

SIGVARIS

OPEN – DER WISSENSWETTBEWERB VON SIGVARIS





SIE SOLLTEN UNBEDINGT (WIEDER) MITMACHEN!

Kennen Sie das tolle Gefühl, wenn man entgegen aller Widerstände seinen „inneren Schweinehund“ überwunden hat; und das tut, wozu man eigentlich keine Lust hatte? Ist man damit dann auch noch erfolgreich, gibt es einem einen richtigen Schubs für's Selbstbewusstsein.

Warum wir Ihnen das erzählen? Weil wir uns vorstellen können, dass Sie diese Broschüre erst einmal mit einer gewissen Distanz durchblättern. Doch wir sind ganz sicher, dass Sie sich nach anfänglichem Zögern (wieder) mit den weiterbildenden Inhalten beschäftigen werden. Spätestens beim ersten Kundengespräch, bei dem Sie Ihre neu erworbenen Kenntnisse anwenden können, werden Sie stolz auf sich sein.

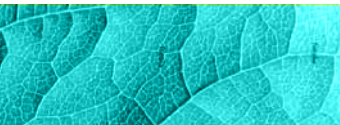
Schließlich sind alle Themen in dieser OPEN 2/2011 auf Ihren Versorgungsalltag zugeschnitten. Also – am besten fangen Sie jetzt gleich an!

Auf geht's
in die
2. Runde



VERKAUFSWISSEN

Wissenswertes und Hilfreiches rund um das Thema
Reklamation und Umtausch



MEDIZINISCHES WISSEN

Interessantes und Wissenswertes rund um das Thema
Venenleiden – Behandlungsmöglichkeiten



PRODUKTWISSEN

Aktuelles und Wissenswertes rund um das Thema
Natur unterstützt Kompression

INHALT

VERKAUFSWISSEN	S 06
Reklamation und Umtausch – Alles was Recht ist	
MEDIZINISCHES WISSEN	S 12
Von Venen, die's nicht mehr leisten können	
PRODUKTWISSEN	S 18
Natur unterstützt Kompression	
DER FRAGEBOGEN	S 24
PRÄMIEN	S 26
HINWEIS AUF FINALE	S 30

REKLAMATION UND UMTAUSCH – ALLES, WAS RECHT IST

Gekauft ist gekauft – und die sogenannte „Kaufreue“ ist allein das Problem des Kunden!

Ist das so? Kann man mit dieser „Denke“ Stammkunden gewinnen? Und was ist mit der Mundpropaganda? In Wartezimmern der Ärzte wird über vieles geredet, auch über die Service-Qualitäten eines Sanitätshauses.

Also: Ein reklamierender oder einen Umtausch wünschender Mensch ist zunächst einmal ein Kunde. Und das sollte er im verlaufenden Gespräch auch bleiben. Er ist kein Feind! Betrachten wir zunächst einmal die rechtliche Seite einer **Reklamation**: Ein Kunde knallt Ihnen eine Kniebandage auf den Ladentisch, die aussieht, als ob sie in der Suppe gekocht worden wäre.

DER GEWÄHRLEISTUNGSANSPRUCH

Den hat ein Kunde laut Gesetz, wenn eine Ware fehlerhaft ist – auch wenn sich der Mangel erst später zeigt. Dieser Anspruch gilt 2 Jahre nach Übergabe der Ware (Gesetz seit 1.1.2002). Es ist also jetzt zu klären, ob er in unserem Fall zum Tragen kommt. Auf deutsch: Ist die Reklamation berechtigt? Der Kunde spricht von einem „versteckten Mangel“, weil sich dieser Mangel erst nach der ersten Wäsche gezeigt hat. Doch Sie als Fachkraft würden hier sofort sehen, dass die Bandage viel zu heiß gewaschen wurde. Rein rechtlich greift der Gewährleistungsanspruch hier also nicht.

Angenommen jedoch, der Kunde bringt die Kniebandage in der Originalverpackung einen Tag später zu Ihnen und die Bandage weist eine Beschädigung auf,

Reklamationen
sind immer auch
eine Chance



dann handelt es sich um einen „offenen Mangel“. Hier besteht ein **Ersatzanspruch** des Kunden. Und mit diesem Anspruch darf er nicht an den Hersteller verwiesen werden („Wir werden die Bandage einschicken“). Denn den Kaufvertrag – um einen solchen handelt es sich ja – hat er mit Ihrem Sanitätsfachgeschäft abgeschlossen, nicht mit dem Hersteller.

Wenn Sie also die Fehlerhaftigkeit der Ware einwandfrei festgestellt haben, so hat der Kunde ein Recht auf Ersatz (wie oben) oder auf **Wandlung**. Für die fehlerhafte Bandage muss dem Kunden das Geld zurückgegeben werden. Oder er hat ein Recht auf **Minderung des Kaufpreises**. Das gilt, wenn der Bandagenkäufer die Beschädigung in Kauf nimmt, aber einen Preisnachlass akzeptiert. Etwas anderes ist es mit dem **Schadensersatz**. Der kommt zum Tragen, wenn dem Kunden eine bestimm-

te Eigenschaft zugesichert wurde, die dann aber fehlt. Oder wenn gar ein Fehler der Ware arglistig verschwiegen wurde. Dieser Schadensersatz wird in den meisten Fällen vom Kunden als Rückzahlung des Kaufpreises gewünscht.

WIE SIEHT'S MIT EINEM KASSENZETTEL AUS?

Bei allen Arten von Reklamationen muss der Kunde rein rechtlich beweisen, dass er die Ware bei Ihnen gekauft hat. Das Beweismittel ist hier der Kassenzettel. Aber wer sammelt schon Bons oder Quittungen? Bei der Beschädigung im beschriebenen Fall ist er sicher noch vorhanden. Ob der Beleg die falsche Wäsche überlebt hat, ist fraglich. Für alle Reklamationen gilt: Lassen Sie sich nicht aus der Ruhe bringen. Bewahren Sie ihre Gelassenheit und zeigen Sie in jedem Fall zunächst einmal Verständnis für den



© iStockphoto
Yuri_Arcurs

Kunden. Wer dann „im Recht“ ist, wird der Verlauf des Gespräches und die Prüfung der Ware zeigen. Wichtig ist, dass der Kunde am Ende zufrieden den Laden verlässt.

Dabei halten Sie sich natürlich an die Kulanz-Richtlinien Ihres Hauses. Und wenn es ganz schwierig wird: Ihr Chef bzw. Ihr Vorgesetzter regelt so einen Fall ganz sicher im Interesse des Geschäfts. Bei der Behandlung von Reklamationen kämpft man nicht gegen, sondern um den Kunden. Wie man außerhalb der rechtlichen Seite eine Reklamation handhabt, lesen Sie am besten auf den Seiten 10 und 11 der aktuellen SIGVARIS SAISON 4/2011.

Und nun zum Umtausch:

Ein leidiges Thema. Hier handelt es sich im Normalfall ja um fehlerfreie Ware, deren Kauf der Kunde bereut. Grundsätzlich gilt hier: Der Käufer hat nicht das Recht, einen Umtausch zu verlangen, d.h. er kann von dem geschlossenen Kaufvertrag (um einen solchen handelt es sich ja) nicht zurücktreten. Aus Kulanzgründen wird jedoch jedes Sanitätsfachgeschäft dem Kunden entgegenkommen, sofern es sich nicht um eine Ware handelt, die per Gesetz vom Umtausch ausgeschlossen ist.



Das gilt in Ihrem Bereich für Kosmetik- und Körperpflegeartikel, für Unterwäsche und Badeartikel, auch für Waren, die zum einmaligen Gebrauch bestimmt sind. Hat Ihr Geschäft einen Sonderverkauf veranstaltet, so sind auch solche Artikel vom Umtausch ausgeschlossen. Auf diesen Umstand hat Ihr Unternehmen aber vorher hingewiesen.

Um einen umtauschwilligen Kunden zufrieden zu stellen, gibt es folgende Möglichkeiten:

- › Ersatzartikel anbieten.
- › Gutscheine gewähren. (Er ist meist zeitlich begrenzt und umfasst die Höhe des Warenwertes.)
- › Ware zurücknehmen und den Kaufpreis ausbezahlen.

Die Art, wie Fachgeschäfte einen Umtausch handhaben, ist so etwas wie deren Visitenkarte. Kulanz sollte ganz groß geschrieben werden. Wir erinnern hier noch einmal an die Mundpropaganda und an die Gespräche (nicht nur) in den Wartezimmern der Ärzte.



VON VENEN, DIE'S NICHT MEHR LEISTEN KÖNNEN

„Nächste Woche bin ich dran.“ Frau B. sitzt vor Ihnen und weist auf ihre Krampfadern hin. „Was würden Sie mir denn als Fachkraft im Sanitätsfachhandel raten? Der Arzt hat mir verschiedene OP-Methoden erklärt. Aber wie soll man sich da als Laie für das Richtige entscheiden?“

Sie haben in Ihrem Versorgungsalltag natürlich schon häufig von den unterschiedlichen Vorgehensweisen bei Krampfader-Operationen erfahren. Sie wissen vor allem Eines: Nach jeder Art von Eingriff müssen

anschließend für eine gewisse Zeit Kompressionsstrümpfe getragen werden. Dazu fällt Ihnen natürlich gleich der COTTON MED von SIGVARIS ein. Aber zunächst einmal muss so ein Eingriff überstanden werden. Sie können aufgrund Ihrer Erfahrung den Kunden auf jeden Fall Mut machen. Die Behandlung von Krampfadern ist für unsere Phlebologen nämlich zur Routine geworden. Schon tausende von Menschen konnten von ihrem Leiden befreit werden. Einen ganz präzisen Rat können Sie natür-

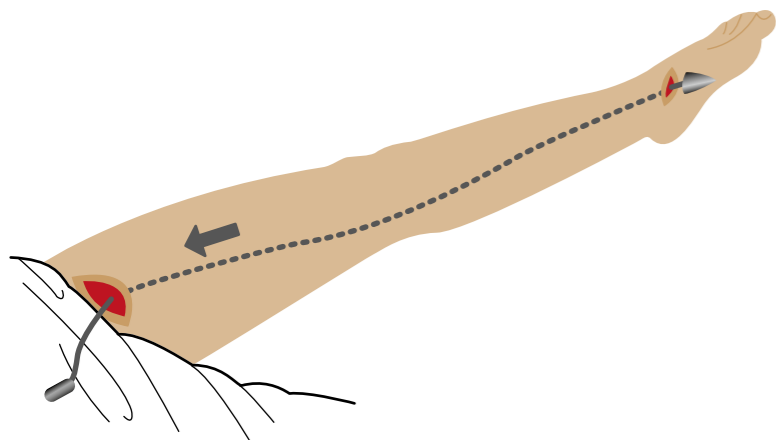
lich nicht geben. Dazu benötigt man Hintergrundinformationen – und jeder Fall ist anders. Aber Sie können Ihr Wissen über die einzelnen Behandlungsmethoden weitergeben.

Also: Da gibt es zunächst einmal Eingriffe, die ohne eine Operation durchgeführt werden können und Eingriffe, die eine Operation nötig machen. Die einfachste Methode, ein Venenleiden **ohne eine Operation** zu behandeln, ist natürlich

das beständige **Tragen von Kompressionsstrümpfen**. Sie wissen, SIGVARIS bietet für alle Bedürfnisse den richtigen medizinischen Strumpf an.

Reicht diese Maßnahme nicht mehr aus, ist eine **Verödung der Krampfadern** denkbar – in der Sprache der Mediziner „Sklerosierung“ genannt. Sie kann ambulant, ohne Narkose und weitgehend schmerzfrei durchgeführt werden und wird vorwiegend bei kleineren Krampfadern angewandt. Dabei wird





↑
VENENSTRIPPING

dem Patienten ein Mittel in die Vene gespritzt, das die Gefäßwand verklebt und so die Vene verschließt, also vollkommen verödet. Somit gehört die behandelte Vene nicht mehr zum Blutkreislauf und die Zirkulation verbessert sich. Nach dem Eingriff sollten für mindestens 14 Tage Kompressionsstrümpfe getragen werden.

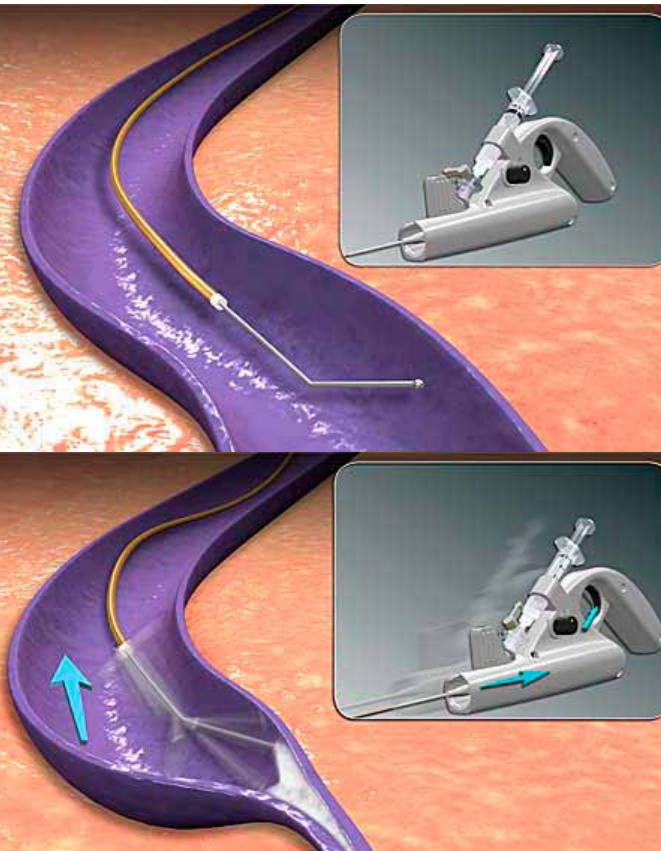
Es gibt aber auch Venenleiden, die schon viel weiter fortgeschritten sind (z.B. geschlängelte Krampfadern) und somit einen **operativen Eingriff** verlangen. An dieser Stelle ist das **Venenstripping** zu nennen. Dieses Verfahren kann für jedes Krankheitsstadium angewandt werden und gilt als die beste und sicherste Methode, um Venenleiden dauerhaft zu beseitigen – jahrelange Erfahrungswerte sprechen für sich. Bisher ist es auch die einzige operative Methode, die hierzulande von den Kranken-

kassen uneingeschränkt bezahlt wird. Diese Prozedur wird sowohl unter örtlicher Betäubung als auch mit Vollnarkose durchgeführt. Bei der Stripping-Methode (Stripping = Herausziehen) werden die betroffenen Venen entfernt. Ihre Funktion wird anschließend auf andere Beinvenen übertragen. Zu Beginn der Operation werden in der Leistenbeuge und am Knöchel kleine Schnitte vorgenommen. Der Operateur führt eine spezielle Sonde in die erweiterte Vene ein. Sie wird durch die Vene hindurch ans andere Ende geleitet und dort wieder ausgeführt. Durch einen an der Sonde befestigten Kopf wird die Vene herausgezogen und damit vom Venensystem getrennt. In den ersten Tagen nach der Operation kann es zu harmlosen Schwellungen und leichten Schmerzen kommen. Unerlässlich zur Nachsorge ist ein spezieller Kompressionsstrumpf (z.B. SIGVARIS COTTON

MED), der mehrere Wochen getragen werden muss.

Aus Frankreich kommt noch die sogenannte **CHIVA-Methode**. Dabei werden die erweiterten Venen nicht entfernt, sondern mittels eines Fadens abgeschnürt. Der Vorteil dieses Vorgehens soll darin liegen, dass die defekte Vene im Körper verbleibt und sich so eventuell regenerieren kann. Der Eingriff ist ambulant, mit örtlicher Betäubung möglich. Er wird von den Krankenkassen bisher aber nicht übernommen.

In einem früheren Stadium des Venenleidens können auch Methoden angewandt werden, die nur einen **geringen operativen Eingriff** verlangen. Hierzu gehört z.B. die **Laser- und Radiowellentherapie**. Dabei werden die Venen nicht gezogen, sondern durch Laserstrahlen bzw. Wellen-



impulse von innen verödet. Wenn die dabei benutzte Spezialsonde entfernt wird, stehen die behandelten Venen dem Blutkreislauf nicht mehr zur Verfügung. Auch diese Verfahren sind privatärztlicher Natur und werden von den Krankenkassen nur selten erstattet.

Zum Schluss kann noch über eine ganz neue, minimal-invasive Variante berichtet werden. Sie nennt sich **ClariVein**, umgangssprachlich auch „Hubschrauber-Methode“ genannt, und ermöglicht die Behandlung von geringgradigen Krampfadern auf wenig belastende Weise. Mit Hilfe eines speziellen Katheters wird ein schnell rotierender Draht eingeführt, der gegen die Gefäßinnenwand schlägt. Ein gleichzeitig eingeführtes Verödungsmittel wird dadurch verwirbelt und gleichmäßig verteilt. Die gesamte Veneninnenwand erfährt dadurch die ge-

wünschte Verödung. Diese Methode ist neu in Deutschland und wird von den Krankenkassen bisher nicht übernommen. Die Vorteile des Verfahrens liegen sowohl in der unkomplizierten Vor- wie auch Nachbehandlung. Noch nicht einmal eine Lokalanästhesie ist notwendig, und in der Regel können normale Tätigkeiten sofort wieder aufgenommen werden. Auch kommt es zu einem exzellenten kosmetischen Ergebnis. Ihren Kunden können Sie empfehlen, sich weitere Informationen aus dem Internet zu besorgen. Wir von SIGVARIS können uns vorstellen, dass Ihre Kunden sehr beeindruckt sind, wenn Sie über all die Methoden zur Behandlung und Operation von Venenleiden so gut Bescheid wissen.



NATUR UNTERSTÜTZT KOMPRESSION

Da steht so ein Baumwollpflänzchen irgendwo in Ägypten in der Sonne und ahnt nicht, dass die Fasern aus seinen Kapseln eines Tages einem Patienten das Leben erleichtern werden. Zwischen diesen beiden Zuständen liegen Pflanzungen, Ernten, Forschungen, Verarbeitungen, Vertriebswege und nicht zuletzt die Beratung einer Fachkraft im Sanitätsfachhandel, nämlich Ihre. Es ist von einem Kompressionsstrumpf die Rede. Von einem, der seinen Namen zurecht trägt – COTTON. So hat ihn das

Schweizer Unternehmen SIGVARIS genannt, weil er einen wohl dosierten Baumwollanteil enthält. Und hier schließt sich der Kreis zwischen der aufspringenden Baumwollkapsel in Ägypten und dem Kunden, der in Ihrem Sanitätsfachgeschäft ein wenig Linderung seines Venenleidens sucht. Das Tragen eines Kompressionsstrumpfes ist vor allem für Menschen mit Hautproblemen mitunter eine heikle Angelegenheit. Deshalb hören Sie im Umgang mit Ihren Kunden relativ oft die Frage: „Haben



Sie nicht etwas mit Baumwolle?“ Aber Sie wissen: Einen Kompressionsstrumpf ganz aus Baumwolle kann es nicht geben. Das hängt mit den natürlichen Eigenschaften der Baumwolle zusammen. Baumwolle ist eine wundervolle Faser. Sie ist hautfreundlich, saugfähig, reißfest, weich und gut zu verarbeiten. Aber: Baumwolle ist nur mäßig elastisch. Als Druckmittel ist sie daher wenig geeignet. Umso besser aber eignet sie sich als Ergänzung zu Fasern, die das Komprimieren übernehmen können. Am Beispiel des medizinischen Kompressionsstrumpfes COTTON von SIGVARIS lässt sich das anschaulich demonstrieren.

Dieser Strumpf zeichnet sich durch eine optimale Komposition der eingesetzten Materialien aus. **Polyamid** (52%) transportiert die Feuchtigkeit, **Elasthan** (34%) ist wichtiges Druckmittel für die medizinische Wirksamkeit und unsere **Baumwolle** (14%) ist

dann die ideale Ergänzung, weil die drei Materialien so verarbeitet werden, dass der mit Baumwolle umwundene Faden direkt auf die Innenseite des Strumpfes, also direkt auf die Haut, liegt. So ist der COTTON für Menschen mit empfindlicher Haut besonders geeignet.

Aber auch bei dieser Naturfaser ist es wie mit vielem: Baumwolle ist nicht gleich Baumwolle. Das ist eben so. Da gibt es durch schlechte Wetterbedingungen kurze, harte Fasern. Im Gegensatz dazu zaubert die Natur langstapelige, weiche Fasern, die sich wunderbar verspinnen lassen. SIGVARIS setzt in der Verarbeitung für den COTTON natürlich auf Premiumqualität und nur wertvolles Material kommt in Frage. Das daraus hergestellte Baumwollgarn hat den Namen **Swiss Cotton Premium** und wird – wie der Name schon sagt – in

der Schweiz hergestellt. Es gilt als das beste Baumwollgarn der Welt. Das macht den COTTON von SIGVARIS so wertvoll.

Kunden, die sich für den COTTON entscheiden, sollten Sie jedoch gleich bei der **Erstversorgung** eine **Wechselversorgung** empfehlen. Schließlich ist eine tägliche Wäsche unbedingt empfehlenswert. Ein zweites Paar, das im Wechsel getragen werden kann, verlängert auch die Lebensdauer beider Paare und die Elastizität ist von größerer Dauer. Denn – Sie wissen ja – nach etwa sechs Monaten lässt der Druck eines Kompressionsstrumpfes nach. Der Patient sollte danach eine **Wiederversorgung** – also neue Strümpfe erhalten. Ihre Kunden werden für solche Hinweise dankbar sein. Nun ist der SIGVARIS COTTON nicht nur für „normale“ Patienten ein hilfreicher Begleiter. Häufig sind solche

Menschen zudem mit außergewöhnlichen Fußformen geplagt (Hallux, Hammerzehen). Aber auch nach einer überstandenen phlebologischen Operation oder nach Eingriffen bei Hüft- und Kniegelenken ist ein COTTON eine große postoperative Unterstützung. SIGVARIS unterrichtet deshalb die Ärzte stets durch Informations-Folder und unterstreicht dabei die Eigenschaften des COTTON für solche Patienten. Viele Mediziner schwören deshalb auf gerade dieses Strumpfmodell. Sie aber können bei Ihrer Beratung je nach Befinden des erkrankten Beines individuelle Lösungen anbieten:

SIGVARIS hilft
Menschen mit
Hautproblemen



Den COTTON gibt es als

- › **Wadenstrumpf**
- › **Schenkelstrumpf** und als
- › **Panty (Strumpfhose)** mit
- › **offener** oder
- › **geschlossener Fußspitze**

in den Farben Nature, Black und Caramel, als Serienanfertigung, aber auch als Maßanfertigung.

Dann steht Ihnen bei der Beratung auch noch der COTTON XTRA zur Verfügung. Der kommt als Wadenstrumpf in zwei Fußgrößen zu Ihnen: one size für normale Fußgrößen und maxi size für außergewöhnliche Fußformen, alle mit geschlossener Fußspitze. Ganz wichtig für die postoperative Ver-

sorgung ist der von den Ärzten geschätzte COTTON MED. Den können Sie als Schenkelstrumpf mit Hüftbefestigung, als Maß- und Serienanfertigung und mit offener Fußspitze anbieten.

Wenn Sie diesen Text durchgearbeitet haben, kommen Sie sicher zu der Erkenntnis, dass das Wissen über medizinische Kompressionsstrümpfe unglaublich umfangreich und vielfältig ist. Ihnen als Fachkraft im Sanitätsfachhandel kommt deshalb eine wichtige Funktion zu. Der Arzt kann zwar ein Rezept schreiben. Doch Papier ist geduldig. Erst Ihre gezielte Beratung und Produktinformation verhilft den Patienten zu mehr Lebensqualität. Eine große Verantwortung.



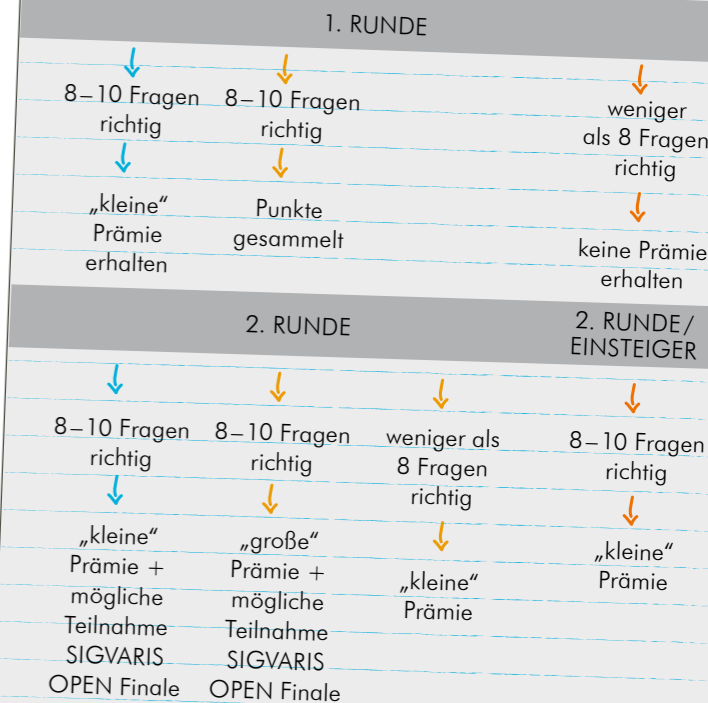
BEVOR SIE DEN FRAGEBOGEN AUSFÜLLEN!

Viele Seiten Lerntext! Das muss erst mal geschafft sein. Aber wenn Sie bei dieser Seite angekommen sind, dann haben Sie dieses Pensum offensichtlich bewältigt. Herzlichen Glückwunsch zu so einer tollen Leistung! Und jetzt können Sie mit Hilfe des Fragebogens beweisen, dass die dafür eingesetzte Zeit auch einen Lernzuwachs gebracht hat. Doch bevor Sie mit großem Eifer den Kugelschreiber zücken, raten wir Ihnen Folgendes:

Lesen Sie den Fragebogen erst einmal gründlich durch. Prüfen Sie dabei gedanklich, welche Fragen Sie auf Anhieb beantworten können. Aber Vorsicht! Die Wortwahl der Fragen ist sorgfältig gewählt, also nehmen Sie sich Zeit für Ihre Antworten. Wenn Sie sich nicht sicher sind, dann schlagen Sie am besten auf den entsprechenden Seiten noch einmal nach.

Denn: Es gibt attraktive Prämien – „kleine“ (siehe Seite 26/27) und „große“ (siehe Seite 28/29) – zu gewinnen. Ob Sie sich eine „große“ oder eine „kleine“ Prämie aussuchen dürfen, hängt von Ihrem Erfolg in beiden Wettbewerbsrunden und Ihrer Auswahloption ab (siehe Notizzettel nebenan). Wir von SIGVARIS wünschen Ihnen jedenfalls viel Erfolg und freuen uns, wenn Sie unter den Gewinnern sind. Vielleicht sind ja gerade Sie einer der 12 Besten, der beim großen Finale in St. Gallen in der Schweiz dabei sein wird. Nur wenn Sie an beiden Wissensrunden erfolgreich teilgenommen haben, gehören Sie zu den Anwärtern dieses Finales. Aber jetzt gilt es erst mal den Fragebogen auszufüllen.

SO FUNKTIONIERT DAS MIT DEN PRÄMIEN:



WAS GEFÄLLT IHNEN DENN AM BESTEN?

HIER DIE FÜNF „KLEINEN“ PRÄMIEN:



N°1 WELLNESS-SET

Dieses Wellness-Set in der Duftrichtung Sanddorn enthält einen Diffuser, ein Badesalz und vieles mehr für Ihr Wohlbefinden.

N°2 THERMO-BECHER

Dieser edle Thermo-Becher hält seinen Inhalt (250 ml) etwa 45 Minuten lang warm.



N°3 THERA-BAND MIT ÜBUNGSBUCH

Dieses Thera-Band ist ideal für die effektive Stärkung Ihrer Ober- und Unterkörper-Muskulatur. Das zugehörige Übungsbuch zeigt Ihnen wie's geht.

N°4 MANIKÜRE-SET

Das 6-teilige Pflege-Set im Topdesign schiebt sich beim Öffnen der Box automatisch nach oben.



N°5 EINKAUFSWAGENTASCHE

Praktische Taschenlösung von Reisetel, die sich durch Aluschienen und Gummizüge am Einkaufswagen einhängen lässt. Außerdem beinhaltet sie 2 Tragegriffe, eine Reißverschluss tasche und zwei Einkaufswagenchips.

UND DIES SIND DIE DREI „GROSSEN“ PRÄMIEN:

N°1 SALAT TO GO

Im Salat-Shaker werden Salatblätter und Dressing gemeinsam und dennoch getrennt voneinander transportiert. Das ist frischer und gesunder Genuss für unterwegs.



N°2 ARMBANDUHR

Diese elegante Damenuhr mit weißem Lederband passt perfekt zu jedem Outfit. Sie hilft Ihnen, nie die Zeit zu vergessen.



N°3 REVLON TASCHEN-SET

Das beschäftigt fast jede Frau: „Wie bewältige ich das Chaos in meiner Kosmetiktasche ...“? Da hat der Marken-Hersteller Revlon die geeignete Lösung, denn in diesem attraktiven, 3-teiligen Taschen-Set ist für alle wichtigen Dinge Platz!



DA KOMMT SPANNUNG AUF!

In wenigen Wochen ist es soweit: Dann stehen die Kandidaten fest, die am großen SIGVARIS OPEN Finale teilnehmen werden. Sie haben dann bei beiden Wissensrunden erfolgreich mitgemacht und beste Ergebnisse erzielt. Aus diesem Kreis wird dann der SIGVARIS OPEN CHAMPION gekürt. Das Ereignis wird Anfang März 2012 in St. Gallen/Schweiz stattfinden, wo sich die Unternehmenszentrale von SIGVARIS befindet. Das bedeutet, dass 12 Fachkräfte aus dem deutschen Sanitätsfachhandel zu einer Reise dorthin eingeladen werden. Natürlich gibt es dann einen großen Empfang für

die Teilnehmer, eine Besichtigung von St. Gallen – einer wunderschönen Stadt – und die Möglichkeit, sich mit Fachkollegen plaudernd auszutauschen.

Aber: der Erfolg setzt auch eine gewisse Leistung voraus. Nach einem gepflegten Kennenlern-Abend wird das Programm am nächsten Tag mit interessanten Vorträgen von Profi-Referenten fortgesetzt. Hier heißt es dann aufmerksam zuhören. Vielleicht kann man das Gehörte ja noch beim Abschlusstest gebrauchen. Aber vorher gibt es noch eine anschauliche Führung durch das

SIGVARIS-Werk. Zu sehen, wie SIGVARIS Kompressionsstrümpfe hergestellt werden, ist sicher ein faszinierender Teil dieser Einladung.

Ja, dann geht es in die entscheidende Endrunde, bei der jeder sein erworbenes Wissen in einem Fragebogen darlegen kann. Irgendwann steht der SIGVARIS OPEN CHAMPION 2011 fest und wird entsprechend gefeiert. Ein festlicher Abschlussabend mit Gala-Menü belohnt alle, die an der Veranstaltung teilgenommen und dort eine großartige Leistung erbracht haben. Da fällt der Abschied voneinander am nächsten Tag dann richtig schwer. Man hat ja gemeinsam – wenn auch gegeneinander – um den Sieg gekämpft. Man ist sich näher gekommen und hat viele Gedanken ausgetauscht. Man ist sich einig: So eine Reise ist ein unvergessliches Erlebnis. Wollen Sie nicht auch dabei sein?

Es lohnt sich ganz gewiss, an diesem Wissenswettbewerb teilzunehmen. Sichern Sie sich die Chance auf eine Reise nach St. Gallen!

Das ist die
Trophäe für
den Sieger



SIGVARIS

OPEN

DAS ORIGINAL

SIGVARIS GmbH
Dr.-Karl-Lenz-Str. 35
D - 87700 Memmingen
Fax +49 (0) 83 31 / 75 70
www.sigvaris.de

SIGVARIS, LIFE FOR LEGS and the leg icon are registered trademarks of SIGVARIS AG, CH - 9014 St. Gallen/ Switzerland, in many countries worldwide.

© 2011 Copyright by SIGVARIS AG,
St. Gallen/Switzerland

