AUSGABE 3

Das erste und größte Sanitätshaus Magazin für FÜHRUNG,

SANHAUS BUSINESS

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

ANASTASIA ANASTASIADOU
Die Footopia Story

ANNI.CARE
und die drei Jungs aus der Hauptstadt

DIANA SCHÜTZ
Anpfiff ins Leben

NINA HOFFMANN
Addicted to Downhill

CAROLINE SPROTT
die Powersprotten Kolumne

PETER GEHLMANN
In dir steckt mehr

JULIEN KENSICKI
Sanistar & Bruno Bär

0 35545 62336 78 1

www.sanhaus.biz

@sanhausbiz

Photo: Sven Martin

Die Footopia Story

Interview Tom Neuborn
mit Bildern von Anastasia Anastasiadou

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

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

Du kennst bestimmt den Spruch: Schuster, bleib bei deinen Leisten. Ich möchte soweit gehen und sagen: Schuster, bleib bei deiner Leidenschaft. Das ist allerdings nur möglich, wenn du den Mut hast, einen Schritt weiter zu gehen als andere. Eine Aussage, die - so möchte ich dir unterstellen - du auch unterstreichen könntest, oder?"
Ja, den kenne ich! Und genau hier liegt die Essenz des Erfolges. Jede Branche, jedes Gewerk hat seine Spezifizierungen. Wenn es uns gelingt diese in unser Handwerk zu adaptieren, dann sind wir zwar die Spezialisten aber auch auf eine sehr spezielle Art Indiviudalisten. Wir müssen verstehen, dass egal ob IT, Industrie oder interdisziplinäre Partner essenzielle Wissensquellen haben, von denen wir unheimlich profitieren können in unserem Sein.

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

Das vergangene Jahr war durchaus anspruchsvoll und herausfordernd. Wir alle haben viel gelernt. Und Footopia wird jetzt auch fünf Jahre alt. Wie wirst du und Footopia dieses Jahr 'anders' rocken? Gibt es neue Räumlichkeiten?
Ich muss mich vergrößern und erreiche dieses Jahr, wenn alles gut verläuft, 4 Jahre früher meinen Businessplan. Ich bin mit meiner personellen Situation noch nicht zufrieden, das bedeutet, es kann durchaus sein, dass ich vorher noch einen Reset machen muss.

Nimm uns und deine Marktbegleiter doch mal mit in die Planung. Was erwartet uns und die Kunden?"
Aus Footopia soll eine Eventorthopädie werden. Die erst weltweit. Welcher Tools ich mich dabei bediene, verrate ich allerdings noch nicht. Es wird konzeptionell einzigartig, um nicht zusagen abartig fett. Räumlichkeiten wird spannend. Ich stehe vor der Entscheidung zu bauen oder tatsächlich in eine andere Stadt zu ziehen, wenn die Pläne sich hier nicht ebnen.

Ich werde den Verkauf automatisieren und die Räumlichkeiten werden stark visualisiert aber werbefrei - wie ich es auch heute bin. Ich möchte nach wie vor verSORGEN und nicht verKAUFEN.

Das gesamte Ladenkonzept ist wie Anastasias Leben
>>ROCKIG<<

Alle suchen Mitstreiter. Warum sollten engagierte und motivierte Talente bei dir anfangen? Was ist die Mission von Footopia?
Das ist eine besonders „lustige“ Frage. Ich finde, wir sind an dem Punkt angelangt, an dem wir Unternehmer wieder die Regeln machen sollten für unsere Mitarbeiter und uns nicht dem Druck aussetzen sollten, jeden nehmen zu „müssen“, der halbwegs die Kontrolle über seine Synapsen hat. Ich habe nicht das Problem, dass ich keine Bewerber habe.

Ich habe das Problem, dass niemand hier rein passt und vor allem Leistungsträger sein kann/will. De facto ist es so - du bekommst was du dir wünscht - du musst es aber auch verdienen und das ist präzise messbar. Wenn man damit zurecht kommt, dann kann man eine durchaus positive Zweckgemeinschaft miteinander führen.

Wer damit kann ist herzlich eingeladen - ansonsten muss ich sagen mach ich es lieber allein. Ich bin inkompatibel mit unzufriedenen Menschen die eigentlich ein persönliches Einstellungsproblem haben oder ihr eigenes Ego in der Arbeit breittreten müssen, weil sie zu Hause die letzte Geige spielen. Das brauche und will ich explizit nicht. Powermenschen hingegen finde ich anziehend und unheimlich inspirierend und die habe ich gerne um mich.

>>Ich muss mich vergrössern und erreiche dieses Jahr, wenn alles gut verläuft, 4 Jahre früher meinen Businessplan<<

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

Du bist ja durchaus etwas rockiger und ausgeflippter als der Branchendurchschnitt unterwegs. Wo lässt du dich inspirieren, um so kreativ und kundenorientiert zu arbeiten?
Ich bin echt so wie ich bin. Es ist lediglich Authentizität die ich an meine Kunden weitergebe. Kreativität ist eine Gabe. Die Kombination aus Erlebnissen und Lehren ergeben den Charakter, der den Menschen begegnet. Kundenorientierung ist nichts anderes als Freunden zu helfen. Wenn ich meinen Freunden helfe, gebe ich mein bestes. Ich würde Freunden niemals etwas schlechtes raten oder etwas schlechtes geben. Es ist einfach die Sprache der Seele.

Eine Frage, die ich gerne stelle ist: Hast du einen Buchtipp, falls dieses Interview gerade von einem Mitbewerber gelesen wird?
The way to self Mastery von Shi Heng Yi und Tools der Titanen von Tim Ferriss.
Wenn wir diese zwei Bücher reflektieren und kombinieren, erreichen wir eine unbesiegbare Stärke.

Du hast, wenn ich richtig gezählt habe, 5 Mitstreiter in deinem Team, die deine Vision mittragen. Hinzu kommt, dass deine beiden Töchter auch mit einsteigen wollen. Ist Footopia trotz oder gerade, weil es Arbeit ist, für dich Zuhause?
Die Große ist schon in der Ausbildung. Bei der Kleinen weiß ich noch nicht ob ich diesen Weg wählen werde. Ich sehe sie in anderen Berufen. Footopia ist für mich mein Lebenswerk. Das was Menschen als „zu Hause“ definieren habe ich tatsächlich nicht.

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

Demnach sind Tage mit tollen Menschen keine Arbeit?"
Was man liebt ist NIE Arbeit. Und die Arbeit ist nicht von Menschen abhängig sondern vom Mindset.

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

Wie wichtig ist es als Lehrling, individuell zu sein und den Mut zu haben, seinen eigenen Weg zu gehen und inwiefern unterstützt du dies bei deinen Lehrlingen in der Rolle als Werkstattmeisterin und Chefin?
Zitat: „ Stasi du machst jetzt den Scheißdreck so wie ich es dir sage und nicht so wie du denkst, dass es besser ist. Du weißt nämlich noch gar nicht wie es richtig geht.“ - Also mein Chef ist verzweifelt manchmal. Ich war ein unheimlicher Klugscheißer, willensstark, ehrgeizig, zielorientiert....

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

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

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

Du schreibst seit gut zwei Jahren an deinem Buch. Worum geht es dabei und wie weit bist du schon?
Das Buch ist eigentlich fast fertig. Es erzählt meine persönliche Geschichte. Gesellschaftskritisch, provokant und ohne Interpretationsfreiraum. Viele werden sich in diesem Buch wieder finden und mein „fick dich“ spüren. Es ist ein Gesamtwerk, worin ich neben meiner Karriere auch die Etappen vom Leben im Dorf erzähle.

Ich komme ja aus armen Verhältnissen und patriarchischen Strukturen. Das war eine 180 Grad Wende mit enormen Hindernissen. Aber hier bin ich nun - von Familienmensch zur Businesslady. Früher hätte mich ein Windstoss umgehauen - heute macht mir ein Orkan nichts.

>>

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

<<

Digitalisierung im Handwerk ist ein Thema für sich, gerade im Gesundheitshandwerk. Wie und vor allem was hast du gemacht, damit Papier bis auf das Rezept bei dir raus ist?
Nun ja ich habe meine Prozesse digitalisiert. Aktuell strukturiere ich wieder um, weil die Praxis durch menschliche Fehlerquoten zu hoch ist. Ich bin eher der analytische Typ. IT macht mich eher wahnsinnig, weil die Schnittstelle zu uns Handwerkern schlichtweg fehlt. Wäre mein Freund nicht, der reges Interesse hat, ein warmes Essen abends zu bekommen, wäre ich noch längst nicht so weit wie ich bin. Unsere gesamte Werkstatt ist barcodiert und das System auf unseren Arbeitsablauf abgestimmt.

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

Eine Form der Kundenbindung, die du auch lebst, ist es, Vertrauen aufzubauen, Probleme des Kunden ernst zu nehmen, den Kunden als Menschen zu sehen und das Beste aus der Versorgung rauszuholen. Würdest du sagen, dass das eure und deine spezielle Verkaufsstrategie ist?
Ich sage immer wir VerSORGEN und VerKAUFEN nicht. Das ist eine Philosophie die echt ist und nicht nur auf einem Slogan steht. Das kann man allerdings nur dann leisten, wenn man das auch selbst unter Kontrolle hat. Ab einer gewissen Mitarbeiterzahl funktioniert das nicht. Da steht das Monetäre im Vordergrund.

Werbung, die im Kopf des Kunden bleibt

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

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

Wie schaffst du es mit deinem Team, ein hohes Level an Handwerksabenteuer für deine Praktikanten erlebbar zu machen?
Warum machen wir Handwerk? Wir erschaffen Dinge - DAS ist die Grundessenz dessen, warum Handwerk ein Argument ist. Die Zufriedenheit, die man erlebt, wenn man etwas Selbstgemachtes in den Händen hält, ist sensationell. Auch der Stolz ist den Jugendlichen immer in den Augen anzusehen. Und nun muss man die jungen Menschen auch mal machen lassen.

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

Du warst ja bei Mister T, alias Andreas Trienbacher, in Karlsruhe. Wie bist du auf ihn gekommen und was habt ihr zusammen gemacht?
Andreas und ich kennen uns etwas länger. Damals war ich schlichtweg noch zu fett und hatte auch nicht das Mindset für ihn gehabt. Andreas ist für mein Finetuning mental und körperlich zuständig. Er ist mein Coach. Ich bin unheimlich dankbar, meinen Weg mit ihm gehen zu dürfen.

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

Wie wichtig ist dir Fitness als Ausgleich, respektive als Ergänzung zu deinem Arbeitsalltag?
Enorm! Ohne Fitness werde ich meine Ziele nicht erreichen. Der Motor von uns Unternehmern muss funktionieren. Ich hatte 20 Jahre lang enormes Übergewicht. Das ist ein Symptom. Nun habe ich die Ursachen eliminiert und eliminiere diese weiterhin.

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

Jetzt bist du ja auch stark in der Innung aktiv, insbesondere bei der Innungsversammlung in Ahlsfeld. Was treibt dich an, so aktiv in der Innung zu sein?
Durch die Tatsache, dass ich nun dort im Vorstand/Beisitz bin, nehme ich selbstverständlich an den Innungsversammlungen teil. Ich wurde damals von Richard Ludwig rekrutiert. Mein Ansinnen ist es, die Orthopädieschuhtechnik zu modernisieren, Impulse zu setzen. Was mir nicht bewusst war, war die unglaubliche Maschinerie die dahinter steckt. Ich prangere es an, dass die jeweiligen Verantwortlichen aller Innungen es nicht schaffen, einheitlich für die Sache aufzutreten.

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

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

Das kann ich nachvollziehen. Du warst ja auch auf der 'Fuss' und hast dort das Seminar zum Thema 'Orthopädieschuhmacher - das fehlende Puzzleteil' gehalten. Magst du uns mal mitnehmen, wie das Seminar ankam und was dein Eindruck von der 'Fuss' war?
Wir haben interdisziplinär immer noch das Problem, dass die unterschiedlichen Berufsgruppen sich anmaßen über die Arbeit der anderen zu urteilen und zu verurteilen. Das ist eine persönliche und gesellschaftliche Krankheit. Die Podologen waren dankbar, das Backgroundwissen zu erhalten, warum wir wie versorgen. Und du wirst lachen - auch diese haben festgestellt, dass es Kollegen gibt, die für Profit verkaufen oder eben diejenigen, die versorgen.

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

Da wir gerade bei Seminaren sind, 2023 hast du ja einige Seminare für das College 'Medical Wellfare Orthopaedics Kobe' in Japan zu den Themen Schuhdesign, Anfertigungstechniken und über die Bedeutung von 'Funktion geht über Design' gegeben. Wie kam es zu dieser doch recht außergewöhnlichen Zusammenarbeit?
Leider ist es der letzte Jahrgang letztes Jahr gewesen. Die Schule wird aufgelöst aufgrund mangelnder Studenten. Das ist besorgniserregend. Wir steuern hier auf die selbe Situation und einer Zentralisierung der Ausbildung zu. Mein Bekanntheitsgrad stieg mit den gewonnenen Wettbewerben und ich wurde damals gefragt auf der Messe ob ich für eine japanische Gruppe ein Seminar führen wollen würde.

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

Zum Schluss würdest du uns doch bestimmt noch deinen Elevator Pitch verraten, oder?
Mein Name ist Anastasia - Orthopädieschuhmachermeisterin und Inhaberin von Footopia - Orthopädie und Lifestyle. Innovativ, aufstrebend, anders, präzise, menschlich und absolut unique.

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

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

Footopia.de

Sicher dir deine Digitalausgabe.

4X IM JAHR FRISCHE IMPULSE