

AUSGABE 9

Das erste und größte Sanitätshaus Magazin für FÜHRUNG,

SANHAUS

BUSINESS

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

MARKUS HOLLECKER

*Mister Fuss Check & sein
Nummer 1 Sanitätshaus im
Saarland*

TOM NEUBORN

Burnout

PETER SASS

*Let's talk about Money
Kolumne*

NADINE QUASS

*Zwischen Alltag und
Extremsport*

CAROLINE SPROTT

die Powersproten Kolumne

UND VIELES MEHR

in dieser Ausgabe



www.sanhaus.biz

MADE IN GERMANY

www.sanhaus.biz

@sanhausbiz

Impressum

Redaktion/Verlag

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

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.

MVFP
Medienverband
der freien Presse

BÜNDNIS
ZUKUNFT
PRESSE
Eine Initiative von BDFV und MVFP

Folgen uns auch auf



Photo Katrin Herweg

Und wo bleibst eigentlich Du?

Zwischen Erfolg und Balance

Sanitätshaus-Alltag, Fachkräftemangel und jetzt auch noch die Frage nach der eigenen Sichtbarkeit! Wer heute erfolgreich sein will, braucht mehr als nur gute Produkte. Es geht darum, Haltung zu zeigen, die eigenen Stärken sichtbar zu machen und dabei gesund zu bleiben.

Wie das in der Praxis gelingen kann, zeigt uns in dieser Ausgabe Markus Hollecker. Er spricht über seine Mission und wie er es geschafft hat, das Sanitätshaus Nummer eins in seiner Region aufzubauen. Dass Sichtbarkeit dabei längst nicht mehr nur von der Ladentheke abhängt, erklärt Martin Eisenbarth im Gespräch mit unserem Volontär Torben Keller. Wieder einmal dreht sich alles um Google und darum, wie Du Dein Sanitätshaus online nach vorne bringst.

Doch Erfolg heißt nicht nur Strategie und Technik, sondern auch Gefühl. In ihrer Kolumne nimmt Dich Caro mit in ihre Gefühlswelt persönlich, ehrlich, nahbar. Wir selbst wagen uns an ein Thema, das oft im Schatten bleibt: Burnout.

Gerade in unserer Branche, die viel fordert und wenig Pausen kennt, dürfen wir das Tabu nicht länger verschweigen.

Und weil wirtschaftlicher Erfolg und innere Haltung untrennbar verbunden sind, widmet sich Peter Saß in seiner Money-Mindset-Kolumne der Frage: Wie beeinflusst Dein Umgang mit Geld eigentlich Deine Gesundheit, Deine Karriere und Deine Freizeit? Eine spannende Perspektive, die zeigt, wie tief finanzielle Glaubenssätze in unser Leben hineinwirken.

Für alle, die lieber in der Natur auftanken, wird es sportlich: Nadine Quass erzählt von ihrem großen Abenteuer 175 Kilometer beim KAT 100, fast 10.000 Höhenmeter, über 45 Stunden unterwegs. Trailrunning pur, mit allen Höhen und Tiefen.

Diese Ausgabe zeigt: Erfolg hat viele Gesichter vom Marktführer bis zur persönlichen Balance. Wir laden Dich ein, Dich inspirieren zu lassen und vielleicht selbst den ersten Schritt zu wagen.

Viel Vergnügen beim Lesen

Dein 

SANHAUSBUSINESS

KEIN OUTSIDE THE BUBBLE IN DIESER AUSGABE

Normalerweise findest du in jeder Ausgabe unser Format **“Outside the Bubble”** dort bekommst du regelmässig einBlicke über den Tellerrand, ein Impuls von außen, eine Perspektive, die inspiriert und herausfordert. Für diese Ausgabe hatten wir etwas Besonderes vorbereitet: ein Interview mit der Ausnahme-athletin und Abenteurerin **Laura Dahlmeier**.

Das Gespräch war intensiv, persönlich und Authentisch, es drehte sich um Themen, die uns alle beschäftigen, mentale Gesundheit, Burnout, den Preis von Erfolg und das Geschäftsmodell professioneller Sportler und Abenteurer. Die Freigabe des Interviews sollte nach ihrer Rückkehr aus Pakistan erfolgen.

Doch Laura ist von diesem Abenteuer nicht zurückgekehrt. Sie wurde nur 31 Jahre jung und verstarb am Montag, den 28. Juli 2025, am Laila Peak in Pakistan, auf rund 5.700 Metern Höhe, nachdem sie von einem Steinschlag getroffen wurde.

Wir haben in der Redaktion lange diskutiert, wie wir mit dieser Situation umgehen. Redaktionell hätten wir das Format problemlos ersetzen können, du hättest den Unterschied garantiert nicht bemerkt. Doch für uns fühlte sich das nicht richtig an.



Bild Instagram L.D.

AUTHENTIZITÄT IST NICHT NUR EINE REDAKTIONELLE HALTUNG

SIE IST EIN VERSPRECHEN

Authentizität ist nicht nur eine redaktionelle Haltung, denn für uns ist sie ein Versprechen. In einer Zeit, in der wir von „Purpose“, von mentaler Gesundheit und von echter Verantwortung sprechen, wollten wir nicht einfach zur Tagesordnung übergehen. Deshalb verzichten wir in dieser Ausgabe bewusst auf **„Outside the Bubble“**.

Vielleicht nimmst du dir diesen leeren Raum als Moment des Innehaltens und als Impuls, in deinem eigenen Team oder deiner Familie Gespräche über Belastung, Resilienz und die Grenzen des Machbaren anzustoßen.

In der nächsten Ausgabe geht es weiter, mit dem gleichen Anspruch, dir Perspektiven zu geben, die dich weiterbringen.



INHALT VOL IX

06

CAROLINE SPROTT

DIE POWERSPROTTEN KOLUMNE

10

**IM FIKTIVEN
GESPRÄCH**

11

**MARKUS
HOLLECKER**

DIE MISTER FUSS CHECK STORY

24

DAS HÖRT DIE REDAKTION

UNSERE PODCAST EMPFEHLUNGEN

26

PETER SASS

LETS TALK ABOUT MONEY KOLUMNE

31

ERFOLGREICH MIT GOOGLE

DIE RICHTIGE SEO-STRATEGIE

36

**SCHREIB DOCH
MAL NE KARTE**

ERFOLGREICHES RECRUITING
DURCH KREATIVES DIREKTMARKETING

38 & 54

SCHWERPUNKT: BURNOUT

ERKENNEN, VERSTEHEN, HANDELN

58

NADINE QUASS

ZWISCHEN ALLTAG UND EXTREMSPORT

ICH FUNKTIONIERE, ALSO BIN ICH?

WARUM UNS ÜBERFORDERUNG LEISE AUFFRISST

von **Caroline Sprött**



Lange dachte ich, dass Dinge zu können und Dinge von Herzen gern zu tun fast gleich viel Energieverbrauchen. Doch ich hätte nicht falscher liegen können.

Meine berufliche Laufbahn hat mich von Werbeagenturen, über Gaming-redaktionen zu Marketingteilungen geführt. Ich kann schreiben, kommunizieren, motivieren.

Ich kann Konzepte schreiben, Moderieren und Referieren, Deadlines einhalten, mich durchkämpfen. Ich kann Bücher veröffentlichen, Produkte entwickeln, 100 Lesungen halten und quer durch den deutschsprachigen Raum touren, nebenbei noch einen Online-Shop aufbauen und betreuen, der inzwischen eine kleine Firma geworden war.

Und ich habe das alles einfach gemacht. Nicht, weil ich unbedingt alles davon leidenschaftlich gern tat. Sondern, weil ich konnte.

**Wenn dann
“ jemand
krankheits-
bedingt
ausfiel, war
ich diejenige,
die dessen To
Do's auch
noch
übernahm. ”**

Und genau da lag mein Problem. Denn zwischen „Ich kann das“ und „Ich liebe das“ klafft manchmal ein Spalt, der größer ist, als man wahrhaben will, bis man irgendwann hineinfällt. Das nennt man dann Burnout. Und nein, nicht jeder bricht dabei zusammen. Nicht jeder wird arbeitsunfähig. Manchmal läuft man einfach weiter und funktioniert.

Sagt: „Ich kriege das schon hin.“ Und verliert sich dabei selbst. Stück für Stück. Bis nur noch Arbeit übrig bleibt und das Leben unbemerkt an einem vorbeirauscht.

Erst, als ich meinen Freunden an gemütlichen Abenden nichts mehr außer Business Talk anbieten konnte, statt Anekdoten über Abenteuer, Reisen oder Hobbys zu teilen, bemerkte ich, dass etwas ganz gewaltig schief läuft.

Klar kann man in seinem Beruf ganz und gar aufleben, aber findest du dann noch als Mensch statt?

Burnout, das langsame Verschwinden

Es beginnt mit innerem Lärm, eine tiefe Müdigkeit, Versagensangst. Dann folgt eine emotionale Taubheit. Man macht weiter, obwohl man innerlich schon ausgestiegen ist. Alles fühlt sich zäh an, obwohl man doch immer so eine "Durchzieherin" war und niemals aufgibt.

Nichts gibt mehr Energie zurück. Kreativität weicht Routine, Begeisterung wird durch Erledigungszwang ersetzt. Man verliert den Zugang zu sich selbst, vergisst Pausen, verlernt, zu genießen. Es bleibt nur: funktionieren.

"ICH WILL DAS LEBEN WIEDER SPÜREN UND NICHT AM ENDE MEINER TAGE ZURÜCKBLICKEN UND FESTSTELLEN, DASS ICH EINFACH NUR... GEARBEITET HABE"

Mitte dieses Jahres war ich an diesem Punkt. Nach einem halben Jahr Marketing-Sprint lief der Onlineshop so gut wie noch nie, doch damit verdreifachte sich auch der Workload. Der Lieferant kam nicht mehr hinterher, das Fulfillment war überladen, meinem Team rauchte der Kopf.

Ich hatte keinen Feierabend mehr, keine freie Minute, keinen Tag, an dem nicht irgendetwas für den Shop oder Social Media erledigt werden musste und ganz nebenher habe ich noch 100 Lesungen gehalten.

Das Schlimmste war: Ich war gut darin. Also wurde es immer mehr. Immer größer. Und ich immer kleiner. Ich habe es lange ignoriert, schließlich wollte ich will ja niemanden hängen lassen.

Wenn dann jemand krankheitsbedingt ausfiel, war ich diejenige, die dessen To Do's auch noch übernahm. Irgendwann kam der Moment, in dem ich mich selbst nicht mehr gespürt habe. Und das war der Punkt, an dem ich wusste: So geht es nicht weiter.

Habe ich wirklich keine Wahl?

Als Geschäftsinhaber hat man meistens das Gefühl, keine Wahl zu haben, als durchzuziehen. Denn was man mühsam über Jahre aufgebaut hat, will man auch am Leben erhalten, oft über die verantwortungsbewussten Grenzen hinaus.

Aber hat man wirklich keine Perspektive auf eine Umstrukturierung? Ich frage dich mal anders. Musst du erst drei Hörstürze und einen Herzinfarkt gehabt haben, um zu erkennen, dass es gehen können muss? Das habe ich zumindest mich gefragt.

Ich habe beschlossen, 2026 so nicht mehr weiterzumachen. Nicht, weil der Onlineshop mir nichts mehr bedeutet oder aus wirtschaftlichen Gründen.

Sondern, weil er mich gesundheitlich alles gekostet hat. Ich will nicht mehr in einem System leben, das mich vollständig vereinnahmt.



Photo PHOTOGRAPHIC Berlin

Ich will nicht mehr jeden Funken Energie in Prozesse, Logistik und Zahlen stecken, während meine eigentliche Leidenschaft, Menschen zu begleiten, ihnen ein Licht zu sein und ihnen Halt zu geben, auf der Strecke bleibt.

Ich will das Leben wieder spüren und nicht am Ende meiner Tage zurückblicken und feststellen, dass ich einfach nur... gearbeitet habe. Ich will mehr getan haben, als Termine zu koordinieren, Waren zu beschaffen, Liquiditätsprobleme zu jonglieren und Urlaubsanträge zu prüfen. Ich will berühren, bewegen, verbinden. Und dafür brauche ich Raum. Zeit. Ich selbst.

Was bedeutet das für die Gesundheitsbranche und für Führungskräfte in Sanitätshäusern?

Burnout ist nicht nur ein Phänomen von überarbeiteten Selbstständigen oder überambitionierten Unternehmerinnen. Es betrifft auch die Menschen in Sanitätshäusern. Führungskräfte, die sich in Verantwortung aufreiben. Mitarbeitende, die dauerhaft



mit zu wenig Personal und der zunehmenden Bürokratie zu viel leisten müssen. Und vor allem: Menschen, die einst mit Herz gestartet sind und sich inzwischen fragen, wo das eigentlich geblieben ist.

Aber anders als in vielen Berufen ist die Verantwortung in der Gesundheitsbranche kaum abzugeben. „Sich mal eben rausnehmen“ ist selten drin. Die Versorgung der Patient:innen geht weiter. Und jemand, der einem Arbeit abnehmen könnte, muss nicht nur gefunden und bezahlt, sondern auch eingearbeitet und gefördert werden was in der akuten Überforderung und aktuellen Personal-mangellage oft wie eine unlösbare Aufgabe erscheint.

Verletzlichkeit zu zeigen, in dem man einen drohenden Burnout anspricht, ist kein Zeichen von Schwäche, sondern ein Ausdruck von Weitblick darauf, dass die Firmenstruktur ins Wanken geraten könnte, wenn man jetzt zu stolz für die Prävention wäre.

Wer in Führungspositionen Verantwortung trägt, glaubt oft, stets souverän, kontrolliert, unangreifbar funktionieren zu müssen. Doch genau diese Fassade kann langfristig krank machen. Brené Brown beschreibt in ihrem Werk „Verletzlichkeit macht stark“, dass echter Mut darin liegt, sich auch mit seinen Unsicherheiten zu zeigen. Denn nur wer den Raum schafft, in dem Menschlichkeit erlaubt ist, öffnet die Tür für Vertrauen, Innovation und echte Verbindung im Team, im Kundendialog oder im Umgang mit sich selbst.

Gerade im Gesundheitswesen, wo täglich mit Belastung, Schicksalen und Fürsorge gearbeitet wird, ist es essenziell, Verletzlichkeit nicht als Risiko,

sondern als Ressource zu begreifen. Sie ermöglicht ein Klima, in dem man einander nicht nur leiten, sondern auch Kundenbindung aufbauen kann.

Deshalb braucht es Burnout-Prävention auf Führungs- und Mitarbeiterebene. Und zwar nicht als Bonusangebot auf dem Team-Building-Ausflug, sondern als grundlegende Haltung:

- **Welche Aufgaben mache ich nur, weil ich sie kann? Wer könnte sie noch?**
- **Welche Aufgaben geben mir tatsächlich Energie zurück?**
- **Was kann ich abgeben und wie baue ich nachhaltig Strukturen, die mich entlasten?**
- **Was muss ich vielleicht sogar loslassen, damit ich wieder in meine Kraft komme?**

Kommuniziere ich lösungsorientiert oder kapsel ich mich durch den Druck ab?

Wer brennt, darf sich nicht auflösen

Wir brauchen keine Held:innen, die still leiden, weil sie denken, es sei ihre Pflicht. Wir brauchen Führungskräfte, die offen über Grenzen sprechen. Die ihren Mitarbeitenden Mut machen, sich selbst wichtig zu nehmen. Die spüren, was sie lieben und den Mut haben, das auch zu leben.

Ich habe mich entschieden, nicht weiter auszuhalten. Nicht nur, um gesund zu bleiben. Sondern um wieder zu wirken. Richtig. Kraftvoll. Und mit ganzem Herzen. Denn das, was wir wirklich lieben, das trägt auch uns. Und genau da fängt echte Veränderung an.

DIE
POWER SPROTTE

Caroline Sprott, ist Lipödem Healthfluencerin, Referentin, Bloggerin, Autorin, irgendwie sowas wie Model und Lipödem Mädchen für alles. Seit 2015 hat sie den größten patientengeführten Blog "**Lipödem Mode**", mit allerlei Wissen und interessanten Artikeln zum Thema Selbstmanagement bei Lipödem und Lymphödem und generell in Kompression gegründet.

powersprotte.com



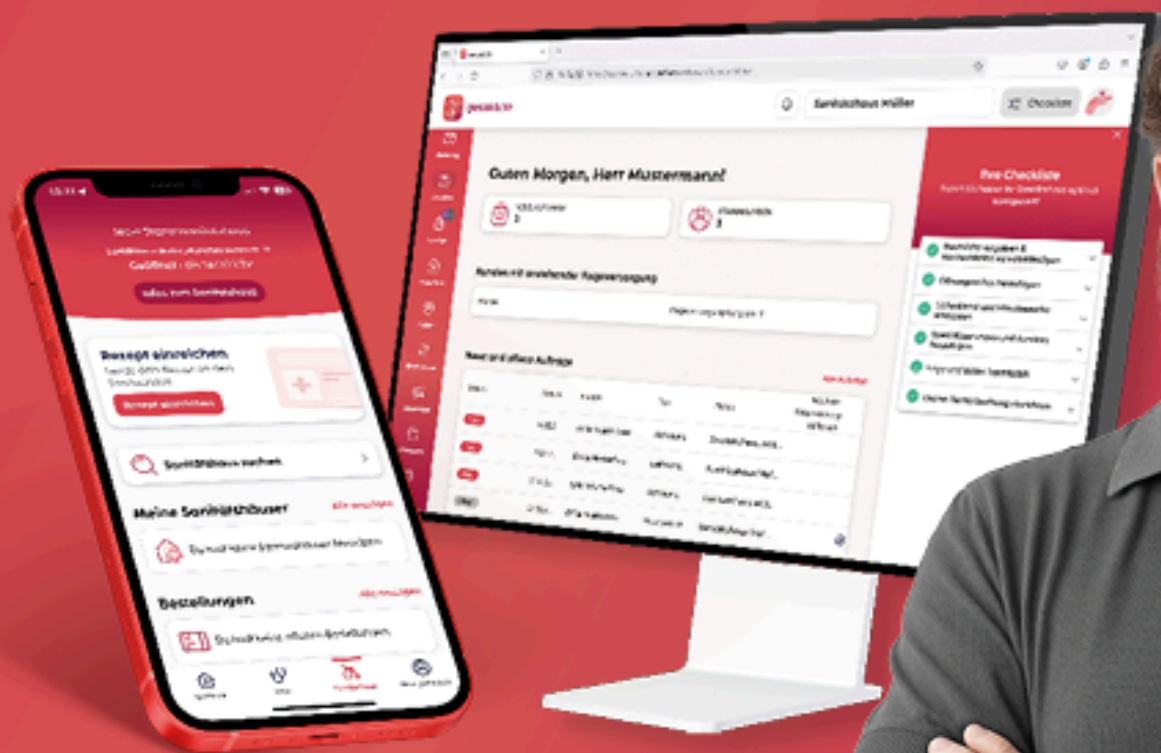
Photo: Henry Schulze Lymphologicum e.V

gesund.de für Sanitätshäuser lokal & digital

Gemeinsam mit **rehaVital**, **ORTHEGROH** und **CURA-SAN** machen wir immer mehr Sanitätshäuser über **gesund.de** digital sichtbar und erreichbar.

Ihre Vorteile mit gesund.de:

- Hohe Reichweite – mit knapp 2 Mio. App-Downloads
- Kundenbindung & -akquisition
- Direkter Draht per Chat – weniger Anrufe
- Effizienz durch automatisierte Prozesse
- Entlastung für Ihr Team
- Vorbereitung auf die eVerordnung



gesund.de

Gesundheit hat ein Zuhause



Jetzt Partner-
Sanitätshaus
werden!

UNSER VOLONTÄR

IM FIKTIVEN GESPRÄCH MIT DER STABILOGEN® KNEIBANDAGE VON BORT

von
Torben Keller

Hey! Schön, dass du dir die Zeit nimmst. Man sieht dich gerade ständig – beim Basketball, beim Laufen und sogar im Fitnessstudio. Hast du so viel zu tun?

Oh ja! Kniebeschwerden sind einfach überall Thema – egal ob Freizeitläufer, Fußballer oder ambitionierter CrossFit-Fan. Viele überlasten ihr Gelenk oder ziehen sich kleinere Verletzungen zu – und dann komme ich ins Spiel.

Du bist also die Rettung für müde und schmerzende Knie?

Kann man so sagen. Ich bin die StabiLoGen® Sport – eine Aktivbandage, die das Kniegelenk spürbar entlastet. Mein Clou: das integrierte Haftband, das mich auch bei schnellen Bewegungen oder Sprüngen sicher in Position hält. Du kannst dich auf mich verlassen – egal, wie sehr du Gas gibst.

Klingt ziemlich praktisch. Wie genau hilfst du denn?

Ich arbeite mit einer Kombination aus Kompression und gezielter Massage. Meine seitlichen Spiralstäbe geben Halt, ohne die Beweglichkeit einzuschränken. Und mein Silikonpelotten-System massiert sanft rund um die Kniescheibe – das fördert die Durchblutung und den Abbau von Schwellungen. Gerade bei Reizungen oder beginnenden Schmerzen bin ich Gold wert.

Also nicht einfach nur eine Stütze?

Ganz und gar nicht! Ich unterstütze das sensomotorische System deines Körpers. Das bewusste Wahrnehmen und Ausführen von Bewegungen unterliegt einem komplexen Regelwerk – und ich helfe dabei, dass deine Rezeptoren im Knie bessere Informationen ans Gehirn liefern. Damit koordinierst du deine Bewegungen sicherer und schützt dich vor Fehlbelastungen.

Das heißt, du kommunizierst mit dem Nervensystem?

Ja! In deinem Knie sitzen unzählige Rezeptoren: Manche messen die Gelenkstellung, andere registrieren kleinste Spannungsänderungen oder warnen bei drohender Überlastung. Ich Sorge dafür, dass diese „Sensoren“ optimal stimuliert werden.

Dadurch läuft dein Bewegungsapparat harmonischer, was besonders wichtig ist, wenn du Sport treibst.

Cool! Also auch was für Profis?

Definitiv. Meine Technologie ist für ambitionierte Sportler entwickelt, hält aber auch dem Alltag stand. Ob beim Handballtraining, auf der Skipiste oder beim Joggen im Park ich bleibe da, wo ich hingehöre. Mein atmungsaktives Material sorgt außerdem dafür, dass du nicht ins Schwitzen kommst – na ja, zumindest nicht mehr als nötig.

Wie lange bleibt man mit dir unterwegs?

So lange, wie dein Knie Unterstützung raucht. Manche tragen mich nur in der akuten Phase nach einer Verletzung oder OP, andere setzen mich regelmäßig beim Training ein – quasi als Prävention. Und mein Haftband macht es superleicht, mich an- und ausziehen, auch wenn's mal schnell gehen muss.

Hast du Konkurrenz?

Na klar, es gibt viele Kniebandagen. Aber ich bin speziell für Sport gemacht: leicht, komfortabel, rutschsicher und auf Performance ausgelegt. Das Haftband gibt mir den extra Halt, den andere oft vermissen lassen.

Dann werden wir dich wohl noch öfter sehen?

Auf jeden Fall. Egal, ob du gerade erst wieder mit dem Training beginnst oder schon mitten in der Saison bist, ich bin dein zuverlässiger Teampartner. Und wenn du brav deine Übungen machst, kannst du bald wieder alles geben.

Danke dir für das Gespräch und ich schnapp mir gleich mal ein Paar Laufschuhe!

Sehr gut! Und vergiss nicht: Deine Knie freuen sich, wenn ich dabei bin.

Mehr unter Bort.com/de



EXKLUSIVES

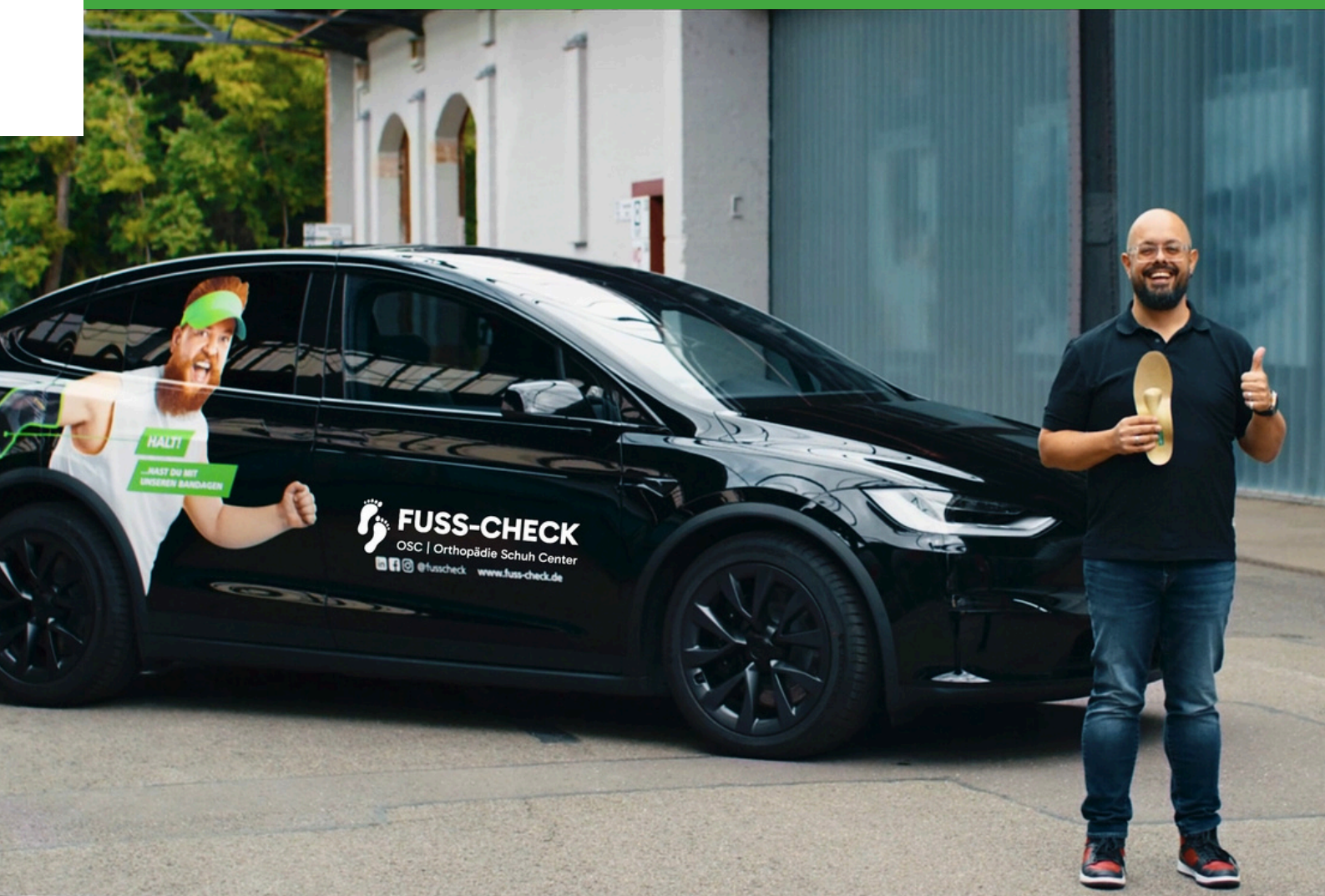
SANHAUS BIZ

INTERVIEW

REIBUNG ERZEUGT HITZE UND WO HITZE IST, DA IST AUCH FEUER.

VON TOM NEUBORN

BILDER: FUSS CHECK GMBH



**MARKUS HOLLECKER HAT IM KLEINEN SAARLAND
EIN SANITÄTSHAUS AUFGEBAUT,
DASS BUNDESWEIT FÜR AUFMERKSAMKEIT SORGT.**

Markus Hollecker ist Orthopädie-schuhmachermeister, Unternehmer und Social-Media-Pionier in einer Branche, die lange als staubtrocken galt. Mit 16 Mitarbeitenden führt er im Saarland das Unternehmen Fuß-Check GmbH. Seine Devise: „Versorgen statt verwalten.“ Statt auf klassische Printanzeigen setzt er auf Facebook, Instagram und Storytelling mit Humor und trifft damit den Nerv seiner Kund:innen. Im Gespräch erklärt er, warum er auf Netzwerken statt Konkurrenzdenken setzt, was er von den USA gelernt hat, wie er Führung versteht und weshalb er trotz aller Digitalisierung ein Stück Familientradition bewahrt.

Moin Markus, mal Butter bei die Fische. Was hat dich damals dazu bewegt, Fuss-Check zu gründen? War es eher eine Vision oder Frust über den Status quo als Angestellter?

Da muss ich ein bisschen ausholen. Ich bin Orthopädie-schuhmachermeister in dritter Generation und habe 2006 meinen Meister gemacht. Im kleinen Saarland gab es allerdings ein Problem: Niemand wollte den Sohn eines Konkurrenten einstellen. Ich glaube, heute bereuen das einige. Also bin ich nach NRW gegangen und habe bei der Firma Fromme, später OSC GmbH, gearbeitet.

Nach knapp 6 Monaten kam dann ein Schicksalsschlag: Mein Vater erkrankte an Bauchspeicheldrüsenkrebs und verstarb nur vier Monate später. Plötzlich stand die Frage im Raum: Was mache ich jetzt? Zunächst habe ich den Betrieb an die OSC verpachtet und als Betriebsleiter weitergeführt zusätzlich zu meiner Tätigkeit im Außendienst.

Wir haben den Standort neu strukturiert, zwei kleine Filialen geschlossen und eine große in Saarlouis aufgebaut, wo wir heute noch sind. Schon ab dem dritten Monat haben wir schwarze Zahlen geschrieben. Aber für die damalige Geschäftsführung war das nicht genug. Sie wollten den Betrieb schließen. Da habe ich gesagt: „Nein, das machen wir nicht ich kaufe euch den Laden zurück.“ Die Verhandlungen waren fast schon absurd. Man hat mir gesagt, das Geschäft hätte maximal ein Potenzial von 250.000 Euro Umsatz. Heute liegen wir bei rund 2,8 Millionen. Ich glaube, da beißt sich so mancher bis heute in den Hintern.

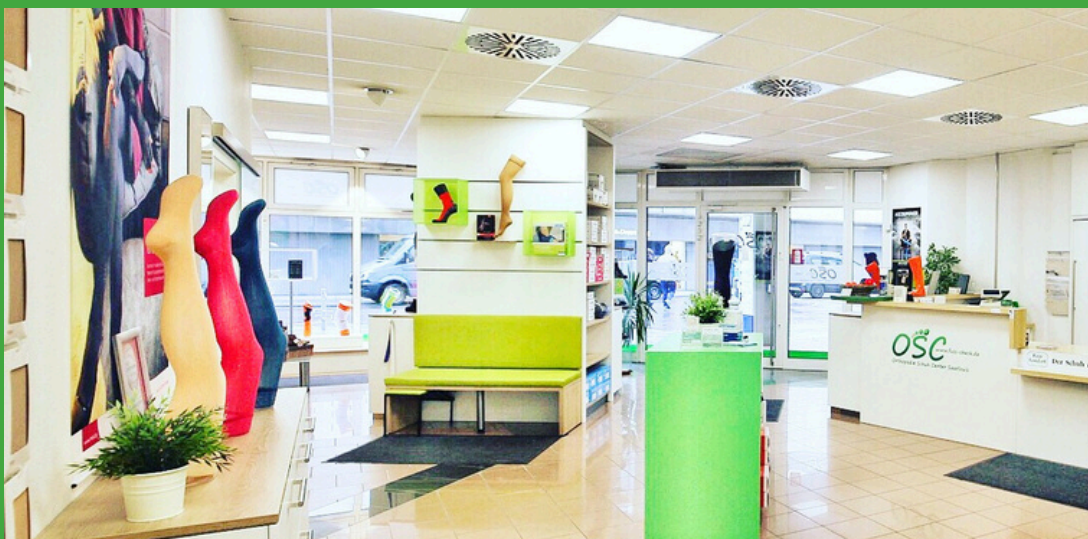
MAN HAT MIR GESAGT, DAS GESCHÄFT HÄTTE MAXIMAL EIN POTENZIAL VON 250.000 EURO UMSATZ. HEUTE LIEGEN WIR BEI RUND 2,8 MILLIONEN

Dann War das für dich am Ende also ein günstiger Deal?

Ja, absolut. Witzig ist: Eigentlich wollte ich das am Anfang gar nicht. Mein Plan war, als Betriebsleiter angestellt zu bleiben. Aber ich habe damals schon gesagt: „Ihr habt hier ein Rennpferd. Ihr müsst nur den Stall aufmachen, sonst kann es nicht gewinnen.“ Genau das habe ich später auch meinen Mitarbeitenden vermittelt:

Wenn wir Gas geben, dann läuft das hier. Eine ehemalige Prokuristin der OSC, die heute bei der Techniker Krankenkasse arbeitet, hat mir nach fünf Jahren gesagt: „Wir hätten in dich investieren sollen.“ Das bestätigt mich bis heute.

Mit der Übernahme habe ich dann auch gleich die Namensfrage angepackt. Früher hieß das Geschäft wie fast alle Betriebe: Orthopädie-schuhtechnik-Sanitätshaus plus Nachname. Das war mir zu sperrig und nicht mehr zeitgemäß. Inspiriert vom Kürzel OSC habe ich daraus das Orthopädie-Schuh Center Saarlouis gemacht. Gleichzeitig habe ich mir die Domain fuss-check.de gesichert und auch foot-check.com.



GANGSTER- WRAP

Bei Lymphödem:
wrappen mit circaid®



FUSS-CHECK

OSC | Orthopädie Schuh Center

www.fuss-check.de



HEUTE HABEN WIR IM SÜDWESTEN DIE GRÖSSTE FACEBOOK-SEITE IN UNSERER BRANCHE

So waren die Schienen früh gelegt, auch mit Blick auf internationale Märkte. Im englischsprachigen Raum stehen uns Türen offen. In Frankreich und Luxemburg ist es komplizierter, weil dort andere Qualitäts- und Abrechnungssysteme gelten. Aber wenn Kunden von dort zu uns kommen und das passiert, dann versorgen wir sie natürlich gern.

Du hast ja eben schon angedeutet, dass du den Markt anders angehst als viele deiner Kollegen. Wie gelingt dir unternehmerisches Denken in einem so stark regulierten System wie dem Gesundheitswesen?

Indem ich von Anfang an bewusst anders gedacht habe. Viele Kollegen setzen auf klassische Werbung, Zeitungsanzeigen, Rollatoren, alles recht konservativ und auf ältere Menschen ausgelegt. Ich habe früh Social Media genutzt, lange bevor es in unserer Branche üblich war. Das war 2010, und seitdem war klar: So erreichen wir junge Kundinnen und Kunden, die dann mit uns älter werden.

Du hast vorhin erwähnt, dass du von Anfang an junge Kunden ansprechen wolltest. Wie bist du dabei vorgegangen?

Schon 2010 war mir klar: Die Jungen werden von selbst älter – also wollte ich sie früh für uns gewinnen. Wir hatten damals einen sehr jungen Kundenstamm, zwischen 30 und 45 Jahren, die uns über Social Media gefunden haben. Heute haben wir im Südwesten die größte Facebook-Seite in unserer Branche, über 3.000 Follower auf allen Kanälen, und wir bekommen viele Anfragen über Gruppen. Das war ein Markt, den kaum jemand bespielt hat und bis heute nutzen ihn die meisten kleinen Häuser nicht. Nur die großen, wie z.B. Rahm oder Zimmermann in Bayern, machen es professionell.

Bei kleineren Betrieben scheitert es oft an der Frage: Wer soll sich um Social Media kümmern?

Genau. Da hatte ich den Vorteil, dass ich selbst Spaß daran habe und schon früh aktiv war. Also habe ich einfach gesagt: „Let's go!“ – und losgelegt. Viele haben darüber gelacht, bis dann die Pandemie kam. Da waren wir schon präsent und konnten sofort reagieren.

Du hast eben erwähnt, dass Netzwerken für dich eine große Rolle spielt. Warum?

Weil es extrem wichtig ist. Ich liebe den Austausch mit anderen. Leider ist das in unserer Branche oft nicht üblich. Aber ich schreibe mir solche Kontakte immer auf – ob ein Tipp zu jemandem wie Daniel Leitmann oder eine neue Kooperation. Daraus entstehen oft gute Dinge.

Du führst ein Team von 16 Leuten, die täglich mit sensiblen Themen wie Gesundheit und Vertrauen arbeiten. Wie gelingt es dir, eine gute Kultur zu schaffen?

ICH HABE FRÜH SOCIAL MEDIA GENUTZT, LANGE BEVOR ES IN UNSERER BRANCHE ÜBLICH WAR

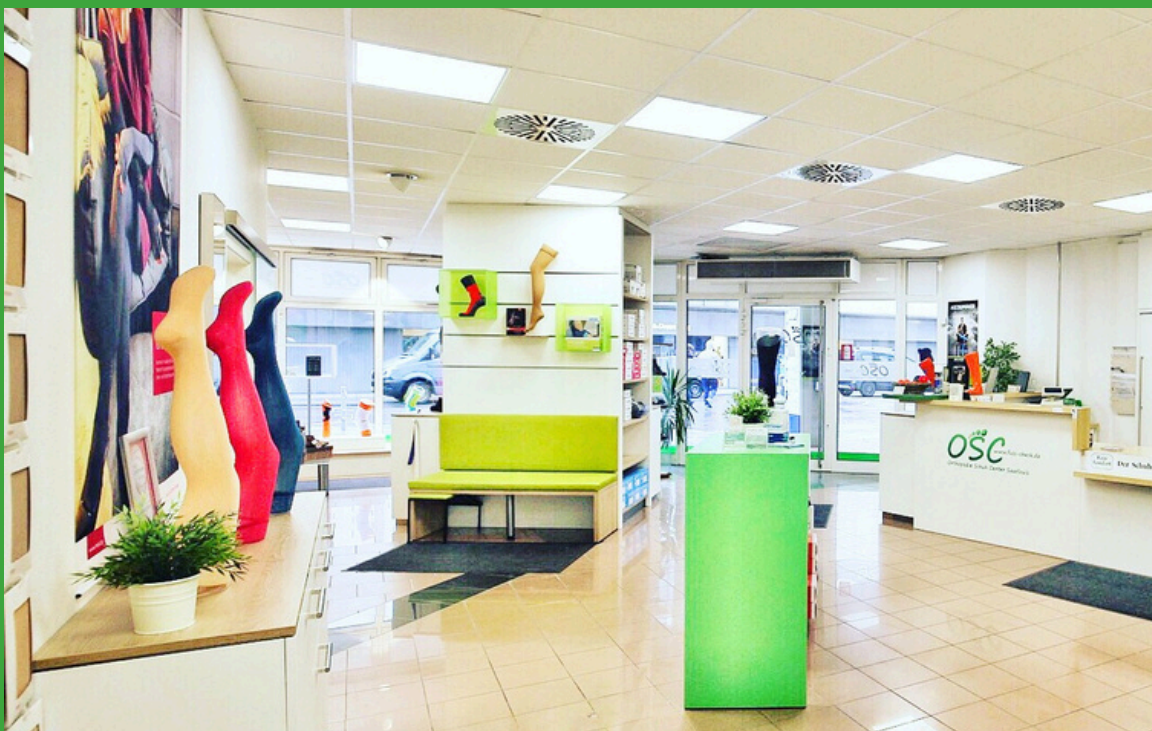
Das Wichtigste ist für mich: Schulung. Neue Mitarbeitende werden intensiv eingearbeitet manchmal bis „zum Umfallen“, wie ich gern überspitzt sage. Wir nutzen dafür auch digitale Tools. Wenn die Leute sicher sind in dem, was sie tun, entsteht automatisch Qualität – und die spiegelt sich in unseren Google-Bewertungen wider. Außerdem dürfen meine Mitarbeitenden immer mitreden. Ich bin zwar der Chef, aber am Ende nur so gut wie mein Team.

Manche Chefs sagen: „Ich bin das Unternehmen.“ Wie siehst du das?

Ganz anders. Ohne meine Mädels verdiene ich keinen Cent. Ich bin Teil des Teams, und wir ziehen alle an einem Strang. Am Monatsende verteile ich vielleicht die Brötchen – aber gebacken haben sie andere.

Wie schulst du deine Mitstreiter aktuell?

Wir nutzen dafür ein digitales Schulungstool – dass System lohnt sich, weil es neue Mitarbeitende viel schneller einarbeitet. Am Anfang habe ich selbst Feedback gegeben, was verbessert werden muss, heute läuft es rund.



“

**ICH BIN DER CHEF
ABER OHNE MEIN
TEAM BIN ICH NICHTS.
DESHALB FRAGE ICH
SIE BEI JEDER
NEUEINSTELLUNG:
DAUMEN HOCH ODER
RUNTER? NUR WENN
SIE MITZIEHEN,
FUNKTIONIERT ES**

”

Was bedeutet für dich gute Führung?

Antwort: Ganz sicher nicht das, was man in der Meisterschule lernt. Da gab es noch autoritär oder laissez-faire als Schlagworte. Für mich hängt Führung nicht am Stil, sondern an der Person. Ich setze auf Kommunikation und Nähe. Meine Mitarbeitenden kommen mit allem zu mir beruflich wie privat. Nur wenn sie bei 100 Prozent sind, kann ich das auch sein. Ich sehe mich eher als freundschaftlichen Chef.

Arbeitest du mit klaren Zahlen?

Ja. Wir machen unsere Abrechnung alle 14 Tage selbst, ohne externe Firma. Ich bin Statistiker, ich will alles genau wissen: Wie viel Prozent haben wir gesteigert? Wo fehlen uns noch Umsätze? Diese Transparenz teile ich mit dem Team. Dann sage ich auch mal: „Schaut, dass ihr noch ein Cross-Selling-Produkt mitgebt – ein Waschmittel vielleicht. Kleinvieh macht auch Mist.“

Habt ihr auch eine Reha-Abteilung?

Nein. Mein Vater hat das gemacht, ich könnte theoretisch auch Krankenbetten oder Rollstühle. Aber für mich ist das kein Weg. Ich will Menschen aktiv helfen, dass sie mobil bleiben. Bei Betten ist es oft so:

**ICH WILL MENSCHEN
AKTIV HELFEN, DASS SIE
MOBIL BLEIBEN**

Du stellst eins auf, und kurz darauf ist der Patient verstorben. Das will ich nicht. Deshalb überlassen wir die Reha den großen Anbietern und konzentrieren uns auf das, was wir wirklich gut können.

Und wie gehst du mit der Bürokratie um?

Das ist mein Lieblingsthema leider. Für ein Paar Einlagen brauche ich vier Unterschriften. Wir fertigen jährlich rund 5.000 Paar an, also auch 5.000 Dokumentationsbögen. Zehn Jahre lang müssen wir das alles aufbewahren. Im letzten Quartal haben wir 32.000 Kopien und Scans produziert nur zur Dokumentation! Natürlich mache ich das, falls mal eine Krankenkasse prüft. Aber ganz ehrlich: Welche Kasse hat überhaupt die Manpower, all das je zu kontrollieren?

Du hast eben die Bürokratie angesprochen. Wie stark belastet die dich im Alltag?

Extrem. Wenn du in drei Monaten 32.000 Blatt Papier für Kopien und Scans verbrauchst, ist das Wahnsinn. Das kostet Zeit, frisst Personalressourcen und nervt auch die Kunden. Die fragen oft: „Was unterschreibe ich hier eigentlich?“ und ich sage: „Am besten fragst du in Berlin nach, die haben sich das ausgedacht.“

Gibt es dafür keine digitale Lösung?

Wir sind gerade dabei. Nächste Woche habe ich einen Termin mit *medi* für ein Pilotprojekt „Digital Plus“. Damit wollen wir endlich in die digitale Abwicklung gehen. Bisher waren wir in keiner Einkaufsgesellschaft, erst seit letztem Jahr sind wir Mitglied bei *Orthegroh*. Aber wir sind auch sehr schnell gewachsen:

**ZEHN JAHRE LANG
MÜSSEN WIR DAS ALLES
AUFBEWAHREN. IM
LETZTEN QUARTAL
HABEN WIR 32.000
KOPIEN UND SCANS
PRODUZIERT NUR ZUR
DOKUMENTATION**

von 2 auf 15 Mitarbeitende hier im Saarland. Da blieb kaum Zeit für große Umstrukturierungen.

Woran erkennst du eigentlich, ob jemand ins Team passt?

Zwei Dinge: mein Bauchgefühl im ersten Gespräch und dann entscheidet mein Team. Neue Leute arbeiten ein paar Tage zur Probe, und danach frage ich alle: „Daumen hoch oder runter?“ Das hat sich bewährt. Fachlich kann man fast alles lernen, Teamfähigkeit nicht.

Gab es mal den Fall, dass das nicht funktioniert hat?

Ja, leider. Ich hatte eine fachlich großartige Mitarbeiterin, die von einem Kollegen aus Hessen kam. Aber sie ist leider mit allen angeeckt. Nach einem Jahr musste ich sie gehen lassen, weil die Stimmung im Team so gelitten hat, dass alle 10 bis 15 Prozent weniger Leistung gebracht haben. Ich habe auch heute mit ihr noch guten Kontakt und habe Sie damals sogar einem meiner Netzwerkpartner vermittelt. Da habe ich gelernt: Es bringt nichts, den besten Fachmann zu haben, wenn er das Team runterzieht.



Also stellst du bewusst das Team über Einzelleistungen?

Absolut. Ich frage meine Leute, ob jemand passt nicht irgendwelche Instanzen. Das ist wie in der Politik: Oben werden Entscheidungen getroffen, die unten ausgebadet werden müssen. Ich finde, man sollte lieber die fragen, die direkt betroffen sind.

Man braucht ja auch Mut, Entscheidungen so konsequent umzusetzen.

Klar, das kostet Überwindung. Viele setzen sich auf ein zu hohes Ross und denken, sie seien unersetzlich. Aber am Ende bist du nur dann Führungskraft, wenn du dein Team wirklich mitnimmst.

Gab es für dich den Moment, in dem du gemerkt hast: Jetzt bin ich nicht mehr nur Gründer, sondern auch Führungskraft?

Das hat sich entwickelt. Mein Vater war ein großartiger Handwerker, aber wir sind oft aneinandergeraten. Als ich dann im Außendienst in NRW gearbeitet habe, wusste ich sofort: Ich will nicht der kleine Außendienstler sein – ich will führen. Der logische Schritt war irgendwann die Selbstständigkeit. Aber Führung beginnt nicht am Tag der Gründung, sondern erst, wenn du verstanden hast: Ohne dein Team bist du nichts.

Wie gehst du mit Fehlern um, deinen eigenen und denen deines Teams?

Fehler sind menschlich und nötig, um sich weiterzuentwickeln. Wer sagt, er macht keine Fehler, macht schon den ersten. Natürlich passieren mir Fehler, natürlich passieren sie meinen Leuten. Aber wichtig ist, daraus zu lernen. Ich sage meinen Mitarbeitenden: Ihr dürft Fehler machen, auch zweimal. Aber irgendwann entwickelt ihr euch weiter. Fehler sind kein Drama, sondern Teil des Prozesses.

Du sprichst oft von „Versorgen statt Verwalten“. Was meinst du damit?

Für mich steht der Patient im Mittelpunkt. Verwalten heißt Rezepte umschreiben, Fehler ausbügeln, unnötige Bürokratie. Versorgen heißt: Ich Sorge dafür, dass der Kunde am Ende schmerzfrei rausgeht.

**MEIN
KOMPRESSIONS...
TRUMPF!**

**Wir beraten Sie zu Ihrer
Kompressionsversorgung**



**WENN ICH SEHE, DASS EINE
LÖSUNG FÜR DEN PATIENTEN
BESSER IST, KÄMPFE ICH DAFÜR
NOTFALLS AUCH GEGEN VORGABEN**

Dafür spreche ich mit Ärzten, mit Krankenkassen, auch mit der Berufsgenossenschaft. Leider sind die Kassen oft starr wie eine Betonwand. Aber wenn ich sehe, dass eine Lösung für den Patienten besser ist, kämpfe ich dafür notfalls auch gegen Vorgaben.

Was unterscheidet deine Marke von anderen?

Ganz klar der Service. Ich fahre jedes Jahr mit meiner Familie in die USA, und was mich dort begeistert, ist die Freundlichkeit. In jedem Laden kommt jemand auf dich zu: „Hi, how can I help you?“, ehrlich, freundlich und zugewandt. Dieses Prinzip habe ich ins Sanitätshaus übertragen. Jeder Kunde soll bei uns den besten Service bekommen, den er je erlebt hat. Das ist keine aufgesetzte Freundlichkeit, sondern echte Haltung. Viele Kundinnen drehen sich beim Rausgehen noch mal um und sagen: „So freundlich bin ich lange nicht mehr beraten worden.“ Genau das ist unser Unterschied. Die Produkte sind überall dieselben, das Erlebnis macht den Unterschied.

Wie wichtig ist dir Emotionalität im Marketing, gerade bei sensiblen Themen wie Lip- und Lymphödem, Sportverletzungen oder auch alltäglichen Beschwerden wie einem Fersensporn?

Sehr wichtig. 50 Prozent der Versorgung passiert im Kopf. Deshalb arbeiten wir viel mit Humor und Emotionen. Unsere Videos orientieren sich an den USA: Dort ist Werbung oft locker und witzig. Ich sage meinen Kundinnen auch: „Du brauchst keine hautfarbene Oma-Strumpfhose. Trag doch Rot oder Blau, wenn es dir gefällt.“ Farben geben Selbstbewusstsein – und wenn ich die Menschen emotional abhole, ist schon die halbe Versorgung geschafft.

Das führt wahrscheinlich auch dazu, dass deine Kundinnen wiederkommen und vielleicht sogar andere mitbringen.

Genau. Meine Mutter arbeitet noch bei uns und versorgt Flachstrickpatientinnen. Während der Pandemie haben Kunden sogar einen Hashtag erfunden: #Karinmachtglücklich. Das zeigt, dass wir die Leute wirklich erreichen.

Du nutzt Social Media intensiv. Wie bewusst steuerst du die Sprache deiner Marke?

Teilweise sehr bewusst, mit Trend-Hashtags, die ich mir vorschlagen lasse. Ob sie auf LinkedIn viel bringen, weiß ich nicht, da verschwimmen die Formate gerade sehr. Aber solange Plattformen wie Facebook Hashtags nutzen, bleibe ich dabei.

Was war deine mutigste Marketingkampagne?

Da gab es mehrere. Unser „Schlafzimmerspot“ kam super an, er hat sogar Kollegen in Stuttgart erreicht, die vier Stunden entfernt sind. Aber am mutigsten war sicher eine Kampagne zum Produkt CircAid. Wir haben die Anzeige „Gangster Wrap“ genannt mit einem schwarzen Modell, dass die Bandage trug. Ich habe den Post mit zitterndem Finger veröffentlicht und mit einem Shitstorm gerechnet. Aber das Gegenteil passierte: Medi hat die Kampagne sogar geteilt. Am Ende gab es nur eine einzige negative Reaktion zwei Jahre später. Das hat mir gezeigt: Manchmal muss man mutig sein, um wirklich aufzufallen.

Deine „Gangster Wrap“-Kampagne war schon mutig. Hattest du da keine Angst vor einem Shitstorm?

Doch, klar. Als mir die Agentur den Entwurf geschickt hat, habe ich gedacht: „Boah, kannst du das bringen?“ Aber wenn es einer machen kann, dann wir weil wir immer mit Humor und Doppeldeutigkeiten arbeiten. Am Ende war es ein Photoshop-Motiv mit allen Lizenzen sauber geklärt. Und als Medi die Anzeige sogar repostet hat, wusste ich: Alles richtig gemacht.

WER BEIM PREISDUMPING MITMACHT, SCHADET SICH SELBST UND LETZTLICH DER GANZEN BRANCHE

Hättest du das auch auf große Plakatflächen gebracht?

Nein, Printmedien machen wir seit über zehn Jahren gar nicht mehr. Keine Zeitungsanzeigen, keine Bushaltestellen-Plakate. Das ist teuer und der Erfolg nicht messbar. Wir investieren lieber in Google- und Social-Media-Werbung, gesteuert von KI und fahren damit richtig gut. Aber allein auf „Veröffentlichen“ zu drücken, hat mir Herzrasen beschert.

Wie gehst du generell mit Kritik an deiner Marke um?

Ganz einfach: Reibung erzeugt Hitze. Am Anfang haben viele gesagt: „Du hängst viel zu viel auf Facebook rum.“ Heute fragen dieselben Leute: „Wie hast du das gemacht?“ Solange man im Gespräch bleibt, ist alles gut.

Was bedeutet für dich Authentizität im Branding?

Sich selbst treu bleiben. Von Anfang an war ich mit meinem Gesicht auf unseren Plakaten. So wussten die Leute: Das ist der von der Anzeige. Authentizität heißt für mich: Die Marke so durchziehen, auch wenn es mal nicht läuft. Manche kommen wegen dir, andere bleiben weg wegen dir das ist okay, Hauptsache echt.

Traust du dich auch bewusst, den Wettbewerb zu provozieren?

Klar. Wir hatten zum Beispiel ein großes Plakat für unsere Lipödem-Facebook-Gruppe direkt neben einer phlebologischen Praxis platziert, in der auch ein Sanitätshaus saß. Das hat gegessen. Ich habe mir sagen lassen, der Chef dort hat sein Büro für ein halbes Jahr verlegt, weil er das Plakat nicht mehr sehen konnte. Da wusste ich: Alles richtig gemacht.

In Deutschland stößt man mit Guerilla-Marketing schnell an Grenzen. Wie wichtig ist für dich Storytelling, wenn klassische Wege nicht funktionieren?

Geschichten sind entscheidend. Jeder hört gern eine gute Story und wenn ich damit einen Kunden erreiche, habe ich alles richtig gemacht. Wir erzählen nicht nur Produktgeschichten, sondern auch persönliche: Ich probiere neue Orthesen oder Strümpfe selbst aus, spiele damit Basketball und weiß, wovon ich rede. So kann ich authentisch beraten.

Du spielst also bewusst deine eigene Geschichte in die Marke hinein?

Absolut. Ich verkaufe nur Produkte, die ich selbst auch tragen würde. Wenn mich etwas überzeugt, dann bestelle ich es sofort für den Laden. Beispiel: Die RTS-Sprunggelenksorthese von Medi. Ich habe sie ausprobiert, war begeistert – und habe direkt 50 Stück bestellt und ein anders Produkt damit ersetzt. Genauso mit den 3D-gedruckten Handgelenks-orthesen von Sporlastic: leicht, innovativ, alltagstauglich. Sowas begeistert mich und dann stehe ich auch voll dahinter.

WÄHREND DER PANDEMIE HABEN KUNDEN SOGAR EINEN HASHTAG ERFUNDEN: #KARINMACHTGLÜCKLICH DAS ZEIGT, DASS WIR DIE LEUTE WIRKLICH ERREICHEN

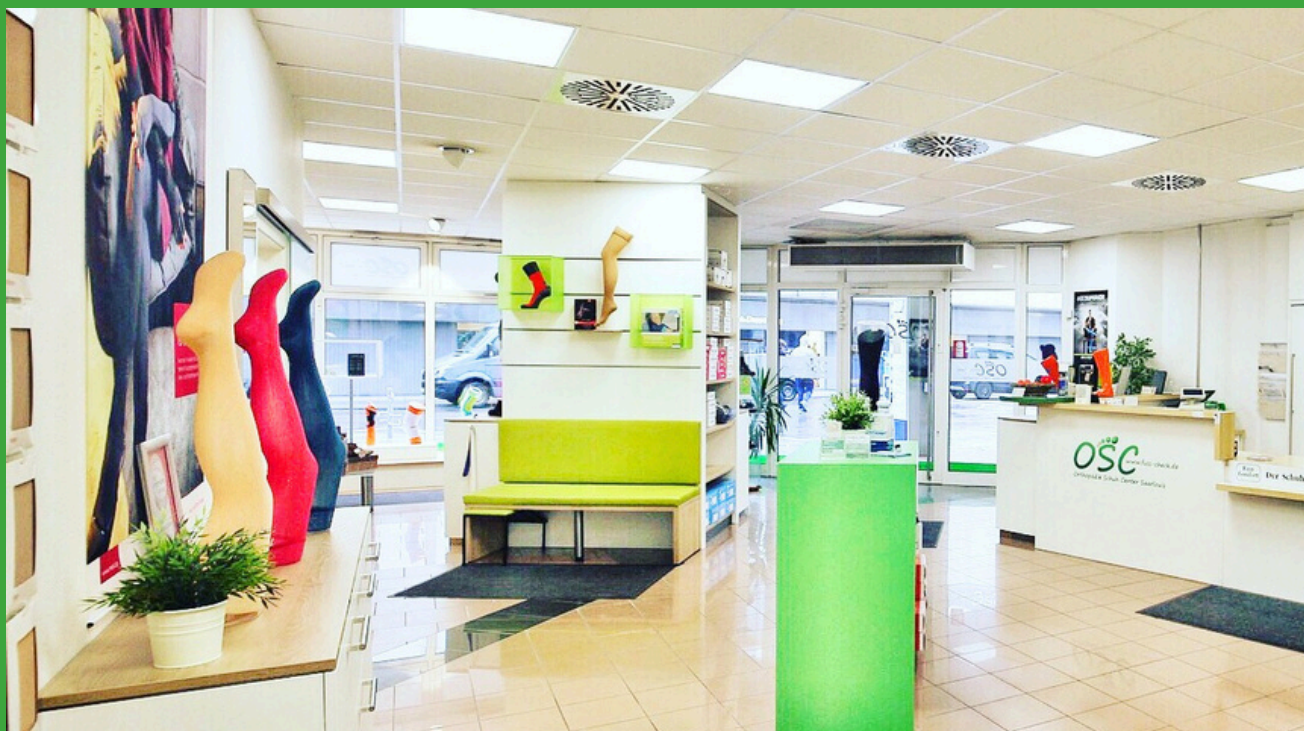
Manche Häuser lehnen Hersteller wie Sporlastic ab, weil deren Produkte auch über Amazon verkauft werden. Wie siehst du das?

Für mich ist das Unsinn. Das sind oft Trittbrettfahrer, die Produkte einkaufen und bei Amazon weiterverkaufen. Wer beim Preisdumping mitmacht, schadet sich selbst – und letztlich der ganzen Branche. Deshalb habe ich auch keinen Onlineshop. Ich werde meine Produkte nicht im Netz billiger anbieten, nur um Reichweite zu gewinnen. Damit untergräbt man die Verhandlungen mit den Krankenkassen. Wer das nicht verstanden hat, hat die Branche nicht verstanden.

Was war dein größter Aha-Moment in Sachen Markenführung und Kommunikation?

Als die ersten Kunden im Laden standen und sagten: „Ich habe euch auf Facebook gesehen.“ Da wusste ich: Der Einsatz lohnt sich. Ich hatte damals alles auf Social Media gesetzt – Instagram gab es noch gar nicht. Und plötzlich war klar: Die Leute kommen über diesen Weg zu uns. Das war für mich der Startschuss.

>>



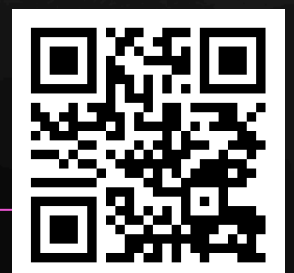


BUSINESS wird bei uns
großgeschrieben.
UMWELT aber auch:
Dein SBM gibt es daher
nur als **ePaper**

Ausgabe verpasst?

Alle Ausgaben findest du in unserem Newsletter zum
downloaden und lesen, was erfolgreich macht.

Besuche uns auf www.sanhaus.biz
oder Scanne den Code.



Heute hat sich vieles in Richtung Google verschoben, weil TikTok und Instagram für Sanitätshäuser nicht so leicht bespielbar sind. Aber der Grundgedanke bleibt: Du musst dort präsent sein, wo die Menschen unterwegs sind.

Du sprichst oft mit großer Wertschätzung über dein Team. Wie hältst du die Balance zwischen Nähe und Führung?

Ohne mein Team bin ich nichts. Ich sehe jeden Tag, was sie leisten – und das macht mich stolz. Wir feiern auch nicht einfach nur Weihnachtsfeiern im Restaurant. Ich lade alle zu uns nach Hause ein, koche selbst, mache im Sommer ein BBQ wie in den USA. Da lerne ich meine Leute noch einmal ganz anders kennen: Wer hat Allergien, wer ist Vegetarier oder vielleicht einen religiösen Hintergrund? Das schafft Nähe und zeigt, dass ich mich wirklich für sie interessiere.

Manche Geschäftsführer sehen ihre Mitstreiter vor allem als Kostenfaktor. Wie siehst du das?

Genau das ist das Problem. Viele Konzerne rechnen nur: „Was bringt der Mitstreiter im Monat?“ Aber hinter jeder Zahl steckt ein Mensch, ein Familienvater, eine Mutter, jemand mit besonderen Herausforderungen. Wer nur auf Zahlen schaut, verliert die Menschen. Und ohne die Menschen gibt es am Ende auch keine Zahlen mehr.

Deine Firmenfeiern scheinen dir wichtig zu sein. Warum?

Weil sie Impact haben. Wenn du dich noch Jahre später an eine Party erinnerst, dann hat sie etwas bewirkt. Ich frage mein Team auch immer, was sie sich wünschen – egal ob Sommerfest oder gemeinsames Kochen bei mir zu Hause. Klar, das ist Arbeit, aber es lohnt sich. So lerne ich die Menschen hinter den Mitstreiter besser kennen.

Marktbegleiter setzen eher auf feste Rituale, wie wöchentliche Team-Lunches.

Genau. Wichtig ist, dass man Wege findet, um das Team zusammenzubringen. Es muss nicht immer teuer sein, aber es zeigt Wertschätzung. Und am Ende stärkt es die Bindung. Für mich ist entscheidend: Ich will Teil meines Teams sein, nicht nur der Chef.

Wie schaffst du es, Beruf und Familie zu vereinbaren?

Ganz klar: nur durch meine Frau. Sie hält mir den Rücken frei, sonst würde es nicht gehen. Ich hätte nie gedacht, dass ich das mal sage, aber ich bin tatsächlich Workaholic geworden, weil mir mein Beruf inzwischen so viel Spaß macht. Das war nicht immer so: Als Azubi, Geselle oder frischgebackener Meister hatte ich keinen Bock. Erst im Außendienst, in der Kommunikation mit Ärzten und bei Schulungen, habe ich meine Nische gefunden. Seitdem bin ich mit Leidenschaft dabei.

WICHTIG IST, DASS MAN WEGE FINDET, UM DAS TEAM ZUSAMMENZUBRINGEN

Dann War das für dich am Ende also ein günstiger Deal?

Ja, absolut. Witzig ist: Eigentlich wollte ich das am Anfang gar nicht. Mein Plan war, als Betriebsleiter angestellt zu bleiben. Aber ich habe damals schon gesagt: „Ihr habt hier ein Rennpferd. Ihr müsst nur den Stall aufmachen, sonst kann es nicht gewinnen.“ Genau das habe ich später auch meinen Mitarbeitenden vermittelt:

Wenn wir Gas geben, dann läuft das hier. Eine ehemalige Prokuristin der OSC, die heute bei der Techniker Krankenkasse arbeitet, hat mir nach fünf Jahren gesagt: „Wir hätten in dich investieren sollen.“ Das bestätigt mich bis heute.

Mit der Übernahme habe ich dann auch gleich die Namensfrage angepackt. Früher hieß das Geschäft wie fast alle Betriebe: Orthopädieschuhtechnik-Sanitätshaus plus Nachname. Das war mir zu sperrig und nicht mehr zeitgemäß. Inspiriert vom Kürzel OSC habe ich daraus das Orthopädie-Schuh Center Saarlouis gemacht. Gleichzeitig habe ich mir die Domain fuss-check.de gesichert und auch foot-check.com.

WER NUR AUF ZAHLEN SCHAUT, VERLIERT DIE MENSCHEN. UND OHNE DIE MENSCHEN GIBT ES AM ENDE AUCH KEINE ZAHLEN MEHR



Was Hast du das in der Meisterschule gelernt?

Ganz sicher nicht. Da lernst du Buchführung oder welche Rechte du bei Azubis hast – alles wichtig, aber für die Praxis unbrauchbar. Wenn ich meine Kostenvoranschläge so schreiben würde, wie man es uns beigebracht hat, wäre ich nach einem Jahr pleite gewesen. Die Realität lernst du nur im Alltag.

Du hast eben gesagt, dass du deine Kostenvoranschläge immer noch selbst schreiben kannst. Warum ist dir das wichtig?

Weil ich wirklich an allen Positionen noch mit drin bin. Das Einzige, was ich nicht mache, ist die Abrechnung – dafür habe ich eine Mitarbeiterin, die das perfekt kann. Wieso sollte ich mich daneben setzen und sie ausbremsen, wenn sie das schneller und besser macht?

Was hast du von deiner Familie über Führung gelernt?

Ich sage immer: Wir haben in der Firma unsere Arbeitsfamilie. Wenn man für seine Familie arbeitet, gibt man automatisch ein Stück mehr Gas, als wenn es nur „die Arbeit“ ist. Und weil ich mehr Zeit im Betrieb als zu Hause verbringe, sehe ich mein Team auch als Familie. Das hat viel mit meiner eigenen Geschichte zu tun:

Mein Opa hat den Betrieb aufgebaut, mein Vater hat ihn weitergeführt, ich habe ihn übernommen. Wir waren immer ein kleiner Familienbetrieb ohne Führungsseminare oder Management-Trainings. Ich habe es so gemacht, wie ich es für richtig halte. Heute arbeiten meine Frau und meine Mutter mit. (Stiefmutter ist seit 5 Jahren weg :D) Mein ältester Mitarbeiter ist seit 1991 dabei – der hat schon bei meinem Vater gelernt. Das ist für mich gelebte Familie.

Viele Nachfolger haben es schwer. Manche treten auf, als wäre ihnen alles in die Wiege gelegt worden. Wie war das bei dir?

Ich muss ehrlich sagen: Als Azubi war ich faul wie ein Hund. Ich dachte, ich könnte mir als Sohn Dinge erlauben, die andere nicht dürfen. Ich habe zum Beispiel mal einem Gesellen Reiszwecken unter den Stuhl gelegt – so ein Quatsch. Mein Vater hat mich dann morgens extra früher kommen lassen, damit ich alles wieder aufräume. Da habe ich verstanden: Sohn hin oder her, ich kann mir nichts herausnehmen. Und das war auch gut so.

ALS AZUBI WAR ICH FAUL WIE EIN HUND. ICH DACHTE, ICH KÖNNTE MIR ALS SOHN DINGE ERLAUBEN, DIE ANDERE NICHT DÜRFEN

Du hast keinen klassischen Weg gemacht, oder?

Stimmt. Ich bin vom Gymnasium runter – ohne Abschluss. Für viele heißt das: „Ohne Studium wird nichts aus dir.“ Ich bin das Gegenbeispiel. Mein Vater hat gesagt: „Dann machst du bei mir die Lehre.“ Ich hatte null Lust, aber irgendwann hat es Klick gemacht. Mit 23 war ich Meister – ziemlich früh. Und damit will ich auch sagen: Du musst kein Abi haben, um erfolgreich zu sein.

Welche Strukturen hast du geschaffen, damit dein Team auch Familie und Beruf vereinbaren kann?

Da bin ich noch am Aufbauen. Mir ist bewusst: Die Leute verbringen acht, neun Stunden am Tag hier – da brauchst du Verständnis für ihr Privatleben. Wir versuchen so flexibel wie möglich zu sein, gerade wenn es um Familie geht. Und ich glaube, genau das sorgt dafür, dass die Leute so lange bleiben.

Wie flexibel bist du eigentlich, wenn es um private Termine deiner Mitarbeiter geht – Geburtstage, Familienfeste oder ähnliches?

Sehr flexibel. Wenn jemand was Wichtiges hat, schaffen wir die Freiräume. Klar, wenn dir um 12 einfällt, dass um 13 Uhr der Geburtstag losgeht, dann wird's schwierig. Aber grundsätzlich gilt: Familie geht vor. Da braucht's bei uns keine extra Strukturen – wir sind ein Familienbetrieb, da ist das selbstverständlich.

Mit 16 Leuten ist das aber schon eine andere Hausnummer als bei einem kleinen Betrieb mit 5, oder?

Klar. Je größer die Firma, desto größer die Probleme. Aber meine Frau und ich versuchen, das Team so gut wie möglich zu unterstützen. Wahrscheinlich machen wir uns mehr Gedanken als viele andere Geschäftsführer. Aber das gehört für uns dazu. Ich sage da auch immer gerne das bei mir die „Kirmes in meinem Kopf“ nicht um 18 Uhr Schluss macht

Sprichst du auch offen über deine eigenen Belastungen?

Ja. Ich rede viel mit meinen Mitarbeitern. Wenn ich mal am Limit bin, merken die das sofort. Dann kommt auch mal ein „Chef, geh jetzt nach Hause“ von den Mädels. Und das ist gut so. Ich versuche stark zu sein, aber das Team spürt, wenn ich Support brauche – gerade in Peak-Situationen.

ICH HABE ES SO GEMACHT, WIE ICH ES FÜR RICHTIG HALTE

Du bist Familienmensch – wie klappt die Balance zwischen Beruf und Familie?

Ohne meine Frau würde es nicht gehen. Sie hält mir den Rücken frei und ist selbst bei uns angestellt. Ich gehe morgens um 8 aus dem Haus und bin gegen 18:30 Uhr wieder da. Sie ist flexibler, macht viel im Kindergarten und engagiert sich dort. Diese Freiheit gebe ich ihr. Das ist der Vorteil, wenn man selbstständig ist. Unsere Kids sind 4 und 7 – da ist immer was los.

Was bedeutet für dich Erfolg?

Erfolg hat für mich nichts mit reinen Zahlen zu tun. Klar, mein erstes Ziel war die Umsatzmillion. Aber mein größter Erfolg ist, wenn Kollegen zu mir kommen, die mich früher belächelt haben, und plötzlich um Rat fragen. Wir haben seit zwei Jahren einen Stammtisch, und da tauschen wir uns aus. Dieses Gefühl von Anerkennung – das ist für mich echter Erfolg.

Und wie gehst du mit der Erwartungshaltung deiner Branche um?

Ganz ehrlich: Da werde ich negativ. Unsere Branche ist geprägt von Neid und Missgunst. Ich verstehe nicht, warum wir uns nicht an einen Tisch setzen können – Orthopädieschuhtechnik und Orthopädietechnik gemeinsam. Stattdessen haben wir verschiedene Innungen, über 6.000 Verträge und jeder kämpft gegen jeden. Am Ende machen wir uns gegenseitig den Markt kaputt.

Hast du ein Beispiel?

Klar. Ich habe im Stammtisch mal offen gesagt: „Ich verlange 205,90 € für ein Produkt bei Privatpatienten.“ Da haben mich die anderen angeschaut wie ein Auto, weil sie nur 110€ oder 120 € genommen haben. Ich hab sie gefragt: „Könnt ihr nicht rechnen? Bei der Kasse nehmt ihr fast genauso viel und privat seid ihr billiger?“ Erst herrschte Stille. Ein paar Wochen später haben alle ihre Preise angepasst. Aber das zeigt: Es redet keiner miteinander.

AUF MEINEN RECHNUNGEN STEHT IMMER NOCH DAS KLEINE FUSSMÄNNCHEN, DAS MEIN VATER VOM DEM KÜNSTLER ALOIS BERG ANFERTIGEN LIESS

Worin liegt für dich das größte Risiko?

Dass wir durch Preisdumping langfristig unsere Arbeit kaputtmachen. Mindestlöhne steigen, Personal wird teurer, aber wir können die Preise bei den Kassen nicht einfach anheben. Wenn wir uns da nicht gemeinsam bewegen, dann wird's eng für die ganze Branche.

Und wie definierst du Purpose für Fuß-Check?

Für uns geht's nicht um Produkte, sondern um Leben. Jeder Strumpf, jede Einlage, jedes Hilfsmittel bedeutet: Ein Mensch kann wieder schmerzfrei laufen, selbstbewusst auftreten und am Alltag teilnehmen. Unser Zweck ist, dass unsere Kunden so schmerzfrei wie möglich rausgehen. Das ist der Kern von allem.

Würdest du auch empfehlen, einen stillen Teilhaber zum Beispiel ein größeres Sanitätshaus ins Boot zu holen?

Ich habe das vor zehn Jahren mal versucht. Damals wollte ich mit einem kleinen Sanitätshaus was zusammen machen, die haben abgelehnt. Also habe ich 150 Meter weiter selbst aufgemacht und genau die haben sich dann beschwert. (lacht) Für mich ist das im Moment nichts. Ich bin 42, noch lange nicht in Rente und mein Value steckt nicht in den Zahlen auf dem Papier, sondern in der Wirkung, die ich selbst ins Team bringe. Mit einem stillen Teilhaber könnte ich nicht mehr so frei arbeiten. Vielleicht in 10 Jahren, aber jetzt gerade nicht.

Wenn du verkaufen würdest, hängt ja auch viel an dir als Person.

Genau. Viele Kunden und auch Mitstreiter bleiben, weil sie mich kennen. Wenn sie aus der Zeitung erfahren würden, dass verkauft wird, ohne dass ich sie mitnehme, wären die weg. Dann steht da zwar ein Unternehmen mit Wert X, aber ohne Menschen. Und der menschliche Faktor ist am Ende alles.

Du hast eben das Wort „Reibung“ erwähnt, wie gehst du mit deiner direkten Art um?

Ich sage meine Meinung geradeaus, auch wenn's mal weh tut. Reibung erzeugt Hitze, und wo Hitze ist, da ist Feuer und

das brennt in mir. Ich habe keine Lust, Zeit mit Ja-Sagerei zu verschwenden. Viele kommen gerade deswegen zu mir, weil sie wissen: Der Markus sagt dir die Wahrheit.

Was war für dich die größte persönliche Entwicklung als Unternehmer?

Dass wir in 10, 12, 13 Jahren so viel erreicht haben, wie ich es mir eigentlich für meine ganze Karriere vorgenommen hatte. Das Einzige, was schade ist: Mein Papa sieht das nicht mehr. Er hat mir damals am Sterbebett gesagt: „Mach dich nicht selbständig, das schaffst du nicht.“ Ich habe ihn liebevoll ignoriert – und ihm leider nie zeigen können, dass es doch geht.

Welchen Tipp würdest du jungen Kolleg:innen mitgeben, die gerade am Anfang stehen?

Ich hätte es damals mega gefunden, wenn mich jemand an die Hand genommen hätte. Nur weil du den Meisterbrief hast, heißt das noch lange nicht, dass du alles kannst. Mein Tipp: Such dir einen „Partner in Crime“. Jemanden, den du fragen kannst, wenn du nicht weiterkommst. Bei mir ist das heute mein Stammtisch – meine Türen stehen für Kollegen immer offen. Netzwerken ist das A und O.

Und wie gehst du mit deiner Geschichte als Familienbetrieb um?

Ich habe bewusst vieles „gelöscht“, um Neues aufzubauen. Aber ein Stück History bleibt: Auf meinen Rechnungen steht immer noch das kleine Fußmännchen, das mein Vater vom dem Künstler Alois Berg anfertigen ließ. Und im Laden hängt ein altes Schild von meinem Opa: „Das Wichtigste im Leben ist ein gutes Bett und ein gutes Paar Schuhe. Steckst du nicht in dem einen, steckst du im anderen.“ Solche Sachen erinnern mich daran, wo wir herkommen.

Klingt, als würdest du beides verbinden: Tradition und Neuanfang.

Absolut. Wenn ich es so gemacht hätte wie mein Vater, wären wir heute nicht mehr da. Aber ich habe seine Wurzeln genommen, das Ganze neu gedacht und daraus ist Fuss-Check gewachsen.

Zum Schluss noch mal privat: Du bist nicht nur Orthopädienschuhmacher, sondern auch Seriengriller.

(lacht) Ja, ich habe hier eine ganze Armada an Grills und Smokern stehen. Von Brisket bis Bratwurst geht alles. Wir machen im Sommer immer ein Team-Sommerfest, und wenn du mal in der Gegend bist, komm vorbei. Für Barbecue ist immer Platz und vielleicht bekommst du dann auch eine Flasche von meinem selbstgebrauten Bier.

Wie klingt dein Elevator Pitch?

Ich bin Markus Hollecker, Orthopädienschuhmachermeister und Gründer von Fuß-Check. Wir sorgen dafür, dass Menschen wieder schmerzfrei laufen können mit Herz, Humor und echtem Service, den man erlebt haben muss.

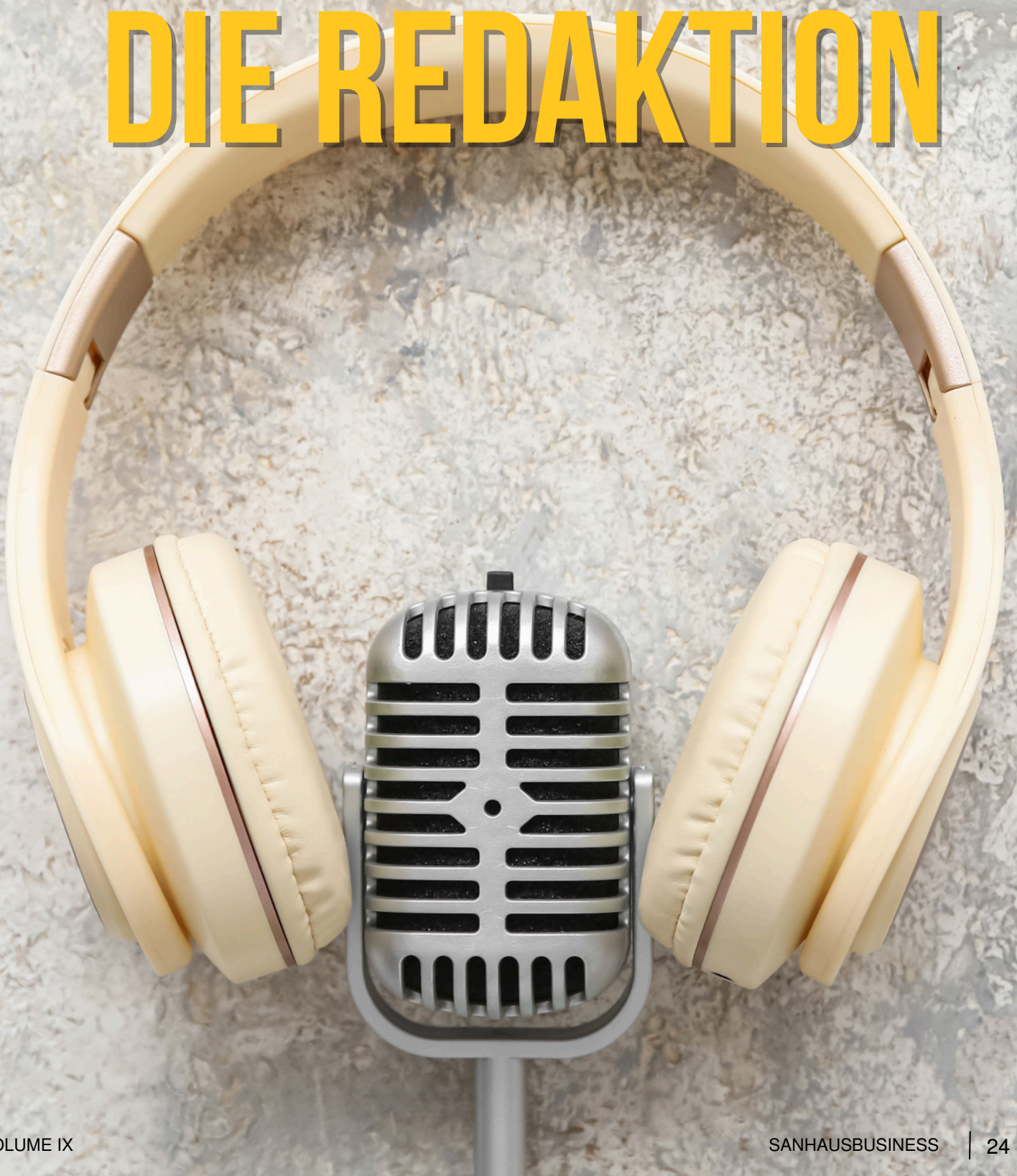


Vom Familienbetrieb zum wachsenden Unternehmen: Markus Hollecker, ist der Fuß-Check-Typ, welcher Menschen wieder schmerzfrei laufen lässt und seine Branche mit frischen Ideen aufmischt.



MEHR VON MARKUS GIBT ES AUF **INSTAGRAM** UND **LINKEDIN**

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



WHAT WE HEAR



Firewall: Jedes System hat eine Schwachstelle

Bei Firewall erfährst du in jeder Folge die wahre Geschichte eines Angriffs: Wie russische Geheimdienste einen deutschen Agenten zum Maulwurf machen. Warum China die AfD für sich instrumentalisiert. Wieso Wirecard-Betrüger Jan Marsalek den deutschen Behörden entkommt. Und wie Scam-Farmen Tinder-Nutzer ausbeuten.



Girls Girls

Wer will schon allein aufs Klo gehen? Willkommen im Girls Bathroom. Ein Safe Space, an dem Girls Girls nicht nur Tampons, Deo oder Bürsten füreinander bereithalten, sondern auch Support, Humor und den heißesten Gossip. Hier wird gemeinsam mit mir, Nessi on Tour und coolen Gästen ausgepackt: von Dating-Desastern über Freundschafts-Goals bis hin zu heißen Themen rund um Sex, Selbstliebe und Female Empowerment. Du wirst garantiert zum Lachen gebracht, inspiriert, empowert und natürlich connected.

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



OBSESSED Döner Papers

Neulich stolperten wir auf YouTube über die BK-Werbung zum **KEBAB STYLE LOVER*** und ganz nebenbei erfuhren wir, wer eigentlich das legendäre Kebab-Logo erfunden hat. Das fanden wir so spannend, dass wir unbedingt tiefer eintauchen wollten nicht nur in die Geschichte des Logos, sondern auch in die Kultur dahinter. Gefunden haben wir dann diese für uns megainteressante Podcastserie. Wir wünschen dir guten Appetit bei diesem Ohrgenuss.

Ab 30. September in allen teilnehmenden Burger King® Restaurants in Deutschland!

- KOLUMNE -

EXKLUSIVE

**SANHAUS BIZ
KOLUMNE**

LET'S TALK ABOUT

MONEY

mit

Peter Saß



HEUTE BESCHÄFTIGEN WIR UNS MIT DEM THEMA:

Wie dein Money Mindset deine Gesundheit, Karriere und Freizeit beeinflusst

Geld ist nicht nur ein Mittel zum Bezahlen, es beeinflusst unser gesamtes Leben. Ein starkes Money Mindset hilft dir nicht nur dabei, finanziell erfolgreich zu sein, sondern wirkt sich auch auf deine Gesundheit, deine Karriere, dein Verhalten als Führungskraft und sogar auf deine Freizeit aus. Wer finanziell klug handelt, trifft oft auch bessere Entscheidungen in anderen Lebensbereichen.

Viele Menschen unterschätzen, wie sehr ihre Einstellung zu Geld den Alltag prägt. Es geht nicht darum, ob du ein dickes Bankkonto hast oder nicht, sondern wie du mit dem, was du hast, umgehst. Dein inneres Bild von Geld entscheidet darüber, ob du Stress oder Gelassenheit erlebst, ob du Chancen erkennst oder blockierst. Genau hier setzt Money Mindset an.

GESUNDHEIT: GELDSTRESS MACHT KRANK

Studien zeigen immer wieder: Finanzielle Sorgen sind einer der größten Stressfaktoren in unserem Leben. Und wir wissen alle, was Stress bedeutet: Schlechter Schlaf, ungesunde Ernährung und eine höhere Anfälligkeit für Krankheiten. Manche Menschen entwickeln sogar chronische Beschwerden, weil sie ständig das Gefühl haben, „nicht genug“ zu haben.

Ein gesundes Money Mindset hilft dir, diesen Teufelskreis zu durchbrechen. Wenn du deine Finanzen im Griff hast, kannst du in deine Gesundheit investieren: Sei es in eine hochwertige Ernährung, einen Fitnesskurs oder regelmäßige Vorsorgeuntersuchungen. Das bedeutet nicht, dass du Unsummen ausgeben musst. Vielmehr geht es darum, bewusst zu entscheiden, was deiner Gesundheit langfristig guttut. Vielleicht bedeutet das, dir jede Woche frisches Gemüse vom Markt zu gönnen, statt Convenience Food im Discounter zu kaufen. Oder endlich die Physiotherapie zu machen, die du dir sonst „nicht leisten wolltest“.

☞ Praxis-Tipp: Budgetiere gezielt einen Teil deines Einkommens für deine Gesundheit z. B. für gesunde Lebensmittel, Sport oder mentales Wohlbefinden. Dein Körper wird es dir danken.

BERUF UND KARRIERE: INVESTIERE IN DICH SELBST

Ein starkes Money Mindset bedeutet auch, deine Karriere als Investition zu betrachten. Wer in Weiterbildung, Netzwerke und persönliche Entwicklung investiert, schafft sich langfristig bessere finanzielle Perspektiven.

Viele Menschen scheuen sich davor, Geld für ihre berufliche Weiterentwicklung auszugeben aus Angst, dass es sich nicht „auszahlt“. Doch wer in seine Fähigkeiten investiert, steigert nicht nur sein Einkommen, sondern auch seine Zufriedenheit im Job.

**WER IN SEINE
FÄHIGKEITEN
INVESTIERT, STEIGERT
NICHT NUR SEIN
EINKOMMEN, SONDERN
AUCH SEINE
ZUFRIEDENHEIT IM JOB.**

FREIZEIT IST NICHT NUR SPASS, SONDERN AUCH REGENERATION. WENN DU DIR ERLAUBST, GELD IN ERLEBNISSE ZU INVESTIEREN, DIE DICH WIRKLICH ERFÜLLEN, KOMMST DU ERHOLT UND INSPIRIERT ZURÜCK

Ein Beispiel: Stell dir vor, du stehst an einem Wendepunkt in deiner Karriere. Vielleicht überlegst du, ob du in eine Fortbildung investieren solltest, die mehrere Tausend Euro kostet. Dein Money Mindset entscheidet darüber, ob du diese Chance ergreifst oder aus Angst vor den Kosten ablehnst. Menschen mit einem starken Money Mindset sehen diese Ausgaben als Saatgut: Was du heute investierst, trägt morgen Früchte.

👉 Tipp: Plane regelmäßig ein Budget für Weiterbildung ein, es ist die beste Rendite, die du dir selbst geben kannst. Selbst kleine Schritte, wie Fachliteratur oder Online-Kurse, summieren sich zu einem gewaltigen Wissensvorsprung.

FÜHRUNGSKRÄFTE: GELDKOMPETENZ ALS LEADERSHIP-QUALITÄT

Als Führungskraft brauchst du nicht nur Fachwissen, sondern auch finanzielle Kompetenz. Ein gesundes Money Mindset hilft dir dabei, kluge Entscheidungen zu treffen, sei es beim Budgetieren, Investieren oder in der strategischen Planung.

Finanziell selbstbewusste Führungskräfte strahlen Stabilität aus, gehen mit Unternehmensressourcen verantwortungsvoll um und investieren gezielt in das Wachstum ihres Teams. Gleichzeitig vermeiden sie die häufige Angst, zu viel oder zu wenig zu investieren, weil sie ihre eigenen Finanzen bereits unter Kontrolle haben.

Ich erinnere mich an einen Klienten, der ein schnell wachsendes Unternehmen leitete. Er hatte privat kaum Struktur in seinen Finanzen und das spiegelte sich in seiner Firma wider: spontane Ausgaben, fehlende Rücklagen, chaotische Budgets. Erst als er begann, seine persönlichen Finanzen zu ordnen, gewann er auch im Business Klarheit. Sein Team spürte sofort den Unterschied: Entscheidungen wurden fundierter, Investitionen nachhaltiger, die Zusammenarbeit entspannter.

👉 Praxis-Tipp: Übertrage die Prinzipien deines persönlichen Finanzmanagements auf dein Team oder Unternehmen, setze klare Ziele, halte Budgets ein und plane langfristig.

VIELE MENSCHEN UNTERSCHÄTZEN, WIE SEHR IHRE EINSTELLUNG ZU GELD DEN ALLTAG PRÄGT.



FREIZEIT UND WEITERBILDUNG: GELD FÜR DAS AUSGEBEN, WAS WIRKLICH ZÄHLT

Wie oft gönnen wir uns etwas und bereuen es später? Oder wir sparen an der falschen Stelle und verpassen wertvolle Erlebnisse. Ein kluges Money Mindset hilft dir, bewusst in deine Freizeit zu investieren - ohne Schuldgefühle oder übertriebene Sparsamkeit.

Ob Reisen, Hobbys oder persönliche Weiterentwicklung dein Geld sollte in Aktivitäten fließen, die dich langfristig bereichern. Das bedeutet nicht, dass du verschwenderisch sein sollst, sondern dass du deine Werte und Prioritäten kennst.

Beispiel: Stell dir vor, du hast die Wahl zwischen einem günstigen Kurztrip oder einer gut geplanten Fernreise, die deinem Leben neue Impulse gibt. Ein starkes Money Mindset hilft dir, solche Entscheidungen mit Weitsicht und ohne Reue zu treffen.

Eine weitere Facette: Freizeit ist nicht nur Spaß, sondern auch Regeneration. Wenn du dir erlaubst, Geld in Erlebnisse zu investieren, die dich wirklich erfüllen, kommst du erholt und inspiriert zurück - und das wirkt wiederum auf deine Gesundheit und deine Karriere.

☛ Tipp: Setze dir finanzielle Ziele für deine Freizeit, plane bewusst größere Erlebnisse und lerne, dich über das so gut ausgegebene Geld zu freuen.

FAZIT: DEIN MINDSET IST DER SCHLÜSSEL ZU EINEM ERFÜLLTEN LEBEN

Geld beeinflusst jeden Lebensbereich - aber erst ein starkes Money Mindset sorgt dafür, dass du kluge Entscheidungen triffst. Ob Gesundheit, Karriere oder Freizeit: Wer bewusst plant und investiert, gewinnt Lebensqualität.

Es geht nicht darum, Reichtum anzuhäufen, sondern Geld als Werkzeug zu begreifen.



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: DEIN MINDSET IST DER SCHLÜSSEL ZU EINEM ERFÜLLTEN LEBEN

Wenn du lernst, mit Geld in Balance zu leben, investierst du automatisch in das, was dir wirklich wichtig ist.

Frage dich also: Welche Entscheidungen treffe ich heute aus Angst? Und welche könnte ich aus Vertrauen treffen? Dein Money Mindset entscheidet, ob du im Mangel lebst - oder dir ein Leben in Fülle gestattest.

WENN DU LERNST, MIT GELD IN BALANCE ZU LEBEN, INVESTIERST DU AUTOMATISCH IN DAS, WAS DIR WIRKLICH WICHTIG IST.



Photo: Peter Saß

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

Erfolgreich mit Google

Der Traum vieler Unternehmen: eine Website, die nicht nur gut aussieht, sondern auch wirklich Kunden bringt. Doch ohne die richtige SEO-Strategie bleibst du mit deiner Seite schnell unsichtbar und damit auch für potenzielle Kunden.

Wir haben mit Google-Experte Martin Eisenbarth gesprochen. Im Interview erklärt er, worauf es für Geschäftsführer, Entscheidungsträger und Marketingabteilungen ankommt, wie du SEO erfolgreich in deinem Unternehmen umsetzt und warum gerade Sanitätshäuser enorme Chancen haben.

VON TORBEN KELLER
BILDER: PRIVAT

Servus Martin, was hat dich eigentlich dazu gebracht, dich mit SEO zu beschäftigen?

Ich fand es schon immer spannend, wie Dinge Menschen online suchen und warum manche Websites sofort gefunden werden, während andere kaum sichtbar sind obwohl die Produkte oder Dienstleistungen genauso gut, wenn nicht besser sind.

Während meiner Zeit im Sanitätshaus habe ich schnell gemerkt: Nicht nur mein damaliger Chef, sondern auch viele Mitbewerber und andere Gewerke verpassen hier enorme Chancen. SEO ist nämlich viel mehr als nur ein technisches Werkzeug es verbindet Technik, Marketing und Psychologie. Im Kern geht es darum zu verstehen, wonach deine Zielgruppe sucht und warum.

IM KERN GEHT ES DARUM ZU VERSTEHEN, WONACH DEINE ZIELGRUPPE SUCHT UND WARUM.

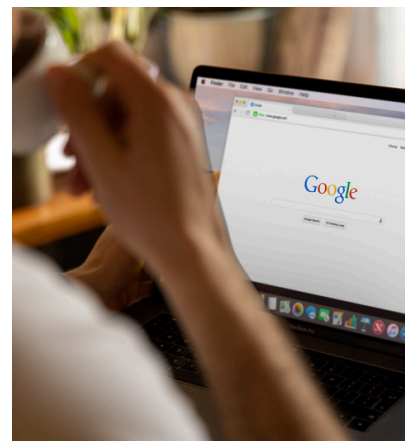
Genau deshalb ist es so wichtig, diese Zielgruppe im Vorfeld klar zu definieren ein Schritt, der leider oft vernachlässigt wird. Für Geschäftsführer ist das ein strategisches Thema: Du investierst in etwas, das dir langfristig Kunden bringt, anstatt ständig Budget in kurzfristige Anzeigen zu stecken.

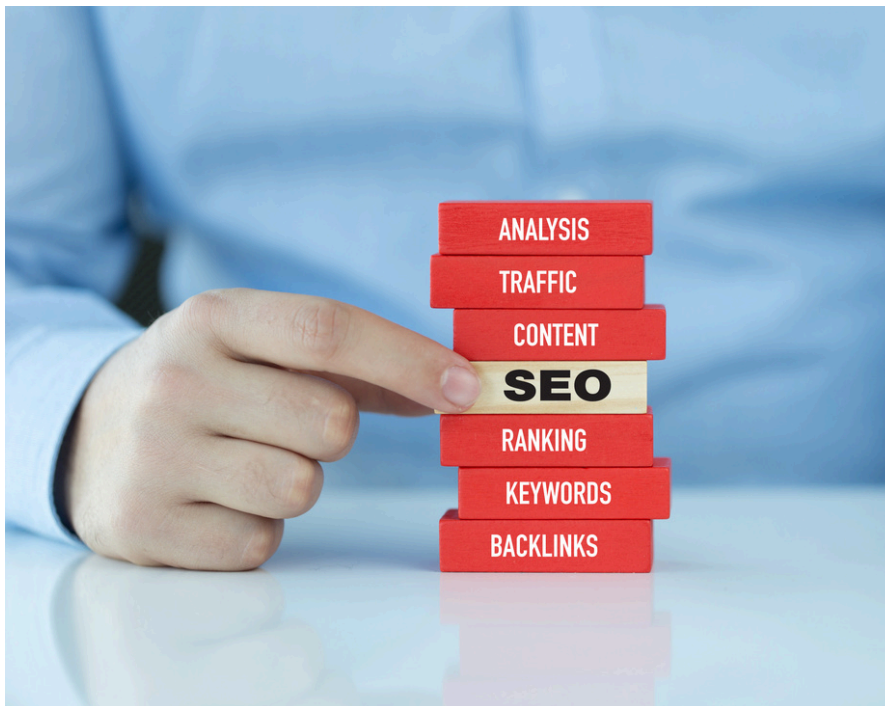
Welche Basics muss jede Website haben, damit SEO überhaupt funktionieren kann?

Zuerst brauchst du ein solides Fundament. Ohne das bringt dir der beste Content nichts. Wichtig sind:

- schnelle Ladezeiten,
- mobile Optimierung,
- eine klare Seitenstruktur,
- und dass Google deine Seite problemlos crawlen kann.

Wenn du im Gesundheitshandwerk unterwegs bist, solltest du zusätzlich unbedingt an Barrierefreiheit denken. Das ist nicht nur ein Service für deine Kunden, sondern auch ein Signal für Google, dass deine Seite nutzerfreundlich ist.





Heißt das, Content ist danach der entscheidende Faktor?

Absolut. Content ist das Herzstück. Aber hier machen viele Marketingabteilungen den Fehler, nur über Produkte zu schreiben. Nutzer suchen Lösungen, keine Produktlisten.

Ein Beispiel aus dem Sanitätshaus: Anstatt einfach nur „Rollatoren“ aufzuzählen, kannst du Inhalte wie „Welcher Rollator passt zu welchem Alltag?“ erstellen. Oder Videos, die zeigen, wie man Kompressionsstrümpfe richtig anzieht. Genau das hilft deinen Kunden und signalisiert Google, dass deine Seite echten Mehrwert liefert.

Für Geschäftsführer und Marketingabteilungen bedeutet das: Investiere in Content, der Fragen beantwortet. Das schafft Vertrauen, bringt dich langfristig nach vorne und entlastet gleichzeitig dein Verkaufsteam, weil viele Fragen schon online geklärt werden.

Und wie wichtig ist das Thema Offpage-Optimierung?

Sehr wichtig. Backlinks sind Empfehlungen. Wenn ein Arzt, eine Pflegeeinrichtung oder ein Fachportal deine Seite verlinkt, stärkt das deine Reputation bei Google.

Gerade für regionale Unternehmen wie Sanitätshäuser lohnt sich hier die Kooperation. Für dich als Entscheider bedeutet das: Bau dein Netzwerk nicht nur offline, sondern auch online aus. Jede Empfehlung zählt.

Viele Geschäftsführer wollen wissen: Woran erkenne ich, ob SEO wirklich funktioniert?

Eisenbarth: Sichtbarkeit ist ein erster Indikator. Tools wie SISTRIX oder SEMrush zeigen, ob du bei mehr relevanten Suchbegriffen gefunden wirst. Aber entscheidend ist am Ende: Kommt mehr Geschäft dabei raus?

Als Marketingabteilung kannst du das ganz klar messen: mehr Beratungsanfragen über das Kontaktformular, mehr Anrufe aus Google Maps, mehr Verkäufe. SEO ist kein Selbstzweck – es muss dein Geschäftsergebnis verbessern.

Wie wichtig sind Online-Bewertungen in dem Zusammenhang?

Riesig wichtig! Bewertungen sind heute ein Ranking-Faktor und ein Kaufargument zugleich. Wenn ein Sanitätshaus viele authentische, positive Bewertungen hat, landet es viel häufiger im Local Pack also den drei Top-Einträgen in Google Maps.

Mein Tipp: Bitte deine Kunden aktiv um Feedback. Am besten direkt nach einer erfolgreichen Beratung oder Lieferung. Und ganz wichtig: Reagiere auch auf kritische Bewertungen professionell. Das zeigt Google und deinen Kunden, dass du transparent und serviceorientiert bist.

SEO hat sich stark verändert. Was sollten Unternehmen heute unbedingt wissen?

Früher konntest du mit Tricks arbeiten. Keywords stopfen, Links kaufen, all das. Heute steht der Mensch im Mittelpunkt. Google will verstehen, warum jemand sucht, und belohnt Seiten, die genau das liefern.

Für dich als Geschäftsführer heißt das: Investiere in Qualität, nicht in Abkürzungen. Für Marketingabteilungen heißt es: Arbeitet eng mit Vertrieb und Kundenservice zusammen. Denn nur so findet ihr heraus, welche Fragen Kunden wirklich stellen.

Welche Trends sollten wir in Zukunft im Auge behalten?

Drei Dinge:

>>

1. Künstliche Intelligenz (KI): Google fasst Inhalte zunehmend selbst zusammen. Um dort berücksichtigt zu werden, brauchst du hochwertige, vertrauenswürdige Inhalte.

2. Voice Search: Immer mehr Nutzer fragen per Sprache nach Lösungen also eher „Welches Sanitätshaus in Berlin hat Rollatoren auf Lager?“

Bau dein Netzwerk nicht nur offline, sondern auch online aus. Jede Empfehlung zählt.

statt nur „Sanitätshaus Berlin“. Das verändert die Content-Strategie.

3. Visuelle Suche: Mit Google Lens können Nutzer ein Produkt fotografieren und sofort passende Angebote finden. Das macht gute Produktbilder und Bildoptimierung extrem wichtig.

Dein Fazit: Warum sollten Unternehmen jetzt in SEO investieren?

SEO ist keine kurzfristige Maßnahme. Es ist eine Investition in langfristige Sichtbarkeit und Vertrauen.

Für Geschäftsführer bedeutet das: Du machst dein Unternehmen unabhängig von teurer Werbung. Für Marketingabteilungen: Ihr baut eine nachhaltige Grundlage, die euch dauerhaft Kunden bringt.

Gerade Sanitätshäuser können damit punkten: Sie werden lokal gefunden, liefern Inhalte, die Kunden wirklich helfen, und schaffen Vertrauen, bevor ein Kunde überhaupt die Tür betritt.

Mein Fazit: SEO ist nicht nur ein Ranking-Thema. Es ist ein strategischer Erfolgsfaktor für dein gesamtes Unternehmen.



Martin Eisenbarth ist Google-Experte mit Wurzeln im Sanitätshaus. Er arbeitet ausschließlich auf Empfehlung und hilft Sanitätshäusern, durch die Verbindung von Technik, Marketing und Psychologie nachhaltig sichtbar zu werden.

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!

ZUM



LESEN

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



UNSERE BUCHEMPFEHLUNGEN FÜR DICH

**Lies
Mal!**



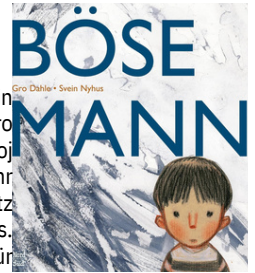
Vom Tellerwäscher zum China Rapper

von Tim Oelrich 288 Seiten, erschienen: September 2025 Grau, ISBN 13: 978-3818900137 Tim Oelrich aka Scor 奥熙 hat das Unmögliche geschafft: Als einziger Deutscher erobert er die chinesische Rap-Szene - in ihrer eigenen Sprache! Seine Geschichte ist Inspiration pur: Vom gemobbten Schüler zum gefeierten TV-Star in China bei »Rap for Youth«. Mit Mut und unermüdlichem Einsatz verwirklicht er seinen Traum gegen alle Widerstände.

Bösemann: Bilderbuch

von Gro Dahle 44 Seiten, erschienen: März 2019 NordSüd Verlag, ISBN 978-3314104817

Wenn Kinder zuhause Angst haben müssen, wird an einem Tabu in unserer Gesellschaft gerührt: der häuslichen Gewalt. Das Buch von Gro Dahle und Svein Nyhus verstört und rüttelt auf. Es erzählt vom Jungen Boi und von seinem gewalttätigen Vater. Wenn der Vater wieder einmal sehr wütend ist, stellt sich der Junge vor, dass Bösemann von ihm Besitz ergriffen hat. Bösemann steht für die unberechenbare Seite seines Vaters. Die Autorin vertritt die wichtige Botschaft: Es gibt keine Toleranz für gewalttätiges Verhalten. Den betroffenen Familien vermittelt sie: Ihr seid nicht allein. Es ist nicht eure Schuld. Ihr müsst darüber sprechen.



Entspannt statt ausgebrannt

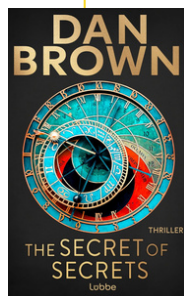
von Christina Hillesheim, 208 Seiten, erschienen: Februar 2023 Komplett Media GmbH, ISBN 13: 978-3831206186

„Heute würde ich sagen, dass mein Burnout das Beste war, was mir passieren konnte. Er hat mich so viel gelehrt und mich zu meiner Berufung geführt.“ Dass Christina diese Sätze jemals laut aussprechen würde, hätte 2016 wirklich niemand gedacht. An allerletzter Stelle sie selbst. Doch wenn sie diese schwierige Zeit eines gelehrt hat, dann ist es die Erkenntnis, dass viel von unserem Stress und unserem Leid hausgemacht ist. Und dass wir es selbst in der Hand haben, unser Leben zu „entstressen“

Du kannst alles lassen, du musst es nur wollen

von Torsten Sträter 288 Seiten, erschienen: Januar 2024 Ullstein, ISBN 13: 978-3548068466

Ein neues Buch vom Meister des Abschweifens. Es handelt sich hierbei um die besten Geschichten der letzten drei Jahre. Storys mit Pfiff. Eine Führung durch die ganze Welt der Idiotie, verbunden mit der Einsicht, dass nichts menschlicher ist als das Missgeschick. Ferner: seltsame Berichte vom Rand der schiefen Ebene. Schilderungen, die man sich auf gar keinen Fall verkneifen kann. Und zwischendurch paar Infos darüber, was sonst noch so war. Kurz: ein seriöses Konzept.



The Secret of Secrets

von Dan Brown 800 Seiten, erschienen: September 2025 Lübbe, ISBN 13: 978-3785727706 Robert Langdon, Symbolforscher aus Harvard, begleitet seine Freundin Katherine Solomon nach Prag. Katherine bereitet die Veröffentlichung eines Buches vor, das bahnbrechende Entdeckungen über die wahre Natur des menschlichen Bewusstseins offenbart. Doch ein brutaler Mord stürzt die Reise in ein unvorhersehbares Chaos, und Katherine verschwindet plötzlich, ebenso ihr Manuskript. Langdon sieht sich fortan einer mächtigen Organisation gegenüber und wird von einem unheimlichen Angreifer verfolgt, der aus Prags ältester Mythologie entsprungen zu sein scheint und nur ein Ziel verfolgt: gnadenlose Rache.

Cover: Grau, NordSüd Verlag, Komplett Media GmbH, Ullstein, Lübbe

SCHREIB DOCH MAL NE KARTE

AUS

DER

PRAXIS

Wie eine einfache Postkarte neue Türen öffnete Erfolgreiches Recruiting durch kreatives Direktmarketing

Es gibt Momente im Marketing, in denen eine kleine Idee eine große Wirkung entfaltet. Genau das habe ich kürzlich erlebt. In einer Zeit, in der digitale Kanäle immer lauter und unübersichtlicher werden, entschied ich mich, bewusst einen Schritt zurückzugehen und eine klassische Postkarte als Türöffner zu nutzen.

Das Ziel: Auf Ausbildungsmessen nicht nur Sichtbarkeit zu schaffen, sondern echte Kontakte zu gewinnen, die sich später als wertvolle Partner und Mitstreiter erweisen.

DIE IDEE: EINFACH, GREIFBAR UND WIRKSAM

Stell dir vor, du gehst über eine Ausbildungsmesse. Stände, Flyer, Kugelschreiber, Stoffbeutel alles schon gesehen. Für Unternehmen stellt sich die Frage: **Wie schaffen wir es, nicht nur Aufmerksamkeit zu generieren, sondern auch handfeste Kontakte mitzunehmen?**

Genau hier setzte unsere Aktion an. Statt auf die hundertste Broschüre zu setzen, die im Rucksack verschwindet, entwickelten wir ein haptisches, interaktives Tool: eine Postkarte mit Gewinnspielcharakter, klar gestaltet, mit einer mutigen Botschaft: „Gewinne einen Einkaufsgutschein über 100 €!“

Kein QR-Code-Dschungel, kein kompliziertes Online-Formular. Nur eine simple Rückseite: ein paar Fragen zum Ankreuzen, Name, Adresse, Telefonnummer. Fertig. Teilnahme am Gewinnspiel gesichert.

DER PSYCHOLOGISCHE HEBEL: COMMITMENT UND VERBINDLICHKEIT

Was auf den ersten Blick wie ein klassisches Gewinnspiel wirkt, ist in Wahrheit ein gezielt eingesetzter psychologischer Mechanismus.

- **Niedrige Einstiegshürde:** Nur ein Kreuzchen setzen und die Adresse eintragen das kann jeder sofort tun.
- **Reziprozität:** Wer die Chance auf 100 € erhält, ist eher bereit, im Gegenzug seine Daten zu teilen.
- **Commitment:** Wer einmal den Stift in die Hand genommen hat, ist innerlich schon ein Stück weiter im Entscheidungsprozess.



Photo by: Karen Beetz Photography



Photo: Privat

Das Ergebnis: keine unverbindlichen „Ich schau nur mal“-Kontakte, sondern echte Leads, die wir im Nachgang direkt via Whatsapp kontaktieren konnten.

VOM KONTAKT ZUR BEZIEHUNG

Und hier beginnt die eigentliche Magie: Mit jeder ausgefüllten Postkarte hatten wir nicht nur eine Adresse auf Papier wir hatten einen Türöffner zu einer persönlichen Ansprache.

Im Verkaufstraining spricht man vom „zweiten Ja“: Das erste Ja ist die Teilnahme am Gewinnspiel. Das zweite Ja entsteht im anschließenden Telefonat oder Treffen, wenn wir gezielt auf die Bedürfnisse des Interessenten eingehen können.

Genau so haben wir es umgesetzt: Statt in der Anonymität von Messen zu verschwinden, wurden aus flüchtigen Begegnungen nachhaltige Beziehungen.

WARUM ES FUNKTIONIERT

Diese Postkarten-Aktion hat uns nicht nur neue Kontakte und daraus neue Mitstreiter gebracht, sondern auch gezeigt, wie stark einfache Mittel wirken können, wenn sie strategisch eingesetzt werden.

- **Klare Botschaft: Keine zehn Vorteile auf einmal nur ein starkes Versprechen.**
- **Handlungsaufforderung: Sofort, hier und jetzt, ohne Umwege.**
- **Messbarer Erfolg: Jede Karte ein potenzieller neuer Mitstreiter.**
- **Denken Sie nicht in „entweder digital oder analog“. Kombinieren Sie.**
- **Schaffen Sie Anlässe, die sofortige Teilnahme ermöglichen.**
- **Nutzen Sie die Chance, Leads vor Ort zu qualifizieren, statt sie später mühsam online einzusammeln.**

FAZIT FÜR DIE PRAXIS

Diese Aktion zeigt, dass es nicht immer die größte Digitalstrategie braucht. Oft reicht eine klare Botschaft, ein einfaches Tool und ein psychologisch kluger Ansatz, um aus Messekontakten wertvolle Leads zu machen. Für Unternehmen bedeutet das:



Hast du Lust auf eine Stelle bei deinem Sanitätshaus vor Ort?

Bevorzugter Bereich:

- ☐ Sanitätshausfachverkäufer/-in
- ☐ Außendienstmitarbeiter RehaHilfsmittel
- ☐ RehaHilfsmittel Innendienst
- ☐ Ausbildung
- ☐ Orthopädietechnik
- ☐ Orthopädeschuhtechnik

Bevorzugtes Beschäftigungsverhältnis:

- ☐ Vollzeit
- ☐ Teilzeit (20- 100 Prozent)
- ☐ Geringfügige/ kurzfristige Beschäftigung
- ☐ Ausbildung

So erreichen wir dich:

Vorname, Name

E- Mail

Mobil

Gib deine ausgefüllte Karte in einer unserer Filialen ab, wirf sie einfach in unseren Briefkasten oder melde dich einfach bei unserem Talentefinder:

Max Mustermann, m.mustermann@sanitaetshaus-xy.de
Tel. +49 7500 200- 12345

Sanitätshaus XY GmbH & Co. KG
Musterstr. 22
88000 Musterhausen

Mehr Infos: Sanitaetshaus-xy.de/talente

Datenschutzhinweis zum Gewinnspiel: Mit der Teilnahme am Gewinnspiel erklärst du dich damit einverstanden, dass die von dir angegebenen personenbezogenen Daten (Name, Adresse, Telefonnummer, E-Mail) durch [Unternehmensname] zum Zweck der Durchführung des Gewinnspiels verarbeitet werden. Die Daten werden ausschließlich für die Auslosung, Benachrichtigung der Gewinner sowie zur Kontaktaufnahme durch [Unternehmensname] genutzt auch dann, wenn kein Gewinn zustande kommt. Eine Weitergabe an Dritte erfolgt nicht. Du kannst deine Einwilligung jederzeit mit Wirkung für die Zukunft widerrufen. Sende dazu einfach eine E-Mail an [E-Mail-Adresse] oder nutze die im Impressum angegebenen Kontaktdaten. In diesem Fall wirst du von weiteren Gewinnspielaktionen und Kontaktaufnahmen ausgeschlossen. Weitere Informationen zum Umgang mit deinen Daten findest du in unserer Datenschutzerklärung unter [Link zur Datenschutzerklärung].

GEBEN OHNE AUSZUBRENNEN

Wie Du im

SANITÄTSHAUS WIRKSAM HILFST OHNE DICH SELBST ZU VERLIEREN

Wenn Du im Sanitätshaus oder im Gesundheits-handwerk generell arbeitest, dann weißt Du: Dein Tag ist voller Begegnungen. Kunden, die Rat suchen. Angehörige, die schnelle Hilfe brauchen. Ärzte, Therapeuten und Krankenkassen, die etwas von Dir wollen. Und natürlich Deine Kolleginnen und Kollegen, die auf Dich zählen.

Du bist HelferIn, Zuhörer, Ratgeber, Problemlöser manchmal alles in einem. Genau das macht Deine Arbeit so besonders. Aber auch so gefährlich. Denn wer immer nur gibt, riskiert, irgendwann selbst auf der Strecke zu bleiben. In diesem Beitrag erfährst Du, wie Du Deine Hilfsbereitschaft so einsetzt, dass sie für Deine Kunden, Dein Team und Dich selbst wirksam bleibt ohne dass Du ausbrennst.

Wenn Hilfsbereitschaft zur Belastung wird

Vielleicht kennst Du das: Du willst für jeden da sein. Du springst ein, wenn jemand im Team Hilfe braucht, bleibst länger, weil ein Kunde dringend versorgt werden muss und sagst selten Nein, wenn eine weitere Aufgabe auf Dich zukommt.

Das klingt nach Einsatzbereitschaft pur. Doch Untersuchungen zeigen: Wer keine Grenzen setzt, verliert irgendwann an Energie und kann am Ende sogar weniger helfen.

Gerade im Sanitätshaus ist das kritisch. Denn Deine Kunden brauchen nicht nur Produkte, sondern auch Begleitung, Empathie und Geduld. Sie spüren sofort, wenn Du erschöpft bist oder keine Kraft mehr hast, Dich wirklich auf sie einzulassen.

VON TOM NEUBORN



Photo: Calvin Hollywood

Tom Neuborn, ist diagnostischer Sport-Orthopädie-Techniker, systemischer Business Coach, Heilpraktiker für Psychotherapie und als Führungskräfteentwickler, verbindet er Fachkompetenz mit Weitblick. Sein Motto: „FüHrUNG schreibt man mit HR“ Tom gilt als Wegbereiter für neue FüHrUNG im Gesundheitshandwerk.



Wichtiger Hinweis: Dieser Artikel, genauso wie die folgenden Texte ersetzt weder eine medizinische Beratung noch eine psychologische oder therapeutische Begleitung.

Es geht hier um Deine Haltung, Deine Einstellung und Dein Mindset. Wir wollen Dir Denkanstöße geben, die Dich dabei unterstützen, Deine Rolle im Sanitätshaus und im Gesundheitshandwerk bewusst zu gestalten.

Denn manchmal reicht ein Perspektivwechsel, um die eigene Kraft besser einzuteilen. Und manchmal braucht es mehr: Dann ist es wichtig, dass Du weißt, wann und wo Du Dir Unterstützung holen kannst, sei es bei Kolleginnen und Kollegen, bei Freunden, oder bei Fachleuten oder externen Beratern. So bleibst Du handlungsfähig, kannst langfristig helfen und gleichzeitig gut auf Dich selbst achten.

Vier Typen im Umgang mit Hilfsbereitschaft

In der Forschung und im Coaching unterscheiden wir vier Grundhaltungen, die Du auch in deinem Alltag wiedererkenntst:

- **Nehmer:** Sie erwarten Deine Hilfe, ohne selbst etwas zurückzugeben.
- **Tauscher:** Sie helfen, erwarten aber immer eine Gegenleistung.
- **Selbstlose Geber:** Sie kümmern sich aufopfernd um andere und vergessen dabei sich selbst. Das führt oft in die Erschöpfung.
- **Selbstschützende Geber:** Sie helfen gern, kennen aber ihre Grenzen und setzen ihre Energie gezielt ein.

Gerade im Sanitätshaus sind die selbstschützenden Geber diejenigen, die langfristig den größten Unterschied machen: Sie sind verlässlich für die Kunden da, ohne sich selbst zu verausgaben.

Reaktive oder proaktive Hilfe der Unterschied

Vielleicht hast Du schon erlebt, dass Dein Arbeitstag wie permanentes „Feuerlöschen“ wirkt: ein Kunde ruft an, eine Krankenkasse macht Druck, ein Kollege braucht dringend Unterstützung. Du reagierst ständig und bist am Ende ausgelaugt. Das ist reaktive Hilfe. Sie ist wichtig, aber sie kostet viel Kraft.

Proaktive Hilfe dagegen gibt Energie. Sie bedeutet, dass Du bewusst Schwerpunkte setzt, wie und wann Du hilfst. Dass Du Strukturen schaffst, die für viele wirken, statt Dich in unzähligen Einzelfällen zu verlieren. Übertragen auf das Sanitätshaus heißt das: Du musst nicht jedem alles geben. Finde Deine Form der Hilfe, die wirksam ist und Dir gleichzeitig Kraft lässt.

Wann helfen und wann nicht

Hilfsbereitschaft heißt nicht, immer und sofort zu reagieren. Es heißt, bewusst zu entscheiden, wann und wie Du Dich einbringst. Frag Dich zum Beispiel:

- **Gibt es Themen, die Ihr im Team bündeln könnt, statt sie immer wieder einzeln zu besprechen?**
- **Lässt sich Wissen dokumentieren, sodass Kundenfragen schneller beantwortet werden können?**
- **Und: Welche Anfragen sind wirklich dringend – und welche dürfen auch warten?**

Denn eins ist klar: Nur wenn Du Deine Kräfte schützt, kannst Du für andere da sein.

Praktische Strategien für Deinen Alltag

So haben wir es bei unseren Partnerbetrieben gemacht:

- **Anfragen bündeln:** Wie Professoren feste Sprechstunden haben, könnt auch Ihr im Team feste Zeiten für Rücksprachen einführen.
- **Wissen dokumentieren:** Halte Antworten fest, die immer wieder gefragt werden so sparst Du Zeit. Besser noch sind interne Videoschulungen zu diesen Fragen. (Mega für die Einarbeitung neuer Mitstreiter)
- **Grenzen setzen:** Mach sichtbar, wann Du verfügbar bist und wann nicht. Nutze Kalender, klare Absprachen und To-do-Listen. Das macht Dein Arbeiten effizienter und schützt Dich vor Überlastung. **WICHTIG:** Nein sagen ist kein Zeichen von Schwäche



7 TIPPS

für wirksame Hilfsbereitschaft

1

Prioritäten setzen

Sage Ja zu Anfragen, die wirklich wichtig sind und Nein zu allem, was deine Kräfte übersteigt.

2

Interessen nutzen

Unterstütze dort, wo deine Stärken und Interessen liegen. Das schont deine Energie und erhöht die Wirkung.

3

Lasten verteilen

Gebe Anfragen weiter, wenn es sinnvoll ist. So nutzt du das vorhandene Wissen im Team besser ohne in alte Rollenmuster zu verfallen.

4

Eigene Bedürfnisse beachten

Denke an das Prinzip der Sauerstoffmaske: Nur wer selbst leistungsfähig bleibt, kann anderen nachhaltig helfen.

5

Wirksamkeit maximieren

Suche Wege, mit einem einzigen Beitrag möglichst viele Menschen zu erreichen etwa durch Workshops, FAQs oder Gruppentreffen.

6

Hilfsbereitschaft bündeln

Lege feste Zeitfenster für Unterstützung fest. So bleibst du fokussiert und unterstützt effizienter.

7

Energieräuber erkennen

Distanziere dich von Menschen, die dauerhaft nehmen, ohne selbst etwas beizutragen. Das schützt deine Leistungsfähigkeit.





INCYLENCE

***MADE FOR
PERFORMANCE***

SCHWERPUNKT

BURNOUT

THEMA

Zwischen Fürsorge und Verantwortung

VON TOM NEUBORN

**wie wir im Sanitätshaus
Burnout vorbeugen und
Menschlichkeit
bewahren**

In einer Branche, die sich der Gesundheit verschrieben hat, ist es paradox, wie wenig Raum oft für die eigene psychische Gesundheit bleibt. Sanitätshäuser sind Orte der Fürsorge, für Kundinnen und Kunden, für Patientinnen und Patienten. Doch wer sorgt eigentlich für die Menschen, die dort täglich Verantwortung tragen, Entscheidungen treffen, Teams führen und unter hohem Druck funktionieren müssen?

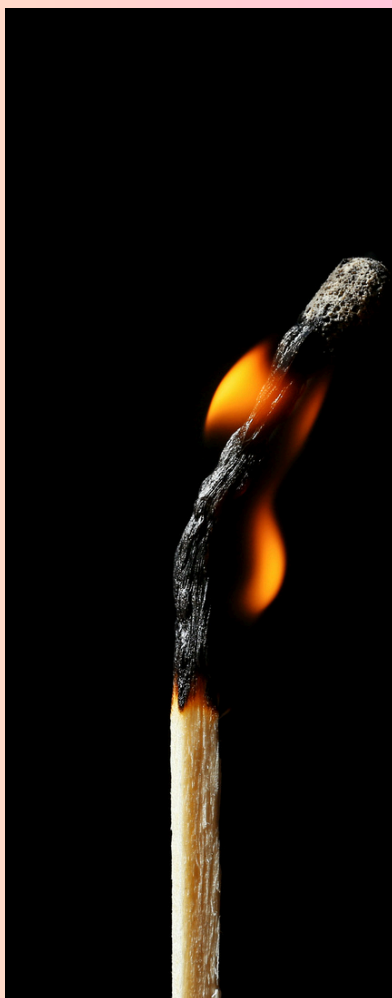
Wer im Sanitätshaus arbeitet, sei es in der Beratung, im Verkauf, im Aussendienst oder in der Führung weiß, wie herausfordernd dieser Beruf sein kann. Hohe Verantwortung, Zeitdruck, komplexe Kundenbedürfnisse, Fachkräftemangel und gleichzeitig das Bedürfnis, wirklich zu helfen. Das alles ist erfüllend, aber auch kräftezehrend.



Viele meiner Klienten kommen aus genau diesem Umfeld zu mir ins Coaching. Sie sind hoch engagiert, perfektionistisch, wollen ihren Kundinnen und Kunden und ihrem Team mit vollem Einsatz zur Seite stehen und stellen irgendwann fest: Der eigene Akku ist leer.

Burnout ist längst kein Tabuthema mehr und trotzdem wird es oft ignoriert, bagatellisiert oder gar romantisiert. „Ich bin total ausgebrannt“ klingt bei manchen Gesprächen mit Geschäftsführern und Entscheidungsträgern fast wie ein Statussymbol. Doch Burnout ist kein Zeichen von Stärke. Es ist ein Alarmsignal. Und es ist höchste Zeit, dass wir es ernst nehmen.

Denn Burnout wird oft viel zu lange verdrängt. Gerade in Führungs- oder Fachpositionen hält sich hartnäckig das Gefühl: „Ich muss stark sein. Schwäche zeigen ist keine Option.“ Genau das Gegenteil ist aber der Fall: Burnout ist keine Schande, sondern ein ernstzunehmendes Warnsignal und gleichzeitig eine Einladung, das eigene Leben und Arbeiten neu zu justieren.



Zudem hat Wegschauen einen hohen Preis, für das Sanitätshaus und für unser gesamtes Gesundheitssystem. Jeder Personalausfall verursacht nicht nur direkte Kosten durch Krankheitsausfälle, Überstunden oder Ersatzpersonal, sondern belastet auch die Versorgungskette und damit Patientinnen und Patienten, Kundinnen und Kunden.

Je länger Mitstreiter ausfallen, desto größer wird der wirtschaftliche Schaden und desto stärker leidet die Qualität der Versorgung.

Am Ende steht mehr auf dem Spiel als „nur“ die Gesundheit einzelner Mitstreiter: Wenn Fachkräfte fehlen, gefährdet das die Stabilität des gesamten Betriebs. Und langfristig sogar das Fortbestehen vieler Sanitätshäuser, denn ohne gesundes, motiviertes Personal gibt es keine Zukunft, weder für das Unternehmen noch für die Branche insgesamt.



Und noch etwas: Wer Burnout-Anzeichen bei seinen Mitstreitern oder Kolleg*innen bewusst ignoriert, begeht für mich eine Form von unterlassener Hilfeleistung. Denn nicht hinzusehen, nicht zu handeln, bedeutet, Leid zu verlängern und Gesundheitsschäden in Kauf zu nehmen. In einer Branche, die sich Gesundheit auf die Fahnen schreibt, darf das kein blinder Fleck bleiben.

**JE LÄNGER MITSTREITER
AUSFALLEN, DESTO
GRÖßER WIRD DER
WIRTSCHAFTLICHE
SCHADEN**

WENN DAS FEUER NUR NOCH FLACKERT

Es beginnt oft ganz harmlos. Ein paar Überstunden, ein Projekt, das länger dauert, ein Wochenende, das der Arbeit geopfert wird. Man will ja nicht hängen lassen. Und plötzlich merkt man: Die Energie ist weg. Nicht nur am Feierabend, sondern auch morgens beim Aufstehen. Willkommen im Land der stillen Erschöpfung dem Burnout. Der Begriff klingt dramatisch, fast filmreif. „Ich bin ausgebrannt“ das hat etwas von Heldentum. Tatsächlich stammt der Begriff aus den 1970er Jahren, geprägt vom Psychologen Herbert Freudenberger. Damals ging es um Menschen, die sich für andere aufopferten heute ist Burnout zur Chiffre für beruflichen Dauerstress geworden. Und zur Ausrede für alles von schlechter Laune bis zum Rückzug ins Homeoffice.

Aber was ist Burnout eigentlich? Medizinisch gesehen: gar nichts. Die Weltgesundheitsorganisation stuft es nicht als Krankheit ein, sondern als „Zustandsbild“. Die Symptome sind diffus: Erschöpfung, Zynismus, Leistungsabfall. Klingt nach Montagmorgen, ist aber mehr. Psychiater sagen: In vielen Fällen steckt hinter dem vermeintlichen Burnout eine handfeste Depression. Nur klingt „Burnout“ eben besser. Wer ausbrennt, hat vorher gebrannt. Wer depressiv ist, gilt schnell als schwach. Ein gesellschaftliches Missverständnis mit Folgen.

Systemisch betrachtet ist Burnout ein Warnsignal. Es zeigt, dass etwas aus dem Gleichgewicht geraten ist zwischen dem, was wir leisten wollen, und dem, was wir leisten können. Zwischen dem, was wir brauchen, und dem, was wir bekommen. Burnout ist kein persönliches Versagen. Es ist ein kollektives Symptom einer Welt, die ständig schneller wird und dabei vergisst, dass Menschen keine Maschinen sind.

STRESS IM KOPF WENN DAS GEHIRN UNTER STROM STEHT

Stress ist wie ein stiller Mitbewohner: Man merkt ihn oft erst, wenn er schon die ganze Wohnung umgeräumt hat. Und während wir versuchen, alles unter Kontrolle zu halten Job, Familie, Termine, Erwartungen passiert im Hintergrund etwas, das wir lange unterschätzt haben: Unser Gehirn leidet. Was früher als „ein bisschen viel gerade“ abgetan wurde, ist heute messbar. Stress setzt das Hormon Kortisol frei, ein Stoff, der kurzfristig hilfreich ist, langfristig aber Schaden anrichtet. Besonders im Gehirn. Dort greift Kortisol bestimmte Regionen an, zerstört Nervenzellen und sorgt dafür, dass Konzentration, Gedächtnis und emotionale Stabilität in den Keller gehen. Klingt dramatisch? Ist es auch.

Die gute Nachricht: Unser Gehirn ist widerstandsfähiger, als wir lange dachten. Nervenzellen können nachwachsen und zwar durch zwei Dinge, die nicht auf Rezept stehen: Psychotherapie und Bewegung. Letztere wirkt wie Dünger für das Gehirn. Und wer sich regelmäßig bewegt, aktiviert nicht nur Muskeln, sondern auch neuronale Regeneration.

Systemisch betrachtet ist Stress kein individuelles Problem, sondern ein Beziehungsthema. Zwischen uns und unserer Arbeit. Zwischen uns und unseren inneren Antreibern. Zwischen uns und dem Tempo, das wir uns selbst aufzwingen. Stress entsteht dort, wo wir zu lange funktionieren, ohne zu fühlen. Und Burnout ist oft das erste sichtbare Symptom.

Wer also glaubt, Stress sei nur ein bisschen Druck sollte mal einen Blick ins eigene Oberstübchen werfen. Denn dort entscheidet sich, ob wir noch denken können. Oder nur noch funktionieren.

WARNZEICHEN WENN DER KÖRPER FLÜSTERT UND DIE SEELE SCHWEIGT

Burnout kommt nicht über Nacht. Es schleicht sich an, leise, fast höflich. Erst ist da nur ein bisschen Müdigkeit. Dann das Gefühl, dass der Sonntagabend schwerer wird als der Montagmorgen. Und irgendwann fragt man sich: Wann habe ich eigentlich das letzte Mal wirklich gelacht?

Die Warnzeichen sind da man muss nur hinhören. Schlafstörungen gehören zu den häufigsten Vorboten. Mal ist es das Einschlafen, das nicht klappt, weil die Gedanken wie ein Karussell kreisen. Mal das Früherwachen, zwei Stunden vor dem Wecker, mit einem Kopf voller To-dos und Selbstzweifel. Und manchmal wacht man einfach mitten in der Nacht auf und findet den Weg zurück in den Schlaf nicht mehr.

Dann kommt der soziale Rückzug. Freunde treffen? Zu anstrengend. Familie besuchen? Lieber nicht. Selbst das Lieblingshobby fühlt sich plötzlich wie Arbeit an. Der Mensch zieht sich zurück nicht aus Bequemlichkeit, sondern aus Überforderung. Alles wird zu viel. Selbst das Ausfüllen eines Überweisungsträgers kann zur unlösbaren Aufgabe werden. Systemisch betrachtet sind diese Symptome keine Schwäche, sondern Signale. Der Körper meldet sich, weil die Balance verloren gegangen ist. Zwischen Leistung und Regeneration. Zwischen Funktionieren und Fühlen. Und je länger man diese Signale ignoriert, desto lauter werden sie.

Was hilft? Erstmal innehalten. Sich selbst beobachten. Und ehrlich fragen: Was hat sich verändert? Was fehlt mir? Was überfordert mich? Denn wer die Warnzeichen erkennt, hat den ersten Schritt schon getan. Und wer sich Hilfe holt, zeigt nicht Schwäche sondern Stärke.



Die gute Nachricht: Es gibt keine Altersgrenze für Hilfe. Keine Berufsgruppe, die ausgeschlossen ist. Jeder kann betroffen sein und jeder kann wieder herausfinden. Aber dafür muss man hinschauen. Nicht nur auf die Symptome, sondern auf die Menschen dahinter. Denn Burnout fragt nicht nach dem Lebenslauf. Es fragt nach dem Leben.

WER BRENNT ZUERST? DIE STILLEN RISIKOGRUPPEN HINTER DEM BURNOUT

Man dachte lange, Burnout sei ein Managerproblem. Die Chefetage, immer unter Strom, ständig erreichbar, nie wirklich offline. Klingt logisch ist aber falsch. Denn die wahren Risikogruppen sitzen oft ganz woanders: in den unteren Einkommensschichten, in Pflegeberufen, in Klassenzimmern, in Callcentern. Und manchmal auch einfach allein zu Hause.

Was die Forschung heute weiß: Stress macht krank, aber nicht alle gleich. Menschen, die wenig Kontrolle über ihren Alltag haben, sind besonders gefährdet. Wer sich ständig anpassen muss, aber wenig mitgestalten kann, läuft Gefahr, sich selbst zu verlieren. Und wer arbeitslos ist, spürt oft nicht nur den finanziellen Druck, sondern auch den sozialen Ausschluss. Das nagt. Leise, aber tief.

Dann gibt es die stillen Fälle: ältere, alleinstehende Männer. Eine Gruppe, über die selten gesprochen wird, aber die in den Statistiken ganz oben steht, wenn es um Suizid geht. Nicht, weil sie schwach sind. Sondern weil sie sich nicht mehr gesehen fühlen. Weil sie keine Rolle mehr haben, keinen Platz, keine Aufgabe. Und weil sie gelernt haben, Gefühle zu verstecken.

Systemisch betrachtet ist Burnout kein individuelles Schicksal, sondern ein Spiegel sozialer Dynamiken. Wer ständig funktionieren muss, ohne Rückhalt, ohne Resonanz, brennt schneller aus. Und wer nie gelernt hat, Hilfe zu suchen, bleibt oft zu lange allein.

**SYSTEMISCH BETRACHTET IST
BURNOUT KEIN INDIVIDUELLES
SCHICKSAL, SONDERN EIN
SPIEGEL SOZIALER
DYNAMIKEN**

Wer sich ständig
anpassen muss,
aber wenig
mitgestalten
kann, läuft
Gefahr, sich
selbst zu
verlieren





WENN DAS UMFELD MITBRENNT - BURNOUT ALS BEZIEHUNGSKRIMI

Burnout ist kein Solo-Drama. Auch wenn es sich oft so anfühlt, als sei man ganz allein mit der Erschöpfung, spielt das Umfeld eine Hauptrolle manchmal sogar die Regie. Denn wer ausbrennt, tut das selten im luftleeren Raum. Es sind die Beziehungen, die Erwartungen, die unausgesprochenen Regeln, die mitbrennen.

Systemisch betrachtet ist Burnout ein Beziehungsthema. Zwischen Mensch und Arbeit. Zwischen Mensch und Chef. Zwischen Mensch und sich selbst. Wer ständig versucht, es allen recht zu machen, wer nie „Nein“ sagt, wer sich über Leistung definiert der lebt in einem System, das ihn langsam auffrisst.

Da ist die Kollegin, die immer noch eine Aufgabe rüberschiebt, „weil du das doch so gut kannst“. Der Chef, der nie fragt, wie es einem geht, sondern nur, ob die Deadline steht. Die Familie, die erwartet,

dass man nach Feierabend noch funktioniert. Und man selbst, der glaubt, dass Schwäche keine Option ist.

Diese Muster sind nicht böse, sie sind gelernt. Über Jahre, manchmal Jahrzehnte. Und sie wirken wie unsichtbare Fäden, die einen festhalten, auch wenn man längst nicht mehr kann. Burnout entsteht dort, wo man sich selbst verliert, weil man zu sehr mit anderen verbunden ist, aber nicht mehr mit sich. Was hilft? Der systemische Blick.

Die Frage: „Was in meinem Umfeld trägt dazu bei, dass ich mich so erschöpft fühle?“ Und: „Was davon kann ich verändern?“ Manchmal reicht ein Gespräch. Manchmal braucht es klare Grenzen. Und manchmal muss man sich selbst neu kennenlernen, jenseits der Rolle, die man immer gespielt hat.

Denn wer aus dem Burnout herauskommen will, muss nicht nur sich selbst heilen. Sondern auch das System, das ihn krank gemacht hat.

DAS IST KEINE EINLADUNG ZUR SOZIALEN RADIKALKUR, SONDERN ZUR BEWUSSTEN AUSWAHL

HILFE HOLEN UND ZWAR BEVOR'S ZU SPÄT IST

Burnout ist kein Zustand, den man „aussitzt“. Es ist auch kein Zeichen von persönlichem Versagen. Es ist ein lauter Ruf nach Veränderung und der beginnt mit einem einfachen, aber oft unterschätzten Schritt: Hilfe holen.

Die gute Nachricht zuerst: Es gibt sie. Und zwar mehr, als man denkt. Der erste Weg führt oft zum Hausarzt. Nicht, weil der alles lösen kann sondern weil er zuhören kann, erste Einschätzungen trifft und den Weg ebnet. Danach kann es weitergehen: zum Psychiater, zur Psychotherapeutin, zur Beratungsstelle. Niemand muss allein durch diese Dunkelheit.

Auch die Kirchen und Wohlfahrtsverbände bieten Lebensberatung an oft kostenlos, oft niedrigschwellig. Und wer lieber erstmal anonym bleibt, findet im Netz gute Anlaufstellen. Die Deutsche Depressionshilfe etwa bietet nicht nur Informationen, sondern auch Kontakte zu Selbsthilfegruppen. Und die sind Gold wert für Betroffene wie für Angehörige.

Denn Burnout betrifft nie nur eine Person. Es zieht Kreise. Und manchmal sind es die Menschen um einen herum, die zuerst merken, dass etwas nicht stimmt. Wichtig ist: Nicht bagatellisieren. Nicht mit „Reiß dich zusammen“ kommen. Sondern mit einem Satz wie: „Ich sehe, dass es dir nicht gut geht. Lass uns gemeinsam Hilfe suchen.“

Systemisch betrachtet ist Hilfe keine Einbahnstraße. Sie beginnt mit Beziehung. Mit Vertrauen. Mit dem Mut, sich verletzlich zu zeigen. Und mit der Erkenntnis, dass man nicht alles allein schaffen muss. Denn wer sich helfen lässt, übernimmt Verantwortung. Für sich. Für sein Umfeld. Und für ein Leben, das wieder lebenswert werden darf.

ANGEHÖRIGE AM LIMIT, HELFEN, OHNE SICH SELBST ZU VERLIEREN

Burnout und Depression betreffen nicht nur die, die mittendrin stecken. Sie betreffen auch die, die danebenstehen. Die Partnerin, die sich Sorgen macht. Der beste Freund, der nicht mehr durchdringt. Die Eltern, die nicht verstehen, warum das eigene Kind plötzlich so still ist. Angehörige sind oft die ersten, die merken: Irgendwas stimmt nicht. Und gleichzeitig die letzten, die wissen, was sie tun sollen.

Denn was sagt man, wenn der Mensch, den man liebt, sich verändert? Wenn er sich zurückzieht, nicht mehr lacht, nicht mehr teilnimmt? Viele greifen dann zu gut gemeinten Ratschlägen: „Reiß dich zusammen“, „Geh mal raus“, „Denk positiv“. Doch genau das ist das Problem. Wer depressiv ist, kann nicht einfach „funktionieren“. Und wer ausgebrannt ist, braucht keine Tipps sondern Verständnis.

Systemisch betrachtet sind Angehörige Teil des Heilungsprozesses. Aber auch Teil des Systems, das mitbetroffen ist. Und das bedeutet: Sie dürfen nein, sie müssen, auch auf sich selbst achten. Denn wer helfen will, muss selbst stabil sein. Wer sich selbst verliert, kann niemanden retten.

Das heißt: Ja, du darfst dich abgrenzen. Ja, du darfst sagen: „Bis hierhin kann ich dich begleiten, aber jetzt brauche ich auch Zeit für mich.“ Das ist kein Egoismus. Das ist Selbstschutz. Und der ist notwendig, damit du nicht selbst in den Strudel gerätst.

Es gibt übrigens auch Hilfe für Angehörige: Selbsthilfegruppen, Beratungsstellen, Online-Angebote. Denn auch du bist wichtig. Auch du darfst überfordert sein. Und auch du darfst Hilfe annehmen. Denn Burnout ist kein Einzelschicksal. Es ist ein Beziehungsthema. Und Beziehungen brauchen Raum, Ehrlichkeit und manchmal auch eine Pause.

WEGE AUS DEM BURNOUT, ZWISCHEN RÜCKZUG UND RÜCKKEHR

Wenn der Akku leer ist, hilft kein Ladekabel. Burnout ist nicht mit einem Wochenende im Spa erledigt. Und auch nicht mit einem „Jetzt wird alles besser“ Mantra. Der Weg raus ist kein Sprint sondern ein langsamer, oft holpriger Prozess. Aber er ist möglich. Und er beginnt mit einem ehrlichen Blick auf das eigene Leben.

Systemisch betrachtet geht es nicht nur um Erholung, sondern um Neuorientierung. Um die Frage: Was hat mich hierher geführt? Und was brauche ich, um wieder aufzustehen? Ein erster Schritt kann sein, das Tempo zu drosseln. Nicht gleich kündigen, nicht gleich auswandern – sondern kleine Pausen einbauen. Mikro-Erholungen. Ein Spaziergang ohne Podcast. Ein Abend ohne Bildschirm. Ein Gespräch ohne Agenda.

Dann: Ressourcen aktivieren. Was hat mir früher Kraft gegeben? Musik, Sport, Gartenarbeit, Kochen? Auch wenn es sich gerade nicht gut anfühlt – einfach anfangen. Denn Freude kommt oft nicht vor der Handlung, sondern danach. Und: Beziehungsmuster reflektieren. Wo verliere ich Energie? Wo tanke ich auf? Wer tut mir gut und wer raubt mir Kraft? Das ist keine Einladung zur sozialen Radikalkur, sondern zur bewussten Auswahl.

Manche finden Halt in reduzierter Arbeitszeit. Andere in einem neuen Job. Wieder andere in einem Coaching oder einer Therapie. Wichtig ist: Es gibt keinen Standardweg. Aber es gibt einen Kompass. Und der heißt: Was tut mir wirklich gut? Burnout ist nicht das Ende. Es ist ein Umbruch. Eine Einladung, neu zu denken, neu zu fühlen, neu zu leben. Und manchmal reicht ein kleiner Schritt um wieder in Bewegung zu kommen. Denn wer aus dem Burnout zurückkehrt, ist nicht der Alte. Sondern jemand, der gelernt hat, sich selbst ernst zu nehmen.

BURNOUT IST KEIN ENDPUNKT, SONDERN EIN WENDEPUNKT

Burnout ist nicht das große Finale eines übervollen Lebens. Es ist der Moment, in dem das System knirscht, die Seele stoppt und der Körper sagt: „So geht's nicht weiter.“ Und genau darin liegt seine Kraft. Denn wer innehält, hat die Chance, neu zu beginnen.

Was wir brauchen, ist ein Perspektivwechsel. Weg vom Bild des erschöpften Einzelkämpfers hin zum Verständnis, dass Burnout ein Beziehungsthema ist. Zwischen Mensch und Arbeit. Zwischen Mensch und Umfeld. Zwischen Mensch und sich selbst. Es geht nicht um Schuld, sondern um Muster. Nicht um Schwäche, sondern um Überlastung. Und nicht um Rückzug, sondern um Rückbesinnung.

Als systemischer Coach und Heilpraktiker für Psychotherapie sehe ich Burnout nicht als Defekt, sondern als Signal. Ein Hinweis darauf, dass etwas nicht mehr passt. Dass Rollen, Erwartungen, Werte neu sortiert werden müssen. Und dass Heilung nicht im Alleingang passiert, sondern im Kontakt. Mit anderen. Mit sich selbst. Mit dem, was wirklich zählt. Die gute Nachricht: Es gibt Wege zurück. Und sie beginnen nicht mit einem radikalen Schnitt, sondern mit kleinen, ehrlichen Fragen.

Was tut mir gut? Was darf gehen? Was will ich behalten? Wer bin ich jenseits der Funktion? Burnout ist kein Makel. Es ist ein Moment der Wahrheit. Und wer ihn nutzt, kann nicht nur gesünder, sondern auch klarer, lebendiger und verbundener daraus hervorgehen. Denn manchmal muss man ausbrennen, um zu erkennen, wofür man wirklich brennen will.



WORAN DU BURNOUT ERKENNST, DIE DREI PHASEN

Ps: Frühes Erkennen bedeutet: rechtzeitig aussteigen, bevor die Erschöpfung dauerhaft wird.

01. DIE ALARM PHASE

- STÄNDIGE ERREICHBARKEIT, KAUM PAUSEN, HOHER LEISTUNGSDRUCK.
- ERSTE WARNSIGNALE: SCHLAFSTÖRUNGEN, INNERE UNRUHE, GEREIZTHEIT.
- TYPISCH: DAS GEFÜHL, IMMER MEHR LEISTEN ZU MÜSSEN, UM DEN WACHSENDEN ANFORDERUNGEN GERECHT ZU WERDEN.

02 DIE WIDERSTANDSPHASE

- Die Warnsignale werden ignoriert, „Funktionieren“ steht im Vordergrund.
- Körper und Geist kämpfen dagegen an, mit Folgen: chronische Müdigkeit, Verspannungen, Kopfschmerzen, erste depressive Verstimmungen.
- Oft entwickeln Betroffene eine zynische Distanz: Kund*innen oder Mitarbeitende werden eher als Belastung wahrgenommen.

03 DIE ERSCHÖPFUNGSPHASE

- Emotionale, körperliche und geistige Leere.
- Selbst kleine Aufgaben erscheinen überwältigend.
- In dieser Phase sind Betroffene häufig nicht mehr arbeitsfähig und benötigen professionelle Hilfe.



Photo: saschaschueermann.de

ZWISCHEN FRONT UND FITNESS- STUDIO, DIE LEERE NACH MEINEN EINSÄTZEN

Zwei Kontingente in Afghanistan. Zwei mal OP North* Zwei Einsätze, die sich eingebraunt haben, nicht nur in den Körper, sondern in die Seele. Ich war Teil einer hochkompetitiven, eigenständigen Aufklärungseinheit der Bundeswehr. Kein klassischer Kampfverband, aber nah genug dran, um zu wissen, wie sich Spannung anfühlt, wenn sie nicht nur metaphorisch gemeint ist. Wir waren gut. Schnell. Präzise. Und immer bereit. Was bleibt, wenn man zurückkommt?

Zuerst: Stille. Dann: Leere. Mein Heimatstandort in Frankreich empfing mich mit Routine, mit Normalität und mit einer seltsamen Form von Entfremdung. Die Welt hatte sich weitergedreht, aber ich stand still. Die Gespräche waren belanglos, die Tage strukturiert, aber seelenlos. Ich funktionierte, aber ich fühlte wenig.



Photo: saschaschueermann.de

Unser Herausgeber während seiner Zeit im OP North bei einer Lageeinweisung für einen Überwachungsauftrag

Also lief ich. Ich schwamm. Ich stemmte Gewichte, okay letzteres nicht so Exzessiv wie ich schwamm und lief. Nicht, weil ich fit bleiben wollte, sondern weil ich etwas spüren musste. Schmerz war greifbar. Muskelkater war ehrlich. Der Körper wurde zum Ventil für das, was innerlich keinen Namen hatte. Ich war nicht depressiv. Aber ich war leer. Und die Leere wollte gefüllt werden mit Bewegung, mit Leistung, mit Schweiß.

Systemisch betrachtet war das meine Art, Kontrolle zurückzugewinnen. Der Einsatz hatte mich in ein anderes System geworfen, eines, das auf Befehl und Klarheit beruhte. Zurück in der zivilen Welt fehlte mir die Struktur, die Bedeutung, das *Warum*. Sport wurde zu meiner Brücke. Zwischen dem, was war, und dem, was wieder werden sollte.



Heute weiß ich: Die Leere nach dem Einsatz ist kein Makel. Sie ist ein Echo. Und wer ihr zuhört, kann lernen, wieder zu leben, nicht nur zu funktionieren.

*Der Beobachtungspunkt Nord (Observation Post North, genannt OP-North) befand sich in Nordafghanistan. Er liegt auf halber Strecke zwischen Kabul und Kundus vor den Toren Baglajans.)

**DENN WER SICH
HILFEN LÄSST,
ÜBERNIMMT
VERANTWORTUNG.
FÜR SICH. FÜR SEIN
UMFELD. UND FÜR EIN
LEBEN, DAS WIEDER
LEBENSWEIT WERDEN
DARF**

Tools & Tricks

ZUR BURNOUT-PRÄVENTION

5

WIRKUNGSVOLLE

DAS ENERGIE- KONTO

Stellen dir vor, deine Energie sei ein Bankkonto. Jede Aufgabe kostet Energie, jede Pause, Freude oder Bewegung zahlt Energie ein. Die Kunst ist, nicht dauerhaft im Minus zu leben.

DIE 20- 20- 20- REGEL

Alle 20 Minuten für 20 Sekunden den Blick 20 Meter in die Ferne richten. Diese kleine Übung entlastet Augen und Geist, gerade bei Büroarbeit unverzichtbar.

DAS NEIN- TRAINING

Eine der wichtigsten Kompetenzen: Grenzen setzen, ohne Schuldgefühle.

MICRO- PAUSEN

Lieber fünfmal am Tag zwei Minuten innehalten, als sich auf den Urlaub in sechs Monaten zu vertrösten.

DIE STOPP- TECHNIK

Sobald ein belastender Gedanke kreist, innerlich „Stopp!“ sagen, tief atmen und den Fokus bewusst auf eine lösbare Aufgabe lenken.

Ausgabe Verpasst?

↓ JETZT MEHR LESEN ↓

DEN LINK
zu
DEN AUSGABEN
IM
NEWSLETTER

ZIELE FINDEN, ZIELE LEBEN

WIE DU WIRKLICH ERREICHST, WAS DIR WICHTIG IST

Stell dir vor, Es ist kurz nach acht Uhr morgens im Sanitätshaus. Die ersten Kund:innen stehen schon am Empfang, die Werkstatt wartet mit Einlagen, das Telefon klingelt. Du kümmerst Dich um Menschen, die Unterstützung brauchen und oft geht es dabei um viel mehr als nur um unterstützende Produkte. Es geht um Lebensqualität, um Mobilität, um Selbstständigkeit. Doch während Du Dich Tag für Tag um die Ziele anderer kümmerst, bleibt eine Frage oft offen: Was ist eigentlich Dein eigenes Ziel, für deine Familie, Dein Unternehmen und für Dich selbst?

Vor einiger Zeit saß ich mit einem Geschäftsführer eines Sanitätshauses zusammen. Er sprach über Fachkräftemangel, steigende Bürokratie, den Druck der Krankenkassen. Dann sagte er: „Ich renne jeden Tag hinterher, aber ich weiß gar nicht mehr genau, wohin.“ Ein Satz, der viel aussagt.

Denn Sanitätshäuser sind Orte, an denen Menschen neue Kraft und Selbstständigkeit gewinnen. Doch hinter der Ladentheke stehen Gesundheitshandwerker, die selbst im Nebel arbeiten: steigende Anforderungen, Fachkräftemangel, immer neue Vorgaben. Die entscheidende Frage lautet: Wie findest Du in diesem Nebel Deine eigenen Ziele und wie führst Du Dein Unternehmen so, dass es nicht nur überlebt, sondern wächst und Sinn stiftet?



Finde dein Ziel

Ziele. Alle reden davon, doch kaum jemand hat sie wirklich klar vor Augen. Manche haben eine To-do-Liste, eine Vorstellung vom nächsten Karriereschritt oder ein Bild vom neuen Haus am Stadtrand. Andere spüren nur ein diffuses „Da stimmt etwas nicht“ oder „Da müsste sich was ändern“. Vielleicht kennst Du dieses Gefühl: Der Alltag läuft, die Aufgaben stapeln sich, aber irgendwo in Dir bleibt eine leise Unruhe.

Hinter dieser Unruhe steckt oft ein unerfülltes Ziel ein Bedürfnis, das noch keinen klaren Namen trägt. Und solange es im Verborgenen bleibt, verharrst Du im Nebel. Du gehst zwar Schritte, aber nicht in eine klare Richtung.

Als Coach weiß ich: Der Weg beginnt nicht mit dem „Wie“ sondern mit dem „Wofür“.

Was ist Dein eigentliches Ziel?

Stell Dir eine einfache, aber kraftvolle Frage: Was ist das Ziel hinter Deinem Ziel?

Nimm ein Beispiel: Jemand sagt, er möchte befördert werden. Klingt plausibel, wer möchte nicht vorankommen? Doch wenn wir genauer hinschauen, steckt oft mehr dahinter. Geht es um Anerkennung? Um finanzielle Sicherheit? Um das Gefühl, endlich ernst genommen zu werden? Oder vielleicht um die Freiheit, eigene Ideen umzusetzen?

Nimm ein Beispiel: Jemand sagt, er möchte befördert werden. Klingt plausibel, wer möchte nicht vorankommen? Doch wenn wir genauer hinschauen, steckt oft mehr dahinter. Geht es um Anerkennung? Um finanzielle Sicherheit? Um das Gefühl, endlich ernst genommen zu werden? Oder vielleicht um die Freiheit, eigene Ideen umzusetzen?

Oft tragen wir Ziele mit uns herum, die gar nicht unsere eigenen sind. Erwartungen von Eltern, Vorbildern, Partnern oder Chefs kleben wie unsichtbare Post-its an uns. Wir versuchen, sie zu erfüllen und merken irgendwann, dass sie uns nicht tragen. Erst wenn Du ehrlich prüfst, ob Dein Ziel wirklich Deins ist, wird es stabil.

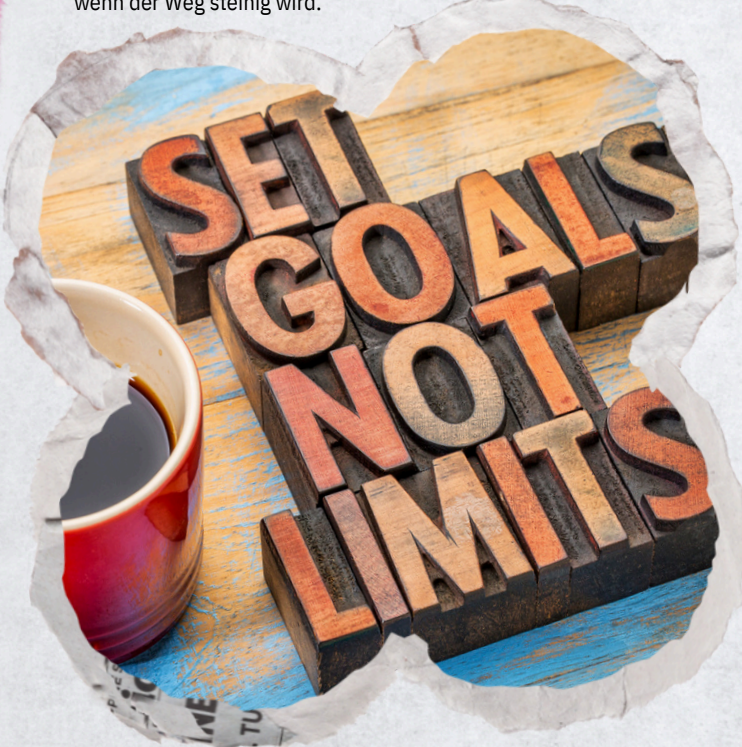
Eine Klientin von mir, Ärztin in leitender Position, merkte genau das. Sie wollte unbedingt Klinikdirektorin werden, so dachte sie zumindest. Im Gespräch stellte sich heraus: Eigentlich wollte sie weniger Verwaltung und mehr Zeit mit Patienten. Das Etikett „Direktorin“ war ein übernommenes Ziel. Ihr eigenes lag ganz woanders.

Wofür ist es gut?

Die zweite Frage: Wofür ist dieses Ziel überhaupt wichtig? Oft starten wir aus einer Problemhaltung: „Ich will den Stress loswerden“, „Ich will nicht mehr so viel Konflikte haben“. Doch „weg von etwas“ reicht nicht. Frage Dich stattdessen: Wofür? Jede Antwort öffnet eine Tür. Vielleicht willst Du Stress abbauen, weil Du Dich wieder frei fühlen möchtest.

Oder Konflikte lösen, weil Du Harmonie und Nähe suchst. Wenn Du lange genug fragst: „Und wofür ist das gut?“, kommst Du an den Kern. Dort liegen Werte wie Freiheit, Selbstverwirklichung, Gesundheit oder Liebe.

Diese Werte sind der Motor, der Dich auch dann weitertreibt, wenn der Weg steinig wird.



Wann weißt Du, dass Du angekommen bist?

Ein Ziel, das Du nicht klar sehen kannst, wirst Du nie erreichen. Es bleibt wie eine Adresse ohne Hausnummer – Du suchst, aber findest nicht.

Darum frage Dich:

- Was werde ich sehen, hören, fühlen, wenn es so weit ist?
- Welche kleinen Zeichen in meinem Alltag werden mir zeigen, dass ich angekommen bin?
- Wie wird mein Umfeld reagieren – meine Kolleg:innen, meine Familie, meine Freunde?

Stell Dir zum Beispiel vor: Du willst „mehr Respekt im Job“. Das ist abstrakt. Doch wenn Du Dir vor Augen führst, dass Dein Chef Dich aktiv nach Deiner Meinung fragt, dass Kolleg:innen Dich um Rat bitten, dass Du selbstbewusst im Meeting sprichst, dann hat Dein Ziel plötzlich Gestalt. Diese Bilder sind Dein innerer Kompass.

Der Weg beginnt jetzt

Viele Menschen warten auf den „richtigen Moment“: auf weniger Stress, auf bessere Umstände, auf die nächste Gelegenheit. Doch dieser perfekte Moment kommt selten. Ziele leben nicht in der Zukunft, sie beginnen im Heute. Die entscheidende Frage lautet: Kannst Du sofort loslegen? Wenn ja starte. Wenn nein – kläre, was Dich noch blockiert.

Gibt es Hindernisse, die Du erst aus dem Weg räumen musst? Das ist kein Scheitern, sondern Teil des Prozesses. Wichtig ist, dass Du bewusst entscheidest, wie Dein erster Schritt aussieht. Ein Unternehmer, mit dem ich gearbeitet habe, sagte einmal: „Ich wollte immer warten, bis wir das neue Warenwirtschaftssystem eingeführt haben, bevor ich das Thema Führung angehe.“

Aber dann merkte ich: Es ist nie alles perfekt. Also habe ich heute angefangen – und nicht erst nächstes Jahr.“

Welche Art von Ziel brauchst Du?

Nicht jedes Ziel hat dieselbe Tragweite. Im Coaching unterscheiden wir verschiedene Arten:

- **Kompetenzziele:** Du lernst etwas Neues oder baust Fähigkeiten aus – z. B. eine Sprache, eine Verhandlungstechnik.
- **Etappenziele:** kleine Schritte auf dem Weg nach oben – etwa die nächste Position oder ein abgeschlossenes Projekt.

- Visionsziele: große, kraftvolle Bilder, die Dein Leben über Jahre prägen – wie der Traum vom eigenen Unternehmen oder ein Lebensmodell, das Dich erfüllt.
- Balancierte Lebensziele: sie bringen Beruf, Familie, Gesundheit und Sinn in Einklang.

Oft lohnt sich ein genauer Blick: Ist Dein Traum eine echte Vision oder ein Wunsch, den Du von außen übernommen hast?

Vom Wünschen zum Wollen

„Ich möchte nicht mehr dick sein.“ „Ich will nicht mehr übersehen werden.“ – so klingen viele erste Ziel-Ideen. Aber Wünsche und Abwehrhaltungen sind keine Ziele.

Ein Ziel braucht Richtung, nicht nur Weg-vom. Es wird erst stark, wenn Du sagst, wohin Du willst und wann. „Ich möchte fit genug sein, um in sechs Monaten einen Halbmarathon zu laufen“ ist ein Ziel. „Ich will nicht mehr unsportlich sein“ ist nur ein Wunsch.

Wünsche bleiben an der Oberfläche. Ziele gehen in die Tiefe und geben Dir Klarheit.

Ziele und die große Vision

Manche Ziele sind klein und praktisch. Andere sind groß so groß, dass sie Dein Leben neu ordnen. Diese nennen wir Visionen.

Visionen sind wie gewollte Tagträume, für die Du bereit bist, Dich anzustrengen. Ohne Dein Engagement bleiben sie Fantasien. Doch eine echte Vision hat die Kraft, Dich über Jahre zu tragen.

Wichtig: Eine Vision, die nur auf Ruhm, Reichtum oder Macht baut, ist selten stabil. Sie gibt Dir kurzfristig Energie, aber oft fehlt die Tiefe. Tragfähige Visionen wurzeln in Werten wie Sinn, Freude, Schaffenskraft und Liebe. Sie richten Dich innerlich aus und machen Dich nach außen authentisch.



8 Fragen für ein klares Ziel

Damit Dein Ziel wirklich trägt, prüfe es mit diesen Fragen:

- 1 Ist es positiv formuliert?
- 2 Ist es wirklich Dein Ziel oder das von jemand anderem?
- 3 Ist es attraktiv für Dich, spricht es Deine Werte an?
- 4 Ist es realistisch und von Dir selbst erreichbar?
- 5 Hast Du einen klaren Zeitplan?
- 6 Ist es konkret und messbar?
- 7 Passt es zu Deinem Leben und Deinen Beziehungen?
- 8 Wie fühlt es sich an, wenn Du Dich schon dort hineindenkst?

Manchmal verändert sich ein Ziel, wenn Du diese Fragen beantwortest. Es wird klarer oder Du merkst, dass Du eigentlich in eine andere Richtung gehen willst. Beides ist wertvoll.

Ziele, die zu Dir passen

Ein gutes Ziel verändert nicht nur eine Zahl auf der Waage oder eine Position im Job. Es verändert Dein Leben und zwar so, dass es zu Deinen Werten passt.

Deshalb lautet die wichtigste Frage:
Will ich wirklich der Mensch sein, der in dieser Zukunft lebt?
Denn: Ein Ziel ist nicht nur ein Punkt in der Ferne.
Es ist der Weg dorthin und das Leben, das Du dabei gestaltest.

Komm ins Handeln

Damit Du nicht nur darüber nachdenkst, sondern aktiv ins Handeln kommst, haben wir in dieser Ausgabe einen Zielvertrag vorbereitet. Du kannst ihn ausdrucken und direkt ausfüllen – mit nur zwei Fragen:

1. Was sind meine privaten Ziele – und bis wann möchte ich sie erreichen?
2. Was sind meine beruflichen Ziele – und bis wann möchte ich sie erreichen?

Dieser kleine Schritt ist mehr als Papier; Er ist Dein Kompass, um Klarheit zu gewinnen, Prioritäten zu setzen und Dein Leben bewusst zu gestalten sowohl privat als auch beruflich.



Mein Zielvertrag

Was sind meine privaten Ziele? (mindestens eines aus Hobby, Gesundheit und Familie / Freunde)

Bis wann?
(genaues Datum)

1

2

3

4

5

Was sind meine geschäftlichen Ziele?

Bis wann?

1

2

3

4

5

Ich, _____,
schliesse hiermit einen Vertrag mit mir selbst ab, alles zu tun
um diese Ziele zu den angegebenen Daten zu erreichen. Dieser
Vertrag ist ein Versprechen, das ich abgebe, gegenüber mir
selbst, meiner Familie, meinen Freunden und meiner Firma.

Datum _____

Unterschrift _____



EXCLUSIVES

SANHAUS BIZ

INTERVIEW

ZWISCHEN ALLTAG UND EXTREMSPORT

NADINE QUASS ÜBER FAMILIE, TRAILRUNNING UND MENTALE STÄRKE

VON TOM NEUBORN
BILDER: NADINE QUASS

Wer 100 Meilen durch Schlamm, Dunkelheit und Höhenmeter läuft, weiß, was Durchhaltevermögen bedeutet. Nadine Quaas ist Mutter, arbeitet in Teilzeit im Jugendamt, jongliert nebenbei den Alltag mit zwei Kindern und hat sich trotzdem den Traum vom Ultramarathon erfüllt. Im Interview spricht sie darüber, wie sie Training, Job und Familie unter einen Hut bringt, welche Rückschläge sie einstecken musste und warum sie Social Media lieber zum Motivieren als zum Vergleichen nutzt. Außerdem verrät sie, wieso ein 100-Meilen-Lauf nicht der Endpunkt, sondern eher der Anfang einer noch größeren Reise ist.

Moin Nadine, du bist berufstätig, hast Familie und läufst trotzdem 100-Meilen-Rennen, also über 160 Kilometer. Wie bekommst du Job, Familie und Training unter einen Hut?
Flexibilität ist das Wichtigste. Ich plane mein Training meistens so, dass es den Familienalltag möglichst wenig stört und nutze die Zeiten, wenn alle außer Haus sind. So bekommt meine Familie, außer am Wochenende, vom Training relativ wenig mit. Wenn es hart auf hart kommt und das Training zeitlich mal gar nicht in den Tag passt, trainiere ich am späten Abend. Priorität hat immer die Familie, aber mein Training kommt direkt danach, noch vor dem Haushalt mit Wäsche usw. Sonst ist der Tag plötzlich vorbei, und ich habe keine Energie mehr.

Und welche Rolle spielt dein Mann dabei?

Eine große! Anfangs hat es etwas gebraucht, bis alle verstanden haben, wie wichtig mir der Sport ist. Heute habe ich volle Unterstützung von meinem Mann und den Kindern. Mein Mann bekommt vom Training unter der Woche gar nicht so viel mit. Erst im Urlaub fällt auf, wie viel ich wirklich trainiere. Bei Wettkämpfen fiebern alle mit, schicken mir motivierende Nachrichten. Ich weiß, dass ich die volle Unterstützung habe und, dass zu Hause alles läuft. Das gibt ein gutes Gefühl und ich kann mich komplett fallen lassen.

Teilst du deinen Standort, wenn du lange unterwegs bist?

Eigentlich nicht, ich muss Akku sparen. Bei großen Läufen kann man mich ohnehin über die Live-Tracking-Systeme der Veranstalter verfolgen.

Meine Familie macht das regelmäßig und schickt mir dann Nachrichten, die hebe ich mir oft für schwierige Momente auf.

Nach dem Zieleinlauf bekommst du von deiner Familie immer Updates, oder?

Ja, nicht nur nach dem Zieleinlauf, sondern währenddessen ich laufe. Mein Mann schreibt mir Platzierungen oder schickt motivierende Sprüche. Das hilft, besonders in schwierigen Phasen.

Du hast gesagt, du teilst deinen Standort nicht, nutzt du andere Technik wie AirTags?

Noch nicht, aber die Idee ist superpraktisch. Gerade bei langen Läufen könnte das eine Alternative sein, um Akku zu sparen.

MEIN TRAINING GESTALTE ICH IM URLAUB FLEXIBEL UND PASSE ES TÄGLICH UNSEREM TAGESABLAUF AN



Richtet ihr eure Urlaube nach deinem Sport aus?

Eigentlich nicht, wir alle lieben Aktivurlaub in den Bergen, deshalb passt das gut. Mein Training gestalte ich im Urlaub flexibel und passe es täglich unserem Tagesablauf an. Wenn alle nach einem Ausflug entspannen wollen, gehe ich meistens noch aufs Laufband oder drehe eine Runde auf dem Trail in der Nähe des Hotels. Lange Läufe plane ich an Tagen, an denen sich meine Familie einen Ruhetag wünscht.

Also kein „Trainingslager-Urlaub“ für dich?

Nein. Ich möchte, dass es für alle ein richtiger Familienurlaub bleibt. Große Trainingseinheiten gibt es im Urlaub nur, wenn es auch wirklich passt. Im Urlaub selbst trainiere ich eher flexibel. Ich versuche den Plan zwar umzusetzen, aber die Trainingseinheiten werden wild getauscht und auch gekürzt, weil wir als Familie fast täglich sportlich unterwegs sind und ich das ganz gut als zusätzliches Alternativtraining werten kann. Es gibt auch Tage, an denen die Kinder und auch mein Mann gerne ein bisschen ihr Ding machen möchten, zum Beispiel Fußball spielen, Pooltag oder Tennis, dann nutze ich die Zeit für einen Lauf. So hat keiner das Gefühl, dass mein Sport alles bestimmt.

Macht ihr Korsika-Urlaub, weil du dort ein Rennen hast, oder einfach so?

Einfach so! Wir wollten Sonne, Strand und Berge. Die Kinder wollten eigentlich einen Pauschalurlaub mit Sonne, Strand und Meer, aber mein Mann und ich stehen eher auf Aktivurlaub. Korsika bietet für alle etwas, Meer, Wandern, Natur. Wir machen Selbstverpflegung, das gibt uns Freiheit. Ich bin gespannt, weil wir noch nie dort waren.

Deine Kinder scheinen ja auch sehr aktiv zu sein. Haben sie Interesse am Laufen?

Ja, absolut – sehr aktiv, aber weniger Laufen. Die eine spielt Fußball, die andere Tennis, beide mit großem Ehrgeiz. Sie stecken viel Zeit in ihren Sport und lieben das. Für sie ist es völlig normal, Freizeit dafür zu opfern.

Bekommst du manchmal Kritik dafür, dass du so viel trainierst?

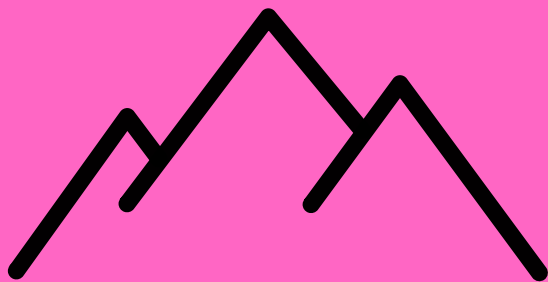
Früher schon das eine oder andere Mal. Heute habe ich eine klare Meinung dazu, denn jeder sollte selbst entscheiden, wie er seine Freizeit nutzt. Manche feiern am Wochenende oder fahren zum Wellness, ich gehe eben lieber laufen oder fahre in die Berge. Wichtig ist, dass man einen Ausgleich zum Alltag findet, der guttut.

100 Meilen mit fast 10.000 Höhenmetern, das ist ein Brett. Wie bist du überhaupt zum Trailrunning gekommen?

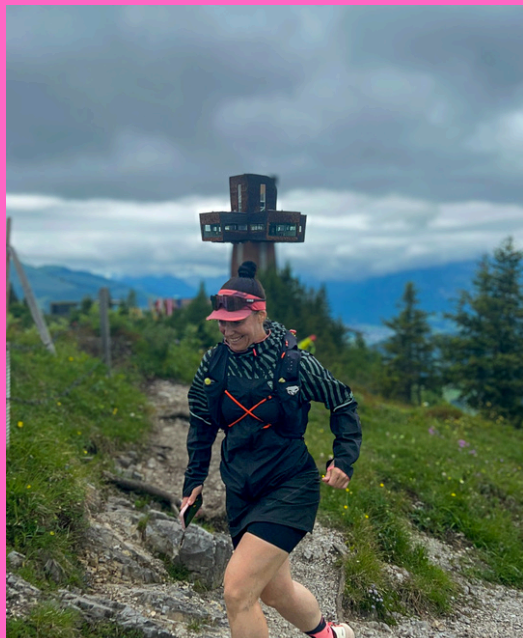
Lustigerweise habe ich früher Bodenwellen gehasst. Ich war eine echte Straßenläuferin. 2019 bin ich dann meinen ersten Ultramarathon im Wald auf unebenen Forstwegen gelaufen, einfach um zu sehen, wie es ist, länger als 42 Kilometer unterwegs zu sein. Da hat mich das Abenteuer gepackt. Das Laufen inmitten schöner Natur hat mich total abgeholt. Es war irgendwie erholsam, obwohl es ein Ultra war. Von da an, habe ich immer öfter Strecken im Wald aufgesucht.

Wo bist du deinen ersten Ultramarathon gelaufen?

Beim Herbstwaldlauf in Bottrop, zwei Runden durch den Wald, auf unebenen Forstwegen. Eigentlich genau das, was ich früher nicht mochte. Aber ich habe es locker als langen Trainingslauf genommen und wollte einfach gut durchkommen. Es war entspannt, ohne Zeitdruck, ohne Pace-Stress und feste Nahrung anstatt Gels, das hat mich total begeistert.



PRIORITÄT HAT IMMER DIE FAMILIE, ABER MEIN TRAINING KOMMT DIREKT DANACH, NOCH VOR DEM HAUSHALT MIT WÄSCHE USW. SONST IST DER TAG PLÖTZLICH VORBEI, UND ICH HABE KEINE ENERGIE MEHR



Und dann kam der erste Berg-Ultra?

Genau, der Allgäu Panorama Ultra: 70 Kilometer, 3000 Höhenmeter. Mein Plan war eigentlich, nach 48 Kilometern auszusteigen, da hätte es eine Marathon-Medaille gegeben. Für mich schien die Strecke als Flachlandtirolerin mit etwa 1.800 Höhenmetern realistisch. Aber ich kam zehn Minuten vor Cut-off an und hatte noch Power. Also bin ich einfach weitergelaufen, 10 km und 1000 Höhenmeter rauf, 10 km und 1000 runter. Es war extrem hart, aber es hat geklappt! Danach war klar: Das ist voll mein Ding, aber ich muss unbedingt mehr dafür tun.

Das klingt nach einer harten Schule.

Total. Was die Höhenmeter angeht, war ich völlig untrainiert und hatte auch kein spezielles Krafttraining gemacht. Zwei Wochen war ich richtig platt. Aber genau das hat mich motiviert, ernsthafter für Ultratrails in den Bergen zu trainieren.

Wie hast du im Flachland für die Berge trainiert?

Zunächst gar nicht optimal, ich habe viel ausprobiert, war hin und wieder auf dem Baldeneysteig in Essen unterwegs, habe mir dort die ersten Höhenmeter erarbeitet. Damals habe ich es mir einfach gemacht. Zum einen wusste ich es nicht besser, zum anderen hat es nur für gerade so Durchkommen gereicht. Heute weiß ich, wie wichtig Krafttraining und gezielte Höhenmeter-Einheiten auf dem Laufband und dem Stairmaster sind. Es gibt mir mehr Freiheit, auch mal schöne Momente am Berg genießen zu können, ohne Angst vor den Cut Off Zeiten haben zu müssen.

Ist es schwierig, bei dir in der Region überhaupt Trails zu finden?

Ja, ich muss entweder ein paar Kilometer laufen, bis ich Wald und unebenen Boden habe, oder ins Auto steigen. Das verbinde ich dann oft mit einem Long Run, sonst lohnt sich die Fahrt nicht.

Wie sieht aktuell eine Trainingswoche bei dir aus?

Im Moment sehr entspannt, etwa sieben Stunden, vier Läufe pro Woche, Long Run um die zwei Stunden, dazu zweimal Krafttraining. In der Hochphase für einen 100-Meilen-Lauf werden es 14 bis 16 Stunden. Dann laufe ich sechs Tage die Woche, habe zweimal Krafttraining und am Wochenende die langen Einheiten von drei bis fünf Stunden, oft an beiden Tagen.

Wie viele Kilometer hast du für den KAT 100* vorbereitet?

Meist so 80 bis 100 Kilometer pro Woche, plus 3.000 bis 5.000 Höhenmeter. Unter der Woche mache ich die Höhenmeter auf dem Laufband oder Stairmaster, am Wochenende fahre ich nach Essen oder auf eine Halde, um draußen Trails und Höhenmeter zu trainieren.

Hast du einen Coach oder trainierst du selbst?

Bisher habe ich mit Büchern und Plänen gearbeitet und gelernt, sehr gut auf meinen Körper zu hören. Jetzt möchte ich aber mit einem Coach zusammenarbeiten, um noch Details zu optimieren.

Hast du Rituale vor einem Rennen?

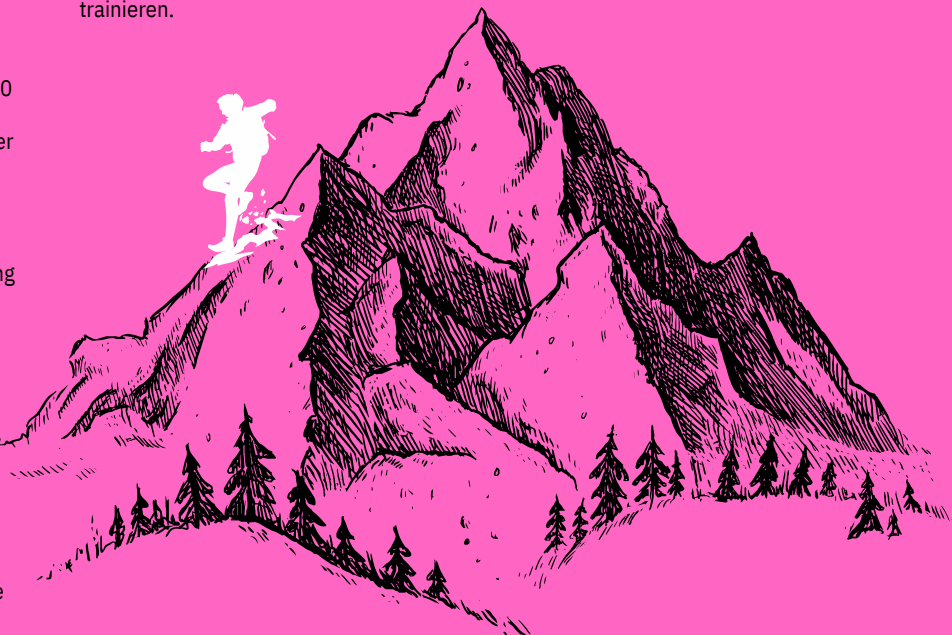
Ja, klassisch Nudeln oder Pizza am Abend vorher. Ich versuche, mich aus dem Trubel rauszuhalten, packe meine Sachen in Ruhe und komme erst kurz vor dem Start ins Startgelände. Das hilft mir, fokussiert zu bleiben.

Stellst du dich an der Startlinie weit nach vorne?

Nein, eher mittig oder hinten. Ich laufe mein eigenes Tempo und weiß, dass ich die, die zu schnell starten, später ohnehin wieder einhole.

Was motiviert dich, 100 Meilen zu laufen?

100 Kilometer haben sich für mich irgendwann „sicher“ angefühlt, körperlich und mental. Also wollte ich wissen, ob ich weitergehen kann.



Der Kobold mit 140 Kilometern war der Testlauf: Es hat Spaß gemacht, also habe ich mich für die 100 Meilen angemeldet. Das war eine bewusste Entscheidung: Wenn ich sowas mache, will ich es schaffen. Und ich habe gemerkt, so viel mehr Training als für einen Ultratrail mit über 100 km sind es für 100 Meilen gar nicht, es kommt eher auf die Konstanz und mentale Stärke an.

Welches Rennen steht bei dir als Nächstes an? Vielleicht schon der E250?

Nein, bevor ich die 100 Meilen nicht so laufe, wie ich es mir vorstelle, möchte ich nichts Längeres machen. Ich war nicht zu 100 % zufrieden, weil ich große Probleme mit Blasen an den Füßen hatte und die letzten 30 Kilometer nur noch im Schongang gehen konnte. Das will ich erst besser machen, bevor ich über die nächste Distanz nachdenke. Wenn ich das Gefühl habe, das war ein runder Lauf, dann kann ich mir vorstellen, aufzustocken.

Du hast erzählt, dass du schon sehr lange läufst, wie bist du eigentlich zum Laufen gekommen?

Angefangen habe ich mit 18 oder 19, eigentlich nur, um ein paar Kilo abzunehmen. Meine erste Runde war

Wenn ich merke, dass etwas zwickt, reduziere ich oder steige auf Alternativtraining um. Das hat mir geholfen, seit Jahren verletzungsfrei zu bleiben.

Hast du Angst vor neuen Verletzungen?

Ja, definitiv. Nicht aus Panik, sondern weil ich weiß, was eine lange Pause bedeutet. Ich reagiere sofort, wenn ich merke, dass der Körper überlastet ist, um größere Probleme zu vermeiden.

Spielt Unterstützung durch Orthesen oder Bandagen für dich eine Rolle?

Bislang nicht. Ich habe damit keine Erfahrung gemacht, weil ich bisher nichts hatte, wofür ich sie gebraucht hätte. Du hast mal erzählt, dass du vor vielen Jahren nach einem Rennen mit einem dicken Fuß beim Orthopäden warst. Ja, das war nach meiner ersten Brocken-Challenge vor über zwei Jahren. Ich dachte damals an einen Ermüdungsbruch. Der Orthopäde meinte nur, Menschen seien nicht dafür gemacht, so weit zu laufen „sonst hätten wir vier Beine“. Außerdem stellte er fest, dass ich Plattfüße habe und empfahl Einlagen. Ich habe sie ausprobiert, kam aber nicht klar damit. Nach zwei Wochen Pause war alles weg, es war wohl nur eine Überlastung.

DAS LAUFEN INMITTEN SCHÖNER NATUR HAT MICH TOTAL ABGEHOLT

Wer dich bei Instagram verfolgt, sieht, dass du mit Dextro Energy zusammenarbeitest. Welche Rolle spielt Ernährung für dich?

Eine sehr große Rolle. Früher dachte ich: je weniger man braucht, desto besser. Am besten nur Wasser. Seit ich so intensiv trainiere, weiß ich, dass das völliger Quatsch ist. Heute achte ich darauf, mich bei Läufen ab etwa 90 Min, gut zu verpflegen mit Gels, Iso-Getränken und vor allem Kohlenhydraten und Proteinen direkt danach. So bin ich am nächsten Tag wieder fit und kann weitermachen. Das war für mich ein echter Game Changer.

Gab es jemals einen Moment, in dem du mit dem Laufen aufhören wolltest?

Nein, eigentlich nicht. Sport ist für mich pure Leidenschaft und meine Auszeit vom Alltag. Ich mache das komplett ohne Druck und nur für mich, nicht, um jemandem etwas zu beweisen oder den Feed bei Instagram zu füllen.

DAMALS HABE ICH ES MIR EINGEBILDET, DASS ICH ES NICHT BESSER, ZUM ANDEREN HAT ES NUR EINEN WEG. HEUTE WEISS ICH, WIE WICHTIG KRAFTTRAINING UND ZIELTRENEN FÜR EINER-EINHEITEN AUF DEM LAUF BAND UND DER STAIRMASTER SIND. ES GIBT NICHT NUR FREIHEIT, AUCH MAL SCHÖNE MOMENTE AM BERG ZU WIESEN. ICH ZU KONNEN. ICH MUSS VOR DEN CUT OFF ZEITEN HABEN ZU MUSSEN.

7,5 Kilometer um den See und ich fand es furchtbar anstrengend. Aber als ich die Runde geschafft hatte, war ich angefixt: 10 km, 15 km, Halbmarathon, Marathon. In zweieinhalb Jahren vom Anfänger bis hin zu drei Marathons. Ich habe es aber übertrieben und mich verletzt. Typischer Anfängerfehler - zu schnell zu viel und wenig Regeneration. Danach kam eine Familienpause, bis ich 2017 wieder richtig eingestiegen bin, weil mich das Thema Marathon nie losgelassen hat.

So ein Training bedeutet viel Belastung. Was hattest du bisher für Verletzungen?

Nach den ersten Marathons damals hatte ich eine Knieentzündung und musste ein halbes Jahr pausieren, dass war schlimm, weil man danach wirklich wieder bei null anfängt. Seitdem reagiere ich sehr sensibel, wenn der Körper Signale schickt.

Nutzt du sonst Hilfsmittel aus dem Sanitätshaus?

Nein, bisher nicht. Ich nutze eher Tools wie Faszienrolle oder Massagepistole, um Verspannungen zu lösen.

Was machst du konkret zur Verletzungsprophylaxe?

Krafttraining, Dehnen und mindestens einmal pro Woche eine Massage, meistens auf der Massageliege im Fitnessstudio. Sieht aus, wie ein Wasserbett, wärmt und man kann verschiedene Massage-Programme wählen. Danach fühle ich mich jedes Mal wie ein neuer Mensch, dass ist mein perfekter Wochen-Reset.

Also spielt Regeneration eine große Rolle für dich?

Absolut. Für mich ist es wichtig, ein gutes Verhältnis zwischen Belastung und Erholung zu finden. Jeder Körper ist anders, aber wer langfristig verletzungs-frei laufen will, muss Pausen ernst nehmen.

Ultratrails sind auch Kopfsache. Was war dein emotionalster Moment beim KAT 100?

Der kam kurz vor der letzten Dropbag-Station. Ich hatte schon zwei Nächte durch, extreme Schmerzen in den Füßen und fühlte mich fiebrig. Da habe ich kurz überlegt, ob ich die letzten 30 Kilometer wirklich noch schaffe. Ich habe meinem Mann eine Nachricht geschickt, kurz gehadert und bin dann weitergelaufen. Die letzten Kilometer bergab waren die Hölle, weil ich kaum noch auftreten konnte. Am Tag danach habe ich den ganzen Tag über viel geweint. Erst da habe ich realisiert, was ich da überhaupt geleistet habe: 174 Kilometer mit fast 10.000 Höhenmetern. Das war überwältigend.

Wie gehst du mit mentalen Tiefs während eines Rennens um? Hast du ein Mantra?

Ja, ich habe ein klares Ziel im Kopf, beim KAT war das der pinke Teppich und die Glocke im Ziel. Daran habe ich mich festgehalten. Außerdem gibt mir meine Community viel Halt. Ich weiß, dass viele mitfiebern, und das pusht mich. Wenn es ganz schlimm wird, schicke ich meinem Mann eine Sprachnachricht und bekomme Motivation zurück. Das reicht oft, um mich wieder zu fangen.

Hast du jemals ernsthaft über ein DNF nachgedacht?

Nein, so tief war ich noch nie. Klar, es gibt Momente, in denen man denkt: „Ich kann nicht mehr.“ und die gehören zum Ultralaufen definitiv dazu. Aber, bei mir ist das eher ein Gedanke und für mich dann anscheinend doch ein Zustand, den ich über mehrere Stunden aushalten kann. Wenn man denkt, es geht nicht mehr, alles schmerzt, der Körper ist unendlich müde, dann geht eigentlich noch einiges, man muss einfach nur Durchhalten. Zum Glück gab es diese Phasen bei mir bisher selten und gingen schnell vorbei. Zwischen dem Gedanken „Ich kann nicht mehr“ und einem DNF liegen für mich noch Welten. Ich glaube in der Phase „Ich stehe ernsthaft vor einem DNF“ (DNF= did not finished Anm. d. Red) war ich noch nie wirklich.



Ich muss aber auch sagen, dass ich nie große Erwartungen an einen Wettkampf habe. Mein Ziel ist immer gut Durchkommen, die Natur und die Berge genießen und Ankommen. Wenn dabei noch eine gute Platzierung herauskommt, umso schöner. Das macht mental im Wettkampf sehr viel aus, denn der Kopf ist frei und man muss einfach nur Laufen! Außerdem fällt es mir mittlerweile leicht, sofort umzuschalten. Wenn Plan A nicht funktioniert, dann eben Plan B, danach Plan C usw. Einfach weitermachen und nicht darüber nachdenken. Ich treffe unterwegs immer wieder Läufer/innen die aufgeben, weil sie ihre geplante Zielzeit nicht schaffen, keine dauerhafte Begleitung haben oder sie den verabredeten Support auf der Strecke nicht bekommen. Mir persönlich fällt es sehr schwer, das nachzuvollziehen, weil ich von Anfang an immer versucht habe alleine klarzukommen. Vielleicht ist es das Geheimnis meiner mentalen Stärke - mich nicht von Dingen oder anderen Personen abhängig machen. Ultratrail ist halt selten ein „klassischer Gemeinschaftssport“.

Wie gehst du mit Rückschlägen um?

Die kenne ich eher aus dem Training. Ich versuche immer zu analysieren, warum etwas nicht lief: War es einfach ein schlechter Tag, der Zyklus oder war das Training noch zu anspruchsvoll für mich? Dann passe ich mein Training an – notfalls gehe ich auch einen Schritt zurück und starte neu. Wichtig ist mir, positiv zu bleiben. Jammern bringt nichts, ich hake es ab und mache weiter. Nur so finde ich die Motivation stetig dranzubleiben.



UNTER DER WOCHE MACHE ICH DIE HÖHENMETER AUF DEM LAUFBAND ODER STAIRMASTER



Was bedeutet dir Gesundheit?

Gesundheit ist für mich das wichtigste Gut, körperlich und mental. Ohne sie funktioniert nichts: weder Training, noch Alltag oder Job. Deshalb achte ich sehr auf eine gute Balance zwischen Sport, Familie und Regeneration.

Welches Ausrüstungsteil darf bei dir nie fehlen?

Auf jeden Fall meine Laufweste und mein Allergie-Notfallset. Seit ich weiß, dass ich hochallergisch auf Wespengift reagiere, habe ich das immer dabei. Am Anfang habe ich das noch vergessen, inzwischen nehme ich es sogar mit, wenn ich nur kurz zum Bäcker gehe. Außerdem gehören für mich Erste-Hilfe-Set, Telefon und Verpflegung immer dazu.

Wo trägst du den Notfallpen?

Hinten im Rucksack. Die letzte Reaktion hat gezeigt, dass ich ihn nicht in der Sekunde brauche, die Anweisung vom Allergologen war, erst einmal 15 Minuten abzuwarten. In dieser Zeit komme ich gut an den Rucksack. Mir ist aber auch bewusst, dass es beim nächsten Mal anders laufen und sehr schnell gehen kann.

Du hast vorhin gesagt, du hast inzwischen verinnerlicht, dein Allergie-Notfallset wirklich immer mitzunehmen.

Ja, das musste ich mir tatsächlich erst angewöhnen. Anfangs habe ich es manchmal vergessen oder dachte, für einen kurzen Weg brauche ich es nicht. Aber dieser Sommer hat mir gezeigt, dass ich es wirklich immer dabei haben muss, selbst beim SUP fahren auf dem See. Es war verrückt: Überall Wespen, sogar mitten auf dem Wasser. Das war schon stressig, aber man wächst da hinein.

Hast du überlegt, dir ein zweites Set anzuschaffen, eins für den Laufrucksack, eins für den Alltag?

Ja, das wäre sinnvoll. Dann ist man immer auf der sicheren Seite. Bisher habe ich aber Glück gehabt: In den Bergen habe ich noch nie eine Wespe gesehen. Alles, was mir passiert ist, war hier zu Hause oder im Garten. Trotzdem beruhigt mich der Gedanke, dass ich für den Ernstfall gerüstet bin.

Welche Rolle spielt Natur für dich?

Eine große. Ich könnte eigentlich immer draußen sein. Das ist auch das, was ich am Laufen liebe – man nimmt die Jahreszeiten viel intensiver wahr. Früher war ich nicht so oft draußen, aber jetzt erlebe ich die Natur richtig bewusst. Ich genieße es, den Alltag hinter mir zu lassen: keine Autos, kein Lärm, nur das Rascheln der Blätter und vielleicht ein paar Tiere. Dieses Gefühl von Freiheit ist für mich unbezahlbar.

Hast du einen Tipp für Menschen, die mit Trailrunning anfangen wollen?

Auf jeden Fall: Stress dich nicht. Viele denken, sie müssten jeden Anstieg hochlaufen das stimmt nicht. Beim Trailrunning darf man gehen, das tun selbst die Profis. Man wächst da Schritt für Schritt rein. Wer noch keine Berge in der Nähe hat, kann im Wald starten und sich langsam an technisches oder alpines Gelände herantasten. Wichtig ist, die Regeln und die Pflichtausrüstung von Events vorher zu lesen und aus-zuprobieren. Ein 30-Kilometer-Trail mit 1200 Höhenmetern kann so anstrengend sein wie ein Marathon, also lieber langsam steigern, Spaß haben und die Zeit vergessen.



“
ICH WEISS, DASS
ICH DIE VOLLE
UNTERSTÜTZUNG
HABE UND, DASS
ZU HAUSE ALLES
LÄUFT. DAS GIBT
EIN GUTES
GEFÜHL UND ICH
KANN MICH
KOMPLETT FALLEN
LASSEN
”



Also weniger auf die Pace und mehr auf den Puls achten?
Genau. Weg von der Uhr, hin zum Puls und zum Erleben.

Du teilst auf Social Media viele Einblicke. Siehst du das eher positiv oder kritisch?

Beides. Ich lasse mich dort gerne inspirieren, neue Strecken, Trainingstipps, Motivation. Gleichzeitig finde ich es schwierig, wenn das Risiko des Sports verharmlost wird oder Influencer ohne Erfahrung auf alpine Trails geschickt werden. Das vermittelt ein falsches Bild. Auch der ständige Vergleich – Frauen gegen Männer, Bestzeiten, kann Druck machen. Ich versuche, das auszublenden, aber manchmal denke ich schon darüber nach, Social Media ganz zu lassen.

Manche filmen ja während des ganzen Laufs für Social Media stört dich das?

Kommt darauf an. Bisher stand mir dafür auf dem Trail noch nie jemand im Weg. Ich filme selbst gerne mal mehr und mal weniger unterwegs mit meinem Smartphone, meist spontan je nach Stimmung und liebe es meinen Weg bis ins Ziel festzuhalten. Idealerweise wähle ich ruhige Momente, wo ich weitestgehend alleine unterwegs bin, um niemanden

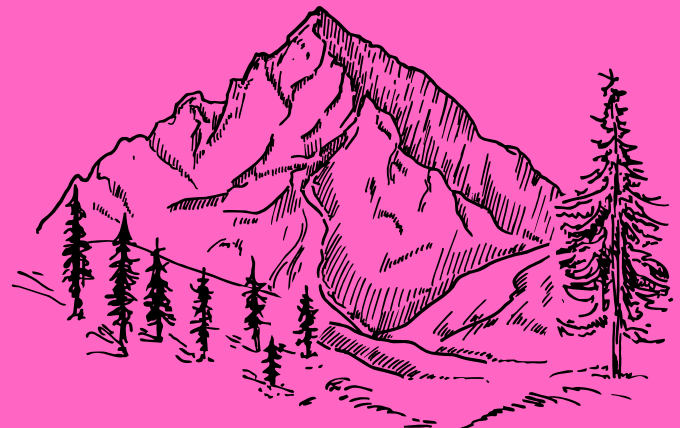


TYPISCHER ANFÄNGERFEHLER - ZU SCHNELL ZU VIEL UND WENIG REGENERATION

zu stören. Wenn es mir schlecht geht oder der Lauf sehr anstrengend ist, habe ich jedoch oft gar keine Energie dafür. Ich kann mir vorstellen, dass es für Läufer/innen nervig ist, wenn die einen oder anderen Mitläufer/innen ständig anhalten, Selfie-Sticks oder sogar Drohnen dabei haben. Man sollte schon wissen, wie man es macht. Ansonsten bin ich auch eher Team "Lauf genießen".

Gibt es eine Botschaft, die du deinen Followern mitgeben möchtest?

Mir ist wichtig, dass ich meine Follower mit meinem Weg motivieren und inspirieren kann. Ich selbst habe auch mal klein angefangen und viele Jahre hart daran gearbeitet dort zu sein, wo ich jetzt bin. Jeder muss sein eigenes Tempo finden, sich nach und nach steigern, um verletzungsfrei zu bleiben, gerade beim Ultralaufen. Ich habe dieses Jahr viele Wettkämpfe und Trainings(ULTRA)läufe gemacht, aber das ist nicht der Maßstab für andere. Jeder Körper hat eine andere Belastungsgrenze, und die gilt es zu finden und zu akzeptieren. Es ist völlig okay, weniger zu machen. Niemand muss Ultra, Marathon oder Halbmarathon laufen. Viel wichtiger ist, auf sich selbst zu schauen und wertzuschätzen, was man schon erreicht hat, statt sich an anderen zu messen. Jeder Zieleinlauf, jeder Trainingserfolg und jede Bestzeit darf gefeiert werden. Die Kilometer spielen dabei gar keine Rolle. Die Community freut sich immer mit dir mit!



Du hast gesagt, Social Media soll motivieren, nicht frustrieren. Wie gehst du damit um?

Genau, ich teile bewusst nur Ausschnitte, die inspirieren sollen. Ich möchte nicht den Eindruck vermitteln, dass immer alles perfekt läuft. Alltag mit Job, Familie und Training ist jeden Tag ein Jonglieren, das sollte jedem bewusst sein. Negativität gibt es im echten Leben genug. Ich will, dass Leute motiviert rausgehen, ihr "Ding" machen, stolz auf sich und ihre Leistung sind, statt sich unter Druck zu setzen oder ihre Leistung klein reden.

Du warnt auch immer davor, zu schnell zu große Schritte zu machen.

Absolut. Viele unterschätzen, wie groß der Unterschied zwischen 30 und 50 Kilometern im alpinen Gelände ist. Man ist dann plötzlich doppelt so lange unterwegs, das ist mental und körperlich eine ganz andere Nummer. Darum lieber kleine Schritte gehen, Erfahrungen sammeln, Beschreibungen der Rennen genau lesen und schauen, was wirklich zum eigenen Level passt. Ich habe am Anfang auch Läufe gewählt, die rückblickend betrachtet, technisch viel zu schwer waren und dann wenig Spaß gemacht haben, weil mir einfach die Übung und die Erfahrung im hochalpinen oder technisch sehr anspruchsvollen Gelände fehlte. Die Veranstalter setzen einfach voraus, dass man



ICH DACHTE DAMALS AN EINEN ERMÜDUNGSBRUCH. DER ORTHOPÄDE MEINTE NUR, MENSCHEN SEIEN NICHT DAFÜR GEMACHT, SO WEIT ZU LAUFEN. SONST HATTEN WIR VIER BEINE“. AUSSERDEM STELLTE ER FEST, DASS ICH PLATTFÜSSE HABE UND EMPFAHL EINLAGEN. ICH HABE SIE AUSPROBIERT, KAM ABER NICHT KLAR DAMIT.

sich in diesem Gelände sicher bewegen kann. Zudem finde ich die Beschreibungen der Veranstalter nicht immer detailliert genug, so dass es besonders als Anfänger schwer ist, sich selbst einzuordnen. Heute liebe ich technisches Gelände, vor ein paar Jahren war es mehr Kampf als Spaß.

Also realistisch bleiben und sich nicht überschätzen.

Genau. Man will ja ins Ziel kommen, nicht vom Trail gefischt werden. (lacht) Ich träume auch von großen Läufen wie dem UTMB, aber das braucht Zeit und Vorbereitung.



Du hast den UTMB erwähnt. Würdest du dich da irgendwann anmelden?

Ja, das ist mein Traum. Aber erst, wenn ich wirklich bereit bin, technisch, körperlich und mental. Ich möchte nicht einfach in den Lostopf springen, nur weil es alle machen. Social Media kann einen da schnell unter Druck setzen, aber ich versuche, bei mir zu bleiben.

Wenn dich jemand fragt, was du hobbymäßig machst, wie würdest du dein Hobby beschreiben?

Ich mache Extremsport mit ganz viel Leidenschaft und verbringe am liebsten Zeit draußen in der Natur. Deshalb liebe ich den Ultrasport, die langen Läufe, die Berge, die Ruhe und manchmal auch das Alleinsein.

Und was machst du beruflich?

Ich arbeite in Teilzeit beim Jugendamt. So kann ich Familie, Job und Training besser unter einen Hut bringen.

Kommen wir zu einer eher technischen Frage, welche Uhr trägst du beim Laufen?

Aktuell trage ich die Coros Apex 2 Pro. Ich liebe die lange Akkulaufzeit. Sie ist perfekt für Ultratrails und dennoch recht smart am Arm. Die Coros Vertix 2 habe ich auch, trage sie aber aufgrund der Größe eher selten. Für einen Ultratrail mit 100 Meilen + ist sie perfekt, aufgrund der noch längeren Akkulaufzeit.

JEDER KÖRPER IST ANDERS, ABER WER LANGFRISTIG VERLETZUNGSFREI LAUFEN WILL, MUSS PAUSEN ERNST NEHMEN.

Nutzt du bei deiner Uhr zur Navigation den Ultrasparmodus?

Bisher noch nicht, ich habe mich erst nach meinem Hundertmeiler damit beschäftigt. Normalerweise bin ich mit der Akkulaufzeit meiner Coros Uhren bisher bei allen Ultras super ausgekommen. Nur beim 100 Meilen über zwei Tage habe ich gemerkt, dass es mit der Coros Apex 2 Pro eng wird. Da hätte ich besser auf meine Coros Vertix 2 zurückgreifen sollen, die knapp 80 Stunden im Vollbetrieb gehalten hätte.

Warum hast du dich für Coros entschieden?

Früher war ich Team Polar, bis ich eine Coros testen durfte. Ich war sofort begeistert: ultraleicht am Arm, mega Akkulaufzeit, schnelles und stabiles GPS immer und überall, tolles Preis-Leistungsverhältnis, übersichtliche Auswertung der Trainingsdaten, super zuverlässig, selbst beim Schlafen merkt man sie kaum. Da bin ich dann geblieben.

Wenn du unterwegs bist, in der Stadt oder im Urlaub, und dich jemand fragt: „Nadine, was machst du eigentlich hobbymäßig?“ wie würdest du dein Hobby beschreiben?

Ich würde sagen, mein Hobby ist fast schon Extremsport. Ich trainiere viel und mit großer Leidenschaft am liebsten draußen in der Natur. Die Berge sind für mich der schönste Spielplatz, deshalb bin ich beim Ultralaufen gelandet. Es ist die perfekte Kombination aus körperlicher Herausforderung, mentaler Stärke und Naturerlebnis.



***Der KAT100 ist Österreichs längstes Ultra-Trailrunning-Event mit Start in Fieberbrunn, das im August in den Kitzbüheler Alpen stattfindet. Es bietet Athleten fünf verschiedene Distanzen, die von einem 8 km langen Easy Trail bis zu einem anspruchsvollen 100-Meilen-Ultra-Lauf reichen. Das Event ist Teil der UTMB World Series und ist bekannt für seine landschaftlich reizvollen und herausfordernden Strecken durch die Alpen.

HEUTE ACHE ICH
DARAUF, MICH BEI
LÄUFEN AB ETWA
90 MIN. GUT ZU
VERPFLEGEN MIT
GELS, ISO-
GETRANKEN UND
VOR ALLEM
KOHLENHYDRATEN
UND PROTEINEN
DIREKT DANACH.
SO BIN ICH AM
NÄCHSTEN TAG
WIEDER FIT UND
KANN
WEITERMACHEN.
DAS WAR FÜR
MICH EIN ECHTER
GAME CHANGER



Nadine Quaas ist leidenschaftliche Trail- und Ultraläuferin, zweifache Mutter und Teilzeit-Mitarbeiterin im Jugendamt. Sie verbindet Alltag, Familie und Extremsport mit viel Hingabe und inspiriert andere durch ihre Erfahrungen auf und abseits der Trails.

WIE SCHON ZU ENDE?

Das war sie nun, die dritte Ausgabe 2025 des Sanhaus Business Magazins. Der Sommer ist vorbei, und neue Mitstreiter bereichern mit ihrer Ausbildung die Werkstätten in der gesamten Bundesrepublik und darüber hinaus. Mit dieser Ausgabe hast du einen kleinen Leitfaden an der Hand, wie du Burnout erkennst, verstehst und diesen abwendest für dich, deine Familie und deine Mitstreiter. Auch ich, Tom, habe meinen Weg aus dem Dunkel eins durchs Laufen gefunden ähnlich wie Nadine, deren Geschichte wir dir in diesem Heft vorstellen dürfen.

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

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

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

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

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

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

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

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

Photo credit
Olivia Wilson / Liceria Co.



Sicher dir deine Digitalausgabe.