeiten und Unterstützung von anderen haben. Wir neigen dazu zu glauben, dass wir alles alleine schaffen müssen, aber das ist nicht immer der Fall.

Mein Lieblingsmotto dazu ist: „If you want to go quickly, go alone. If you want to go further, go together.“ Das bedeutet, dass man alleine schnell vorankommen kann, aber oft nicht so weit. Mit einem guten Support-System und Menschen, die einen unterstützen und die man unterstützen kann, kann man viel weiter kommen, als man es sich je vorstellen könnte. Ein starkes Netzwerk bietet emotionale Sicherheit und Unterstützung, besonders wenn man Rückschläge oder Niederlagen erlebt. Die Leute um einen herum können einem helfen, sich sicherer zu fühlen und einen daran erinnern, dass der Selbstwert nicht durch einen Misserfolg im Sport oder eine Niederlage gemindert wird. Solche Rückschläge sind nur Momentaufnahmen und machen einen nicht weniger wertvoll. Sie sind lediglich Gelegenheiten, um zu lernen und sich weiterzuentwickeln.

**DAS ERLEBNIS HAT MIR KLARGEMACHT, DASS ICH TIEFER AN MEINER MENTALEN STÄRKE ARBEITEN MUSS UND MEINE ZIELE IM SPORT NEU REFLEKTIEREN SOLLTE.**

### **Was würdest du jungen Athletinnen raten, die eine Karriere im Kraftsport anstreben?**

Sich Zeit zu lassen und Spaß zu haben ist oft leichter gesagt als getan, aber der Spruch „Der Weg ist das Ziel“ trifft es wirklich. Wenn du nur stur auf ein bestimmtes Ziel hinarbeitest, wirst du wahrscheinlich schnell unglücklich, besonders wenn du dir enge Zeitrahmen setzt.

Es ist zwar durchaus wichtig Zwischenziele zu haben und dir Zeitrahmen zu setzen, um motiviert zu bleiben und Fortschritte zu sehen. Aber das Wichtige dabei ist auch, dir den notwendigen Raum zu geben um auf deinen Körper hören zu können. Wenn du merkst, dass es durch weiter pushen gerade nicht mehr vorangeht, ist es okay, einen Gang zurückzuschalten.

Du musst dich herausfordern und aus deiner Komfortzone herausgehen, aber gleichzeitig musst du dir auch Ruhe gönnen und Nachsicht mit dir selbst haben. Nur in der Ruhe findest du die Klarheit den weiteren Weg nach vorne zu sehen. Es ist wie eine Wippe: Du musst dich pushen und Mut haben, aber genauso wichtig ist es, dir die Zeit zu geben, die du brauchst, um dich zu erholen. Also, gib Gas, aber lass dir Zeit; trau dich und sei gleichzeitig nett zu dir selbst.

### **Hast du noch einen großen Traum, den du verwirklichen möchtest? Also das muss jetzt nicht sportlich sein, das kann auch privat sein?**

Mein großer Traum, privat, ist es, meine kleine Gemeinschaft auszubauen und mehr auf die Community zu achten. Für mich ist es am wichtigsten, dass wir gut durchs Leben kommen, und das bedeutet, eine solide, unterstützende Gemeinschaft aufzubauen. Gerade in der heutigen politischen Landschaft, wo immer mehr Spaltung herrscht, ist es wichtiger denn je, im Kleinen etwas zu bewegen.

Ich möchte der Welt ein bisschen was zurückgeben, indem ich Menschen in meinem Umfeld unterstütze und helfe. Das, was ich bis jetzt im Leben gelernt habe, möchte ich weitergeben, um andere zu unterstützen und sie an die Hand zu nehmen. Gemeinsam können wir es schaffen, wenn wir zusammenhalten und eine unterstützende Community aufbauen.

Mein größter Traum ist es, mein Business weiter auszubauen und eine schöne kleine Gemeinschaft von Menschen zu haben, die sich gegenseitig unterstützen und füreinander da sind.

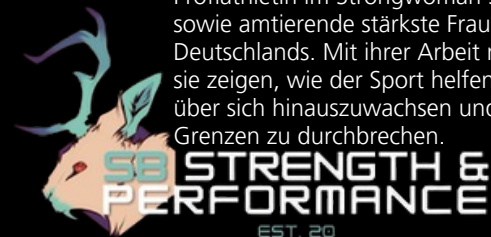
### **Wie lautet dein Elevator pitch?**

Ich bin Sandra Bradley, mehrfach Deutschlands stärkste Frau, bis dato einzige Frau auf der Welt die den legendären Fullsterkur-Stein heben konnte und Strength Coach. Mit über einem Jahrzehnt Erfahrung im Kraftsport und einer Leidenschaft für persönliche Weiterentwicklung unterstütze ich Anfänger, Fortgeschrittene und alte Hasen, ihre sportlichen und persönlichen Ziele zu erreichen. Gemeinsam bauen wir nicht nur Muskeln, sondern auch mentale Stärke auf.



PHOTO: MAX WEBER

**Sandra Bradley** ist Strength Coach und Profiathletin im Strongwoman Sport sowie amtierende stärkste Frau Deutschlands. Mit ihrer Arbeit möchte sie zeigen, wie der Sport helfen kann, über sich hinauszuwachsen und eigene Grenzen zu durchbrechen.





# Outside the Bubble

Mit Bildern von  
Andrea Brunner

In der lebendigen Welt des Handwerks gibt es immer wieder Menschen, die durch ihre Leidenschaft und ihren Mut herausstechen. Eine solche Person ist Laura Küng, die dynamische Inhaberin und Geschäftsführerin der Karl Küng Malergeschäft GmbH. Mit einem mutigen Wechsel von der Hotellerie in den Malerberuf hat sie nicht nur ihre Karriere neu erfunden, sondern auch ein florierendes Unternehmen aufgebaut.

Für dieses Interview trafen wir Laura auf der Baustelle – ganz stilecht mit Maler-Makeup im Gesicht. Laura nahm uns mit in ihre bunte Welt und sprach mit uns über ihre Beweggründe, ihre Ziele und die Werte, die sie und ihr Unternehmen antreiben – ganz stilecht mit Baulärm und 100 Prozent authentisch.



# UNSERE LEHRLINGE SIND SUPER ENGAGIERT UND BRINGEN FRISCHE IDEEN, BESONDERS IM BEREICH SOCIAL MEDIA.

## **Laura, was hat dich dazu bewogen, von der Hotellerie in den Malerberuf zu wechseln?**

Mein Vater führt seit über 30 Jahren ein Malergeschäft, und vor einiger Zeit ist ihm sein geplanter Nachfolger relativ kurzfristig abgesprungen. Plötzlich stand die Frage im Raum: Was passiert jetzt mit dem Familienbetrieb? Ich habe darüber nachgedacht und festgestellt, dass ich durch meine Ausbildung an der Hotelfachschule viele wichtige Aspekte wie Unternehmensführung, Mitarbeiterführung und Finanzen bereits abgedeckt habe. Das Einzige, was mir fehlte, war das Fachwissen im Malerbereich. Deshalb habe ich letztes Jahr die Malerlehre abgeschlossen. Mit dieser Kombination aus betriebswirtschaftlichem Know-how und dem handwerklichen Fachwissen hat das Gesamtpaket für mich gestimmt, und ich habe entschieden, das Geschäft zu übernehmen.

## **Was inspiriert dich dazu, täglich aufzustehen und in deiner Arbeit als Maler tätig zu sein?**

Am meisten inspiriert mich, dass wir unseren Kunden Freude bereiten können. Oft arbeiten wir an etwas, das alt und kaputt ist, und wenn wir fertig sind, sieht es aus wie neu. Das ist ein tolles Gefühl. Besonders inspirierend finde ich auch die Arbeit mit unseren Lehrlingen. Es ist unglaublich, was sie alles leisten, gerade weil man oft hört, dass die Gen Z nicht so motiviert sei – das erleben wir überhaupt nicht. Unsere Lehrlinge sind super engagiert und bringen frische Ideen, besonders im Bereich Social Media. Da bin ich wirklich froh, weil sie oft besser Bescheid wissen als ich.

## **Gab es ein Schlüsselerlebnis, das deine berufliche Laufbahn maßgeblich beeinflusst hat?**

Als Angestellte habe ich immer wieder den Punkt erreicht, an dem ich mehr Verantwortung übernehmen wollte, beispielsweise in der Geschäftsführung.

Aber die Entscheidungsträger haben selten mitgezogen. Das hat mir klar gemacht, dass ich in die Selbstständigkeit gehen muss, um mich weiterentwickeln zu können. In der Hotellerie, aus der ich ursprünglich komme, war es oft so: Als Küchenchef arbeitest du, als wäre es dein Laden, aber es ist nicht dein Laden. Diese Diskrepanz hat mich schließlich dazu bewogen, mein eigenes Unternehmen zu führen, weil ich nicht aufhören will, Dinge zu verändern und zu verbessern.

## **Was sind deine langfristigen Ziele für das Malergeschäft Küng?**

Langfristig möchte ich unser Konzept weiterverfolgen, ausschließlich mit Frauen zu arbeiten. Das kommt super an, und ich hoffe, dass wir dem treu bleiben können. Ein großes Ziel ist auch das Thema Nachhaltigkeit. Wir haben bereits auf konservierungsmittelfreie Farben umgestellt, aber da geht noch viel mehr. Es gibt umweltfreundlichere Spachtel und Füllstoffe, und ich wünsche mir, irgendwann auf Elektroautos umzustellen, auch wenn das noch etwas dauert.

## **Das Jahr 2024 neigt sich dem Ende zu. Welche kurzfristigen Ziele hast du dir für das kommende Jahr gesetzt? Gibt es Meilensteine, die du unbedingt erreichen möchtest?**

Mein kurzfristiges Ziel ist es, komplett auf konservierungsmittelfreie Farben umzustellen, sodass unsere Kunden ausschließlich diese umweltfreundliche Variante erhalten. Außerdem ist mir wichtig, dass wir unsere Lehrlinge weiterhin gut betreuen und sie bei uns bleiben. Es ist keine Selbstverständlichkeit, dass junge Leute motiviert dabeibleiben, aber bei uns klappt das zum Glück sehr gut, und ich möchte, dass das auch so bleibt.

## **Die Mitarbeiter selbst tragen ja auch einen Teil der Verantwortung für eine gute Arbeitsatmosphäre. Wenn der Rahmen stimmt – das kennt man aus der Hotellerie, die eine der härtesten Schulen ist – bleiben die Leute, arbeiten gern und empfehlen dich sogar weiter. Wie definierst du für dich den Erfolg deines Unternehmens?**

Natürlich müssen die Zahlen stimmen, das ist die Basis, damit Löhne gezahlt und Rechnungen beglichen werden können. Aber für mich ist der wahre Erfolg, wenn meine Mitarbeiter morgens gerne zur Arbeit kommen und das auch auf der Baustelle spürbar ist. Nur so kann man großartige Arbeit leisten.



Man merkt vielleicht, dass ich aus einer anderen Branche komme – aber mir ist es wichtig, dass die Leute sich wohlfühlen und gerne Teil des Teams sind.

**Was ist die Mission deines Unternehmens und wie setzt du diese im Alltag um?**

Unsere Mission ist es, Frauen für das Handwerk zu begeistern, denn es ist nach wie vor eine männerdominierte Branche. Außerdem möchte ich Frauen motivieren, Führungspositionen im Handwerk zu übernehmen. Ich sehe bei uns, dass die Konstellation, wenn Frauen andere Frauen führen, sehr effizient ist. Das erleben wir jeden Tag auf der Baustelle. Wir wollen auch ein Vorbild für andere sein und zeigen, dass es anders geht.

**Welche Werte sind dir in deinem Unternehmen besonders wichtig?**

Mir ist es sehr wichtig, dass wir uns auf Augenhöhe begegnen. Ich sehe mich als kollegiale Chefin, und meine Mitarbeiter sind für mich fast wie Freunde. Ein fairer Umgang miteinander und mit den Kunden ist mir ebenfalls wichtig. Wir haben sehr flache Hierarchien, und ich möchte, dass jeder gerne zur Arbeit kommt. Früher war es oft so: „Oh nein, der Chef kommt auf die Baustelle!“ Das möchte ich nicht. Bei uns soll es eher heißen: „Oh cool, Laura kommt!“

**Wie förderst du eine positive Unternehmenskultur?**

Ich selbst bin ein sehr positiver Mensch, und ich denke, das wirkt auch auf meine Mitarbeiter ab. Wir haben eine offene Kommunikationskultur. Jeder weiß, dass er jederzeit zu mir kommen kann, wenn es ein Problem gibt. Es gibt immer eine Lösung, und ich finde, man kann respektvoll und gut miteinander eine Lösung finden.

**Ich habe gesehen, dass du auch männliche Praktikanten hattest und jetzt mit Noah den ersten männlichen Auszubildenden. Wie wichtig ist dir Diversität und Inklusion in deinem Team?**

Wir haben bei den Lehrlingen eine Ausnahme gemacht und gesagt, dass auch Jungs kommen dürfen. Einige hatten den Eindruck, wir seien ein extrem feministischer Betrieb, was aber gar nicht unsere Botschaft ist. Wir arbeiten mit Männern auf der Baustelle Hand in Hand. Noah ist jetzt unser erster männlicher Auszubildender, und es klappt super.

# FÜR MICH IST DER WAHRE ERFOLG, WENN MEINE MITARBEITER MORGENS GERNE ZUR ARBEIT KOMMEN UND DAS AUCH AUF DER BAUSTELLE SPÜRBAR IST.

Es ist zwar nicht Teil unseres Konzepts, aber ich bin überzeugt, dass er eine hervorragende Ausbildung von uns erhält und später in einem anderen Betrieb sehr gut arbeiten wird. Er lernt bei uns sehr sauber zu arbeiten und bringt zugleich die Kraft eines Mannes mit – eine spannende Kombination, auf die ich gespannt bin, wenn er fertig ist.

## **Wie gehst du damit um, wenn es in der Zusammenarbeit mal hakt?**

Es gibt immer mal wieder kleine Schwierigkeiten, aber bei uns wird offen darüber gesprochen. Wenn etwas im Raum steht, wird es direkt angesprochen und gelöst. So kann man schnell weitermachen und wieder produktiv sein.

## **Das bringt mich zur nächsten Frage: Wie ist es, nur mit Frauen zusammenzuarbeiten? Gibt es da nicht manchmal auch Streit oder, wie man in Deutschland sagt, ein bisschen „Stutenbissigkeit“?**

Das ist eine witzige Frage, weil viele anfangs skeptisch waren, als ich das Konzept vorgestellt habe. Sie meinten, das könne nicht funktionieren und es würde ständig zu Zickenkriegen kommen. Aber das war bei uns noch nie der Fall – zumindest habe ich nichts davon mitbekommen! Wir sprechen alles offen an und haben ein sehr gutes Miteinander. Wir sind ein starkes Team, und das merkt man einfach.

## **Das finde ich toll, besonders weil ich mir dieses Konzept auch schwer vorstellen konnte. In meinem Umfeld gibt es niemanden, der nur mit Frauen zusammenarbeitet. Bei Männern kenne ich das: Die streiten sich kurz, dann ist alles wieder gut. Aber bei Frauen hatte ich keine Vorstellung, wie das abläuft.**

Ja, ich glaube, was dabei eine Rolle spielt, ist auch, dass die Führung bei uns ebenfalls weiblich ist. Ich könnte mir vorstellen, dass es anders wäre, wenn ein Mann eine Gruppe von Frauen leiten würde. Da wir alle Frauen sind, von der Geschäftsführung bis hin zur Baustelle, macht es die Kommunikation untereinander oft einfacher. Vielleicht können wir das besser handeln, weil wir uns einfach besser verstehen.

## **Wie sieht es mit dem Altersdurchschnitt bei euch aus? Bist du das Kükchen im Team?**

Nein, nicht ganz! Jenny und ich sind beide knapp 30, Roma ist um die 40. Dann haben wir noch Noah, unseren männlichen Lehrling, Riana und Stella, die beide Anfang 20 sind und Tosca, Jahrgang 1988. Es ist also eine ziemlich bunt gemischte Truppe, was das Alter angeht.

## **Welche Innovationen planst du für die Zukunft? Gibt es etwas, bei dem du sagst: Das ist so spannend, das möchte ich unbedingt haben?**

Im Moment nutzen wir sehr oft die Airless-Spritzgeräte, aber die sind leider recht schwer, besonders wenn man sie auf Baustellen mit mehreren Stockwerken herumschleppen muss. Da ist Noah wirklich eine große Hilfe! Wenn es da in Zukunft leichtere und ergonomischere Geräte gäbe, wäre das super. Es gibt auch Exoskelette und andere Hilfsmittel, die die Arbeit erleichtern und die Last reduzieren. Das sind Dinge, über die man nachdenken muss, denn auf dem Bau arbeitet man selten bis zur Rente.

## **Aber das Airless-System ist erst mal das, worauf du setzt?**

Genau, das ist aktuell unser Standard. Es ermöglicht uns, viel an einem Tag zu schaffen, und es ist sauberer als das klassische Arbeiten mit der Rolle.

## **Wie hältst du dich und dein Team über die neuesten Trends und Technologien auf dem Laufenden? Fahrt ihr regelmäßig zu Messen oder durchforstet jemand Social Media?**

Wir sind da sehr aktiv auf Social Media. Jeder im Team teilt interessante Funde in unserem Chat, und wenn die Mehrheit es cool findet, probieren wir es aus. Außerdem schicken uns die Farblieferanten immer wieder neue Produkte und Muster, sodass wir stets gut informiert sind und die neuesten Trends im Blick haben.

**Nachhaltigkeit spielt bei dir eine große Rolle, oder?**

Ja, definitiv! Ich glaube, wir haben letztes Jahr damit angefangen. Es fiel uns auf, dass wir auf den Baustellen extrem viel Abfall hatten, der oft auch noch unsortiert war. Da dachten wir uns, das kann doch in der heutigen Zeit nicht sein. Jetzt nutzen wir ein cooles Konzept von Eco House Recycling: Es gibt spezielle Säcke, in die wir alles entsorgen können, und die Firma holt sie ab und recycelt den Inhalt. Das bedeutet, dass wir nicht einfach den ganzen Sack verbrennen, sondern alles wird richtig getrennt – PET zu PET, Alu zu Alu.



**Wir sprechen alles offen an und haben ein sehr gutes Miteinander**



Für uns ist das super praktisch, weil sich auf der Baustelle nichts verändert: Wir werfen alles in einen Sack, aber danach wird es fachgerecht recycelt. Das schont die Umwelt. Außerdem verwenden wir jetzt konservierungsmittelfreie Farben, die in recycelte Gebinde kommen. Ich verstehe nicht, warum man das nicht machen sollte. Diese Farben sind angenehmer in der Verarbeitung, vor allem für uns Frauen, weil Lösungsmittel unterschiedlich auf unsere Körper wirken. Und für den Kunden ist es ebenfalls besser, da die Raumluft viel gesünder ist.



**Und natürlich auch für deine Mitarbeiter, wenn sie mit gesünderen Produkten arbeiten können, oder?**

Absolut. Es ist für alle angenehmer und macht die Arbeit sicherer.

**Wie siehst du die Zukunft der Malerbranche?**

Ich denke, dass in der Schweiz noch viel mehr Frauen in die Malerbranche kommen werden. Das sieht man schon bei den Lehrlingen – oft sind es fast 50 Prozent Mädchen. Das finde ich super, denn es ist ein toller Beruf für Frauen. Technologisch wird das Airless-Spritzen immer wichtiger, weil es einfach schneller und effizienter ist. Man wird in Zukunft seltener mit Pinsel und Rolle arbeiten, es sei denn, der Kunde wünscht es explizit. Aber aus Kostensicht ist das Spritzen einfach interessanter.

In der Hotellerie lernt man ja, den Kunden zu begeistern. Wenn du zum Beispiel gerade gegessen hast und der Kellner fragt, ob es noch ein Espresso sein darf oder vielleicht ein hausgemachtes Tiramisu nach italienischen Originalrezept – das verkauft sich ganz anders, als wenn man einfach nur fragt, ob man die Rechnung bringen darf. Diese Fähigkeit, den Servicegedanken zu leben und zu verkaufen, kann ich auch jetzt in der Malerei nutzen.

**Wie lautet dein Elevator Pitch?**

Mein Name ist Laura Küng und ich leite das Malergeschäft Karl Küng GmbH mit einer einzigartigen Mischung aus Fachwissen und Innovationsgeist. Nach meiner Hotelfachschule und einer Malerlehre habe ich das Familienunternehmen übernommen und setze auf nachhaltige und umweltfreundliche Lösungen. Ich bin bekannt für meine Fähigkeit, ein motiviertes Team zu führen und fördere aktiv die Inklusion von Frauen im Handwerk. Meine Vision ist es, das Unternehmen weiter zu modernisieren und gleichzeitig eine inspirierende und unterstützende Arbeitsumgebung zu schaffen.

**DIE KOMBINATION  
AUS  
HOTELFACHSCHULE  
UND  
HANDWERKSBERUF  
FINDE ICH ECHT  
COOL UND WÜRD  
ES  
GENAUSO WIEDER  
MACHEN.**

**Du bist ja noch recht jung, gerade mal 30 Jahre alt. Wenn du auf deine Karriere zurückblickst, würdest du etwas anders machen?**

Das ist schwer zu sagen. Die Hotelfachschule war für mich enorm wichtig, besonders in Bezug auf Unternehmensführung. Die Kombination aus Hotelfachschule und Handwerksberuf finde ich echt cool und würde es genauso wieder machen. Ich habe vieles gelernt, das mir jetzt im Alltag hilft, gerade im Umgang mit Kunden.



Photo: Andrea Brunner

**Laura Küng**, Geschäftsführerin eines innovativen Malerbetriebs setzt auf Nachhaltigkeit und Frauenpower in einer männerdominierten Branche. Mit ihrem Konzept, ausschließlich Frauen zu beschäftigen, möchte sie nicht nur neue Maßstäbe in der Handwerksbranche setzen, sondern auch Frauen ermutigen, Führungsrollen zu übernehmen und sich im Handwerk zu verwirklichen.



# WIE SCHON ZU ENDE?

Das war sie nun, die dritte Ausgabe 2024 des Sanhaus Business Magazins. Der Sommer ist vorbei, und neue Mitstreiter bereichern mit ihrer Ausbildung die Werkstätten in ganz Deutschland und darüber hinaus.

Falls du keine neuen Mitstreiter eingestellt hast, findest du in dieser Ausgabe einen kleinen Leitfaden, wie du Social Media für dich und deine Mission nutzen kannst. Für weitere Unterstützung stehen Alex und ich dir gerne zur Verfügung. Du weißt ja: Alles kann, nichts muss.

Diese Ausgabe ist zugleich unsere Geburtstagsausgabe, denn uns gibt es jetzt schon ein Jahr! Wer hätte das zu Beginn gedacht? In dieser Zeit haben wir für einiges an Aufsehen gesorgt und gezeigt, dass Infotainment auch im Gesundheitshandwerk gut ankommt. Ein besonderer Dank geht an unsere journalistischen Kollegen – ja, ihr habt richtig gelesen, Kollegen nicht konkurrenzen! Denn jedes Medium bereichert auf seine eigene Weise über unsere spannende Welt der Technischen Orthopädie und Schuhtechnik.

Eines ist sicher: Wir bleiben uns treu. In Zukunft werden wir nicht nur weiterhin provozieren und polarisieren, sondern auch Trends setzen. Das **Sanhaus Business Magazin (SBM)** wird dich auch künftig informieren und inspirieren.

Unser Ziel – und das können wir nicht oft genug betonen – ist es, mehr über Menschen und ihre Geschichten zu erzählen, die mit frischen Impulsen und neuen Perspektiven überraschen und den eigenen Horizont erweitern.

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

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 kommenden Ausgaben wertvolle Impulse – du musst sie nur noch umsetzen.

Falls du dich fragst, wie du die Umsetzung gestalten sollst, dann melde dich einfach bei uns. Gemeinsam machen Alex und ich dein Sanitätshaus noch erfolgreicher.

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](mailto:magazin@sanhaus.biz).

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

*Photo credit*  
Olivia Wilson / Liceria Co.



Sicher dir deine Digitalausgabe.