



Teamleiter Jesko Dahm



John Ebers ist Auszubildender beim Sanitätshaus Lesti.



Engagiert im Sinne der Kunden: Manuela Rüdiger (oben) und Werner Lehmann (unten).

## Knoten für Knoten

Das Gesundheitshaus Lesti zählt 17 Pflegeheime zu seinen Stammkunden. Ein Grund sich zurückzulehnen, ist das allerdings nicht. Wer mit Andreas Lesti, dem Chef des Leipziger Unternehmens spricht, kommt immer wieder auf ein Thema: Netzwerke, vorhandene und selbst geknüpft. Neuestes Projekt ist eine Gesundheitsakademie.

**Ein Klingelknopf an der Tür zum Sanitätshaus mag schon seltsam erscheinen. Daneben ein nur winziges Schaufenster? Um diese Spezialität zu verstehen, muss man in die Geschichte der Location im Leipziger Stadtteil Probstheida blicken. Nicht in die ganz lang zurückliegende, als das beinahe klassizistisch anmutende Gebäude noch ein Vorort-Kino war, sondern in die der Familie Lesti, der Gründer und Inhaber des Sanitätshauses.**

Michael Lesti war schon zu Zeiten der PGH (Produktionsgenossenschaften des Handwerks) als Meister in der Branche unterwegs. Nach der politischen und damit auch wirtschaftlichen Wende eröffnete er eine eigene Werkstatt mit einem kleinen Laden daran anhängend – die Keimzelle des Unternehmens, welches heute 30 Mitarbeiter zählt. Dieser mutiger Schritt seines Vaters beeindruckte auch Andreas Lesti. Er hängte seinen Beruf in der Fahrzeugbranche an den Nagel und lernte OT-Techniker.

Das Schwerpunktprodukt der Orthopädischen Werkstatt waren – und sind es in geringerem Maße noch heute – Sitzschalen für schwerstgeschädigte Kinder, zumeist in enger Zusammenarbeit mit der Universität Leipzig erdacht und gefertigt. Schon bald wurden mehrere Mitarbeiter eingestellt und die orthopädische Werkstatt zum Prothesen- und Orthesenbau ausgebaut. Später entwickelte sich aus dem handwerklich geprägten Unternehmen ein Sanitätshaus mit breitem Sortiment. Im Jahre 2005 platze es am ursprünglichen Standort aus allen Nähten, die Zeit des Umziehens begann. Mehrmals änderte sich die Adresse. Andreas Lesti, seit 2004 Chef, baute die heute vier Standorte des Gesundheitshauses Lesti auf (Haupthaus Leipzig, Filialen in Markkleeberg, Naunhof und Grimma)

Und hier beginnt die Geschichte der „Kino“-Filiale. „Ursprünglich sollten da ausschließlich die Verwaltung, das Lager und die Werkstätten angesiedelt sein. Aber die Kunden aus der Umgebung hatten mitbekommen, was



Mitarbeit in Netzwerken, eine Gesundheitsakademie: Andreas Lesti (r.) will zusammen mit Berater Axel Ehrhardt das Unternehmen weiterentwickeln. (Fotos: Volkmar Heinz)



Sven Kattner koordiniert die Zusammenarbeit mit Gesundheitspartnern, wie Krankenhäusern.

wir hier tun und mochten nicht an eine der anderen Adressen fahren, um dort ihr Rezept einzulösen oder etwas zu kaufen.“ Also wurde ein Erdgeschoss-Raum zum Mini-Sanitätshaus umfunktioniert.

### Professionalität allein reicht nicht mehr

„Aber dieser Showroom wird demnächst innovativ modernisiert werden“, meldet sich Axel Ehrhardt, seit einigen Monaten Unternehmensberater des Gesundheitshauses Lesti, zu Wort. Der Geschäftsführer der AE Training- und Managementberatung (Bergneustadt) zeigt sich einerseits beeindruckt von dem, was das Unternehmen in den vergangenen 27 Jahren geleistet hat, ist gleichzeitig aber voller Ideen, was noch getan werden könnte, um dessen Produkt- und Leistungsportfolio noch bekannter zu machen. Denn zu bieten hat das Unternehmen alles, was heutzutage in Sachen Technik und Service „State of The Art“ ist. Das Haus ist Vollsortimenter, lediglich die Sauerstoff-Versorgung läuft über einen Dienstleister. Unter Experten machen die Werkstätten immer mal wieder durch die Kinder-Sitzschalen und außergewöhnliche orthopädie-technische Lösungen von sich Reden. Zu den besonderen Serviceleistungen gehört eine Kaltnebelanlage zur Wiederaufbereitung von Hilfsmitteln.

Doch der Unternehmer und sein Berater sind sich einig, dass Professionalität alleine nicht für die Strahlkraft garantiert, die ein Gesundheitshaus künftig braucht. Wer den in der Gesundheitsbranche heimischen Ehrhardt kennt, weiß, wofür der in erster Linie plädiert: für lebendige Netzwerke. Auch hier fängt Lesti nicht bei null an. Beispielsweise zählen 17 Pflegeheime im 50-km-Umkreis des Firmensitzes zu den Stammkunden und Aktionen, wie die Teilnahme an Stadtfesten und Firmenläufen, zu den Veranstaltungen. „Und dass wir auf unsere Ausbildungsplätze immer reichlich gute Bewerber haben“, so Lesti, „liegt bestimmt auch an unserer Rundfunkwerbung“.

### Netzwerke nutzen und selbst knüpfen

Was also steht neu auf der Vorhaben-Liste? Da ist einiges, was sich innerhalb des Hauses abspielt. „Ganz wichtig ist nach wie vor die Schulung der Mitarbeiter im Verkaufsgespräch“, so Ehrhardt. „Aber ein modernes Unternehmen

unserer Branche muss sich auch weiterhin im Umfeld umsehen, um sich mit neuen, innovativen Versorgungspartnern zu vernetzen. Das heißt aber auch, sich in bestehende Netzwerke einzubringen. Ich denke hier an die angestrebte Zusammenarbeit mit dem Nachbarschaftshilfeverein der Baugenossenschaft Leipzig, dem wir bei der Planung des Wohnraumumfeldes helfen können, oder einer aktiven Mitgliedschaft in der Sächsischen Krebsgesellschaft. Gleichzeitig gilt es, selbst neue Netzwerke zu knüpfen.“

Lesti erläutert das an einem konkreten Vorhaben: „Ab Herbst werden wir eine Gesundheitsakademie aufbauen. Das geht natürlich nicht nebenbei. Eine Mitarbeiterin, die sich ausschließlich darum kümmert, habe ich gerade eingestellt. Diese Gesundheitsakademie soll sich sowohl an Experten wie Mediziner, Therapeuten und Pflegekräfte wenden als auch an Patienten und deren Angehörige.“

Bei alledem gehe es nicht um ein Bonbon für gute Kunden, sondern über die Teilnehmergebühren durchaus um ein profitables Angebot, auch an jene, die – noch – nicht mit dem Sanitätshaus zusammenarbeiten. Derzeit ist das Unternehmen dabei, auch mit Hilfe der Sanitätshaus Aktuell AG, Partner zu suchen, um unter anderem einen Referentenpool zusammenzustellen. „Die Themen, die in dieser Akademie behandelt werden, können durchaus auch von der Industrie selbst über die Akademie angeboten werden“, so Ehrhardt. „Aber wir denken auch an produktunabhängige Seminare, ein Beispiel wäre das Thema ‚Der Umgang mit schwierigen Patienten in einer Arztpraxis‘. Oder aber auch mal eine außergewöhnliche Veranstaltung wie eine Vernissage in Verbindung mit einem medizinischen Thema. Das alles wird sich durch das Feedback der Teilnehmer dann weiterentwickeln.“ **mhz**

**XXL Duschstuhl**  
bis 350 kg Tragfähigkeit  
nach Maß gebaut  
[www.rollstuhlsonderbau.de](http://www.rollstuhlsonderbau.de)  
ALJO DESIGN Rehaprodukte - Tel. 0202 - 9749550