

Lebensnah

Newsletter-Magazin
12.2021

LEBEN MIT HOLLISTER

People of Hollister
Ludger Fink
Jeannette Zängerl

LEBEN MIT HANDICAP

Interview mit
Zacharias Wittmann
Fit im Winter
Heiße Tipps für kalte Tage

LEBENSWEGE

Seit 100 Jahren Hollister
Die Peers der FGQ in Tübingen

LEBENSLUSTIG

Phil Hubbe

Firmengründer John Dickinson Schneider. Foto: Hollister



Schutz durch 100 % berührungsfreie Anwendung: Was Sie auch berühren, berührt nicht Ihren VaPro™ Einmalkatheter.

- Die Schutzhülse hilft, den Katheter vor Kontakt mit Bakterien in den ersten 15 mm der distalen Harnröhre zu bewahren und hilft, das Risiko eines Bakterientransfers in den Harntrakt zu reduzieren
- Die Schutzfolie ermöglicht es, den Katheter überall anzufassen und stellt eine Barriere dar, die hilft, Keime vom Katheter fernzuhalten



Scannen Sie diesen QR-Code um zur Website zu gelangen.

Benötigen Sie weitere Informationen oder möchten Sie ein Testprodukt anfordern? Dann besuchen Sie uns auf www.hollister.de oder rufen Sie uns an unter 0800 1015023.

Lesen Sie vor der Verwendung die Gebrauchsanleitung mit Informationen zu Verwendungszweck, Kontraindikationen, Warnhinweisen, Vorsichtsmaßnahmen und Anleitungen.

Hollister, das Hollister Logo sowie VaPro sind Warenzeichen von Hollister Incorporated.
© 2021 Hollister Incorporated.

CE
0050



VaPro™

Berührungsfreie intermittierende Einmalkatheter



Eine Erfolgsgeschichte

Als John Dickinson Schneider vor 100 Jahren eine Druckerei gründete, sah die Welt für Menschen mit Mobilitätseinschränkung noch in jeder Hinsicht anders aus als heute. Und auch Schneider selbst konnte wohl noch nicht ahnen, dass das Unternehmen, das er ins Leben rief, einmal einen entscheidenden Beitrag dazu leisten würde, die Lebensqualität von Millionen Menschen auf der Welt grundlegend zu verbessern. 27 Jahre nach Gründung seiner Druckerei erwarb er den Namen Hollister und begann mit dem Vertrieb von Medizinprodukten. Es war der Beginn einer Erfolgsgeschichte, die bis heute andauert. Dazu trug sowohl Dickinsons Vorstellung von kompromissloser Produktqualität bei als auch seine Weitsicht, den Fortbestand seines Unternehmens durch Gründung einer Stiftung zu sichern und sein Lebenswerk in Mitarbeiterbesitz zu überführen. Ein Konstrukt, das sich bis zum heutigen Tag bewährt. Hollister-Produkte helfen Menschen mit neurogenen Blasenerkrankungen, die mit Stoma leben, zuverlässig bei der Bewältigung ihrer speziellen Lebenssituation. Was vor 100 Jahren noch undenkbar gewesen wäre, ist für sie heute völlig normal: ein unbeschwertes Leben zu führen – trotz gesundheitlicher Einschränkungen dank optimaler Versorgung mit den richtigen Hilfsmitteln.

Auch in manch anderer Hinsicht ist das Leben für diese Menschen heute leichter als in früheren Jahren. Auch wenn wir von einer Welt ohne Barrieren für Mobilitätseingeschränkte noch weit entfernt sind, gibt es doch immer wieder Mut machende Beispiele dafür, wie sich mit findigen Ideen Dinge positiv beeinflussen lassen. Exemplarisch steht dafür die Aktion Companion2Go, über die wir in diesem Heft berichten. Mit Phantasie, Weitblick und Geduld lässt sich viel bewegen. Das wusste schon John Dickinson Schneider. —wp

Liebe LeserInnen,

diese Ausgabe ist für uns eine besondere, denn Hollister wird dieses Jahr 100 Jahre alt. Für uns Anlass, Ihnen einmal einen Blick hinter die Kulissen zu geben. Wir konnten zwei lang gediente Kollegen gewinnen, aus dem Nähkästchen zu plaudern. Eine weitere inspirierende Geschichte ist die von Zacharias Wittmann. Er ist von Kindheit an mit dem Leben im Rollstuhl vertraut und weiß, dass selbst ein Stadtbummel für Inhaber von Behindertenausweisen zu frustrierenden Erlebnissen führen kann. Erfahren Sie mehr darüber, wie Zacharias nun Menschen mit gleichen Interessen zusammenbringt und ermöglicht, Begleitung für Unternehmungen zu finden – ob man als Rollstuhlfahrer auf ein Konzert gehen möchte oder mit einer Sehbehinderung jemanden benötigt, der einen darauf aufmerksam machen kann, wo die Straße beginnt, obwohl keine tastbare Schwelle dort ist.

Gesundheit ist immer unser Thema, in diesen Zeiten besonders. Wir haben herumgefragt und Ihnen eine besondere Tippsammlung zusammengestellt. Lesen Sie unseren Bericht über sportliche Aktivitäten, die in der kalten Jahreszeit den Kreislauf in Schwung bringen und der Seele guttun.

Wussten Sie, dass Sie unser Lebensnah-Magazin auch digital lesen können? Damit sparen wir eine große Menge CO₂ ein, probieren Sie es doch einmal aus! Schicken Sie eine E-Mail an antje.wallner@hollister.com und schauen Sie sich an, wie komfortabel und einfach die digitale Ausgabe funktioniert. Wir von Hollister wünschen Ihnen und Ihrer Familie ein wundervolles Weihnachtsfest und einen guten Rutsch ins neue Jahr.

Alles Gute und bleiben Sie gesund!

Antje Wallner

antje.wallner@hollister.com

Telefon 089/992886-178

PEOPLE OF HOLLISTER

Ich bin ... Jeannette Zängerl und arbeite seit Juni 2007 bei Hollister. Ich lebe gemeinsam mit meinem Mann und unserem Sohn im Norden von München – mit freundlicher Genehmigung und häufigen Besuchen des Nachbarkaters, der unser Heim seit 10 Jahren als Teil seines Reviers betrachtet.



Foto: Privat

Ich bin bei Hollister verantwortlich dafür, ... das lokale Managementteam und die internationalen Kollegen mit Marktinformationen für strategische Entscheidungen zu unterstützen und Veränderungen bei regulatorischen Anforderungen zum Marktzugang – wie z.B. Fortschreibungen des Hilfsmittelverzeichnisses des GKV-Spitzenverbands – im Auge zu behalten. Zusätzlich vertrete ich Hollister und Dansac in verschiedenen Gremien, u.a. im Fachbereich Stoma und Inkontinenz beim Bundesverband Medizintechnologie (BVMed) oder der Kampagne „Faktor Lebensqualität“, in der die Bedürfnisse von Betroffenen in den Mittelpunkt gestellt und für Krankenkassen und Politik transparent gemacht werden.

Ich arbeite gerne bei Hollister, weil ... mir eine sinnvolle Tätigkeit wichtig ist. Die Aufgaben sind vielseitig und ich hatte immer die Möglichkeit, Neues zu lernen und mich dadurch weiterzuentwickeln. In den über 14 Jahren, in denen ich nun bei Hollister arbeite, konnte ich immer wieder beobachten und zum Teil hautnah miterleben, wie Hollister neue Produkte und Services entwickelt hat, um den Bedürfnissen der Anwenderinnen und Anwender bestmöglich Rechnung zu tragen und sie auf diese Weise in ihrem Alltag zu unterstützen. Für mich ist es wichtig zu wissen, dass es hervorragende Lösungen gibt, die eine hohe Lebensqualität für die Betroffenen auch in neuen Lebensumständen ermöglichen können.

Bei Hollister steht der Mensch im Mittelpunkt, weil ... von Anfang an konsequent darauf geachtet wird. Ich möchte hierfür ein Beispiel geben: Als ich bei Hollister seinerzeit im Vertrieb für die Produkte der Kontinenzversorgung angefangen habe, begann meine Tätigkeit mit einer mehrwöchigen intensiven Einarbeitung, während der ich auch mehrere Tage im Krankenhaus auf einer Station für Querschnittgelähmte hospitiert habe und bei einem HomeCare-Unternehmen die Betreuung der Menschen sowohl in der Filiale vor und hinter den Kulissen als auch während Hausbesuchen begleiten durfte. So hatte ich damals – bevor ich überhaupt erstmals Kunden in meinem eigenen Vertriebsgebiet besucht und über Produkte gesprochen habe – einen ersten Eindruck vom Alltag und den Herausforderungen von Menschen mit Querschnittlähmung, Spina bifida

oder Multipler Sklerose gewinnen können, und genau das war seinerzeit auch das Ziel meiner Vorgesetzten: Dass ich als neue Mitarbeiterin zu allererst und vor allen Dingen ein Verständnis für die Bedürfnisse der Betroffenen entwickle, da es sich bei Hollister ausschließlich um eines dreht: Das Leben für Menschen, die unsere Produkte und Dienstleistungen in Anspruch nehmen, zu erleichtern und würdevoller zu gestalten. Meine eigene Einarbeitung ist ein konkretes Beispiel von vielen, wie ernst dieses Thema bei Hollister genommen wird.

Ich erinnere mich besonders gern an ... meine letzte Produkteinführung im Frühjahr 2019, die ich in meiner vorherigen Rolle als Marketing Manager für die Produkte der Kontinenzversorgung mit meinem Team verantwortet hatte. Seinerzeit hatten wir den Markteintritt von Infyna Chic vorbereitet, dem diskreten Frauenkatheter, dessen Design und einfache Handhabung nicht nur die Teilnehmerinnen unserer Fokusgruppe, sondern auch unsere eigenen Kolleginnen und Kollegen im Innen- und Außendienst restlos begeistert hat. Entsprechend hatten wir viel Spaß bei der Vorbereitung der Markteinführung, in die wir all unsere Erfahrung der vergangenen Jahre einbringen und hierbei die schönsten „pastellrosa“ Erlebnisse mit den Teams der Produktentwicklung und Produktion, mit begeisterten Anwenderinnen und interessierten Kunden teilen konnten. Das hat das gesamte Team motiviert und wird sicher allen Beteiligten in reger und mit vielen Photos dokumentierter Erinnerung bleiben.



Foto: Privat

Ich bin ... Ludger Fink, geb. am 24. April 1969
Regionaler Verkaufsleiter Region Ost Stoma Hollister/Dansac

Ich bin bei Hollister verantwortlich dafür, ... mein Team dabei zu unterstützen, unsere gemeinsamen Ziele zu erreichen. In dieser Rolle sehe ich mich als Coach, der eine Arbeitsumgebung schafft, die auf Vertrauen basiert und die Entwicklung meines Teams und jedes Einzelnen vorantreibt.

Ich arbeite gerne bei Hollister, weil ... ich es nach nunmehr 26 Jahren Betriebszugehörigkeit sehr schätze in einem stabilen, unabhängigen, innovativen und arbeitnehmereigenen Unternehmen zu arbeiten. Es gelingt uns immer wieder den Markt mit neuen und innovativen Lösungen zu überraschen, sodass der Name Hollister und Dansac bei unseren Patienten und Kunden für Qualität, Innovation und Zuverlässigkeit steht. Das macht einen schon stolz, und mein Team und ich sorgen tagtäglich vor Ort dafür, dass das so bleibt. Ich liebe es, wenn ein Plan funktioniert.

Bei Hollister steht der Mensch im Mittelpunkt, weil ... es sich unser Unternehmen zur Aufgabe gemacht hat, dem Leben der Menschen, die unsere Produkte und Leistungen nutzen, mehr Freude und Würde zu verleihen. In allen Situationen stehen unsere Partner, seien es Patienten, Kunden, Mitarbeiter, Vorgesetzte oder Kollegen, im Mittelpunkt unserer Tätigkeiten. Wir hinterfragen stets Äußerungen und Bedürfnisse im positiven Sinne, um angemessen zu handeln. Herz und Verstand setzen wir dabei gleichermaßen ein.

Ich erinnere mich besonders gern an ... die Einführung unserer neuen CeraPlus und TRE Produkte als wegweisende und innovative Technologien, die für unsere Patienten eine Steigerung ihrer Lebensqualität bedeuten, und an mein erstes Team Meeting im Juni dieses Jahres in Berlin, als wir uns nach langer „Corona-Abstinenz“ endlich mal wieder von Angesicht zu Angesicht gesehen haben und uns bei Wein, Bierchen und leckerer Bratwurst viel zu erzählen hatten.



Phil Hubbe lebt seit 1985 mit Multipler Sklerose. Seit 1992 übt er seine Leidenschaft als Beruf aus und arbeitet als Cartoonist für Tageszeitungen, Zeitschriften und Anthologien – und für Hollister! Auf humoristische Weise thematisiert er dabei oftmals seine Krankheit.

Seit 100 Jahren

HOLLISTER

macht den Unterschied

Wer mit einer neurogenen Blasenstörung oder einem Stoma lebt, ist ein Leben lang auf medizinische Produkte angewiesen, die sie/ihn bei der Bewältigung dieser besonderen Lebenssituation unterstützen. Der Anspruch von Hollister geht weiter, als nur diese Produkte zur Verfügung zu stellen. Das Erbe des Firmengründers lebt.

Als John Dickinson Schneider im Alter von gerade einmal 23 Jahren ein Unternehmen gründete, tat er dies mit einer klaren Vision: Nur Erstklassiges ist gut genug. Damit lag er richtig. Seine kleine Druckerei, JDS Printer Craftsman, erfreute sich rasch einer exzellenten Reputation. So legte er den Grundstein für eine unterdessen 100 Jahre andauernde Erfolgsgeschichte.

Ein Name und seine Geschichte

„Wir sind nicht die mit den coolen Klamotten, wir sind die mit den coolen Medizinprodukten“, sagt Jeannette Zängerl, Commercial Intelligence Manager und langjährige Mitarbeiterin des Unternehmens. In der Tat führt die Namensgleichheit mit dem angesagten Modelabel gelegentlich zu Irritationen. Aber der Reihe nach.

Der Name Hollister kam für die ursprünglich nach den Initialen ihres Gründers benannte Firma ins Spiel, als diese ihn im Jahr 1948 von einem Kunden der Druckerei erwarb. Im gleichen Jahr begann die Entwicklung der ersten Medizinprodukte, die fortan unter dem Namen Hollister vermarktet wurden. Was für die Druckerei galt, galt nun auch für das neue Betätigungsfeld – nur erstklassige Produkte sollten den Namen Hollister tragen. Die Richtung gaben dabei John Schneider und seine Frau Minnie vor, indem sie Standards in Sachen Unternehmensführung,



Service, Integrität und Würde setzten. Die Entwicklung verlief kontinuierlich aufwärts. Wegweisend war eine Entscheidung, die in den frühen 60er-Jahren des vergangenen Jahrhunderts getroffen wurde. Weil ein Familienmitglied betroffen war, wandte sich ein Angestellter mit dem Vorschlag an John Schneider, Produkte für die Stoma-Versorgung zu entwickeln. Diesen Vorschlag griff die Firma auf. Diese Produkte waren vom Start weg ein Erfolg und bewirkten eine entscheidende Verbesserung der Lebensqualität für Menschen nach einer Stoma-Operation.

Kontinuierliches Wachstum

In den 1960er- und 70er-Jahren machte sich Hollister einen Namen im Markt für medizinische Qualitätsprodukte. 1965 wurde eine Produktionsanlage in Kirksville, Missouri, eröffnet. John Schneider verkaufte seine Druckerei, und in der Folge konzentrierte man sich ausschließlich auf Medizinprodukte. In den 1970er Jahren entstanden zwei weitere Werke in Stuarts Draft, Virginia, und im irischen Ballina.

Um Wachstum und Erfolg auch für die Zukunft sicherzustellen, gründete John Schneider 1977 eine Stiftung und stellte die Weichen für die Überführung von Hollister in Mitarbeiterbesitz. Diese aufgrund der Gesetzeslage zunächst noch zeitlich limitierte Stiftung wurde 1999 in eine auf Dauer angelegte Stiftung

So sah 1971 die Produktion aus. Foto: Dansac



Qualitätskontrolle heute. Foto: Hollister

überführt, die fortan den Bestand der Firmenkonstruktion garantierte. Weitere Expansionen folgten. 2008 eröffnete Hollister ein hochmodernes Logistik- und Distributionszentrum in den Niederlanden. 2009 wurde die erste Produktionsanlage in Asien eingeweiht. Diese nach neuesten Standards konzipierte Fabrik im indischen Delhi ergänzt die europäischen und amerikanischen Fertigungsanlagen und trägt damit dazu bei, die hohen Servicestandards für Kunden rund um den Globus zu garantieren.

Praktizierte Kundennähe

Auf den Gebieten Stomaversorgung und ableitende Kontinenzprodukte wie Katheter und Kondom-Urinalen setzen die Produkte des Unternehmens Standards. Die kontinuierliche Weiterentwicklung auf diesen Gebieten orientiert sich dabei stets an den Leitlinien, die schon zur Zeit der Unternehmensgründung Gültigkeit hatten. Es geht darum, Produkte zu entwickeln, die das Leben ihrer Benutzer einfacher machen. Für Millionen Menschen in aller Welt, die mit einem Stoma oder mit einer neurogenen Blasenstörung leben, ist das keine theoretische Aussage, sondern ein Stück konkrete Lebensqualität. Oft genug das entscheidende Stück. Wie ernst Hollister diese Aufgabe nimmt, drückt sich nicht nur in der Entwicklung von Medizinprodukten aus, die

Zwei, die's wissen müssen

Jeannette Zängerl arbeitet seit mehr als 14 Jahren für Hollister (siehe hierzu auch „People of Hollister“ in dieser Ausgabe) und ist mit Leib und Seele überzeugt von dem, was sie tut. Im Interview verrät sie, was diese Arbeit für sie so besonders macht.

Warum hast Du Dich dafür entschieden, für Hollister zu arbeiten?

>>> Das ist eine spannende Frage! Als ich mich bei Hollister beworben hatte, wusste ich natürlich noch nicht, was konkret auf mich zukommt. Mir war damals wichtig, eine Stelle anzunehmen, deren Tätigkeit ich als sinnvoll empfinde, bei der ich meine berufliche Vorerfahrung einbringen konnte und die mir eine Perspektive für meine persönliche Weiterentwicklung eröffnet. Mich hat damals die Mission und das Produktportfolio von Hollister angesprochen, die ich als echte Problemlöser wahrgenommen habe, um die Lebensqualität der Menschen

diesen Anspruch erfüllen, sondern auch in der Professionalität, mit der die dafür erforderliche Kundennähe gepflegt wird. Dazu gehören Arbeitskreise, in denen sich regelmäßig Marketing- und Produktspezialisten mit Nutzern austauschen. Die Erkenntnisse aus diesen Treffen fließen unmittelbar in die Neu- und Weiterentwicklung der Produkte ein.

Lebensbegleitung – wörtlich genommen

Dass Hollister sich nicht als rein gewinnorientiertes Industrieunternehmen versteht, verdeutlicht nicht zuletzt das Engagement in Sachen praktischer Unterstützung der Anwender über die reine Versorgung mit Produkten hinaus. Beispielhaft für diese Denkweise: Mit dem „Wegbegleiter“ hat das Unternehmen in enger Kooperation mit der Fördergemeinschaft der Querschnittgelähmten (FGQ) eine Schriftenreihe ins Leben gerufen, die frisch von Querschnittlähmung Betroffenen wertvolle Hinweise und Orientierung im Umgang mit der neuen Lebenssituation bietet. Die thematisch gegliederte Sammlung von insgesamt 18 Heften ist produktneutral gestaltet, wird Interessierten kostenlos zur Verfügung gestellt und kontinuierlich von Hollister betreut.

Das Erbe lebt

Hollister heute – das ist ein Unternehmen, in dem das Erbe seines Gründers lebendig ist. Es präsentiert sich aufgrund seiner speziellen Firmenstruktur in mancherlei Hinsicht anders als seine Wettbewerber. Losgelöst von der Notwendigkeit, die Interessen von Börse und Kapitalgebern zu bedienen, widmet sich Hollister der Entwicklung von innovativen Produkten und folgt dabei nach wie vor den Leitsätzen, die sein Gründer ihm mit auf den Weg gegeben hat. Seine hohen ethischen Ansprüche werden nach wie vor gelebt. Spricht man mit langjährigen Mitarbeitern, stellt man rasch fest, dass der Idealismus, mit dem John Dickinson Schneider in sein Leben als Unternehmer aufgebrochen ist, auch nach hundert Jahren noch Bestand hat.

zu verbessern, die auf Produkte für die Kontinenz- oder Stomaversorgung angewiesen sind. Und wie man sieht, habe ich mich entschieden zu bleiben.

Wie wirkt es sich aus, dass Hollister als Stiftung organisiert und eine Firma in Mitarbeiterbesitz ist? Macht das einen fühlbaren Unterschied aus?

>>> Daraus! Hollister gehört zur JDS Unternehmensgruppe und ist somit Teil einer privaten Stiftung. JDS steht für die Initialen unseres Firmengründers John Dickinson Schneider. Wir sind somit unabhängig von Börsentrends oder Aktionärs-



VaPro™ Einmalkatheter mit Schutz durch
100 % berührungsfreie Anwendung. Foto: Hollister

darlehen und verpflichten uns ausschließlich unserem Unternehmenszweck, das Leben für Menschen, die unsere Produkte und Dienstleistungen in Anspruch nehmen, zu bereichern und würdevoller zu gestalten. Um diesem Ziel gerecht zu werden, planen wir langfristig und investieren mit Bedacht, z.B. in unsere Produktentwicklung. Deshalb sind wir so gut in dem, was wir tun, auch wenn das manchmal etwas mehr Zeit braucht. Am Ende gibt die Qualität unserer Produkte und Services sowie die Rückmeldung unserer Anwender und Kunden dieser Vorgehensweise recht.

In den Unternehmensleitsätzen taucht in Bezug auf die Mitarbeiter die Formulierung auf „to become better human beings“, also „bessere Menschen zu werden“. Amerikanisches Pathos oder reale Zielsetzung?

>>> Ich arbeite gern mit Beispielen und so würde ich auch gern hier meine Antwort mit einem einleiten: Während der ersten Welle der Covid-Pandemie, als den Krankenhäusern viele Verbrauchsmaterialien ausgegangen sind und die Bevölkerung um Unterstützung gebeten wurde, haben sich Kolleginnen und Kollegen hingesezt und angefangen, Mund-Nasen-Schutzmasken zu nähen und in den Kliniken zu verteilen. Sie wurden seitens des Unternehmens nicht dazu aufgefordert, und es gab auch keinen Zusammenhang mit unserem eigenen Produktportfolio – sie haben es einfach getan, weil es in diesem Moment nötig und das Richtige war. Unsere Unternehmenskultur spielt für uns eine große Rolle und ist weit mehr als nur ein Lippenbekenntnis. Wenn man im beruflichen Alltag eine Unternehmenskultur (er)lebt, streift man diese bei Feierabend nicht einfach ab und so engagieren sich viele Kolleginnen und Kollegen darüber hinaus auch im privaten Umfeld.

Was unterscheidet die Arbeit bei Hollister von anderen Stellen, an denen Du schon gearbeitet hast?

>>> Es gibt in diesem Unternehmen ein wirklich ernsthaftes, überzeugendes Interesse an den Anwendern unserer Produkte und ihren Lebensumständen. Im Bereich „People of Hollister“ nenne ich dafür ein konkretes Beispiel. Das gleiche gilt aber auch für uns Mitarbeiter. Wir fühlen uns ernstgenommen, wir werden gesehen und einbezogen. Viele Kollegen sind schon sehr lange dabei – zum Teil bereits deutlich länger als ich und ich bin ja durchaus selbst kein Frischling mehr – und identifizieren sich mit dem Unternehmensauftrag. Das ist aus meiner Sicht ein deutliches Zeugnis, dass Hollister/Dansac nicht nur ein attraktiver Arbeitgeber, sondern für viele Mitarbeiter auch ein berufliches Zuhause geworden ist.

Wie ist es, für ein Unternehmen zu arbeiten, dessen Fokus durchweg auf Produkten liegt, die in eher mit Tabus besetzten Anwendungsbereichen zum Einsatz kommen?

>>> Themen wie die Blasen- und Darmfunktion sind in der öffentlichen Wahrnehmung leider immer noch tabubehaftet.

Umso wichtiger ist es, darüber zu sprechen! Wenn ich gefragt werde, wo ich arbeite und dann in glänzende Augen schaue, sage ich ziemlich oft: „Nein, wir sind nicht das Unternehmen mit den coolen Klamotten, wir sind das Unternehmen mit den coolen Medizinprodukten!“. Und wenn es dann jemand genauer wissen möchte, entstehen teilweise wirklich schöne Gespräche. Es ist aber auch okay, wenn mein Gesprächspartner dann doch lieber nicht in die Tiefe gehen mag. Wichtig ist für mich vor allen Dingen, dass – wenn Menschen in eine Situation kommen, die Hilfsmittel bei der regelmäßigen Blasen- und Darmentleerung erfordert – Hollister/Dansac mit hochwertigen Produkten und Services helfen kann. Das finde ich beruhigend und ist Teil meiner Motivation.

Auch die Kunden von Hollister sind ja nicht „alltäglich“, sondern mit speziellen Lebensumständen konfrontiert. Ist das für die Arbeit eher bereichernd oder bringt das auch Probleme mit sich?

>>> Es ist absolut bereichernd! Unsere Kunden und AnwenderInnen gehen in der Regel sehr offen mit ihrer Situation um und helfen uns – zum Beispiel im Rahmen von Fokusgruppen –, ihre Lebensumstände, Herausforderungen und Bedürfnisse zu verstehen. Dass zum Beispiel eine mangelnde Kontrolle über die Blasen- und Darmfunktion Menschen mit Querschnittslähmung häufig vor eine deutlich größere Herausforderung stellt als der Umstand, nicht mehr laufen zu können. Ich hätte mich sicher auch dafür entscheiden können, in anderen Industriebereichen im Vertrieb und Marketing zu arbeiten, aber bei Hollister/Dansac kommt das Gefühl dazu, dass ich etwas Sinnvolles tue. Für mich ist es erfüllend zu wissen, dass wir – alle Kolleginnen und Kollegen in jeder einzelnen Position und Verantwortung – gemeinsam in unserer täglichen Arbeit dazu beitragen, dass andere Menschen würdevoll leben können und Lebensqualität zurückgewinnen.

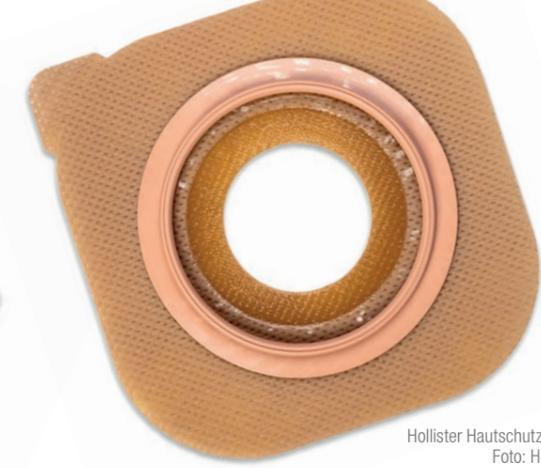
Hat Deine Entscheidung, für Hollister zu arbeiten, Deinen Blick auf das Leben im Allgemeinen beeinflusst?

>>> Ganz klar: ja! Meine Arbeit hat mich nicht nur mit engagierten Fachkräften im ärztlichen und pflegerischen Bereich zusammengeführt, sondern ich durfte auch viele Menschen kennen lernen und zum Teil über Jahre begleiten, die ihr Leben unter erschwerten Bedingungen meistern und ihrerseits mit viel Engagement mit ihrer Erfahrung frisch Betroffenen zur Seite stehen. Ein Beispiel von vielen sind hier die Peers der FGQ. Ich bewundere diese positive Lebenseinstellung und bin durch die intensive Auseinandersetzung heute bewusster dankbar für die unzähligen kleinen Dinge, die ich vorher als selbstverständlich angesehen habe. Und wenn ich heute z.B. zu Geburtstagen oder anderen Feierlichkeiten gratuliere, steht Gesundheit immer an erster Stelle und ist keine Floskel, sondern wirklich ein Herzenswunsch.

Diskret, schimmernd, chic! Intermittierender
Einmalkatheter für die Frau – Infyna Chic™.
Foto: Hollister



Dansac Stomaversorgung.
Foto: Dansac



Hollister Hautschutzplatte.
Foto: Hollister

Ludger Fink ist Verkaufsleiter und führt ein Team von AußendienstlerInnen bei Hollister und Dansac, einem auf Stomaversorgung spezialisierten Unternehmen, das seit 1989 zu Hollister gehört. Über seinen nicht alltäglichen Job und was ihn motiviert, spricht er im Interview.

Warum hast Du Dich dafür entschieden, für Hollister/Dansac zu arbeiten?

>>> Ich habe nach meinem Studium der Biomedizinischen Technik einen Job im Vertrieb gesucht, da ich glaube, dass in diesem Bereich mein Talent liegt. Als ich vor nunmehr 26 Jahren angefangen habe, die Produkte von Dansac zu vertreiben, hat mich vor allem das medizinische Umfeld und der Umgang mit PatientInnen und medizinischem Fachpersonal begeistert und tut es heute noch. Ich glaubte damals und weiß heute, dass wir mit unseren Produkten und deren ständiger Weiterentwicklung einen wertvollen Beitrag leisten können, um das Leben unserer Betroffenen würdevoller zu gestalten. Ferner schätze ich Hollister als einen stabilen, unabhängigen und nicht börsennotierten Arbeitgeber.

Was macht das Arbeiten für Hollister besonders?

>>> Die Menschen und die Arbeitsatmosphäre. Ich selber habe ein tolles Team, auf das ich zählen kann, und umgekehrt auch. Wir arbeiten gemeinsam hart, um unsere Ziele zu erreichen, wobei der Spaß und das gelegentliche „Erfolge feiern“ auch nicht zu kurz kommt. Und genauso ist auch das Verhältnis zu meinem direkten Vorgesetzten und meinen Kollegen. Man fühlt sich bei uns respektiert und wertgeschätzt.

Viele Hollister-Produkte haben direkten Einfluss auf die Lebensqualität von Menschen in speziellen Lebenssituationen. Welchen Einfluss hat das auf Deine tägliche Arbeit?

>>> Dieser Verantwortung bin ich mir und sind sich alle Mitarbeiter bei Hollister/Dansac völlig bewusst. Deshalb stehen wir auch im ständigen Dialog mit den Menschen, die unsere Produkte benötigen bzw. anwenden. Nur so kann es uns gelingen, unsere Produkte ständig weiterzuentwickeln und an die Bedürfnisse unserer Kunden anzupassen. Und wenn ich auf ein Vierteljahrhundert Produktentwicklung bei uns zurückblicke, können wir stolz darauf sein, was wir erreicht haben.

Wie wirkt es sich aus, dass Hollister als Stiftung organisiert und eine Firma in Mitarbeiterbesitz ist? Macht das einen fühlbaren Unterschied aus?

>>> Ja natürlich. Man spürt deutlich, dass wir langfristig planen und ich konnte miterleben, wie wir stetig und beständig gewachsen sind. Wir sind eine Vertriebsorganisation, bei der der Profit nicht an erster Stelle steht oder Aktionäre bedient werden müssen, sondern wo wir uns auf unsere Mission und Vision konzentrieren können. Es geht zwar manchmal etwas langsamer bei uns voran, hat aber dafür Bestand. Und da wir ja nur aus Eigenmitteln investieren können, müssen wir das auch mit Bedacht tun. Ein Grundsatz von Hollister ist: Wir wollen das Unternehmen, das wir übernommen haben, der nächsten Generation besser und blühender übergeben.

In den Unternehmensleitsätzen taucht in Bezug auf die Mitarbeiter die Formulierung „to become better human beings“, also „bessere Menschen zu werden“ auf. Amerikanisches Pathos oder reale Zielsetzung?

>>> Auf keinen Fall Pathos! Es handelt sich hierbei um unsere Vision und man darf dieses englische Zitat nicht aus dem Kontext reißen. Wir übersetzen unsere Vision wie folgt: Wir wollen als unabhängiges Unternehmen in Mitarbeiterbesitz wachsen und gedeihen und uns infolgedessen menschlich weiterentwickeln. Das ist das Vermächtnis unseres Gründers John D. Schneider und dahinter stehen wir.

Was unterscheidet die Arbeit bei Hollister von anderen Stellen, an denen Du schon gearbeitet hast?

>>> Wir pflegen im Unternehmen einen respektvollen Umgang und alle Mitarbeiter (vom CEO bis in jedes Office der Welt) sind angehalten, unsere Werte und kulturellen Überzeugungen zu leben. Auf Mitarbeiterentwicklung aus den eigenen Reihen wird sehr viel Wert gelegt und viel dafür getan (habe ich am eigenen Leib erfahren). Obwohl wir ein großes internationales Unternehmen und in 90 Ländern vertreten sind, hat man immer

das Gefühl, in einer „Hollister-Familie“ zu arbeiten, wo jeder jeden kennt und man einander vertraut.

Mit welchen Herausforderungen werden Sie bei Ihrer Arbeit am häufigsten konfrontiert?

>>> Der Umgang mit den Kunden bereitet mir sehr viel Freude, man bekommt ein viel deutlicheres und positives Feedback. Ich habe gelernt, mich auf die Bedürfnisse der Kunden einzulassen und sie bestmöglich zu realisieren. Manchmal muss man unangenehme Themen ansprechen, um herauszufinden was geht und was nicht geht. Ich bin da neugierig, um die beste Lösung zu erarbeiten, möchte aber auch niemandem auf den Schlipps treten. Das Thema Katheter ist da ganz weit oben. Da reden besonders die Herren nicht gerne drüber. Wenn wir am Ende eine Lösung finden, ist die Hürde der Scham nicht mehr schlimm und schnell vergessen.

Wie ist es, für ein Unternehmen zu arbeiten, dessen Fokus durchweg auf Produkten liegt, die in eher mit Tabus besetzten Anwendungsbereichen zum Einsatz kommen?

>>> Ich habe mit der Zeit festgestellt, dass gerade Patienten mit einer Stomaanlage sehr dankbar sind, wenn ihnen jemand mit Rat und Tat zur Seite steht, um eine gute Lebensqualität sicherzustellen. Deshalb haben wir uns das Thema Hautgesundheit auch absolut auf die Fahne geschrieben. Mein Team und ich betreiben tagtäglich Aufklärung zu diesem wichtigen Thema und hoffen so, auch Tabus brechen zu können.

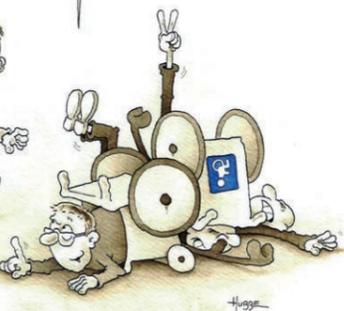
Auch die Kunden von Hollister sind ja nicht „alltäglich“, sondern mit speziellen Lebensumständen konfrontiert. Ist das für die Arbeit eher bereichernd oder bringt das auch Probleme mit sich?

>>> Wie bereits gesagt, brauchen wir den Dialog mit unseren Kunden, um uns und unsere Produkte weiterentwickeln zu können. Ich bin immer wieder fasziniert, wenn ich von unseren Kunden Berichte höre, wo Menschen mit Behinderung hohe Berge erklimmen, Wettbewerbe im Rock'n'Roll gewinnen oder eine schöne Harley-Tour machen. Ich denke, dafür lohnt sich unsere Arbeit ... also absolut bereichernd!!

Hat Deine Entscheidung, für Hollister zu arbeiten, Deinen Blick auf das Leben im Allgemeinen beeinflusst?

>>> Ja, und dazu zwei Punkte: Ich bin tagtäglich froh, wenn es meiner Familie, meinen Freunden und Kollegen und mir gesundheitlich gut geht. Das ist das höchste Gut! Die Dinge und sich selber nicht immer so ernst und wichtig nehmen, sondern jeden Tag genießen und mithelfen, ihn etwas schöner werden zu lassen. —wp

NEIN DANKE!
WIR SIND EINE SELBSTHILFGRUPPE.



Mission geglückt



Foto: Fördergemeinschaft der Querschnittgelähmten (FGQ)

Das Netzwerk von Peers, die, von der Fördergemeinschaft der Querschnittgelähmten (FGQ) organisiert, frisch von Querschnittlähmung Betroffenen in Kliniken und auch nach der Entlassung zur Seite stehen, ist eine gute Sache. Aber Hilswillige und Rat-suchende müssen erst mal zueinanderfinden.

Es war eine von freundlicher Begrüßung und großem Interesse geprägte Runde: Drei Peers der FGQ hatten die Initiative ergriffen und stellten sich dem Pflegepersonal der Abteilung Q der Berufsgenossenschaftlichen Unfallklinik in Tübingen vor. Für alle drei war es zugleich ein Wiedersehen mit bekannten Gesichtern, denn sie hatten, wenn auch mit großen zeitlichen Abständen, Monate in dieser Klinik verbracht, Monate, in denen sie die Spielregeln für ein völlig neues Leben gelernt hatten. Eine prägende Zeit, in der Fragen über Fragen den Alltag bestimmten und zugleich eine Zeit, die überaus reich an Eindrücken, Erfahrungen, Zweifeln, Kämpfen war, schließlich Hoffnung und Neugier auf das „neue“ Leben nach der Entlassung.

Und natürlich waren in dieser Zeit Beziehungen zum Pflegepersonal gewachsen, denn anders als in manch anderer Abteilung eines großen Klinikbetriebs, wo Unfallverletzte einige Tage oder Wochen verbringen, richten sich von Querschnittlähmung Betroffene unter Umständen auf Monate in der Klinik ein. Der Rehabilitationsprozess ist langwierig und die geduldige Begleitung durch die Helfer der ersten Stunden, Tage, schließlich Wochen und Monate, prägt. Nun also nicht nur ein Wiedersehen, sondern auch gemeinsame Beratschlagung, wo ein wenig von dem, was damals so hilfreich war und den Weg zurück ins Leben geebnet hat, zurückgegeben werden kann. Ein Angebot gleichermaßen an das Pflegepersonal wie an diejenigen, die nun in der Situation sind, die für die Peers vor langer Zeit prägend war.

Reibungslose Integration

Die gute Absicht ist die eine Sache. Sie in die Tat umzusetzen eine andere. Das klingt banal, will aber in der Praxis bedacht sein. Was die Schulung ihrer Peers betrifft, überlässt die FGQ nichts dem Zufall. Wer ehrenamtlich frisch Betroffenen zur Hand gehen und sie mit Rat und Tat unterstützen will, hat Zugriff auf das umfassende Schulungsangebot der Fördergemeinschaft und kann sich so auf seinen Einsatz vorbereiten. Aber auch die Einbindung in die Arbeit der Fachkräfte vor Ort



Gehören zur Ausstattung der Peers für ihre Arbeit: Das blaue FGQ-Sweatshirt und die Magazine des Wegbegleiter-Programms. Foto: Daniela Böhm

ist von großer Bedeutung. Schließlich ist eine Fachklinik ein eingespielter Betrieb, in dem alle Abläufe durchgeplant sind. Es gilt also, die Peer-Einsätze so zu planen, dass dieser routinierte Ablauf so wenig wie möglich durcheinander kommt. Und vor allen Dingen: Niemand kennt die Situation der Neulinge besser als das Pflegepersonal. Die Idee hinter der Aktion der Tübinger Peers war deshalb, im direkten Kontakt zum einen ihr Angebot vorzustellen, zum anderen aber die Kräfte vor Ort zu ermuntern, diese Unterstützung auch anzunehmen und an Interessierte zu vermitteln. Selbstverständlich geschah das in Koordination und Absprache mit der ärztlichen Leitung und der Pflegedienstleitung. Keine komplizierte Angelegenheit – man kannte sich ja schließlich, wenn auch mit anderer Rollenverteilung, schon seit vielen Jahren.

Erfolgreiche Vermittlung

Mit vereinten Kräften geriet die Sache zum Erfolg. Schon kurze Zeit nach der ersten Vorstellungsrunde klingelte das eine und andere Telefon, Kontakte kamen zustande, erste Beratungsgespräche wurden geführt. Die Peer-Arbeit in Tübingen kommt so langsam in Schwung. Das Beispiel führt vor Augen, wie wichtig direkte Kommunikation ist. Verständlich, dass die Pflegekräfte in ihrem stressigen Job nur wenig Zeit haben, sich über begleitende Angebote für ihre Schützlinge Gedanken zu machen. Deswegen ist ein solches Angebot um so passender, da mit den Peers und dem Wegbegleiter, den die Peers zusätzlich vorstellen, sie ihre Patienten nachhaltig versorgt wissen können. —wp

Fitness im Winter Heiße Tipps für kalte Tage



Auch im Winter an die frische Luft: Daniela Lutz trotz der Kälte gut eingepackt. Für Manövrierfähigkeit im Schnee sorgen Wheelblades – Kufen statt Lenkrollen. Foto: privat

Mit den fallenden Temperaturen kommen die guten Vorsätze ins Wanken. Man möchte zwar etwas für die Fitness tun, aber der Blick aus dem Fenster motiviert nicht gerade dazu, das Handbike aus der Garage zu holen. Es gibt Alternativen.

Menschen, die mit einer Mobilitätseinschränkung leben, sind gut beraten, ein Auge auf ihre körperliche Fitness zu haben. Natürlich trifft das auch auf Menschen ohne Mobilitätseinschränkung zu, aber RollstuhlnutzerInnen sind je nach Grad ihrer Einschränkung in der Wahl ihrer sportlichen Betätigungsmöglichkeiten im Vergleich zu FußgängerInnen eingeschränkt. Sie müssen auch in manch anderer Hinsicht ihren speziellen

Lebensumständen Rechnung tragen. Besonders deutlich wird das alljährlich mit dem Anbruch der kalten Jahreszeit. Viele Menschen mit neurologisch bedingten Lähmungen haben ihre liebe Not mit niedrigen Temperaturen. Aufgrund verringerter oder fehlender Muskelaktivität kühlt der Körper schneller aus. Längere Aufenthalte im Freien können so im Winter schnell zum Problem werden. Hinzu kommen so profane Dinge wie

verschmutzte Wege oder, so schön sich das Spektakel optisch auch präsentiert, Schnee, der das Fortkommen erschwert oder unmöglich macht.

Kombiniert man diese Rahmenbedingungen mit dem viel zitierten inneren Schweinehund, ist die Versuchung groß, die Wintermonate lieber in der gut geheizten Stube zu überstehen, statt sich über die Möglichkeiten zu sportlicher Betätigung im Winter Gedanken zu machen. So verlockend die Idee ist – gut ist sie nicht. Mangel an Bewegung steht für zusätzliche Pfunde, die Menschen im Rollstuhl aus naheliegenden Gründen besonders meiden sollten. Herz und Kreislauf verlangen nach regelmäßiger Herausforderung und last but not least trägt körperliche Aktivität auch zum seelischen Wohlbefinden bei. Da die Psyche in der nicht nur kalten, sondern auch dunklen Jahreszeit besonders gefordert ist, ist das ein nicht zu unterschätzender Aspekt.

Trotzdem raus! Warm einpacken.

Was also tun, um fit zu bleiben, wenn die Tage kürzer und kälter werden? Befragt man Betroffene, kristallisieren sich unterschiedliche Vorgehensweisen heraus. Warm einpacken und auch bei niedrigen Außentemperaturen an der frischen Luft das vertraute Bewegungspensum zu absolvieren, ist eine davon. Tatsächlich gibt es gar nicht so wenige Unerschrockene, die dick verummt der Kälte trotzen. So Michaela Schlett, die feststellt: „Es ist herrlich, sich der Kühle zu stellen und die frische Luft und auch die Winterluft zu spüren. Wer erst einmal einen super Wintertag in einem glitzernden, verzauberten, weiß verschneiten Wald erlebt hat und sich dort mit dem Langlaufschlitten einfach hindurchgeschoben hat, der weiß, was ich meine.“ Es muss aber nicht gleich das ganz große Sportprogramm sein, das Fitness und Frischluft unter einen Hut bringt. Paul Neagu setzt auf ausgedehnte Spaziergänge: „Früher habe ich's im Winter mit Fitnessstudio versucht, aber das hat sich nicht bewährt. Jetzt packe ich mich einfach warm ein und mache auch im Winter lange Spaziergänge.“

Gute Alternative: Ab in die Halle

Eine andere Strategie verfolgen sportlich Ambitionierte, die von vornherein auf ein Trainingsprogramm setzen, das in wettergeschützter Umgebung stattfinden kann. So etwa Christiane Ahrendt, die sagt: „Ich freue mich als Bogensportlerin auf die Wintersaison, weil es in der Halle einfach unkomplizierter ist. In der Halle brauche ich niemanden, der mir die Pfeile holt und ich kann bis zu dreimal in der Woche zum Training fahren. Auch das Hallenbad bietet sich als Betätigungsfeld an.“ Dazu die winterwaldverliebte Michaela: „Im Sommer finde ich es immer zu schade, die Zeit in einer stickigen Schwimmhalle zu verbringen, doch im Winter ist das eine ideale Möglichkeit, um fit zu bleiben.“ Mit Unterstützung ihrer Krankenkasse widmet sich Doris Hommann dem Sport im Warmen: „Ich mache Sport im Repapark vor Ort. Dazu habe ich einen Antrag über den Hausarzt bei meiner Krankenkasse gestellt und 120 Einheiten genehmigt bekommen. Diese kann ich ein- bis dreimal in der Woche abarbeiten.“

Ganzjährig geöffnet: Fitnessstudios

Frank Semmler setzt auf regelmäßige Physiotherapie und nutzt dabei unter anderem das Space Curl, ein dreidimensionales Trainingssystem, das freie Bewegung um 3 Raumachsen durch Gewichtsverlagerung ermöglicht und Querschnittgelähmten so hilft, noch ansprechbare Muskelgruppen zu trainieren. Nicht nur Hightech-Trainingsgeräte wie das Space Curl lohnen den Weg in gut ausgestattete Physiotherapiepraxen und Fitness-Center. Auch konventionelle Übungen unter fachkundiger Anleitung, etwa an Seilzugmaschinen, Rudergeräten oder an auf das Training spezieller Muskelgruppen abgestimmten Geräten sind hilfreich. Vor allem sind auch sie witterungsunabhängig zu praktizieren, wenn man einmal davon absieht, dass der Weg ins Studio im Winter natürlich schon mal tückisch sein kann.



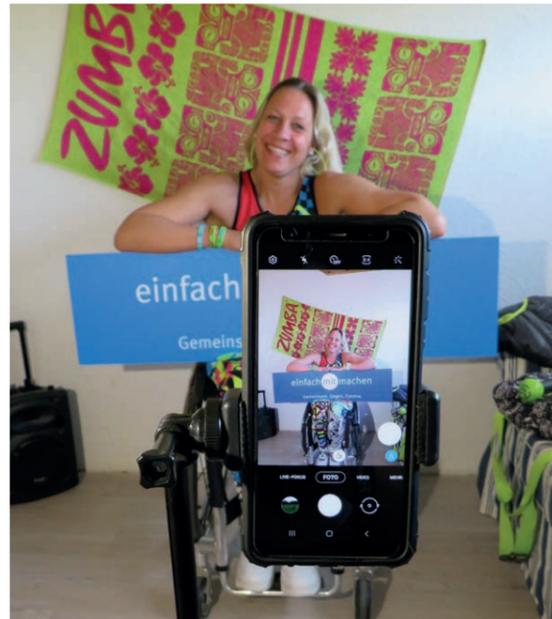
Aber auch der Weg ins Fitnessstudio ist eine Option. Dort besteht Zugriff auf professionelles Trainingsgerät. Frank Semmler schwört auf das Spacecurl. Foto: privat

Zumba, Handbike, Hanteln – daheim ist vieles möglich

Ganz auf Nummer sicher gehen deshalb all diejenigen, die sich Trainingsmöglichkeiten in den eigenen vier Wänden schaffen. Die Möglichkeiten dazu sind vielfältig und müssen keineswegs mit kostspieligen Investitionen verbunden sein. Allerdings sollte

dieses Training, wiewohl in Eigenregie durchgeführt, professionell vorbereitet werden, denn nur die korrekte Durchführung entfaltet ihren vollen Nutzen. Insofern ist vorherige Beratung und Anleitung durch einen Physiotherapeuten eine gute Idee. So kann, was Art und Frequenz der Übungen und Höhe der Belastung betrifft, ein Trainingsplan erstellt werden, der das Fundament des Fitnessprogramms bildet. Ein Klassiker ist das Theraband. Mit unterschiedlich kraftaufwendig zu dehnenden elastischen Bändern lässt sich eine Vielzahl von Übungen durchführen, die gezielt Muskelgruppen trainieren, die im Alltag des Rollstuhlnutzers sonst zu kurz kommen. Das gleiche gilt für den Einsatz von Hanteln, mit denen sich Übungen zum gezielten Muskelaufbau mit wenig Aufwand durchführen lassen. Handbiker, die auf ihr Hobby im Winter nicht verzichten, den Witterungsunbilden aber entgehen wollen, haben die Möglichkeit, ihr Sportgerät auf der Rolle auch in geheizter Umgebung zu nutzen. Das setzt freilich die entsprechenden Platzverhältnisse voraus. Ganz ohne Gerätschaften tut Tetraplegiker Kai Lohmeyer etwas für den Erhalt seiner Kondition. Weil seine hohe Lähmung (C3) inkomplett ist, kann er verschiedene Muskeln unterschiedlich gut ansprechen und absolviert allmorgendlich noch im Bett mit Hilfe seiner Assistenz ein umfassendes Training. Dazu zählen das Abspreizen der Arme vom Körper, Übungen zur Kräftigung der Bauchmuskeln (Crunches), Sit-ups und Kniebeugen. Später, nach dem Umsitzen in den Rollstuhl, folgt Arm- und Beintraining am Motomed. Dazu Kai: „Tagsüber führe ich jede Bewegung selbst aus, die ich im Tageslauf übernehmen kann. Abends werden nochmals die Arme durchbewegt und später stehe ich mindestens eine Stunde im Stehgerät, um meine Knochen und Gelenke zu belasten und dem Knochenabbau vorzubeugen.“ Das Beispiel führt vor Augen, dass Training nicht in erster Linie etwas für besonders mobile Rollstuhlnutzer ist, sondern bei nahezu jedem Einschränkungswert möglich, sinnvoll und nützlich ist. Und dass Training daheim auch eine ausgesprochen kurzweilige Sache sein kann, demonstriert Conny Runge, Pionierin des Zumba, mit ihren Online-Tutorials. Die Musik aufdrehen und sich von den am Bildschirm gezeigten Übungen, einer Mischung aus

So lassen sich auch bei Minusgraden entspannt Kilometer abspulen. Das Handbike auf der Rolle macht das Training unabhängig von den Launen des Winters. Foto: privat



Conny bringt Leben in die Bude. Ursprünglich aus der Corona-Not geboren, bringen die Online-Tutorials von Deutschlands erster zertifizierter Rollstuhl-Zumba-Trainerin den Kreislauf vor dem Bildschirm in Schwung. Foto: privat

Aerobic und lateinamerikanischen Tänzen, inspirieren zu lassen, bringt den Kreislauf in Schwung und tut der Seele gut.

Ohne Disziplin geht nichts

Zum Training daheim gehört freilich einiges an Selbstüberwindung. Anders als in Studios oder Sporthallen ist man im trauten Heim meist Solosportler. Da braucht es schon ein hohes Maß an Selbstdisziplin und fest in den Alltag integrierter Routine, um den Trainingserfolg nicht auf dem Altar der Bequemlichkeit zu opfern.

Eine, die das genau weiß, ist Anne Patzwald. Für die Spitzensportlerin ist klar, dass sie sich Inaktivität auch im Winter nicht leisten kann. Deshalb nutzt sie ein breites Repertoire an Trainingsmöglichkeiten: „Zu Hause habe ich eine Kiste mit Gewichten bis 4 Kilogramm und kleine Geräte wie einen Spinnball, Bälle zum Jonglieren und Therabänder in unterschiedlichen Stärken und ein Handbike auf der Rolle. Ich gehe in die Klinik zum Krafttraining und zum Schwimmen. In der Halle spiele ich Basketball.“ Die Quintessenz aller sportlichen Tätigkeit bringt sie mit einer nüchternen Feststellung auf den Punkt: „Es gibt so viele Möglichkeiten, Sport zu machen. Man muss nur anfangen.“ —wp

Dankeschön

Eine Umfrage unter den Peers der FGQ zum Thema „Wie haltet Ihr es mit Sport und Bewegung in der kalten Jahreszeit?“ fand große Resonanz. Das Ergebnis sind die in diesem Artikel zusammengefassten Tipps von RollstuhlnutzerInnen, motivierend und praxisnah. Man sieht: Es gibt keine Ausreden, wenn es um den Erhalt der Fitness im Winter geht. Und das gilt für uns alle – ob im Rollstuhl oder nicht, ob mit Einschränkung oder ohne: Wir müssen alle etwas tun, warum starten wir nicht mit diesen Tipps?

PROFUNDES FACHWISSEN, verständlich verpackt

Liebe Interessierte am Thema Querschnittlähmung, liebe Peer-KollegInnen, ich hoffe, Eure Wegbegleiter-Hefte sind genauso zerfleddert wie meine. Bei mir ist die Serie ein häufig gebrauchtes Nachschlagewerk geworden: Für mich selber etwas nachgelesen, bei der Begleitung anderer Querschnittgelähmter auf ein mir unbekanntes Thema gestoßen und dieses nachgeschlagen, anderen das Heft unter die Nase gehalten.

Nun habe ich die perfekte Ergänzung dazu gefunden: „Pflege von Menschen mit Querschnittlähmung“, im Hogrefe-Verlag gerade in der 2. Auflage erschienen. Es ist ein „medizinisches Nachschlagewerk“, das aber in einer sehr verständlichen Sprache geschrieben ist. Ideal, wenn man ergänzende oder tiefer gehende Informationen benötigt. Es ist sehr klar gegliedert und der Inhalt umfasst alles, was einem zum Thema Querschnittlähmung so einfällt.

Jedes Kapitel ist von mehreren Personen geschrieben, die ein großes Fachwissen in dem jeweiligen Thema haben. Zusätzlich aber, und das zeichnet dieses Buch in meinen Augen aus, sind die Autoren allesamt Menschen, die aus der Praxis kommen. Es sind diejenigen, die schon seit Jahren mit Menschen mit Querschnittlähmung arbeiten, eine große Erfahrung haben und den so wichtigen Austausch mit dieser Personengruppe pflegen. Es sind auch diejenigen, die auf den großen und kleinen Kongressen und Weiterbildungen immer wieder neue Anregungen geben und selbst suchen und die am interdisziplinären Austausch interessiert sind.

Im letzten Kapitel gibt es sogar sehr wertvolle Tipps zum Peer-Counseling. Das Kapitel heißt zwar „Patientenedukation“, gibt aber viele Anregungen, Hinweise und Hilfsmittel für Peer-Gespräche, Treffen mit Angehörigen und auch für den Umgang mit uns selbst als BeraterInnen.

Das Buch gibt es als Schmöcker mit Softcover, aber genauso als E-Book, was natürlich bei einem Nachschlagewerk sinnvoll ist. Man kann Stichworte suchen, sich direkt zum gesuchten Thema klicken, und mühsames Vor- und Zurückblättern entfällt. Die Schlussbemerkung im Kapitel „Bewältigungsverhalten und Stresstoleranz“ von Jörg Eisenhuth könnte auch die Einleitung



Ute Haas (Hrsg.)

Pflege von Menschen mit Querschnittlähmung

Assessment, Probleme, Interventionen und Evaluation

2., vollständig überarbeitete und erweiterte Auflage

hogrefe

Pflege von Menschen mit Querschnittlähmung: Assessment, Probleme, Interventionen und Evaluation, Verlag Hogrefe, ISBN 978-3456860947, Taschenbuch € 49,95, Kindle € 42,99

zu unserer Peer-Arbeit sein: „Ein respektvoller, gleichberechtigter Umgang miteinander, die Vermittlung von Sicherheit und die Unterstützung beim Aufbau einer selbstständigen Lebensführung sind dabei die wichtigsten Ziele. Diese zu vermitteln, ist die optimale Starthilfe für eine erfolgreiche Bewältigung des Lebens mit Querschnittlähmung.“



Maria-Cristina Hallwachs

Foto: privat

Suchen, finden,

MACHEN!



Dank Companion2Go in Begleitung zu reisen bringt Spaß und ist eine klassische Win-win-Situation für die Beteiligten. Foto: privat

Unternehmungslust und Rollstuhl sind keine Gegensätze. Wer mit dem Rollstuhl auf Reisen gehen oder am kulturellen Leben teilhaben möchte, muss indes auf Hindernisse gefasst sein. Die lassen sich mit Begleitung besser bewältigen. Alles eine Frage der Organisation. Companion2go ist die Website, die dafür sorgt, dass sich Gleichgesinnte zum beiderseitigen Nutzen finden.

Der Schwerbehindertenausweis ist ein Dokument, das Menschen mit körperlichen Beeinträchtigungen das Leben ein wenig leichter macht. Oder – je nach Standpunkt – dafür sorgt, dass es weniger beschwerlich ist. Verschiedene Einträge im Ausweis sind für den Inhaber von besonderer Bedeutung. So das „B“, das für die erwiesene Notwendigkeit dauerhafter Begleitung steht. Dem liegt der Gedanke zu Grunde, dass zum Beispiel Blinde oder Rollstuhlfahrer rasch in Situationen kommen, in denen die Hilfe Dritter vonnöten ist. Eine Begleitperson ist in solchen Situationen hilfreich. Dabei geht es nicht um pflegerische Unterstützung, sondern um die vielen Situationen, in denen mangelnde Barrierefreiheit oder einfach unvorhersehbare Gegebenheiten für Probleme sorgen. Da ist die etwas zu hohe Schwelle an einem Ladeneingang, da ist ein Ticketschalter, der nicht für Rollstuhlnutzer erreichbar ist, spiegelnde Displays an Bank- oder Parkautomaten, die aus dem Blickwinkel eines Sitzenden nicht zu bedienen sind, oder Ansagen auf dem Bahnsteig, die für einen Hörbeeinträchtigten nicht fassbar sind. Und wie kommt man in einem vollbesetzten ICE, einmal glücklich am richtigen Platz gelandet, an ein Getränk aus dem Bistrowagen? Die Liste ließe sich fortsetzen. Die Notwendigkeit ständiger Begleitung, im Ausweis oft kombiniert mit einem „H“ für hilflos, ist weniger medizinisch indiziert, sie ergibt sich vielmehr aus dem Umstand, dass, allen anerkennenswerten Bemühungen zum Trotz, die Welt für Menschen mit körperlichen Beeinträchtigungen alles andere als ideal beschaffen ist. Aktivitäten, die für nicht eingeschränkte Menschen ganz selbstverständlich sind, geraten so für die Inhaber von Behindertenausweisen oft zu frustrierenden und zermürenden Erlebnissen.

Mit Begleitung geht's

Sich deswegen in den eigenen vier Wänden zu verschanzen wäre indes mit Sicherheit der falsche Weg. Ob Stadtbummel oder Opernbesuch, der Weg ins Fußballstadion oder in den Zoo, die Fahrt mit der Bahn zu einem Wochenendtrip oder der Besuch von Ausstellungen und Museen – all das sollte auch für Rollstuhlnutzerinnen und -nutzer selbstverständlich und erreichbar sein. Deshalb das B im Ausweis. Es bedeutet zugleich in den meisten Situationen, dass diese Begleitung zur kostenfreien Teilnahme an den Aktivitäten des Ausweisinhabers berechtigt ist, denn würde die Begleitung das Budget des Unterstützten belasten, wäre das natürlich kontraproduktiv. Freilich – die Berechtigung, mit Begleitperson an Events teilzuhaben und auf Reisen zu gehen, ist die eine Sache. Überhaupt jemanden zu finden, der mit von der Partie sein will, ist eine andere. Schließlich lebt nicht jeder Mensch mit körperlichen Beeinträchtigungen in einer Beziehung und in Zeiten wohlgefüllter Terminkalender ist es auch nicht selbstverständlich, dass genau zum ins Auge gefassten Konzert oder Fußballspiel auch der Kumpel oder die Freundin Zeit und Lust hat, mitzukommen. Andererseits – vielleicht würde ja irgendwer gerne genau dieses Konzert oder Fußballspiel besuchen und geht nur deshalb nicht hin, weil's ihm zu teuer ist oder er nicht alleine hin möchte.



Companion2Go verlinkt Menschen mit gemeinsamen Interessen.

Eine Idee, die allen nutzt

Der Gedanke, dass es so sein könnte, inspirierte Zacharias Wittmann, von Kindheit an mit dem Leben auf Rädern vertraut, zu einer Idee. Was, wenn man den einen wie den anderen eine Plattform böte, gleichsam eine Börse, die Menschen mit gleicher Interessenlage und unterschiedlichen Anforderungen zusammenbringt? Das wäre doch eine klassische Win-win-Situation. Es dauerte eine ganze Weile, bis aus den ersten theoretischen Überlegungen das Konzept für eine Website entstand, aber die Idee war so überzeugend, dass sie in Kombination mit Überzeugungskraft und Beharrlichkeit den Weg in die Praxis fand. Das war die Geburtsstunde von Companion2Go.

Durch Corona nicht zu stoppen

Companion2Go bringt zusammen, was zusammengehört – nämlich Menschen, die für den Besuch eines Events oder die Durchführung einer Reise Begleitung benötigen, und solche, die gerne bereit sind, diese Unterstützung zu leisten, wenn sie dafür kostengünstig ans selbe Ziel reisen oder am selben Event teilnehmen können. Ermöglicht wurde das Projekt durch diverse Stipendien, über die Geld für eine professionelle Programmierung der Website rekrutiert werden konnte. Ganz offensichtlich war die Zeit für ein solches Angebot reif, und die geistigen Väter des Konzepts wussten zu überzeugen. Dass das Timing dennoch nicht ganz ideal war, weil just als Companion2Go in den Startlöchern stand, Corona das öffentliche Leben zum Erliegen brachte, ist eine andere Geschichte. Aber auch die Verzögerung durch pandemiebedingte Erschwernisse konnte Companion2Go nicht stoppen. Wer künftig Begleitung für seine Unternehmungen sucht oder seine Begeisterung für ein Event gerne mit einem Gleichgesinnten teilen möchte, der wird unter companion2go.de fündig.

„Wir bringen Menschen mit gemeinsamen Interessen zusammen.“

Die Lebensnah-Redaktion sprach mit dem Website-Gründer Zacharias Wittmann über sein Projekt.

Die Idee, die Companion2Go zu Grunde liegt, ist ja eigentlich denkbar simpel. Du hast dem Ganzen eine professionelle Basis gegeben. Waren große Widerstände zu überwinden oder hast Du mit Deiner Idee offene Türen eingermannt?

>>> Das Hauptproblem war die Finanzierung. Wir hatten zwar die Idee, aber nicht das Geld, um sie professionell umzusetzen. Also mussten erst Netzwerke gebildet und Unterstützer mit ins Boot geholt werden. In Schwung kam die Sache, als wir mit der Präsentation unserer Idee ein Stipendium des Frankfurter Social Impact Lab gewannen und im Anschluss daran den Special Impact Award, der mit 20.000 Euro dotiert war. Weitere Stipendien und Preise folgten. So nahm das Projekt Fahrt auf.

Gibt es so eine Art Schlüsselerlebnis, das Dich auf die Idee gebracht hat, Companion2Go zu gründen?

>>> Das eine Schlüsselerlebnis nicht. Aber jeder mobilitätseingeschränkte Mensch verfügt vermutlich über einen Fundus an Erlebnissen, was zum Beispiel das Reisen mit der Bahn betrifft. Da bin ich keine Ausnahme. Ich war schon relativ früh viel unterwegs, bin mit öffentlichen Verkehrsmitteln zur Schule gependelt und war aufgrund meiner sportlichen Aktivitäten im Basketball viel auf Achse. Daraus entstand die Idee für das Konzept.

Auch wenn die gute Absicht zählt – Begleitung anzubieten braucht ja auch ein gewisses Maß an Professionalität. Gibt es da schon mal Probleme oder läuft das im Großen und Ganzen reibungslos?

>>> Die Aufnahme unseres operativen Betriebs war gleichzeitig der Beginn einer Testphase. Dummerweise kam uns dann Corona in die Quere. Aber wir nutzten die Zeit, um das System intern weiterzuentwickeln. Derjenige, der Begleitung sucht, stellt ein Profil ein, das über seine Anforderungen Auskunft gibt. Auch die Anbieter von Unterstützung können anhand von Rückmeldungen, die ins Portal eingestellt werden können, beurteilt werden. Das sorgt für gegenseitige Transparenz. Es besteht darüber hinaus die Möglichkeit, geschlossene Gruppen zu bilden, in denen auch spezielle Anforderungen abgeglichen werden können. Aber wir verstehen uns nicht als Pflegevermittler. Wir bringen nicht Hilfsbedürftige und Helfende zusam-

men, sondern wir wollen Menschen mit gemeinsamen Interessen miteinander verlinken.

Die Liste der Förderer auf der Website von Companion2Go liest sich beeindruckend. Wie hast Du es geschafft, so viele Organisationen für Deine Idee zu gewinnen und wie werden diese Kontakte gepflegt?

>>> Da war am Anfang ganz viel Netzwerkarbeit erforderlich. Die Stipendien, die wir bekamen, weckten Aufmerksamkeit. Andere Organisationen kamen eher zufällig dazu. „Reisen für alle“ lernte ich zum Beispiel über einen privat gebuchten Urlaub kennen und stellte so die Verbindung her.

Kriegt Companion2Go schon mal Vorwürfe zu hören oder ist die Erkenntnis, dass das B im amtlichen Ausweis für die Betroffenen eine konkrete Notwendigkeit ist, allgemeiner Wissensstand?

>>> In dem Bereich haben wir eigentlich keine Probleme. Wenn da falsche Vorstellungen ins Spiel kommen, lassen sich die problemlos entkräften.

Bezieht sich die Grundidee von Companion2Go in erster Linie auf zeitlich eng begrenzte Events wie Fußballspiele und Konzertbesuche, oder ist die Idee auch ausbaufähig in Sachen Reisebegleitung etc.?

>>> So weit sind wir im Augenblick noch nicht. Und da gibt es ja auch Alternativen. Im Augenblick konzentrieren wir uns in erster Linie auf zeitlich begrenzte Events wie gemeinsame Bahnreisen und den Besuch von Veranstaltungen.

Wenn es um den finanziellen Aspekt geht, macht Companion2Go da klare Vorgaben bzw. Empfehlungen, wie zu verfahren ist, oder ist es den Companions freigestellt, sich auf Verhandlungsbasis zu einigen?

>>> Das ist in der Tat Sache der Companions, die das miteinander frei vereinbaren können. Es ist demjenigen, der Begleitung anfragt, freigestellt, seine Begleitperson auf einer Bahnreise zum Beispiel umsonst mitreisen zu lassen oder gegen anteilige Kostenübernahme. Unsere Vorgabe ist allerdings, dass eine Beteiligung an den Kosten 50 Prozent nicht übersteigen sollte.

Gibt es Ideen, wie die Plattform weiter ausgebaut werden könnte? Was werden wir von Companion2Go in Zukunft hören?

>>> Zunächst mal muss sich unser Angebot, so wie es jetzt konzipiert ist, etablieren. Unsere Startphase fiel ja ziemlich genau mit dem Beginn der Corona-Pandemie zusammen. Wir haben die dadurch entstandene Zwangspause genutzt, um weitere Ideen zu entwickeln und sind offen für weitere Kooperationspartner. Die Kernidee ist und bleibt, die Durchführung von Reisen und die Teilnahme an Events für Menschen mit Mobilitätseinschränkung zu vereinfachen. Auf lange Sicht ist ein Ausbau dieses Gedankens, zum Beispiel durch Einbezug von barrierefreien Übernachtungsmöglichkeiten oder anderen ergänzenden Angeboten rund um Reisen und Events, denkbar. —wp



Flexible Passform und

einzigartige Hautschutzformel

für mehr Lebensqualität: CeraPlus™

Die soft konvexe CeraPlus™ Hautschutzplatte mit Remois Technologie*

- passt sich vielen Körperformen an
- macht zahlreiche Bewegungen mit und hilft dabei Unterwanderungen vorzubeugen
- trägt dazu bei, gesunde Haut gesund zu halten



Gleich kennenlernen: Bestellen Sie jetzt Ihr kostenloses Testprodukt telefonisch unter **0800 1015023** (gebührenfrei) oder auf **www.hollister.de/ceraplus**



Zacharias Wittmann kennt sich quasi von Geburt an mit dem Reisen unter erschwerten Bedingungen aus und hatte die Idee zu Companion2Go. Foto: privat

Kennen Sie schon das Hollister Beratungsteam?

Unser Beratungsteam besteht aus qualifizierten BeraterInnen, die Sie gerne zu Ihrer aktuellen bzw. einer alternativen Stoma- und Kontinenzversorgung beraten, und stellt Ihnen auf Wunsch kostenfreie Testprodukte aus unserem umfassenden Hollister Portfolio zur Verfügung. Auch für Anregungen und Verbesserungsvorschläge zu unseren Produkten haben wir ein offenes Ohr. Mit fundierten Kenntnissen und viel Fingerspitzengefühl und Diskretion geht das Team bei den Gesprächen mit AnwenderInnen vor.

IMPRESSUM +++ Herausgeber: Hollister Incorporated · Niederlassung Deutschland · Riesstraße 25 · 80992 München · Tel.: 089/992886-0 · www.hollister.de **+++ Projektleitung:** Antje Wallner, antje.wallner@hollister.com **+++ Das Lebensnah-Magazin** erscheint dreimal jährlich und ist kostenlos erhältlich. **+++ Gestaltung und redaktionelle Mitarbeit:** Werner Pohl, Woran Wir Glauben GmbH

Wichtiger Hinweis: Falls Sie dieses Magazin per Post oder E-Mail von Hollister erhalten haben und dies zukünftig nicht mehr wünschen, wenden Sie sich bitte an das Hollister Beratungsteam unter den unten stehenden Kontaktdaten. Auf Ihren Wunsch nehmen wir Sie selbstverständlich aus unserem Verteiler.

Hinweise zum Datenschutz bei Hollister finden Sie unter: www.hollister.de/datenschutz

Deutschland

Hollister Incorporated

Niederlassung Deutschland
Riesstraße 25
D-80992 München

Beratung:

Telefon: 0800 101 50 23
(gebührenfrei)
Mo.–Do.: 8.00–17.00 Uhr
Fr.: 8.00–16.00 Uhr

E-Mail: beratungsteam@hollister.com

Österreich

Hollister GmbH

Bergmillergasse 5/1/1
A-1140 Wien

Beratung und Bestellung:

Telefon: 01 877 08 00
Mo.–Do.: 8.00–16.00 Uhr
Fr.: 8.00–14.00 Uhr

E-Mail: hollister.oesterreich@hollister.com

Schweiz

Hollister

Bernstrasse 388
CH-8953 Dietikon

Beratung:

Telefon: 0800 553 839
Mo.–Fr.: 8.00–12.00 Uhr
13.00–17.00 Uhr

E-Mail: info@hollister.ch

Kontakt für Fachhandel und Kliniken

kundenservice@hollister.com

Tel: 089 992 886 122

Fax Dansac: 0800 000 10 11

Fax Hollister: 0800 465 54 32

www.hollister.de

www.hollister.at

www.hollister.ch

Die Informationen in diesem Magazin sind nicht als medizinische Beratung gedacht und sollen die Empfehlungen Ihres eigenen Arztes oder anderer medizinischer Fachkräfte nicht ersetzen. Dieses Magazin sollte auch nicht dazu verwendet werden, in einem medizinischen Notfall Hilfe zu suchen. In einem medizinischen Notfall sollten Sie sich sofort persönlich in ärztliche Behandlung begeben. Da sich Bestimmungen ab und zu ändern, besuchen Sie bitte unsere Internetseite für die aktuellsten Informationen. Lesen Sie vor der Verwendung unserer Produkte stets die Gebrauchsanleitung mit Informationen zu Verwendungszweck, Kontraindikationen, Warnhinweisen, Vorsichtsmaßnahmen und Anleitungen. Wenden Sie sich bei Bedarf an Ihre medizinische Fachkraft für weitere Informationen.

Alle genannten Testimonials in dieser Broschüre erhielten von Hollister eine entsprechende Vergütung.



Besuchen Sie uns auch auf Facebook unter www.facebook.com/HollisterDeutschland und werden Sie Fan!