



*«Die strikte Ausrichtung auf die  
Gesundheit hat uns geholfen,  
Marktführer im Bereich Sauna, Pool  
und Spa zu werden.»*

Caroline Wüest über die Positionierung Ihres Unternehmens und der Marke KLAFS

## Wellness in Reinkultur

*Wo Wellness draufsteht, ist auch Wellness drin! Das ist ein Motto der Firma Klafs, die Gesundheit und Wohlbefinden zum Geschäft gemacht hat. Dass trotz Druck und Stress im Betrieb diese Begeisterung anhalten kann und was das Geheimnis ist, weiss Caroline Wüest, CEO Klafs Schweiz AG zu berichten.*

VON BARBARA RÜTTIMANN\*

Die Marke KLAFS ist bekannt für erstklassige und langlebige Produkte in den Bereichen Sauna, Pool und Spa. Mit seiner führenden Marktposition gehört das Unternehmen zudem zu den Innovationstreibern der Branche.

**Frau Wüest, erzählen Sie: Wie kamen Sie zu Klafs und was schätzen Sie besonders an Ihrem Unternehmen?**

**Caroline Wüest:** Die Klafs AG lernte ich quasi von aussen als Kundin und Unternehmenspartnerin kennen. Da ich ebenfalls in diesem Bereich mit meiner eigenen Firma tätig war, fragte mich Klafs vor rund 10 Jahren an, ihr Marketing zu übernehmen. Diesem Wunsch leistete ich mit Begeisterung Folge. Nach ein paar Jahren wurde ich gar in die Führung berufen und kann heute auf über sechs Jahre als CEO der Klafs Schweiz AG zurückblicken. Klafs ist eine echte Erfolgsstory. Seit 1928 schafft das einst kleine Familienunternehmen von Erich Klafs Produkte und Orte der Entspannung für Körper und Geist. Dabei ist es vor allem der Erfindergeist, die Innovationskraft und der Drang nach Perfektion, was mich auch heute immer wieder von neuem begeistert. Klafs darf sich zu Recht höchste Qualität zuschreiben, denn Spitzenleistungen sind unser Ziel. Unser gesamtes Streben und unser oberstes Gebot sind bestmögliche Gesundheitslösungen. Health Care first! Bei uns wird nichts produziert oder gebaut, das den Gesundheitsnormen nicht vollends genügt. Doch auch in Sachen Gestaltungsvielfalt steht das Unternehmen in nichts nach. Diese strikte Ausrichtung auf die Gesundheit hat uns geholfen, langjähriger Marktführer im Bereich Sauna, Pool und Spa zu werden. Für keine andere Firma hätte ich meine Selbständigkeit aufgegeben!

**Wie erleben die Partner und Kunden Klafs als internationalen Konzern?**

Wir sind zwar mit den insgesamt 700 Mitarbeitenden durchaus international aufgestellt, operieren in 64 Ländern als Nummer 1 im Wellnessbereich, funktionieren jedoch in unseren Arbeitsprozessen wie ein mittelständischer Betrieb. Als Klafs Schweiz AG, mit 40 Mitarbeitenden, bilden wir eine 100-prozentige Tochtergesellschaft der KLAFS-Gruppe. Das Unternehmen ist ein grosser Systemanbieter für Gesundheit und Wohlbefinden. Ob Sauna, Dampfbad oder Sanarium – und sogar Pools – bei uns gibt es alles aus einem Guss aufeinander abgestimmt. Dabei kommt das eigentliche Herzstück,

nämlich die Produktion und die Entwicklung, aus unserem Mutterhaus in Schwäbisch Hall. Das Customizing, die Anpassungen vor Ort, nehmen unsere Fachplaner, Schreinerteams und Monteure in der Schweiz vor. Dadurch erzeugen wir eine grosse Verteilnähe und einen ebenso nahen Service und Kundendienst. Unsere Qualität wollen wir bis zum Kunden und darüber hinaus garantieren. Die internationale Grösse gepaart mit der lokalen Nähe bringt dem Kunden Innovation, Erfahrungsschatz und lokalen Bezug zugleich. Dabei geht die konsequente Qualitätsausrichtung des Unternehmens bis ins Detail, sprich bis in jede technische Komponente.

**Als Innovationsführer stehen Sie da entsprechend unter Druck?**

Ja, sicherlich schaut die gesamte Branche immer wieder auf uns. Denn wir haben uns unmissverständlich auf die Fahne geschrieben, dass wir regelmässig Neuheiten präsentieren wollen. Die Produkt-Neuentwicklungen finden dabei unter grösster Geheimhaltung statt; oft wissen auch wir selbst bis kurz davor nicht, um was es sich handelt. Damit wir innovativ bleiben, benötigen wir die Begeisterung des gesamten Teams. So sind wir überzeugt, wenn unsere Monteure die Produkte für gut befinden und selbst einsetzen, dann sind sie wirklich gut! Dieser Innovations-Spirit zeigt sich bei uns wirklich auf allen Stufen und in allen Fachrichtungen, vom Monteur, zum Verkäufer bis ins Marketing.

**Was ist Ihr schönstes Beispiel für diese erwähnte Innovationskraft?**

Vor drei Jahren z.B. brachte Klafs die S1 als wirklich grosse Saunainnovation auf den Markt. Sie wurde zur Erfolgsgeschichte schlechthin, denn sie traf und trifft noch immer den Nerv der Zeit. Die weltweit erste Sauna, die sich auf Knopfdruck ganz klein macht wie das Zoom-Objektiv einer Kamera passt in jeden Lebensentwurf, jede Wohnung und jeden Alltag. Hier wird das ganze Konzept klar; Wer sich den Traum von einer privaten Sauna erfüllen will und seinen Organismus gesund «trimmen» will, benötigt nicht unbedingt viel Platz. Klafs hat diesen Trend erkannt und die Sauna sprichwörtlich durch die S1 salonfähig gemacht!

**Den erwähnten Teamspirit – wie kreieren Sie diesen?**

Begeisterung kann man natürlich nicht anordnen, das muss wachsen und gedeihen. Hier bin ich als Managerin gefordert. Mir ist es sehr wichtig, dass mein Team die unternehmerischen Entscheide mitträgt. Zudem: Man kann sich gegensei-



Die Sauna S1 kann individuell auf die unterschiedlichsten Raumverhältnisse angepasst werden.

## KLAFS

KLAFS wurde 1928 durch Erich Klafs in Stettin (Polen) gegründet. Den Siegeszug trat das Unternehmen in den 1950er-Jahren mit den ersten vorgefertigten Saunas für den Privatgebrauch an und ist nach eigenen Angaben heute Markführer im Bereich Sauna, Pool und Spa und nach wie vor ein Innovationstreiber der Branche. Als Europas führender Hersteller von Sauna-, Bade- und Wellness-Anlagen setzt KLAFS seit 90 Jahren Massstäbe in Qualität, Technik und Design: von der klassischen Sauna bis zum modernen Erlebnisbad mit überraschenden Highlights für private und gewerbliche Projekte. Mit einem Team von 40 Mitarbeitenden bildet KLAFS Schweiz die Schnittstelle zwischen Schwäbischer Verarbeitungsqualität und Schweizer Top Service. In der Schweiz verfügt das Unternehmen neben dem Hauptstandort in Baar ZG über Filialen in der Bauarena Volketswil ZH, in Bern sowie in Montreux. Seit mehr als sechs Jahren leitet Caroline Wüest die Geschäfte von KLAFS in der Schweiz.

[www.klafs.ch](http://www.klafs.ch)

tig quasi mit Motivation anstecken. Und das haben wir getan: Denn wenn es bei uns im Team im Kundeneinsatz einmal schnell gehen muss und alle unter Hochdruck laufen, dann steht jeder für das gesamte Ergebnis ein. Der Kunde hat bei uns erste Priorität! Da bin ich kompromisslos! Zudem kann ich nichts verlangen, was ich nicht auch selbst vorlebe. So bin ich für die Kundenanliegen persönlich da und nehme mir Zeit. Ich stehe für die Firma ein. Kritik und Beanstandungen mache ich zu meinem Anliegen. Das wird von unseren Kunden sowie von den Mitarbeitenden enorm geschätzt.

### Was können Sie jungen Fachkräften für ihre Karriere mit auf den Weg geben?

Besonders wichtig erscheint mir: Keiner wird als CEO oder Manager geboren. Wir wachsen alle in und an solchen Aufgaben. Fehler sind bei uns zudem auch immer gemeinsame Fehler. Offene Kommunikation ist das A und O. So kann blockierende Angst vermieden und die Kräfte gemeinsam gebündelt werden. Trotz Leistungsdruck sollten wir das nicht vergessen, um uns eine gewisse Leichtigkeit bewahren zu können. Weiter ist es unabdingbar, dass Vorgesetzte als echte Vorbilder fungieren. Das z.B. spüren meine Mitarbeitenden daran, dass sie sich voll und ganz auf mich verlassen können und dass ich jederzeit die Verantwortung übernehme. Dazu gehört natürlich auch das Risiko, das dies ausgenutzt wird; doch auch dies ist wiederum eine Führungsaufgabe dies zu erkennen und entsprechend Gegensteuer zu geben.

### Gab es auch schon schwierige Situationen?

Trotz all den guten Tipps bin ich auch schon an meine Grenzen gekommen. In solchen Momenten gehe ich einen Schritt zurück und hinterfrage und überdenke zuerst einmal. Und last but not least; niemand kann allen Anforderungen gerecht werden! Ich sehe vielmehr meinen Auftrag darin, das Unternehmen langfristig gesund zu halten.

### Wie viel an Individualität braucht es in der Führung?

Ich habe gelernt, dass nicht alle gleich behandelt werden können und behandelt werden wollen. Jeder hat ganz eigene Bedürfnisse an die Führung. Die einen wollen eine lange Leine, während andere in kürzeren Abständen einen Austausch wünschen im Sinne einer Leitplanke. Dementsprechend führe ich individuell. Sollte es mal notwendig sein, spreche ich Klartext.

### Wo sehen Sie Klafs in fünf Jahren?

Dadurch dass sich der Gesamtmarkt konsolidiert, wird unser Unternehmen seine Position weiter ausbauen können, denn die Firmen-Philosophie von Klafs ist auf Langfristigkeit ausgerichtet. Ganz nach dem Motto «durch Beständigkeit ist Wachstum möglich» werden wir weiter auf Erfolgskurs sein.

### Sie bauen komplette Wellness-Oasen. Wie wichtig ist in Ihrem Unternehmen selbst die «Work-Life-Balance»?

Work-Life-Balance ist sehr wichtig bei uns, denn es geht ja alles um Gesundheit und Wellness. Wir unterstützen Mitarbeitende gezielt in Schulungen, Workshops und Trainings zur Erhaltung ihrer Worklife Balance. Zudem steht bei Bedarf ein externer Coach und Mentaltrainer zur Verfügung. Meine persönliche Ruheinsel sind meine drei Islandpferde. Durch sie bin ich in der Natur und habe Bewegung! Entspannung pur!



### BARBARA RÜTTIMANN

berät KMU in der strategischen Kommunikationsplanung, im Storytelling, in der Platzierung von Themen in den Medien und der Pflege ihrer Dialoggruppen.  
[www.rbconsulting.info](http://www.rbconsulting.info)