

Für den Ernstfall immer gut gerüstet

Die Verbandskästen, Kompressen und Defibrillatoren, die Jürgen Tschenett von Rankweil aus an Privatleute und Betriebe verkauft, weisen eine hohe Qualität auf. Und Tschenett weiß aus eigener Erfahrung, worauf es im Ernstfall ankommt.

Wundauflage, aluminiumbedampft, begünstigt Hautbildung und Heilungsverlauf durch sichergestellte Wundruhe beim Verbandwechsel. Verklebt nicht mit der Wunde, stark saugende Zwischenlage, nicht fasernd, atmungsaktiv, keine allergischen Reaktionen. Für oberflächliche Wunden.“ Das steht auf einer sterilen Komresse in einem „Erste Hilfe-Miniset“, das Jürgen Tschenett vertreibt. Er hat sich mit dem Verkauf von unterschiedlichem Verbandsmaterial und Defibrillatoren, hauptsächlich an Firmen, selbstständig gemacht.

In dem Päckchen, nicht viel größer als eine Packung Taschentücher, befinden sich außerdem eine Wundauflage, eine elastische Binde und eine stattliche Anzahl Pflaster. Die mitunter wichtigste Information steht bescheiden auf der Rückseite der Komresse, das Haltbarkeitsdatum: Juni 2039. „Die meisten Soforthilfesets haben ein Verfallsdatum wenige Jahre nach Kauf, das heißt, man muss sie regelmäßig und häufig austauschen. Viele kontrollieren ihre Sets, die sie zum Beispiel zu Hause in ihrem Medizinschrank aufbewahren, nicht regelmäßig und sind, brauchen sie mal eine Wundkomresse oder ähnliches, unsicher, ob sie das abgelaufene Material noch verwenden können. Das alumatisierte, sterile Verbandsmaterial, das ich vertreibe, hat hingegen eine Haltbarkeit von sage und schreibe 20 Jahren“, erklärt Tschenett.

Erste Erfahrungen. Der Rankler kommt aus dem Rettungsdienst. Ab dem Alter von 17 Jahren war

Jürgen Tschenett ist selbstständig und versorgt die Bevölkerung mit Erste-Hilfe-Produkten.
HARTINGER (5)

Erfolgsgeschichten

Heute mit: Simon Tschenett

Von Miriam Jaeneke
neue-redaktion@neue.at

er im Einsatz, lernte dort die Vorzüge qualitativ hochwertiger Verbandsmaterialien kennen und hatte außerdem Kontakt zu einem Lieferanten. Von ihm erhielt er die Anfrage, ob er die Artikel nicht direkt verkaufen wolle. Zu Beginn lagerte er Defibrillatoren und Co. im Keller, seit 2016 hat er einen Lagerraum.

Seine Kunden sind zum Teil Privatleute, die von seiner Tätigkeit wissen und die hohe Qualität seiner Produkte schätzen. Sie kaufen Sets für die Wanderung, den Skitag, fürs Motorrad oder für die Autoapotheke. „Eine Warnweste muss von der Fahrerseite aus erreichbar sein. Das beherzigen viele nicht. Ich stelle außerdem immer wieder fest, dass die wenigsten wissen, wo im Auto ihre Autoapotheke ver-

staut ist. Vielleicht unter der eingebauten Hundebox? Ich habe unser Verbandszeug immer zu den Füßen unserer beiden Kinder.“

Apropos Kinder: Auch sie können im Notfall Leben retten. Tschenett erzählt von einem Fall aus Vorarlberg, wo ein kleines Mädchen seine Mutter – eine Diabetikerin – nicht aus dem Schlaf wecken konnte und bei der Nachbarin geläutet hat, die erste Hilfe leistete und damit das Leben der Frau retten konnte.

Begeisterung für den Beruf. Wenn Tschenett ins Reden kommt, ist zu merken, dass er auch Erste-Hilfe-Kurse gibt und mit voller Überzeugung dabei ist – nach wie vor. Er führt den Defibrillator vor, muss allerdings nicht viel sagen, da dieser sich selbst erklärt. „Machen Sie den Oberkörper der Person frei. Befestigen Sie die Elektroden wie abgebildet auf dem nackten und trockenen Oberkörper. Legen Sie beide Hände auf die Mitte des Brustkorbes und drücken Sie das Brustbein 30 Mal senkrecht nach unten.“ Der rasche Rhythmus wird durch einen regelmäßigen Piepton vorgegeben. Ob ein Schock abge-

geben wird oder nicht, entscheidet der Defibrillator selbst, nachdem er geprüft hat, ob tatsächlich ein Herzstillstand vorherrscht.

„Als der Defibrillator vom Gesetzgeber am Arbeitsplatz dringend empfohlen wurde, herrschte große Verunsicherung in der Öffentlichkeit. Nun wird der Umgang mit dem Gerät aber seit Jahren in den Erste-Hilfe-Kursen gelehrt, und im Prinzip weiß jeder, wie damit umzugehen ist.“ Man braucht also keine Angst zu haben, etwas falsch zu machen, versichert der ehemalige Rettungssanitäter und aktive Lehrbeauftragte für Erste Hilfe – das sagt auch seine Erfahrung.

„Nichts tun sorgt für eine Unterversorgung der Organe, die selbst wenn die Person nachher noch gerettet werden kann, so viele Schäden aufweisen, dass sie schwer gezeichnet bleiben wird. Man kann als Ersthelfer nichts falsch machen. Jeder Anruf, jeder Handgriff sind gut.“ Beim Skifahren, aber auch auf der Wanderung hat es sich bewährt, eine Rettungsdecke mitzunehmen. „Der Schock sorgt beim Verletzten für eine Zirkulationsstörung, die den Körper auskühlt, und wenn

es etwas dauert, bis die Rettungsmannschaft eintrifft, kann derjenige stark unterkühlt sein – auch im Sommer“, beschreibt Tschenett.

Empfehlungen. Inzwischen vertritt er sieben Anbieter von Verbandsmaterial. Auf Wunsch kontrolliert er regelmäßig den Bestand in Firmen und tauscht nur aus, was wirklich notwendig ist. Tschenett ist aber auch dafür bekannt, dass er Sonderwünsche erfüllen kann: einmal sogar Krücken in Gelb und mit Spikes darunter. „Mir ist wichtig, dass meine Kunden wissen, dass ich einen fairen Preis biete und nicht den Aufwand aufs Material draufschlage“, sagt der Selbstständige. Beratung gehört für ihn außerdem zum Verkauf. „Ich erfasse genau, was mein Kunde wirklich braucht und was nicht.“ Da ist es praktisch, dass er sich auskennt, beim Material und da, wo es zur Anwendung kommt.

„Zu 90 Prozent bekomme ich neue Aufträge durch Empfehlungen.“ Und das nicht ohne Grund.

Weitere Infos unter:
www.epu.wko.at



Jürgen Tschenett verkauft Verbandsmaterial und Defibrillatoren an Firmen und hält auch Erste-Hilfe-Kurse ab.



Kontakt

Jürgen Tschenett
Tel. 0664/4652770
E-Mail:
office@tschenett.info
Internet: www.erste-hilfe-tschenett.info