

SCHON GEHÖRT? DAS MAGAZIN FÜR HALSATMER

JUBILÄUMSAUSGABE

FÜR PATIENTEN, BETROFFENE, ÄRZTE UND PARTNER
30 JAHRE VERTRAUEN



30 JAHRE FIRMENJUBILÄUM

Manchmal kann ich es selbst kaum glauben, wie schnell sich alles entwickelt hat. Damals habe ich noch alles aus den „eigenen Vier-Wänden“ heraus organisiert und heute leite ich eine Firma mit mehr als 260 Mitarbeitern. Was sich heute wie ein Wimpernschlag anfühlt, hat viel Kraft und Ideenreichtum gefordert. Umso mehr können wir auf das Ergebnis stolz sein: 30 Jahre Andreas Fahl Medizintechnik-Vertrieb GmbH.

Natürlich schafft man so einen Erfolg nicht allein. Zum einen ist da die Treue unserer Patienten und die nachhaltige Zusammenarbeit mit unseren Geschäftspartnern, sowie auch die Beziehung zu dem medizinischen Fachpersonal beispielsweise in den Kliniken oder Pflegeheimen. Zum anderen gebührt ein großes Dankeschön den Mitarbeitern dieser Firma, die meinen Servicegedanken verinnerlicht haben und diesen jeden Tag umsetzen und weiterentwickeln.

Deshalb soll die Jubiläums-Ausgabe der SCHON GEHÖRT? auch ganz bewusst einen anderen Fokus und Aufbau bieten. Wir möchten Ihnen einen ganz exklusiven Einblick in unsere FAHL-WELT geben. Nicht nur langjährig versorgte Patienten kommen zu Wort, sondern auch unsere Mitarbeiter. Verschiedene Abteilungen des Unternehmens



werden vorgestellt, ohne deren stetiges Mitwirken eine patientengerechte Versorgung nicht möglich wäre. Lernen Sie auch unsere einzelnen Niederlassungen in Berlin, Österreich und der Schweiz und deren besondere Konzepte kennen. Kurzum, genießen Sie einen 360° FAHL-Blick von 1992 bis heute und darüber hinaus. Nicht nur ich, sondern die gesamte Firma FAHL freut sich auf die nächsten Jahre mit Ihnen, auf neue Ausgaben der SCHON GEHÖRT? sowie zukünftige interessante Entwicklungen.

Und da man es nicht oft genug sagen kann, an dieser Stelle ein herzliches DANKESCHÖN für 30 gemeinsame Jahre.

Ihr Andreas Fahl
Geschäftsführung



Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird bei Personenbezeichnungen und personenbezogenen Hauptwörtern in dem Kundenmagazin SCHON GEHÖRT? die männliche Form verwendet. Entsprechende Begriffe gelten im Sinne der Gleichbehandlung grundsätzlich für alle Geschlechter. Die verkürzte Sprachform hat nur redaktionelle Gründe und beinhaltet keine Wertung.

04 - 05

FAHL IN ZAHLEN

Alltägliches alternativ
veranschaulicht

06 - 07

WER SIND WIR?

Kurzporträt der Firma FAHL

08

FÖRDERPREIS

Unterstützung für die Forschung



08

AUS SOLIDARITÄT

Hilfsmittel für die Ukraine



09

ABTEILUNG EINKAUF

„Was“ wird „Wo“ bestellt?

10 - 13

EINE GRANDIOSE ENTWICKLUNG

Interview mit Andreas Fahl

14 - 15

30 JAHRE FAHL

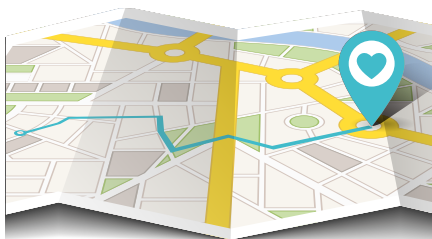
Firmenchronik



16 - 19

FÜR SIE UNTERWEGS

Das „Was“ und „Wie“ des
Außendienstes



20 - 22

FREUNDSCHAFT

Die Kunst der langjährigen
Beziehung

23

ABTEILUNG INNENDIENST

Viel mehr als nur telefonieren

24

NIEDERLASSUNG BERLIN

Versorgung rund um die
Hauptstadt

25

NIEDERLASSUNG ÖSTERREICH

Von Wien aus für ganz Österreich

26

NIEDERLASSUNG SCHWEIZ

Der jüngste Standort in der Reihe

27

ABTEILUNG PRODUKTION

Hier wird Hand angelegt



28 - 29

ZEIT FÜR SPASS

Wir geben Ihnen (k)ein Rätsel
auf...

30

DIGITALER NEUSTART

Relaunch Internetseite

FAHL IN ZAHLEN

Kennen Sie ihn auch: Den immer aktuellen, allgemeinen Trend zu Kennzahlen? Überall begegnen sie uns. Sei es im kaufmännischen Bereich, wie beispielsweise die Angabe der Umsatzzahlen eines Unternehmens, oder der eigene Kontostand. Im Alltag zum Beispiel prangen die Zahlen dick in schwarz auf den Verkehrsschildern und regeln somit die Geschwindigkeit auf den Straßen. Nicht zu vergessen die leidigen Meldungen der aktuellen Coronazahlen. Eins haben sie alle gemeinsam: Kennzahlen verdeutlichen sehr schnell einen gewissen Sachverhalt.

Warum nicht also auch mal Kennzahlen der Firma FAHL veranschaulichen? In besonderer Jubiläumsstimmung haben wir diverse Zahlen in amüsanten Art und Weise in Relation gesetzt. Das erleichtert die Vorstellungskraft für den ein oder anderen Sachverhalt sicherlich. So kann man sich bestimmte Zusammenhänge oder Ergebnisse besser vorstellen. So beträgt unsere reine Beratungszeit am Telefon schon über 18 Stunden am Tag - eine Zeit in der Sie z.B. die Zauberflöte von Mozart ganze sechs mal hören könnten.

Auf jeden Fall stellen die hier gewählten Kennzahlen einen guten Überblick unseres Unternehmens dar. Entweder spiegeln sie den Durchschnitt einer gewissen Zeitperiode wider oder es handelt sich um stichtagsbezogene Zahlen.

Das Gute ist, dass man sich verknüpfte Zahlen leichter merken kann. So haben unsere Außendienstmitarbeiter im Jahr 2021 beispielsweise kilometermäßig 115 Weltumrundungen zusammengefahren. Das ist eine Leistung! Was Jules Verne in seinem Roman „In 80 Tagen um die Welt“ seinen Hauptfiguren zur Aufgabe machte, schaffen unsere mehr als 80 Kollegen im Außendienst pro Jahr gleich 115 Mal. Chapeau!



> 260 MITARBEITER



STANDORTE

> 4.000

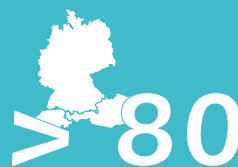
verschiedene

PRODUKTE



0,003%
REKLAMIERTE
PRODUKTE

im Verhältnis zu allen
Produktverkäufen im
Jahr 2021



Ansprechpartner
für Sie vor Ort



> 8.000 qm

für Ihre Produkte und
deren Verfügbarkeit



78 Videos

die das
„Was?“, „Wie?“
und „Warum?“
einfach erklären.
Tendenz steigend!



150.000
TRACHEOSTOMA-
PATIENTEN

schenkten uns bisher weltweit ihr Vertrauen.

Seit **1998** bilden wir in den Standorten Köln und Berlin unsere Nachwuchskräfte in bis zu **drei unterschiedlichen Berufen** aus.



115,31
WELTUMRUNDUNGEN

ist die Kilometerstrecke lang, die unser Außendienst im letzten Jahr für Hausbesuche zurückgelegt hat.

9 von 10

Personen würden uns als Hilfsmittelversorger anderen Betroffenen weiterempfehlen.



Wartezeit
am Telefon

82



LÄNDER



98 %

ZUSTELLQUOTE

bis zum 2. Tag
nach Bestellbestätigung

innovative Produkte durch

100 GESCHÜTZTE
PATENTE & MUSTER



Wenn man alle **telefonischen Beratungsgespräche** pro Tag durchschnittlich zusammenrechnet, dann

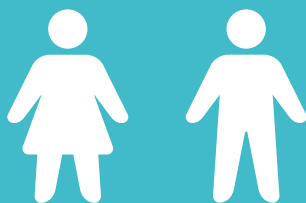
telefoniert unser Serviceteam **18**
Stunden am Tag

– durchgehend und immer freundlich.



30 JAHRE

fachspezifisches
Know-how



51,1 % **48,9 %**
Verteilung der Belegschaft

WER SIND WIR?

Gerade anlässlich eines runden Geburtstags oder Jubiläums reflektiert man sich und lässt die vergangenen Jahre Revue passieren. Schnell stellen sich dann die Fragen: Wer sind wir und wo stehen wir heute? Und: Wo kommen wir eigentlich her?

Alles begann mit einer Idee, einer großen Portion Tatendrang und einem ICH-MACH-DAS-Gedanken. In den 90er Jahren, genau genommen 1992, entstand die Firma FAHL in einem kleinen Büro in Köln. Heute nach 30 Jahren ist der Firmensitz immer noch in Köln beheimatet. Allerdings sind wir im Vergleich deutlich gewachsen. Was früher vielleicht keiner geahnt hat, bestätigt sich heute aber täglich – die Firma FAHL hat sich als internationaler Hilfsmittelspezialist in den Bereichen Tracheotomie und Laryngektomie in der Hals-Nasen-Ohren-Heilkunde und in anderen medizinischen Fachrichtungen mittlerweile fest etabliert. Der Erfolg ist beispielsweise in der hohen Produktqualität, patientenorientierten Servicegedanken sowie den fachspezifisch qualifizierten und engagierten Mitarbeitern der Firma FAHL begründet.

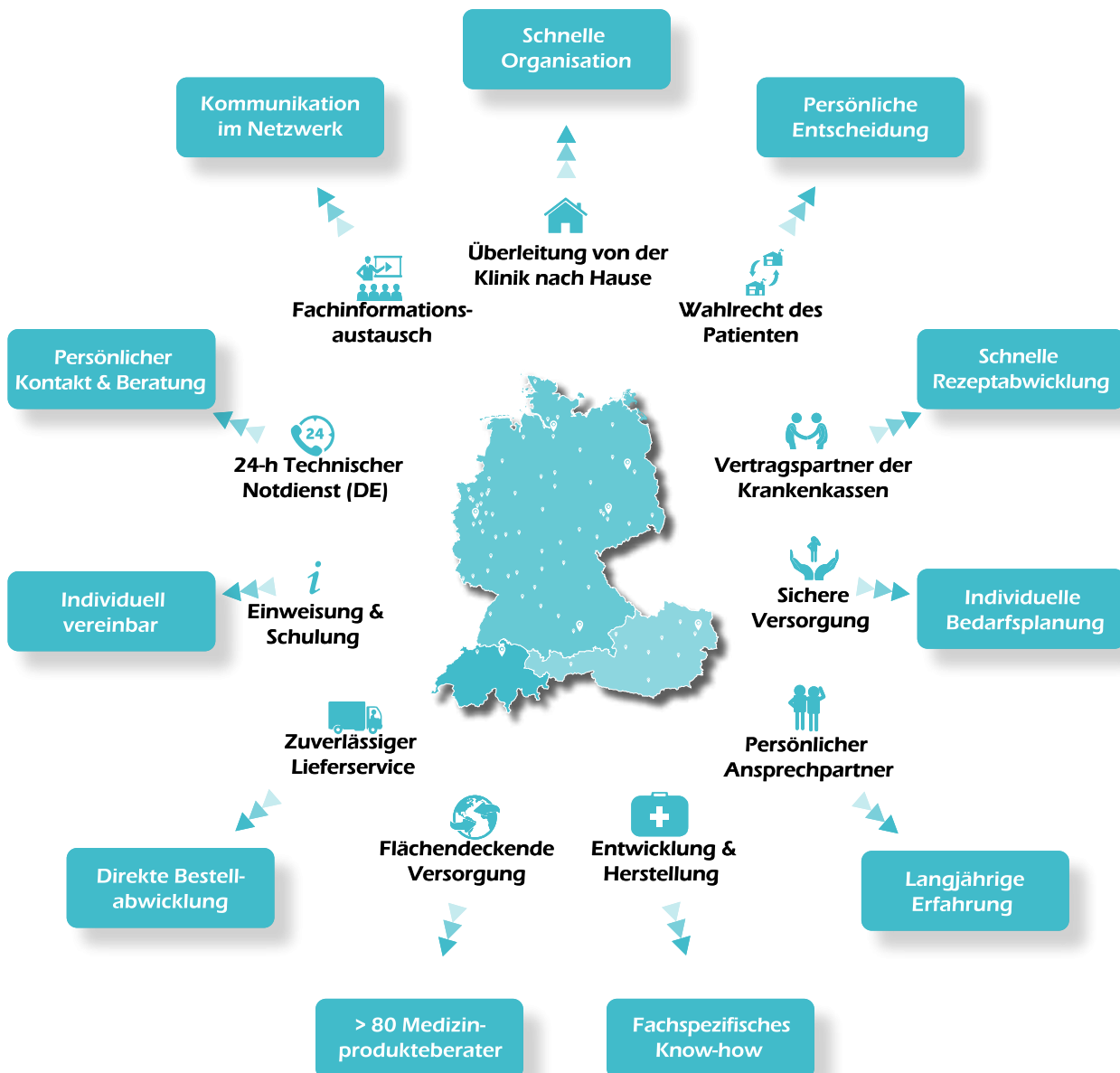
Ausgehend von einem One-Man-Start mit familiärer Unter-

stützung 1992 sorgen heute insgesamt mehr als 260 Mitarbeiter an fünf Standorten für die lückenlose Versorgung unserer Patienten. Egal ob national oder über die Grenzen hinaus – insgesamt sind in den letzten Jahrzehnten weit über 150.000 Patienten in über 80 Ländern bedarfsgerecht versorgt worden. Unser Ziel ist es, die ganzheitliche Rehabilitation der Patienten bestmöglich zu unterstützen, damit die Bewältigung der Alltagssituation ermöglicht wird. Deswegen stehen wir als verlässlicher Partner an der Seite der betroffenen Patienten und Angehörigen, aber auch der Pflegekräfte, Therapeuten und behandelnden Ärzte.

Partner zu sein bedeutet für uns, unseren Kunden auf Augenhöhe zu begegnen, deren Sorgen und Bedürfnisse ernst zu nehmen und mit Kompetenz darauf zu reagieren. Resultierend daraus schaffen wir adäquate Lösungen mit dem Ziel, qualitativ hochwertige sowie innovative Produkte und Serviceleistungen für unsere Kunden anzubieten.

Im engen fachlichen Austausch mit Patienten, Ärzten, Pflegepersonal und Logopäden können wir diesen hohen Anspruch an unsere fachliche Arbeit und die qualitativ hochwertige Produktauswahl im Sinne der Patienten stets





realisieren. Durch die Bündelung des Anwender-Inputs mit fachspezifischem Know-how entstehen immer wieder innovative Produktideen, -verbesserungen oder -varianten. Ein Beispiel dafür ist das LARYVOX® EXTRA HME: Vier verschiedene Filtermedien erzeugen Unterschiede im Atemwiderstand, die situationsgerecht genutzt und eingesetzt werden können. Alle Produktvarianten haben das Ziel, die notwendige Erwärmung, Befeuchtung und Filterung der Atemluft zu gewährleisten, um die verlorenen Nasenfunktionen bestmöglich zu ersetzen. Nicht nur die Entwicklung des zuvor beschriebenen LARYVOX® EXTRA HME ist ein Indikator für das Fachwissen in der Entwicklung, sondern auch das Design und die Herstellung anderer FAHL Produkte. Mehr als 100 erteilte Patente sowie eingetragene Designs/Gebrauchsmuster garantieren Produkte,

die sich in Funktion, Form, Design oder Farbe sowie durch besondere Herstellungsverfahren hervorheben. Es bleibt weiterhin spannend – zahlreiche Anmeldungen liegen dem Deutschen Patent- und Markenamt für zukünftige Produktinnovationen vor.

Unser Blick in die nächsten Jahrzehnte ist stets mit Zielstrebigkeit und Wachstum verbunden. In der Medizintechnik ändert sich aktuell innerhalb kurzer Zeit enorm viel. Denken wir nur an das Thema Digitalisierung. Vielleicht können wir uns heute noch nicht vorstellen, was alles auf uns wartet. Wir möchten Ihnen aber dennoch aktuell eines versprechen: Auch in Zukunft wird der Patient im Mittelpunkt unseres täglichen Handelns, unseres fachlichen Engagements und unserer innovativen Schaffenskraft stehen.

FÖRDERPREIS

Forschung ist elementarer Anteil der modernen Medizin und liefert neue Erkenntnisse, die innovative Behandlungsmethoden initiieren oder überhaupt möglich machen. Für die Kontinuität der Forschung ist die Förderung junger Mediziner von größter Bedeutung. Deshalb hat sich die Firma FAHL entschieden, sich mit einem Stipendium für die Nachwuchsförderung zu engagieren. Erstmals wurde dieses Stipendium im Rahmen des Deutschen HNO Kongresses 2022 in Hannover verliehen. Die Deutsche Gesellschaft für Nasen-Ohren-Heilkunde, Kopf- und Hals-Chirurgie e. V. (kurz: DGHNO-KHC) Bonn schreibt zur Förderung des HNO-ärztlichen Nachwuchses jährlich 10 Kongress-Stipendien (Christian Hempel-Stipendium der Andreas Fahl Medizintechnik-Vertrieb GmbH) zur Teilnahme an den Jahresversammlungen der Gesellschaft aus.



Die Bewerbungsfrist lief im letzten Jahr am 31. Oktober aus. Im Anschluss wurden die Gewinner von dem Gremium der DGHNO-KHC benannt.

Die Firma FAHL wünscht allen Teilnehmern weiterhin viel Engagement und Interesse an der wissenschaftlichen Forschung. Den Gewinnern der Stipendien gratulieren wir und wünschen weiterhin viel Erfolg.

AUS SOLIDARITÄT

Am 24. Februar 2022 findet ein russischer Angriff auf den souveränen Staat der Ukraine statt. Ein Krieg mitten in Europa beginnt. Viele Verletzte benötigen dringend Hilfe und medizinische Versorgung. Gerade Hilfsmittel für das Atemwegsmanagement werden in der Ukraine gebraucht.

Die Firma FAHL reagiert umgehend. Nun schon zum dritten Mal in diesem Jahr versenden wir in Kooperation mit den Vereinen [Das kunterbunte Kinderzelt e.V.](#) und [Avenga hilft e.V.](#) in das Kriegsgebiet. Humanitäre Hilfe aus Solidarität für die Bevölkerung.



ABTEILUNG EINKAUF



Im Einkauf dreht sich alles um die wichtigen sieben W-Fragen mit dem Ziel, vollständige Informationen zu sammeln und dadurch die gesamten Warenwirtschaftsvorgänge des Unternehmens zu optimieren. Denn egal welcher Prozess auch angestoßen wird, sind das WER, WAS, WANN, WO, WARUM, WIE und WOZU von zentraler Bedeutung. Quasi ähnelt es der Erstellung eines eigenen Einkaufszettels für unterschiedliche Geschäfte, um zum Schluss besonders zufrieden mit dem eigenen Einkauf sein zu können. Nur die Dimensionen und Dringlichkeiten unterscheiden sich deutlich. Immerhin wird von unserer Abteilung Einkauf wirklich alles beschafft, was benötigt wird. Angefangen von palettenweisen Produkteinkäufen bei unterschiedlichen Herstellern für die Patientenversorgung bis hin zu noch so kleinen Dingen wie die notwendigen Büroklammern.

Dabei spielt der reine Kaufprozess nur eine untergeordnete Rolle. Wie auch im privaten Leben müssen Produkte, Qualität, Lieferzeiten etc. verglichen und zudem noch auf ihre Nachhaltigkeit geprüft werden. Die damit verbundenen vor- und nachgelagerten Prozesse sind genauso wichtig. So müssen gerade im Kontext der Produktneuanlagen

alle einzelnen spezifischen Daten im System angelegt und regelmäßig kontrolliert werden.

Ein Zauberwort im Einkauf ist übrigens der Mindestbestand. Diese vorher festgelegte Kennzahl beschreibt eine Mindestmenge von allen auf Lager befindlichen Produkten, die unbedingt eingehalten werden soll. Wird dieser Bestand unterschritten, wird der Kaufprozess angestoßen. Ist die Ware bestellt, müssen natürlich die Liefertermine berücksichtigt werden, damit alles zur rechten Zeit am rechten Ort ist.

Drei Einkaufsspezialisten kümmern sich zurzeit bei uns darum, dass immer genügend Produkte auf Lager sind und unsere gewohnte Lieferfähigkeit erhalten bleibt. Und dann wird auch mal ein Telefonat zusätzlich geführt oder eine drängende Mail mit Nachdruck an den Lieferanten geschrieben. Alles verfolgt das Ziel, dass wir eine lückenlose Versorgung unserer Patienten gewährleisten können. Denn dem Team ist es bewusst, dass es sich um wichtige Hilfsmittel handelt, die zum Teil lebensnotwendig sind oder zumindest die Lebensqualität des Betroffenen spürbar erhöhen.

Bruce Gutierrez Mesa

Einkaufsspezialist mit der magischen Personalnummer 17. Oder anders gesagt, Bruce war der erste Auszubildende bei der Firma FAHL, der nun schon ein Viertel eines Jahrhunderts bei uns Lösungswege aktiv sucht und beschreibt. Sein Start war von beiden Seiten als große Herausforderung erlebt worden. Von sich selbst als wichtiger Schritt in das Berufsleben und von der Unternehmensseite war es der Start in den Status eines Ausbildungsbetriebs. Ergebnis: Zusammen haben sie die neuen Wege mit Bravour gemeistert. Mit wohliger Gänsehaut beschreibt Bruce das Erlebte mit der Firma FAHL bzw. mit Andreas Fahl persönlich. Beides hat seinen Lebensweg bis heute geprägt und mit Zufriedenheit erfüllt. Vor allem das familiäre Gefühl, gemeinsam durch dick und dünn zu gehen, gibt Bruce die Motivation, sein Bestes zu geben, persönliche Fähigkeiten einzubringen und an der Weiterentwicklung der Firma teilzuhaben.





EINE GRANDIOSE ENTWICKLUNG

Ein Grundstein für den Geist des Hauses, familiäre Werte und Miteinander, hohe Kundenverbundenheit und drei Jahrzehnte Wachstum – eine Erfolgs-story, angefangen in den eigenen vier Wänden. Namensgeber, Inhaber und Geschäftsführer Andreas Fahl im Interview.

SCHON GEHÖRT?: Herr Fahl, 30 Jahre Firma FAHL. Eine lange Zeit mit einer grandiosen Entwicklung. Wenn Sie die Jahre Revue passieren lassen, was kommt Ihnen als erstes in den Sinn?

Fahl: Verdammt lang her. Wie schnell die Zeit doch vorbei geht. Es sind in diesem Jahr immerhin schon 30 Jahre. Unglaublich. Mir kommt es manchmal so vor, als ob es gestern war, als ich mich dazu entschlossen habe, den Schritt in die Selbstständigkeit zu gehen. Das kann sich keiner mehr so wirklich vorstellen. Mein Wohnzimmer war damals Büro und Lager zugleich. Überall lagen die Produkte herum, natürlich geordnet, aber von einem wohligen Zuhause konnte man nicht sprechen. 1992 war das tatsächlich noch möglich, aber heute mit den ganzen Regularien und Vorschriften wäre diese Vorgehensweise nicht umsetzbar.

SCHON GEHÖRT?: Wirklich? Der Start im eigenen Wohnzimmer? Wie ging denn die FAHL-Geschichte weiter?

Fahl: Anfänglich war es schon recht viel Arbeit. Den Außendienst habe ich erst mal alleine gestemmt. Aber was heißt Außendienst? Bevor die Patienten versorgt werden konnten, musste noch viel Vorarbeit geleistet werden. Zuerst habe ich Produkte und Lieferanten gesucht. Danach den Katalog und die Gebrauchsanweisungen geschrieben. Im nächsten Schritt habe ich mich mit den Krankenkassen zusammengesetzt und die Verträge zur Abrechnung ausgehandelt. Wirklich, ich habe bei den Krankenkassen angerufen, einen Termin vereinbart, mich vorgestellt und Verträge geschlossen. Ganz einfach! Heute würde ich nur bis zur Anmeldung kommen (lacht). Als die Abrechnungsfähigkeit sichergestellt war, konnte ich nach zwei Monaten, am 01. September 1992, meinen



ersten Patienten hier in Köln versorgen. Danach fingen auch die ganzen Touren durch Deutschland an. Von Nord nach Süd und von Ost nach West. Manche Tage waren wirklich sehr lang, 18 bis 20 Stunden Tage waren keine Seltenheit. Wenn ich von meiner Tour nach Hause kam, mussten die Erstaussstattungen für den nächsten Tag gepackt werden. 1992 habe ich endlich die ersten Büroräume in Köln Rath bezogen. Die ersten Einstellungen gaben mir dann doch Entlastung. Dadurch konnten wir auch auf vielen Ebenen wachsen. 1996 sind wir dann erneut in größere Räumlichkeiten umgezogen. Von der Hausnummer 592 auf die 702 der Rösrather Straße hier in Köln. Das Schöne ist, dass viele Mitarbeiterinnen oder Mitarbeiter heute noch immer bei FAHL arbeiten und somit von der ersten Stunde mit dabei sind. Das freut mich riesig, ein tolles Team.

SCHON GEHÖRT?: Eine steile Entwicklung der Firma FAHL, besonders auch in den ersten Jahren. Wie sehen denn die Erfolge aus, auf die Sie besonders stolz sind?

Fahl: Ein weiterer Meilenstein, welcher auch eine Wende in der Firmengeschichte einleitete, waren die Einweihung und der Umzug in die Räumlichkeiten des eigenen

Firmengebäudes im Jahr 2002. Es symbolisierte den Wechsel von einem Kleinunternehmen zum Mittelstand. Ich bin zwar nicht abergläubisch, aber bei der Grundsteinlegung des Gebäudes haben wir einen Grundstein mit einer Zeitkapsel befüllt. Was kam da rein? Auf jeden Fall Dinge, die einen Bezug zu dieser Firma haben, wie beispielsweise Trachealkanülen oder ein selbstgemaltes Bild meines Sohnes. Diese Kapsel oder der Grundstein sollte einen guten Geist aussenden. Wie man sieht – wir arbeiten heute immer noch erfolgreich. Somit ist es wohl ein guter Geist (lacht). Mit dem Neubau wurde vieles leichter. Die Mitarbeiterzahl stieg beträchtlich, neue Abteilungen wurden gegründet und organisatorisch zusammengefasst. Natürlich mussten wir auch technische Lösungen schaffen, die das Problem des aufkommenden Datenverkehrs überwinden. Als wir angefangen haben, wurde alles auf Papier geschrieben. Heute versuchen wir so gut es eben geht digital zu arbeiten. Solche Veränderungen gehören nun mal dazu.

SCHON GEHÖRT?: Veränderung ist ein sehr gutes Stichwort. Auf dem Weg des Erfolgs gehören leider auch immer Rückschläge dazu. Wie sind Sie mit denen in der Vergangenheit umgegangen?

Fahl: Schon als kleiner Junge habe ich gelernt, dass, wenn sich eine Tür schließt, eine andere Tür aufgeht. Wissen Sie, ich bin das sechste Kind von sieben, da wurden ständig Türen auf- und zugeschlagen. In 30 Jahren kommen in der Tat mal Umstände vor, die man als Rückschläge definieren kann. Es ist halt eine Sache der Haltung. Rückblickend kann ich sagen, dass sich alles zum Guten gewendet hat. Vor allem unsere Kunden, die Betroffenen, sind die besten Vorbilder für mich und meine Motivationsquelle. Wer sein Leben trotz schwerer Erkrankung, beispielsweise nach einer Laryngektomie, weiterhin lebenswert gestaltet, hat eine große Aufgabe gemeistert. Damit verglichen empfinde ich meine unternehmerischen Herausforderungen alles andere als unlösbar.



SCHON GEHÖRT?: Eine Lebenseinstellung, die sehr positiv ist. Wachsen heißt auch, Verantwortung zu übernehmen, beispielsweise für die eigenen Mitarbeiter. Wie gehen Sie damit um?

Fahl: Gerade am Anfang war dies ein Thema, das komplett neu für mich war. Jede Entscheidung, die ich getroffen habe, hat Auswirkung auf die eigenen Mitarbeiter. Aber da hört der Kreislauf leider nicht auf. Zu jedem Mitarbeiter gehören auch Familien, für die ich im weitesten Sinne zusätzlich Verantwortung trage. Das hat mir schon die eine oder andere schlaflose Nacht bereitet. Zum Glück ging bis jetzt alles gut. Doch die letzten Monate mit Corona haben da eine ganz andere Dimension angenommen. Besonders diese Ungewissheit, was kann kommen und wie sind die medizinischen Vorgaben, waren schwer planbar. Aber

einer 40-Jahr-Feier eines Vereins. Bei diesem Verein war ich auch schon bei der Gründungsfeierlichkeit eingeladen. Ich nehme mir oft die Zeit für diesen persönlichen Austausch mit den Betroffenen und Verbänden. Diese Menschen geben mir die nötige Motivation jeden Tag weiterzumachen. Leider habe ich nicht mehr die Zeit für Hausbesuche, beispielsweise eine Einweisung in die Erstaussstattung durchzuführen, aber vielleicht ist es ein guter Zeitpunkt, den Kontakt zu intensivieren.

SCHON GEHÖRT?: Viele Mitarbeiter sind hier von Anfang an dabei. Ja, selbst der erste Abzubildende ist immer noch Mitglied beim Team FAHL. Was meinen Sie, wie kommt das?

Fahl: Mir war es immer enorm wichtig, die anfängliche



auch diese Situation haben wir mit Bravour gemeistert. Wo viele Unternehmen Kurzarbeit angemeldet haben, haben wir andere Lösungen gefunden. Zum Glück sieht es danach aus, dass sich die Corona-Lage entspannt.

SCHON GEHÖRT?: Häufig berichten Patienten stolz, dass sie sogar von Ihnen persönlich betreut wurden oder Sie auch persönlich kennen. Was macht das mit Ihnen?

Fahl: Der Austausch mit den Patienten ist der Grund, warum ich überhaupt diese Firma gegründet habe. Schon in meiner Ausbildung habe ich den Kontakt zu den Betroffenen gesucht. Dieser kommunikative Austausch war für mich immer sehr inspirierend. Das ist auch der Grund, warum ich die Zusammenarbeit mit den Patienten und Kehlkopflosenverbänden so schätze und diese gerne zu mir in die Firma einlade. Neulich war ich auf

Unternehmenskultur, genauer gesagt das Familiäre, beizubehalten. Überspitzt gesagt: Wir sind eine Familie! Die Mitarbeiter kennen sich, helfen sich auch über Teamgrenzen hinaus. Wir haben auch komplett auf große Strukturen oder Hierarchien verzichtet. Ich bin für meine Mitarbeiter da. Jeder weiß, wo ich mein Büro habe. Wenn der Schuh drückt, nehme ich mir die Zeit und wir finden gemeinsam eine Lösung. Natürlich kann man die Organisation nicht eins-zu-eins mit den Anfängen vergleichen. Es ist ein Unterschied, ob man sich mit fünf Mitarbeitern austauschen will oder für mehr als 260 Mitarbeiter Ansprechpartner ist. Von dem internationalen Kontext mal abgesehen. Zeit ist eine Ressource und mit steigender Größe eines Unternehmens wird diese auch begrenzter. Da kann schnell der Eindruck entstehen, dass man unnahbar erscheint. Das ist nicht meine Absicht und ich werde daran arbeiten.

SCHON GEHÖRT?: Ein Stichwort war Familienunternehmen. Wie sieht es diesbezüglich im Vergleich mit unseren Wettbewerbern aus?

Fahl: Gute Frage, wir sind seit jeher ein Familienunternehmen und darauf bin ich auch sehr stolz. Heute kann ich dazu einfach sagen, dass wir in Deutschland noch eins der wenigen Familienunternehmen im Versorgungsbereich Tracheotomie mit eigener Produktion sind. Und darin zeigen sich klare Vorteile. Als Inhaber kann ich Entscheidungen bei Bedarf schnell treffen und umsetzen. Bei uns stehen die Patienten bzw. Kunden im Vordergrund und im Zentrum unseres Handelns. Auch einer der Gründe, warum unser Produktportfolio so groß ist. Wir wollen die Bedürfnisse unserer Kunden erfüllen. Zum einen mit unserem Service und zum anderen mit unseren Produkten. Wenn es für einen Bedarf noch kein Angebot gibt, setze ich mich persönlich dafür ein, diese Produktlücke zu schließen. Ein Kreislauf, der mir persönlich wichtig ist. Da sind wir, wie vorher schon angesprochen, wieder bei meiner Motivationsquelle: Der Patient selbst. Der Profit ist dabei erst mal nebensächlich. Selbstverständlich müssen wir auch wirtschaftlich handeln, aber wie gesagt, wir müssen keine anderen Interessen berücksichtigen als die unserer Kunden. Und selbstverständlich berücksichtigen wir die heute für die Medizintechnik geltenden Verordnungen und Regularien.

SCHON GEHÖRT?: Deshalb am Ende noch ein kurzer Ausblick in die Zukunft. Gerade in der Medizintechnik gibt es große Entwicklungen, Stichwort MDR. Was denken Sie, wie sich die Branche weiterentwickelt? Welche Rolle spielt die Firma FAHL dabei?

Fahl: Ich hoffe eine große Rolle (lacht). In den letzten 30 Jahren haben wir gezeigt, dass wir uns einen Namen in der Tracheostomaversorgung in Deutschland, und über die Grenzen hinweg, aufgebaut haben. Den Anfang habe ich gemacht. Aber ich wäre heute nicht da, wenn ich mich nicht auf mein Team verlassen könnte. Dafür bin ich sehr dankbar. Und mit diesem Team schaffen wir auch die nächsten 30 Jahre. Gerade die MDR und deren Umsetzung ist eine große Aufgabe, in die wir viel Energie investieren. Besonders der Kosten-Nutzen-Faktor unserer Produkte steht auf dem Prüfstand. Doch auch in anderen Bereichen werden wir uns weiterentwickeln. Die Pandemie hat es uns gezeigt. Wir müssen in den nächsten Jahren auch im digitalen Bereich nachrüsten, um uns auch zukünftig den Herausforderungen zu stellen. Die erste Weiche haben wir schon mit der neuen Internetseite gestellt. Ein Schritt in die richtige Richtung. Kurzum: Ich freue mich auf die Jahre, die da kommen. Wir sind gut aufgestellt, haben qualifizierte Mitarbeiter, einen lösungsorientierten Service und treue Kunden. Weiter so!



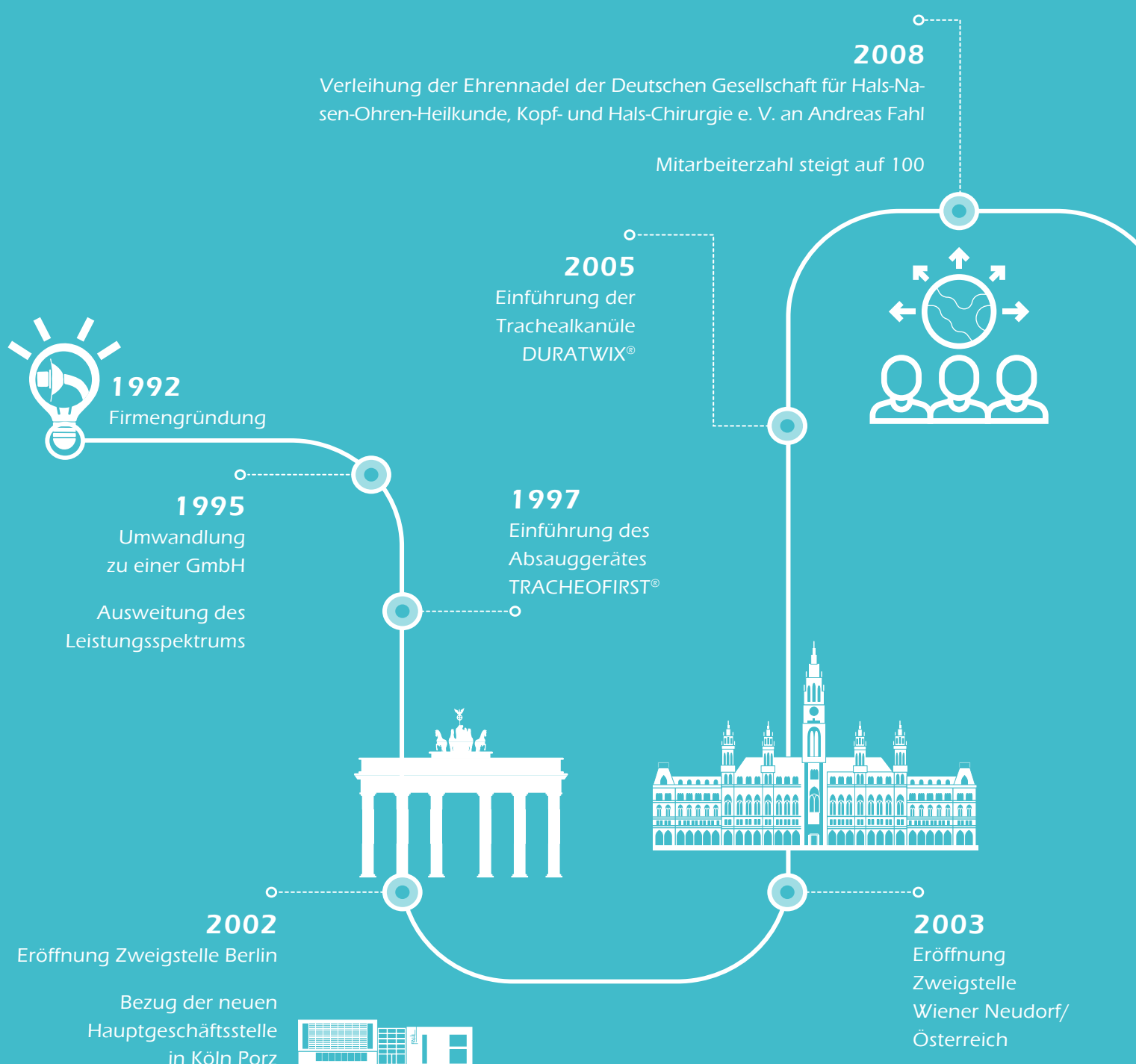
Andreas Fahl

Inhaber, Gründer und Namensgeber der Andreas Fahl Medizintechnik-Vertrieb GmbH. Als „ne kölsche Jung“ schloss Andreas seine Ausbildung zum Groß- & Außenhandelskaufmann 1982 bei der Hassheider Medizintechnik GmbH ab. Dort ist auch der Grundstein für seine Ideen und sein Engagement gelegt worden. Die Firma Hassheider war nämlich eines der ersten Unternehmen, die Medizinprodukte für Laryngektomierte hergestellt hat. Durch den Austausch mit den Laryngektomierten und seinem Wunsch, diesen zu helfen, folgte Andreas 1992 dem Impuls, sich als Selbstständiger für das Wohl der Betroffenen einzusetzen. Noch heute liegt ihm der persönliche Austausch am Herzen. Deswegen ist ihm die Zusammenarbeit beispielsweise mit Patienten, Verbänden und Ärzten so wichtig.

Als Inhaber lebt Andreas das Motto: Selbst und ständig. Auch im Urlaub kann er kaum abschalten. Doch bei seiner tiefen Leidenschaft für die Modelleisenbahn bekommt er die nötige Entspannung. Mittlerweile ist aus dem kleinen Geschenk für den Siebenjährigen unter dem Weihnachtsbaum eine 44 m² große Miniaturwelt entstanden. Diese wird nur in der fünften Jahreszeit – Kölner Karneval – vernachlässigt. Evve en echter kölscher Jung!



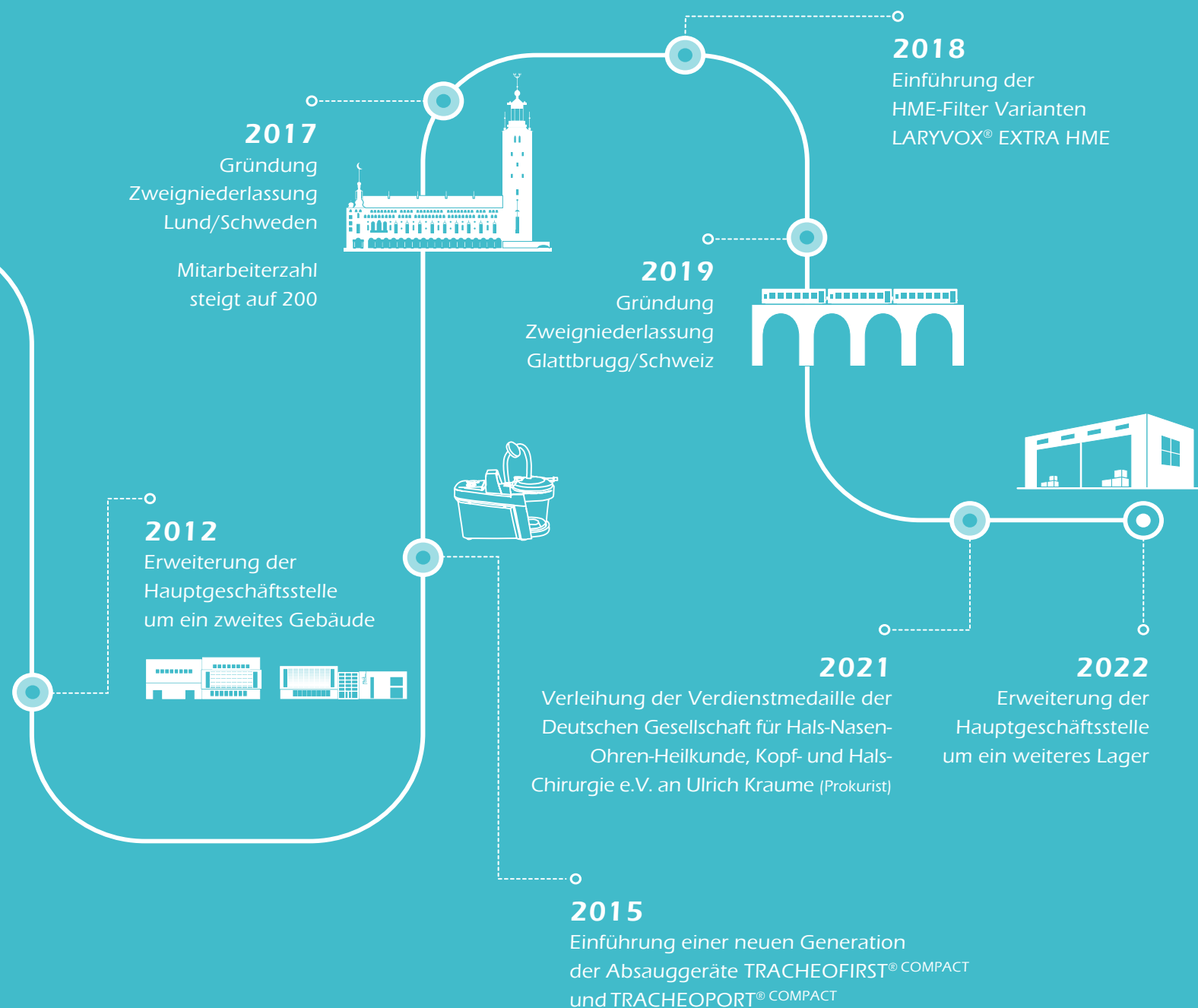
30 JAHRE FAHL – VON DER GRÜNDUNG BIS HEUTE



Jeder wird wohl zustimmen – 30 Jahre sind eine lange Zeit. 30 Jahre bedeuten: 360 Monate, 10.950 Tage oder auch 262.800 Stunden. In dieser Zeit ist nicht nur bei der Firma FAHL viel passiert. Gerade die Technik hat sich in den drei Jahrzehnte enorm weiterentwickelt. Auch wir haben die Zeit genutzt, um unsere Geschäftsprozesse zu digitalisieren und können nun schnell auf alle verfügbaren Daten Zugriff nehmen. Spezialisierte Fachabteilungen, wie z. B. das Qualitätsmanagement oder die Qualitätssicherung, wurden gegründet und werden entsprechend der rechtlichen Rahmenbedingungen in der Medizintechnik kontinuierlich weiterentwickelt. Außendienstgebiete wurden sukzessive

verkleinert und mit mehreren, sich regelhaft gegenseitig vertretenden Mitarbeitern besetzt, um den Kontakt und die Versorgung unserer Patienten signifikant zu intensivieren.

Rückblickend können wir sagen, dass wir stets den Blick auf die Zukunft richten und uns nachhaltig auf allen Ebenen weiterentwickeln. Ein aktuelles Thema ist die MDR, die wir mit voller Kraft und Engagement implementieren und in die Praxis umsetzen. Wie in der Vergangenheit richten wir unser Unternehmen zielstrebig und visionär auf die Gegebenheiten aus. So erhalten wir auch in Zukunft die für Sie wichtige und notwendige Versorgungssicherheit.





FÜR SIE
UNTERWEGS

Sicher nach Hause kommen und gut zurück in den Alltag finden. Das ist sicherlich der Wunsch jedes Patienten, dem vom Arzt in der Klinik eine schwerwiegende Diagnose mitgeteilt wurde. Viele Erkrankungen, die aus unterschiedlichen Gründen eine Tracheotomie erfordern, stellen den Betroffenen vor große Herausforderungen. Das eigene Leben verändert sich von einem Tag auf den anderen und es betrifft nicht selten ganz unterschiedliche Bereiche der persönlichen Alltagssituation.

Unser Gesundheitssystem hat dankenswerterweise für diesen spürbaren Einschnitt im Leben einen doppelten Boden oder ein Sicherheitsnetz geschaffen: Die HOME CARE-Versorgung.

Beispielsweise definiert der Bundesverband Medizintechnologie in Deutschland HOME CARE als eine häusliche Versorgung von Patienten mit erklärungsbedürftigen Hilfs- und Verbandsmitteln durch geschultes Fachpersonal, in vergleichbarer Qualität wie bei einer Klinikversorgung.

Und wer an dieser Stelle denkt, dass wir es hier mit einer relativ neuen Idee zu tun haben, der irrt gewaltig. Unser Geschäftsführer Andreas Fahl selbst, hat schon vor mehr als 30 Jahren genau in diesem Bereich der HOME CARE Versorgung seinen beruflichen Werdegang begonnen. Ausgestattet mit viel Know-how aus seiner Ausbildung ging es auf direktem Weg zu den Krankenhäusern in ganz Deutschland und zu vielen Patienten in ihrem privaten häuslichen Umfeld. Die Reisen führten ihn von Nord nach Süd, von West nach Ost – auch mal am gleichen Tag. Erstaunlich freie Autobahnen der 80er Jahre machten es möglich.

Terminplanungen liefen natürlich auch anders ab als heute. Statt Handy und Mailbox gab es noch einen Anrufbeantworter daheim, vielleicht schon mit Fernabfragefunktion. Wow! Dennoch konnte ein Rückruf auch einmal etwas länger dauern. War aber absolut ok, da nichts anderes erwartet wurde. In den 90ern konnten dann viele neue Geschäftsbeziehungen geknüpft werden, besonders im Fachbereich HNO. Galt es doch, das bestehende HOME CARE System auch in den neuen Bundesländern zu etablieren.

Die Gründung der eigenen Firma war im Jahr 1992 für Andreas Fahl eine logische Konsequenz aus der erfolgreichen Zusammenarbeit mit Kliniken, Ärzten, Pflegekräften, Therapeuten

und vor allem den betroffenen Patienten.

Heute, im Jubiläumsjahr, ist die Andreas Fahl Medizintechnik-Vertrieb GmbH als erfolgreiches Herstellerunternehmen international etabliert. Die Homecare-Versorgung von tracheotomierten und laryngektomierten Patienten wird sowohl in Deutschland als auch in Österreich und der Schweiz Landesweit angeboten.

Doch es hat sich seit 1992 einiges verändert! Heute hat Andreas Fahl von 80 Außendienstmitarbeitern tatkräftige Unterstützung erhalten. Alle Kollegen verfügen über fachspezifisches Know-how in der HNO, haben Anästhesie- oder Intensivfahrung oder ähnliche Expertisen. Und allen ist eins gemein: Ihr berufliches Interesse fokussiert sich sehr bewusst auf die Tracheostomaversorgung. Was steckt dahinter?



Rene, warum hast Du Dich beruflich bewusst auf die Tracheostomaversorgung spezialisiert? Worin liegt die besondere Herausforderung deiner Tätigkeit?

„Bevor ich zu der Firma FAHL kam, hatte ich schon ca. 13 Jahre im Bereich der Intensivpflege in

unterschiedlichen Abteilungen gearbeitet. Gerade die interdisziplinäre Zusammenarbeit mit einer engagierten Logopädin hat mich immer sehr interessiert. Zusammen haben wir versucht, unter Berücksichtigung der aktuellen Beatmungssituation, eine individuell passende und indikationsgerechte Trachealkanülenauswahl zu treffen. In dieser Zeit konnte ich viele wertvolle Erfahrungen sammeln. Wenn heute eine Kanülenumstellung die Situation des Patienten verbessert, gibt mir der Erfolg recht. Und das ist ein tolles Gefühl. Deshalb nehme ich gerne jeden Tag die Herausforderung an, in Gesprächen mit Patienten, Angehörigen und klinischem Personal Probleme zu erkennen und individuelle Lösungen dafür zu finden. Der Patient soll spüren, dass mir seine bestmögliche Versorgung wichtig ist.“

Man muss es sich einmal bewusst machen, täglich starten morgens mehr als 80 Kollegen in Deutschland, Österreich und der Schweiz, um tracheotomierten und/oder laryngekt-



Doch manchmal nützt die ganze Planung nichts. Und es kommt alles anders, als man denkt...

tomierten Patienten fachkundige Unterstützung daheim zu geben. Beispielsweise Angehörige zu schulen, in Kliniken oder Praxen Ärzten spezielle neue Produkte vorzustellen oder mit Therapeuten gemeinsam die nächsten Schritte der Rehabilitation des Patienten zu besprechen und die Hilfsmittelversorgung entsprechend anzupassen. Man kann sich vorstellen, in Zeiten fast ständiger Erreichbarkeit gibt es hier einiges aufeinander abzustimmen und zu koordinieren.



Niklas Hauner
Team Süd

Niklas, Du hast bei uns Deinen ersten Job im Außendienst angenommen, mitten in der Pandemie. Wie war der Start und welche Erfahrungen hast Du gemacht?

„Die erste Zeit war sehr aufregend, da ich ja aus dem geregelten Schichtdienst der Pflege kam. Leider ließen die Kontakt-

beschränkungen durch Corona anfangs viele Termine und Aufgaben gar nicht zu. Meine Kollegen sowie Vorgesetzten haben mir dennoch eine super Einarbeitung ermöglicht. Termine in Kliniken, Intensiv-WGs oder in der Häuslichkeit müssen jetzt täglich geplant, koordiniert und teilweise spontan verschoben werden. Dazwischen Telefonate annehmen, Mails checken und beantworten. Man muss sich schon selbst gut organisieren können.

Aber für mich ist es definitiv genau das Richtige. Es gibt eigentlich keinen typischen Tag im Außendienst, denn jeder ist abwechslungsreich und spannend. Deshalb habe ich Spaß an der Arbeit, und das ist für mich das Wichtigste!“

Und so erkennt man schon, als HOME CARE Mitarbeiter muss man spontan sein und sich gut organisieren können.



Katja Hagmann
Team West

Katja, was ist bis heute Deine eindrucksvollste Stauerfahrung der letzten Jahre?

„Im Außendienst hat man natürlich schon in dem ein oder anderen, auch langen Stau gestanden. Doch meine eindrucksvollste Erfahrung machte ich am 15. Juli 2021. Das war ein Donnerstag.

Der Tag war eigentlich voll geplant, doch daraus wurde nichts. Eine Schulung in Hagen um 10 Uhr musste wegen der Flutkatastrophe am 14. Juli kurzfristig ausfallen, die Klinik war telefonisch nicht mehr erreichbar. Um 12 Uhr sollte mein nächster Termin in Köln sein. Auf der Fahrt dahin fiel plötzlich mein Navi aus und das Telefon klingelte ununterbrochen. Aktuelle Staunachrichten konnte ich weder per Navi noch über das Radio verfolgen. Von dem neun Kilometer langen Stau vor Leverkusen aufgrund der Wassermassen erfuhr ich genau in dem Moment, als ich schon mittendrin stand. Immerhin wurde der Verkehr abgeleitet, über eine Abfahrt mit Ampelanlage... Bis zu meiner Ankunft an dieser Abfahrt hat es tatsächlich exakt 8,5 Stunden gedauert! Nebenbei bemerkt, das waren 8,5 Stunden ohne Essen und Trinken. Die anschließend notwendige 1,5-stündige Heimfahrt on top war entsprechend eine einzige Befreiung. Deshalb zählt der 15. Juli 2021 zu meinen unvergesslichen Erlebnissen im Außendienst!“

Oh je! Da muss man schon Nerven bewahren. Und dieser besagte 15. Juli 2021 wird uns allen ohnehin als Tag der Jahrhundertflut in Erinnerung bleiben.



Sylke Kolz
Team Nord

Erinnerung – nutzen wir diese und richten den Blick jetzt auf positive Erlebnisse. Sylke, Du bist nun schon seit 2004 bei der Firma FAHL. Woran erinnerst Du Dich mit ganz besonderer Freude?

„Ausgesprochen gerne erinnere ich mich an die Begegnung mit

einem jetzt 5 Jahre alten, tracheotomierten Jungen. Seine Eltern wendeten sich damals ratsuchend an die Firma FAHL, da das bisher versorgende HOME CARE Unternehmen kein mobiles Absauggerät lieferte, nur eine geringe Menge der benötigten Hilfsmittel bereitstellte und es insgesamt an korrekter Bedarfsanpassung mangelte. Die Familie fühlte sich wie gefesselt an das eigene Zuhause und war in ständiger Angst, nicht ausreichend Materialien zur Verfügung zu haben. Ich konnte die Versorgung übernehmen und dadurch die Alltagssituation der Familie schlagartig ändern. Plötzlich war die Sicherheit einer geregelten Belieferung gegeben und die Mobilität des Kindes, somit auch der Familie, wiederhergestellt. Sogar der erste gemeinsame Urlaub wurde nicht nur geplant, sondern auch in die Tat umgesetzt.

Die spürbare Ergriffenheit und Dankbarkeit dieser Familie hat mich nachhaltig bewegt. Für mich war es eigentlich das Selbstverständnis meiner beruflichen Aufgabe, doch die Familie empfand es tatsächlich als besonderen Segen. Rückblickend auf 18 Berufsjahre kann ich wirklich sagen, das ist meine schönste Erinnerung.“

Die Zusammenarbeit der HOME CARE Kollegen mit ihren Patienten ist häufig geprägt von einer sehr langen Beständigkeit. Man kennt sich und man erlebt die Höhen und Tiefen einer Erkrankung gemeinsam. Das verbindet, schafft Vertrauen und gibt letztendlich Sicherheit für den Betroffenen. Und dann lässt sich auch der neue, veränderte Alltag wieder gut bewältigen – auch für Angehörige und die Familie.



Andreas von Krüchten
Team West

Andreas, als dienstältester Außendienstmitarbeiter bei der Firma FAHL – wie lange bist Du dabei? Wo warst Du schon tätig? Nach so langer Zeit – gibt es für Dich überhaupt noch Überraschungen in Deiner Tätigkeit? Würdest Du die Entscheidung für den Außendienst noch einmal treffen?

„Mein erster Arbeitstag bei der Firma Fahl war am 16. März. 1998. 24 Jahre – ich kann es selbst kaum glauben. Ob man rückblickend von „einem Gebiet“

sprechen kann, ist vielleicht die Frage, wenn man fast überall von Hamburg bis Freiburg, von Aachen bis Dresden Patienten aus den Kliniken heraus in die ambulante Nachversorgung begleitet und mit Know-how unterstützt hat. Ich kann wohl sagen: „Ich bin ordentlich rumgekommen“. Nach wie vor ist die Faszination am Außendienst für mich, täglich neue Menschen kennenzulernen, Herausforderungen bei Versorgung annehmen und lösen zu müssen, eigenverantwortlich zu handeln und gleichzeitig ein Team an der Seite zu haben. Das ist die Basis, die meine berufliche Entscheidung für den Außendienst immer wieder bestätigt. Und natürlich die Freude oder Überraschung, wenn ein Patient z. B. nach langer Zeit wieder sprechen kann. Dann denke ich manchmal: „Dazu habe ich meinen Teil beigetragen.“

Wenn man ein Jubiläum feiert, ist der Blick zurück sicherlich das erste, was einem in den Sinn kommt. Doch sollte ein Ausblick in die Zukunft keinesfalls fehlen. Was könnte in einigen Jahren auf uns zukommen? Die Digitalisierung und Innovationen in der Medizintechnik werden heute regelmäßig prophezeit. Vielleicht werden wir schon bald im Krankenhaus von einem Pflegeroboter mit Essen versorgt, auch Operationen können zunehmend mehr computergestützt sehr minimal invasiv erfolgen. Weniger Schmerzen, schnellere Mobilisation und bessere Langzeitergebnisse sind bereits heute die erhofften Erfolge. Ob wir zukünftig überhaupt noch ein Handy brauchen oder bald jeder Raum, jedes Auto ein Display für die ständige Kommunikationsoption haben wird, bleibt abzuwarten. Unter Umständen nutzt der HOME CARE Mitarbeiter auch bald die autonomen Fahreigenschaften seines Firmenwagens oder er kann sogar per alltagstauglichem Flugtaxi schnell direkt vor Ihrer Haustür landen. Wann es wie sein wird, können wir heute nicht mit Bestimmtheit sagen.

Was wir uns und Ihnen für die Zukunft wünschen, ist demgegenüber keine Vision, sondern ein Bekenntnis: Wir wünschen Ihnen und uns weiterhin eine enge, vertrauensvolle Zusammenarbeit und regelmäßige persönliche Gespräche, von Angesicht zu Angesicht, ganz live und in Farbe. Nicht computergeplant, nicht virtuell, einfach im Hier und Jetzt und vor Ort!

Wir geben Ihnen auch weiterhin die nötige Sicherheit, vertraute Beständigkeit und fachliche Unterstützung in der Tracheostomaversorgung.

Wörter sind facettenreich. Manchmal muss man auch mal um die Ecke denken, um sich der Bedeutung eines Wortes bewusst zu werden. In diesem Monat ein 360-Grad-Blick zum Thema:

FREUNDSCHAFT

Im Grunde sind es doch die Verbindungen mit Menschen, die dem Leben seinen Sinn geben.

Wilhelm von Humboldt
Deutscher Schriftsteller



30. Juli
Tag der
Freundschaft

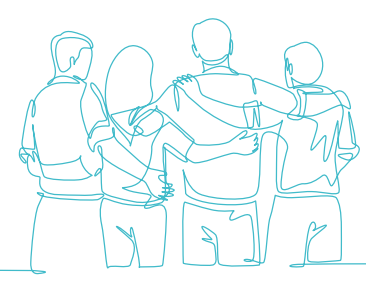


Umarmungen von
Freunden stärken
das Immunsystem

Fest
Ratgebend
Einfühlsam
Unterstützend
Nachsichtig
Dankbar
Seelenverwandt
Charakterstark
Herzlich
Anspornend
Fair
Treu



Jasmine Smith
Längstes Freundschaftsarmband
26.695 m | 30. September 2016



Die Deutschen haben im
Schnitt 6 Menschen als
Freunde definiert,
davon nur 3 als wahre oder
enge Freunde.

YouGov, N: 1436

Wie findet man Freunde? Oder besser gesagt: Ab wann wird eine Bekanntschaft zu einer Freundschaft? Und kann diese Art von Beziehung tatsächlich auch zwischen realen Personen und einem Unternehmen entstehen? Die einen werden die Frage mit Ja und die anderen mit Nein beantworten. Fakt ist, dass die in der Folge vorgestellten Patienten schon mehr als ein oder zwei Jahrzehnte von der Firma FAHL versorgt werden und wir somit sehr viel gemeinsam erlebt haben.

Von Beginn an, vielleicht schon ab der Diagnose oder nach der Operation, während der Rehabilitation bis hin zu den regelmäßigen Besuchen – wir sind wohl sozusagen

durch „dick und dünn“ gegangen. Da drückt man sich gegenseitig die Daumen, man sucht und findet miteinander Lösungen für das ein oder andere Problem und genießt zusammen die Freude, wenn sich der erhoffte Erfolg endlich einstellt.

Wendet man nun den Blick zurück auf dieses gemeinsame, jahrelange Erleben, dann stellt sich schon ein besonderes Gefühl ein – und nicht selten wird es letztlich als Freundschaft beschrieben. Freundschaft, die sich über einen langen Zeitraum, fast unbemerkt doch stetig entwickelt hat. Ein Empfinden, das hier anders ist als da. Lassen wir unsere Patienten davon erzählen.

Stets sehr
zuvorkommend und
hilfsbereit. Bestellungen
kommen schnell an und
der Service funktioniert
hervorragend.
Weiter so!



Wolfgang Bartlakowski
20 Jahre Verbundenheit

Wenn man sie braucht, sind sie da und
stehen mit Rat und Tat zur Seite. Ich fühle
mich stets verstanden. Termine sind stets
eingehalten worden – sehr zuverlässig sind
die Teams von FAHL.



Marianne Scheu
16 Jahre Verbundenheit

Ich bin vor 20 Jahren
laryngektomiert worden
und Herr Brüggemann war
derjenige, der mich von Anfang
an betreut hat und in die
Handhabung der Hilfsmittel
kompetent eingewiesen hat
Danke dafür!



Michael Ley
20 Jahre Verbundenheit

Der Außendienst spricht meine Sprache,
dies war mir von Anfang an sehr wichtig.
Ich will halt verstanden werden. Auf die
Firma FAHL kann ich mich verlassen
und fühle mich gut bei ihr aufgehoben.



Hasan Akcadag
15 Jahre Verbundenheit



Ich versorge mein Tracheostoma selbstständig. Ich freue mich auf die Besuche des Außendienstes, die sind immer so freundlich. Mit FAHL bin ich sehr zufrieden.

Marie Fischer

16 Jahre Verbundenheit

Meine Ersteinweisung habe ich noch persönlich von Herrn Fahl bekommen. Also überreicht und eingewiesen. Ich bin ja auch schon mehr als 25 Jahre bei der Firma FAHL. Vom ersten Tag war ich zufrieden mit dem Service.



Friedel Schimikowski

25 Jahre Verbundenheit

FAHL ist wirklich unkompliziert. Besonders freut mich, dass die Lieferungen pünktlich bei mir ankommen – einfach ein zuverlässiger Partner.



Marius Betz

14 Jahre Verbundenheit

Klare Weiterempfehlung. Ich habe sogar eine Trachealkanüle, die ich nur bei FAHL bekomme. Wenn Probleme auftreten, wird immer eine Lösung gefunden, das macht mich wirklich glücklich.



Claudia Petermaier

16 Jahre Verbundenheit



ABTEILUNG VERTRIEBSINNENDIENST

Der komplette Vertriebsinnendienst kann quasi mit dem Wort **SERVICE** gleichgesetzt werden. So unterschiedlich die einzelnen Bereiche inhaltlich aufgeteilt sind, bleiben die Anforderungen an die Kompetenzen der Kollegen nahezu gleich. Sie sind Problemlöser, Quell von Ideen, Organisationstalente sowie Kommunikationsprofis und vieles mehr, um individuelle Lösungen zu kreieren. Und das passiert jeden Tag, viele Male – für unsere Kunden, die unsere Kommunikation auf Augenhöhe schätzen.

Unser Vertriebsinnendienst setzt sich aus acht verschiedenen Teams zusammen, die eine ganze Bandbreite der organisatorischen Aufgaben mit beeindruckendem Know-how regeln. Damit alles zur Zufriedenheit läuft, arbeiten die Teams Hand-in-Hand zusammen, denn das eine Team ist auf die Informationen des anderen angewiesen.

Dennoch gibt es einen größeren Unterschied. Er liegt in der Segmentierung der Zielgruppen. Das Team Handel ist Ansprechpartner für die nationalen oder auch internationalen Geschäftskunden, wie beispielsweise Kliniken und Fachhandel.

Die anderen Teams sind Spezialisten für die unterschiedlich betroffenen Patienten, Angehörigen sowie medizinisches Fachpersonal und regeln von der Erstausrüstung über spezielle organisatorische Prozesse mit Ärzten und Krankenkassen alles Notwendige, um eine reibungslose Versorgung zu gewährleisten. Dabei ist der regelmäßige Austausch mit dem Außendienst selbstverständlich. Hier werden besondere Anforderungen miteinander abgeglichen, wichtige Fragen beantwortet und gemeinsam an Lösungsvorschlägen gearbeitet. Natürlich kommt es auch mal vor, dass die Erwartungen des Kunden in gewisser Hinsicht nicht erfüllt werden. In so einem Fall schätzen wir Ihr Feedback, um schnellstmöglich reagieren und ggf. korrigieren zu können, damit die Versorgung nahtlos weitergeführt werden kann.

Am Ende der einzelnen Prozesse regelt das Team Abrechnung die Faktura mit den Krankenkassen, Privatpatienten sowie unseren Händlern. Sie sehen – viele Teams, viele unterschiedliche Aufgaben und Herausforderungen, denen wir uns täglich gerne im Sinne der Kundenzufriedenheit stellen.

Ulrike Bittner

Verschiedene Stationen hat Ulrike bei der Firma FAHL schon hinter sich. Nicht nur die unterschiedlichen Geschäftsräume in Köln hat sie kennengelernt, sondern sie konnte ihr Wissen auch in wechselnden Bereichen einbringen und vertiefen. In knapp 20 Jahren lernt man viel und so lange ist sie schon Teammitglied der Firma FAHL. Aktuell ist das Team HANDEL ihr Bereich, d. h. Sie ist beispielsweise die Ansprechpartnerin für die Kliniken oder den Fachhandel. Dabei lobt Ulrike besonders die teamübergreifende Zusammenarbeit und die allgemeine Hilfsbereitschaft in der gesamten Belegschaft. Leider gibt es einen kleinen Wermutstropfen für Ulrike. Man sieht immer neue Gesichter, die man (noch) nicht kennt. Doch damit geht auch eine positive Herausforderung einher, weitere Kollegen kennen zu lernen und hilfsbereit deren Start im Unternehmen zu unterstützen.





NIEDERLASSUNG BERLIN

Die kürzeste Entfernung zwischen Köln und unserer Hauptstadt Berlin beträgt 477,67 km Luftlinie. Eine Distanz, die man erst mal überwinden muss. Von daher ist es nicht verwunderlich, dass schon früh der Wunsch entstand, in Berlin eine Niederlassung der Firma FAHL zu gründen, um die Patientenversorgung auch über die unmittelbare Umgebung von Köln hinaus übernehmen zu können. Heute, 20 Jahre später (genau, auch Berlin hat ein Jubiläum in diesem Jahr), schaut man auf eine enorme Entwicklung zurück. Der Dank geht an dieser Stelle an Michael Brüggemann, Leitung Berlin, der von der ersten Trachealkanülenauslieferung an dabei war und die Niederlassung Berlin mit aufgebaut hat.

Diesmal nicht aus der Garage heraus, sondern aus dem Keller wurden die ersten Schritte zur Patientenversorgung

im Jahre 2002 geplant. Um das enorme Wachstum mit dem gewohnten Servicegedanken in Einklang zu bringen, ist schnell der Gedanke nach größeren Geschäftsräumen entstanden. Mit einem kurzen Zwischenstopp im Jahr 2004 auf einer Remise wurden die jetzigen Geschäftsräume am Borsigturm in Berlin-Reinickendorf bezogen. Heute werden die Patienten, wie auch die Kliniken von aktuell 32 Kollegen im Innen- und Außendienst entsprechend unserem bekannten Service mit Hilfsmitteln versorgt.

Aber nicht nur die bereits genannten Abteilungen organisieren die Tracheostomaversorgung in Berlin, sondern die fünfköpfige Abteilung Logopädie hat dort einen ganz besonderen Stellenwert. Hier steht die therapeutische Behandlung von physiologischen Beeinträchtigungen im Rahmen der Tracheotomie im Vordergrund. Die Zusammenarbeit im interdisziplinären Team dient dazu, den Versorgungsstandard der Patienten erfolgreich zu erhöhen.

Wenn man sich mit der Geschichte eines Unternehmens oder einer Niederlassung beschäftigt, finden sich meist auch Kuriositäten. So wurde in Berlin vor ein paar Jahren eines der Autos unseres Fuhrparks aufgebrochen, gestohlen und dann in einem der umliegenden Seen versenkt – ein kleines Stückchen Kriminalgeschichte bei der Firma FAHL. Eine Anekdote, der wir unsere vielfältigen persönlichen Patientengeschichten eindeutig vorziehen.



NIEDERLASSUNG ÖSTERREICH

„Grüß dich“ oder im Dialekt „Griäß di“ sagt man in Österreich zur Begrüßung und so werden nun schon seit 2003 unsere Patienten und Kunden im europäischen Nachbarland angesprochen. Damals wurde nämlich die Niederlassung in Wien, oder genauer gesagt im Wiener Neudorf gegründet. 19 Jahre später gibt es dort genau 19 Mitarbeiter. Reiner Zufall oder Absicht? Übrigens sind heute schon knapp die Hälfte der Mitarbeiter länger als 10 Jahre mit dabei.

Zum Glück sind die Autos des Außendienstes stets mit Allrad ausgestattet und die Schneeketten liegen natürlich griffbereit im Kofferraum. Aber bis jetzt musste aufgrund von Glatteis oder Schnee kein Termin verschoben werden. Resümee: Die Terminplanung klappt in jeder Jahreszeit.

Gerade in Österreich werden manche Patienten auch länderübergreifend zum einen durch einen HNO-Arzt, und zum anderen von Kollegen der Firma FAHL Deutsch-

land betreut. Alles kein Problem. „Wir kommen mit der rheinischen Frohnatur vom Hauptsitz in Köln bestens aus und liegen quasi auf einer Wellenlänge.“, fasst Andreas Lettner die Zusammenarbeit zwischen Österreich und Köln bzw. den Außendienst-Kollegen vom Team Süd kurz zusammen. Und das können und möchten wir auch so genau bestätigen!

Die sogenannte österreichische Frohnatur spiegelt sich auch bei der Kundenzufriedenheit wider. In der Corona Pandemie wurde der Kontakt bewusst ständig intensiv zu den unterschiedlichen Patienten-

Der Außendienst ist hier in drei Bereiche (West, Süd, Ost) aufgeteilt und entweder wählt man dort die eine oder die andere Begrüßung. Denn eins hat uns der Zweigniederlassungsleiter Andreas Lettner im Interview verraten: Die Zusammenarbeit in den unterschiedlichen Regionen des Alpenlands wird gleich viel leichter, wenn man den lokalen Dialekt spricht und die Besonderheiten der Region kennt und berücksichtigt. Und dazu gehören in jedem Fall auch die speziellen Witterungsverhältnisse in Österreich.

Generell sollte man, vor allem im Winter, den Wetterbericht im Auge behalten, besonders wenn man noch über den Pass zu einem Patienten will.

gruppen gehalten. Das zahlt sich nun aus. Dennoch, Andreas freut sich jetzt schon wieder auf die nächsten Treffen im echten Leben. Der direkte Austausch macht dann doch noch mehr Freude. In diesem Sinne „Pfiat Gott“ wie man in Österreich sagt und auf Kölsch: „Maach et joot.“



NIEDERLASSUNG SCHWEIZ

Konso, Institut für Konsumenten- & Sozialanalysen AG, hat in einer repräsentativen Umfrage herausgefunden, dass die Schweizer sich selbst als zurückhaltend, ordentlich und freundlich beschreiben. Im Gespräch mit unserem Schweiz-Experten und Außendienstmitarbeiter Andreas Faller konnten diese Ergebnisse absolut bestätigt werden. Und er kann diesen Vergleich durchaus ziehen. Kommt Andreas doch ursprünglich aus Österreich und erkennt sowie erlebt somit die Charakterzüge und Unterschiede schnell. „In Österreich ist man eher hart und herzlich, hingegen in der Schweiz sind die Menschen abwartend und direkt freundlich.“, bringt Andreas die Unterschiede auf den Punkt.

Die Niederlassung in der Schweiz ist noch relativ jung, 2019 wurde das Büro eröffnet und ist aktuell mit vier Mitarbeitern besetzt. Die eine große Herausforderung ist die Vielsprachlichkeit in der Schweiz. Deutsch, Englisch, Italienisch und Französisch – all diese Sprachen

sind in einem Land vertreten. Natürlich werden diese Landessprachen von unseren Mitarbeitern beherrscht, um in allen Kantonen eine optimale Tracheostomaversorgung zu gewährleisten.

Eine weitere Herausforderung ist die Logistik. Da die Schweiz kein EU-Land ist, achtet der Zoll ganz genau darauf, was versendet wird, und das kann auch mal zu längeren Lieferzeiten führen. Aber keine Sorge, die Patienten bzw. die Kunden, wie beispielsweise die Spitäler, merken nichts



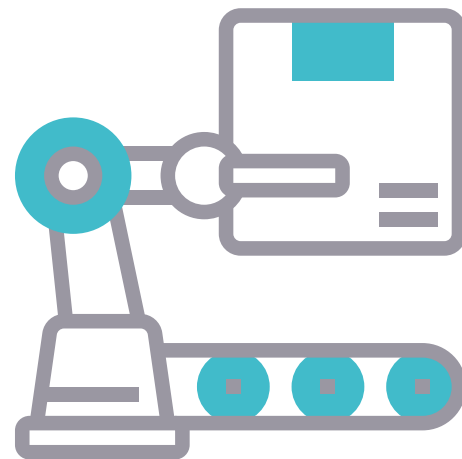
von diesen Prozessen. Entweder werden die benötigten Medizinprodukte direkt aus der Schweiz versendet oder wir planen beim Lieferzeitpunkt diese Logistikverzögerung an der Grenze schon direkt mit ein.

Doch wehe dem, der noch schnell zu dem einen Patienten-termin fahren möchte. In der Schweiz sollte man immer das Tempolimit beachten, bei zu hoher Geschwindigkeit kann sogar das geliebte Auto von der Polizei beschlagnahmt und versteigert werden. Also lieber den Fuß vom Gas und sicher ankommen.

Übrigens: Die Zusammenarbeit zwischen der Schweiz und Köln beschreibt Andreas als familiär – empfinden wir auch so und freuen uns auf die gemeinsame Weiterentwicklung dieser jungen Niederlassung.



ABTEILUNG PRODUKTION



Manchmal geht es in der Produktion recht bunt zu. Zugegeben, die farbigen LARYVOX® MY EXTRA HMEs werden dort zusammengesetzt, welche bei fast 530 Farbkombinationen ein beeindruckend großes Auswahlspektrum bieten.

Aber nicht nur die LARYVOX® MY EXTRA HMEs werden hier zusammengesetzt, sondern auch die normalen unterschiedlichen LARYVOX® EXTRA HMEs werden im Hause konfektioniert. Und wer sich den Notfallbutton (REF 90290) oder den Notfall Patch für Halsatmer (REF 90291) bestellt, erhält ebenfalls einen kleinen Gruß aus der Produktion bzw. hält ein Stück „Made in Germany“ in den Händen.



Und „Made in Germany“ bedeutet Qualität, die auf jeder Ebene in der Produktion seit Jahren gelebt wird. So werden unsere Produkte stets mit Sorgfalt konfektioniert und verpackt. Die hohe Flexibilität ist hier aber genauso gefragt. Beispielsweise, wenn ein Spezialauftrag den Tagesplan durcheinander wirft. Aber wie sieht denn ein Tag in der Produktion überhaupt aus?

Der Tag fängt morgens regelmäßig mit einer Sichtung

der Fertigungsaufträge und deren Besprechung an. Hier werden Prioritäten gesetzt, Kapazitäten abgefragt und der Tagesverlauf geplant. An dieser Stelle muss auch die große Vielseitigkeit der Aufgaben in der Produktion besondere Erwähnung finden. Eins ist sicher, produzieren, konfektionieren und alle Produktionsprozesse im Griff haben, sind Dinge, die besonders gut im Teamwork und bei uns schon jahrzehntelang sehr gut funktionieren. Ein besonderes Dankeschön dafür!

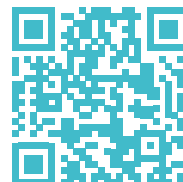
Thorsten Berkele

Wahrhaftig wird Thorsten intern manchmal MacGyver genannt. Ganz in dessen Sinne agiert auch er. Und so tönt es hier und dort: „Der Berkele macht das schon.“ Kein Wunder, seit 1999 schafft er unkomplizierte Lösungen unterschiedlicher Art für die Firma FAHL. Da ist die Abteilung Produktion oder im weitesten Sinne auch das Lager die perfekte Bühne für sein Schaffen und Werken. Hilfsbereitschaft ist eine seiner größten Tugenden. Vor allem die daraus resultierende Anerkennung der anderen Kollegen gibt ihm die nötige Motivation, täglich Großes zu leisten. Dabei begrüßt er die kameradschaftliche Zusammenarbeit, die trotz stetigen Wachstums der Firma bisher nicht verloren gegangen ist. FAHL bedeutet für ihn Beständigkeit, was sich über Jahre immer mehr bestätigt hat. War doch bei Eintritt eine kleine Unsicherheit vorhanden ist sie nun – heute – gänzlich verflogen. Und das ist gut so!



EIN WENIG DENK-SPORT

Dieses Rätsels Lösung findet sich sozusagen direkt hier – in dieser Ausgabe der SCHON GEHÖRT? Um das Lösungswort herauszufinden und an dem Gewinnspiel teilzunehmen, müssen Sie nur das Magazin ganz genau lesen. Die Antworten auf die folgenden Fragen finden sich irgendwo in dieser Jubiläumsausgabe. Wenn Sie das Lösungswort errätselt haben, senden Sie es uns über das Kontaktformular auf unserer Internetseite bis zum **30.09.2022** zu.



Mit etwas Glück können Sie ein Insektenhotel für mehr Artenschutz in Ihrem Garten oder auf dem Balkon gewinnen. Das Insektenhotel aus Eichenholz mit ca. 150 Brutplätzen wird mit viel Sorgfalt in einer Werkstatt für Menschen mit Behinderungen gefertigt. Gerne unterstützen wir das Werkstattprojekt und die Intention der Sache. Machen Sie auch mit!



1. Eine Künstliche Nase ist auch ein...
2. In welchem Stadtteil Kölns war das erste Bürogebäude?
3. Was ist die Firma FAHL?
4. Was wurde Herrn Fahl von der DGHNO-KHC 2008 verliehen?
5. Was verbindet die Firma FAHL mit ihren Kunden?
6. Womit wird der Vertriebsinnendienst gleichgesetzt?
7. Welche Abteilung hat in Berlin einen besonderen Stellenwert?
8. Verabschiedung in Österreich
9. Was ist eine Herausforderung in der Schweiz?
10. Welche technische Entwicklung steht bei FAHL derzeit in Fokus?

TEILNAHMEBEDINGUNGEN: Teilnahmeberechtigt sind natürliche Personen, die mindestens 18 Jahre alt sind. Mitarbeiter der Andreas Fahl Medizintechnik-Vertrieb GmbH sowie deren direkte Angehörige dürfen nicht teilnehmen. Eine Barauszahlung ist nicht möglich. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen. Die Gewinner werden schriftlich benachrichtigt und sind mit der Veröffentlichung ihres Namens einverstanden. Die Teilnahme an dem Gewinnspiel ist kostenlos. Die Teilnahme ist unabhängig von Abonnements, Produktkäufen oder Newsletterbestellung.

Die vollständigen Teilnahmebedingungen finden Sie unter www.fahl.com/gewinnspieljubilaeum



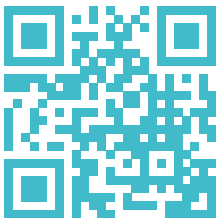
9	ungefähr	Ungeziefer	Trag- u. Reittier in südl. Ländern	Speicherart (Computer)	starker Zweig	Zeichen für Cäsium	griech. Göttin, Zeus-Gemahlin	zwei Rhein-Zuflüsse	bereits, früher als erwartet	sprießen (Botanik)	Mutterboden enthaltend	ugs.: zeitgemäß	Amts-tracht
Lehraufsichts-behörde	Umlaut Schräglage, Neigung	Kellertier techn. Gerät						6	weibl. Witzfigur: Klein ...			10	
						Nagelpflege-utensil	fest, haltbar Abk.: Drucksache	13				ugs.: e. pragmatischer Politiker	
verwe-sender Tier-körper		belg. Heilbad in d. Ardennen		Skat-aus-druck	Näh-mittel Käsesorte				Stern im „Walffisch“ Gesims-streifen		12		
7	Musik-werk (lat.)	Fluss d. Berlin Vor-zeichen				Zeichen f. Strontium Tier-produkt		Besen					
						nicht hinten Nacht-lokal					späte Tages-zeit	3	
Ver-kaufs-stand	spanisch: Meer röm. Silbermünze			Ab-wesen-heits-beweis		6		Riese		Männer-kurz-name (Alfred)			
		Nähr-mutter Stadt im Sauerland				Gebirgs-bach Ausruf der Erschöpfung				Riesen-schlange Elbe-Zufluss			
Ältes-tenrat				Raub-tier-nahrung	Bewohner d. Dt. Reiches eh. Narko-semittel							Teil der Scheune	
techn. Konver-tierungs-teil	10	Nasch-werk, Konfekt	weibl. Mensch				Stadt am Nieder-rhein	ugs.: ohne-hin, sowieso	griech. Vorsilbe: gegen				
			11		4								
falscher Weg (in die ... gehen)			Spalt-werkzeug Welt-religion			Lebens-bund			Karten-spiel	Zeichen für Nickel Versehen			
Zutritt	Kuchen-gewürz			1			8	Fluss durch Paris					
				Stadt an der Ems-mündung		Gespens-ter-treiben Hinterste				Haus-tier der Samen			
Gleis-unter-bau, Trasse	veraltet: Hecke	Bienen-männ-chen		Passi-ons-spielort in Tirol	1	Wind-schat-ten-seite		Rhein-Zufluss Kohlenwas-serstoff			ein Schwanz-lurch		
					amerik.-engl. Dichter † 1965				9	Erdart Wurfbild (Kurz-w.)			
Krach, Radau	4			Vorsil-be: jen-seits (lat.)	wert-volle Holzart			bayer.: Jahr-markt, Messe					
		Foto vom Negativ	dreistim-miges Gesang-stück	2				Honig-biene Halbaffe					
leichter, offener Ein-spänner	Laub-baum				in höhe-rem Grade	exklusiv-es Fest				Rausch-gift	bäuerl. Allein-nach-folger		
Kennziffer für jedes Buch (Abk.)		5	Teil des Mittel-meers	Kürbis-gewächs schott. Dichter †						chinesi-sche Dynastie			
5	Schluss	kleine Bucht Ausruf des Erstaunens			Rhein-Zufluss in der Schweiz	matt, schwach		Gesichts-aus-druck			14		
								dt. Schau-spieler-in (Nadja)		scheues Waldtier Eichhörn-chenpelz			
Mittel-europä-er, Magyar				zum Munde-gehörig (Med.)		7	Vorbild, Muster						
Abk.: nieder-deutsch		Verbin-dungs-bolzen	8		2				Nadel-baum				
größter Hafen Italiens				anhäng-lich			Sinn haben; Gewinn bringen				3		

DIGITALER NEUSTART

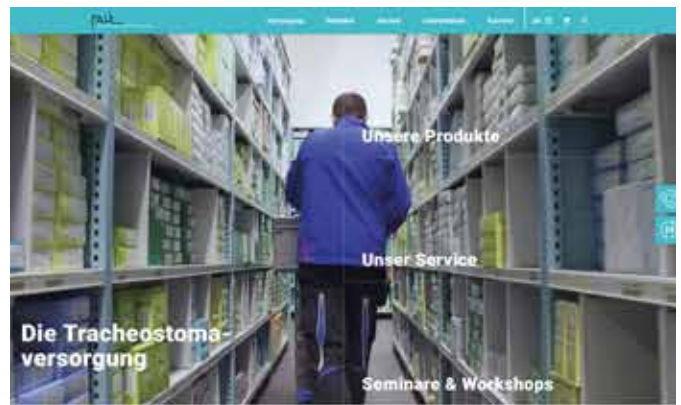
Die Internetseite – das erste Aushängeschild eines Unternehmens im Internet sowie Dreh- und Angelpunkt von allen Onlineaktivitäten. Schaut man sich die digitale Entwicklung der letzten Jahren an und blickt dazu noch in die Zukunft, stellt man fest, dass es ein wiederkehrender Prozess und ein nie endendes Projekt ist. Zum Jubiläum haben wir uns entschlossen, die Internetseite zu modernisieren und mit neuem Design, verbesserter Technik und noch mehr Inhalten an den Start zu gehen.

Wer glaubt, dass nur ein paar neue Bilder gemacht oder Texte geschrieben worden sind, irrt sich gewaltig. Solche Projekte haben eine enorme Vorlaufzeit. Wir haben im Jahr 2020 beispielsweise damit angefangen. Durch verschiedene Workshops mit Mitarbeitern aus den unterschiedlichen Bereichen wurden die individuellen Bedürfnisse sowie besonderen Anforderungen ermittelt und in die neue Internetseite eingebunden. Besonders die Sichtweisen der einzelnen Nutzer, wie Ärzte oder Betroffene und deren spezielle Präferenzen im Internet sind berücksichtigt worden.

Jetzt ist sie endlich vorzeigbar – unsere neue Homepage: Ein Projekt, das gleich in die zweite Runde geht und sich ständig weiterentwickelt. Also schauen Sie regelmäßig mal vorbei und stöbern Sie. Viele Bereiche sind neu, wie zum Beispiel der neu eingerichtete Blog. Dort finden Sie unser gesammeltes Wissen über Laryngektomie, Tracheotomie sowie Rehabilitation. Sie finden Antworten auf das WAS?, WIE? und WARUM? zu verschiedenen Aspekten der Versorgung. Optimiert für Ihr Endgerät wie beispielsweise das Handy oder in der Desktopvariante werden die Inhalte korrekt dargestellt. Schnell, übersichtlich und informativ.



Tauchen Sie in die neue FAHL-Welt ein und lassen Sie sich von uns inspirieren. Die Adresse ist Ihnen längst bekannt: www.fahl.de



Beratung des Patienten
Unser Team steht Ihnen jederzeit zur Verfügung, um Sie bei allen Fragen rund um die Versorgung zu unterstützen.

Beratung der Angehörigen
Wir bieten Ihnen die Möglichkeit, sich an unseren Experten zu wenden, um Sie bei der Versorgung zu unterstützen.

Kostenlos und persönlich
Unsere Experten stehen Ihnen jederzeit zur Verfügung, um Sie bei allen Fragen rund um die Versorgung zu unterstützen.

Schnell und unkompliziert
Unsere Experten stehen Ihnen jederzeit zur Verfügung, um Sie bei allen Fragen rund um die Versorgung zu unterstützen.

Schnell und unkompliziert
Unsere Experten stehen Ihnen jederzeit zur Verfügung, um Sie bei allen Fragen rund um die Versorgung zu unterstützen.

NÄCHSTE SCHON GEHÖRT?

Gerade am Ende des Jahres ist so vieles Tradition: Die Wohnung wird weihnachtlich geschmückt, Geschenke gekauft, Gänsebraten mit Rotkohl und Klößen gekocht sowie verspeist. Im alten Jahr werden dann noch schnell die Freunde besucht, gute Vorsätze für das neue Jahr werden geschrieben und wer in einer Karnevalsregion wohnt, macht sich Gedanken über die Kostüme für die fünfte Jahreszeit. Alles Traditionen – manche sind es seit Generationen, andere sind von uns selbst erfunden und haben eine ganz besondere Bedeutung. Und wie man sprichwörtlich sagt: Traditionen müssen gewahrt werden.

Aber bevor wir uns traditionell von Ihnen in diesem Jahr verabschieden, gibt es noch eine neue Ausgabe der SCHON GEHÖRT?, nämlich genau zu diesem Thema. Und wie es Sitte ist, können Sie gerne Teil der neuen Ausgabe werden. Erzählen Sie uns, welche Traditionen Sie pflegen, welche außergewöhnlichen Traditionen Sie wo kennengelernt haben. Anfang Dezember werden wir Ihre Geschichte unseren Lesern verraten. Wir sind gespannt!



Wenn Sie auch ein Teil der SCHON GEHÖRT? werden möchten, melden Sie sich bei uns für ein Patientenporträt unter: redaktion@fahl.de und erzählen Sie uns Ihr persönliches Erlebnis.

Impressum

Layout und Gestaltung: Raymond Kwasny, Andreas Fahl
Medizintechnik-Vertrieb GmbH, Köln

Herausgeber/Autor: Andreas Fahl Medizintechnik-Vertrieb GmbH, Köln / Verantw.: Raymond Kwasny, Susanne Fissahn

Druck: KRMP Intermedia GmbH

Lektorat: Yip Yips Digitalagentur, Aachen

Copyright: ©2022 Andreas Fahl Medizintechnik-Vertrieb GmbH, Köln

Urheberrechte: Das Werk einschließlich aller seiner Teile sowie das Bildmaterial sind urheberrechtlich geschützt.

Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtes ist ohne Zustimmung des Urhebers unzulässig und strafbar. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmung und die Einspeicherung und Verarbeitung der Daten in elektronischen Systemen.

Quellen/Markenrechte und Bildrechte Dritter: Andreas Fahl Medizintechnik-Vertrieb GmbH, Köln | Adobe Stock: Titelbild: fizkes, S. 8 Quality Stock Arts, S. 20 Drazen, Konstanze Gruber, S. 31 nioloxs



FSC
www.fsc.org

MIX

Papier aus verantwortungsvollen
Quellen

FSC® C106830

Ein Stück FAHL-Geschichte aus unserem Archiv. Seit der Firmengründung vor 30 Jahren wird der kommunikative Austausch stets großgeschrieben.



Schon gehört

Neu! TRACHEOTEX®-STOMA-SCHUTZ

Neu in unserem Sortiment ist der Tracheotex®-Stoma-Schutzrolli. Der Tracheotex®-Stoma-Schutzrolli bietet einen textilen Schutz für Halsatmer. Der



*Selbst
in Venedig
auf der
"Rialto-Brücke"
Tafel-Fall
ist immer dabei
bist du froh*



en. Gleichzeitig wird hier
d ein guter Sitz garantiert.
gewebe sorgt für einen a
neuerstellen, da keine stö
n sind. Der Tracheotex®-Ro



FAHL

Andreas Fahl
Medizintechnik-Vertrieb GmbH
August-Horch-Str. 4a
51149 Köln - Germany
Phone +49 (0) 22 03/29 80-0
Fax +49 (0) 22 03/29 80-100
mail info@fahl.de
www.fahl.de

Zweigstelle Berlin
Am Borsigturm 62
13507 Berlin - Germany
Phone +49 (0) 30/43 73 139-0
Fax +49 (0) 30/43 73 139-35

Zweigniederlassung Österreich
Triester Straße 14 / Bürohaus 2
2351 Wiener Neudorf - Austria
Phone +43 (0) 22 36/89 28 38-0
Fax +43 (0) 22 36/89 28 38-14

Zweigniederlassung Schweiz
Cherstrasse 4
8152 Glattbrugg - Switzerland
Phone +41 (0) 448293060
Fax +41 (0) 448293061