

AUSGABE 8

Das erste und größte Sanitätshaus Magazin für FÜHRUNG,

SANHAUS

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

BUSINESS

**JANA & TIM
FLEISCHMAN KOSZELA**

die Janarium Story

**TOM
NEUBORN**

Inside Bewerbungsfunnel

**PETER
SASS**

*Let's talk about Money
Kolumne*

**UND VIELES
MEHR**

in dieser Ausgabe

**CAROLINE
SPROTT**

die Powersproten Kolumne

MORITZ METZLER

*Im Interview mit einem
Weltmeister & was wir
daraus lernen können*



0 35545 62336 78 1

www.sanhaus.biz

www.sanhaus.biz



Tom Neuborn
Herausgeber

Die Ausgabe, die uns selbst überrascht hat

Denn was wir feiern, geben wir weiter

Diese Ausgabe feiern wir. Nicht mit Sekt und Konfetti (okay, vielleicht ein bisschen Eis in der Redaktion), sondern mit dem ehrlichen Gefühl: Die hat richtig Spaß gemacht. Und nein die 36 Grad Hitze haben uns nicht das Hirn gegrillt, wir sind einfach gut drauf. Denn was wir hier zusammengetragen haben, ist genau das, wofür wir brennen: relevante Geschichten, starke Persönlichkeiten und ein bisschen dieser Aha-Moment, der einen nicht mehr loslässt.

Unsere Kolumnistin Caroline Sprott legt diesmal den Finger in eine offene Wunde – sie beleuchtet die vergessene Versorgung und stellt die unbequeme Frage: Verlorene Chance? Money Coach Peter Saß nimmt dich mit auf den Weg zur finanziellen Unabhängigkeit – welche Strategien führen wirklich zum Ziel? Unser Volontär Torben war in Gießen unterwegs und traf auf das beeindruckende Konzept der Senso's von Lothar Jahrling.

Und ich selbst? Hatte ein echtes Heimspiel. Ich bin zu meinem Lieblingsbäcker hier im Ort spaziert, zu Moritz Metzler, wo der Laden immer brummt und sagte: „Moritz, bei dir ist immer voll. Lass uns mal reden.“ Haben wir. Und wie. Dazu gibt's in dieser Ausgabe jede Menge Marketingimpulse, und ich verrate euch, wie dein Bewerbungsfunnel funktioniert, für mehr Authentizität und Wertschätzung im Recruiting.

Viel Freude beim Lesen, Staunen, Mitdenken und ganz wichtig, nicht nur Texte anmarkern, sondern vor allem umsetzen.

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 VIII

04

CAROLINE SPROTT

DIE POWERSPROTTEN KOLUMNE

08

**IM FIKTIVEN
GESPRÄCH**

09

**JANA & TIM
FLEISCHMAN KOSZELA**

DIE JANARIUM STORY

19

DAS HÖRT DIE REDAKTION

UNSERE PODCAST EMPFEHLUNGEN

21

**10 KRAFTVOLLE
REFLEXIONSFRAGEN**

23

PETER SASS

LETS TALK ABOUT MONEY KOLUMNE

29

10 WIRKUNGSVOLLE

INSTAGRAM POSTING IDEEN

35 & 56

BEWERBUNGS-FUNNEL

DIE 30 SEKUNDEN BEWERBUNG

41

MORITZ METZLER

WAS WIR VON EINEM
WELTMEISTER BÄCKER LERNEN KÖNNEN

Photo: Michaela Kern



VERGESSENE VERSORGUNG, VERLORENE CHANCE von **Caroline Sprott**

DIE VERGESSENE KUNST DES ERINNERN

Meine Einlagen haben schon so manche Belastungsprobe und Wanderung durchlebt. Nun wird es Zeit, dass ich mir ein Rezept für ein neues Paar hole. Ich rufe nur schnell in der Arztpraxis an und hole das Rezept gleich morgen ab. „Sie waren 2023 das letzte Mal bei uns. Da können wir Ihnen nicht einfach ein Rezept ausstellen. Zunächst machen wir einen Termin aus, und Herr Dr. schaut sich Ihre Füße noch einmal an.“ Wie bitte? Ich laufe seit zwei Jahren mit den gleichen Einlagen herum? Wieso hat mich denn keiner daran erinnert, dass mir schon wieder neue zustehen?

“ In meinem Google-Kalender steht mittlerweile sogar, wann ich mich eincremen muss, damit meine Kompression nicht zu rutschen beginnt, oder wann ich die Blumen gießen sollte. ”

Bei meinen Kompressionsbestrumpfungen ist das längst ein Service der Hersteller, und seltsamerweise habe ich mich schnell daran gewöhnt. Und da ist sie, die große Frage, die ich mir in der heutigen Kolumne stelle: Was wünsche ich mir als Kundin von einem Sanitätshaus?

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.

Wer jetzt schläft, wird von der Konkurrenz abgehängt

Als „Digital Native“ möchte ich so viele Dinge wie möglich per Smartphone oder zumindest via Internet erledigen. Sei es der Kassenbon aus dem Supermarkt, Briefmarken, Tischreservierungen oder Terminvergaben. Mittlerweile entscheide ich mich sogar lieber für Arztpraxen oder Dienstleister, die eines dieser Features (oder mindestens eine moderne Website) anbieten, als für solche, die diesen Absprung noch nicht geschafft haben.

Hinzu kommt der nicht unerhebliche Faktor der KI-Einsatzmöglichkeiten, die am Ende auch für einen entscheidenden Wettbewerbsvorteil sorgen werden.

Rezept-Upload oder digitale Annahmeformulare

Gerade bei wiederkehrenden und sich nicht ändernden Versorgung ist es äußerst angenehm, das Rezept direkt online einzureichen. Das spart Wege und gibt dem Sanitätshaus die Möglichkeit, die Versorgung vorzubereiten, bevor die Kundin vor Ort ist. Selbst bei Maßanfertigungen kann es Aufwand und Zeit sparen, wenn der Rezepttext vorab kontrolliert und im Zweifelsfall schnell noch einmal geändert werden kann.

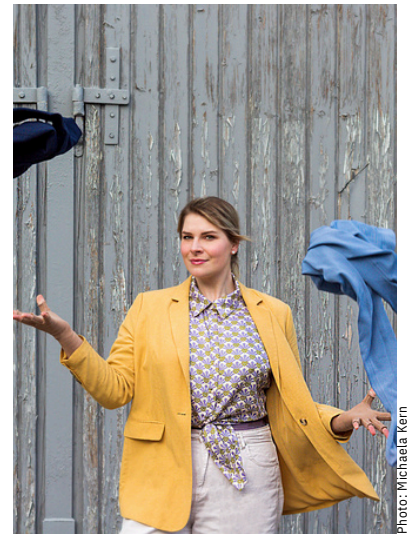


Photo: Michaela Kern

ALS „DIGITAL NATIVE“ MÖCHTE ICH SO VIELE DINGE WIE MÖGLICH PER SMARTPHONE ODER ZUMINDEST VIA INTERNET ERLEDIGEN. SEI ES DER KASSEN BON AUS DEM SUPERMARKT, BRIEFMARKEN, TISCHRESERVIERUNGEN ODER TERMINVERGABEN.

Dieses Interesse macht auch vor meinen Versorgern keinen Halt. Was digitale Schnittstellen heute leisten können, zeigt sich an konkreten Beispielen, die Sanitätshäusern mit wenig Aufwand eine große Wirkung ermöglichen.

Online-Terminvergabe

Ist eine der wichtigsten Funktionen überhaupt. Viele Kunden möchten ihre Anliegen dann erledigen, wenn sie gerade Zeit haben und das ist oft außerhalb der Öffnungszeiten. Ein einfaches Online-Buchungstool gibt ihnen die Freiheit, Termine selbst zu verwalten. Gleichzeitig entlastet es das Personal am Telefon und reduziert verpasste Termine durch automatische Erinnerungen.

Chatfunktionen und Messenger-Dienste

Wie z. B. WhatsApp Business etc. sind ebenfalls praktisch. Für kurze Rückfragen oder Statusabfragen („Ist meine Kompression schon da?“) sind diese Kanäle heute absolut zeitgemäß. Sie senken die Hemmschwelle zur Kontaktaufnahme, schaffen Nähe und das ganz ohne Wartezeit in der Telefonleitung.

Datenschutztechnisch sensible Daten sollten jedoch über ein gesichertes Tool hochgeladen werden.



Photo: Michaela Kern



Photo:Privat

WENN KUNDEN RECHTZEITIG DARÜBER INFORMIERT WERDEN, WANN SIE IHRE HILFSMITTEL ERNEUERN DÜRFEN ODER WAS ES NEUES IM SORTIMENT GIBT,

NEWSLETTER MIT MEHRWERT ODER AUTOMATISIERTE ERINNERUNGEN

Wenn Kunden rechtzeitig darüber informiert werden, wann sie ihre Hilfsmittel erneuern dürfen oder was es Neues im Sortiment gibt, empfinden sie das nicht als Werbung, sondern als Service. Noch besser sind nützliche Tipps zur Pflege, saisonale Empfehlungen oder kleine, informative Impulse mit Verlinkung auf passende Produkte. Wenn dafür keine Zeit bleibt, gibt es ganz bestimmt fruchtbare Connections im Netzwerk zu Content Creators (ich kenne da eine kompetente Kandidatin) oder zu Inhalten von Verbänden.

PROAKTIVE KUNDEN SIND DIE AUSNAHME

Ich würde mich als überdurchschnittlich engagierte Kundin bezeichnen, und doch ist mein Anspruch auf neue Einlagen durch die Finger geglitten. Schließlich habe ich so viele offene Tabs in meinem Kopf, dass ich mich in dieser Hinsicht nicht auch noch organisiert habe. In meinem Google-Kalender steht mittlerweile sogar, wann ich mich eincremen muss, damit meine Kompression nicht zu rutschen beginnt, oder wann ich die Blumen gießen sollte. Die Erneuerung meiner Einlagen hatte ich dabei nicht notiert.

Mein Bedürfnis, stets meinen Anspruch auf neue Versorgung wahrnehmen zu können, ist keineswegs eine Bürde für meinen Versorger,

EMPFINDEN SIE
DAS NICHT
ALS
WERBUNG,
SONDERN
ALS
SERVICE.

sondern eine verpasste Chance und zwar bereits vier Paar Einlagen, die ihm durch die Lappen gegangen sind.

Stellen Sie sich einmal vor, dass von 500 Einlagenkunden im Jahr nur 30 % so verpeilt wären wie ich. Das sind 600 Paar Einlagen in zwei Jahren, die nicht gefertigt wurden. Wenn sich das durch einen simplen Erinnerungsservice vielleicht sogar um die Hälfte reduzieren ließe, wäre das doch eine gute Investition, oder? Mein Zahnarzt weist schon lange stets auf die fällige Zahnreinigung hin, die ich sonst sicherlich auch verschlafen würde. Es wird Zeit, dass das bei meinen Hilfsmitteln auch nicht wieder passiert.

Fazit:

Erinnern ist kein Extra-Service, es ist Kundenbindung

Sanitätshäuser stehen nicht nur für Versorgung, sondern für Begleitung. Ich führe ein Leben auf der Überholspur und wer es schafft, mich als Kundin im Alltag zu entlasten mit Erinnerungen, digitalen Tools oder einem freundlichen Ping zur richtigen Zeit, der wird nicht nur als modern wahrgenommen, sondern vor allem als zuverlässig.

Und genau das wünsche ich mir von einem guten Sanitätshaus: dass es meine Versorgung mitdenkt. Nicht nur heute, sondern auch übermorgen. Nicht, weil ich nicht will, sondern weil ich auch mal vergesse. Und wenn das Sanitätshaus dann nicht nur meine Einlagen, sondern gleich meine To-do-Liste erleichtert, bin ich mehr als nur Kundin – ich bin Fan.

UND GENAU DAS WÜNSCHE ICH MIR VON EINEM GUTEN SANITÄTSHAUS: DASS ES MEINE VERSORGUNG MITDENKT. NICHT NUR HEUTE, SONDERN AUCH ÜBERMORGEN. NICHT, WEIL ICH NICHT WILL – SONDERN WEIL ICH AUCH MAL VERGESSE. UND WENN DAS SANITÄTSHAUS DANN NICHT NUR MEINE EINLAGEN, SONDERN GLEICH MEINE TO-DO-LISTE ERLEICHTERT, BIN ICH MEHR ALS NUR KUNDIN – ICH BIN FAN.

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

UNSER VOLONTÄR

IM FIKTIVEN GESPRÄCH MIT DER SENSOMOTORISCHEN EINLAGE NACH LOTHAR JAHRLING

von Torben Keller

Servus, schön, dass du Zeit hast. Man sieht dich gerade echt oft und zwar nicht nur im Sanitätshaus, sondern auch im Leistungssport. Was ist dein Geheimnis?

Hey, danke für die Einladung! Ja, ich bin tatsächlich viel unterwegs in Alltagsschuhen, Turnschuhen, Business-Outfits und sogar in Tennisschuhen von echten Weltstars. Mein Geheimnis? Ich bringe Bewegung wieder auf Kurs über das sensomotorische System. Ich bin kein stützender Klotz im Schuh, sondern ein Trainingspartner für die Füße und für das ganze neuromuskuläre Zusammenspiel.

Das klingt ziemlich technisch erklär mal: Was genau machst du?

Ich arbeite nach dem Prinzip von Lothar Jahrling. Seit 1991 entwickelt er mit footpower Einlagen, die über gezielte Reize an Sehnen und Nerven im Fuß Einfluss auf die Muskelsteuerung nehmen. Ich helfe dem Körper, sich selbst neu zu regulieren durch bewusste Wahrnehmung, Wiederholung und Integration neuer Bewegungsmuster.

Also eher Coaching als Stütze?

Exakt! Die alten Einlagen waren oft starr, stützend, fast wie ein Korsett. Ich hingegen setze Impulse, sensomotorische Reize, die dem Körper sagen: „Achtung, hier stimmt was nicht mach's mal anders.“ Und wenn du diese Impulse oft genug bekommst, speichert dein Gehirn die gesunde Bewegung irgendwann ganz automatisch ab.

Klingt nach ganz schön viel Wirkung für etwas, das so unscheinbar im Schuh steckt.

Tja, unterschätze nie die Kraft eines klugen Designs! Ich arbeite mit Reliefstrukturen, die genau kalkuliert wurden. Ganz wichtig dabei: Ich meide die Muskelbäuche die brauchen Raum zum Arbeiten. Stattdessen arbeite ich über Sehnenzüge, die eng mit der Steuerung unserer Bewegungen verknüpft sind.

Und du wirst sogar von echten Profis getragen?

Oh ja. Einige große Namen vertrauen auf die Expertise von Lothar Jahrling und footpower unter anderem Tommy Haas, Roger Federer und Angelique Kerber. Wenn du im Spitzensport mit Millimetern und Mikrosekunden arbeitest, darf deine Basis, also der Fuß, keine Schwachstelle sein. Und genau da komme ich ins Spiel. Im wahrsten Sinne des Wortes.

Was ist mit „normalen“ Menschen hilfst du auch mir, wenn ich einfach nur viel am Schreibtisch sitze?

Unbedingt. Fehlhaltungen entstehen nicht nur beim Sport, sondern oft im Alltag: Sitzen, Stehen, falsches Gehen. Ich bin für Kinder da, die Zehenspitzenangewohnheit entwickeln, für Erwachsene mit Knick-Senkfüßen, für Leute mit Rückenschmerzen. Bewegung ist mein Revier egal auf welchem Niveau.

Wie lange bleibst du in so einem Fußleben?

So lange, wie's sinnvoll ist. Bei Kindern meist länger da wächst der Fuß ja noch. Bei Erwachsenen reichen oft einige Monate, um Muster zu verändern. Wichtig ist: Ich bin kein Dauerprovisorium. Ich will, dass du ohne mich irgendwann besser läufst als mit.

Und was ist dein Ausblick? Wirst du uns weiter begleiten?

Definitiv! Solange Menschen sich bewegen, wird das Thema sensomotorische Steuerung relevant bleiben. Und ob du jetzt bei Wimbledon aufschlägst oder zur Bushaltestelle eilst, wenn du's richtig machst, geht's einfach besser. Ich helfe dir dabei.

Dann danke ich dir für das Gespräch und werd beim nächsten Spaziergang mal ganz genau auf meine Füße achten!

Sehr gut und wenn du was merkst: Ich bin schon da.

Mehr unter footpower.de

foot power[®]
Ich steh' drauf!

Photo: Footpower

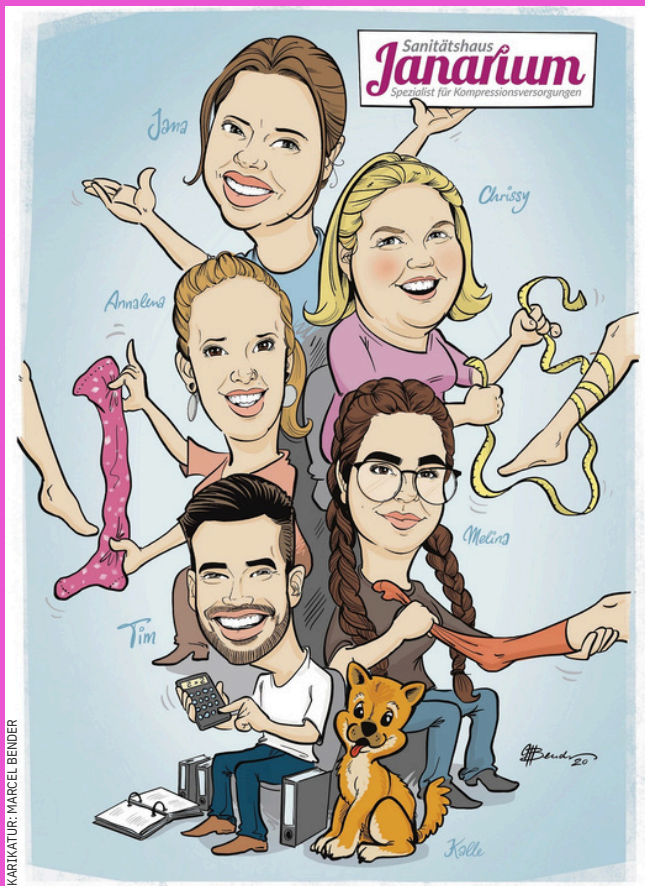
Von der Idee zur Marke mit Herz, ein Gespräch mit Jana und Tim von Janarium



MIT BILDERN VON: JANARIUM

Was als kleines Herzensprojekt mit Jana und Tim begann, ein Geschwisterpaar, eine große Vision und ein Keller voller Ideen, ist heute zu einem modernen, dynamischen Unternehmen herangewachsen. Mittlerweile stehen so viele wundervolle Gesichter hinter Janarium, ein Team, das jeden Tag mit Kreativität, Energie und echtem Teamgeist begeistert. Doch was steckt wirklich hinter dem Erfolg? Wie fühlt es sich an, eine Marke aufzubauen, die nicht nur wächst, sondern Menschen begeistert? Und was bedeutet es, als Unternehmer neue Wege zu gehen, ohne die eigenen Wurzeln zu vergessen?

Unser Herausgeber Tom hat mit Jana und Tim über ihre Reise gesprochen, über Höhen und Tiefen, über das Team, das sie jeden Tag aufs Neue inspiriert, und darüber, warum ihr neues Logo genau das widerspiegelt: Mut, Wachstum und Zusammenhalt.



Moin Jana, vor gut acht Jahren hast du einen mutigen Schritt gewagt und ein Sanitätshaus gegründet, das heute deinen Namen trägt. Was geht dir durch den Kopf, wenn du jeden Morgen die Tür aufschließt und weißt: Das hier ist mein Werk und all die Menschen hier sind wegen Tim und mir da?

Es fühlt sich manchmal immer noch unwirklich an, wenn ich die Tür zu meiner eigenen Firma aufschließe. Es ist ein unglaubliches Gefühl zu wissen, dass dieses „Baby“, das Sanitätshaus, aus meiner Idee entstanden ist und heute von so vielen engagierten Mitstreiterinnen und Mitstreitern getragen wird. Dass uns auf diesem Weg so viele Menschen mit Herzblut und Begeisterung begleiten, macht mich sehr dankbar.

Mit welchem Gefühl blickst du heute auf diesen Weg zurück?

Ich bin unendlich stolz auf das, was aus einer kleinen Idee gewachsen ist. Anfangs haben wir im Keller meines Schwiegervaters gearbeitet, völlig improvisiert und im ganz kleinen Rahmen. Heute ist daraus ein professionelles Unternehmen geworden, das auf einem starken Fundament steht: mit großartigen Mitstreitern, treuen Kundinnen und Kunden sowie vielen wertvollen Verbindungen und Kontakten. Wenn ich sehe, wie viel sich verändert hat und wie weit wir gekommen sind, bestärkt mich das in dem Glauben, dass mit Leidenschaft und den richtigen Menschen an der Seite fast alles möglich ist. Für jeden einzelnen Schritt auf diesem Weg bin ich dankbar.

“
Die größte Umstellung war,
plötzlich keinen Vorgesetzten
mehr zu haben, der mir
Entscheidungen abnimmt
”

Gab es Dinge, die ihr unterschätzt habt?

Tim: Ehrlich gesagt: Nein. Ich bin damals ohne große Erwartungen ins Unternehmen eingestiegen und hätte nie gedacht, dass wir ein paar Jahre später vier Standorte führen würden. Ich bin ziemlich blauäugig an die Sache herangegangen, aber vielleicht war genau das unser Vorteil.

Jana: Auch ich war ziemlich blauäugig unterwegs. Mein Ziel war, frei arbeiten zu können und meine Kundinnen und Kunden bestmöglich zu betreuen. Was ich aber wirklich unterschätzt habe, waren die vielen Regeln, Hürden und bürokratischen Herausforderungen, sei es mit den Krankenkassen, den unterschiedlichen Versorgungswegen oder dem finanziellen Spielraum. Besonders die Verwaltungsarbeit im Hintergrund war mir in ihrer ganzen Tiefe nicht bewusst, weil ich das als Angestellte zuvor nur am Rande erlebt hatte. Zum Glück habe ich Tim an meiner Seite, er hält mir da den Rücken frei.

Gab es Momente, in denen ihr euch wie „Lehrlinge im eigenen Unternehmen“ gefühlt habt? Und wenn ja, was hat euch geholfen, weiterzukommen?

Tim: Diese Momente gibt es regelmäßig. Ich stoße in meiner Arbeit immer wieder auf Themen, bei denen ich wenig Erfahrung habe und oft auch niemanden fragen kann. Aber genau daran wächst man. Tag für Tag.

Jana: Ja, absolut. Wir führen unser Unternehmen noch heute so, wie wir es uns damals als Mitstreiter gewünscht hätten. Insofern sind wir immer noch Teil des Teams, nicht nur auf dem Papier. Wenn es um Probleme, neue Ideen oder Veränderungen geht, holen wir fast immer das Team mit ins Boot. Ihre Perspektiven und Erfahrungen sind uns enorm wichtig. Und genau das hilft uns, als „Lehrlinge“ jeden Tag besser zu werden.

Die Herausforderungen für euch und andere Sanitätshäuser sind aktuell nicht gerade gering. Wie stellt ihr euch darauf ein?

Tim: Indem wir einen Schritt nach dem anderen gehen und keine Schnellschüsse tätigen. Natürlich gibt es in diesen Zeiten viele Herausforderungen zu bewältigen. Aber mit klugen Entscheidungen versuchen wir, das Unternehmen zukunftssicher aufzustellen.

Jana: Auch hier stimmen wir uns immer gemeinsam ab und suchen nach Lösungen, die alle betreffen. Wenn wir die verschiedenen Perspektiven aus den unterschiedlichen Bereichen des Unternehmens zusammenbringen, entsteht meistens eine gute und tragfähige Lösung für alle Beteiligten.

„Vielleicht geht Ihre Tochter nachts an den Kühlschrank und FRISST ihn leer.“ Jana, dieser Satz deines damaligen Arztes hat sich tief in deiner Geschichte eingebrannt. Hättest du auch ohne diese Erfahrung so früh gegründet und dich ins Unternehmertum gestürzt?

Jana: Ich war damals schon eine ganze Weile als Spezialistin für Kompressionsversorgungen in verschiedenen Sanitätshäusern tätig. Aber ich hatte nie die Möglichkeit, wirklich eigenständig zu arbeiten und meine Kundinnen so zu versorgen, wie ich es für richtig hielt. Oft gab es Vorgaben von oben, die mich einschränkten, und das hat mich frustriert. Ich kenne die Unzufriedenheit der Betroffenen aus eigener Erfahrung, genau das wollte ich für meine Kundinnen unbedingt vermeiden.

Als ich meinem Bruder mal wieder von meinen Frustrationen erzählt habe, sagte er einfach: „Komm, wir machen das selbst und versuchen, es besser zu machen.“ Das war der Moment, in dem die Idee geboren wurde: ein eigenes Sanitätshaus für Kompression, das auf die besonderen Bedürfnisse der Betroffenen eingeht.

Es ist ein unglaubliches Gefühl zu wissen, dass dieses „Baby“, das Sanitätshaus, aus meiner Idee entstanden ist

Tim, du bist jetzt seit gut fünf Jahren Vollzeit dabei, im Bereich Buchhaltung, Steuern und Co., also ein Feld, das dir nicht ganz fremd ist. Wie war die Umstellung für dich, plötzlich mitten im Familienunternehmen zu stecken?

Tim: Die größte Umstellung war, plötzlich keinen Vorgesetzten mehr zu haben, der mir Entscheidungen abnimmt. Aber sonst hatte ich keine Schwierigkeiten mit der Eingewöhnung, Jana hat mir den Einstieg als Vollzeitskraft wirklich leicht gemacht.

Und vor welchen Herausforderungen steht ihr aktuell?

Tim: Das Unternehmen hat mittlerweile eine Größe erreicht, in der es wichtig ist, Verantwortung abzugeben und zu akzeptieren, dass man nicht mehr alles kontrollieren kann. Außerdem wachsen wir seit Jahren sehr schnell. Da ist es manchmal schwer, mit der Infrastruktur hinterherzukommen, sei es bei den Räumlichkeiten, der IT oder im Personalbereich.

Jana: Es ist gar nicht so leicht, neue Mitstreiter zu finden, die wirklich gut zu uns passen, in unser buntes, etwas verrücktes, aber absolut großartiges Team. Wir sind nicht einfach nur Kolleginnen und Kollegen, sondern echte Freunde. Für Tim und mich ist es eine besondere Aufgabe, Menschen zu finden, die unsere Teamkultur leben und bereichern und sich bei uns genauso wohlfühlen wie wir.



“
*Unser Zusammenhalt
wächst ständig
weiter.*
”

Im Juni 2022 habt ihr den 1. Lipödem-Tag Rhein-Main veranstaltet, der mit 250 Teilnehmerinnen ausverkauft war. Jana, was war das für ein Gefühl, zu sehen, dass so viele Frauen dort sitzen, die alle eines verbindet?

Jana: Ehrlich gesagt habe ich von dem Tag selbst gar nicht so viel mitbekommen, er ist wie ein Film an mir vorbeigeflogen. Erst im Nachhinein wurde mir bewusst, was wir da eigentlich geschaffen hatten: einen Tag, an dem Betroffene sich austauschen konnten, ohne bewertet zu werden. Einen Raum, in dem sie einfach sie selbst sein durften.

Natürlich ging es auch um die Erkrankung, um Aufklärung, Gespräche, Informationen. Aber das wirklich Besondere war, dass die Einschränkungen an diesem Tag einmal in den Hintergrund treten durften. Es zählte nicht, was man nicht kann, sondern wer man ist. Die Rückmeldungen waren überwältigend.

Es ist ein großartiges Gefühl, den Rahmen für so viel Positivität und Zusammenhalt geschaffen zu haben. Unsere Community hat diesen Rahmen mit Leben gefüllt und damit etwas ganz Besonderes entstehen lassen. Jetzt laufen die Planungen für den 3. Lipödem-Tag Rhein-Main und ich freue mich schon riesig darauf, zu sehen, wie dieser besondere Tag diesmal wird.



“
*Wir führen unser Unternehmen
noch heute so, wie wir es uns
damals als Mitarbeitende
gewünscht hätten.*
”

Wie ist es, mit dem eigenen Bruder zusammenzuarbeiten?

Jana: Mit meinem Bruder zusammenzuarbeiten ist ... sagen wir mal: unterhaltsam. Manchmal sind wir wirklich wieder wie kleine Kinder. Wir ziehen uns gerne ein bisschen auf ein kurzer Erschrecker hier, ein harmloses Beinchenstellen da. Unsere Mitarbeitenden schütteln dann meistens lachend den Kopf, wenn wir mal wieder loslegen.

Aber im Ernst: Tim kennt mich in- und auswendig. Er weiß genau, wie er mich beruhigen kann, oder, wenn nötig, gezielt auf die Palme bringt. Wenn ich gestresst bin oder in einer schwierigen Situation stecke, rufe ich ihn oft an und meistens schafft er es, mich innerhalb von Sekunden wieder runterzuholen. Das ist Gold wert, auch wenn ich das natürlich nicht zu oft zugeben sollte.



Wie schaltet ihr nach einem intensiven Tag ab?

Tim: Mit Sport in allen Varianten, wenn es das Familienleben erlaubt. Am besten kann ich beim Joggen abschalten, wenn ich meine Lieblingsrunde durch den Wald laufe.

Jana: Am liebsten verbringe ich Zeit mit meinem Mann, vor allem, wenn wir gemeinsam eine Runde Rad fahren. Diese Ausflüge geben mir die Möglichkeit, den Kopf freizubekommen und neue Energie zu tanken. Aber auch die Zeit mit meinen Nichten, meinen Eltern und ganz besonders mit meiner Schwester, die gleichzeitig meine beste Freundin ist bedeutet mir viel. Diese Momente geben mir Kraft.

Eine Frage, die ich unbedingt stellen muss: Was hat es mit den pinken „Janarium“-Reisekoffern auf sich?

Jana: Unser Team ist oft gemeinsam unterwegs, bei Schulungen, Weiterbildungen, Fachmessen oder Einladungen von Herstellern. Aber auch in der Freizeit unternehmen wir viel zusammen. Unser Zusammenhalt wächst ständig weiter.

Wir zeigen gerne, dass wir nicht einfach nur Kolleginnen und Kollegen sind sondern ein richtig eingeschworenes Team. Für uns bedeutet „Team“ auch Freundschaft. Und genau das feiern wir mit all unseren Aktionen. Das „Janarium“ verbindet uns und das darf man ruhig sehen.

Wo wir schon bei Merch und Wiedererkennungswert sind, ich bin ja ein großer Hoodie-Fan, und eure „Janarium Hoodies“ sehen echt stylisch aus. Wie kam es zu der Idee?

Die Idee entstand ganz spontan. Wir wollten etwas, das uns als Team verbindet und in dem wir uns gleichzeitig wohlfühlen. Hoodies sind da einfach ideal, bequem, lässig und gleichzeitig ein echter Hingucker. Dass sie so gut ankommen, freut uns natürlich sehr. Für uns sind die Hoodies ein Symbol für unser Teamgefühl und unseren Zusammenhalt. Sogar Kundinnen haben schon gefragt, ob sie einen erwerben können.

“ Mit meinem Bruder zusammenzuarbeiten ist ... sagen wir mal: unterhaltsam. ”

“ Mit meinem Bruder
zusammenzuarbeiten ist ...
sagen wir mal: unterhaltsam. ”

Ihr arbeitet regelmäßig mit dem Karikaturisten Marcel Bender zusammen, etwa bei Verlosungen im Adventskalender oder mit eurer Team-Karikatur. Wie ist der Kontakt entstanden?

Jana: Marcel ist ein guter Freund von uns. Und weil wir uns selbst nicht immer ganz so ernst nehmen, passt seine humorvolle Art einfach perfekt zu uns. Seine Karikaturen spiegeln genau den Humor und die Leichtigkeit wider, die wir im Alltag leben – professionell, aber mit einem Augenzwinkern.

Ihr sitzt mitten im Herzen der rheinland-pfälzischen Landeshauptstadt Mainz – also seid ihr bestimmt Mainz 05-Fans. Geht ihr als Team regelmäßig ins Stadion?

Tim: Ich habe seit 25 Jahren eine Dauerkarte und gehe mit meiner Frau und meinem Vater zu jedem Heimspiel. Meine Tochter ist sogar seit ihrer Geburt Mitglied bei Mainz 05. Meine Verbindung zum Verein und zur Stadt ist also wirklich eng. Als Team waren wir bislang nur einmal gemeinsam im Stadion – zu unserer Weihnachtsfeier.

Jana: Ich bin ehrlich: Mit Fußball habe ich nicht viel am Hut. Aber durch meinen Bruder und meinen Vater war Mainz 05 bei uns zu Hause immer präsent – da bleibt was hängen. Unsere Weihnachtsfeier im Stadion war für mich ein echtes Highlight: die Atmosphäre, der Blick aufs Spielfeld, dieses gemeinsame Erlebnis - das war etwas ganz Besonderes.



Tim, herzlichen Glückwunsch du wirst Vater! Wie fühlt es sich an, parallel zur Unternehmensreise auch deine Familienreise zu beginnen?

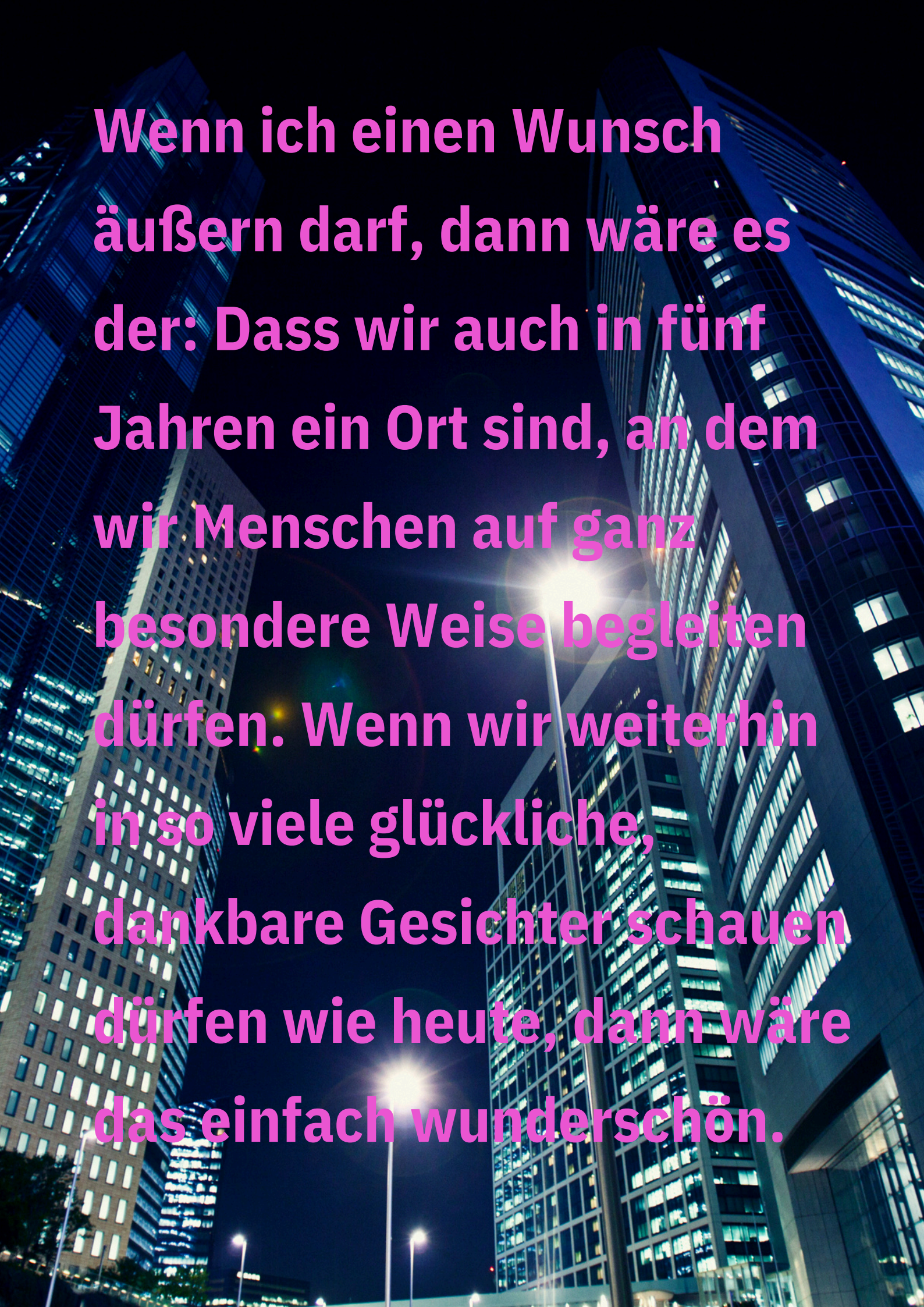
Es ist definitiv ein Spagat, aber einer, auf den ich mich sehr freue. Ich habe den großen Vorteil, dass mein Arbeitsplatz nur 100 Meter von meinem Zuhause entfernt liegt. Das macht es einfacher, flexibel auf die Bedürfnisse meiner Familie einzugehen und Beruf sowie Privatleben miteinander zu verbinden.

Wie planst du, die Zeit mit deinem Kind zu gestalten und gleichzeitig weiterhin präsent im Unternehmen zu sein?

Organisation ist hier das A und O, zumal ich für viele Bereiche der Verwaltung in hohem Maß selbst verantwortlich bin. Umso dankbarer bin ich, dass unsere Mitarbeiterin Kathrin inzwischen eine feste Stütze in der Verwaltung ist und ihre Aufgaben mit großer Kompetenz übernimmt. Das entlastet mich enorm.

Jana, was bedeutet es dir, dass euer Team jetzt nicht nur geschäftlich, sondern auch familiär wächst?

Ich freue mich riesig über jedes neue Familienmitglied. Die kleinen Mäuse bringen eine ganz besondere Energie mit, nicht nur in die Familie, sondern auch ins Unternehmen. Plötzlich haben Feste wie Weihnachten oder Ostern wieder eine ganz neue Bedeutung. Man sieht die Welt wieder durch Kinderaugen. Und wenn sie uns im Laden besuchen, ist das für alle ein echtes Highlight. Die Stimmung wird sofort entspannter, und es zaubert jedem ein Lächeln ins Gesicht.



Wenn ich einen Wunsch
äußern darf, dann wäre es
der: Dass wir auch in fünf
Jahren ein Ort sind, an dem
wir Menschen auf ganz
besondere Weise begleiten
dürfen. Wenn wir weiterhin
in so viele glückliche,
dankbare Gesichter schauen
dürfen wie heute, dann wäre
das einfach wunderschön.

“

*Wir wollten etwas, das uns
als Team verbindet und in
dem wir uns gleichzeitig
wohl fühlen*

”



Wo seht ihr euer Sanitätshaus Janarium in fünf Jahren?

Tim: Eine schwierige Frage, die Welt dreht sich so schnell. Aber ich hoffe, dass wir auch in fünf Jahren ein Unternehmen führen, in dem unsere Mitarbeitenden, unsere Kundinnen und Kunden und wir selbst jeden Tag gerne zur Arbeit kommen. Wenn uns das gelingt, können wir wirklich stolz auf uns sein.

Jana: Ich bin ein Mensch, der stark im Hier und Jetzt lebt, deshalb fällt mir der Blick in die Zukunft nicht leicht. Aber wenn ich einen Wunsch äußern darf, dann wäre es der: Dass wir auch in fünf Jahren ein Ort sind, an dem wir Menschen auf ganz besondere Weise begleiten dürfen. Wenn wir weiterhin in so viele glückliche, dankbare Gesichter schauen dürfen wie heute, dann wäre das einfach wunderschön.

Ich finde es großartig, dass ihr zwischen Weihnachten und Neujahr eine Winterpause macht und auch während Fortbildungen mal die Türen schließt. Warum habt ihr euch dazu entschieden?

Tim: Die Zeit vor Weihnachten ist bei uns besonders stressig, weil viele noch schnell ihre Versorgung regeln wollen. Mit der Winterpause geben wir uns selbst die Möglichkeit, zur Ruhe zu kommen – und sorgen dafür, dass wir alle mit frischer Energie ins neue Jahr starten können. Unsere Mitarbeitenden sind schließlich das wertvollste Gut, das wir haben.

Jana: Für uns ist diese gemeinsame Pause unglaublich wichtig. Wenn man sonst Urlaub macht, läuft der Betrieb weiter – und kaum ist man zurück, ist der Stress auch schon wieder da. Nach Weihnachten nehmen wir uns bewusst alle gemeinsam diese Auszeit. Dadurch können wirklich alle mal durchatmen und wir starten als Team erholt und motiviert ins neue Jahr.

Was war bislang euer schönstes Erlebnis als Unternehmer?

Tim: Das ist gar nicht so leicht zu beantworten, weil ich oft gar nicht im Moment lebe, sondern gedanklich schon beim nächsten Schritt bin. Ein besonderer Moment war für mich der zweite Lipödem-Tag Rhein-Main. Da habe ich gemerkt, mit welcher Selbstverständlichkeit wir dieses Event inzwischen auf die Beine stellen, dass war ein echtes Gefühl von „Wir können das wirklich.“

Jana: Für mich gibt es nicht den einen schönsten Moment, es ist eher die Entwicklung, die mich berührt. Vom kleinen, belächelten Nischen-Sanitätshaus bis hin zum erfolgreichen Unternehmen war es ein spannender und nicht immer leichter Weg. Besonders emotional war für mich der Schritt in die Mainzer Innenstadt. Als wir diese Entscheidung tatsächlich umgesetzt haben, war das ein wahnsinnig intensives Gefühl. Aber auch unsere Schulungswochen gehören für mich immer zu den schönsten Zeiten im Jahr.

Was treibt euch persönlich jeden Tag an?

Tim: Mein Antrieb ist der Wunsch, mich ständig weiterzuentwickeln beruflich wie privat. Ich möchte etwas bewegen, unser Unternehmen voranbringen und dabei gleichzeitig meine persönlichen Herausforderungen meistern.

Jana: Ich hab eigentlich immer Hummeln im Hintern, je mehr Trubel, desto besser! Ich liebe das Gefühl, wenn Energie im Raum ist. Und ich lache unglaublich gerne. Für mich sind all die kleinen schönen Momente im Alltag wie kleine Schätze. Ich sammle sie wie andere Postkarten. Das treibt mich an: das Leben spüren, Freude teilen und unvergessliche Augenblicke schaffen.

“
Die Zeit vor Weihnachten ist bei uns besonders stressig, weil viele noch schnell ihre Versorgung regeln wollen
”

Welchen Rat würdet ihr anderen Unternehmern geben, die in eurer Branche starten wollen?

Mut ist wichtig, aber genauso wichtig sind Realismus und eine gesunde Portion Demut. Aus meiner Zeit als Steuerfachangestellter habe ich viele Unternehmensgeschichten gesehen, die gescheitert sind. Erfolg ist nie selbstverständlich. Man braucht eine tragfähige Idee, aber auch die Bereitschaft, hart zu arbeiten und manchmal auch Rückschläge hinzunehmen.

Was wünscht ihr euch von der Industrie im Bereich Software und Service?

Tim: Ich habe zuletzt ein Projekt verfolgt, in das ich viel Herzblut gesteckt habe und es ist an der Bürokratie gescheitert. Mein Wunsch wäre also ganz klar: mehr pragmatische, vereinfachte Prozesse. Aber ehrlich gesagt habe ich wenig Hoffnung. Zu viele verdienen an der Komplexität, da fehlt oft der Anreiz, wirklich etwas zu ändern.



“
Ich hab eigentlich immer Hummeln im Hintern, je mehr Trubel, desto besser!
”

Welches Buch sollte euer Wettbewerber unbedingt mal gelesen haben und warum?

Tim: Das Café am Rande der Welt von John Strelecky. Aber das empfehle ich nicht nur dem Wettbewerb, eigentlich jedem. Warum? Das muss jede und jeder selbst herausfinden. >>

Jana: In unseren Filialen haben wir angefangen, die skurrilsten, herzerwärmendsten und witzigsten Erlebnisse aus dem Alltag im Sanitätshaus aufzuschreiben. Da passiert so viel, das muss einfach irgendwann in ein Buch! Vielleicht wird das ja mal ein humorvoller Ratgeber – Stoff hätten wir definitiv genug.

Jetzt muss ich ein wenig schmunzeln, denn „The Big Five for Life“ von John Strelecky schicke ich allen Bewerbern zusammen mit einem Textmarker zu. Im Bewerbungsgespräch sprechen wir dann darüber, was sie angemarkert haben und warum. Da habe ich in den letzten Jahren bestimmt schon über 500 Euro im lokalen Buchhandel gelassen. P.S.: Mit den Geschäftsführer meiner Partnerbetriebe und meinen Mentees mache ich das übrigens auch, mit teils verblüfften Gesichtern.



Was war euer größter Aha-Moment?

Tim: Für mich war es der Moment, als meine Schwester beim Lipödemtag Rhein-Main auf der Bühne stand. Obwohl sie früher schon oft auf Bühnen war, war sie diesmal sehr aufgeregt und hat es trotzdem mit Bravour gemeistert. Ich war unglaublich stolz auf sie.

Jana: Auch für mich war der Lipödemtag etwas ganz Besonderes. Es war beeindruckend zu sehen, was wir als kleines Team auf die Beine gestellt haben, jeder hat sich mit dem eingebracht, was er oder sie besonders gut kann. Daraus ist ein richtig starkes Event entstanden, dass war ein echtes Gemeinschaftserlebnis.

Und zum Abschluss unsere berühmte Abschlussfrage: Wie lautet euer Elevator Pitch?

Tim: Wir machen nur Kompression und das können wir richtig gut!

Jana: Wir sind die Villa Kunterbunt unter den Sanitätshäusern!

Vielen Dank für das inspirierende Gespräch!

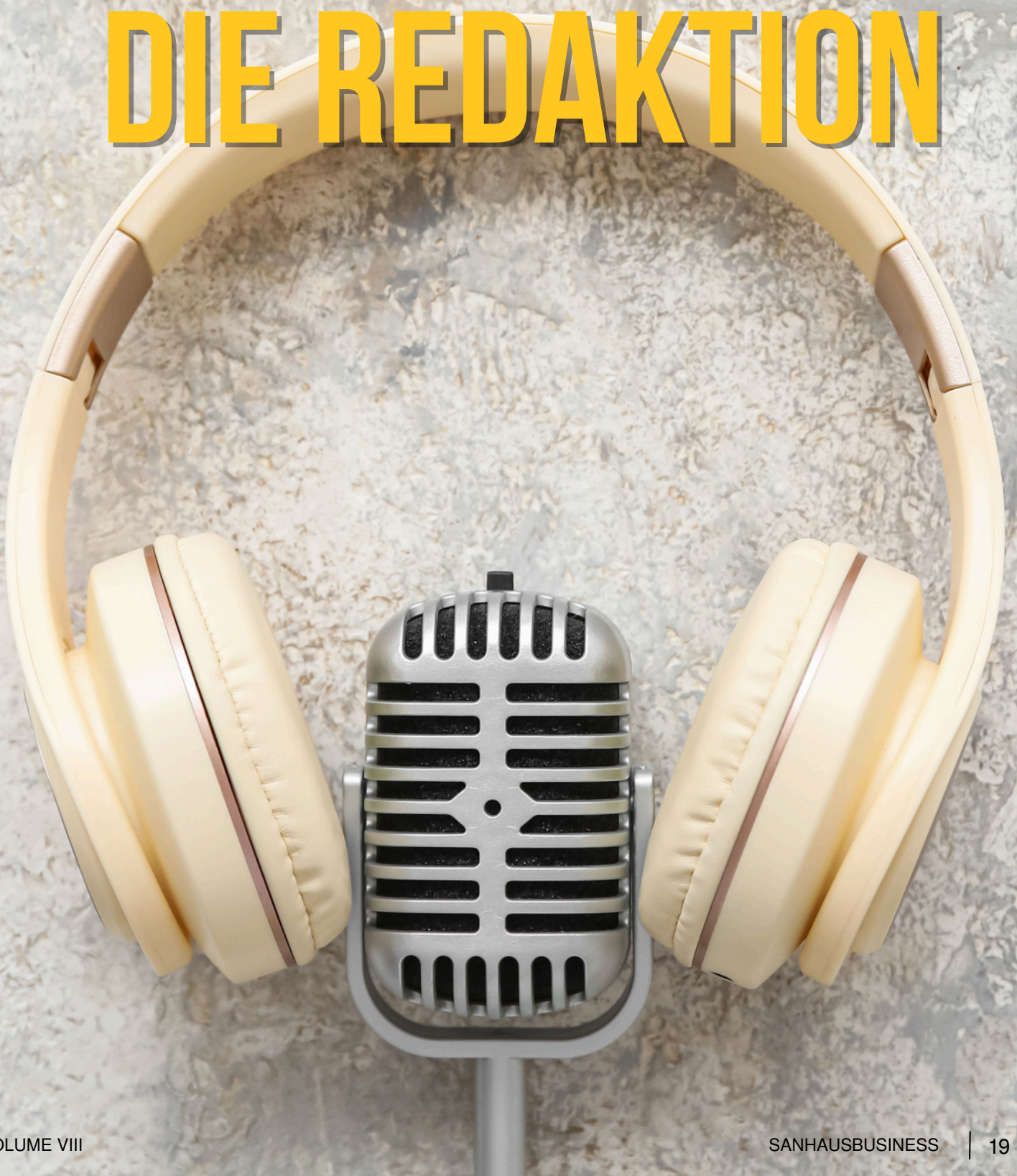
Es war echt schön, einen so authentischen Einblick in eure Arbeit, eure Werte und eure Vision zu bekommen. Ihr macht eure Arbeit, mit so viel Herzblut, Menschlichkeit und Innovationsfreude. Wir wünschen euch weiterhin viel Erfolg und viele schöne Begegnungen.



Jana Fleischmann und Tim Koszela, führen das Janarium mit Herz, Humor und klarer Vision als Geschwister, Unternehmer und echtes Dream-Team. Mit Leidenschaft für Kompression und einem starken Teamgeist machen sie ihr Sanitätshaus zu einem Ort, an dem Menschlichkeit an erster Stelle steht.

**Sanitätshaus
Janarium**
Spezialist für Kompressionsversorgungen

DAS HÖRT **PODCAST** **DIE REDAKTION**



WHAT WE HEAR

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



Mutmasken Der Podcast für ein gutes Leben in Kompression

Jeden Montag erhältst du hier Support bei Lipödem, Lymphödem und Thrombose, lernst effektives Selbstmanagement und bekommst wertvolle Tipps zur Schmerzlinderung und Selbststärkung. Freue dich auf inspirierende Themen wie Motivation, modische Tipps für Kompressionsträger, Erkenntnisse zur Liposuktion und aktuelle Lymphologie-News und das in inzwischen über 59 Folgen.



Talk ohne Gast

Was passiert, wenn Till beim Lieblingsradio-sender der Redaktion einen Podcast bekommt? Genau, es wird gequatscht und es wird nicht langweilig. Weil immer irgendwas ist, muss auch jede Woche darüber gesprochen werden. Das hier ist euer 360-Grad-Qualitätspodcast mit Till Reiners und Moritz Neumeier. Klemmt die Türklingel ab, denn hierbei wollt ihr nicht gestört werden.



Bayern 3 True Crime - Schuld und Unschuld

In bereits über 80 Folgen sprechen Jacqueline Belle und Strafverteidiger Dr. Alexander Stevens über spannende und spektakuläre wahre Kriminalfälle. Über Fälle, die für viel Aufsehen gesorgt haben. Über Fälle, die bis heute Rätsel aufgeben. Es geht um die Schuldigen, aber auch die Unschuldigen und um den oft so schmalen Grat zwischen Recht und Gerechtigkeit.

**WIE HABE ICH
HEUTE MIT MEINEM
TEAM
KOMMUNIZIERT,
HABE ICH KLARHEIT
UND INSPIRATION
GESCHAFFEN?**

10

KRAFTVOLLE *Reflexionsfragen*

FÜR DEINEN ALLTAG

**WAS WAR HEUTE
MEINE
WICHTIGSTE
PRIORITÄT
UND HABE ICH
SIE KONSEQUENT
VERFOLGT?**

**WELCHE
ENTSCHEIDUNGEN
HABE ICH HEUTE
GETROFFEN UND
WAREN SIE
STRATEGISCH
SINNVOLL?**

**WO HABE ICH
HEUTE ZEIT
INEFFIZIENT
GENUTZT UND
WIE KANN ICH
DAS MORGEN
VERMEIDEN?**

**WELCHE
HERAUSFOR-
DERUNGEN ODER
KONFLIKTE SIND
HEUTE
AUFGETRETEN
UND WIE HABE
ICH DARAUF
REAGIERT?**

**WELCHE MEINER
GEWOHNHEITEN
FÖRDERN MEINE
PRODUKTIVITÄT
UND WELCHE
BREMSEN SIE?**

**HABE ICH
HEUTE
DELEGIERT, WO
ES SINNVOLL
WAR, ODER
HABE ICH MICH
IN DETAILS
VERLOREN?**

**HABE ICH
HEUTE AN
DEM GEARBEITET,
WAS MICH
WIRKLICH
WEITERBRINGT?**

**WIE HABE ICH
HEUTE MEINE
ENERGIE
GEMANAGT
(PAUSEN, FOKUS,
STRESSLEVEL)?**

**WELCHE ERFOLGE
ODER
FORTSCHRITTE
HABE ICH HEUTE
GEMACHT UND
WIE KANN ICH
SIE VERSTÄRKEN?**

- KOLUMNE -

EXKLUSIVE

**SANHAUS BIZ
KOLUMNE**

LET'S TALK ABOUT

MONEY

mit

Peter Saß



HEUTE BESCHÄFTIGEN WIR UNS MIT DEM THEMA:

Welche Investitionsstrategien führen zum Ziel? Dein Weg zu finanzieller Unabhängigkeit

Investieren ist wie Autofahren: Ohne klare Strategie landest du schnell in der Sackgasse. Doch welche Investitionsstrategien führen wirklich ans Ziel? Ist es klug, blind dem Hype zu folgen, oder braucht es eine strukturierte Herangehensweise? Die Antwort ist klar: Wer langfristig Vermögen aufbauen will, braucht einen Plan – und vor allem das richtige Mindset.

DIE BASICS: INVESTIEREN IST KEIN GLÜCKSSPIEL

Viele Menschen verwechseln Investieren mit Zocken. Doch wer glaubt, mit schnellen Gewinnen das große Geld zu machen, landet oft auf der Verliererseite. Erfolgreiches Investieren basiert auf klaren Prinzipien: Diversifikation, langfristiges Denken und ein bewusster Umgang mit Risiken.

Erfolgreiche Investoren wissen: „Geduld schlägt Gier.“ Der Zinseszins ist dein bester Freund, aber nur, wenn du ihm die Zeit gibst, zu wirken. Statt hektisch von einer Anlage zur nächsten zu springen, solltest du dich fragen: Passt diese Strategie zu meinen Zielen?

STRATEGIE #1: LANGFRISTIGE VERMÖGENSBILDUNG MIT ETFs

Wenn du nicht täglich die Börsenkurse checken möchtest, aber trotzdem von den Wachstumschancen profitieren willst, sind Exchange Traded Funds (ETFs) eine solide Wahl. Sie bieten dir eine einfache Möglichkeit, mit geringem Risiko breit gestreut in den gesamten Markt zu investieren.

Das Erfolgsrezept? Regelmäßiges Investieren. Mit einem monatlichen Sparplan kannst du selbst mit kleinen Beträgen langfristig Vermögen aufbauen – ganz ohne ständiges Umschichten oder Panikverkäufe.

Praxis-Tipp: Stelle dir einen ETF-Sparplan mit festen Beträgen ein und vergesse ihn einfach. So nutzt du den Cost-Average-Effekt, bei dem du automatisch zu unterschiedlichen Kursen einkaufst und Marktschwankungen clever ausnutzt.

STRATEGIE #2: EINZELAKTIEN FÜR DIE MUTIGEN

Wer sich tiefer mit Unternehmen beschäftigt und bereit ist, Zeit in die Analyse zu investieren, kann mit Einzelaktien gezielt in Unternehmen mit Wachstumspotenzial investieren. Hier gilt jedoch: Wissen ist Macht.

Nur weil eine Aktie gerade in den Medien gehypt wird, heißt das nicht, dass sie zu deinem Portfolio passt. Wer in Einzelaktien investiert, muss Risiken genau kennen und verstehen. Wichtig sind hier vor allem:

- Fundamentalanalyse: Wie gesund ist das Unternehmen finanziell?
- Langfristiges Potenzial: Ist es ein Trend oder eine nachhaltige Entwicklung?
- Diversifikation: Nicht alles auf eine Karte setzen!

**DIE BESTE
INVESTITIONSSTRATEGIE
IST DIE, DIE ZU DEINEN
ZIELEN, DEINEM
RISIKOPROFIL UND
DEINER LEBENSSITUATION
PASST**

NUR WEIL EINE AKTIE GERADE IN DEN MEDIEN GEHYPT WIRD, HEISST DAS NICHT, DASS SIE ZU DEINEM PORTFOLIO PASST. WER IN EINZELAKTIEN INVESTIERT, MUSS RISIKEN GENAU KENNEN UND VERSTEHEN.

STRATEGIE #3: IMMOBILIEN ALS STABILE SÄULE

Immobilien gelten als der Klassiker für langfristigen Vermögensaufbau – und das aus gutem Grund. Sie bieten Stabilität, Inflationsschutz und regelmäßige Einnahmen durch Mieteinkünfte. Allerdings ist der Einstieg kapitalintensiv, und es braucht Geduld, um langfristig Gewinne zu erzielen.

Der Schlüssel zum Erfolg? Kalkulation und Standortwahl. Wer impulsiv kauft, riskiert, sich an einer schlechten Lage oder überzogenen Erwartungen die Finger zu verbrennen. Und die Nebenkosten nicht vergessen! Gerade bei Immobilien gilt: Kühlen Kopf bewahren und nüchtern rechnen.

Tipp: Investiere nur in Immobilien, die du verstehst und plane Rücklagen für unerwartete Kosten ein.

STRATEGIE #4: PASSIVES EINKOMMEN DURCH DIVIDENDEN

Wer sein Geld für sich arbeiten lassen will, sollte sich mit Dividendenaktien beschäftigen. Diese Unternehmen schütten regelmäßig einen Teil ihrer Gewinne an die Aktionäre aus – ein echtes „Geld-verdienen-im-Schlaf“-Modell.

Dividenden können dir ein zusätzliches Einkommen bieten und sind ideal für alle, die langfristig finanzielle Freiheit anstreben. Aber Achtung: Hohe Dividendenrenditen sind nicht immer nachhaltig – ein gesundes Unternehmen ist wichtiger als hohe Ausschüttungen.

WELCHE STRATEGIE PASST ZU DIR?

Die beste Investitionsstrategie ist die, die zu deinen Zielen, deinem Risikoprofil und deiner Lebenssituation passt. Bist du eher sicherheitsorientiert, könnten ETFs oder Immobilien die richtige Wahl sein. Suchst du mehr Rendite und hast das nötige Wissen, könnten Einzelaktien oder Dividendenstrategien interessant sein.

Entscheidend ist, dass du eine Strategie findest, die du langfristig durchziehen kannst – ohne dich von Marktschwankungen oder Emotionen aus der Bahn werfen zu lassen.

INVESTIEREN IST KEIN HEXENWERK. ES BRAUCHT NUR EINEN PLAN UND DEN MUT, ANZUFANGEN



UND JETZT GEHT ES LOS!

Erstelle einen persönlichen Investmentplan. Definiere deine Ziele, entwickle deine Risikobereitschaft und eine Strategie, die zu deinem Leben passt. Und das Wichtigste: Starte heute – der beste Zeitpunkt zu investieren war gestern, der zweitbeste ist jetzt!

OHNE KLARE STRATEGIE LANDEST DU SCHNELL IN DER SACKGASSE

EIN BEISPIEL WIE ES GEHEN KANN: VOM SPARBUCH ZUM CLEVEREN INVESTOR

Markus, 38, arbeitete jahrelang als Ingenieur und parkte sein Geld brav auf dem Sparbuch. „Sicherheit geht vor“, dachte er – bis er merkte, dass sein Geld durch die Inflation an Kaufkraft verlor. Trotz guter Einnahmen kam er finanziell nicht wirklich voran. Eines Tages entschied er sich, seine Denkweise zu ändern und begann, sich mit verschiedenen



Investitionsstrategien zu beschäftigen. Er startete mit einem einfachen ETF-Sparplan, um sich langsam an die Börse heranzutasten. Parallel dazu las er Bücher über Aktieninvestments und begann, gezielt in Einzelaktien von Unternehmen zu investieren, die er verstand.

Nach zwei Jahren hatte sich sein Portfolio erfreulich entwickelt und mit ihm sein finanzielles Selbstbewusstsein. Heute kombiniert Markus ETFs für die langfristige Stabilität mit Einzelaktien für zusätzliche Renditechancen. Sein Fazit: „Investieren ist kein Hexenwerk es braucht nur einen Plan und den Mut, anzufangen.“

FAZIT: INVESTIEREN IST EIN MARATHON, KEIN SPRINT

Am Ende führt nicht die perfekte Strategie zum Ziel, sondern die konsequente Umsetzung. Wer langfristig denkt, Risiken bewusst steuert und regelmäßig investiert, wird mit hoher Wahrscheinlichkeit finanziellen Erfolg haben.



Peter Saß, ist ein erfahrener Kapitalmarktexperte, ausgezeichneter 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.



Peter Saß

AM ENDE FÜHRT NICHT DIE PERFEKTE STRATEGIE ZUM ZIEL, SONDERN DIE KONSEQUENTE UMSETZUNG.

DU MÖCHTEST IN DER NÄCHSTEN AUSGABE *EINE ANZEIGE PLATZIEREN?*

Dann nutze die Gelegenheit, deine Angebote, Produkte oder Veranstaltungen einem interessierten und zielgerichteten Publikum zu präsentieren. Unser **SANHAUS BUSINESS Magazin** ist die ideale Plattform, um deine Botschaft wirkungsvoll in Szene zu setzen.

**Sichere dir deinen Platz in
der kommenden Ausgabe!**

Schreibe uns eine E-Mail an **magazin@sanhaus.biz** und wir besprechen gemeinsam die Details, um deine Anzeige optimal zu gestalten. Wir freuen uns darauf, dich zu unterstützen!





KUNDEN-STORYS & ERFOLGS-GESCH- ICHTEN

Berichte über echte Kunden (oder lass diese Berichten), die mit Produkten aus deinem Sanitätshaus mehr Lebensqualität gewonnen haben. (Mit Einverständnis!)

PRODUKT- VORSTELLUNGEN & ANWENDUNGS- TIPPS

Erkläre, wie bestimmte Produkte (z. B. Gehhilfen, Orthesen, Pflegebetten, etc.) funktionieren und welchen Nutzen sie für deine Kunden haben.

VORHER- NACHHER- VER- GLEICHE

Zeige z. B., wie eine orthopädische Einlage den Gang verändert oder wie eine Wohnung mit Hilfsmitteln barrierefreier wird.

NUTZE FEIERTAGE & AKTIONS- TAGE

Poste zum Weltgesundheitstag, Tag der Rückengesundheit oder ähnlichen Events mit passendem Bezug.

HUMOR & ALLTAGS- MOMENTE

Lustige Memes oder Cartoons rund um das Thema **Mobilität**, **Pflege** oder **Gesundheitsprodukte** (mit Feingefühl und Respekt).

WUSSTEST DU SCHON? "POSTINGS"

Teile interessante **Fakten** über **Gesundheit**, **Barrierefreiheit** oder **neue Technologien** im **Hilfsmittelbereich**.

KUNDENBEW- ERTUN-GEN & TESTIMO- NIALS

Teile positive Rückmeldungen von Kunden, um **Vertrauen** und **Glaubwürdigkeit** aufzubauen.

PS. Schaue gerne auch in Ausgabe 4 mit Martin und seinem GOOGLE TIPS



EXPERTEN- WISSEN & GESUND- HEITSTIPPS

Wer wenn nicht du?
Richtig dein Wettbewerber!
Teile Fachwissen über Mobilität,
Schmerzprävention, Pflege, Reha-
bilitation etc.

BEHIND-THE- SCENES: EIN TAG IM SANITÄTS- HAUS

Zeige den Arbeits-
alltag, stelle das Team
vor oder gebe Einblicke
in Beratungsgespräche.

INTERAKTIVE POSTS (UMFRAGEN, QUIZ, FRAGEN AN DIE COMMUNITY)

Frage nach Erfahrungen,
Meinungen oder Wünschen
zu bestimmten Themen oder
Produkten.

ZUM



LESEN

Cover: KK-Steuerfachverlag GmbH, hienemann-Esslinger Verlag, Droemer TB



UNSERE BUCHEMPFEHLUNGEN FÜR DICH

Lies
Mal!



Mama, bitte lern Deutsch

von Tahsim Durgun 240 Seiten, erschienen: März 2025 KNAUR, ISBN 13: 978-3426561140 **Publikumspreisträger des Grimme-Online-Awards 2024 und des Blauen Panthers 2024**

Noch bevor Tahsim Durgun die Grundschule abschließt, muss er für seine Mutter die Abschiebebescheide entziffern, begleitet sie als Dolmetscher zu intimen Arztbesuchen und verliert Aldi-Kataloge am Fliesentisch. So wie Tahsim geht es vielen jungen Menschen mit Migrationsgeschichte, die früh Verantwortung für ihre Eltern übernehmen und gleichzeitig einen Platz finden müssen in einem oft feindseligen Land.

Ein Freund wie kein anderer 2

von Oliver Scherz 128 Seiten, erschienen: Februar 2020
Thienemann-Esslinger Verlag,
ISBN 13: 978-3522185288

Die Fortsetzung der außergewöhnlichen Freundschaftsgeschichte zwischen einem Erdhörnchen und einem Wolf. Übermütig jagen Habbi und Yaruk durch die weite Ebene. Einen ganzen Winter haben sie sich nicht gesehen! Als die Sonne untergeht, muss Habbi zurück zu seiner Erdhörnchenfamilie. Doch der Fluss, der sich am Morgen problemlos überqueren ließ, hat sich in einen reißenden Strom verwandelt. Wie es weitergeht liest du deinen Kindern am besten selbst vor.



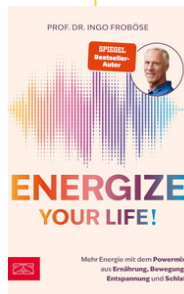
Horror-Date *Kein Thriller*

von Sebastian Fitzek 336 Seiten, erschienen: April 2025 Droemer, ISBN 13: 978-3426561195 Sebastian Fitzek bedarf keiner näheren Vorstellung, doch diese amüsante Sommerlektüre ist kein Thriller, sondern viel mehr ein humorvoller und lebenskluger Roman, eine grandiose Mischung aus Humor und existenziellen Fragen. Auf der Dating-Plattform „The Walking Date“ können sich Menschen, die nicht mehr lange zu leben haben, ein letztes Mal verlieben. Deshalb hat sich auch der unheilbar kranke Raphael bei TWD angemeldet, und tatsächlich funkt es zwischen ihm und der ebenfalls erkrankten Nala.

Kampf der Supermächte

von Elmar Theveßen 336 Seiten, erschienen: Juni 2024 Pieper, ISBN 13: 978-3957286307

Es gibt so Bücher, die sind auch nach Jahren noch immer hochaktuell. So bereitete sich unser Herausgeber auf seinen ersten Einsatz in Afghanistan mit dem Buch „Der Krieg des Charlie Wilson“ vor. Und auch „Kampf der Supermächte“ ist zwar erst ein Jahr auf dem Markt, doch wird uns noch Jahre begleiten. Theveßen analysiert den Wettlauf der Weltmächte, der sich durch die Ukraine-Krise dramatisch verschärft hat und in einen viel schlimmeren Krieg ausarten kann. Die alte politische und wirtschaftliche Ordnung der Welt wird vom autoritären Regimen angegriffen.



Gib deinem Leben Energie!

von Prof. Dr. Ingo Froböse 176 Seiten, erschienen: Januar 2025 SZ, ISBN 13: 978-3965845015 Nicht erst seit Corona machen sich Erschöpfung und Überforderung breit! Ein Großteil der Gesellschaft scheint in einem Teufelskreis aus Stress, Schlaflosigkeit und Übermüdung gefangen zu sein. Die Unsicherheiten unserer Zeit – Kriege, Wirtschaftskrisen, Klimawandel, soziale Spannungen – befeuern die (gefühlte) permanente Alarmbereitschaft zusätzlich. Umso wichtiger ist es, die eigene Resilienz zu stärken und das psycho-physische Gleichgewicht wiederherzustellen. Wie das gelingen kann, erläutert Prof. Dr. Ingo Froböse.

Cover: Knaur, Thienemann-Esslinger Verlag, Droemer, Pieper, ZS

DIE 30 SEC BEWERBUNG

UND WIE DU SIE FÜR DEIN
SANITÄTSHAUS NUTZT

TEIL I

Schnell
Einfach
Authentisch
Effektiv

Willkommen in der Realität von 2025

Der Fachkräftemangel ist kein Schlagwort mehr, sondern täglicher Begleiter in jedem Sanitätshaus.

Die meisten Bewerbungsprozesse? Langweilig. Umständlich.

Und auf maximalem Absprunglevel.

Doch dann kommt sie ins Spiel, die 30-Sekunden-Bewerbung. Kein Lebenslauf nötig. Kein Motivationsschreiben. Nur echte Fragen, echtes Interesse und eine Einladung auf Augenhöhe. Genau das haben wir bei meinen Partnerbetrieben umgesetzt. Und ja, die Konkurrenz schaut gerade ziemlich genervt rüber. Verständlich. Denn dieser Funnel funktioniert so gut das ich ihn dir hier und heute schenken möchte.

So einfach erstellst du deine eigene 30-Sekunden-Bewerbung

Das Beste daran: Diesen Bewerbungsfunnel kannst du ganz easy mit Google Forms (Google Typeform) selbst erstellen. Keine teure Software, keine komplizierten IT-Projekte. Einfach ein Google-Konto, ein bisschen Kreativität und schon hast du ein mobil-optimiertes, schlankes Bewerbungsformular, das genau die Fragen stellt, die wirklich zählen.

Google Forms bietet dir:

- Einfaches Erstellen und Anpassen
- Übersichtliche Auswertung der Antworten
- Automatische E-Mail-Benachrichtigungen
- Zugriff von überall auch per Smartphone



Was ist eine 30-Sekunden-Bewerbung?

Ganz einfach: Ein Bewerbungsprozess, der in einer halben Minute startet und hängen bleibt. Klar strukturiert. Mobil optimiert. Authentisch. Statt PDFs hochzuladen, beantwortet der Bewerber nur das, was wirklich zählt:

- *Wie heißt du?*
- *Wie lautet Dein Nachname?*
- *Wie können wir dich erreichen (Tel)?*
- *Wie lautet Dein E-Mail-Adresse?*
- *Was motiviert dich?*
- *Wofür brennst du?*
- *Warum passt du zu uns?*

Dazu ein paar organisatorische Infos:

- *Was ist Dein höchster Bildungsabschluss?*
- *aktueller Jobstatus*
- *Verfügbarkeit*
- *Wohnort*
- *An welchen Tagen und zu welcher Uhrzeit erreichen wir Dich am besten ?*
- *Fertig.*

Kein Log-in. Kein Hochladen. Kein Frust.



Warum funktioniert das im Sanitätshaus-Bereich?

Weil Menschen in dieser Branche echte Jobs wollen nicht Excel-Bewerbungsprozesse. Orthopädietechniker, Schuhtechniker, San-Fachverkäufer Reha-Fachkräfte sie suchen keine glatten Karriereseiten, sondern Klarheit, Wertschätzung und ein menschliches Gegenüber. Meine Partnerbetriebe haben das verstanden. Deshalb endet der Bewerbungsprozess auch nicht mit einer trockenen Bestätigung, sondern mit einer persönlichen Nachricht:



„SO, DAS WAR ES SCHON!“

Du hast Deine Bewerbung erfolgreich abgeschlossen. Im Namen des gesamten Teams bei Sanitätshaus (dein Name) danke ich Dir für Deine Zeit und Dein Interesse. Innerhalb von 24 Stunden bekommst Du weitere Infos über unser weiteres Vorgehen per E-Mail und bis dahin: Schau Dir gerne unser Image und unsere Mitstreiter-Videos an, um uns besser kennenzulernen.

P.S.: *In Kürze sende ich Dir noch ein Video via Whatsapp an Deine angegebene Mobilnummer und zeige Dir in einem kurzen Video Deinen möglicherweise zukünftigen Entwicklungsplatz als unser neuer Mitstreiter. Dein (dein Vorname)“*

Klingt menschlich?
Ist es auch. Und genau
deshalb bleibt's im Kopf

Warum dich jetzt alle hassen (und warum das okay ist)

Seit ich dieses Format für meine Partnerbetriebe vor einigen Jahren zum ersten mal gebaut habe, melden sich immer wieder andere Sanitätshäuser und Wettbewerber, die nervös fragen, woher dieser Bewerbungsfunnel stammt und ob sie auch Summe X bei Agentur Y gezahlt hätten. Die Wahrheit: Copy-and-Paste-Agenturen hassen diesen Funnel, weil er zeigt, dass man keine 40-seitige Arbeitgeberbroschüre und einen mittleren vierstelligen betrag braucht, sondern ein bisschen Mut zur Ehrlichkeit.

Bild © by Klaus Kretschmann

SO NUTZT DU DIE 30-SEKUNDEN-

Bewerbung für dein Sanitätshaus:

1. Schmeiß veraltete Prozesse raus, niemand lädt gerne Lebensläufe hoch.
2. Sprich wie ein Mensch, nicht wie ein HR-Tool.
3. Frage das, was du wirklich wissen willst.
4. Nutze mobile Optimierung, Bewerbungen starten heute vom Sofa aus, nicht vom Schreibtisch.
5. Begeistere sofort mit persönlicher Sprache, nicht mit Floskeln.

Die 30-Sekunden-Bewerbung ist keine Spielerei, sie ist ein Gamechanger.

Fazit: Wer heute Fachkräfte will, muss morgen denken

Die 30-Sekunden-Bewerbung ist keine Spielerei, sie ist ein Gamechanger, vor allem im Sanitätshaus, wo Nähe, Vertrauen und Klarheit zählen. Meine Partnerbetriebe zeigen, wie's geht. Du willst das auch für dein Haus? Dann hol dir jemanden, der dich versteht und mit dir eine Bewerbungsseite erstellt, die wirklich funktioniert und nicht nur hübsch aussieht.

Probier es aus! Du wirst sehen, wie viel einfacher und schneller Bewerbungen eingehen, wenn du die 30-Sekunden-Bewerbung in deinem Sanitätshaus einsetzt.

Ps. Gerne unterstütze ich dich dabei.

Meine Konkurrenz wird's überleben. Vielleicht.



Bild © by Klaus Kretschmann

Ausgabe Verpasst?

↓ JETZT MEHR LESEN ↓

DEN LINK
zu
DEN AUSGABEN
im
NEWSLETTER

Handwerk mit Herz, Druck und Leidenschaft

EXCLUSIVES
SANHAUS BIZ
INTERVIEW

MIT BILDERN VON: BÄCKEREI METZLER

Moritz Metzler ist nicht nur Jungbäcker mit Leib und Seele, sondern auch Weltmeister. In der Backstube seines elterlichen Betriebs am Bodensee vereint er Tradition, Innovation und höchste Ansprüche jeden Tag ab drei Uhr morgens. Er steht mit seinen Backwaren regelmäßig im Zentrum langer Schlangen und sorgt beim Uferfest und MiniLA für besondere kulinarische Highlights zwischen Lindau und Friedrichshafen. Im "Heimspiel" Gespräch mit unserem Herausgeber Tom Neuborn erzählt Moritz, wie es ist, in die Fußstapfen des Vaters zu treten, warum Corona ihn um eine besondere Reise gebracht hat und weshalb Brot heute fast ein Luxusprodukt ist.



OUTSIDE
THE
BUBBLE

BÄCKEREI
METZLER
LANGENARGEN

DAS BÄCKERHANDWERK HAT MEHR ZU BIETEN, ALS MAN VIELLEICHT DENKT AUCH KREATIVE UND UNTERNEHMERISCHE FREIHEITEN

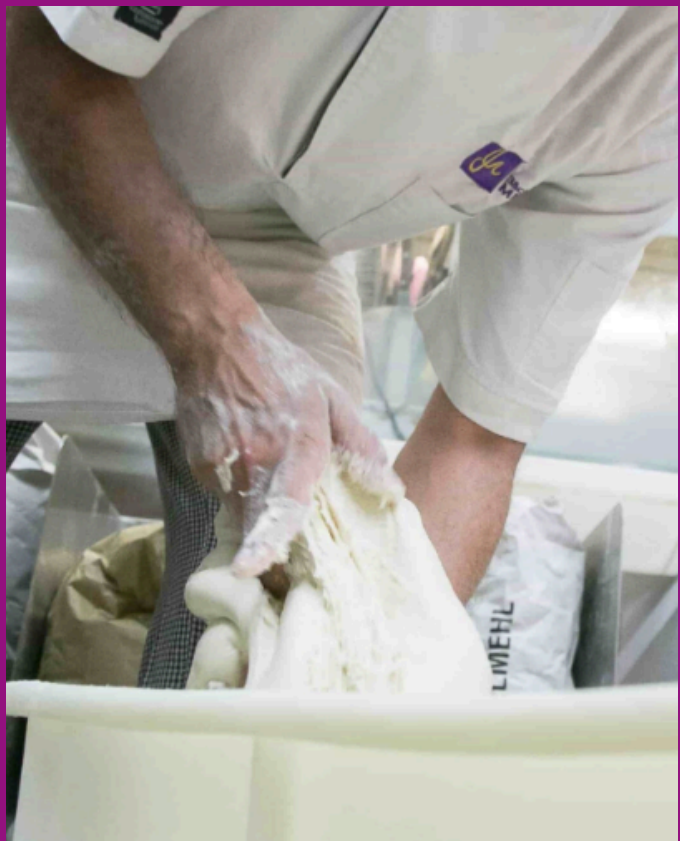
Moin Moritz, Hand aufs Herz – war Bäcker schon immer dein Traumberuf oder hattest du auch andere Pläne?

Als ich kurz vorm Abitur stand, wusste ich noch nicht genau, wohin die Reise gehen soll. Ich war auf dem Wirtschaftsgymnasium, aber eines war mir klar: Ich wollte selbstständig sein. Ob als Bäcker oder in einem anderen Bereich, dass war offen. Aus Interesse habe ich dann an einem Fachkurs an der Bäckerschule in Luzern teilgenommen, wo auch unsere Mitarbeiter Fortbildungen machen. Da habe ich gemerkt: Das Bäckerhandwerk hat mehr zu bieten, als man vielleicht denkt

auch kreative und unternehmerische Freiheiten. Ursprünglich hatte ich auch überlegt, in die Luftfahrt zu gehen, vielleicht mit einem Pilotenschein. Aber ich habe verstanden: Fliegen kann Hobby sein Selbstständigkeit ist ein Beruf. So habe ich mich nach dem Abi direkt für eine Bäcker Ausbildung und ein paralleles BWL-Studium entschieden.

Wann beginnt euer Arbeitstag normalerweise?

Die meisten fangen um 3 oder 3:30 Uhr an, die Konditoren meist um 4 oder 5 Uhr. Ich selbst stehe um 2:50 Uhr auf, frühstücke ganz normal und starte dann in den Tag.



KANNT WIEDER UMDREHEN WETTBEWERB FINDET NICHT STATT

Ist das frühe Aufstehen nicht schwer?

Es ist einfach eine Gewohnheit. Jeder kann das, niemand hat Probleme damit, wenn es in den Urlaub geht und man morgens um 4 Uhr losfährt. Da ist man voller Energie und Vorfreude. Ich sehe das so: Ich unterbreche meinen Schlaf nur kurz und mache eine Pause zwischen Schlafphasen. Wenn ich um 22 Uhr ins Bett gehe und kurz vor 3 Uhr aufstehe, habe ich immerhin fünf Stunden Schlaf. Mittags kann ich dann nochmal zwei bis drei Stunden schlafen. Nachmittags ist eh wenig zu machen, vor allem im Sommer, wenn es heiß ist. Meine Freundin arbeitet im Büro, kommt gegen 17 Uhr heim, und dann beginnt bei

uns der Abend wie bei jedem anderen Job auch.

Was begeistert dich bis heute am Bäckerhandwerk ist es das Handwerkliche, das Kreative oder der Kontakt zu den Menschen?

Ich sage gern über mich: Meister im Handwerk, Pionier im Denken, Künstler im Herzen. Was mich fasziniert, ist vor allem, dass man am Ende jedes Tages sieht, was man geschafft hat das Produkt liegt vor einem. Man erkennt, ob es gelungen ist oder nicht. Dazu kommt bei uns der direkte Kundenkontakt unsere Backstube ist nur fünf Meter vom Laden entfernt. Man sieht sofort, wie das Produkt beim Gast ankommt.





**Wir waren sehr gut
vorbereitet, hatten
ein durchgetaktetes
Zeitmanagement,
einen großartigen
Trainer und wussten
eigentlich schon
während des
Wettbewerbs:
Das könnte was
werden.**

VIELE FAHREN LIEBER ZWEI KILOMETER WEITER, UM IM NÄCHSTEN SUPERMARKT 10 CENT ZU SPAREN OHNE DARÜBER NACHZUDENKEN, WAS SIE DA EIGENTLICH ESSEN.



Gab es für dich ein Schlüsselerlebnis, bei dem du wusstest: Das ist mein Weg?

Ja, das war tatsächlich dieser Fachkurs in Luzern. Da habe ich gesehen: Das Bäckerhandwerk ist mehr als das, was ich aus dem Elternhaus oder dem Umfeld kannte. Es ist nicht nur traditionell, sondern kann auch modern und innovativ sein. Diese Erkenntnis hat meinen Weg geprägt.

Wie hast du deine Ausbildung erlebt? Gab es besonders schöne oder auch schwierige Momente?

Ich habe eine duale Ausbildung gemacht also parallel den Bäckerberuf gelernt und studiert. Nach drei Jahren hatte ich sowohl den Bachelor of Arts als auch meinen Gesellenbrief in der Tasche.

Was genau hast du studiert?

BWL mit dem Schwerpunkt Handwerk an der DHBW. Der Studiengang bereitet gezielt auf die Führung kleiner und mittelständischer Betriebe vor. Man bekommt Einblicke in alle relevanten Bereiche:

vor allem Controlling und Personalführung. Themen wie Marketing oder Buchhaltung wurden eher am Rande behandelt, weil man das in kleineren Betrieben oft an externe Dienstleister abgibt.

Und wie sah deine praktische Ausbildung aus?

Ich habe in verschiedenen Bäckereien gearbeitet. Zum Beispiel beim Bäcker Baier in Herrenberg bei Stuttgart ein renommierter Betrieb, bei dem ich wertvolle Kontakte knüpfen konnte.

Dann war ich in Chur in der Schweiz in einer sehr modernen Bäckerei, die tagsüber produziert. Arbeitsbeginn war dort um 8 Uhr. Das hat mir die Augen geöffnet: Bäckerhandwerk muss nicht zwangsläufig mitten in der Nacht stattfinden. Mit dem richtigen Konzept und Team geht es auch anders.

Ein weiteres spannendes Erlebnis war mein Aufenthalt in Finnland. Dort habe ich gelernt, was es heißt, flexibel zu sein. Viele Rohstoffe, die wir in Deutschland

als selbstverständlich ansehen, sind dort schwer zu bekommen. Man lernt, sich anders zu organisieren und improvisieren zu können.

In Finnland hast du unter besonderen Bedingungen gearbeitet. Was hast du dort gelernt?

In Finnland gibt es keine lokale-eigene Produktion für spezielle Bäckereirohstoffebutter wie Tourierbutter, die man für Croissants braucht. Die müsste man aufwendig aus dem Ausland importieren meistens aus Frankreich.

Wir haben dann solche Rohstoffe selbst hergestellt. Dadurch lernt man, wirklich „from scratch“ herzustellen zu arbeiten, mit dem, was eben da ist. Das war für mich ein echtes back to the roots-Erlebnis. Und natürlich: Die skandinavischen Backwaren sind auch kulinarisch eine tolle Erfahrung.

Was würdest du jungen Menschen raten, die mit dem Gedanken spielen, Bäcker zu werden? >>

IN UNSEREM
BETRIEB
ZAHLEN WIR
SCHON
LANGE ÜBER
TARIFLICH

ICH HABE EINE DUALE AUSBILDUNG GEMACHT ALSO PARALLEL DEN BÄCKERBERUF GELERNT UND STUDIERT. NACH DREI JAHREN HATTE ICH SOWOHL DEN BACHELOR OF ARTS ALS AUCH MEINEN GESELLENBRIEF IN DER TASCHE.

Egal ob mit oder ohne Abitur es gibt für jeden Bildungsweg den passenden Einstieg. Wer Abi hat, kann die Ausbildung verkürzen, sie mit einem Studium kombinieren oder den Meister schneller machen. Auch Auslandsaufenthalte sind möglich. Aber auch ohne Abi ist das Bäckerhandwerk ein großartiger Weg, früh Verantwortung zu übernehmen. Man steht nicht nur daneben, sondern ist von Anfang an mittendrin.

Seit März 2025 gibt es im Bäckerhandwerk höhere Ausbildungsvergütungen.

Hättest du dir das früher auch gewünscht?

Ich habe während meiner Lehrzeit tatsächlich auf eine Vergütung verzichtet. Für mich stand das Lernen im Vordergrund, nicht das Geld. Trotzdem ist klar: Handwerkliche Berufe sollten besser vergütet werden, auch im Vergleich zur Industrie. In unserem Betrieb zahlen wir schon lange übertariflich. Der neue Tarifvertrag hat deshalb bei uns wenig verändert.

Bei uns in der orthopädietechnik liegen die Ausbildungsgehälter oft bei 650 bis 750 Euro im ersten Jahr. Das schreckt viele ab, oder?

Klar. Wenn man bei Rewe 1.200 Euro bekommt, ist das für viele attraktiver. Vor allem, wenn man jung ist und auf eigenen Beinen stehen will. Wir dürfen uns da nichts vormachen das Geld ist ein entscheidender Faktor, gerade in der Ausbildung.

Aber reicht Geld allein, um Nachwuchs zu gewinnen? Oder muss sich mehr ändern etwa am Image oder an den Arbeitszeiten?

Faire Bezahlung, ist Basis für ein gutes Arbeitsverhältnis. In der Personalführung nennt man das einen Hygienefaktor: Dinge wie faire Bezahlung, gute Arbeitszeiten oder ein respektvolles Miteinander müssen einfach stimmen.

Wenn diese Faktoren erfüllt sind, passt das Grundklima und es können Motivatoren dazukommen wie persönliche Förderung, 1:1 Betreuung oder individuelle Projekte. Erst die Erfüllung beider Faktoren wird langfristig das Image des Handwerks stetig verbessern.

Und was ist mit dem Image? Man denkt bei Bäckern oft an Mehlstaub und Nacharbeit.

Stimmt, aber Mehlstaub ist nicht das Problem das gehört einfach dazu, wie bei Tischlern das Schleifen. Wichtig ist, dass man das Handwerk lebt und versteht, was dahintersteckt. Und ja, Arbeitszeiten kann man heute flexibler gestalten, dass zeigen viele moderne Betriebe.

Ich sehe eure Spezialprodukte oft auf dem Uferfest. Die gibt's sonst nie, oder?

(lacht) Stimmt, viele der Brote oder Brötchen mit mediterranen Kräutern machen wir wirklich nur für besondere Anlässe wie das Uferfest. Das ist für uns ein kreatives Ventil und für die Gäste natürlich ein Highlight.

Du hast „BWL Handwerk“ an der Dualen Hochschule studiert. Warum hast du dich für diesen Weg entschieden und nicht wie traditionell üblich zuerst die Meisterprüfung gemacht?

In der Meisterausbildung gibt es zwar betriebswirtschaftliche und pädagogische Inhalte, aber mir war klar: Wenn ich selbstständig arbeiten will, brauche ich eine fundierte wirtschaftliche Basis. Das duale Studium war da für mich die beste Kombination – Praxis und Theorie in einem.

Die Meisterausbildung besteht aus vier Teilen. Was hat dein Studium damit zu tun?

Teil 1 und 2 decken Fachpraxis und Fachtheorie ab. Teil 3 ist der betriebswirtschaftliche Teil, den konnte ich mir durch mein Studium anrechnen lassen. Teil 4 ist der Ausbilderschein. Den habe ich trotzdem separat gemacht, weil mir das wichtig war..

Hältst du den Teil 3 in der heutigen Meisterausbildung für ausreichend?

Ehrlich gesagt: Nein. Das, was dort heute in kürzester Zeit vermittelt wird, ist oft so stark vereinfacht, dass es für die Realität nicht reicht vor allem, wenn man später einen Betrieb führen will. T-Konten klingen altmodisch, aber die Grundlagen muss man verstehen, sonst hilft einem auch kein modernes Programm.

Du findest also, da müsste gründlicher ausgebildet werden?

Absolut. Ich glaube, man würde es vielen einfacher machen, wenn man es gleich richtig und ohne Vereinfachung erklärt so, wie man es auch in einem fundierten YouTube-Tutorial erklärt bekommen würde. Dann bleibt es auch langfristig hängen und ist nicht nur für die Prüfung gut.

Du hast zusammen mit Lisa Schulz aus Potsdam die Bäcker-Weltmeisterschaft der Jugend in Lyon gewonnen. Was war das für ein Gefühl?

Wir waren sehr gut vorbereitet, hatten ein durchgetaktetes Zeitmanagement, einen großartigen Trainer und wussten eigentlich schon während des Wettbewerbs: *Das könnte was werden*. Als dann die Siegerehrung kam, war es eher Erleichterung als Überraschung. Nach all den Jahren der Vorbereitung wäre es echt bitter gewesen, wenn es nicht geklappt hätte.

Wie lange habt ihr euch darauf vorbereitet?

Insgesamt über zwei Jahre. Der Wettbewerb wurde durch Corona mehrfach verschoben. Dadurch hatten wir immer wieder Phasen, in denen wir das Training neu aufgenommen haben. Es war ein langer Prozess. >>



WENN DAS HOTEL UNS ÄPFEL VERKAUFT,

Eigentlich hättet ihr in Taiwan antreten sollen. Was hat die Absage mit dir gemacht?

Ich war gerade auf dem Weg ins Training, als mein Trainer anrief: Kannst wieder umdrehen – Wettbewerb findet nicht statt. Das war natürlich eine Enttäuschung. Taiwan wäre ein echtes Highlight gewesen sowohl was die Organisation betrifft, als auch einfach als Reiseziel. Lyon war da schon deutlich weniger exotisch.

War Lyon organisatorisch dafür einfacher?

Ja, klar. Wir konnten mit einem gemieteten Lieferwagen samt Equipment anreisen. Alles, was gefehlt hätte, war schnell zu besorgen – gerade, weil wir mit französischen Rohstoffen trainiert hatten. Und von Weinheim zur französischen Grenze ist es ja auch nicht weit.

In Lyon habt ihr mit französischen Zutaten gearbeitet. Warum war das ein Vorteil gegenüber Taiwan?

Die Hefe war fast dieselbe wie hier in Deutschland – sogar vom gleichen Hersteller. Und wir hatten sehr gute Trainingsbedingungen. In Taiwan wäre das eine völlige Blackbox gewesen: Welches Mehl hätten wir dort bekommen? Hätten sie französisches Mehl importiert? Wäre es amerikanisch? Oder sogar aus Asien mit ganz anderen Eigenschaften?

Ist das Mehl in Asien schlechter?

Nein, ganz und gar nicht es gibt dort auch sehr gutes Mehl. Aber es ist eben anders, und darauf muss man sich gezielt vorbereiten. Das hätten wir in der Kürze der Zeit kaum gekonnt.

Wie läuft so ein Training ab?

Die Produkte, die man bei einem internationalen Wettbewerb herstellt, haben mit dem Alltagsgeschäft einer Bäckerei kaum etwas zu tun. Das sind extrem aufwändige Schaustücke, vieles in Handarbeit, ganz wenig maschinell oft auch abgestimmt auf internationale Geschmacksvorlieben. Trainiert haben wir in der Bildungsakademie Weinheim, der zentralen deutschen Meisterschule.

Wie sieht es dort aus?

Eine top-ausgestattete Schulbackstube, modernste Maschinen, beste Rohstoffe alles wurde gestellt. Wir hatten sogar einen Equipment-Sponsor, der uns jedes Werkzeug oder Gerät zur Verfügung gestellt hätte, das wir brauchten. Dazu kamen Trainer aus der Nationalmannschaft, die jeweils Spezialisten für einzelne Produktbereiche waren: Brot, Plunder, Hefegebäck oder Schaustücke.

DANN KAUFEN SIE IM GEGENZUG IHRE FRÜHSTÜCKS- BRÖTCHEN BEI UNS. DAS IST EIN KREISLAUF.

WIR SPAREN NICHT BEI DER QUALITÄT WIR GEBEN KOSTEN WEITER.

In Deutschland zählt beim Essen vor allem der Preis ist das auch dein Eindruck?

Absolut. Alles muss noch günstiger sein. Viele fahren lieber zwei Kilometer weiter, um im nächsten Supermarkt 10 Cent zu sparen ohne darüber nachzudenken, was sie da eigentlich essen. Und das sieht man nicht nur beim Brot.

Der Münchner Bäcker Thomas Stetter aka "Tom the Baker" sagt: Handwerklich gebackenes Brot ist eigentlich viel zu günstig. Stimmt du zu?

Wenn wir unter Preis verkaufen würden, gäbe es uns morgen nicht mehr. Trotzdem: Wir stehen in ständiger Konkurrenz zur Industrie, zu Discountware, zu Massenproduktion. Wir kalkulieren unsere Preise, spüren aber den Preisdruck erheblich.

Wie meinst du das konkret?

In Deutschland sind speziell bei Lebensmitteln viele geschmacklich abgestumpft. Es wird billig eingekauft, egal wie es schmeckt oder hergestellt wurde. Ein Brot vom Handwerksbäcker ist hinsichtlich Geschmack, Frischhaltung und Ernährung ein anderes Level als ein Industriebrot. Ich wünsche mir hier eine andere Wahrnehmung in der Bevölkerung.

Wie sieht es im Vergleich zu anderen Ländern aus?

Wir leben hier in Grenznähe zur Schweiz und Österreich. In der Schweiz ist alles deutlich teurer aber dafür bekommst du Qualität. Allein die Milch schmeckt dort besser. Die kostet mehr, ja, aber das ist es wert. In Deutschland ist Milch ein Massenprodukt möglichst billig, möglichst viel. In der Schweiz gilt sie noch als echtes Grundnahrungsmittel.

Und in Österreich?

Da ist es ähnlich obwohl es EU ist, sind die Produkte dort oft besser, oder sie schmecken einfach anders, hochwertiger. Es herrscht ein ganz anderes Preis- und Qualitätsverständnis. In Deutschland dagegen: noch billiger, noch billiger.

Du hast Fleisch erwähnt, was stört dich da besonders?

Ich kann kein Supermarktfleisch mehr kaufen, das widert mich inzwischen an. Wenn du einmal echte Qualität gewohnt bist, willst du nicht mehr zurück. Und das steht ja auch in starkem Kontrast zu unserer Firmenphilosophie.

Ihr seid bekannt für eure Qualität, gleichzeitig versucht ihr, fair zu bleiben. Backt ihr ausschließlich in Bio-Qualität?

Nein, nicht ausschließlich. Wir stehen immer im Spannungsfeld zwischen Bio-Qualität und Regionalität. Hier am Bodensee wächst zum Beispiel kaum Getreide. Der Boden ist „zu fruchtbar“ deswegen setzen die Landwirte auf Obstbau. Getreide wird meist dort angebaut, wo der Boden sandiger ist und weniger ertragreich.

Woher bezieht ihr euer Mehl dann?

Die nächsten Getreideanbaugebiete liegen eher in Richtung Memmingen oder auf der Schwäbischen Alb dann weiter bis München oder nach Österreich. Unsere Mühle steht in Landshut, dass ist für uns nicht mehr regional, also war Bio die logische Entscheidung. Wir hatten damals sowieso eine Umstellung vor uns, weil unsere vorherige Mühle in Langenargen geschlossen wurde.



War es schwer, eine neue Mühle zu finden?

Sehr. Wir haben lange gesucht, bis wir eine Mühle fanden, die unsere Erwartungen erfüllt. Jetzt arbeiten wir mit einer rennomierten Biomühle bei München. Die hat ein breites Einzugsgebiet, arbeitet mit vielen Landwirten, aber liefert konstant gleichbleibende Qualität. Das ist für uns entscheidend. Denn die Eigenschaften des Mehls können je nach Lieferung schwanken. Und wir brauchen eine gewisse Stabilität, um gleichbleibend gut backen zu können.

Und bei anderen Zutaten setzt ihr auf Regionalität?

Ja, absolut. Unsere Erdbeeren kommen aus Gohren, dem Nachbardorf. Die Äpfel vom Hotel, das wir auch beliefern.

Die Tomaten für unsere Focaccia wachsen beim Deinböck (Gärtnerei Anm. d. Red) in Langenargen.

Ja, die kenne ich, da sind wir auch Kunden.

Genau dort beziehen wir saisonal auch Tomaten. Uns ist es wichtig, dass die Wertschöpfung hier im Ort und in der Region bleibt. Wenn das Hotel uns Äpfel verkauft, dann kaufen sie im Gegenzug ihre Frühstücksbrötchen bei uns. Das ist ein Kreislauf.

In Zeiten steigender Preise: Wie schafft ihr es, eure Qualität zu halten, ohne unerschwinglich zu werden?

Wir sparen nicht bei der Qualität wir geben Kosten weiter. Wenn politisch beschlossen wird, dass die Energiepreise steigen, dann muss das der Kunde mittragen.>>

UNSERE ERDBEEREN KOMMEN AUS GOHREN, DEM NACHBARDORF. DIE ÄPFEL VOM HOTEL, DAS WIR AUCH BELIEFERN. DIE TOMATEN FÜR UNSERE FOCACCIA WACHSEN BEIM DEINBÖCK. IN LANGENARGEN

Uns ist wichtig: Lieber fair bleiben und transparent. Aber die Qualität bleibt, das ist nicht verhandelbar.

Eure Backwaren sind so beliebt, dass sich ab 7 Uhr morgens schon Schlangen bilden. Spürt ihr da Druck?

Ja, das ist ein echter Druck für mich und das Team. Wir schauen aus dem linken Fenster da drüben und prüfen, ob man das Ende der Schlange noch sieht. Wenn nicht dann wissen wir: Jetzt wird's hektisch.

Wie gehst du damit um mit Erwartungen, mit Verantwortung für dein Team?

Ich sehe das als Alltag. Klar will man Erwartungen erfüllen, aber man lernt zu priorisieren.

Du führst den Betrieb deines Vaters weiter. War das eine bewusste Entscheidung, Herausforderung oder eher Herzenssache?

Ich bin karrieretechnisch immer dann gewachsen, wenn ich in eine neue Position kam, in der ich das Gefühl hatte: *Die Schuhe sind eigentlich zu groß*. Das war beim Einstieg in den elterlichen Betrieb nicht anders. Man wächst da rein auch mit Respekt vor dem, was aufgebaut wurde.

Du hast vorhin gesagt, in die Fußstapfen deines Vaters zu treten, fühlte sich an wie in zu große Schuhe zu schlüpfen. Eine schöne Metapher.

Ja, und ich finde: Zu große Schuhe sind besser als zu kleine. Man wächst rein langsam.

Es wäre schlimm, wenn man keine Herausforderungen mehr hätte. Wenn man sich nur noch in der Komfortzone bewegt, macht man ja keine Entwicklung mehr durch. Für mich war das auf jeden Fall ein anspruchsvoller Schritt, aber auch ein schöner. Das Lebenswerk meines Vaters fortzuführen, war sein Wunsch, aber auch meiner. Und es gab nie den Moment, an dem ich dachte, ich will das jetzt völlig anders machen.

Was genau hast du übernommen und was vielleicht bewusst verändert?

Ich habe im ersten Jahr ganz bewusst nichts verändert gar nichts. Selbst Dinge, die ich nicht optimal fand, habe ich genauso weiterlaufen lassen. Ich wollte ein Gefühl dafür bekommen, was wirklich hinter bestimmten Entscheidungen steckt. Oft merkt man erst im Alltag, warum etwas so gemacht wird und dass es vielleicht doch sinnvoll ist.

Das klingt nach einem sehr respektvollen Umgang mit dem, was da war.

Absolut. Der größte Fehler wäre gewesen, gleich alles umzuschmeißen. Da verliert man sich, macht Fehler im schlimmsten Fall verliert man sogar das Vertrauen der Mitarbeitenden. Deshalb habe ich gesagt: Erstmal ein Jahr alles weiterführen. Danach kann ich immer noch entscheiden, was ich anders machen will.

Und was hast du dann angepasst?

Vor allem im Hintergrund: Bestellwesen, Buchhaltung, Verwaltung alles digitalisiert. Früher wurden dafür viele Arbeitsstunden aufgewendet. Heute läuft das alles digital und effizient. Das war auch so gewollt. Mein Vater ist 61, der hat in den letzten Jahren in Sachen Digitalisierung wenig verändert, dass war dann meine Aufgabe. Und da haben wir wirklich viel investiert.

Klingt, als würdest du Tradition und Innovation ganz gut verbinden.

Ich denke, das ist auch wichtig gerade in einem Handwerksbetrieb. Das eine ohne das andere funktioniert heute nicht mehr.

Gibt es trotzdem Meinungsverschiedenheiten zwischen dir und deinem Vater?

Natürlich. Ich glaube, das ist bei jeder Betriebsübergabe so. Mein Vater bringt viel Erfahrung mit, weiß, was er früher schon mal ausprobiert hat. Ich bringe einen anderen Blick mit, vielleicht einen offeneren Zugang zur Digitalisierung oder zu neuen Entwicklungen. Wichtig ist: reden. Der Austausch muss da sein dann klappt's auch.

Ihr entwickelt regelmäßig Sonderprodukte zum Beispiel für das Uferfest oder Mini L.A. Warum gerade da?

Ab einer gewissen Abnahmemenge lohnt sich das einfach. Für größere Veranstaltungen oder Großkunden entwickeln wir dann neue Backwaren.

Manchmal geht es um Budgetvorgaben, also eher ein „Design-to-Budget“-Ansatz. Manchmal geht's um ein besonderes Fleischgericht, für das ein passendes Brot gewünscht wird. Als kleine Bäckerei sind wir da flexibel. Eine Industriebäckerei kann sowas nicht leisten.

Ich kenne viele Stammkunden, die sich regelrecht aufs Uferfest freuen, weil es da Spezialitäten gibt, die sie nur dann bekommen. Was macht das mit dir?

Das ist natürlich schön. Ein Klassiker ist zum Beispiel unsere „Martinsseele“ ein Weizengebäck, überbacken mit Schinken, Käse und Paprikapulver. Viele sagen: Das schmeckt nur auf dem Uferfest so gut. Wir schmunzeln dann immer, weil wir's eigentlich genauso machen wie unterm Jahr. Aber klar zum Uferfest gibt's dann halt auch ein Bier dazu. Das macht vielleicht den Unterschied.

Mini L.A. das ist ja eine Kinderspielstadt.

Genau, das ist jedes Jahr ein Highlight. Da gibt's ein paar ganz spezielle Produkte, für die wir einen besonderen Ofen verwenden. Den stellt uns jedes Jahr ein Großhändler zur Verfügung. Der steht dann nur einmal im Jahr bei uns, das macht's besonders. Und auf Mini L.A. freu ich mich persönlich immer sehr. >>



ICH BIN KARRIERE- TECHNISCH IMMER DANN GEWACHSEN,

Bekommt ihr denn heute noch Fotos geschickt?

Ja, immer noch. Die Leute schicken uns Bilder von der Tüte aus aller Welt. Vielleicht machen wir das irgendwann nochmal neu.

Du hast auch erzählt, dass du selbst Kunde in einem Sanitätshaus bist und orthopädische Einlagen nutzt. Wie kam das?

Ich wusste, dass ich viel stehen werde in meinem Beruf läuft man ja kaum weg. Da habe ich mir überlegt: Soll ich einfach die bequemsten Schuhe kaufen oder lieber orthopädische Einlagen probieren? Ein Freund von mir hat ein Sanitätshaus, da konnte ich mir Einlagen anfertigen lassen. Ich bin gesund, keine Fußprobleme, aber eben viel auf den Beinen.

Wie waren die Einlagen am Anfang?

Ganz schön unbequem! Ich dachte erst: Ach, wäre ich doch bei meinen Sportschuhen geblieben. Aber nach einer Einlaufphase konnte ich problemlos 10 bis 12 Stunden darin stehen, ohne Schmerzen.

Müsst ihr in der Bäckerei eigentlich Arbeitssicherheitsschuhe tragen?

Ja, Sicherheitsschuhe sind bei uns Pflicht. Die Einlagen, die man darin trägt, müssen zum Beispiel antistatisch sein. Das sind besondere Anforderungen, die auch von der Berufsgenossenschaft (BG) kontrolliert werden.

Und der Ofen, den ihr beim Mini L.A. nutzt ist das ein besonderer?

Eigentlich nicht, das ist ein ganz normaler Umluftofen. Aber trotzdem schmecken die Sachen anders, wenn sie daraus kommen. Dieser Geschmack weckt bei vielen auch Kindheits-erinnerungen.

Das klingt schön.

Ja, vor allem wenn man dann über die Wiese zum Fest läuft, der Duft in der Luft liegt und die Kinder einen freudig empfangen das ist schon ein besonderes Erlebnis.

Gibt es eigentlich noch eure Aktion mit der „Metzler-Tüte auf Reisen“, bei der Kunden Fotos von der Tüte aus dem Urlaub schicken konnten?

Die Aktion gab es mal, aber die war zeitlich begrenzt. Die Idee hing lange bei uns an der Pinnwand. Einmal hatte jemand seine Metzler-Tüte in Rom fotografiert und die Bilder ausgedruckt. Die hingen dann bestimmt 15 Jahre bei uns. Irgendwann dachten wir, das muss man mal richtig umsetzen – und haben die Aktion dann via Social Media gestartet. Das ging damals ziemlich viral, aber eben auch nur begrenzt.

WENN ICH IN EINE NEUE POSITION KAM, IN DER ICH DAS GEFÜHL HATTE: DIE SCHUHE SIND EIGENTLICH ZU GROSS.

ES WÄRE SCHLIMM, WENN MAN KEINE HERAUSFORDERUNGEN MEHR HÄTTE.

Sind die Arbeitssicherheitsschuhe für dich denn bequem?

Das ist immer so eine Sache. Sie können eigentlich gar nicht richtig bequem sein, aber ich hatte auch schon welche, die gingen so.

Was machst du sonst, um körperlich fit zu bleiben und deinen Arbeitsalltag zu meistern?

Der Alltag in der Backstube ist ziemlich körperlich fordernd. Ich brauche daher kein spezielles Krafttraining. Ich fahre gern Fahrrad und gehe schwimmen das tut dem Körper gut, mehr mache ich draußen nicht.

Zum Schluss: Wie lautet dein Elevator Pitch, wenn du in 30 Sekunden dein Bäckerhandwerk und deine Leidenschaft erklären müsstest?

Ich bin Moritz Metzler, die junge Generation, die mit voller Leidenschaft und Respekt vor der Tradition die Bäckerei meiner Familie führt. Für mich ist Backen mehr als ein Handwerk, es ist eine Herzensangelegenheit.

Mit meinem Team, frischen Ideen und moderner Digitalisierung verbinde ich altes Handwerk mit Innovation, um authentische, nachhaltige und exzellente Backwaren zu schaffen.

So bringen wir frischen Wind in die Backstube, ohne unsere handwerklichen Wurzeln zu vergessen und schenken unseren Kunden Geschmackserlebnisse, die verbinden und begeistern.



Moritz Metzler, führt als junge Generation mit Herz, Hand und Verstand die Traditionsbäckerei Metzler weiter bodenständig, innovativ und mit echter Leidenschaft fürs Handwerk. Zwischen Backblech und Digitalisierung schlägt sein Herz für Qualität, Regionalität und ehrliches Miteinander.



Bäckerei
METZLER

OFT MERKT MAN ERST IM ALLTAG, WARUM ETWAS SO GEMACHT WIRD UND DASS ES VIELLEICHT DOCH SINNVOLL IST.



10

Marketing Reflexionsfragen

FÜR DEIN SANITÄTSHAUS

**BIETET MEIN
INHALT EINEN
ECHTEN MEHRWERT
INFORMIERT,
INSPIRIERT ODER
UNTERHÄLT ER?**



**PASST MEIN
POST ZUR
MARKENIDENTITÄT
UND SPRICHT ER
UNSERE ZIELGRUPPE
AN (Z. B. SENIOREN,
PFLEGENDE
ANGEHÖRIGE,
MENSCHEN MIT
HANDICAP)?**

**HABE ICH
KLARE ZIELE
FÜR DIESEN POST?
SOLL ER
REICHWEITE,
INTERAKTION ODER
VERKÄUFE
FÖRDERN?**

**NUTZE ICH
GEZIELT RELEVANTE
HASHTAGS UND
STANDORT-TAGS,
UM DIE
SICHTBARKEIT ZU
ERHÖHEN?**



**IST DIE CAPTION
(BILDUNTERSCHRIFT)
KLAR,
VERSTÄNDLICH UND
AKTIVIEREND Z. B.
DURCH EINE FRAGE
ODER EINEN CALL-
TO-ACTION?**

**HABE ICH AKTUELLE
TRENDS ODER
SAISONALE THEMEN
BERÜCKSICHTIGT
(Z. B. GESUNDHEITS-
MONATE,
BARRIEREFREIHEITS-
TAGE)?**

**IST DAS BILD/
VIDEO
ANSPRECHEND,
PROFESSIONELL UND
EMOTIONAL
ANSPRECHEND FÜR
UNSERE
ZIELGRUPPE?**



**HABE ICH EINEN
PLAN, UM AUF
KOMMENTARE UND
NACHRICHTEN
SCHNELL ZU
REAGIEREN UND MIT
DER COMMUNITY ZU
INTERAGIEREN?**

**HABE ICH EINE
GUTE MISCHUNG
AUS INFORMATIVEM,
WERBLICHEM UND
UNTERHALTSAMEM
CONTENT ÜBER DIE
LETZTEN POSTS
HINWEG?**

**WIE HAT SICH
UNSER LETZTER
ÄHNLICHER POST
PERFORMT, WAS
KANN ICH DAVON
LERNEN?**



DIE 30 SEC BEWERBUNG

TEIL II



Bild © by Karen Beetz Photography

... In Kürze sende ich Dir noch ein Video an Deine angegebene Mobilnummer und zeige Dir in einem kurzen Video Deinen möglicherweise zukünftigen Entfaltungsort als unser neuer Mitstreiter. Dein (dein Vorname). So endete der Teil I.

In diesem Teil bekommst du alles an die Hand, was du brauchst, um deinen neuen Mitstreiter erfolgreich abzuholen.

Schnapp dir dein Telefon, schalte den Selfie-Modus ein, klick auf „Video“ und los geht's! Denn durch Videos bekommt dein potenzieller neuer Mitstreiter einen ganz persönlichen Einblick in seinen zukünftigen Entfaltungsort und lernt ganz nebenbei auch schon seine möglicherweise neuen Kolleg:innen kennen.

Wie das funktioniert?

Jupp und es ist wirklich ganz einfach:

Zeig, was dich in deinem Arbeitsalltag begeistert und entfache das Feuer der Begeisterung bei anderen.

SO NUTZT DU DEIN SMARTPHONE SINNVOLL

Also Handy aus der Tasche und los geht's:

Selfie-Modus an und nimm eine kurze persönliche Videobotschaft auf, zum Beispiel so:

„Hallo [Name des Bewerbers]
Ich bin [dein Name], Geschäftsführer vom
Sanitätshaus XY, oder alternativ: Ich bin [dein Name]
und leite bei uns die [Name der Abteilung].
Ich möchte mich herzlich für deine Bewerbung
bedanken!

Wir prüfen deine Unterlagen jetzt im Team und
geben dir spätestens innerhalb der nächsten 24
Stunden eine Rückmeldung.

Bis dahin schicken wir dir noch ein kurzes Video von
deinem möglichen zukünftigen Entfaltungsplatz
damit du schon mal einen ersten Eindruck
bekommst. Vielen Dank und bis ganz bald!“

Wichtig dabei:

Authentizität schlägt Perfektion. Du musst kein
Profi-Sprecher sein. Es geht darum, dem Bewerber
oder der Bewerberin zu zeigen:

Du bist bei uns willkommen.

Wir sehen dich.

Und wir kümmern uns schnell.

Das alleine hebt dich von 95 % aller Sanitätshäuser
ab, ohne viel Aufwand. >>

NOCH NIE WAR ES LEICHTER ALS HEUTE



Bild © by Karen Beetz Photography

Produziere Einblicke vor und so geht's:

„Hi, ich bin [dein Name], ich stehe hier gerade in der
Werkstatt vor der Schleifmaschine. Hinter mir arbeitet
Martin an der Trichterfräse und glättet gerade die
Kanten einer myoelektrischen Unterarmprothese.
Wenn du auch Lust auf so eine Arbeit hast, dann komm
mit, ich zeig dir noch mehr!“

Dann schwenkst du rüber zur nächsten Station:

„Hier ist Sebastian und Tarek, sie sind gerade beim
Tiefziehen eines Korsetts. Und da drüben: Frederik
und Lisa die beiden fertigen gerade sensomotorische
Einlagen.“

**Das ist kein Hochglanzfilm, sondern ein ehrlicher,
authentischer Einblick und genau das macht ihn so
wertvoll für Bewerber.**



MINIMALER MAXIMALE WIRKUNG AUFWAND

Darauf aufbauend kannst du natürlich auch ganz unkompliziert einen Blick hinter die Kulissen geben, mit einem ebenfalls vorproduzierten Firmenrundgang.

Wie das geht?

Wieder ganz einfach mit dem Handy und im Selfie-Modus. Du sagst z. B.:

So, und jetzt möchte ich dir noch den Rest der Firma zeigen.“

Dann gehst du mit dem Handy durch die Räume:

- Du startest im Seminar- oder Konferenzraum:
- „Hier finden unsere internen Schulungen und Meetings statt.“
- Weiter geht's in die Teeküche:
- „Hier treffen wir uns morgens auf einen Kaffee oder zum kurzen Austausch zwischendurch.“

Dann in die Büros:

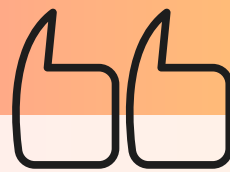
- „Hier arbeitet Mohamed der ist gerade an der Tourenplanung. Und drüben sitzt Lara, sie schreibt gerade eine Rechnung.“

Zum Abschluss durch den Verkaufsraum oder die Werkstatt:

- „Hier zeigen wir unseren Kund:innen unsere Produkte z. B. Orthesen, Einlagen oder Rehatechnik. Und da drüben wird gerade ein Korsett für die fertige Anprobe hergerichtet.“



Bild © by Calvin Hollywood



Der Clou:

Diese Rundgang-Videos kannst du einmalig vorproduzieren, gern sogar in mehreren Versionen, je nach Abteilung oder Berufsbild. Wenn sich dann jemand bei dir bewirbt, nimmst du ein kurzes, persönliches Begrüßungsvideo auf (*wie vorhin beschrieben*) und hängst direkt im Anschluss das passende Abteilungs-Video an.

Das zeigt deinem Bewerber:

- Du hast dir Mühe gemacht.
- Du nimmst den Bewerber/die Bewerberin ernst.
- **Und:** Ihr seid ein Unternehmen, das mit der Zeit geht.



WIE SCHON ZU ENDE?

Der Sommer ist da und wir sind bereit!
Das war sie, die zweite Ausgabe 2025 des SANHAUS BUSINESS MAGAZINS. Jetzt rollen wir in den Sommer mit langen Tagen, kühlen Getränken und vielleicht der ein oder anderen spontanen Idee für frischen Schwung in deinem Sanitätshaus. Denn Hand aufs Herz: Wann, wenn nicht jetzt, ist die perfekte Zeit, neue Perspektiven zuzulassen? Vielleicht steckt der nächste starke Mitstreiter direkt vor deiner Nase als Quereinsteiger, Berufsrückkehrer:in oder junger Talentfunke.

Veränderung beginnt nicht immer mit einem Plan, sondern oft mit einem kleinen Funken. Oder, um es mit Bruce Springsteen zu sagen: „You can’t start a fire without a spark.“ Und manchmal reicht schon ein geöffnetes Fenster oder ganz simpel ein „OPEN“-Schild an der Tür.

Uns in der Redaktion hat es große Freude gemacht, diese Ausgabe dem Thema Marketing und Talententwicklung zu widmen. Zwei Bereiche, die nicht nur entscheidend für die Zukunftsfähigkeit unserer Branche sind sondern auch echte Gestaltungschancen bieten. Alles, was du in dieser Ausgabe findest, wurde in enger Zusammenarbeit mit unseren Partnerbetrieben erarbeitet und vor allem: erfolgreich in der Praxis erprobt. Du bekommst hier also keine graue Büchertheorie, sondern Methoden und Impulse, die im Alltag funktionieren. Von unserer Praxis für deine Praxis.

Eins bleibt: Wir bleiben uns treu. Das SBM wird weiter Impulse geben, die Redaktionen der alten Magazine nervös machen, Trends aufspüren und Debatten anstoßen. Wir wollen inspirieren, nicht langweilen. Überraschen, nicht wiederholen.

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

Unser Ziel bleibt: mehr von Menschen und ihren Geschichten zu erzählen und dich mit neuen Impulsen und anderen Sichtweisen zu überraschen. Dafür stehen wir.

Egal, wo du gerade stehst, mit dem SANHAUS BUSINESS MAGAZIN, dem Lieblingsmagazin Nr. 1 von inzwischen über 2.231 Leserinnen und Lesern, hast du die richtigen Zutaten für den Erfolg deines Sanitätshauses in der Hand.

Du bekommst in dieser und den kommenden Ausgaben die passenden Impulse du musst sie nur noch umsetzen.

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.