



Kreative Netzwerkerin

Sinnvoll zu wirken, ist der Kompass in Amelie Hellmanns Leben. Ob im Irak, Brasilien oder in Frankfurt: Für die Bodymed-Regionalmanagerin ist ihre Neurodivergenz ihr stärkster Motor.

Wir führen dieses Interview, während Sie am Steuer sitzen. Fahren Sie gerne? Ich liebe es. Das Auto ist mein Safe Space. Hier tauche ich in Hörbücher ein oder stelle die Musik richtig laut. Das wäre im Büro nicht möglich.

Als Außendienstlerin bei der Nestlé-Tochter Bodymed sind Sie viel unterwegs. Was bedeutet der Job für Sie? Außendienst bedeutet für mich Freiheit. Ich betreue als Regionalmanagerin hauptsächlich niedergelassene Diabetologen beim Vertrieb unserer Gewichtsreduktions- und Leberfasenprogramme und kann mich dabei so strukturieren, wie ich es brauche. Der Job bedeutet Abwechslung und viele Leute kennenzulernen.

Freiheit und viel Abwechslung – inwiefern passt das zu einem großen Thema in Ihrem Leben: Neurodivergenz? Ich habe eine Aufmerksamkeitsdefizit-Hyperaktivitätsstörung (ADHS). Das bedeutet, dass ich Reize nicht so gut filtern kann wie neurotypische Menschen. Der Vorteil: Ich bin sehr kreativ, ein Social Butterfly, ich lerne gerne Neues. Mein Gehirn produziert weniger Dopamin und das hole ich mir dann durch schnelle Reize wie laute Musik oder neue Umgebungen.

Wie zeigt sich das in Ihrer Arbeit? Ich denke anders als neurotypische Menschen. Ich brainstorme ohne Pause und habe permanent Ideen, um Prozesse zu verbessern. Ich habe zum Beispiel Dokumente visuell aufberei-

tet, kurze Potenzialanalysevorlagen für die Kunden entworfen, Teamregeln erstellt und suche ständig neue KI-Tools. Ich bin sehr ehrgeizig und diszipliniert, wenn ich in etwas einen Sinn sehe!

Wohin hat Sie die Suche nach dem Sinn bisher geführt? Ich finde Erfüllung darin, andere Menschen zu unterstützen. Als Schülerin habe ich ehrenamtlich Nachhilfe gegeben, als Studentin Freiwilligenarbeit in einem Waisenhaus in Brasilien geleistet und in der Masterarbeit ernährungsmedizinische Richtlinien für Schwangere in Kurdistan erstellt. Heute engagiere ich mich beim Wei-

ßen Ring in der Opferbetreuung. Ich arbeite nicht für Karrieretitel, sondern für sinnvolle Wirkung.

Wie haben Sie bemerkt, dass Sie neurodivergent sind? Ich habe schon immer gespürt, dass ich anders bin, aber immer krampfhaft versucht, mich anzupassen. Freunde haben mich auf mein damals noch unentdecktes ADHS aufmerksam gemacht. Heute ist die Diagnose mein stärkster Motor. Ich mache mich stark für das Thema Neurodivergenz im Job.

Sie entwickeln daher ein Neurodiversitäts-Netzwerk bei Ihrem Arbeitgeber Bodymed. Was versteckt sich dahinter? Ich schaffe bei Bodymed eine digitale Plattform für neurodivergente Fachkräfte im Vertrieb. Sie soll Wissen sichtbar machen, Unterstützungsmöglichkeiten aufzeigen und Vielfalt im Arbeitskontext fördern. Gerade im Außendienst und im Vertrieb kommen meiner Meinung nach viele ADHSler zusammen. Ich möchte die Hilfe leisten, die ich mir früher immer gewünscht hätte.

Warum ist es für Unternehmen sinnvoll, auf neurodivergente Mitarbeitende Rücksicht zu nehmen? In der Andersartigkeit steckt wahnsinnig viel Potenzial, wenn sie gefördert statt unterdrückt wird. Neurodiversität ist wichtig, weil jeder andere Perspektiven mitbringt und den Outcome so steigert. *itz/lz 45-25*

»
Amelie Hellmann (29) möchte in Zukunft neurodiverse Leadership-Konzepte erarbeiten und in die Breite tragen. Daher investiert sie ihr Preisgeld in Weiterbildungen im Bereich Diversity Leadership, New Work und systemische Organisationsentwicklung an der Hochschule Fresenius. Hellmann hat Ökologietrophologie, Public Health Nutrition und Ernährungsmedizin studiert. Bereits während der Uni hatte sie ein Startup gegründet.



Zuverlässiger Teamplayer

Jan Lux treibt das autonome Fahren bei dem eigenen Mobilitätsdienstleister der Schwarz-Gruppe voran. Mehrwerte für das Unternehmen, Mensch und Umwelt schaffen zu können, bestärkt ihn.

Sie sind Projektleiter bei Schwarz Mobility Solutions. Welche Projekte treiben Sie aktuell voran?

Zuletzt habe ich ein Entwicklungsprojekt zum autonomen Fahren geleitet, das wir mit zwei Hochschulen durchgeführt haben und nun erfolgreich abschließen. Dabei habe ich die Konzeptionierung und Abstimmung mit verschiedenen Stakeholdern verantwortet. In meiner neuen Rolle als strategischer Verkaufsanalyst optimiere ich den Verkauf unserer Dienstfahrzeuge im Privat- und Geschäftskundenbereich.

Das klingt, als wäre Teamarbeit ein wichtiger Bestandteil Ihrer Tätigkeit?



Jan Lux (29) hat eine Ausbildung zum Kfz-Mechatroniker abgeschlossen und dual BWL studiert. Mit dem Preisgeld möchte er ein berufsbegleitendes Masterstudium im Bereich Entrepreneurship finanzieren. In den Neckarsulmer Weinbergen – mit Blick auf den Sitz seines Arbeitgebers – gestaltet er ein knapp 1000 qm großes Gartengrundstück naturnah um. Er läuft regelmäßig Halbmarathon und trainiert für die volle Strecke von gut 42 Kilometern.

SCHWARZ



Absolut. Es ist nie meine Leistung allein, sondern die vieler Personen. Ich übernehme dabei eine vermittelnde Rolle, bringe unterschiedliche Perspektiven zusammen und helfe dabei, ein gemeinsames Verständnis zu schaffen. Es macht mir einfach Spaß, die Leute zu motivieren und gemeinsam etwas zu bewegen.

Welche Werte sind Ihnen dabei wichtig? Mir ist gegenseitiges Vertrauen besonders wichtig. Zusammengehörigkeitsgefühl und Zuverlässigkeit sind für mich wesentliche Punkte – und, dass der Humor nicht zu kurz kommt.

In Ihrer Bewerbung schreiben Sie, dass die autonome Mobilität ein unterschätzter Erfolgsfaktor im Lebensmitteleinzelhandel ist. Weshalb?

Ich bin davon überzeugt, dass Automatisierung gerade in der Logistik große Chancen bietet – allein wegen des enormen Fachkräftemangels bei Lkw-Fahrern. Dabei sind Effizienz und eine zuverlässige Warenverfügbarkeit entscheidend. Gleichzeitig werden Aspekte wie die Erreichbarkeit der Filialen für Kundinnen und Kunden und Nachhaltigkeit wichtiger. Autonome Fahrsysteme können hier einen strategischen Wettbewerbsvorteil schaffen.

Die Automatisierung in der Mobilität ist also auch gesellschaftlich relevant? Ja, sie kann aus meiner Sicht viele Probleme lösen – wir können so zum Beispiel nachhaltigere Antriebe einsetzen und mehr Verkehrssicherheit erreichen. Ein Großteil aller Unfälle passiert durch menschliches Versagen.

Lösungen dafür zu entwickeln, gibt meiner Arbeit einen tieferen Sinn.

Begeistern Sie sich auch privat für Fahrzeuge?

Ich habe eine absolute Leidenschaft für alle Mobilitätsthemen, natürlich auch für Automobile. Ich habe selbst einen Oldtimer und einen ausgebauten Camper. Mich hat schon immer alles fasziniert, was Räder hat.

Was machen Sie als strategischer Verkaufsanalyst in Ihrem neuen Projekt?

Bei meiner Arbeit geht es immer wieder darum, Geschäftsmodelle mithilfe neuer Technologien weiterzuentwickeln. Mit Kolleginnen und Kollegen aus anderen Sparten und Gesellschaften der Schwarz-Gruppe entwickle ich aktuell datengetriebene und mit KI neue Auswertungsmöglichkeiten, die wir gezielt zur Optimierung des Verkaufs unserer Dienstfahrzeuge einsetzen können.

Wieso passt der Bereich der Verkaufsanalytik gut zu Ihnen?

Ich bin ein sehr analytischer, zahlengetriebener Mensch. Mir macht es Spaß, mich tief in Themen einzuarbeiten, Informationen zu bündeln und in Optimierungen umzusetzen.

Womit motivieren Sie sich jeden Tag?

Wenn die eigene Arbeit aus verschiedenen Perspektiven einen Zugewinn bringt, treibt mich das an. Außerdem motiviert mich das Arbeitsumfeld in einem innovativen Unternehmen, in dem ich mich fachlich und persönlich weiterentwickeln kann. *cs/lz 45-25*

