

MAI 2025

# Spirit-Book, Jockeys und die bunte Freakshow

Gespräch von Timo Albiez  
mit Felix Bertram



Dr. Felix Bertram (links) ist Unternehmer, Dermatologe, TEDx-Speaker, Tierschützer, Rennrad-Enthusiast und Investor bei «Die Höhle der Löwen».

**Lieber Felix, du hast viele Rollen: Arzt, Unternehmer, Juror, Gastgeber. Aber wenn du ganz ehrlich bist – wer bist du?**

Ich finde das eine grossartige Einstiegsfrage, weil sie eben nicht mit «Was machst du?» beginnt. Ich würde sagen: Ich bin ein glücklicher Mensch. Und das war ich eigentlich schon immer. Diese Grundzufriedenheit hat mich neugierig gemacht, offen, mutig. Ich habe nie in engen Narrativen gelebt, nie das Gefühl gehabt, ich muss Erwartungen erfüllen, die andere an mich haben. Vielleicht liegt das auch daran, dass ich oft umgezogen bin und nie so richtig zu einer Gruppe gehört habe. Ich war immer ein bisschen der Beobachter – aber nie der Mitläufer. Das hat mein Leben sehr bunt gemacht – und dafür bin ich dankbar.

**Diese Haltung klingt sehr frei – aber auch bewusst gewählt. Wie würdest du dich beruflich bezeichnen, wenn du dich auf einen Begriff festlegen müsstest?**

Kommt drauf an, wer fragt. Wenn es für ein Formular ist, dann schreibe ich «Unternehmer». Das ist einfach und trifft es im Kern. Aber es ist natürlich nur ein Ausschnitt. Ich bin auch Partner, Freund, Sport-Enthusiast und Hundepapa. Ich bin ein Mensch mit vielen Facetten. Aber ja, Unternehmer passt. Ich liebe es, Dinge aufzubauen, Ideen umzusetzen und Menschen zu begeistern. Das ist mein Spielfeld.

**Dein Weg begann in der Dermatologie und der ästhetischen Medizin. Und heute?**

Heute ist es viel mehr. Klar, das war der

Anfang. Aber ich habe früh gespürt: Das reicht mir nicht. Ich wollte alles hinterfragen und ich habe vieles anders gemacht. Heute leite ich verschiedene Unternehmen und investiere in Startups – aber im Herzen bin ich immer noch nah an den Menschen.

**In der klassischen Medizin spricht man von Patienten – du sprichst lieber von Gästen. Warum?**

Weil Sprache Realität schafft. «Patient» klingt für mich immer ein bisschen nach Krankheit, nach Defizit. «Kunde» ist neutraler, aber auch sehr transaktional. «Gast» hingegen ist für mich ein Ausdruck von Respekt und Wertschätzung. Ich will, dass sich Menschen bei uns willkommen fühlen – nicht wie ein Fall, der abgearbeitet wird. Und das beginnt bei der Sprache.

**Diese Haltung zieht sich offenbar durch dein ganzes Unternehmen. Was machst du konkret anders als das klassische Gesundheitswesen?**

Ich habe selbst eine Patientenhistorie – ich habe bei einem Motorradunfall mein linkes Bein verloren. Das war mit 19. Und das hat mich geprägt. Ich wollte nie, dass sich jemand bei mir so fühlt wie ich damals im Krankenhaus. Also habe ich alles hinterfragt: Muss eine Praxis weiss sein und nach Desinfektionsmittel riechen? Nein. Muss der Empfang wie eine Barriere wirken? Nein. Wir haben ein Farb- und Interior-Konzept, wir begrüssen unsere Gäste auf Augenhöhe – wie in einem guten Hotel. Und ich nehme mir bewusst Zeit für persönliche Gespräche. Die ersten paar Minu-

ten gehören nicht der Krankengeschichte, sondern dem Menschen. Ich frage nach der Handtasche, der Eisdiele in Villmergen oder den Kindern. Das schafft Vertrauen – und das sieht man sofort in der Körperhaltung. Die Leute atmen durch. Und dann beginnt das eigentliche Gespräch.

**Heute behandelst du nicht mehr selbst – wie gelingt es dir, diese Philosophie an dein Team weiterzugeben?**

Das war ein Lernprozess. Kultur entsteht nicht durch PowerPoint-Folien, sondern durch Vorleben. Wir haben ein «Spirit-Book», in dem unsere Werte festgehalten sind – aber wichtiger ist, dass wir sie auch in Krisen leben. Wir investieren viel in Schulungen, Workshops, «Lunch & Learns». Und wir achten extrem auf das richtige Recruiting. Denn die besten Konzepte bringen nichts, wenn die Menschen sie nicht tragen.

**Was suchst du bei neuen Mitarbeitenden – worauf achtest du besonders?**

Fachliche Qualifikation ist für uns ein Haken auf der Checkliste. Das muss einfach stimmen. Aber entscheidend ist die Persönlichkeit. Ich sage immer: Der Jockey ist das Team, das Rennen ist der Markt – und das Pferd ist die Idee. Und wenn du mich fragst, was davon am wichtigsten ist: der Jockey. Ich habe schon Start-ups bei «Die Höhle der Löwen» gesehen, bei denen ich wusste: Die Idee ist okay, aber das Team ist überragend. Und ich habe investiert – nicht wegen des Produkts, sondern wegen der Menschen. Weil ich überzeugt

war: Selbst wenn das scheitert, machen die irgendwann etwas Grosses.

**Unser Gespräch findet im Restaurant «Skins» in Lenzburg statt, das auch zu deinen Unternehmen gehört. Was verbindet du mit diesem Ort?**

Für mich ist das «Skins» ein Ort der Inspiration. Es verbindet Kulinarik mit Kreativität, Handwerk mit Emotion. Genau das ist es, was ich auch im Unternehmertum suche: die Verbindung von Exzellenz und echter Leidenschaft. Ich finde, man spürt sofort, wenn Menschen etwas mit Herzblut machen – sei es in der Küche oder in einer Klinik. Deshalb ist das «Skins» nicht einfach nur ein Restaurant für mich. Es ist ein Ort, an dem Haltung und Qualität zusammenkommen.

**Du hast erwähnt, dass du dein Leben bewusst verändert hast. Was war der Auslöser dafür?**

Anfang 2024 habe ich mein biologisches Alter messen lassen – es war 74. Ich war damals mental am Limit, gesundheitlich angeschlagen, in einer geschäftlichen Krise. Das war der Moment, in dem ich alles geändert habe: weniger arbeiten, mehr schlafen, kein Alkohol, keine Schlaftabletten mehr. Heute geht's mir viel besser – und das Buch, das ich gerade schreibe, erzählt diese Reise. Es heisst «Hacking Age».

**Was gibt dir denn heutzutage am meisten Energie?**

Drei Dinge: Schlaf, Sport, Ernährung. Vor allem Schlaf wird unterschätzt. Und Kraft-

training ist essenziell – Muskelmasse ist im Alter entscheidend. Ich will nicht einfach alt werden, ich will gesund bleiben. Lieber mit 75 umkippen als 20 Jahre Pflegeheim. Und ich glaube, es gibt drei Säulen: Gesundheit, persönliche Entwicklung und Beziehungen. Wenn diese drei Kreise im Gleichgewicht sind, ist das Leben ziemlich gut. Ich habe lange zu viel in die Karriere investiert – auf Kosten der anderen beiden. Heute versuche ich, das besser zu balancieren.

**Ich komme zu meinen Abschlussfragen:  
Wenn dein Leben ein Cocktail wäre – welcher wäre es?**

Cuba Libre. Rum, Cola, Limette – das schmeckt nach Freiheit, Unbeschwertheit und guten Zeiten. Und ja, ich bin ein freiheitsliebender Mensch. Ich mag das Spielerische, das Ungeplante. Ich glaube, das Leben ist kein Businessplan. Es ist eher ein Roadtrip mit ein paar Umwegen.

**Und wenn du eine Party wärst – was für eine wäre das?**

Definitiv keine Cocktailparty mit Dresscode und Smalltalk. Eher die Art von Party, die Freddie Mercury früher in München gefeiert hat. Exzentrisch, wild, voller Leben. Schräge Vögel, schrille Kostüme – eine bunte Freakshow im besten Sinne. Nicht, weil ich so exzentrisch bin, sondern weil ich die Vielfalt liebe. Ich mag Menschen, die anders sind und die sich nicht verstecken.

**Wenn du eine Superkraft hättest – was würdest du damit tun?**

Frieden schaffen. Ich finde Gewalt, Krieg und Grausamkeit gegenüber Menschen und Tieren unerträglich. Ich würde die Bösen einfach auf den Mars schicken. Oder noch weiter.

**Und nun – was ist dein Plan heute Nachmittag nach unserem Gespräch?**

Ich schwinge mich aufs Rennrad und radle mit einem Freund nach Luzern – das ist Erholung und Balance pur!

Dann bedanken wir uns herzlich für das inspirierende Gespräch und wünschen eine gute Fahrt! Und für Sie, liebe Lesende, gibt es hier weiterreichende Informationen:

**Dr. Felix Bertram**

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

[www.skins-restaurant.ch](http://www.skins-restaurant.ch)