

AUSGABE 7

Das erste und größte Sanitätshaus Magazin für FÜHRUNG,

SANHAUS

BUSINESS

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

**ULRICH & SABINE
HAMMERICH**

die Hammerich Story

**TOM
NEUBORN**

So geht Führung

**PETER
SASS**

*Let's talk about Money
Kolumne*

**STEFANIE
FLEIG**

Endlich Amputiert

**CAROLINE
SPROTT**

die Powersproten Kolumne

**CHRISTIAN
SAHLE**

*Emotionale Wow- Effekte
im Sanitätshaus*



0 35545 62336 7 1

www.sanhaus.biz

www.sanhaus.biz

@sanhausbiz

Photo: Karen Bietz Photography

Tom Neuborn
Herausgeber

Jedem Anfang wohnt ein Zauber inne

Starke Sanitätshäuser brauchen starke Teams für eine sichere Zukunft

Ahoi und moin moin,

eine neue Ausgabe ist da und somit endet das erste Quartal 2025. Die Rechnungen sind beglichen, und der Trubel der Weihnachtszeit liegt hinter uns. Der Jahreswechsel war ruhig, zumindest hier am Bodensee, ohne den Geruch von Schwarzpulver in der Luft, aber mit der gleichen winterlichen Kälte und Nebel wie zuvor.

Doch bevor wir das alte Jahr ganz hinter uns lassen, lohnt sich ein Blick zurück. Kurz vor Weihnachten erschien auf YouTube die bewegende Dokumentation Phil Collins: Drummer First. Ein Film über Leidenschaft, Verlust und den unbeugsamen Willen eines Künstlers, der das Schlagzeugspielen aufgeben musste, nachdem ihn gesundheitliche Rückschläge eingeholt hatten.

Ich erinnere mich noch gut an meine Jugend, als meine Freunde Eurodance und die neue deutsche Welle mixten, während ich lieber Phil Collins und Genesis hörte. *Invisible Touch* war und ist mein Lieblingssong. Lustiger Funfact: es ist auch der Lieblingssong von Homer Simpson. Der Text erzählt von einer unerreichbaren Frau, doch für mich steht er auch für etwas anderes: für den Zusammenhalt eines starken Teams.

So wie Genesis eine Einheit bildete, braucht auch dein Unternehmen genau das, ein Team, das gemeinsam Großes erreicht. In dieser Ausgabe erfährst du, wie du ein solches Bündnis aufbauen kannst. Wir nehmen dich mit auf eine Reise nach Wismar und Lübeck zu Ulrich und Sabine, die uns von ihrem spannenden Weg von Hammerich zu Limotus erzählen. Caro und Peter bereichern uns erneut mit ihren Kolumnen und in *Outside the Bubble* sprechen wir im zweiten Teil unserer Einrichtungsexperten mit Christian Sahle von Theodor Schemberg Einrichtungen GmbH über zukunftsweisende Einrichtungskonzepte.

Falls du mich auf der Expolife vermisst hast, es gab einen wunderbaren Grund dafür: Vor sechs Wochen kam unser viertes Kind, unser drittes Mädchen, zur Welt. Ein neues Familienmitglied, das unseren Alltag auf den Kopf stellt, aber genau das macht das Leben doch so spannend, oder?

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
 Redaktion: Tom Neuborn
 Lektorat und Redaktion: Alexandra Klein
 Layout und Gestaltung: Tom Neuborn
Onlineredaktion
 magazin@sanhaus.biz

Folge uns auch auf



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

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



INHALT VOL VII

05

CAROLINE SPROTT

DIE POWERSPROTTEN KOLUMNE

09

**IM FIKTIVEN
GESPRÄCH**

10

**ULRICH & SABINE
HAMMERICH**

DIE HAMMERICH STORY

18

DAS HÖRT DIE REDAKTION

UNSERE PODCAST EMPFEHLUNGEN

20

STEFANIE FLEIG

ENDLICH AMPUTIERT

30

PETER SASS

LETS TALK ABOUT
MONEY KOLUMNE

35

TOM NEUBORN

SO GEHT FÜHRUNG

44

CHRISTIAN SAHLE

EMOTIONALE WOW- EFFEKTE
IM SANITÄTSHAUS

52

HI ICH BIN MARA

MIT KI IN DIE AUFKLÄRUNG



UNSER GESCHÄFT schöne Geschäfte

Individuelle Raumkonzepte für die
Gesundheitsbranche!
Von der Idee zur Umsetzung
Ober und Ober macht's möglich!



www.ober-und-ober.de

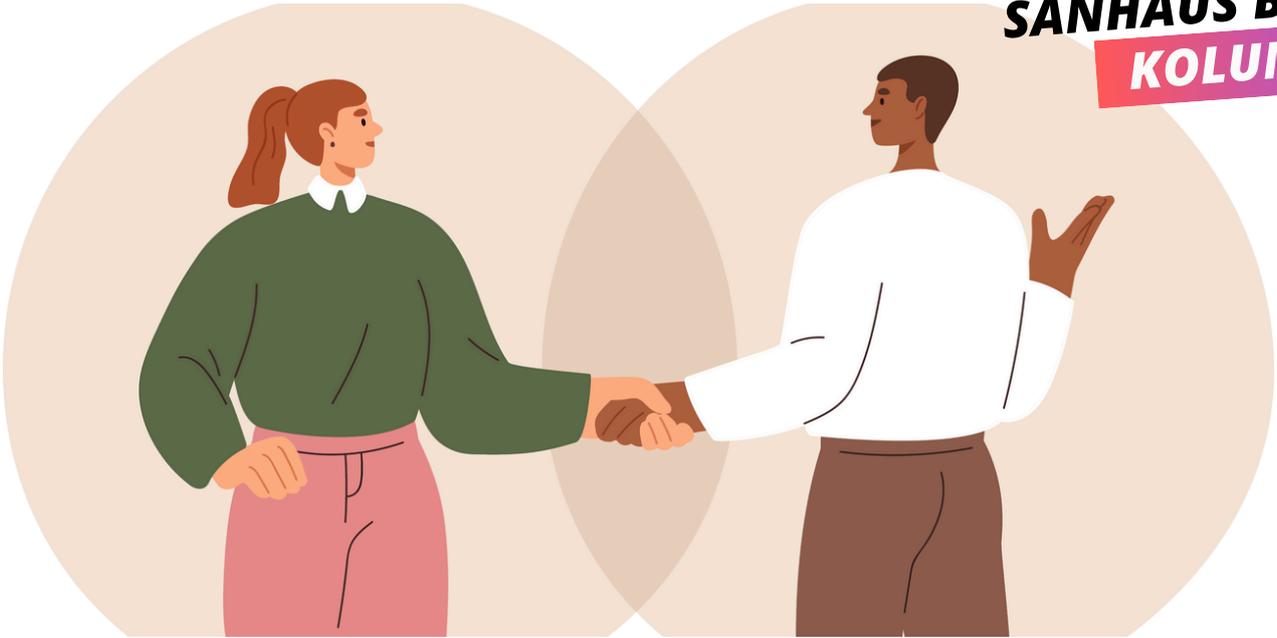


Jahnstrasse 77
D-67659 Kaiserslautern



info@ober-und-ober.de

+49 (0) 6301 - 9655



KUNDEN-KOMMUNIKATION AUF AUGENHÖHE: von Caroline Sprott

DIE VERGESSENE KUNST IM GESUNDHEITSWESEN

An einem regnerischen Dienstagabend in Wien hielt ich eine meiner Mutmach Lesungen, zusammen mit dem größten Sanitätshaus Österreichs. Die Luft war erfüllt von Erwartung und dieser besonderen Art von Hoffnung, die vor allem gebeutelte Menschen kennen, die täglich mit einer chronischen Erkrankung leben. Während ich über Selbstmanagement, Selbstbewusstsein und mentale Stärke bei Lipödem sprach, bemerkte ich in der dritten Reihe eine Frau, die eifrig ihren Kopf nickte und mitschrieb. Ihre Augen verrieten, dass hier etwas passierte: Diese Frau verstand vielleicht zum ersten Mal wirklich, was in ihrem Körper vor sich ging.

“ Mein Sanitätshaus sagte, ich solle sie täglich tragen, aber ich hasse dieses eingeengte Gefühl. Niemand hat mir erklärt, dass ich mich auch langsam daran gewöhnen kann. ”

Nach der Veranstaltung kam sie auf mich zu. „Seit drei Jahren renne ich von Arzt zu Arzt, trage brav meine Kompression und mache meine Lymphdrainage. Aber heute, zum ersten Mal, verstehe ich warum. Warum konnte mir das niemand vorher so erklären?“

Diese Szene wiederholt sich in verschiedenen Varianten bei fast jeder meiner Lesungen. Und sie zeigt ein grundlegendes Problem in der Versorgung chronisch kranker Menschen: Eine Kommunikationslücke, die oft größer ist als nötig und tragischer als wir ahnen.

Der Tag der Diagnose

Erinnerst du dich an den Tag, als du zum ersten Mal von Lipödem gehört hast? Oder kannst du dich in deine Patientin hineinversetzen, die gerade erst diese Diagnose erhalten hat? Da sitzt Sabine (nennen wir sie mal so) in einem kühlen Arztzimmer. Der Arzt blättert in ihrer Akte, schaut kurz auf ihre Beine und sagt dann: „Das ist ein Lipödem Stadium II. Sie brauchen Kompressionsstrümpfe und manuelle Lymphdrainage. Die Krankenkasse wird das größtenteils übernehmen. Weder Ernährung noch Bewegung wird das heilen, aber abnehmen sollten Sie trotzdem. Das haben Sie jetzt ein Leben lang. Sie können sich ja bei uns operieren lassen, wenn sie nicht am Rollator enden wollen.“

Die Mauer der Fachsprache

"Kompressionsversorgung" – für dich ein Alltagsbegriff, für Sabine ein unbekanntes Terrain. "Manuelle Lymphdrainage" für dich eine effektive, bewährte Behandlung, für Sabine möglicherweise eine stressauslösende Vorstellung. Ich erinnere mich an eine 42-jährige Lehrerin, die bei einer meiner Lesungen saß. Nach der Veranstaltung erzählte sie mir, dass sie ihre Kompressionsstrümpfe nur selten trug. Warum? „Mein Sanitätshaus sagte, ich solle sie täglich tragen, aber ich hasse dieses eingeeengte Gefühl. Niemand hat mir erklärt, dass ich mich auch langsam daran gewöhnen kann. Oder dass es normal ist, dass sie am Anfang vielleicht noch ungewohnt und unangenehm sind.“



Photo: Privat

„SEIT DREI JAHREN RENNE ICH VON ARZT ZU ARZT, TRAGE BRAV MEINE KOMPRESSSION UND MACHE MEINE LYMPHDRAINAGE. ABER HEUTE, ZUM ERSTEN MAL, VERSTEHE ICH WARUM. WARUM KONNTE MIR DAS NIEMAND VORHER SO ERKLÄREN?“

Woran denkt Sabine in diesem Moment? An den medizinischen Fachbegriff „Lipödem“? Nein. Sie denkt: "Werden meine Schmerzen jemals besser werden? Werde ich irgendwann nicht mehr gehen können? Was bedeutet das für meinen Job, meine Familie, mein Leben?" Und während all diese Fragen durch ihren Kopf schwirren, hört sie Begriffe wie "Flachstrickversorgung", "Entstauungstherapie" und "Komplexe physikalische Entstauungstherapie". Was bleibt, ist Verwirrung. Und Angst.

Stattdessen wurde mir gesagt, dass das jetzt nun mal mein Alltag sei und ich damit klarkommen muss. Ich dachte, ich bin einfach zu schwach für die Kompi.“ Diese Geschichte ist kein Einzelfall. Bei meinen Veranstaltungen höre ich immer wieder ähnliche Berichte. Eine jüngere Frau, die dachte, wenn sie zur Lymphdrainage ginge, müsse sie nichts mehr zu Hause machen. Oder männliche Teilnehmer, die ihre Frauen zur Lesung begleiteten: „Endlich verstehe ich, was meine Frau durchmacht. Ihr Arzt sprach immer nur von Pathologien und Therapieoptionen.“



Photo: Aktiv Medical Willich



DAS POWER SPROTTE-KOMMUNIKATIONS-DREIECK

Dieses Dreieck schafft mehr als nur Zufriedenheit, es schafft Erfolg. Eine Meta-Analyse von Zolnierek und DiMatteo aus dem Jahr 2009, die über 100 Studien umfasste, zeigt eindrucksvoll: Patienten, die durch verbesserte Kommunikation ihre Erkrankung wirklich verstehen, weisen eine um bis zu 19 % höhere Therapietreue auf. Bei chronischen Erkrankungen wie dem Lipödem, wo die Therapie ein lebenslanger Begleiter ist, macht dieser Unterschied nicht weniger als die Differenz zwischen Leiden und Lebensqualität aus.

→ Empathie



Die Fähigkeit, sich in die Situation des Gegenübers hineinzusetzen. Zu verstehen, dass die Diagnose Lipödem oder

Lymphödem nicht nur ein medizinischer Fakt ist, sondern ein Lebensereignis, das Ängste, Fragen und Unsicherheiten mit sich bringt.

Therapieerfolg beginnt im Gespräch

DAS HABEN SIE JETZT EIN LEBEN LANG. SIE KÖNNEN SICH JA BEI UNS OPERIEREN LASSEN, WENN SIE NICHT AM ROLLATOR ENDEN WOLLEN.

Was all diese Geschichten gemeinsam haben: Die Betroffenen waren nicht unwillig, ihre Therapie zu befolgen. Sie hatten einfach nicht das nötige Verständnis, um sie konsequent umzusetzen. Und hier beginnt die eigentliche Herausforderung für jedes Sanitätshaus und jede Therapiepraxis. Stell dir vor, Sabine kommt zu dir zur Kompressionsversorgung. Du könntest ihr die Strümpfe anmessen, technisch perfekt, mit allen medizinischen Finessen. Du erklärst ihr kurz, dass sie sie täglich tragen soll, möglichst den ganzen Tag. Fertig.

→ Patienten- edukation



Die Kunst, komplexe medizinische Zusammenhänge so zu erklären, dass sie verständlich werden. Nicht durch Vereinfachung

im Sinne von Weglassen, sondern durch Übersetzung in die Lebenswelt des Patienten.

Oder aber du nimmst dir ganz kurze 3-Minuten Zeit und sagst: „Sabine, diese Strümpfe tun etwas Faszinierendes. Sie üben einen kontrollierten Druck auf dein Gewebe aus, ähnlich wie eine sanfte, aber konstante Umarmung. Das hilft deinem Körper, die angestaute Flüssigkeit besser abzutransportieren.“

→ Gemeinsame Zielsetzung



Die Bereitschaft, den Patienten als aktiven Partner in der Therapie zu sehen. Nicht als jemanden, der „Anweisungen befolgen“

soll, sondern als jemanden, der mit dem richtigen Wissen eigene, informierte Entscheidungen treffen kann.

Die ersten Tage werden ungewohnt sein – ein bisschen wie neue Schuhe, die eingelaufen werden müssen. Wenn es dir schwerfällt, fang mit zwei Stunden täglich an, und steigere dich langsam. Und weißt du was? Nach ein paar Wochen wirst du sie vielleicht sogar vermissen, wenn du sie mal nicht trägst, weil du spüren wirst, wie viel leichter sich deine Beine damit anfühlen.“

Der Unterschied? Im ersten Fall bekommt Sabine ein Produkt. Im zweiten Fall erhält sie Verständnis für ihren eigenen Körper und einen Weg, mit ihrer Erkrankung zu leben.

Eine Revolution der kleinen Schritte

Stell dir vor, jedes Sanitätshaus würde diesen Ansatz verfolgen. Es wäre eine Revolution der kleinen Schritte – durch einfache Fragen wie „Benötigen Sie noch weitere Unterstützung? Wir veranstalten alle 6 Monate unseren Infoabend“. Dies wäre ohnehin eine gute Maßnahme, um möglichst viele Kunden gleichzeitig auf einen guten Wissensstand zu bringen. Besonders wertvoll finde ich, wenn Sanitätshaus-Fachkräfte zu meinen Veranstaltungen kommen. Eine Saniffee aus Baden-Württemberg erzählte mir danach: "Heute habe ich noch klarer verstanden, was meine Kundinnen durchmachen, wenn sie allein zu Hause sind. Wie sie kämpfen, zweifeln, hoffen. Das verändert vieles." Diese Erkenntnis ist unbezahlbar. Sie verwandelt technisches Wissen in Weisheit.



ODER ABER DU NIMMST DIR GANZ KURZE 3-MINUTEN ZEIT UND SAGST: „SABINE, DIESE STRÜMPFE TUN ETWAS FASZINIERENDES. SIE ÜBEN EINEN KONTROLLIERTEN DRUCK AUF DEIN GEWEBE AUS, ÄHNLICH WIE EINE SANFTE, ABER KONSTANTE UMARMUNG. DAS HILFT DEINEM KÖRPER, DIE ANGESTAUTE FLÜSSIGKEIT BESSER ABZUTRANSPORTIEREN“

Möchtest du diesen Perspektivwechsel auch erleben? Auf **meinem Veranstaltungskalender** findest du meine kommenden Lesungen und Vorträge. Lass uns gemeinsam die Kommunikation im Therapiealltag revolutionieren – mit Empathie, verständlicher Sprache und praktischen Lösungen. Es braucht nicht immer große Umwälzungen; oft sind es die kleinen Gesten der Verständigung, die den entscheidenden Unterschied machen.



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

Quelle: Zolnierak, K. B., & Dimatteo, M. R. (2009). Physician communication and patient adherence to treatment: a meta-analysis. Medical Care, 47(8), 826-834

Unser Herausgeber Tom Neuborn

IM FIKTIVEN GESPRÄCH MIT DER GENUDYN CI VON SPORLASTIC



Photo Sporlastic

Jo Moin, schön, dass wir uns unterhalten! Ich sehe dich gerade ziemlich oft im Sanitätshaus vor allem während der Ski und Snowboard-saison.

Ich nehme an, du hast alle Hände voll zu tun?

Oh ja! Die Wintersaison ist für mich die stressigste Zeit. Viele Skifahrer und Snowboarder überschätzen ihre Knie – und dann passiert's: Kreuzbandriss. Da komme ich ins Spiel!

Ich kann mir vorstellen, dass du da unverzichtbar bist. Seit wann gibt es dich eigentlich?

Mich in meiner heutigen Form gibt es seit einigen Jahrzehnten. Aber schon vor Jahrhunderten haben Menschen versucht, verletzte Gelenke mit Schienen oder Bandagen zu stabilisieren. Früher gab es einfache Holzschienen oder Lederbandagen, aber die waren längst nicht so effektiv wie ich. Heute bestehe ich aus Hightech-Materialien und passe mich perfekt an dein Knie an.

Und was genau ist deine Aufgabe?

Ich stabilisiere dein Kniegelenk nach der Operation, damit die Heilung optimal verläuft. Mein Metallrahmen sorgt dafür, dass dein Knie nicht unkontrolliert zur Seite kippt, und meine Gelenke lassen sich genau einstellen – je nach Heilungsfortschritt. Anfangs darfst du dein Bein nur minimal bewegen, später erlaube ich mehr Bewegung, bis du wieder sicher laufen kannst.

Klingt nach echter Präzisionsarbeit. Wie lange begleitest du deine Patienten?

In der Regel bleibe ich sechs bis acht Wochen bei dir. Das ist die Zeit, die ein gerissenes Kreuzband braucht, um nach der OP zu heilen. Aber manchmal trage ich dich auch länger, je nachdem, wie gut deine Reha läuft.

Und wer hat dich eigentlich erfunden?

Die Idee, Gelenke gezielt zu stabilisieren, gibt es schon lange, aber moderne Knieorthesen wurden erst mit der Entwicklung neuer Materialien richtig effektiv. Besonders in der Sportmedizin wurde viel geforscht, um Verletzten die bestmögliche Unterstützung zu bieten. Heute gibt es ja viele verschiedene Modelle.

Hast du Konkurrenz?

Oh ja! Es gibt weichere Bandagen für leichtere Verletzungen, Carbon und auch Kunststoff-orthesen, die leichter und wasserfest sind. Aber wenn es um eine stabile Führung nach einer OP geht, bin ich immer noch die Nummer eins aus Nürtingen.

Also wird man dich auch in Zukunft noch oft sehen?

Definitiv! Gerade bei Sportverletzungen bin ich unverzichtbar. Und wenn du brav deine Reha machst, kannst du bald wieder sicher auf die Piste! Dann wünsche ich dir weiterhin eine erfolgreiche Saison und hoffe, dass nicht allzu viele neue Patienten zu dir kommen! PS: Wusstest du, dass du als alter Kitesurfer mich übrigens auch super während des Kitens nutzen kannst?

Ah, cool! Das wusste ich noch nicht, danke!

Ich danke dir für deine Fragen und pass gut auf deine Knie auf!

Mehr unter sporlastic.de

 **SPORLASTIC**
ORTHOPAEDICS

EXKLUSIVES
SANHAUS BIZ
INTERVIEW

DENN SIE



WAS SIE TUN

WISSEN



Photos: Limotus

Sabine und Ulrich Hammerich
Von Hammerich Bequemschuhe zu Limotus, im Interview mit unserem Herausgeber Tom Neuborn sprachen die beiden Hanseaten über Visionen, Familie, ihren neuen Namen und Innovation in der Orthopädiesschuhtechnik.

Wir hatten die besondere Gelegenheit, mit Sabine und Ulrich Hammerich zu sprechen, die gemeinsam das Unternehmen Limotus führen. Ehemals als Hammerich Gesunde Schuhe bekannt, vereint Limotus die umfangreiche Expertise von Sabine als Verkaufsleiterin, Marketingfachfrau und QM-Beauftragte mit der technischen Kompetenz und Führungserfahrung von Ulrich als Orthopädienschuhmachermeister.

Wir möchten mehr über ihren beruflichen Werdegang, die Beweggründe für ihre berufliche Wahl und die Herausforderungen, die sie gemeistert haben, erfahren. Zudem werden wir über Führung, soziale Medien, Ausbildung sowie die Balance zwischen Familie und Beruf sprechen. Sei gespannt auf spannende Einblicke und inspirierende Geschichten aus der noch jungen Welt von Limotus.

DER AUFWAND WAR NICHT NUR FINANZIELL HERAUSFORDERND, DIE NEUEN IDEEN INS TEAM ZU BRINGEN, WAR MANCHMAL AUCH EIN KRAFTAUFWAND

Erzählt doch mal, wie ihr beide in der Orthopädieschuhtechnik gelandet seid.

Was hat euch dazu motiviert?

Uli wurde sein Interesse für die OST in die Wiege gelegt. Seit 1995 wurde der elterliche Betrieb in Lübeck an die Söhne übergeben. Im folgendem Jahr wurde in Wismar ein weiteres Geschäft mit Schuhhandel eröffnet. Hierfür brauchten sie Unterstützung im Verkauf. Also fing Sabine im April 96 bei den Hammerichs an. Sabine hatte bedingt durch Ihre Ausbildung als Verkäuferin schon die Liebe zu Schuhen entdeckt und fand das Jobangebot gleich sehr verlockend.

Was waren die größten

Herausforderungen, denen ihr euch auf eurem Karriereweg stellen musstet?

Oh, da gab es so einige. 1999 trennte sich Uli geschäftlich von seinem Bruder. Uli übernahm Wismar. Das klingt jetzt ganz einfach, das war es aber nicht. Vor ca. 18 Jahren sind wir dem GMS Verbund beigetreten und durften an der Gestaltung & Entwicklung der Gesunden Schuhe Gruppe mitwirken. Hier haben wir eine Menge über Strategien, gemeinsames Marketing und Mitarbeiterschulung gelernt. Das war sicher eine spannende Zeit, wir haben viel gelerntes umgesetzt. Der Aufwand war nicht nur finanziell herausfordernd, die neuen Ideen ins Team zu bringen, war manchmal auch ein Kraftaufwand. Aber was uns besonders geformt hat, sind die vielen wertvollen Menschen, die wir über diese Gruppe kennenlernen durften und die uns heute noch begleiten.

Warum habt ihr euch entschieden, euer Geschäft in Limotus umzubenennen?

Viele Faktoren über einen längeren Zeitraum haben zu dieser Entscheidung beigetragen. Es war ja nicht nur der Name, der sich geändert hat. Corona und auch private Erfahrungen haben uns Anfang `22 erstmals zu dem Entschluss geführt, dass Ende `24 mit dem operativen Geschäft Schluss sein sollte. Fast ein Jahr haben wir uns intensiv damit auseinandergesetzt, wer unsere Geschicke weiterführen könnte. Nach vielen Gesprächen verlief sich dieser Gedanke dann im Sand, wir sind noch nicht so weit gewesen. Diese Gedanken waren für den Prozess aber sehr wichtig.

Anfang `23 sind wir zu einer Kreativagentur gegangen und haben uns gemeinsam hinterfragt. Wer ist Hammerich Gesunde Schuhe? Wofür stehen wir, wer sind unsere Kunden, was wünschen sich unsere Kunden von uns, wie erreichen sie uns und vieles mehr. Schränkt uns unser Außenauftritt ein, denn wir sind ja viel mehr als nur „Schuhe“. Und plötzlich kam der Stein ins Rollen.

Neue Website, neue Kundenansprache, neuer Name. Limotus ist ein Kunstwort, abgeleitet von den lateinischen Worten Li(bertas) = Freiheit, Motus = Bewegung – Bewegungsfreiheit, das wofür wir stehen. Der alte Gedanke, der uns über viele Jahre in unserem Handeln lenkt, wie wäre der perfekte Laden in unsere Branche, fachte nun in neuen Flammen auf. Wir formten unsere Vision in fertige Bilder.

Was waren die wichtigsten Gründe für die Eröffnung des neuen Standorts in Lübeck?

Wir haben eine genaue Standort-Recherche bundesweit durchgeführt. Wie viele Einwohner und Ärzte braucht es, um mit diesem neuen Konzept auf den Markt zu gehen, wie ist die Alters- und Infrastruktur, Kaufkraft, uvm.

Lübeck hat die entsprechende Einwohnerzahl, Uli kennt sich als gebürtiger Lübecker gut aus, der Standort ist nah an Wismar, da fiel die Entscheidung nicht schwer.

Wie haben eure Kunden auf diese Veränderungen reagiert?

Gut. Wir haben frühzeitig über diesen Schritt informiert und in persönlichen Gesprächen konnten Fragen direkt geklärt werden. In Wismar hat sich für unsere Kunden im Wesentlichen nur der Außenauftritt geändert.

Sabine, wie hat deine Führungsqualifikation deine Sicht auf Führung verändert?

Alles ist ein Prozess und in Mitarbeiterführung musste ich erst hineinwachsen. Da habe ich im Laufe der vielen Jahre, sicher so einiges nicht richtig gemacht. Durch meine Fehler, Schulungen und Workshops wurde es besser. So richtig habe ich mich tatsächlich erst im letzten Jahr damit auseinandergesetzt. Es geht um mehr, als nur ein gutes Gespräch zu führen. Organisation, täglicher Umgang miteinander, Herangehensweisen, warum tickt mein Gegenüber so, loslassen und vertrauen. Ich wünschte ich hätte mich früher so bewusst damit auseinandergesetzt.

Wie definiert ihr erfolgreiche Führung in eurem Unternehmen?

Wenn der Kunde, die Mitarbeiter und wir gerne und mit Freude zu Limotus kommen, alles im persönlichen- respektvollen Miteinander agiert.

Wie integriert ihr neue Mitarbeiter und Quereinsteiger in euer Team?

Hier fängt es mit dem Probearbeiten an, denn es muss menschlich passen. Das Team hat dabei ein großes Mitspracherecht. Beim Einarbeiten lassen wir uns Zeit. Alle Mitarbeiter wurden gut in die jeweiligen Teams, aber auch in die Gesamtheit aufgenommen und geben somit ihre eigenen guten Erfahrungen weiter. Die Einarbeitung ist Teamsache und bei unseren Teamabenden, sowie den Events, kommt dann auch noch einmal ein intensiverer Austausch mit Allen zustande.

Wie kommt eure gelebte Duz-Kultur bei euren Gästen an?

Zugegeben, in Wismar wird es noch nicht ganz so gelebt. Bestandskunden plötzlich zu duzen, fällt schwer. In Lübeck geht es schon deutlich einfacher. Bei einigen plappern wir gleich los, andere Fragen wir und manchmal lassen wir es ganz. Wir wollen das alle Seiten sich wohl fühlen.

Welches Buch sollten unsere Leser und der Wettbewerb unbedingt gelesen haben – und warum?

Mieses Karma von David Safier
Es ist lustig, sagt uns wie wir nicht sein sollten, kann man wunderbar im Urlaub lesen und hat nichts mit der Arbeit zu tun.

Wie nutzt ihr soziale Medien, um euer Unternehmen zu fördern und zu vernetzen?

Intensiv. Google, Insta, YouTube, TikTok, LinkedIn und eine gut gepflegte Website. Wer uns folgt, wird regelmäßig mit informativen, kreativen und amüsanten Storys und Beiträgen versorgt. Dabei gucken wir auch nach Links und Rechts und entdeckt dabei interessante Leute. Und über LinkedIn, haben ja auch wir uns kennen gelernt.

Welchen Mehrwert seht ihr in der Nutzung von sozialen Medien für euer Unternehmen?

Wir können verschiedene Zielgruppen erreichen und haben automatisch eine größere Reichweite. Der Endverbraucher hält sich in der Regel auf ein bis zwei Plattformen auf. Um viele zu erreichen, müssen wir deshalb streuen. Für uns sind die Plattformen unser Schaufenster. Der Kunde entscheidet, ob er reinkommt.

Habt ihr Beispiele dafür, wie soziale Medien eurem Unternehmen konkret geholfen haben?

Tatsächlich beim Recruiting. Hier erzählen Bewerber immer wieder, wie großartig sie unseren Auftritt finden und dass sie auch gerne in diesem Team arbeiten möchten. Und erst gerade in Lübeck, hat mir eine Gewinnerin einer Verlosung, die wir gemacht hatten, erzählt, dass sie uns seit der Eröffnung folgt. Und obwohl sie nicht im direkten Umland lebt, möchte sie ihre nächste Flachstrickversorgung von uns bekommen.

Wie gestaltet ihr die Ausbildung neuer Mitarbeiter in eurem Unternehmen?

Es ist ein Mix aus Theorie und Praxis. Der Wechsel unter den Kollegen macht es für beide Seiten entspannter und abwechslungsreicher. Nie ist der neue Mitarbeiter den ganzen Tag nur bei einem Kollegen und dem gleichen Thema. Denn jeder bestehende Mitarbeiter hat sich auf unterschiedliche Schwerpunkte bei uns im Unternehmen spezialisiert und kann dieses Wissen entsprechend weitergeben.

Was macht ihr anders als andere Unternehmen, wenn es um die Ausbildung geht?

Für uns steht der persönliche und respektvolle Umgang sehr im Fokus. Ein regelmäßiger Austausch mit den Kollegen und den neuen Mitarbeiter oder Auszubildenden. Aber das wird sicher in anderen Unternehmen genauso gelebt.

**FÜR UNS
STEHT DER
PERSÖNLICHE
UND
RESPEKT-
VOLLE
UMGANG
SEHR IM
FOKUS**



FAMILIE UND FREUNDE SIND UNSER RÜCKHALT, ENERGIE- GEBER UND UNSER RÜCKZUGS- ORT.



Welche Rolle spielt die Familie in eurem Berufsleben?

Familie und Freunde sind unser Rückhalt, Energiegeber und unser Rückzugsort. Natürlich, unser Berufsleben und unsere Passion bestimmen maßgeblich unser Leben. Wir bringen dafür viel Zeit und Energie auf. Dafür sind die Momente, die wir mit unserer Familie und unseren Freunden verbringen, umso kostbarer. Für uns war auch immer klar, dass unsere Kinder ihre eigenen Leidenschaften entdecken sollen, dem nachgehen sollen, wofür ihr Herz schlägt. Das ist für uns auch das Rezept für ein erfülltes Berufsleben.

Wie schafft ihr eine Balance zwischen Familie und Beruf?

Wir haben immer voll gearbeitet und natürlich gab es Momente, in denen wir glaubten für unsere Kinder zu wenig da zu sein. Aber für uns war immer Beides leistbar. Heute sind die Kinder groß und nun spielen unsere Eltern, soweit noch vorhanden, eine größere Rolle, wobei wir es mit unserer Zeit gut in Einklang bringen.

Welche Werte sind euch im Umgang mit euren Angestellten besonders wichtig?

Das Persönliche spielt für uns eine große Rolle. Wir möchten schon wissen, ob das Kind gerade eingeschult wird, der Partner sich das Bein gebrochen hat, jemand frisch verliebt ist oder wohin der Urlaub geht. Das kostet viel Zeit und je mehr wir wachsen, kann auch was durch die Lappen gehen. Für uns hat das, etwas mit Wertschätzung zu tun. Nur diese ganzen Geburtstage und Jubiläen, das ist unser persönliches Handicap. Da sind wir beide gleichermaßen schlecht drin. Überhaupt kein böser Wille und ja, es gibt da auch Hilfsmittel, aber wir können eben nicht in Allem gut sein. Wir arbeiten dran.

Was ist eurer Meinung nach das wichtigste Element für eine Gute Kundenbetreuung?

Zuhören, ein Erlebnis schaffen und den Kunden überraschen.

Wie stellt ihr sicher, dass die Qualität eurer Dienstleistungen stets auf einem hohen Niveau bleibt?

Durch Qualitätskontrolle und erfassen von Kundenreklamationen. Durch Dokumentation, so lästig sie auch ist, kann sie gut helfen grundlegende Mängel zu erkennen.

Welche speziellen Dienstleistungen bietet ihr an, die euch von anderen Sanitätshäusern abheben?

Die Frage impliziert ja, dass wir ein Sanitätshaus sind - so sehen wir uns aber nicht. Wir sind ein Zentrum für Bewegungsfreiheit. Wir bieten eine individuelle Bedürfnisberatung- und Analyse an. Der persönliche Austausch wird bei uns sehr geschätzt und das mitunter Wichtigste, was wir an Dienstleistung anbieten, ist Zeit. Bei uns bekommen unsere Kunden, aber auch noch kostenlos eine Tüte (lacht).





**ES GEHT UM MEHR,
ALS NUR EIN GUTES
GESPRÄCH ZU FÜHREN.
ORGANISATION, TÄGLICHER
UMGANG MITEINANDER,
HERANGEHENSWEISEN,
WARUM TICKT MEIN
GEGENÜBER SO, LOSLASSEN
UND VERTRAUEN.
ICH WÜNSCHTE ICH HÄTTE
MICH FRÜHER SO BEWUSST
DAMIT AUSEINANDER-
GESETZT.**

Wie haltet ihr euch und euer Unternehmen über die neuesten Entwicklungen in der Orthopädietechnik auf dem Laufenden?

Wir besuchen Fachmessen, sind auf Veranstaltungen wie dem Bequemschuhsymposium und tauschen uns natürlich regelmäßig mit Lieferanten und Kollegen aus.

Welche Innovationen in der Orthopädieschuhtechnik findet ihr besonders spannend?

Der Einsatz von 3D – Mess – und Produktions - Technik gibt so großartige Möglichkeiten. Die Technik wird von Jahr zu Jahr besser. Der nachhaltige Aspekt bei diesem Verfahren, ist für uns hierbei ebenfalls wichtig.

Wie seht ihr die Zukunft eures Unternehmens in den nächsten fünf bis zehn Jahren?

Spannende Frage. Unsere Vision ist, dass wir Limotus weiter auf den Weg bringen und bekannter machen. Wir möchten Limotus als Marke etablieren, dass junge Menschen große Lust bekommen, eine Limotusfiliale als eigenes Unternehmen zu führen.



GEHT MIT FREUDE ZUR ARBEIT, HABT SPASS IM UMGANG MIT MENSCHEN, SEID KREATIV UND MUTIG. PROBIERT ETWAS AUS, SEHT FEHLER ALS CHANCE, LERNT VONEINANDER UND ARBEITET ALS TEAM.

Was war das größte Learning oder die wichtigste Lektion, die ihr in eurer Karriere gelernt habt?

Das wir aus Niederlagen gestärkt herausgehen. Egal ob ein Projekt gescheitert ist oder uns Menschen enttäuscht haben, wir haben uns immer wieder motiviert und nach den positiven Dingen des Lebens Ausschau gehalten.

Gibt es Momente oder Erfolge, auf die ihr besonders stolz seid?

In den ersten Jahren bekamen wir für unsere fahrende Werkstatt den deutschen Servicepreis und 2022 den Bequemschuh Preis, das hat uns sehr stolz gemacht. Und dann gibt es noch die vielen kleinen Erfolgsmomente in den ganzen Jahren, die es uns nun schon gibt, auf die wir ebenfalls stolz zurückblicken

Welchen Rat würdet ihr jungen Menschen geben, die eine Karriere in der Orthopädietechnik anstreben?

Weniger den Gedanken verfolgen eine Karriere machen zu wollen. Geht mit Freude zur Arbeit, habt Spaß im Umgang mit Menschen, seid kreativ und mutig. Probiert etwas aus, seht Fehler als Chance, lernt voneinander und arbeitet als Team.



**EGAL OB EIN PROJEKT
GESCHEITERT IST ODER
UNS MENSCHEN
ENTTÄUSCHT HABEN,
WIR HABEN UNS
IMMER WIEDER
MOTIVIERT UND NACH
DEN POSITIVEN DINGEN
DES LEBENS AUSSCHAU
GEHALTEN.**

Gibt es eine besondere Geschichte oder Erfahrung, die ihr in eurer Laufbahn gemacht habt und die ihr gerne teilen würdet?

In unserer Laufbahn sind wir für uns, die besondere Geschichte. Freude, Wachstum, Misserfolge, Auszeichnungen, gemeinsame Wegbegleiter, spannende Projekte, alles haben wir gemeinsam durchlebt mit Tränen und Spaß. Für uns ist es großartig, dass wir das schon so lange gemeinsam machen können.

Was hat euch immer wieder motiviert, auch in schwierigen Zeiten weiterzumachen?

Wir haben das große Glück, dass wir unsere Leidenschaft teilen und so konnten wir uns stets gegenseitig motivieren.

Wie haben eure Mitbewerber in Lübeck auf euch reagiert?

Das können wir nicht beantworten, da musst du sie fragen. Aus unserer Sicht ist es für den Endverbraucher eine Verbesserung, dass er wählen kann.

Und zum Schluss:

Wie lautet euer Elevator Pitch für Limotus?

Wir haben auf einem weißen Blatt Papier unsere Vision gemalt, frei von Zwängen. Mit Limotus haben wir ein junges Konzept geschaffen, das aus der Orthopädienschuhtechnik gewachsen ist und mit Teilen der Orthopädietechnik vereint wurde. Es ist ein schlankes und leichtes System. Für Menschen jeden Alters, mit kleinen medizinischen Bedürfnissen. Wir legen Wert auf kompetente Betreuung und einen familiären Umgang mit den Kunden und unserem Team.

Sabine und Uli, herzlichen Dank! Es hat richtig viel Spaß gemacht, und wenn ich wieder im Norden bin, schaue ich vorbei.



09



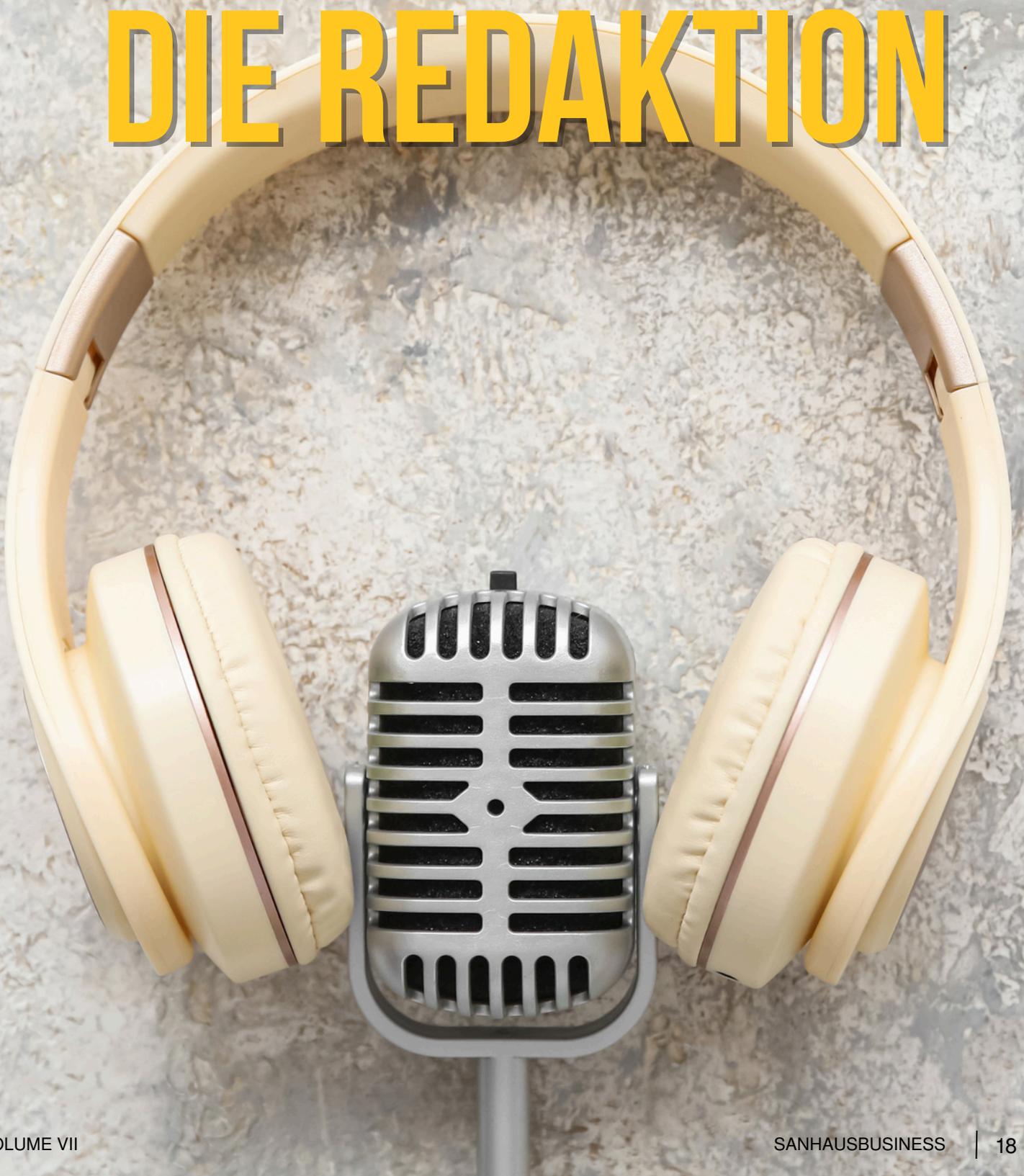
Sabine und Ulrich Hammerich, führen Limotus mit Vision und Expertise. Gemeinsam verbinden sie Innovation und familiäre Werte in der Patientenversorgung in ihrem Familienunternehmen in den Hansestädten Wismar und Lübeck.

Limotus

DAS HÖRT

PODCAST

DIE REDAKTION



WHAT WE HEAR



Unter Schwestern

In "Unter Schwestern" erzählen die Schwestern Jenny Hackhe und Merle Janssen wie es für sie ist das Familienunternehmen "Sanitätshaus Janssen" als 2. Generation weiter zu führen. Authentisch und ehrlich berichten sie auch über die Herausforderungen als Frauen und Mütter kleiner Kinder und dem täglichen Spagat zwischen Familie und Firma. Es gibt auch spannende Einblicke in die besondere und längst nicht mehr antiquierte Branche rund um Sanitätshaus, Reha-Technik und Orthopädie-Technik.



Der Rest ist Geschichte

Der Podcast 'Der Rest ist Geschichte' verbindet aktuelle Fragen mit historischen Hintergründen und beleuchtet Ereignisse, die unsere Welt geprägt haben. Mit spannenden Themen wie der Geschichte der Kurden, den politischen Konflikten auf dem Balkan oder der Frage nach Grönlands Unabhängigkeit vermittelt er fundiertes Wissen und stellt Zusammenhänge her, die oft übersehen werden.

HAST DU
VORSCHLÄGE,
WAS WIR UNS
MAL ANHÖREN
SOLLTEN?
DANN SCHREIB
ES UNS!



Der schwarze Kanal

Hier ist er, der „Schwarze Kanal“ als Podcast. Ab sofort widmen sich FOCUS-Kolumnist Jan Fleischhauer und Moderatorin Carolin Blüchel immer freitags den größten Aufregern der Woche, den Auf- und den Absteigern und allem, was auf keinen Fall untergehen sollte. Fröhlich unbestechlich und gnadenlos gerecht. Ein FOCUS Magazin Original-Podcast.



EXKLUSIVES

SANHAUS BIZ

INTERVIEW

**ES FÜHLTE SICH
EINFACH ANDERS
AN, UND ICH
MUSSTE MICH
ERST DARAN
GEWÖHNEN.**



Bilder:Privat

Manchmal bedeutet ein Abschied auch einen Neuanfang das weiß Stefanie Fleig nur zu gut. Nach einem Unfall im Jahr 2015 kämpfte sie fast zehn Jahre lang mit chronischen Schmerzen und gesundheitlichen Komplikationen, bis 2024 schließlich eine Amputation unausweichlich wurde. Doch statt in Verzweiflung zu fallen, empfand sie diesen Schritt als Befreiung. Heute nutzt sie ihre Erfahrung, um anderen Mut zu machen, als Össur-Weggefährtin, Content Creatorin und aktive Sportlerin.

In diesem Interview spricht Stefanie mit unserem Herausgeber Tom Neuborn offen über die Herausforderungen der ersten Monate nach der Amputation, die Rolle von Sport und Therapie in ihrem Leben und den mentalen Umgang mit neugierigen Blicken und Fragen. Sie erzählt, wie sie zu ihrem Orthopädie-techniker Sven Rapp und Össur gefunden hat, warum eine gute prothetische Versorgung so entscheidend ist und was sie mit ihrer Arbeit bewirken möchte. Ein ehrliches Gespräch über Schmerz, Hoffnung und die Kraft, das Leben neu zu gestalten.

Magst du uns ein bisschen erzählen, wie es überhaupt zu deiner Amputation gekommen ist?

Ich hatte 2015 einen Unfall, der meinen Fuß so schwer beschädigte, dass ich jahrelang mit chronischen Wunden kämpfen musste. Irgendwann war die Situation nicht mehr tragbar, die Infektionen wurden immer schlimmer, und es drohte eine Sepsis. 2024 musste mein Fuß dann amputiert werden, um mein Leben zu retten.

Wie hat sich dein Leben danach verändert, körperlich, aber auch emotional und sozial?

Ehrlich gesagt war es eine totale Befreiung! Fast zehn Jahre lang hatte ich einen funktionslosen, schmerzenden Fuß, der mich nicht nur körperlich, sondern auch seelisch stark belastet hat. Ich war schwer depressiv. Doch mit der OP, die gerade mal 4,5 Stunden dauerte, verschwand all das. Ich war endlich wieder schmerzfrei und hatte das Gefühl, mein Leben zurückzubekommen. Ich bin wahnsinnig dankbar für diese zweite Chance!

Was waren in den ersten Wochen und Monaten die größten Herausforderungen für dich?

Definitiv, mit der neuen Gefühlswelt im Stumpf klarzukommen.



OHNE SPORT UND BEWEGUNG KÖNNTE ICH NICHT. DAS GIBT MIR EIN GEFÜHL DER FREIHEIT, LÄSST MICH SPÜREN, DASS ICH ALLES SCHAFFEN KANN, UND HILFT MIR, ABZUSCHALTEN.

Während der OP wurden Nerven, Muskeln und Sehnen neu verbunden, und mein Gehirn brauchte eine ganze Weile, um das zu verstehen. Es fühlte sich einfach anders an, und ich musste mich erst daran gewöhnen.

Gab es einen Moment, in dem du gemerkt hast: „Okay, ich schaffe das, ich packe das jetzt an“?

Ja, den gab es! Ich wusste schon lange, dass die Amputation irgendwann auf mich zukommen würde, aber jahrelang war das für mich unvorstellbar. Doch als ich alle zwei Wochen mit einer drohenden Sepsis im Bett lag, war mir klar: Es gibt keinen anderen Weg mehr. An dem Punkt war ich nicht mehr traurig über die Amputation, ich war einfach nur erleichtert und dankbar, dass ich endlich gesund werden konnte.

Wie sieht dein Alltag heute aus? Was sind so deine täglichen Routinen?

Mein Tag dreht sich viel um Therapie, sei es Physiotherapie oder Ergotherapie. Dann produziere ich Content und mache Sport. Die Therapien haben mir wahnsinnig geholfen und ich hatte zwei Therapeuten, die mich großartig unterstützt haben. Ohne sie hätte ich mich nie so gut auf die Amputation vorbereiten können. Besonders mein Physio Phillip hat sich einfach reingekniet, obwohl er eigentlich keine Erfahrung mit Amputationen hatte, dass rechne ich ihm sehr hoch an!

Gibt es bestimmte Rituale oder Gewohnheiten, die dir besonders geholfen haben, mit der neuen Situation umzugehen?

Ohne Sport und Bewegung könnte ich nicht. Das gibt mir ein Gefühl der Freiheit, lässt mich spüren, dass ich alles schaffen kann, und hilft mir, abzuschalten. In diesen Momenten fühle ich mich einfach lebendig.

Was bedeutet Bewegung und Sport für dich?

Es ist mehr als nur Training, es gibt mir die Möglichkeit, wieder ein selbstbestimmtes Leben zu führen. Es macht mich glücklich und entspannt mich.



**ICH WAR SCHWER
DEPRESSIV. DOCH MIT DER
OP, DIE GERADE MAL 4,5
STUNDEN DAUERTE,
VERSCHWAND ALL DAS.**

Wie erlebst du deinen Alltag mit der Prothese? Gibt es Hindernisse, die viele gar nicht auf dem Schirm haben?
Physisch habe ich mit meiner Prothese viele Vorteile und komme gut durch den Alltag. Aber mental ist es manchmal anstrengend, vor allem, weil mich fremde Menschen oft mit unangenehmen Fragen oder Kommentaren konfrontieren. Online kläre ich gerne auf, aber im echten Leben kann das auch mal nerven.

Wie bist du eigentlich auf Össur gestoßen?
Mein Orthopädietechniker Sven Rapp (Rapp Gesundheitsteam GmbH, Anm. d. Redaktion) hat mich darauf gebracht. Wir wollten die ideale Prothese für mich finden, und er meinte sofort: „Össur!“ Als ich die Prothesenfüße dann das erste Mal getestet habe, fühlte es sich an wie ein wahr-gewordener Traum. Ich wusste: Das muss ich mit der Welt teilen!

Was genau machst du als „Weggefährtin“ bei Össur?
Das Weggefährtinnen-Programm ist ein Peer-Projekt, in dem wir Menschen mit Amputation oder Dysmelie begleiten und unterstützen. Wir helfen ihnen, ihren eigenen Weg zu finden aber auch Angehörige und Fachpersonal können sich an uns wenden.

Warum ist es dir so wichtig, deine Erfahrungen, auch mit Sanitätshäusern, zu teilen?

Weil viele gar nicht wissen, welche Rechte sie als Patient:innen haben! Ich habe selbst schlechte Erfahrungen mit Sanitätshäusern gemacht und erst beim Rapp Gesundheitsteam gelernt, was eine wirklich gute Versorgung ausmacht. Und das macht einen riesigen Unterschied! Denn nur mit einer perfekt angepassten Prothese kann man wirklich ein selbstbestimmtes Leben führen.

**ICH HATTE DAS GROSSE GLÜCK,
SCHON VOR MEINER
AMPUTATION MIT MEINEM
TECHNIKER SVEN RAPP ÜBER
MEINE PROTHESE SPRECHEN ZU
KÖNNEN.**

Gibt es eine besondere Begegnung oder ein Erlebnis bei einer prophetischen Versorgung, das dir besonders in Erinnerung geblieben ist?

Definitiv! Ich hatte das große Glück, schon vor meiner Amputation mit meinem Techniker Sven Rapp über meine Prothese sprechen zu können. Er hat mir erklärt, worauf es ankommt und welche Amputationsart am besten für mich wäre. Er war wirklich die ganze Zeit an meiner Seite. Ich erinnere mich, dass er sich immer wieder für mein Vertrauen bedankt hat und erst viel später habe ich verstanden, was für eine riesige Verantwortung es ist, ein fehlendes Körperteil für jemanden zu bauen.

ICH BEKOMME OFT NACHRICHTEN VON MENSCHEN, DIE GERADE FRISCH AMPUTIERT WURDEN UND VÖLLIG VERUNSICHERT SIND. ICH BIN DANN OFT DIE ERSTE ANSPRECHPERSON FÜR SIE, DASS IST EIN UNGLAUBLICHES GEFÜHL, WEIL ICH GENAU WEISS, WIE ES IHNEN GEHT.

Viele kennen dich über Instagram und wissen, dass du Kundin beim Rapp Sanitätshaus bist. Wie bist du damals zu Rapp gekommen?

Das war eher ein Zufall. Mein Mann war schon Kunde bei Rapp, Sven hat für ihn einen Sitzschlitten fürs Para-Biathlon und Langlaufen gebaut. Ich war einmal bei einem seiner Termine dabei, und Sven hat gesehen, wie schlecht ich lief. Er fragte mich, ob er sich meinen Fuß mal anschauen soll und ich sagte einfach: „Warum nicht?“ Am Ende konnte er mir besser helfen als viele Ärzte.

Wann hast du dich entschieden, deine Geschichte öffentlich zu machen und warum?

Ich bin da ehrlich gesagt einfach so reingewachsen. Anfangs habe ich nur vereinzelt Interviews gegeben und mit simplen Videos gestartet. Ich hatte auch Bedenken, nicht zu viel von mir preiszugeben. Aber irgendwann wurde mir klar, dass meine Geschichte anderen helfen kann und das hat mich motiviert, weiterzumachen.

Wie war es für dich, das erste Mal vor der Kamera zu stehen? War das Überwindung für dich?

Daran erinnere ich mich gar nicht mehr genau! Es war eine Entwicklung, am Anfang waren es nur kleine Clips, dann wurden es irgendwann richtige Interviews. Anfangs war es ungewohnt, aber mit der Zeit wurde es immer normaler.

Welche Botschaft möchtest du mit deiner Arbeit und deiner Geschichte in die Welt tragen?

Dass eine Amputation nicht das Ende ist, vielleicht ist sie sogar der Anfang eines neuen Lebens! Ich bekomme oft Nachrichten von Menschen, die gerade frisch amputiert wurden und völlig verunsichert sind. Ich bin dann oft die erste Ansprechperson für sie, dass ist ein unglaubliches Gefühl, weil ich genau weiß, wie es ihnen geht. Natürlich gibt es auch kuriose Kommentare, zum Beispiel Leute, die denken, meine Amputation sei nicht echt, weil sie in Videos mal rechts, mal links zu sehen ist (dank der Spiegelung) dass nehme ich mittlerweile mit Humor.

unsere Interviewpartnerin



Stefanie Fleig, ist freischaffende Künstlerin. Sie fertigt digitale Illustrationen sowie Acrylbilder an. Darüber hinaus ist sie als Össur-Weggefährtin unterwegs.





25 Jahre Jurtin Einlagen nach dem Konzept der Spiraldynamik®

Seit einem Vierteljahrhundert begleitet Jurtin Menschen mit innovativen Einlagen durch den Alltag, komfortabel, gesundheitsfördernd und individuell angepasst. Das Besondere: Die Einlagen nach dem Konzept der Spiraldynamik®, einem Konzept, das natürliche Bewegungsmuster unterstützt und so langfristig zu einer besseren Haltung und mehr Wohlbefinden beiträgt. Von einer Idee hin zu einem etablierten Unternehmen:

Willy Jurtin hat in den letzten 25 Jahren gezeigt, dass durchdachte Einlagen mehr sein können als nur eine Unterstützung für die Füße, sie können die gesamte Körperstatik positiv beeinflussen. Zum Jubiläum bedankt sich das Unternehmen bei seinen Kunden und Partnern und setzt weiter auf das, was es ausmacht: Fachwissen, Innovation und die Leidenschaft, Menschen in Bewegung zu halten.

„WIR NEHMEN DEN FUSS IN DIE HAND“

JURTIN 

Unsere Füße tragen uns durchs Leben und doch schenken wir ihnen oft zu wenig Aufmerksamkeit, selbst wenn bereits Beschwerden oder Schmerzen auftreten. Fehlhaltungen, mangelnde oder falsche Bewegung sowie ungeeignetes Schuhwerk können zu Problemen führen, die den gesamten Körper belasten. Die JURTIN-Medical-Einlage wurde entwickelt, um genau hier anzusetzen.

Sie stabilisiert den Fuß und unterstützt seine natürliche, koordinierte Bewegung für eine optimale Körperhaltung und spürbares Wohlbefinden. Unser Fokus liegt auf Ihren individuellen Bedürfnissen: Jede Einlage wird maßgefertigt, um Ihnen die bestmögliche Unterstützung zu bieten. Ihre Füße und Ihr gesamter Körper werden es Ihnen danken.

Individuelle Maßanfertigung

Unsere Einlage wird im Gegensatz zu herkömmlichen Einlagen direkt am unbelasteten Fuß anmodelliert. Der geschulte Jurtin Techniker arbeitet mit beiden Händen am Fuß und bringt die Ferse in ihre ursprüngliche Position zurück. Die Einlage wird direkt am korrigierten Fuß mittels Vakuumtechnik angepasst. Die Ferse wird wieder aufgerichtet und in dieser geraden Position gehalten. Dies verschafft dem ganzen Körper eine aufrechte und stabile Haltung verbunden mit erhöhtem Gehkomfort, optimierter Stoßdämpfung und mehr Wohlbefinden.



Schuheinlagen. Die wirken.

Füße beeinflussen nachweislich unsere Gesundheit und unser Wohlergehen

Am unbelasteten Fuß modelliert der Jurtin Techniker die später individuell gefertigte Einlage (o.). Das Team von Jurtin hat stets das (Fuß-)Wohl der Menschen im Blick. Ob für Businessschuhe, Sneakers, Wander- oder Skischuhe – es gibt diverse Grundmodelle, die sich von der Sohlendicke und Passform her voneinander unterscheiden.

Eine wie keine.

Eine, die anders ist als die anderen. Und, ganz wichtig: Eine, die das Übel tatsächlich in den Griff bekommt, sodass der Patient wieder schmerzfrei gehen kann.

Kurzum:

Eine Schuheinlage, die wirklich wirkt. So etwas müsste es doch geben können, dachte sich Willy Jurtin vor knapp 25 Jahren, denn er war frustriert.

Tagtäglich kamen Patienten zu dem ausgebildeten Orthopädietechniker und berichteten ihm über ihre starke Rücken-, Nacken- und oder Schulterschmerzen, aber auch über Probleme beim Gehen beziehungsweise Auftreten aufgrund eines Hallux valgus, eines Fersenspornes oder eines Knick- und Senkfußes – und das alles trotz Schuheinlagen.

Willy Jurtin wurde klar, dass eine herkömmliche Einlage offensichtlich nicht zwingend die Lösung für die verschiedensten Fußprobleme sein kann – und

so begann er nachzudenken und auszuprobieren. Es war die Geburtsstunde der heute so erfolgreichen Jurtin medical® Systemeinlage, die nicht nur bei einem Hallux valgus oder einem Knick- und Senkfuß wirkt, sondern auch bei Fehlstellungen der Knieachse oder gar des Unterkiefers, bei Rücken-, Nacken-, Kopf- und Schulterschmerzen und sogar einen funktionalen Beckenschiefstand wieder richten kann.

„Die Grundlage bei den Überlegungen, was eine Schuheinlage können muss, bilden dabei Erkenntnisse, dass Fußprobleme und die daraus entstehende aufsteigende Wirkungskette durch eine Fehlstellung des Fersenbeins verursacht werden“, erzählt Markus Ertl, Geschäftsführer der Jurtin Medical Systemeinlagen GmbH. Er erläutert: „Durch diese Fehlstellung der Ferse und des Sprunggelenks gerät die gesamte Körperstatik in eine Dysbalance. Schmerzen in den Füßen und Knien,

der Hüfte oder Wirbelsäule, den Schultern bis hin zum Nacken können die Folge sein.“

Darum steht bei der Anfertigung einer Jurtin medical® Systemeinlage die Ferse auch im Mittelpunkt – beziehungsweise buchstäblich nicht. Denn: Werden herkömmliche Einlagen oftmals anhand von Schaumabdrücken, Blaupausen oder Computer-Messsystemen angefertigt, wofür der Fuß samt Ferse aufgesetzt werden muss, wird die Jurtin medical® Systemeinlage im unbelasteten Zustand des Fußes angepasst. Markus Ertl erklärt: „Wird der Fuß für das Anpassen der Einlagen belastet, erhält man Abdrücke von zum Beispiel Senkfüßen, Spreizfüßen etcetera, aber keine Form, um die Füße insofern zu korrigieren, dass der normale Zustand hergestellt werden kann.“ Genau dies jedoch verfolgt das von Willy Jurtin entwickelte und nach ihm benannte „Jurtin Prinzip“.

Fusssschmerz im Alltag, Business oder Sport?

HALLUX

HAMMERZEHE
KRALLENZEHE

VORFUSSSCHMERZEN

KNICK-SENKFUSS

FERSENSPORN

Individuelle Einlagen
nach dem Prinzip der
Biomechanik und Spiraldynamik[®]

Spiraldynamik
intelligent movement

OPTIMALE
FERSENDÄMPFUNG

UNTERSTÜTZT DEN WIEDERAUFBAU
DES LÄNGSGEWÖLBE

ANPASSUNG
AM UNBELASTETEN FUSS

PASST MÜHELOS
IN JEDEN SCHUH

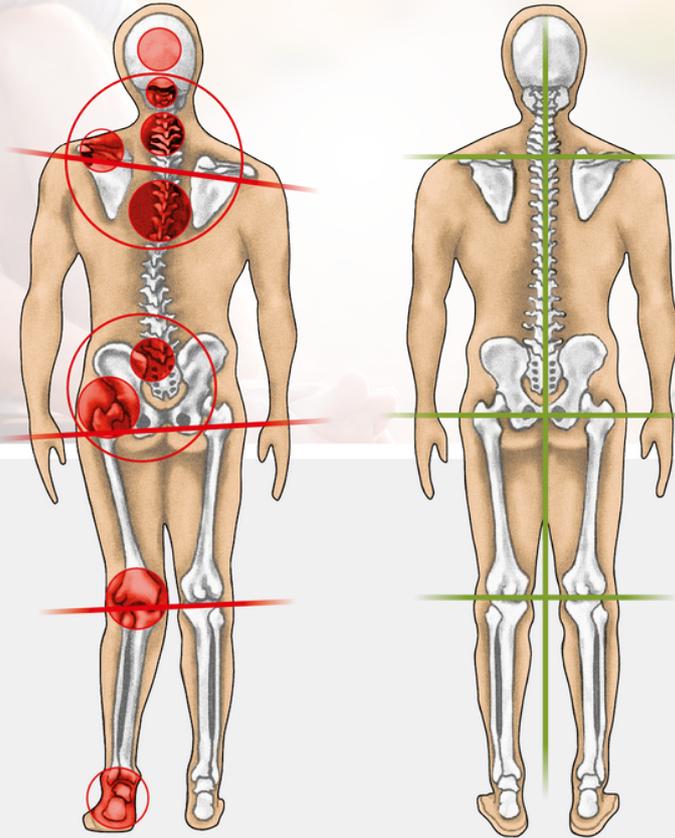
FÖRDERT
BESTMÖGLICHE DRUCKENTLASTUNG

BEQUEME
ZEHENFREIHEIT





Die **Ferse** ist das Grund-
element des ganzen
Bewegungsapparates.
Knickt sie nach innen,
können zahlreiche
Probleme entstehen.



Mit den **JURTIN-Medical-
Systemeinlagen** wird die
Ferse gerade gestellt und
eine aufrechte Haltung
ermöglicht.

- Fehlstellungen des Unterkiefers,
Kopfschmerzen
- Rücken-, Nacken-,
Schulterschmerzen
- Funktioneller Beckenschiefstand,
Beinverkürzung
- Fehlstellung der Knieachse,
falsche Druckbelastung der
Menisken, Knieschmerzen
- Vorfußschmerzen, Hallux valgus,
Fersensporn, Hammerzehe, Knick-
und Senkfuß

- + Werden per Hand am
unbelasteten Fuss angepasst
 - + Individuelle Einzellösungen
 - + Passen in jeden bequemen
Schuh und verursachen kein
Druckgefühl
 - + Sofortige Mitnahme und
Benutzung nach Anfertigung
 - + Werden von Ärzten und
Therapeuten empfohlen
- IHR KÖRPER IST WIEDER
IN DER BALANCE.**

„Der Orthopädienschuhtechniker nimmt dabei den Fuß des Patienten in die Hand und bringt die Ferse in ihre ursprüngliche Position“, erklärt Markus Ertl. „Dann wird die Einlage direkt am Fuß angepasst. Die Ferse wird so geradegestellt und kann weder nach außen noch nach innen kippen. Das verschafft dem Körper eine aufrechte und stabile Haltung.“
Das „Jurtin Prinzip“ greift damit Erkenntnisse der Anatomie und Biomechanik des Fußes auf, kombiniert sie mit wesentlichen Prinzipien der Spiraldynamik® und setzt sie in einer besonderen Einlagentechnik um. Das Ergebnis sind absolut individuell für den Patienten und seine persönlichen Bedürfnisse gefertigte Schuheinlagen.

„Dafür müssen Patienten übrigens nicht extra zu uns nach Österreich, nach Ried im Innkreis, kommen“, schmunzelt Ertl. „Wir arbeiten mit vielen Händlern in Europa zusammen und unsere Einlagen werden mittlerweile an über 180 Standorten, davon rund 140 alleine in Deutschland an-

geboten. Regelmäßig führen wir für unsere Partner Fort- und Ausbildungskurse durch, sodass die Mitarbeiter bestens geschult sind und das Jurtin Prinzip verinnerlicht haben! Darüber hinaus bieten wir aktive Unterstützung im Bereich Marketing und Werbung für unsere Partner an.
Viele Ärzte und Therapeuten empfehlen unsere Einlagen und arbeiten aktiv mit uns zusammen.“
Jurtin Einlagen sind nicht wie andere. Diese Einlagen bekommen die verschiedenste Schmerzen tatsächlich in den Griff.
Kurzum:
Schuheinlagen. Die wirken.

Neugierig geworden?

Nähere Informationen finden Sie auf unserer Website www.jurtin.at

Spiraldynamik
intelligent movement

Partner im Netzwerk der
Spiraldynamik®



**WERDE EIN TEIL VON
UNSEREM
ERFOLGREICHEN
UND AUFSTREBENDEN
NETZWERK!**

**GESTALTE DEINE
ZUKUNFT MIT UNS!**

JURTIN MEDICAL SYSTEMEINLAGEN GMBH

Roßmarkt 45 | A-4910 Ried im Innkreis

+43 7752 21255 (19 FAX)

www.jurtin.at | office@jurtin.at

 www.facebook.com/schuheinlagen.jurtin

 [jurtin_medical_systemeinlagen](https://www.instagram.com/jurtin_medical_systemeinlagen)



EXKLUSIVE

SANHAUS BIZ

KOLUMNE

LETS TALK ABOUT

MONEY

mit

Peter Saß



HEUTE BESCHÄFTIGEN WIR UNS MIT DEM THEMA:

Warum dein Money Mindset über Erfolg oder Misserfolg entscheidet

Hast du dich jemals gefragt, warum manche Menschen finanziell durchstarten, während andere trotz harter Arbeit ständig kämpfen? Die Antwort liegt selten in äußeren Faktoren wie Einkommen oder Chancen – vielmehr spielt das richtige Mindset die Hauptrolle. Dein Money Mindset, also deine innere Einstellung zu Geld, ist der unsichtbare Motor, der über deinen finanziellen Erfolg entscheidet.

PSYCHOLOGIE SCHLÄGT STRATEGIE

Viele Menschen denken, dass die richtige Finanzstrategie der Schlüssel zum Erfolg ist. Doch in Wahrheit stolpern die meisten nicht über Zahlen, sondern über ihre eigenen Gedanken. Angst, Unsicherheit und alte Glaubenssätze sabotieren oft den Erfolg – lange bevor eine Investition getätigt oder ein Sparplan aufgestellt wird. Ein negatives Mindset führt zu kurzfristigem Denken, zögerlichem Handeln oder impulsiven Entscheidungen.

Stell dir vor, du investierst in Aktien, doch sobald die Kurse fallen, gerätst du in Panik und verkaufst – ein klassisches Beispiel für Verlustangst. Oder du hältst an der Überzeugung fest, dass „Geld den Charakter verdirbt“ – und wunderst dich, warum du nicht genug davon hast. Dein Mindset beeinflusst deine finanziellen Entscheidungen mehr, als du denkst.

GLAUBENSsätze ENTLARVEN DER ERSTE SCHRITT ZUR VERÄNDERUNG

Unsere Beziehung zu Geld ist oft tief verwurzelt. Erinnerst du dich an Sätze wie „Geld wächst nicht auf Bäumen“ oder „Reiche sind egoistisch“? Solche Denkmuster begleiten uns oft unbewusst durchs Leben – und halten uns zurück. Wer finanzielle Freiheit erreichen will, muss diese inneren Blockaden erkennen und auflösen.

Der erste Schritt: Werde dir bewusst, welche Glaubenssätze du verinnerlicht hast. Schreibe sie auf und frage dich: Helfen sie mir oder hindern sie mich? Der nächste Schritt ist, diese Überzeugungen aktiv zu ersetzen – etwa durch positive Aussagen wie „Geld gibt mir Freiheit“.

DIE MACHT DER WORTE

Worte haben eine immense Kraft. Wenn du ständig sagst: „Ich kann mir das nicht leisten“, programmiert dein Unterbewusstsein genau darauf. Versuche stattdessen, dich zu fragen: „Wie kann ich es mir leisten?“ Diese kleine Veränderung in der Sprache öffnet neue Denkmöglichkeiten und lenkt deinen Fokus auf Lösungen statt auf Einschränkungen.

**WERDE DIR BEWUSST,
WELCHE GLAUBENSsätze
DU VERINNERLICHT HAST.
SCHREIBE SIE AUF UND
FRAGE DICH: HELFEN SIE
MIR ODER HINDERN SIE
MICH?**

ANGST, UNSICHERHEIT UND ALTE GLAUBENSsätze SABOTIEREN OFT DEN ERFOLG LANGE BEVOR EINE INVESTITION GETÄTIGT ODER EIN SPARPLAN AUFGESTELLT WIRD.

DEIN SELBSTWERTGEFÜHL BESTIMMT DEINE FINANZEN

Ein starkes Money Mindset geht Hand in Hand mit einem gesunden Selbstwertgefühl. Menschen, die sich ihres Wertes bewusst sind, verhandeln selbstbewusst, ergreifen Chancen und haben keine Angst, Risiken einzugehen. Wer hingegen glaubt, finanziellen Erfolg nicht zu verdienen, wird ihn sich unbewusst selbst verwehren – sei es durch unterbezahlte Jobs oder den Verzicht auf Investitionen aus Angst vor Verlusten.

Selbstreflexion ist der Schlüssel. Frage dich: Was denkst du über deine finanzielle Zukunft? Traust du dir Wohlstand zu? Wenn nicht, ist es Zeit, daran zu arbeiten. Dein finanzieller Erfolg beginnt in deinem Kopf – und nur du hast die Macht, ihn zu beeinflussen.

DEIN UMGANG MIT GELD SPIEGELT DEIN SELBSTBILD WIDER

Interessanterweise zeigt sich unser Selbstbild oft in unserem Umgang mit Geld. Menschen mit einem niedrigen Selbstwert neigen dazu, Geld schnell wieder auszugeben oder zu wenig zu verlangen. Wer sich hingegen seines Wertes bewusst ist, behandelt Geld respektvoll und trifft klügere Entscheidungen.

TRÄUME ALS KOMPASS NUTZEN

Finanzieller Erfolg hat immer ein „Warum“. Ob es die finanzielle Unabhängigkeit ist, um mehr Zeit für Familie und Hobbys zu haben, oder der Wunsch, sich einen Lebenstraum zu erfüllen, klare Ziele sind der Antrieb, der dich langfristig motiviert. Menschen mit einem starken Money Mindset wissen genau, wofür sie sparen und investieren.

Erstelle ein „Vision Board“ mit deinen finanziellen Zielen. Egal ob Eigenheim, Weltreise oder frühe Rente, visualisiere deine Wünsche und nutze sie als Motivation für kluge finanzielle Entscheidungen.

VISUALISIERE DEINE WÜNSCHE UND NUTZE SIE ALS MOTIVATION FÜR KLUGE FINANZIELLE ENTSCHEIDUNGEN



FINANZIELLER ERFOLG BEGINNT MIT EINEM PLAN

Ohne klare Ziele und einen Plan ist es schwer, Wohlstand aufzubauen. Setze dir konkrete finanzielle Ziele, erstelle einen Budgetplan und entwickle Strategien, um dein Einkommen zu steigern. Ein bewusstes Money Mindset bedeutet auch, finanzielle Bildung zu vertiefen und kluge Entscheidungen zu treffen.

PRAXISBEISPIEL: VOM MANGELDENKEN ZUR FINANZIELLEN FREIHEIT

Nehmen wir Anna, eine talentierte Grafikdesignerin, die trotz guter Aufträge finanziell nie richtig vorankam. Ihre größte Hürde? Ihr Mindset. Tief in ihr verankert war der Glaubenssatz: „Ich bin nicht gut genug, um mehr Geld zu verlangen.“ Jedes Mal, wenn es um Honorare ging, verunsicherte sie sich selbst und akzeptierte zu niedrige Preise – aus Angst, Kunden zu verlieren.

Eines Tages beschloss sie, an ihrem Money Mindset zu arbeiten. Sie begann, ihre inneren Überzeugungen zu hinterfragen und schrieb positive Alternativen auf: „Meine Arbeit hat Wert, und ich verdiene eine faire Bezahlung.“ Schritt für Schritt änderte sie ihre Haltung. Sie übte, selbstbewusst über ihre Preise zu sprechen, setzte klare Grenzen und begann, für ihre Leistung einzustehen.



Anna erhöhte ihre Honorare, zog hochwertigere Kunden an und baute sich ein finanzielles Polster auf. Heute sagt sie: „Der größte Wandel war nicht mein Einkommen – sondern mein Denken.“

Sie erkannte, dass nicht äußere Umstände, sondern ihr Mindset den Unterschied machte.

KOMMEN WIR NUN ZU DIR

Jetzt bist du an der Reihe! Identifiziere deine Glaubenssätze, arbeite an deinem Selbstwertgefühl und setze dir klare Ziele. Dein Money Mindset ist der entscheidende Faktor für langfristigen finanziellen Erfolg. Starte heute und mache den ersten Schritt in eine finanziell freie Zukunft!

FAZIT: DEIN MINDSET IST DER SCHLÜSSEL

Am Ende ist dein Money Mindset die entscheidende Zutat für finanziellen Erfolg. Es beeinflusst, ob du Chancen erkennst oder verpasst, ob du mit Rückschlägen umgehst oder daran zerbrichst. Arbeite an deinem Denken, hinterfrage deine Glaubenssätze und setze dir klare Ziele – und du wirst sehen, wie sich dein finanzielles Leben zum Positiven verändert.



Photo: Peter Saß

Peter Saß, ist ein erfahrener Kapitalmarktexperte, ausgezeichnete Fondsmanager und Coach. Er hilft Menschen, ihre finanziellen Ziele zu erreichen und ihre Beziehung zu Geld zu verbessern. Seine Expertise und Leidenschaft machen ihn zu einem gefragten Mentor und Berater.



SETZE DIR KONKRETE FINANZIELLE ZIELE, ERSTELLE EINEN BUDGETPLAN UND ENTWICKLE STRATEGIEN, UM DEIN EINKOMMEN ZU STEIGERN

IN
EIGENER
SACHE

SO GEHT FÜHRUNG

von Tom Neuborn

EINE GESCHICHTE ÜBER FÜHRUNG UND ERFOLG

Es war ein kühler Herbstmorgen, als ich das Sanitätshaus „SaniPlus“⁴ (Alle Namen aus Wettbewerbsgründen geändert) im Herzen Hessens betrat. Ich war als Berater für Führung, Kommunikation und Marketing eingeladen worden, um mit dem Geschäftsführer Marc* über die Zukunft seines Unternehmens zu sprechen. „SaniPlus“ war eines der führenden Sanitätshäuser der Region mit mehreren Filialen und einem ausgezeichneten Ruf. Doch Marc wusste, dass noch Luft nach oben war. Er wollte eine echte Kultur der Extraklasse etablieren.

Unsere Zusammenarbeit erstreckte sich über mehrere Tage. Von morgens bis abends tauchten wir in die Strukturen seines Unternehmens ein, analysierten Prozesse, hinterfragten Gewohnheiten und suchten nach Wegen, um die Führung und das Markenbild seines Hauses auf das nächste Level zu heben. Die Führung beginnt im Detail. Schon beim ersten Betreten des Empfangsbereichs fiel mir auf: Hier passte nicht alles zusammen. Die Flyer auf dem Tresen waren leicht zerknittert, die Stühle schief gerückt, und auf einer Ablage stand eine halbleere Kaffeetasse, um sie herum leere Plastik-Kaffeemilchbecher.

Mein erster Impuls war: Ich dachte, diese kleinen Dinge gibt es gar nicht mehr. Und mein zweiter: Was ist jetzt schlimmer, die Menschen, die diese Dinge kaufen, oder die, die sie verwenden?

Alles Kleinigkeiten, aber Kleinigkeiten, die mehr über ein Unternehmen verraten, als es auf den ersten Blick scheint. Anyway, denn da kam auch schon mein Auftraggeber. Auf den ersten Blick war er mir gleich sympathisch, denn er trägt, wie ich zum Anzug bequeme Sneaker. Selbst konfiguriert in den Farben seines Sanitätshauses, beim Unternehmen des Shoe Dog, ähnlich wie ich es 2024 bei der Hausmesse der Firma Vaupel Orthopädietechnik in Geldern erleben durfte.

Marc kam mit einem festen Händedruck auf mich zu. „Schön, dass du da bist! Ich bin gespannt auf unsere Zusammenarbeit.“ Ich lächelte. „Dann legen wir los.“ Nach einer ersten Führung durch das Sanitätshaus setzten wir uns in sein Büro. Ich begann mit einer kleinen Anekdote: „Gestern Nachmittag, nachdem ich mein Hotelzimmer bezogen hatte, bin ich durch die Stadt gegangen und habe zehn mir völlig unbekannte Menschen gefragt, ob sie dein Sanitätshaus kennen und welche Erfahrungen sie damit gemacht haben.“

Marc hob interessiert die Augenbrauen. „Das Feedback war durchweg positiv“, fuhr ich fort. „Dein Haus hat einen großartigen Ruf. Aber ich glaube, du willst mehr als nur gut sein, oder?“ Marc nickte. „Genau. Wir haben ein starkes Team, tolle Produkte, aber ich habe das Gefühl, dass wir unser volles Potenzial noch nicht ausschöpfen.“

Ich lehnte mich vor. „Dann fangen wir mit etwas Einfachem an: Erzähle mir von deinem Empfangsbereich.“ Er runzelte die Stirn. „Der Empfangsbereich? Nun ja, der ist funktional. Warum?“ Ich schmunzelte. „Ja, und ihr habt eine megacooler Kaffeemaschine, pardon, es ist vielmehr ein Kleinwagen: eure Siebträgermaschine. Und ich glaube dir gerne, dass sie nicht nur gut ankommt, sondern auch häufig genutzt wird. Genau das ist mir aber negativ aufgefallen. Siehst du das dort drüben?“

„Ich zeigte auf einen Tisch im Empfangsbereich. Dort stand eine halbleere Kaffeetasse, daneben lagen ein paar zerknitterte Flyer. Kein Drama. Aber stell dir vor, ein Kunde kommt zum ersten Mal hierher, vielleicht ein älterer Herr, der ein Schulterabduktionskissen braucht, oder eine Mutter mit einem verletzten Kind, das eine Sprunggelenkorthese benötigt.“



**YOU COME AS A PLAYER,
BUT YOU LEAVE AS FAMILY.**



Sorry für meine Direktheit, aber du bestandst ja darauf, dass ich direkt und offen zu dir bin. Was denkst du, welche Botschaft vermittelt dieser Empfangsbereich? Marc schwieg einen Moment, dann nickte er langsam. „Dass uns nicht jedes Detail wichtig ist.“

„Exakt“, sagte ich. „Und wenn wir hier nicht auf die Details achten, warum sollten unsere Kunden dann darauf vertrauen, dass die Beratung oder die Produkte perfekt sind?“

Marktführerschaft beginnt nicht erst beim Verkauf oder bei der medizinischen Versorgung. Sie beginnt bei der Einstellung.“ Kleine Veränderungen, große Wirkung Marc war nachdenklich. „Das erinnert mich an eine Erfahrung, die ich mal gemacht habe“, sagte er schließlich. „Vor ein paar Monaten war ich in einer unserer Filialen und wollte die Toilette benutzen. Sie war nicht wirklich schmutzig, aber eben auch nicht makellos.



Das Handtuchpapier hing halb herunter, die Seifenspender waren fast leer. Ich dachte mir damals: 'Das ist unser Unternehmen. Unsere Kunden kommen hierher, oft mit gesundheitlichen Herausforderungen. Sie sollen sich bei uns sicher und gut aufgehoben fühlen. Und dann so eine Toilette?'“ Er sah mich an. „Ich hätte damals etwas ändern müssen. Aber ich habe es nicht getan.“ Ich lächelte. „Dann ist heute ein guter Tag, um damit anzufangen.“ Noch am selben Nachmittag rief Marc sein Team zusammen. Er sprach mit ihnen darüber, was Qualität wirklich bedeutet, dass sie nicht nur in der Beratung oder in den Hilfsmitteln liegt, sondern in jedem Detail. Vom Empfangsbereich über die Sauberkeit der Räume bis hin zur Art und Weise, wie Telefonate und E-Mails beantwortet werden.

„Marc, ihr seid nicht einfach nur ein x-beliebiges Sanitätshaus“, sagte ich ihm im Vorfeld. „Das hier ist ein Ort, an dem Menschen kompetente Beratung und Unterstützung suchen. Ihr müsst ihnen in jedem Moment eines jeden Tages zeigen, dass ihr dieser Verantwortung gerecht werdet.“

Wir erarbeiteten konkrete Maßnahmen: Die Empfangsbereiche wurden neu gestaltet, jedes Detail geprüft. Ein Mitstreiter übernahm die regelmäßige Überprüfung der Kundenerfahrung aus deren Perspektive. Flyer wurden ordentlich arrangiert, Visitenkarten aktualisiert, jedes Büro, jede Kabine, die Toiletten und jede Abteilung in der Werkstatt mit Checklisten ausgestattet.

**WENN WIR HIER NICHT
AUF DIE DETAILS
ACHTEN, WARUM
SOLLTEN UNSERE
KUNDEN DANN DARAUF
VERTRAUEN, DASS DIE
BERATUNG ODER DIE
PRODUKTE PERFEKT
SIND?**

Und etwas Erstaunliches geschah: Das Team begann, diese neue Kultur zu verinnerlichen. Plötzlich ging es nicht mehr nur um Ordnung im Empfangsbereich oder saubere Toiletten, es ging um die gesamte Kundenreise. Die Mitstreiter wurden aufmerksamer, achteten stärker auf Details, zeigten mehr Eigeninitiative.

FÜHRUNG MIT KLARHEIT UND VERTRAUEN

Unsere Zusammenarbeit ging über diesen ersten Tag hinaus. Über mehrere intensive Tage hinweg begleiteten wir gemeinsam den Betriebsalltag. Ich sprach mit seinen Mitstreitern, analysierte den internen Informationsfluss, hinterfragte bestehende Abläufe. Ein Sanitätshaus ist ein Ort voller Emotionen, Kunden kommen mit Schmerzen, Sorgen oder Unsicherheiten. Für das Team bedeutet das: Jeder Tag ist eine Achterbahn der Gefühle.

Marc verstand das. „Ich bin kein Orthopädietechniker“, sagte er. „Ich kann nicht so viel über die Feinheiten eines modernen Rollators oder eines Pflegebetts sagen, geschweige denn über Prothesen oder Orthesen wie meine Fachkräfte. Aber genau deshalb investiere ich Zeit darin, mein Team als Menschen kennenzulernen. Ich will verstehen, wie sie denken, wie sie arbeiten, nur so kann ich sie in schwierigen Situationen richtig unterstützen.“

ICH WILL VERSTEHEN, WIE SIE DENKEN, WIE SIE ARBEITEN, NUR SO KANN ICH SIE IN SCHWIERIGEN SITUATIONEN RICHTIG UNTERSTÜTZEN

Guter Mann, denke ich. Hier muss ich echt nicht in die Tiefe gehen, seine Einstellung passt. Er hatte für sich und seine Mitstreiter gelernt, dass es nicht reichte, Entscheidungen von oben herab zu treffen. Stattdessen hörte er genau zu, wenn ein Mitstreiter oder sein Team sprach. „Techniker haben ihre eigene Sprache“, erklärte ich ihm mit einem Schmunzeln. „Aber wenn man sich die Mühe macht, hinter die Fachbegriffe zu schauen, versteht man, was wirklich wichtig ist.“



VOM GUTEN ZUM AUSSERGEWÖHNLICHEN



Einige Monate später besuchte ich Marc erneut. Schon beim Betreten des Haupthauses spürte ich den Unterschied.

Die Atmosphäre war einladend, der Empfangsbereich perfekt organisiert.

Marc begrüßte mich mit einem zufriedenen Lächeln. „Du hattest recht“, sagte er.

„Es fängt bei den kleinen Dingen an. Und wenn man diese gemeinsam meistert, dann folgen die großen Dinge wie von selbst.“ Ich nickte. „Qualität ist eine Entscheidung, die jeden Tag aufs Neue getroffen wird.“ Marc hatte verstanden, was echte Führung bedeutet. Und sein Sanitätshaus war auf dem besten Weg, nicht nur gut zu sein, sondern außergewöhnlich.

Ein leitender Mitstreiter bestätigte mir, dass Marcs Ansatz, den wir gemeinsam erarbeitet hatten, einen Unterschied machte: „Unsere Branche ist von Expertenwissen geprägt. Der Kunde erwartet das ja schließlich auch. Wer sich über Jahre auf ein Fachgebiet spezialisiert hat, möchte ungern von einem Chef Anweisungen bekommen, der selbst kein Techniker ist. Aber Marc macht es anders. Er fragt nach, er lernt und vor allem: Er bringt uns dazu, als Team zu denken. Danke, Herr Neuborn, dass Sie das geschafft haben.“

Ein Schlüsselmoment war ein Teamworkshop, den Marc zu Beginn des Jahres gemeinsam mit mir organisiert hatte.

Fast ein Dutzend Führungskräfte des Unternehmens kamen zusammen, um über die Werte, die Zusammenarbeit und die Vision von VitalPlus zu sprechen. „Das war kein klassisches ‚Boah, heute wird wieder langweilig‘-Meeting, bei dem Zahlen heruntergebetet wurden“, sagte einer der Teilnehmer. „Marc und ich wollten, dass sich alle im Team als Einheit verstehen. Die Workshopteilnehmer haben über die Stärken von VitalPlus gesprochen, aber auch über die Schwächen. Daraus ist eine klare Strategie entstanden, die Marc und sein Team bis heute konsequent verfolgen.“

Es gab ein wirklich gutes Catering und das nicht nur für die Teilnehmer des Teamworkshops, sondern für alle Mitstreiter in jeder Filiale. Damit hatte ich nicht gerechnet, und obwohl ich den Kofferraum voll mit diversen Fritz-Kola-Spezialitäten hatte, reichten diese vorne und hinten nicht.

„Tatsächlich war es nicht der Workshop an sich, der so außergewöhnlich war, viele Unternehmen führen solche Veranstaltungen durch. Der entscheidende Punkt war, wie Marc das Besprochene in den Alltag integrierte. Jedes Jahr reflektierte das Team die gemeinsam festgelegten Werte. Jeder Mitarbeitende wurde ermutigt, sich selbst daran zu messen. Führungskräfte mussten ihre Pläne klar und einfach formulieren und dokumentieren, sodass alle sie verstehen und nachvollziehen konnten.“

„Hey Tom, wie fange ich meine Rede zur Änderung unserer Kultur an?“ Wir telefonierten fünf Minuten, nach zehn Sekunden stand die Einleitung: „Die Kultur eines Unternehmens verändert sich nicht über Nacht“, sagte Marc. „Es braucht kontinuierliche Anstrengung von jedem von uns. Aber wenn wir alle am selben Strang ziehen, wird aus einer Vision Realität.“

**DIE KULTUR EINES
UNTERNEHMENS
VERÄNDERT SICH NICHT
ÜBER NACHT...
...ES BRAUCHT
KONTINUIERLICHE
ANSTRENGUNG VON
JEDEM VON UNS**



**ES REICHT NICHT, SICH NUR NACH NIEDERLAGEN ZU HINTERFRAGEN, WORAN ES LAG...
... DENN GERADE WENN ETWAS GUT LÄUFT, MÜSST IHR VERSTEHEN, WARUM. SONST STEHT IHR BEI DER NÄCHSTEN HERAUSFORDERUNG DA WIE MAX AUS'M SCHATTEN.**

FEHLER SIND CHANCEN ZUR VERBESSERUNG

Ein Aspekt, den Marc besonders betonte, war die Analyse von Fehlern, unabhängig davon, ob das Unternehmen gerade eine erfolgreiche Phase durchlief oder mit Herausforderungen kämpfte. „Ich habe während der Einsatzvorbereitung und in meinen zwei Kontingenten am Hindukusch schmerzhaft gelernt, dass Fehler niemals das Problem sind. Das Problem ist, wenn man nichts daraus lernt“, erzählte ich ihm.

Einer seiner Werkstattleiter erzählte mir am Rande eines Workshops: „Marc sagt uns immer die Wahrheit, auch wenn es unbequem ist. Er hat kein Problem damit zu sagen: 'Diese Entscheidung war schlecht, und hier sind die Gründe. Aber wir lernen daraus und machen es beim nächsten Mal besser.'“ Diese Klarheit half dem Team, sich stetig weiterzuentwickeln. Sie hielten regelmäßig Meetings ab, in denen sie Erfolge und Misserfolge auf die gleiche Weise analysierten.

„Es reicht nicht, sich nur nach Niederlagen zu hinterfragen, woran es lag“, erklärte ich Marc. „Denn gerade wenn etwas gut läuft, müsst ihr verstehen, warum. Sonst steht ihr bei der nächsten Herausforderung da wie Max aus'm Schatten.“

WIR KLÄREN NICHT, WER SCHULD HAT, SONDERN WIE WIR VERHINDERN, DASS SO ETWAS ODER ÄHNLICHES NOCH EINMAL PASSIERT

EINE KULTUR OHNE SCHULDZUWEISUNGEN

Ein Schlüsselmoment, der Marcs Führungsstil auf die Probe stellte, ereignete sich vor einigen Monaten: Ein Missverständnis im Büro führte dazu, dass ein dringend benötigtes Hilfsmittel nicht rechtzeitig geliefert wurde. Die Kundin, eine sportliche junge Frau, die dringend auf die Versorgung angewiesen war, da sie in den Urlaub wollte, war enttäuscht.

Wer kennt das nicht, dachte ich. Statt einen Schuldigen zu suchen, stellte sich Marc vor sein Team. „Das ist unser Fehler, und wir werden daraus lernen“, sagte er. „Wir klären nicht, wer Schuld hat, sondern wie wir verhindern, dass so etwas oder Ähnliches noch einmal passiert. Jeder von euch macht hier jeden Tag einen großartigen Job, trotz möglichem Stress zu Hause mit der Freundin oder Frau, den Kindern oder der Berufsschule/ Meisterschule.“

Ja, Kacke passiert und sie riecht auch streng, doch dann wird sie weggemacht, Deo hinterher, und alles riecht wieder frisch.“

Er entwickelte mit seinem Team ein neues Kontrollsystem für Bestellungen, das ähnliche Fehler in Zukunft verhinderte. Doch noch wichtiger war die Botschaft, die er damit sendete: In diesem Unternehmen ging es nicht darum, Fehler zu bestrafen, sondern gemeinsam besser zu werden. Ein Mitstreiter erzählte mir später:

„Früher hätte ich in einer solchen Situation Angst gehabt, dass ich Ärger bekomme und damit bin ich hier nicht alleine. Heute weiß ich: Wenn ich einen Fehler mache, kann ich ihn offen ansprechen, und wir finden eine Lösung. Wenn ich in der Meisterschule mal erzähle, wie das bei uns alles abläuft, sehen mich alle an, als käme ich von einem anderen Stern. Die denken echt, ich verarsche sie, weil sie sich diese Art der Führung überhaupt nicht vorstellen können, sie existiert einfach nicht in deren Leben. Herr Neuborn, keine Ahnung, was Sie kosten, doch ich bin mir sicher: Jeder Cent ist es wert.“

Solche Komplimente sind mir fast schon wichtiger als Geld, nur leider kann ich mit ihnen keine Rechnungen bezahlen. Doch für mein Karma-Konto sind sie allemal gut.

Während ich daran zurückdenke, muss ich unweigerlich an „Another Day in Paradise“ von Phil Collins denken. Zugegeben, in dem Song geht es um eine obdachlose Frau, die in der Kälte auf der Straße um Hilfe bittet, doch der Mann, den sie anspricht, geht einfach weiter und tut so, als würde er sie nicht hören.

Zur Weihnachtszeit las ich unseren Kindern „Leo Lausemaus wartet auf Weihnachten“ vor, dort gibt es eine ähnliche Situation, fällt mir gerade auf.

Wie komme ich jetzt zurück zum Thema? Ah, ja, richtig: Es geht darum, wie wenig Anteilnahme viele Menschen gegenüber denen haben, die in Not sind. Und genau das unterscheidet gute Führung von schlechter. Gute Führung macht andere groß.

Als ich mich am Abend von Marc verabschiedete, wusste ich: Dieses Sanitätshaus war auf dem richtigen Weg. Führung war hier nicht nur eine Frage von Zahlen und Strategien, sie basierte auf Vertrauen, Offenheit und der Fähigkeit, aus Fehlern lernen zu wollen. Marc begleitete mich zur Tür und sagte: „Am Ende gewinnt nicht der beste Einzelne. Es gewinnt das Team, das am besten zusammenarbeitet.“

Jupp. Und genau das wird SaniPlus noch so richtig erfolgreich machen. „Ich habe noch etwas für dich“, sagte ich und überreichte ihm ein Trikot der Kansas City Chiefs mit seinem Namen und der Rückennummer 84 für sein Geburtsjahr. Die Chiefs sind nicht meine Lieblingsmannschaft, denn so eine habe ich nicht in keinem Sport. Mich fasziniert der Sport an sich. Doch was ich an diesem Team toll finde, ist der Spruch, der im HQ groß an der Wand prangt und frei übersetzt so klingt: „Du kommst als Spieler, aber du gehst als Familienmitglied.“

Und wieder bin ich bei Phil Collins, ich bin echt ein Kind der 80er, diesmal mit dem Song „Two Hearts“.

Die Botschaft aus dem Song „Two Hearts“ lässt sich wunderbar auf die Idee einer guten Führung übertragen. Eine starke Führung basiert nicht nur auf der Fähigkeit, Entscheidungen zu treffen und Ziele zu setzen, sondern auch auf einer vertrauensvollen und unterstützenden Partnerschaft. Ähnlich wie in einer engen Beziehung, wo zwei Herzen im Einklang miteinander schlagen, geht es in einer guten Führung darum, dass der Führende und das Team zusammenarbeiten und sich gegenseitig stärken.

„DU KOMMST ALS SPIELER, ABER DU GEHST ALS FAMILIENMITGLIED.“

In einer solchen Beziehung zwischen Führungskraft und Mitstreitern ist es entscheidend, dass Vertrauen und Unterstützung eine zentrale Rolle spielen. Der Führende ist nicht nur jemand, der anweist, sondern auch jemand, der zuhört, fördert und das Potenzial der anderen zur Entfaltung bringt. Wie im Song, wo die beiden Herzen zusammen durch das Leben gehen, wird auch in der Führung eine enge Zusammenarbeit dafür sorgen, dass Herausforderungen gemeinsam gemeistert werden und das Team als Ganzes stärker wird.

Eine gute Führungskraft schafft die Atmosphäre, in der ein jeder sich wertgeschätzt fühlt und Verantwortung übernimmt, ganz wie in einer Partnerschaft, in der beide Seiten gleichermaßen investieren und voneinander profitieren.

**Wie siehst du das?
Welche Erfahrungen hast du gemacht? Schreib es uns doch bitte an magazin@sanhaus.biz.
Dein Tom**

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

ZUM



LESEN



UNSERE BUCHEMPFEHLUNGEN FÜR DICH

Lies
Mal!

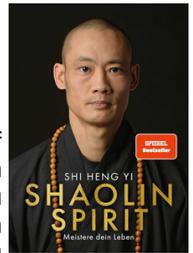


Genial ernährt!

von Dr. med. Yael Adler 416 Seiten, erschienen: März 2025 Droemer, ISBN 13: 978-3426448601 Dr. med. Yael Adler, erklärt eingängig und unterhaltsam, welche Nährstoffe, Ernährungsformen und Ergänzungsmittel wirklich gut für uns sind und was wir lieber vermeiden sollten. Dabei gibt die Ärztin und beliebte TV-Expertin jede Menge praktische Tipps an die Hand, die ganz einfach in den Alltag zu integrieren sind. Yael Adler zeigt uns: Sich gesund zu ernähren, kann auch Spaß machen und bedeutet nicht, auf Genuss verzichten zu müssen. Ideal für alle, die ihre Vorsätze noch nicht aufgegeben haben.

Shaolin Spirit

von Shi Heng Yi 288 Seiten, erschienen: Oktober 2023 O.W. Barth, ISBN 13: 978-3426293409



Wünschst du dir mehr Disziplin, Willensstärke, Mut, Ausdauer und tief empfundene Loyalität? Shi Heng Yi bietet dir auf Basis seines eigenen Lebensweges Werkzeuge, die dein Leben leichter machen, indem du stärker wirst. Das Geheimnis der inneren Stärke basiert auf den Tugenden der Shaolin. Diese schrittweise in deinem Leben zu kultivieren, ist in Wahrheit so simpel, dass jeder folgen kann.



Sorry, aber ...

von Tara-Louise Wittwer 208 Seiten, erschienen: Mai 2024 Knaur, ISBN 13: 978-3426446812 Warum ist es überhaupt wichtig, sich zu entschuldigen – und was bedeutet eine Entschuldigung, wenn sie nicht ernst gemeint ist? Entschuldigen wir uns, um die Schuld abzuladen? Entschuldigen wir uns für andere, damit sie sich besser fühlen? Kann man sich überhaupt aktiv entschuldigen, oder muss man um Entschuldigung bitten?

Running Wild & Free

von Julie & Simon Freeman 256 Seiten, erschienen: März 2022 Knesebeck, ISBN 13: 978-3957286307

Unser Herausgeber liebt dieses Buch und verschenkt es gerne an Mitstreiter, die die Natur und den Spaß an der Bewegung zu schätzen wissen. Insider-Informationen, zusammengestellt vom Autorenpaar sowie führenden Trail-Runnern und Experten vor Ort. Jede Strecke wird von erfahrenen ortskundigen Experten vorgestellt, die die Highlights jeder Route verraten und daneben viele praktische Informationen liefern, durch die man perfekt auf sein Traillauf-Abenteuer vorbereitet wird.



Sieg der Blödigkeit

von Oliver Kalkofe 240 Seiten, erschienen: November 2024 Knaur, ISBN 13: 978-3426560563 Onkel Hotte aka Satiriker und Comedian Oliver Kalkofe ist zurück.

Wann genau hat sich der Verstand eigentlich in den Urlaub verabschiedet? Und wieso ist unser schönes Gehirn so eine verdammte faule Sau geworden? Es scheint, als hätte die kollektive Blödigkeit endgültig gewonnen und der spießigen Vernunft lachend die Beine weggetreten. »Ich bin schon länger Fan von Kalkofe als ich denken kann. Also bestimmt schon drei Wochen.« *Torsten Sträter*

Cover: Knaur, Knesebeck, O.W. Barth, Droemer,

EXCLUSIVES

SANHAUS BIZ

INTERVIEW



OUTSIDE THE BUBBLE

Ein Interview mit Christian Sahle

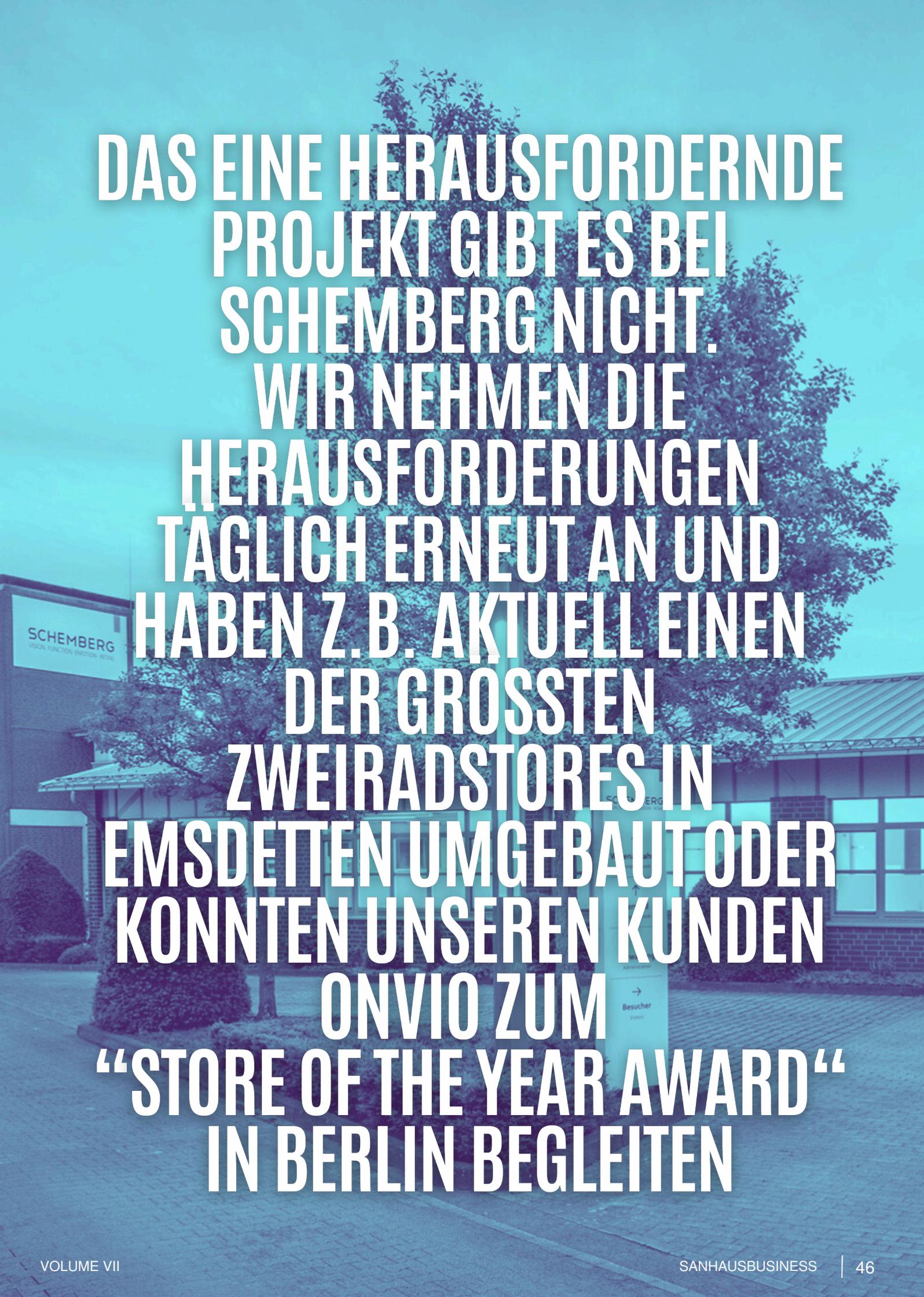
Photos: Theodor Schemberg Einrichtungen GmbH

MIT EMOTIONALEN
WOW-EFFEKTEN
WIRD
SANITÄTSHAUS ZUM
ERLEBNIS

Die Theodor Schemberg Einrichtungen GmbH aus Mettingen ist ein echtes Traditionsunternehmen, das seit 1932 für maßgeschneiderte Ladenbau-Lösungen steht. Mit 110 Mitarbeitenden hat sich das Unternehmen vor allem auf die Gestaltung von Sanitätshäusern spezialisiert und verbindet dabei handwerkliche Präzision mit innovativen Designansätzen. Dieses Interview ist das zweite unserer Reihe „Ladenbau im Sanhaus“, in der wir Unternehmen vorstellen, die die Einrichtung von Sanitätshäusern mit frischen Ideen und modernen Konzepten prägen. Heute sprechen wir darüber, was Schemberg von anderen abhebt und welche Herausforderungen die Branche aktuell bewegt.

Durch Flexibilität, Prozesssicherheit und Know How können wir uns auch den unerwarteten Herausforderungen immer wieder stellen.





**DAS EINE HERAUSFORDERNDE
PROJEKT GIBT ES BEI
SCHEMBERG NICHT.
WIR NEHMEN DIE
HERAUSFORDERUNGEN
TAGLICH ERNEUT AN UND
HABEN Z.B. AKTUELL EINEN
DER GROSSTEN
ZWEIRADSTORES IN
EMSDETTEN UMGEBAUT ODER
KONNTEN UNSEREN KUNDEN
ONVIO ZUM
“STORE OF THE YEAR AWARD“
IN BERLIN BEGLEITEN**

Uns unterscheidet die komplexe und vollständige Projektbearbeitung aus einer Hand durch eigene Mitarbeiter auf einem industriellen Niveau.



Moin Christian, kannst du uns für unseren zweiten Teil unserer Einrichtungsexperten Reihe einen Überblick über die "Theodor Schemberg Einrichtungen GmbH" geben und wie ihr euch auf die Planung und Umsetzung der Einrichtung von Sanitätshäusern spezialisiert habt?

Theodor Schemberg Einrichtungen ist ein familiengeführtes Ladenbauunternehmen mit 110 Mitarbeitern, gegründet 1932 mit Sitz in Mettingen /Westfalen, zwischen Münster und Osnabrück. Wir sind eine große Tischlerei und gleichzeitig der größte Ausbildungsbetrieb für Tischler im Kreis Steinfurt mit zwei Standorten: Mettingen und Ibbenbüren. Wir verstehen uns aber nicht nur als Holzwerkstatt, sondern auch als Ideenwerkstatt für Design und Kundenmarketing. Die Bearbeitung von Sanitätshausprojekten haben wir seit einigen Jahren im Focus und haben uns mit der Branche intensiv beschäftigt und konnten mit Referenzen immer wieder begeistern.

Was unterscheidet eure Firma von anderen Unternehmen in der Branche?

Uns unterscheidet die komplexe und vollständige Projektbearbeitung aus einer Hand durch eigene Mitarbeiter auf einem industriellen Niveau. Wir begleiten den Kunden in allen Prozessen, d.h. Entwicklung, Design, Konstruktion, Produktion und Montage mit eigenen Mitarbeitern – von der ersten Entwurfsskizze bis zur Eröffnungsfeier.

Wie stellt ihr sicher, dass eure Lösungen sowohl funktional als auch ästhetisch ansprechend sind?

Bei Schemberg gibt es eine relativ große Planungsabteilung mit Spezialisten aus den Bereichen Innenarchitektur und Design. So können wir in den Projekten auf einen großen Erfahrungsschatz aus den Sanitätshausprojekten und einem klaren Designverständnis zurückgreifen.

Welche Rolle spielt Kundenzufriedenheit in eurer Firma und wie misst du diese?

Begeisterung erzeugt man, in dem man mehr bieten kann, als ursprünglich erwartet wurde. Das „one more thing“ für das Steve Jobs stand, wird bei uns in jedem neuen Projekt angestrebt. Letztendlich können wir unsere Leistung in der Begeisterung und dem wirtschaftlichen Erfolg unserer Kunden messen.

Kannst du uns ein Beispiel für ein besonders herausforderndes Projekt geben, das ihr erfolgreich umgesetzt habt?

Das EINE herausfordernde Projekt gibt es bei Schemberg nicht. Wir nehmen die Herausforderungen täglich erneut an und haben z.B. aktuell einen der größten Zweiradstores in Emsdetten umgebaut oder konnten unseren Kunden Onvio zum Store of the year award“ in Berlin begleiten.

Wie sieht der typische Planungsprozess bei euch aus, von der ersten Kundenanfrage bis zur Fertigstellung des Projekts?

Bei Schemberg gibt es acht Schritte von der Analyse, Planung, Angebotserstellung, digitaler Produktion bis hin zur Abnahme und Eröffnung. Standardisierte Abläufe und digitales Projektmanagement ermöglichen Termin- und Kostentreue für unsere Kunden.

Welche Technologien und Werkzeuge nutzt ihr, um eure Planungen effizient umzusetzen?

Wir arbeiten mit digitaler Planungssoftware in 3D die auch für die Kundenpräsentationen genutzt wird.

Wie geht ihr mit unerwarteten Herausforderungen während der Projektumsetzung um?

Durch die Vielzahl der umgesetzten Projekte haben wir langjährige Erfahrungen, auch mit Dingen die unerwartet hereinkommen. Durch Flexibilität, Prozesssicherheit und Know How können wir uns auch den unerwarteten Herausforderungen immer wieder stellen.

Begeisterung erzeugt man, in dem man mehr bieten kann, als ursprünglich erwartet wurde.

Welche besonderen Herausforderungen gibt es bei der Einrichtung von Sanitätshäusern im Vergleich zu anderen Einrichtungen?

Während wir z.B. im Bike Bereich in der Storeplanung auf WOW Effekte und Kundenbegeisterung setzen, nähern wir uns in der Kundenansprache in Sanitätshäusern etwas dezent an und achten neben einer gelungenen Präsentation z.B. von Rollatoren und Rollstühlen auch auf Diskretion und Funktion während der Beratung. Letztendlich ist der Kunde dann auch begeistert, wenn er seine Themen so im gut geplanten Sanitätshaus diskret und effektiv besprechen kann.

Welche Trends und Entwicklungen siehst du derzeit in der Einrichtungsbranche für Sanitätshäuser?

Die Sanitätshausbranche setzt zur Zeit auf Erlebnis und Digitalisierung und kann damit Wachstum bei einer gesundheitsbewussten & älter werdenden Gesellschaft generieren. Für uns bedeutet das, dass frische Ideen und Konzepte gefragt sind, um die Fachgeschäfte aus dem z.T. etwas angestaubten Image wieder nach vorne zu bringen.

Welche Rolle spielen Nachhaltigkeit und Umweltfreundlichkeit in euren Projekten?

Nachhaltigkeit und Umweltfreundlichkeit werden bei Schemberg schon immer aktiv gelebt, wir achten z.B. auf Mehrwegverpackungen, kurze Wege und produzieren unseren Strom und die Heizleistung weitestgehend selbst.

Projekte gelingen nur durch Teamarbeit. Bei uns arbeiten interdisziplinäre Teams agil zusammen, von Vertrieb über Planung bis zur Projektleitung. Das Zusammenspiel ist der Schlüssel zu unserem Erfolg



Wie arbeitet ihr mit Geschäftsführern von Sanitätshäusern zusammen, um deren spezifische Bedürfnisse zu verstehen?

In Workshops erarbeiten wir gemeinsam mit unseren Kunden, welche Schwerpunkte für sie und ihre Kundschaft wichtig sind. Dabei planen wir die verschiedenen Bereiche, von Sanitätshaus bis Reha-technik, gezielt und individuell. So entsteht eine passgenaue Lösung für jede Anforderung.

Welche Rolle spielt dein Team bei der erfolgreichen Umsetzung von Projekten, und wie fördert ihr Teamarbeit?

Projekte gelingen nur durch Teamarbeit. Bei uns arbeiten interdisziplinäre Teams agil zusammen, von Vertrieb über Planung bis zur Projektleitung. Das Zusammenspiel ist der Schlüssel zu unserem Erfolg.

Kundenfeedback ist ja immer so eine Sache. Wie geht ihr damit um, und wie integriert ihr es in eure Arbeit?

Feedback wird bei uns großgeschrieben. Über digitale "schwarze Bretter", die in allen Abteilungen einsehbar sind, machen wir Rückmeldungen sichtbar und nutzbar, für kontinuierliche Verbesserung in allen Bereichen.

Welche Maßnahmen ergreift ihr, um die berufliche Weiterentwicklung eurer Mitarbeiter zu fördern?

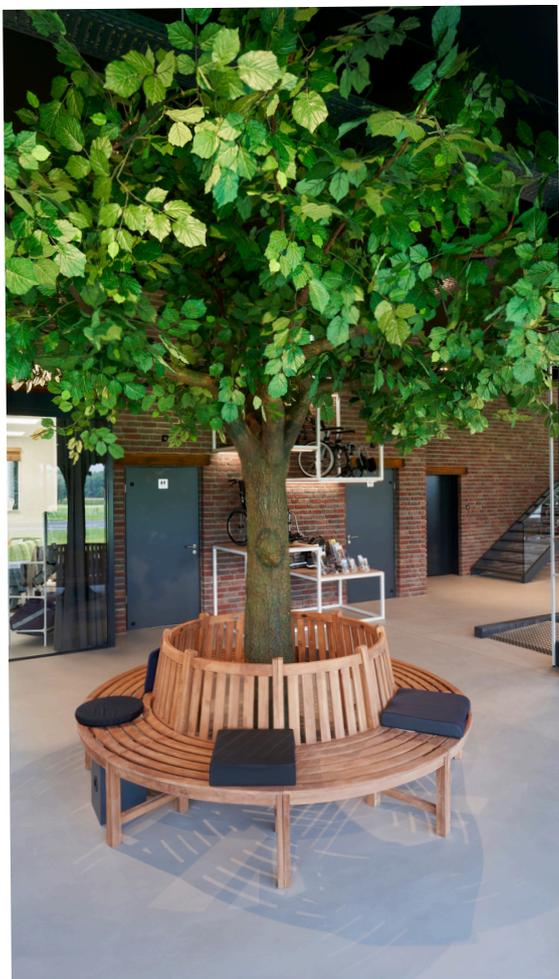
Unsere HR-Abteilung sorgt dafür, dass unsere Mitarbeiter immer auf dem neuesten Stand sind. Ob technische Schulungen, Softwaretrainings oder Weiterbildungen zur Persönlichkeitsentwicklung, wir bieten regelmäßig umfassende Qualifikationen an. Besonders spannend sind etwa unsere Workshops zum Design Thinking.

Eingangs hatte ich bereits erwähnt, dass das Unternehmen Schemberg bereits 90 Jahre alt ist. Wie habt ihr euch seit der Gründung entwickelt, und welche Meilensteine habt ihr erreicht?

Mit einer über 90-jährigen Geschichte hat Schemberg einen beeindruckenden Weg hinter sich. Einst als Tischlerei für C&A bekannt, haben wir uns strategisch geöffnet und durch starke Kundenorientierung und innovative Ansätze eine führende Position in der Branche erarbeitet. Heute sind wir mit 110 Mitarbeitern und zwei Standorten bestens aufgestellt.



Mit einer über 90 jährigen Geschichte hat Schemberg einen beeindruckenden Weg hinter sich



Die Mitbewerber lesen ja bekanntlich mit, doch gerade deshalb möchte ich trotzdem fragen: Was sind die langfristigen Ziele von Theodor Schemberg Einrichtungen?

Wir wollen weiterhin erfolgreich am Markt agieren, Gewinne erzielen und diese in unser Unternehmen reinvestieren. Gleichzeitig möchten wir ein attraktiver Arbeitgeber bleiben, der Perspektiven bietet.

Was unternimmt ihr, um sicherzustellen, dass ihr auch in Zukunft noch innovativ und wettbewerbsfähig bleibt?

Innovation ist ein ständiger Prozess. Wir arbeiten kontinuierlich an neuen Lösungen und fördern eine Unternehmenskultur, die Offenheit und Neugier schätzt.

Welche Werte sind eurer Geschäftsführung besonders wichtig, und wie setzt ihr diese im Arbeitsalltag um?

Ich bin nicht der Geschäftsführer – diese Position haben Carsten und Anne Schemberg inne. Doch die Werte, die das Unternehmen prägen, sind für uns alle wichtig: Qualität, Verlässlichkeit und Offenheit.

Was hat dich motiviert, in die Branche der Einrichtungsplanung einzusteigen?

Mich hat schon immer das Projektgeschäft gereizt. Nach 20 Jahren als Sales Direktor in der Bürobranche habe ich bei Schemberg die spannende Kombination aus einem dynamischen Familienunternehmen und einer starken Weiterentwicklungskultur gefunden.

Was hat dich dazu inspiriert, das Buch „Bock auf Vertrieb“ zu schreiben?

Die Idee existierte schon länger, aber die Corona-Zeit hat den Impuls gegeben, das Projekt gemeinsam mit dem Vertriebstrainer Oliver Schumacher umzusetzen.



Welche Hauptbotschaften vermittelt das Buch?

Es ist kein weiterer Strategieratgeber, sondern ein Buch für den Vertriebsmenschen. Es bietet Tipps für persönliche Entwicklung, Karriere und Erfolg im Verkauf – für Einsteiger und erfahrene Profis gleichermaßen.

Wie lautet dein Elevator Pitch?

Mein Name ist Christian Sahle und ich bin Vertriebsleiter bei der Theodor Schemberg Einrichtungen GmbH. Wir sind ein familiengeführtes Unternehmen, das seit 1932 hochwertige Ladenbau-Lösungen bietet. Mit 110 Mitarbeitenden haben wir uns auf die Einrichtung von Sanitätshäusern spezialisiert und bieten maßgeschneiderte Lösungen, die Handwerkskunst mit modernem Design vereinen. Wir begleiten jedes Projekt von der ersten Skizze bis zur Eröffnung und schaffen Räume, die sowohl funktional als auch inspirierend sind.

unser Interviewpartner



Christian Sahle, leitet den Vertrieb bei der Theodor Schemberg Einrichtungen GmbH, ist Autor des Buches „Bock auf Vertrieb“ und IHK-Dozent in Osnabrück. Zudem ist er Fachwirt für Marketing und Betriebswirt.

SCHEMBERG
VISION · FUNCTION · EMOTION · RETAIL

ich bin Mara



Mara,
das digitale
Gesicht der
Lipödem-
Aufklärung

Stell dir vor, eine junge Frau spricht offen über ihre persönlichen Erfahrungen mit Lipödem, teilt ihren Alltag und räumt mal eben auf sympathische Weise mit einigen hartnäckigen Mythen auf. Diese junge Frau heißt Mara und sie ist digital! Richtig gehört, Mara ist eine KI-generierte Influencerin und das charmante Gesicht einer einzigartigen Kampagne, die Lipödem-Betroffenen endlich Gehör verschafft.

Mara ist eine KI- generierte Influencerin

UND DAS CHARMANTE GESICHT EINER EINZIGARTIGEN KAMPAGNE

Was Mara so besonders macht? Ihre Geschichten basieren nicht auf cleverer Fantasie, sondern auf echten, handfesten Erfahrungen von über 800 Frauen, die in einem umfangreichen Fragebogen aus ihrem Leben erzählt haben. Mara ist sozusagen die digitale Freundin, die zuhört, versteht und offen über eine Erkrankung spricht, die ausschließlich Frauen betrifft und leider noch immer häufig falsch interpretiert wird.

Initialzünderin des Projekts ist Vanessa Reins (@rundundsportlich), die aus eigener Erfahrung weiß, wie frustrierend es sein kann, mit falschen Diagnosen und medizinischem Halbwissen zu kämpfen. Ihre Idee einer deutschlandweiten Lipödem-Kampagne teilte sie gewohnt spontan und locker mit ihrer Social-Media-Community – und siehe da: Der Zuspruch war enorm! Schnell wurde allerdings klar, WhatsApp-Gruppen aus Laien allein reichen nicht aus, um ein solches Mammutprojekt auf die Beine zu stellen. Professionelle Partner mussten her, und so kamen im Frühjahr LipoCheck und die Agentur **We. Communications Deutschland** ins Spiel. Eine Pro-Bono-Kampagne entstand und Mara wurde "geboren".

Dass Mara bewusst als 18-jährige Influencerin gestartet ist, ist kein Zufall. Dieses Alter steht stellvertretend für die vielen jungen Frauen, die erste Symptome bemerken, aber noch nicht genau wissen, wohin mit ihren Fragen. Mara macht Mut und hilft, schneller zu einer Diagnose und der passenden Unterstützung zu gelangen. Und: Mara wird älter werden, und wir dürfen gespannt sein, ob sie sogar irgendwann eine Liposuktion wagen wird!

“Mara ist sozusagen die digitale Freundin, die zuhört, versteht und offen über eine Erkrankung spricht”





“Mara macht Mut und hilft, schneller zu einer Diagnose und der passenden Unterstützung zu gelangen”

Vanessa und das Team hinter Mara legen größten Wert auf Qualität und Authentizität. Obwohl Mara digital ist, steckt dahinter echte Handarbeit: Jede Aussage, jede Animation und jedes Bild entsteht sorgfältig auf Grundlage der gesammelten Erfahrungen. Mara ist also keine autonome KI, die heimlich nachts durchs Internet surft. Ihr Erscheinungsbild ist das Ergebnis eines ausgeklügelten Zusammenspiels verschiedener KI-Tools aber ihre Posts entstehen noch menschengemacht auf Basis der Erfahrung von mehr als 800 befragten Frauen – quasi Hightech mit Herz und Hirn. Das große Ziel ist klar: Den Weg zur Diagnose deutlich verkürzen, die medizinische Versorgung verbessern und nebenbei den lästigen „Gender Health Gap“ (die gesundheitliche Ungleichheit zwischen Männern und Frauen) endlich angehen.



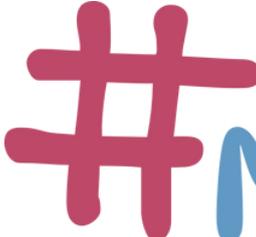
“Auf  @hi.ichbinmara spricht Mara genau jene Generation an, die über Social Media viel bewegen kann”

Auf Instagram unter [@hi.ichbinmara](https://www.instagram.com/hi.ichbinmara) spricht Mara genau jene Generation an, die über Social Media viel bewegen kann. Sanitätshäuser können sich hier eine Scheibe abschneiden und Inspiration finden, wie moderne, digitale Kommunikationsstrategien eingesetzt werden, um Kunden zu informieren und den Service zu optimieren. Vielleicht macht Mara ja auch dir Lust darauf, neue Wege zu gehen?

Eines ist sicher: Mara ist gekommen, um zu bleiben und Lipödem nachhaltig ins Rampenlicht zu rücken – dank Vanessas Mut, Kreativität und Leidenschaft für Frauen, die zu lange überhört wurden. Kein Zufall übrigens, dass Mara am 8. März, dem Weltfrauentag, ihren großen Auftritt hatte, perfekte Bühne, perfekter Zeitpunkt!



Du hast Lust, Mara und dieses wichtige Projekt zu unterstützen? Dann teile die Kampagne, mach sie in deinem Netzwerk bekannt oder greif finanziell unter die Arme. Alle Infos dazu findest du auf [ichbinmara.de](https://www.ichbinmara.de). Jeder Support bringt Mara ein Stückchen weiter, also, sei dabei!

 ich bin Mara

WIE SCHON ZU ENDE?

Das war sie, die erste Ausgabe 2025 des Sanhaus Business Magazins. Der Frühling ist da, alles blüht und genau jetzt ist die beste Zeit, frischen Wind in dein Team zu bringen! Es ist nie zu spät, Mitstreitern oder Quereinsteigern eine Chance zu geben und neue Talente zu entdecken. Veränderung beginnt mit Mut, oder frei nach Nena und "Irgendwie, irgendwo, irgendwann": Veränderung wird aus Mut gemacht. Denk nicht lange nach ... Denn manchmal reicht schon ein OPEN Türschild.

So, das sollten jetzt genug musikalische Anspielungen für diese Ausgabe gewesen sein, wir sind ja schließlich kein Musikmagazin, und mein Name ist nicht Walter Mitty.

Apropos Neues: Im ersten Quartal bin ich zum vierten Mal Papa geworden! Und falls du den Mythos gehört hast, dass das vierte Kind ein Selbstläufer ist, vergiss es. Aber genau das macht es ja spannend, oder?

Eins bleibt aber sicher: Wir bleiben uns treu! Wir werden auch in Zukunft nicht nur provozieren und polarisieren, sondern auch Trends setzen. SBM will dich inspirieren und wird es auch. Bleib dran, wir haben noch einiges für dich auf Lager!

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

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

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

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

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

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

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

Photo credit
Olivia Wilson / Liceria Co.



Sicher dir deine Digitalausgabe.