

together

DAS INFO-MAGAZIN DER REHATEC

together@rehatec.ch

20 Jahre

rückblick 02

20 Jahre Rehatec

nachgefragt 06

Interview – langjährige Kunden über die Rehatec

frei & zeit 09

Tögele für alle



rückblick



20 Jahre Rehatec

Donnerstag, 15.51 Uhr. Flinke Hände greifen nach Bandagen in den Regalen. Gewissenhaft wird die Ware gemäss Lieferschein kontrolliert und sorgfältig in einem Rehatec Karton verpackt. Minuten später liegt das Paket mit 51 weiteren Paketen unterschiedlicher Grösse versandbereit auf einem Wagen. Neben Bandagen beinhalten die Kartons auch Katheter, Windeln, Rollstuhlaccessoires, Sitzkissen und vieles mehr. Gleich ist es 16 Uhr und der Chauffeur der Transportfirma wird an der Rampe der Rehatec klingeln, um die Pakete abzuholen. Da fängt der Drucker noch einmal zu laufen an und spuckt eine weitere Bestellung aus, die eben beim Sekretariat eingetroffen ist: 120 Katheter. Auch diese Bestellung wird prompt bearbeitet und noch bevor der Abholservice eintrifft, liegt auch Paket Nr. 53 für den Transport bereit.

Dieser beschriebene Arbeitsablauf vom Donnerstag hat auch seine Gültigkeit für jeden anderen Wochentag. Alltag bei der Rehatec eben, wo es nicht selten vor-



Inserat aus vergangenen Tagen

kommt, dass es kurz vor 16.00 Uhr besonders hektisch zu und her geht. Die Mitarbeiter setzen sich täglich dafür ein, dass jede Bestellung, die bis 15.30 Uhr bei der Rehatec eintrifft, noch am selben Tag versandt wird. Auch Bestellungen, die ein paar Minuten später hereinkommen, werden nicht auf den nächsten Tag verschoben. Es war aber nicht immer der Fall, dass die Rehatec eigene Kartons und meterweise Klebeband braucht, über 50 Pakete pro Tag verschickt, vier grosse Produktlinien mit einem breiten und tiefen Sortiment anbietet und 15 Mitarbeiter beschäftigt.

Wie aber hat denn vor 20 Jahren eigentlich alles begonnen? Lassen Sie uns anlässlich des zwanzig Jahr-Jubiläums der Rehatec zurückblicken auf die Geschichte einer KMU, bei der von Anfang an die Verbesserung der Lebensqualität der Patienten im Vordergrund stand.

Durch einen Kollegen kam Rainer Küschall, der 1963 durch einen Sportunfall eine Tetraplegie erlitt, auf den inter-

mittierenden Selbstkatheterismus. Er genoss die nicht mehr gekannte Freiheit, die ihm diese Methode zur Blasenentleerung bot. Nachdem er herausgefunden hatte, wie oft er am Tag katheterisieren muss, konnte er, nach mehr als 20 Jahren, seiner Blase zum ersten Mal wieder vertrauen und gewann so seine Unabhängigkeit zurück. Als er dann 1988 in Norwegen den Lofric Katheter der Firma AstraTech aus Schweden kennen lernte, war er sofort fasziniert von der Tatsache, dass der Katheter lediglich durch die Zugabe von Wasser gleitfähig wurde. Dies vereinfachte den Ablauf enorm, da das Handling mit dem Gel wegfiel.

Nach der Rückkehr aus Norwegen bestellte er den Katheter zuerst für den Eigengebrauch. Er war jedoch überzeugt, dass der Lofric Katheter für alle potenziellen Benutzer in der Schweiz interessant wäre. Und so entstand die Idee, eine Firma für den Import und den Vertrieb des Katheters zu gründen. Diese Idee setzten Rainer Küschall und Alexander Biner 1989 gemeinsam in die Tat um und gründeten die Firma Rehatec AG. Die beiden Geschäftsfreunde waren überzeugt, dass der Katheter zukunftsweisend wäre und dass die Patienten ebenso wenig wie Rainer Küschall auf das Freiheitsgefühl, die Unabhängigkeit und den zuvor nicht gekannten Lifestyle verzichten wollten. Die erste Mitarbeiterin der Rehatec war von Beruf Krankenschwester. Dank ihres Backgrounds konnte sie den Inkontinenzpatienten die optimale Betreuung und Beratung bieten.

Auch 20 Jahre später wird die kompetente und persönliche Betreuung und Beratung der Kunden bei der Rehatec grossgeschrieben; insbesondere in



Symposium, Nottwil 1992

einem sensiblen Bereich wie der Inkontinenz. Unsere Mitarbeiterinnen Karen Königsfeld, welche seit April 2008 zum Team gehört und zuvor als Krankenschwester arbeitete, sowie Marlène Diether, die den Kunden seit fast sieben Jahren zur Verfügung steht, sind versiert, nehmen sich Zeit für die Beratung und besuchen Kunden, wenn es nötig ist, auch einmal zu Hause.

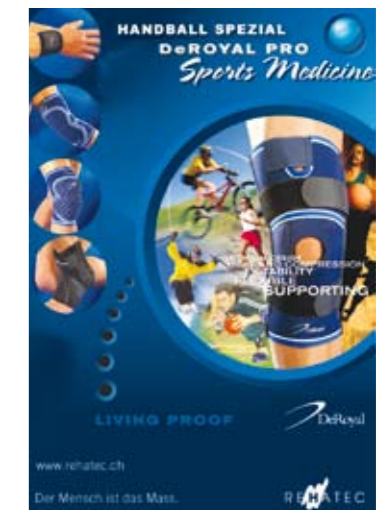
Bald wurde das kleine Team der Rehatec grösser. 1991 stiess die Apothekerin Isabelle Granert zum Team und übernahm am 1. Januar 1993 die Geschäftsführung. «Damals ist alles noch anders gelaufen als heute. Wir hatten keinen Computer, z. B. für die Lagerhaltung und mussten alle drei Monate Inventur machen. Wenn wir im Aussendienst unterwegs waren, riefen wir jeweils nach der Mittagspause in Allschwil an. Von einem Münztelefon aus, versteht sich, vorausgesetzt, man hatte Münz», schmunzelt Isabelle Granert heute, wenn sie sich an die ersten Jahre erinnert.

Inzwischen steigt Karen Königsfeld ins Auto und gibt im Navigationsgerät die Adresse des ersten Kunden des Tages ein. Sie wird heute mehrere Ärzte, zwei Spitäler, eine Institution und eine Privatpatientin besuchen, bevor es noch zu einem Urologen im Raum Luzern geht. Sie kann sich gar nicht vorstellen, dass man früher ohne Navigationsgerät, Mobiltelefon oder Laptop ausgekommen ist. Für Karen Königsfeld sind das unverzichtbare Helfer im Alltag, vor allem wenn es darum geht flexibel zu sein, Zeit zu sparen und auf unvorhergesehene Ereignisse rasch zu reagieren.

Als weiteres Produkt wurde Anfang der 90er Jahre das Jay Kissen ins Sortiment aufgenommen. Die Dekubitusprophylaxe war damals überall im Gespräch und dieses von Astronauten mitentwickelte Gekissen war, wie der Lofric Katheter, ein Hightechprodukt. Die Rehatec hat sich bei diesen Produkten, wie auch den später dazugekommenen Rehband Bandagen und Bodypoint Gurten, zuerst einmal darauf konzentriert, die Produkte in der ganzen Schweiz bekannt zu ma-

chen. Bei den revolutionären Neuheiten bestand die Herausforderung oft darin, die neue Philosophie zu vermitteln. Im Vordergrund steht auch heute noch, ein Produkt nicht um jeden Preis zu verkaufen, sondern für den Patienten mit Überzeugung die bestmögliche Lösung zu finden.

Nach fünf Jahren erfolgreichen Vertriebs verlor die Rehatec die Vertretung des Jay Kissens und musste sich nach diesem Rückschlag nach einer Alternative umsehen. Die neuen Stimulite Kissen der Firma Supracor integrierten sich dank dem wiederum technologisch hochstehenden Material und ihrer Qualität nahtlos in die Produktlinie. Aber auch hier musste zuerst wieder Überzeugungsarbeit geleistet werden, denn die Wabenstruktur bedeutete einen grossen innovativen Schritt. Die Rehatec hat sich zu jener Zeit bewusst gegen den Handel mit Rollstühlen entschieden. Vielmehr hat sie Wert auf ein abgerundetes Sortiment im Bereich Rehabilitation gelegt, welches das Angebot der Rollstuhlhändler ergänzt. Diese Philosophie hat auch Jean-Marie Filz,



Inserat für Sportbandagen



Rehatec, Huus Zyttig, 1997



Das Team im Oktober 1995

der seit dem 1. Juli 1995 im Aussen-dienst für Rehatec gearbeitet und im 2001 die Geschäftsleitung übernommen hat, weitergeführt. So ist bis heute ein sowohl breites wie auch tiefes Angebot entstanden, das die Bereiche Rehabilitation und alles rund um den Rollstuhl, Inkontinenz und Urologie, Orthopädie und Sportmedizin sowie Lifestyle umfasst. Die Rehatec ist dabei langsam aber stetig gewachsen und verfügt durch das umfangreiche Sortiment auch über einen Kundenstamm in verschiedensten Kundengruppen. Nebst den qualitativ hochwertigen Produkten sind die Mitarbeitenden, zurzeit sind dies 15 Personen, die grosse Stärke der Rehatec. «Wir hatten das Glück, oft genau die richtige Person für einen freien Posten zu finden», sagt Jean-Marie Filz. Die familiäre Stimmung und das angenehme Arbeitsklima schlagen sich denn auch in der geringen Fluktuation nieder. Dies wiederum garantiert, dass die Kunden kompetent beraten werden und von der langjährigen Erfahrung der Mitarbeiter profitieren können.

Es ist kurz nach 08.00 Uhr. Im Sekretariat surrt der Fax. Eine Bestellung eines langjährigen Kunden. Viele Orthopädiegeschäfte zählen zu den Kunden von Rehatec, seit diese das Jay Kissen importiert hat. «Die Rehaszene in der Schweiz war damals noch sehr klein, sehr persönlich und sehr herzlich, wir haben uns alle gut gekannt», erinnert sich Isabelle Granert. Auch heute noch sind die Kontakte sehr eng und die

Rehatec legt grossen Wert darauf, die guten Beziehungen zu den Kunden aufrechtzuhalten. Dies unter anderem auch durch den 24 Stunden-Service für alle Artikel, die in Allschwil am Lager sind.

Nachdem die Räumlichkeiten an der Ringstrasse 15 nicht mehr ausgereicht hatten, wurden Büro und Lagerräume an die Ringstrasse 13 verlegt, wo die Rehatec bis im Jahr 2007 untergebracht war. Dann wurde es auch dort zu eng für das unterdessen über zehn Personen zählende Team. Das Gebäude an der Ringstrasse 15 stand schon länger zum Verkauf und war die optimale Lösung. Es bot genügend Platz, war bereits rollstuhlgängig und nur ein Haus weiter entfernt, was den logistischen Aufwand für den Umzug ungemein erleichterte. Zudem verfügt es über einen Showroom, mit der Möglichkeit, Inhouse-Seminare und Schulungen zu organisieren.

Freitag Morgen, 09.45 Uhr. Der Showroom für das mehrstündige Treffen mit der Firma Schuchmann wird vorbereitet. Beamer und Laptop werden eingeschaltet, Wasser und Gläser bereitgestellt, die Produkte der Firma Schuchmann, also die Gehhilfe Malte, der Lauftrainer Mirco, der Dusch- und Toilettenstuhl Boris, das Toilettensitzsystem Bob und die Bade- und Duschliege Ben, aufgereiht.

In den letzten Jahren hat die Rehatec stark in den Bereich der Kinderrehabilitation investiert. Viele Produkte stehen dem Kunden ab Lager zur Verfügung und können so jederzeit zur «Anprobe» bestellt werden. Rehatec legt Wert darauf, dass die betroffenen Kinder in ihrer Entwicklung optimal gefördert werden. Die grösste Herausforderung, welcher sich die Rehatec in den letzten Jahren stellen musste, war der Verlust des Exklusiv-Vertriebsrechts der Lofric Katheter. Die Rehatec ist jedoch heute in der Lage, zusätzlich zum Lofric Katheter den Kundinnen und Kunden mit dem Oasis Katheter eine ebenbürtige Alternative zu bieten.

Die Rehatec freut sich unter dem Slogan «Innovative Rehabilitationstechnik» ihren Kunden auch in Zukunft mit qualitativ hochwertigen Produkten und einem individuellen Service zur Verfügung zu stehen.

REHATEC AG

Logo vor dem Redesign

wort und bild

Editorial, Jean-Marie Filz

20 Jahre Rehatec

1989 hat alles angefangen. Ganz einfach, mit einer Angestellten, einem Kunden, einem Produkt und einem Büro.

Heute zählen wir ein Team von 15 Mitarbeitenden, viele Kunden, mehrere Büros, eine Filiale und über 30 Produktelinien.

Aber es war nicht immer nur einfach. Wir haben sehr schnell verstanden, dass unsere Rolle als kleine KMU, die grosse Firmen vertritt, herausfordernd ist. Diese Rolle bringt sowohl Vorteile, als auch Nachteile mit sich.

Unter Bewahrung einer Leitlinie, die auf einer klaren Ausrichtung, einem guten Kundenservice und einer hohen Produktequalität beruht, können wir eine

mehr als positive Bilanz der vergangenen 20 Jahre ziehen.

Und in der Zukunft? Auch wenn in Krisenzeiten wie heute die Zukunft manchmal unsicher scheint, schaffen alle Krisen auch neue Chancen.

Das ganze Rehatec Team dankt Ihnen für Ihre Treue und die gute Zusammenarbeit und steht Ihnen auch in den nächsten 20 Jahren mit Engagement und Einsatz zur Verfügung. Dann werden wir bereits 40 Jahre alt sein!

Jean-Marie Filz

Jean-Marie Filz



nachgefragt

In welchem Verhältnis stehen langjährige Kunden zur Rehatec und wie haben diese die Rehatec im Verlaufe der Zeit erlebt? Wir haben die Verantwortlichen von vier Firmen befragt.



Gespräch mit Florian Wallner, Ortho-Reha Wallner SA, Lausanne

Was für Erinnerungen haben Sie an die ersten Jahre mit Rehatec?

Rehatec war eine kleine Firma mit grossen Ambitionen im Bereich Bandagen- und mit netten Mitarbeitern.

Ist Ihnen etwas speziell in Erinnerung geblieben?

Das besondere Engagement der Mitarbeiter. Ich war aber auch beeindruckt von innovativen Produkten wie den Kathetern, mit welchen ich mich bis dahin überhaupt nicht auskannte.

Wie beurteilen Sie die Entwicklung der Rehatec?

Für meine Firma hat sich Rehatec von einem kleinen Bandagenlieferanten zu einem grossen Lieferanten für Therapiegeräte und andere Hilfsmittel gemauert.

Was zeichnet die Rehatec aus?

Die Rehatec ist eine kundenbezogene Firma mit Gehör für die Anliegen der Kunden und einem sehr aktiven Aussendienst.

Was wünschen Sie der Rehatec zum 20. Geburtstag?

Viel Erfolg!



Gespräch mit Marc Moser, Ortho-Team AG, Bern

Was für Erinnerungen haben Sie an die ersten Jahre mit Rehatec?

Isabelle Granert hat die Rehatec jahrelang mit ihrer sympathischen und unkomplizierten Art geprägt. Der Service und die präsentierten Lösungen waren von Anfang an gut.

Ist Ihnen etwas speziell in Erinnerung geblieben?

Das Jay Kissen und die dazugehörigen guten Schulungen und Präsentationen.

Wie beurteilen Sie die Entwicklung der Rehatec?

Seit dem Weggang von Isabelle Granert ist die Rehatec für mich nicht mehr so personalisiert wie vorher. Die Rehatec wächst ständig und die Produktpalette wird immer diversifizierter.

Was zeichnet die Rehatec aus?

Der gute Lieferservice und die vielen Rollstuhl-Accessoires.

Was wünschen Sie der Rehatec zum 20. Geburtstag?

Weiterhin viel Erfolg!



Gespräch mit Roger Gelbart, Gelbart AG Orthopädie- und Rehatechnik, Luzern-Adliswil

Was für Erinnerungen haben Sie an die ersten Jahre mit Rehatec?

Rückblickend kann ich mich noch gut erinnern, dass die Rehatec den Vertrieb des Jay Kissens übernommen hat. Zuvor hatte ich nicht viel Kontakt, da wir ja nicht mit Kathetern arbeiten.

Ist Ihnen etwas speziell in Erinnerung geblieben?

Isabelle Granert hat die Rehatec durch ihre innovative und menschlich gute Art vorangetrieben. Es hat mich sehr beeindruckt, wie sie alles gemeistert hat. Überhaupt hat die Rehatec immer schon sehr angenehme Mitarbeiter gehabt.

Wie beurteilen Sie die Entwicklung der Rehatec?

Die Rehatec hat auf den Wiederverkauf gesetzt und man spürt, dass ihr die Händler wichtig sind. Über die Jahre war natürlich auch interessant zu sehen, wie die Rehatec ihre Produktpalette erweitert hat; auffallend dabei ist die immer stärkere Fokussierung auf den Kinderbereich.



Gespräch mit Remo Semmler, Roll-Star, Sementina

Was für Erinnerungen haben Sie an die ersten Jahre mit Rehatec?

Die Rehatec hatte schon immer innovative Produkte und gute Ideen. Sie hat sich von Anfang an für die Produkte engagiert und ich habe sie schon damals als guten Partner empfunden.

Ist Ihnen etwas speziell in Erinnerung geblieben?

Isabelle Granert hat sich sehr eingesetzt, hatte Spass an der Arbeit und war bereit, auf die Anliegen von uns Händlern einzugehen.

Wie beurteilen Sie die Entwicklung der Rehatec?

Die Rehatec ist ein guter Partner, der gut organisiert ist, Probleme der Kunden ernst nimmt und die Produkte auf dem Schweizer Markt gut vertreibt. Sie muss aber aufpassen, dass der gute Service nicht unter dem breiten und tiefen Sortiment leidet.

Was zeichnet die Rehatec aus?

Kundenservice, pünktliche Lieferung und hohe Lieferbereitschaft, sprich die gute Zusammenarbeit.

Was wünschen Sie der Rehatec zum 20. Geburtstag?

Viel Erfolg, und dass die Disponibilität und die Seriosität gegenüber den Kunden aufrechterhalten werden können. Das persönliche Verhältnis ist gerade in unserer Branche sehr bedeutend und es ist wichtig, dass die Rehatec dies auch in schwierigen Zeiten nicht verliert.

Hauptsitz Rehatec, Ringstrasse 15, Allschwil



persönlich

Gedanken von Alexander Biner, Verwaltungsratspräsident der Rehatec, zum 20 Jahr-Jubiläum



Alexander Biner

Ich erinnere mich noch gut daran, wie Rainer Kuschall, Konstrukteur von Rollstühlen, vor 20 Jahren zwei Ärzten des Paraplegiker Zentrums Basel zum ersten Mal den intermittierenden Selbstkatheterismus gezeigt und sie mit dem Motto „Find your Lifestyle“ von den Vorteilen dieser Methode überzeugt hat. Vorteile, die auch mich für den Katheter begeisterten. Ich war fasziniert zu sehen, dass es Hilfsmittel gab, die die Lebensqualität von behinderten Menschen offensichtlich verbessern und ihnen ein Stück Unabhängigkeit zurückgeben konnten.

In der Gründung der Rehatec gemeinsam mit Rainer Kuschall bestand für mich als Wirtschaftsprüfer die Herausforderung vor allem darin, einen Handelsbetrieb von der Basis auf aufzubauen, d. h. also nicht nur beratend zur Seite zu stehen, sondern operativ und mit Entscheidungsverantwortung mitzuwirken. Die Rehatec hatte mit einer Angestellten als One-Woman-Betrieb be-

gonnen, mit der nicht einfachen Aufgabe, mit bescheidenen Mitteln und Erstinvestitionen den Lofric Katheter und das Jay Kissen auf dem Schweizer Markt bekannt zu machen.

Nun ist die Rehatec in zwanzig Jahren von einer Eine-Frau-Firma zu einem kleinen KMU mit 15 Mitarbeitenden herangewachsen. Schon früh wurde sie auch für ausländische Unternehmen, die ihre Produkte in der Schweiz flächendeckend vertreten haben wollten, eine interessante Partnerin. Wir bekommen regelmässig Anfragen von Herstellern und es freut uns natürlich, dass wir als vertrauenswürdige Firma angesehen werden. Das erfolgreiche Wachstum der Rehatec hat gute Gründe. Wir haben immer nur so viel investiert und riskiert, wie wir verkraften konnten. Zudem haben wir von Anfang an auf Faktoren wie Kundennähe, eine hohe Lieferbereitschaft, Qualität und Innovation gesetzt. Nicht zu vergessen ist, dass wir immer auf sehr engagierte und motivierte Mitarbeiter zählen konnten, die viel zum Erfolg der Rehatec beigetragen haben.

Natürlich lief nicht immer alles rund, besonders der Verlust der Vertriebsrechte von Produkten mit entsprechenden Umsatzeinbussen hat uns mehrmals vor neue Herausforderungen gestellt. Es galt jeweils zu entscheiden, ob wir einen Schritt vorwärts oder rückwärts gehen wollten. Das hiess, neue Produkte suchen oder Arbeitsplätze abbauen. Ich habe in solchen Situationen gelernt, mit internationalen Vertragspartnern umzugehen. Denn, hatte man vor ein paar Monaten noch über die zukünftige Zusammenarbeit gesprochen,

war dies keine Gewähr, dass man ein paar Monate später nicht das Vertriebsrecht verlieren konnte. Ich habe dabei die Erfahrung gemacht: «Geht eine Türe zu, öffnet sich eine andere.» Man muss solche Gegebenheiten als Chance für Neues sehen und daraus lernen.

In der Zwischenzeit hat die Rehatec eine Grösse erreicht, bei der ich mich auf die strategische Führung konzentrieren kann. Die aktuelle Führungscrew hat das operative Geschäft im Griff. Es freut mich, dass aus der Idee, Produkte in der Schweiz zu vertreiben, die die Lebensqualität der Menschen verbessern, ein etabliertes Unternehmen geworden ist, das dieses Jahr seinen 20. Geburtstag feiern kann.

Ich möchte mich bei allen bedanken, die in irgendeiner Form zum Erfolg der Rehatec beigetragen haben, und freue mich mit ihnen auf die nächsten 20 Jahre.

Alexander Biner
VR-Präsident

¡hola! what?

Die Rubrik Hola What ist nicht immer ganz ernst gemeint und soll Sie, liebe Leserinnen und Leser, zum Schmunzeln bringen.

In dieser Ausgabe nehmen wir auch uns selbst nicht allzu ernst und geben Ihnen einen Einblick in unser Team der etwas anderen Art. Wir wünschen Ihnen viel Spass mit unseren wahren Anekdoten und dem kleinen Auszug aus unserem Fotoalbum. In 20 Jahren passieren einige Dinge, über die man im Nachhinein lachen kann.

Was den Aussendienstmitarbeitern so alles passiert:

🚩 In der Hektik lässt man beim Einsteigen ins Auto das Portemonnaie auf dem Dach liegen. Man hält auf dem Pannestreifen und will das Portemonnaie vom Dach nehmen. Es liegt aber weiter hinten auf der Fahrbahn und die Geldscheine flattern herum. Unter Einsatz des Lebens bringt man den Geldbeutel und die Banknoten schliesslich in Sicherheit.

🚩 Manchmal geht zuerst gar nichts mehr: Man steigt ins Auto und will losfahren. Dabei fragt man sich, wo denn das Steuerrad geblieben ist? Erst da bemerkt man, dass man hinten sitzt...



Internes Tischfussballturnier

🚩 In dieser Situation geht dann wirklich gar nichts mehr: Man tankt Benzin anstatt Diesel. Das Resultat kennen wir: Motorschaden.

🚩 Wenn man das Portemonnaie bei einem Kunden liegen lässt, helfen nur

noch kreative Ideen: Um trotz leerem Tank noch nach Hause zu gelangen, verkauft man einen Ex-Libris Gutschein, der sich im Handschuhfach befindet... und schon hat man das Geld fürs Benzin.



Der alljährliche Grillplausch



Titelblatt together «the making of»



Frühstück während des Teamweekends



Besuch des Santiklaus



Baumwipfelbesteigung

Auch im Büro ist man nicht immer sicher...

...vor allem, wenn man als Spatz geboren wird. Da verirrt sich der arme Kerl im Lager und wird beim Versuch, hinausgescheucht zu werden, von einem Karton so hart getroffen, dass er von einem Lagermitarbeiter, der Feuerwehrmann ist, wiederbelebt werden muss.

Hört man zuerst ein lautes Rumpeln und dann Hilferufe, kann es sein, dass die Dokumentationsverantwortliche unter einem zusammengekrachten Regal, bedeckt mit Ordnern, Prospekten, Flyern usw. liegt.

Missverständnisse gibt es überall: Vor allem, wenn nicht alle Deutsch als Muttersprache sprechen. An der Teamsitzung hat man oft die Aussage gehört: «Wir bekommen diese Woche zwei Ballette von Kathetern.» Inzwischen ist der Unterschied zwischen einer Palette und einem Ballett allen klar.

Auch der Walliser Dialekt hat seine Tücken. «Wir geh überi»: in welche Richtung würden Sie gehen?

Mit Lieferungen passieren manchmal kuriose Dinge:

Eine Sendung aus Deutschland trifft nicht fristgerecht ein. Auf die Nachfrage beim Transportunternehmen erfährt

man, dass man derzeit nicht wisse, wo das Paket sei. Ein paar Tage später kommt die Mitteilung, dass es in China aufgetaucht ist und in zwei Tagen bei uns eintreffen werde.

Mehrere Paletten Ware sind überfällig. Die Transportfirma teilt auf Anfrage mit, dass der Eisenbahnwagen mit den entsprechenden Paletten verschwunden sei. Nach ein paar Tagen wird der Geisterzug auf dem Rangierbahnhof Muttenz gefunden.

Sie sehen, es gibt immer wieder Situationen über die man oft erst im Nachhinein schmunzeln kann. Hauptsache, es ist dabei noch nie jemandem etwas Ernsthaftes zugestossen.



Immer wieder mal eine Runde Bowling

frei & zeit

Töggele für alle oder ein Tischfußballkasten als Objekt für ein integratives Motto

Das Team der Rehatec spielt in den Pausen oft und gerne Tischfußball. Dabei ist die Frage aufgetaucht, ob auch Rollstuhlfahrer die Möglichkeit hätten, zu töggele. Die Antwort haben wir in «Moritz» gefunden:

Moritz sieht sehr gut aus. Aber was ist denn so anders an diesem Tischfußballkasten? Über diese Frage freut sich der Erfinder von Tischfußball Moritz immer wieder. «Zeigt sich hier doch, dass sich die Funktionalität von Produkten, die auch für Rollstuhlfahrer geeignet sind, mit innovativem Design verbinden lassen», sagt Dipl.-Ing. Bengt-Olaf Weichsel. Moritz ist anders als die anderen. Denn sein Aussehen wirft bei genauem Hinsehen Fragen auf, die man sich bei normalen Tischfußballkästen nicht stellt. Die Banden sind relativ niedrig. Fliegt da der Ball nicht raus? Das flache Spielfeld wirkt recht instabil. Hält der Tisch den Belastungen eines rasanten Spiels stand? Können da auch Fussgänger mitspielen?

«Sie können, und sie sollen sogar mitspielen!» betont Weichsel. Denn Moritz sei zwar anders, aber er verkörpere als Objekt gerade deshalb ein integratives Motto: «Töggele für alle» - Moritz ist der erste Fussballtisch, der die Eigenschaften herkömmlicher Töggele mit Überlegungen zum barrierefreien Sport- und Freizeitvergnügen verbindet. Das zeigt sich an zwei Details: Die seitlichen Banden sind bewusst auf drei

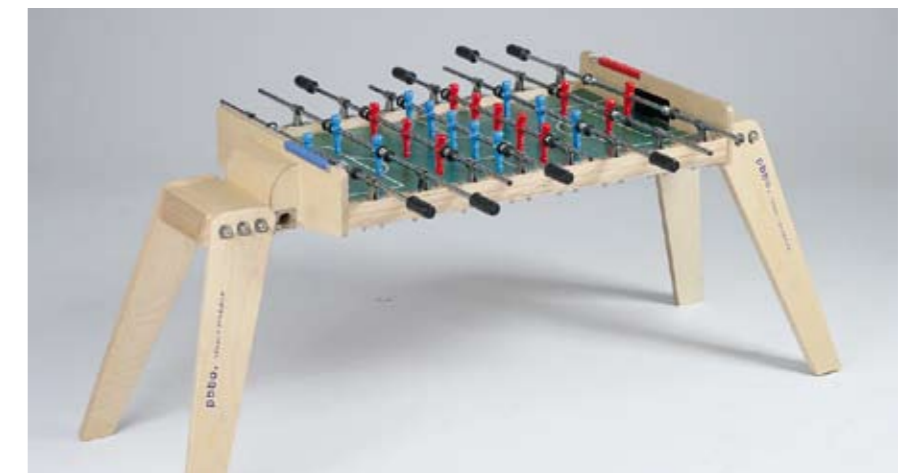
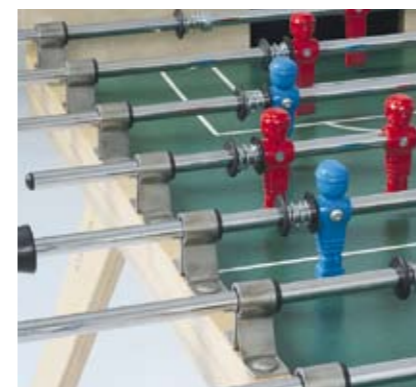
Zentimeter abgesenkt. Dadurch verschwindet der tote Winkel für Menschen im Rollstuhl, für Kleinere und Jüngere oder solche, die lieber im Sitzen spielen möchten. Dank der abgesenkten Bande gibt es eine freie Sicht auf das komplette Spielfeld. Zudem sind die Beine des Tisches zu den Kopfseiten ausgelagert. Zwei Rollstuhlfahrer können problemlos nebeneinander an den Tisch heranhelfen. Sie haben so Platz und eine optimale Kontrolle über Stangen und Figuren!

Erdacht hat der Produktentwickler den Tisch nach dem Unfall seines Bruders Benni im Jahr 1999. «Es war plötzlich offensichtlich, dass Tischfußballkästen allherhand Barrieren für Menschen im Rollstuhl bereithalten», erinnern sich die Bochumer. Erste Versuche führten schnell zu einem Prototypen. Die Statik des Tisches war dabei das kleinere Problem, denn eine stabile Mittelachse und 16 Streben versteifen das Spielfeld, so dass vier erwachsene Männer darauf stehen können. Grössere Schwierigkeiten machte vielmehr die Lagerung der Spielstangen. «Normalerweise stecken die in den Brettern, die mir die Sicht versperren!», grinst Benni. Es musste eine Lösung gefunden werden, die viel freie Sicht und trotzdem Stabilität bietet. Ein gebogener Edelstahlstreifen in Form des griechischen Buchstabens «Omega», der



zur Aufnahme des Kunststofflagers dient, führte schliesslich zum Erfolg.

Dass Moritz mittlerweile von den Gelsenkirchener Werkstätten produziert wird, macht das Motto «Töggele für alle» zu einer runden Geschichte. Die hohen Qualitätsansprüche und handwerklichen Leistungen der gemeinnützigen Unternehmung, die Menschen mit Behinderung Arbeit bringt, passten von Anfang an zum Bochumer Produktentwickler. Im August 2007 wurde die erste Serie fertig gestellt. Die eigens für den Töggelekasten gegründete Firma pbbo. ideen + produkte vertreibt den Tisch seitdem an Schulen und integrative Einrichtungen. Aber eben auch an Unternehmen, die sich das Motto des innovativen Produkts auf die Fahne schreiben und nach aussen zeigen: Wir töggelen alle zusammen! Weitere Informationen: www.pbbo.de



hipp

Wie gut kennen Sie das Produkte-Sortiment der Rehatec?
Testen Sie Ihr Wissen und gewinnen Sie tolle Preise.
Ordnen Sie einfach die Produktfotos den korrekten Produktbezeichnungen zu, tragen Sie das Lösungswort ein und vergessen Sie nicht, Ihre Adresse anzugeben.

Unter den Einsendungen mit dem korrekten Lösungswort aller vier Wettbewerbe werden folgende Preise verlost:

1. Preis: 2 Skitageskarten im Skigebiet Ihrer Wahl im Wert von CHF 200.00
2. Preis: 2 Eintritte in den Europa Park Rust im Wert von CHF 100.00
3. Preis: 2 Kinogutscheine im Wert von CHF 50.00

Die Teilnahme am Wettbewerb ist nur durch Einsenden der Talons möglich. Einsendeschluss ist der 15.12.2009.

Über den Wettbewerb wird keine Korrespondenz geführt, der Rechtsweg ist ausgeschlossen.

Rehatec AG
Betreff: Wettbewerb
Ringstrasse 15
4123 Allschwil



Quiz 1 (Urologie-Sortiment)

1. Oasis hi-slip plus
2. Oasis hi-slip
3. Lofric Primo
4. Lofric Hydrokit
5. Premia Pants
6. Premia Men
7. Preiselbeer
8. Softa Man pure
9. Trixolind
10. Prontosan
11. Ultra Flex
12. Vasco Sensitive



Lösungswort: _____
Name: _____
Firma: _____
Adresse: _____
Datum: _____



Quiz 2 (Reha-Sortiment)



1. Stimulite Slimline XS
2. Galbé
3. V-Trak Axxis
4. Universalrücken
5. Bodypoint Monoflex
6. TWBL
7. I2I
8. Abduktionsblock
9. Regencape
10. Fusssock
11. INA
12. Mirco
13. Boris
14. Recaro Monza Reha
15. Delfi

Lösungswort: _____
Name: _____
Firma: _____
Adresse: _____
Datum: _____



Quiz 3 (Orthopädie-Sortiment)

1. Anatomische Cervicalstütze
2. Schulterabduktionskissen
3. Manex Basic Stabil
4. Manex Rheuma Stabil
5. Thenax Form
6. Pucci 405
7. Rep Bands
8. Epicon T3 Atmos S
9. Dorsum Posture
10. Genum Liga ACL Ease
11. Genum Patella T long
12. Bilaterale Sprunggelenksorthese
13. Sohle
14. Ellbogenschutz für Handballspieler
15. Mediroyal Flex

Lösungswort: _____

Name: _____

Firma: _____

Adresse: _____

Datum: _____



Quiz 4 (Lifestyle-Sortiment)

1. Wabenmatte
2. Massageband
3. Badekissen
4. Gesichtshandschuh
5. Massagehandschuh
6. Sandalen

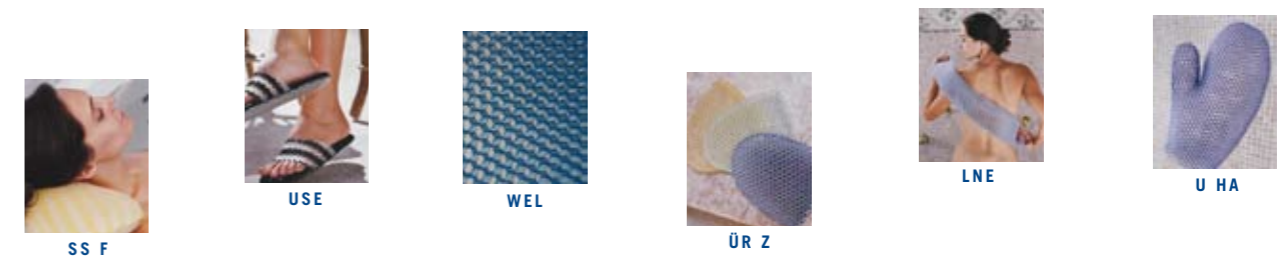
Lösungswort: _____

Name: _____

Firma: _____

Adresse: _____

Datum: _____





Dies wird die vorläufig letzte Ausgabe von together sein. Natürlich werden Sie auch in Zukunft aktuelle Informationen von uns bekommen. Lassen Sie sich überraschen.

Impressum

Herausgeber: Rehatec AG, Ringstrasse 15, 4123 Allschwil, Tel. 061 487 99 11, Fax 061 487 99 10, E-Mail together@rehatec.ch

Redaktion: Andrea Meerwein

Auflage: deutsch 1700, französisch 700 Exemplare

Konzept und Gestaltung: www.dialogluckylack.ch

