Win Silvester hat sich auf Betriebliches Gesundheitsmanagement spezialisiert.

Fit im Team

Arbeitsschutz Heben, bücken, tragen – die Arbeit im Gartencenter kann körperlich sehr anstrengend sein. Stressig wird es, wenn jemand krank wird, eine Schicht tauschen möchte oder spontan in den Urlaub will. Das funktioniert nur, wenn das Team fit ist – physisch und psychisch.

Ursula Katthöfer

Wenn die Floristin im Gartencenter plötzlich Kniebeugen macht, die Schultern rollt und den Bauch einzieht, werden die Kunden sie amüsiert bis irritiert ansehen. Dabei wäre so ein kleines Warm-up kurz bevor eine frisch bepflanzte Schale vom Arbeitstisch auf den Transportwagen gehoben wird, genau richtig: „Wer im Gartencenter schwer heben muss, sollte seine Muskeln zuvor kurz lockern", sagt Win Silvester, Gesundheitsmanager und Fitnesscoach. „Vor allem jetzt zur kalten Jahreszeit kühlt der Körper schnell aus. Da ist es wichtig, nach längerem Stehen die Durchblutung der Muskeln anzuregen." Ein Warm-up kann ganz unauffällig sein: Im Stehen Oberschenkel, Gesäß und Unterbauch dreimal hintereinander kräftig anzuspannen, für zehn Sekunden die Spannung zu halten und wieder zu lockern, beugt Rückenbeschwerden vor. Auch warme Funktionsunterwäsche oder ein Nierengurt können in Herbst und Winter Verspannungen und Hexenschuss verhüten.

„Bei Mitarbeitern in Gartencentern lassen sich 80 Prozent der Rückenschmerzen auf Muskelverspannungen zurückführen", sagt Silvester.

„Denn wenn mehrere Kunden warten, muss es schnell gehen. Dann hat kaum jemand die Muße, beim Heben auf einen geraden Rücken zu achten und in die Knie zu gehen. Fehlbelastung und Überlastung sind die Folge." Der Coach empfiehlt, die Statik des eigenen Körpers von unten nach oben aufzubauen: Das beginnt beim stabilen Stand auf dem Boden. Eine kräftige Oberschenkel- und Gesäßmuskulatur gibt Halt, und eine

document1470664763184328281 3.indd 22 03.04.2020 09:34:34

Im Gespräch erläutert Win Silvester, warum körperliches Fitness-Training so wichtig ist.

gute Bauchmuskulatur richtet das Becken auf, sodass der Rücken entlastet wird. Silvesters spezieller Tipp aus der Neuro-Athletik: „Wer die Zunge an den Gaumen legt, stabilisiert den Rumpf." Ein ruhiger Atem ist besser als die Pressatmung, die den Blutdruck in die Höhe treibt.
Doch nicht alle Mitarbeiter sind davon überzeugt, dass ein gezieltes Training ihrem Rücken helfen würde: „Was? Ich soll ins Fitnessstudio gehen? Ich schleppe doch den ganzen Tag schwere Dinge!" Sätze wie diese hört Silvester häufig. Seine Antwort: „Sind die Muskeln nicht optimal aufgebaut, arbeiten beim Heben nur die Hauptmuskeln. Die schwachen Muskeln tun nichts. Das kann Probleme an Gelenken, Sehnen, Bändern und Knochen verursachen."

Pause auf dem Aero-Step

Kassiererinnen, die über mehrere Stunden Waren von links nach rechts über den Scanner schieben, wissen, was sie abends getan haben. Als Ausgleich empfiehlt Silvester, vor und nach den Phasen an der Kasse den Körper in die Gegenrichtung zu drehen. „Wenn sich zwischen zwei Kunden eine kleine Pause ergibt, hilft es sehr, die Schulterblätter nach hinten und unten zu ziehen. Das dehnt die Brustmuskulatur."
Auch das akustische Signal der Kasse kann mit der Zeit als unangenehm wahrgenommen werden. Im Pausenraum könnte ein sogenannter „Noise-Cancelling-Kopfhörer" für Ruhe sorgen. Er filtert alle Geräusche weg. Sich für eine Minute auf ein „Aero-Step", also auf ein mit Luft gefülltes Kissen zu stellen, neutralisiert die einseitige Haltung. So können Schmerzmuster aufgelöst werden.

Macht, Leistung, Anerkennung

Die beste körperliche Fitness hilft nichts, wenn es im Team menschlich knirscht. Viele Konflikte lassen sich vermeiden, wenn das Verständnis füreinander wächst. So nimmt jeder Mitarbeiter seine Umgebung individuell wahr und lernt anders. Sehen, hören, fühlen – das sind die unterschiedlichen Wahrnehmungskanäle. „Manche Menschen brauchen Bilder und Texte. Sie möchten sehen, was wichtig ist. Andere würden nie die ausgedruckte Gebrauchsanweisung eines Mähroboters lesen, weil sie zuhören und reden möchten. Ihnen sollte der Mähroboter erklärt werden. Der taktile Typ hingegen versteht das Gerät erst, wenn er es selbst ausprobiert", sagt der Coach. Führungskräfte finden den besten Zugang zu ihren Mitarbeitern, wenn sie auf deren Ebene kommunizieren. Was motiviert einen Menschen? Macht, Leistung oder Anerkennung? Sich die Motivation eines Mitarbeiters zu verdeutlichen und ihn dementsprechend anzusprechen, sorgt für eine positive Arbeitsatmosphäre. „Der Machtmensch möchte seine Arbeit selbst einteilen. Die Kontrolle gibt ihm Sicherheit", sagt Silvester. „Der Leistungsstarke hat wie ein Hochleistungssportler ein Ziel vor Augen. Diese Machertypen fühlen sich von Plänen und Bürokratie schnell ausgebremst." Bleibt der Mensch, dessen Grundmotiv die Anerkennung ist: „Das sind Teamplayer. Sie benötigen sehr viel Wertschätzung."
Je stärker der Fachkräftemangel wächst, desto wichtiger wird es für die Gartencenter, ihren Mitarbeitern eine Wohlfühlatmosphäre zu bieten. Dazu gehören Pausenräume, die gemeinsam gestaltet werden und in denen jeder ein persönliches Fach hat. „So ein kleines Mini-Zuhause ist für die Gesundheit sehr wichtig", verrät der Coach.

Tagsüber Bewegung, abends Genuss

Körperliche und geistige Fitness lassen sich am besten über gemeinsame Aktivitäten miteinander verbinden. Gesundheitstage bieten sich an, um tagsüber Fitnessübungen zu testen und abends gemeinsam etwas Leckeres und Gesundes zu kochen. Teamspiele in Bewegung, an denen alle teilnehmen können, schweißen zusammen. Wenn die Mitarbeiter in Außengelände, Gewächshaus, Verkaufshalle, Café und Kassenbereich gegenseitig auf sich achtgeben, wenn sie einander nach dem Befinden fragen und ihre Individualität akzeptieren, bleibt das Team leistungsfähig und gesund. ■

Zur Person

Win Silvester ist Gesundheitsmanager, Ayurveda-Gesundheitscoach und Athletik- und Mental-Coach. In seiner Arbeit mit Unternehmen und Top-Athleten kombiniert er Ansätze unter anderem aus der positiven Psychologie und der Sportmedizin, in Seminaren und Vorträgen zum Betrieblichem Gesundheitsmanagement zählt für ihn die Triple-Win-Strategie: Kunden, Mitarbeiter und Unternehmer gewinnen. Zudem ist Win Silvester einer der Experten, die ihr Wissen auf dem Markt in Grün Barcamp 2019 geteilt haben. Markt in Grün sagt Danke! Mehr zum Thema Teamfitness unter: www.win-silvester.de/markt-in-gruen/

document1470664763184328281 3.indd 23 03.04.2020 09:34:43