
Der Matratzenkauf im Handel wird oft zu einer schlimmen Erfahrung

12.01.2026, 06:00 | Freizeit, Buntes, Vermischtes

Pressemitteilung von: *Walter Braun*



Walter Braun bei einer ergonomischen Liegeberatung

Interview mit Walter Braun, Master Trainer Liege-Ergonomie, Matratzenexperte, Matratzenentwickler, Matratzen Spezialberater

„Warum der Matratzenkauf in Deutschland so schwierig ist – und wie ergonomische Beratung wirklich hilft“

Guten Tag Herr Braun,

Frage: Hallo Herr Braun, ich freue mich sehr, dass wir heute über ein Thema sprechen, das für viele Menschen unangenehm und mit großer Unsicherheit verbunden ist: den Matratzenkauf. Es gibt Aussagen wie „*Ein Matratzenkauf im Laden ist eine schlimme Erfahrung*“. Würden Sie das als Matratzenexperte und Master Trainer für Liege-Ergonomie bestätigen?

Walter Braun: Ja, diese Aussage kann ich leider bestätigen. Die entscheidende Frage ist jedoch: *Warum ist das so?* Viele Menschen werden im Matratzenhandel beim **Matratzenkauf** schlicht falsch beraten. Das habe ich über Jahre hinweg bei Fernsehauftritten, aber auch bei zahlreichen Schulungen in Fachgeschäften immer wieder erlebt. Häufig wird die Verantwortung der Auswahl komplett auf den Kunden übertragen. Dabei sollte es Aufgabe der Beratung sein, anhand ergonomischer Kriterien zu erklären, was für die individuelle Physiologie des Menschen tatsächlich sinnvoll ist.

Ein Kunde kann seine Gewohnheiten beschreiben – etwa ob er lieber hart oder weich liegt. Was jedoch aus gesundheitlicher Sicht richtig ist, kann er in der Regel nicht beurteilen. Diese Form der Beratung führt dazu, dass Menschen mehrere Geschäfte besuchen, überall unterschiedliche Empfehlungen und Beratungen erhalten und am Ende verunsichert sind, ob sie überhaupt die richtige Entscheidung treffen.

Frage: Was bedeutet das konkret für Ihre eigene Arbeit?

Walter Braun: Ich arbeite seit 1989 konsequent nach ergonomischen Richtlinien. In dieser Zeit hatte ich engen

fachlichen Austausch mit Dr. Florian Heidinger und Dr. Bodo Jaspert, die Vorträge für das Institut für Angewandte Ergonomie gehalten haben. Durch intensive Gespräche und den Zugang zu entwickelten Messmethoden und Probandentests konnte ich mir ein sehr fundiertes Wissen aneignen.

Relativ schnell wurde mir klar, dass diese ergonomischen Erkenntnisse – unter anderem aus der Technischen Universität München – eine echte Revolution für die moderne Matratzenberatung darstellen. Genau diesen Ansatz verfolge ich bis heute: Menschen so zu lagern, dass Schmerzen reduziert, Schlafqualität verbessert und langfristig gesundheitliche Probleme vermieden werden.

Natürlich lassen sich ergonomische Erfordernisse nicht immer sofort mit den Wünschen der Kunden vereinen. Deshalb habe ich ein Beratungskonzept entwickelt, das Menschen befähigt, selbst zu erkennen, was für sie ergonomisch richtig ist. Ziel der Liege-Ergonomie ist es letztlich, den Körper während rund acht Stunden Schlaf möglichst gesund zu halten.

Frage: In Ihrer Vita tauchen viele Bezeichnungen auf: Matratzenexperte, Matratzen-Spezialberater, Master Trainer für Liege-Ergonomie, Matratzenentwickler. Was davon beschreibt Sie am besten?

Walter Braun: Das mag auf den ersten Blick verwirrend wirken, hängt aber alles eng zusammen. 1989 habe ich die Matratzen Obermühle aufgebaut. Dort haben wir Matratzen direkt vor Ort gefertigt und verkauft. Ich war für Einkauf, Produktion, Beratung und Verkauf verantwortlich – daher der Begriff Matratzenexperte.

Mein Anspruch war es immer, Kunden nach einem klaren ergonomischen Beratungsweg zu ihrer optimalen Matratze zu führen. Daraus entwickelte sich meine Tätigkeit als Matratzen-Spezialberater.

Der Titel *Master Trainer Liege-Ergonomie* entstand durch die IGR in Nürnberg, nachdem ich von Christian Brunner umfassend geprüft wurde. In der Folge habe ich deutschlandweit für die IGR Matratzenberater geschult und meine spezielle ergonomische Beratungsmethodik vermittelt.

Als Matratzenentwickler habe ich darüber hinaus eigene Matratzenkonzepte entwickelt – von der ersten Idee bis zum fertigen Produkt – sowohl für den eigenen Verkauf als auch für andere Unternehmen. Inzwischen gehören auch Lattenroste und Kissen zu meinen Entwicklungen, die konsequent ergonomischen Richtlinien folgen.

Unabhängig von der Bezeichnung ist meine Aufgabe immer dieselbe: Menschen zu zeigen, wie **ergonomisch gesundes Liegen funktioniert** und wie sie dadurch beschwerdefreier und erholsamer schlafen können.

Frage: Was kann man konkret erwarten, wenn man sich von Ihnen zu einer neuen Matratze beraten lässt?

Walter Braun: Vor allem klare Worte, Ehrlichkeit und eine präzise Einschätzung dessen, was für den jeweiligen Körper wirklich sinnvoll ist. Seriosität und Transparenz sind für mich unverzichtbar. Es geht nicht um Produkte oder Umsatz, sondern zuerst um den Menschen und darum, wie er Nacht für Nacht optimal liegt.

Meine Beratungen erfolgen grundsätzlich ohne Verkaufsdruck und ohne Manipulation. Ergonomisch gesundes Liegen lässt sich sehr gut beurteilen und vermitteln, wenn man weiß, worauf zu achten ist. Genau diesen Weg gehe ich mit jedem Interessenten – inklusive verständlicher Erklärungen zu den ergonomischen Hintergründen.

Ich möchte, dass Kunden selbst spüren und verstehen, was gutes Liegen ausmacht, und sie dabei fachlich fundiert begleiten. In über 30 Jahren konnte ich so rund 15.000 individuell angepasste Matratzen vermitteln.

Frage: Das klingt fast so, als würden Sie manchmal eine Matratze empfehlen, die der Kunde ursprünglich gar nicht wollte – zum Beispiel nicht hart oder nicht weich genug.

Walter Braun: Das kann man so empfinden. Ein vergleichbares Beispiel wäre der Besuch in einer Autowerkstatt: Man äußert einen Wunsch, aber der Meister erklärt, was technisch sinnvoll und sicher ist.

Ich erkläre ausschließlich, was für die einzelne Person aus ergonomischer Sicht sinnvoll ist. Entscheidet sich der Kunde

dennoch anders, ist das vollkommen in Ordnung – ich kann dann lediglich die Vor- und Nachteile dieser Entscheidung erläutern.

Da sich die meisten Menschen wünschen, gesund, wohltuend und schmerzfrei zu schlafen, schenken sie meiner Beratung in der Regel großes Vertrauen. Rund 80 % meines Umsatzes entstehen durch Stammkunden, Empfehlungen und Kooperationen mit Physiotherapeuten. Das zeigt mir, dass dieser Weg der Beratung richtig ist.

Frage: Sie haben sich aus dem klassischen Tagesgeschäft weitgehend zurückgezogen und beraten heute überwiegend Unternehmen, bilden Ergonomie-Berater aus und begleiten größere Projekte. Wie können Verbraucher dennoch von Ihrer Expertise profitieren?

Walter Braun: Auch in meiner heutigen Tätigkeit führe ich regelmäßig Beratungstage in verschiedenen Fachgeschäften durch. Auf Anfrage kann man erfahren, wann und wo ich persönlich vor Ort bin.

Darüber hinaus habe ich ein **neutrales Online-Beratungssystem** entwickelt, das Verbrauchern eine klare Orientierung beim Matratzenkauf bietet: den *Adlatus-Konfigurator*. Unter www.adlatus-konfigurator.de erhalten Menschen eine individuelle Auswertung, wie eine Matratze für ihren Körper ergonomisch richtig reagieren sollte.

Mit diesem Ergebnis erkennen Verbraucher sehr genau, worauf es für sie persönlich ankommt. Es dient als konkrete Einkaufshilfe, mit der man jeden Matratzenberater gezielt ansprechen kann – unabhängig vom Geschäft. Wichtig ist mir dabei: Ergonomisch richtiges Liegen bedeutet nicht automatisch, dass es eine teure Matratze sein muss.

Zusätzlich habe ich in Deutschland und Österreich inzwischen über **600 Beraterinnen und Berater** bei Unternehmen wie JYSK, Matratzen Concord, Betten Bormann, Betten.de, ADA und weiteren zum *Berater Liege-Ergonomie* ausgebildet.

Sollte ich persönlich nicht greifbar sein, empfehle ich Verbrauchern beim Matratzenkauf gezielt zu fragen: „*Welche Ausbildung haben Sie, um mich ergonomisch fundiert beraten zu können?*“ oder „*Beraten Sie nach ergonomischen Richtlinien?*“

In Kombination mit dem Adlatus-Ergebnis ist man sehr gut vorbereitet und kann eine qualifizierte, nachvollziehbare Beratung erwarten.

Vielen Dank, Herr Braun. Ich denke, mit diesem Interview konnten wir viele Fragen klären und zahlreichen Menschen helfen, den Matratzenkauf künftig als positives und sicheres Erlebnis zu empfinden.



Walter Braun erklärt den neutralen Matratzenkonfigurator "Adlatus"

<https://www.youtube.com/watch?v=JelFRaRr9qw>

www.tipps-vom-experten.de

Drljanovac 5

Nova Raca 43272
Kroatien

WalterBraun (Marketingberater)

00491715282838

gl@tivex.de

www.tipps-vom-experten.de/

Portrait

Über Walter Braun:

Walter Braun ist Matratzenexperte, Entwickler und Master Trainer für Liege-Ergonomie. Seit über 30 Jahren beschäftigt er sich mit ergonomisch gesundem Liegen und individueller Matratzenberatung. Er hat über 600 Fachberater in Deutschland und Österreich ausgebildet und zahlreiche ergonomische Schlafsysteme entwickelt. Mit dem neutralen Prospekt: „Hilfe beim Matratzenkauf“ (PDF) und dem Online-Tool www.adlatus-konfigurator.de unterstützt er Verbraucher dabei, fundierte, neutrale und gesundheitsorientierte Kaufentscheidungen zu treffen.

News-ID: 1300703 • Views: 329 (Stand: 03.07.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/1300703/Der-Matratzenkauf-im-Handel-wird-oft-zu-einer-schlimmen-Erfahrung.html>