

# Angenehmer Aufenthalt

Mit ihrem Prothesenatelier hat die o.t.n in Neumünster die Weichen für die Zukunft gestellt

**E**s ist sehr angenehm, hier zu sein.“ Die Wortwahl des 44jährigen Prothesenträgers sagt viel über die Atmosphäre aus, die das Prothesenatelier der orthopädie.technik.nord (o.t.n) in Neumünster ausstrahlt. Keine drangvolle Enge, kein dunkles Ambiente wie in Betrieben und Wartezimmern alten Schlags. Stattdessen können Patienten auf einem großzügig gestalteten Übungsparcours ihre Prothese in Ruhe ausprobieren und sich für Wartezeiten in helle, schön eingerichtete Räume zurückziehen, die zum Verweilen einladen.

**Menschen mit Handicap versorgen und gesundheitsinteressierte Kunden ansprechen: Dieser Spagat gelingt nur, wenn man in allen Bereichen Kompetenz ausstrahlt.**

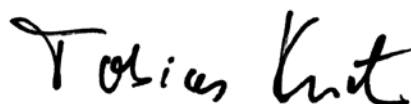
Geschäftsinhaber Stefan Fehlandt und sein Team streben nach dem bestmöglichen Versorgungsergebnis für ihre Patienten. Wenn man diesen Ansatz konsequent verfolgt, ergeben sich Ausstattung und Einrichtung des Prothesenateliers fast zwangsläufig. Schließlich hängt die Versorgungsqualität ab vom funktionierenden Zusammenspiel zwischen Diagnostik, Produktqualität, handwerklichem Know-how, interdisziplinärer Zusammenarbeit – und nicht zuletzt der Kooperation des Patienten. Dafür bietet das Prothesenatelier die besten Voraussetzungen.

Das integrierte Lauf- und Bewegungslabor ist zudem ein wichtiger Baustein, um Fachkompetenz attraktiv verpackt nach außen zu do-

kumentieren und sich neue Märkte abseits des Kassengeschäftes zu erschließen. Wie viele Sanitätshäuser und orthopädie-technische Betriebe will die o.t.n den Selbstzahlermarkt stärken. Das Lauf- und Bewegungslabor steht daher nicht nur für die Versorgung von Prothesenträgern zur Verfügung. Angeboten werden eine Reihe an Analysen zwischen 59 und 109 Euro für Privatkunden.

Auf der einen Seite Kranke und Menschen mit Handicap versorgen, auf der anderen Seite erfolgreich Sportler und alle an ihrer Gesundheit interessierten Kundengruppen ansprechen: Dieser Spagat gelingt nur, wenn man in allen Bereichen Glaubwürdigkeit und Kompetenz ausstrahlt. Nur dann lässt sich die immer noch existierende Hemmschwelle, den Sanitätsfachhandel freiwillig aufzusuchen, abbauen.

Bei o.t.n ist man sich der Bedeutung eines modernen, attraktiven Auftritts in diesem Zusammenhang bewusst. Und daher besteht hier die realistische Chance, dass künftig nicht nur Prothesenträger, sondern immer mehr Kunden feststellen: „Es ist sehr angenehm, hier zu sein.“



Tobias Kurtz, Chefredakteur

