

konzept: trends&fun | text: Ulrich Drees | fotos: Ulrich Drees, Privat



## TECHNIK, DIE HILFT!

Mit einem umfassenden gesundheitlichen Anspruch helfen die Mitarbeiter des Göttinger Sanitätshauses o.r.t. ihren Kunden bei körperlichen Problemen aller Art.

„Wir beraten, liefern und bauen Technik, die hilft!“, mit diesem Satz fasst Armin Asselmeyer, Orthopädie-Techniker-Meister und Geschäftsführer des Göttinger Sanitätshauses o.r.t. GmbH&CoKG, seine Firmenphilosophie zusammen. o.r.t., das steht für Orthopädie, Rehabilitation und Technik. Unter diesen Schlagworten versteht man bei o.r.t. inzwischen eine Angebotspalette von Produkten und Dienstleistungen, die Menschen in den verschiedensten Lebenslagen hilft, ihren Alltag angenehmer und einfacher zu gestalten oder z.B. nach einer unfallbedingten Verletzung wieder ihre gewohnte Lebensqualität zu erreichen.

Ziel ist es, die gesamte Produkt- und Dienstleistungspalette der Sanitätshaus-Branche in einem Haus zu vereinen, um so dem Kunden eine komplette umfassende Versorgung aus einer Hand bieten zu können

Heute zählen zu den Angeboten der Firma deshalb nicht nur klassische Sanitätshaus-Produkte wie Rollstühle oder Gehhilfen. Die Orthopädie-Technik mit der Herstellung von Prothesen, Orthesen, Bandagen und Miedern sowie die Orthopädie-Schuhtechnik mit der Herstellung von Maß-Schuhen, Einlagen, Bettungen und die Veränderung von Schuhen sowie deren Reparatur gehören genauso dazu wie die Medizintechnik mit der Sauerstoff- und Beatmungstechnologie und den ganzen technischen Bedürfnissen, die ein schwer kranker Mensch hat. o.r.t. hat Fachleute für die Wundversorgung und Ernährungsberatung. Bei der Betreuung von Menschen mit Gefäßerkrankungen,

Lymphödemen, Brustamputationen oder auch Diabetes ist ein Team von vielen Fachleuten gefragt. Diese Komplettberatung garantieren Krankenpfleger, Physiotherapeuten und eben die Techniker aus der Werkstatt. Die Versorgung von Kindern mit Spezialeinlagen und Orthesen bis zur Sitzschalenversorgung finden Sie bei o.r.t. ebenfalls. Die ganzheitliche Gesundheitsberatung mit dem Ziel, über Ernährung und Bewegung zu

mehr Mobilität im Leben zu gelangen, stellt einen wichtigen Arbeitsschwerpunkt dar. Gerade letzterer Bereich wird aus der Sicht des Firmengründers Armin Asselmeyer künftig immer wichtiger, denn mit der immer häufiger vorkommenden erworbenen Diabetes 2 nimmt auch die Zahl der Menschen zu, die eine hochwertige Fußversorgung im Zusammenhang mit den bei dieser Krankheit auftauchenden Symptomen benötigen. Auch die Palliativversorgung gehört zu der ständig wachsenden Angebotspalette der Firma o.r.t., die 1996 von Armin Asselmeyer gegründet wurde und 2004 in einen speziell nach ihren Anforderungen konzipierten, zentrumsnahen Gebäudekomplex am Göttinger Maschmühlenweg umzog.

Die 35 Mitarbeiter der Firma o.r.t. beraten auch außer Haus, liefern Produkte direkt an Privatpersonen, Krankenhäuser und Altenheime. Und natürlich sind sie ebenfalls mit den unterschiedlichsten Pflegedienstleistungen im Außeneinsatz unterwegs. Dem Kunden wird neuerdings ein breites Angebot zu allen Themen der Gesundheit in einem ansprechenden Verkaufsbereich angeboten. Ein Besuch lohnt sich...

...umfassende  
gesundheitliche  
Versorgung  
aus einem  
Haus...



Armin Asselmeyer  
*Orthopädietechnikermeister und Geschäftsführer o.r.t.*

**Nach einer einjährigen Bauphase feierte die Firma o.r.t. am 25.09.2004 den Einzug in ein neues Gebäude am Göttinger Maschmühlenweg.**

**Herr Asselmeyer, wann sind Sie auf die Idee gekommen, aus den alten Räumlichkeiten in ein neues Gebäude umzuziehen?**

Die Idee, ein ganzheitliches Sanitätshaus mit dem gesamten Angebot in Sachen medizinischer Hilfsmittel zu bieten, hatte ich 2001. Zu diesem Zeitpunkt konnte ich glücklicherweise ein passendes Grundstück erwerben. Die Planung des Objektes dauerte zwei Jahre und ein weiteres die Fertigstellung im Sommer 2004.

**Welche Aspekte waren Ihnen in der Planungsphase besonders wichtig?**

Alle wesentlichen Funktionsbereiche bei o.r.t. sollten in den Neubau sinnvoll integriert sein. Zum einen sollte es natürlich architektonisch ansprechend sein und für den Kunden eine klar nachvollziehbare Struktur aufweisen. Erst durch eine gute Orientierungsmöglichkeit und Einblicke in das Funktionieren des Objekts kann schnell eine Atmosphäre der Sicherheit und Geborgenheit entstehen. Aus dem gleichen Grund war mir auch eine hohe Transparenz im Inneren des Objektes wichtig, damit der Kunde z.B. auch in den Werkstätten sehen kann, was wir machen. Zum anderen sollten die Arbeitsplätze viel Tageslicht erhalten und den Mitarbeitern eine angenehme Arbeitsatmosphäre schaffen. Durch diese Anforderungen entstand auch die Idee für den langen Lichtgang. Er lässt viel Tageslicht in die Werkstätten und Büros und stellt auch eine ideale, kommunikative Verbindung

zwischen den einzelnen Abteilungen dar.

**Wäre es bei solchen Vorstellungen auch sinnvoll gewesen, ein existierendes Gebäude anzumieten?**

Wir hatten für das gemietete Objekt, in dem wir vorher waren, eine fertig abgeschlossene Umbauplanung. Die Kosten des Umbaus und der entsprechenden Genehmigungen waren jedoch so hoch, dass wir uns zu einem kompletten Neubau entschlossen.

**Sind Sie zufrieden mit der Verwirklichung Ihrer Ansprüche an das neue Objekt?**

Das Architekturbüro, das den Zuschlag bekam, hat mich nach einem ersten Gespräch innerhalb von 14 Tagen mit einer Konzeption überzeugt, in der meine Ideen praktisch eins zu eins umgesetzt wurden. Die Planungsarbeit hat im übrigen nicht nur die architektonischen, sondern auch die betriebsorganisatorischen Aspekte beleuchtet.

**Welche Orte begeistern Sie im neuen Gebäude ganz besonders?**

Die Brücken in dem Gebäude, die gleichzeitig den Blick für das Weite und für ihre Funktion – das Verbinden und Zusammenführen – ermöglichen. Von dort aus, hat man das Gefühl, den Zugang zu dem ganzen Gebäude zu bekommen. Aber auch die einzelnen Bereiche, wie Werkstatt, Beratungsräume und Ladenbereich. Man gewinnt tägliche neue Eindrücke.

**Wie war das Gefühl, zum ersten Mal in das neue Gebäude hineinzugehen?**

Da ich natürlich täglich da war, war es ein kontinuierlicher Prozess. Jeder Bauabschnitt erhöhte die Spannung, wie es denn nun in natura aussehen würde. Zum Schluss, als auf einmal die große Glasfassade, die Farben, Boden- und Wandbeläge da waren, und ein harmonisches Gesamtbild zu erkennen war, da gab es schon ein Aha-Erlebnis. Sehr

...die Struktur  
des Gebäudes  
gibt dem  
Kunden  
Sicherheit...



schön war auch die schwindende Unsicherheit, die richtige Auswahl an Materialien und Farben getroffen zu haben.

**Haben Sie bereits weitere Zukunftspläne?**  
 Natürlich muss es jetzt erst einmal um die Konsolidierung gehen. Mit dem Neubau und dem Umzug haben wir jetzt einen riesigen Brocken abgewickelt. Übrigens ist diese Geschichte ein interessantes Beispiel dafür, dass so etwas auch ohne große Eigenmittel möglich ist. Wir haben sehr viel Vertrauen von den Banken bekommen, da wir eine wirtschaftlich solide Basis aufweisen konnten. In der Zukunft werden wir das Objekt jetzt mit Leben füllen, indem wir das Konzept der ganzheitlichen Gesundheitsberatung ausgestalten. Therapeutische Aufgaben werden übernommen, aber auch die Erweiterung der Angebotspalette z.B. mit Elektromobilen.

**Unsere Gesellschaft wird immer älter. Die Firma o.r.t. ist über ihre Produkte und Dienstleistungen direkt in diesen Bereich eingebunden. Müssen wir uns heute Sorgen um das Altern machen?**

Demographisch gesehen werden gegenwärtig besonders viele Menschen gleichzeitig alt. Dadurch muss jeder Einzelne mehr Eigenverantwortung übernehmen, was seine Altersabsicherung angeht, was aber auch die Versorgung mit Hilfsmitteln angeht. Die bisherige Vollkaskoversicherung für den Sozialbereich

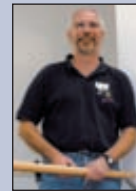
wird nicht mehr funktionieren. Das bedeutet für uns, dass der Kunde hohe Qualität zu bezahlbaren Preisen bekommt. Die Größe unseres neuen Objekts hängt natürlich auch mit der Erwartung zusammen, dass immer mehr Kunden auf uns zukommen. Die nachfolgende Generation wird aus einem anderen Grund im Alter ganz viele Probleme bekommen, weil sich bei ihr die Bereiche Ernährung und Bewegung falsch entwickelt haben. Da tickt eine Zeitbombe.

**Sie haben Ihr Unternehmen seit seiner Gründung 1996 beständig weiterentwickelt. Woher kommt die Motivation dafür?**

Grundsätzlich bin ich jemand, der sowohl im privaten wie auch im beruflichen Umfeld Spaß daran hat, etwas zu bewegen und zu gestalten. Die Arbeit mit Menschen, Mitarbeitern wie auch mit Kunden macht Spaß. Und wenn sich dann auch noch der Erfolg einstellt, ergeben sich immer mehr Möglichkeiten, die eigenen Visionen umzusetzen. Hinzu kommt aber auch, dass der Kunde einen immer weiter antreibt. Der Kunde fordert beständig neue Dinge ein, um seinen speziellen Wünschen gerecht zu werden. Wenn der Kunde diese Wünsche erfüllt bekommt, führt das automatisch dazu, dass er noch mehr Vertrauen in uns setzt. Diese Spirale macht es erforderlich, eigene Konzepte und Möglichkeiten ständig weiterzuentwickeln.

**Vielen Dank für das Gespräch.**

## Die Mitarbeiter:



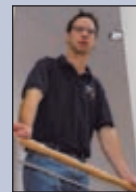
Holger Rummenhohl, 44  
 Abteilungsleiter Reha- u. Medizintechnik

**Herr Rummenhohl, als Diplomgeograph sind Sie ein klassischer Quereinsteiger. Wie entwickelte sich Ihre heutige Tätigkeit in einem Sanitätshaus?**

Als Herr Asselmeyer mich im Januar 1997 fragte, bin ich in die Firma eingestiegen. In meinem Fachgebiet hatte ich mich auch mit Systemforschung beschäftigt, und es wurde jemand gesucht, der sich insbesondere auch um die Koordination und Struktur innerhalb der Firma kümmerte. Hier kann ich meine Fachkenntnisse sehr gezielt einbringen.

**Für welche Bereiche sind Sie bei o.r.t. zuständig?**

Zum einen betreue ich selbst auch Kunden und Patienten. Zum anderen gestalte ich die Abläufe zwischen Verwaltung, Krankenkasse, Kunden und der Lagerhaltung. Die demnächst anstehende Zertifizierung, d.h. die Qualitätssicherung in unserem Hause, spielt dabei eine große Rolle. Weitere Schwerpunkte sind die Arbeit nach außen, die Akquise, die Zusammenarbeit mit Großkunden und die Projektgestaltung.



Alexander Edel, 30  
 Medizinproduktberater

**Herr Edel, womit beschäftigt sich ein Medizinproduktberater?**

Es geht darum, dem Kunden eine genaue Einweisung und Erklärung des Hilfsmittels zu geben. Die richtige Auswahl und Handhabung ist entscheidend für das Wohlbefinden des Patienten. Zum anderen beschäftige ich mich ständig mit Neuerungen sowie der Lösung von Problemfällen in Schulungen, Workshops, bei denen es einen intensiven Austausch zwischen Experten aus der Forschung und den Fachleuten aus der Praxis gibt.

**In welchen Bereichen sind Sie bei o.r.t. schwerpunktmäßig beschäftigt?**

Das ist die Wundversorgung, also die Betreuung von offenen Wunden, mit dem Ziel, diese zur Heilung zu bringen. Hinzu kommt die enterale Ernährung, dabei geht es um Menschen, die aus den verschiedensten Gründen keine normale Nahrung mehr aufnehmen können und auf Sondenkost angewiesen sind.



Burkhard Hübener, 42  
 Orthopädie-Schuhmachermeister

**Herr Hübener, was ist das Besondere an einem Orthopädie-Schuhmacher im Vergleich zum Schumacher?**

Der Orthopädie-Schuhmacher muss bei der Schuherstellung medizinische Probleme berücksichtigen und dem Patienten beschwerdefreies Gehen ermöglichen. Materialien, die im normalen Schuhbau keine Anwendung finden, werden von uns eingebaut, während wir gleichzeitig darauf achten müssen, dass der Schuh bei all den anatomischen Besonderheiten nicht zu schwer wird und vom Kunden gut getragen werden kann.

**Wie hat sich der technische Fortschritt in Ihrem Handwerk niedergeschlagen? Bleibt ein Schuh nicht ein Schuh?**

Bei der Fertigung selbst gibt es nur durch das veränderte Materialangebot neue Möglichkeiten, einen Schuh herzustellen. Viel wichtiger wird immer mehr der Einsatz digitaler Analysetechnik. Fußdruckmessung durch PC-gestützte Messtechnik wird künftig für die Herstellung des Schuhs eine größere Rolle spielen. Mit dieser Technik werden sichere Ergebnisse bei der Schuhversorgung, gerade beim Problemfuß wie z.B. bei dem Diabetiker, erreicht.

**Wie modisch kann ein orthopädischer Schuh sein?**

Eigentlich sind nur durch die medizinischen Anforderungen Grenzen bei der Gestaltung eines Schuhs gesetzt. Wir versuchen durch entsprechendes Design die maximal mögliche Ästhetik zu verwirklichen.

## Beispiel für eine kinesiologische Raumgestaltung innerhalb des neuen o.r.t.-Gebäudes:

**Farbgebung:**  
Fenster- und linke Seitenwand in Farbe G9.13.85 (gelbgrün)  
Tür- und rechte Seitenwand in Farbe E0.20.80 (terra)

Verbesserung des Ausgangswertes: +6

**Übergardinen:**

möglichst transparenter, leichter Stoff, Farbe: einfarbig, zartgrün, zur Wandfarbe passend, ohne Muster, bodenlang, vier Stoffbahnen als „Schiebeelemente“

Verbesserung des Ausgangswertes: +2

**Fotografie (A):**

Poster ca. 70 cm x 50 cm, im Aluminiumrahmen, Motiv: farbig: Turnschuh, der „Lust macht“ und „verwegen“ ist, möglichst ohne Werbeslogan, optional können noch zwei weitere ähnliche Poster angebracht werden

Verbesserung des Ausgangswertes: +4

**Erdgeschoss: Beratungsraum B**

Ausgangswert: -24

**Salzkristallampe (B):**  
elektrisch (40 Watt), auf dem Boden stehend, zur Wandfarbe (terra) passend

Verbesserung des Ausgangswertes: +3

**Spiegel (C):**

Höhe: 130 cm, Breite: mind. 50 cm, max. 70 cm senkrecht an rechter Seitenwand mit 50 cm Abstand über dem Boden befestigt

Verbesserung des Ausgangswertes: +1

**Möblierung:**

eine Massagebank,  
ein runder Tisch, Durchmesser 80 cm,  
zwei bis drei Holzswinger mit blauem Bezugsstoff

**Beleuchtung:**

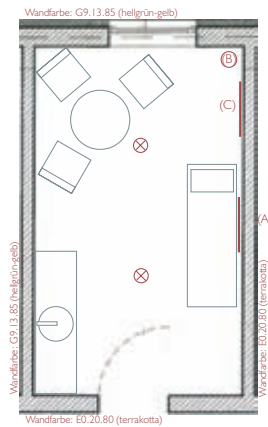
zwei Lampen mit je 2 x 42 Watt.

Harmoniewert nach Optimierung: -4

**Zielgruppe:**

optimistische Menschen mit intaktem Lebensmut wie z.B. junge und jung gebliebene Sportverletzungen, Unfallverletzungen auf dem Weg der Genesung, Inkontinenz

Charakteristik des Raumes nach Optimierung:  
**„ZUVERSICHT UND GELASSENHEIT“**



Bernhard Kilper, 34  
Architekt, Projektbetreuer by brübach GmbH

**Herr Kilper, wie gehen Sie als Architekt an ein Gebäude heran, wenn vom Kunden so spezifische Ideen und Ansprüche mit dem Projekt verbunden werden, wie das bei Herrn Asselmeyer der Fall war?**

Das erfordert vor allem eine intensive Phase des Austauschs. Wir sehen uns als Architekten vor allem in einer Dienstleistungsfunktion bei der es darauf ankommt, die Vorstellungen des Kunden so umzusetzen, dass er am Ende das gewünschte Ergebnis in einer funktionierenden Form erhält. Bei dem o.r.t. Gebäude haben wir in Herrn Asselmeyer einen anspruchsvollen Kunden erlebt, der sich in ungewöhnlich hohem Ausmaß mit dem Projekt identifizierte.

**Wo lag die architektonische Herausforderung bei diesem Gebäude?**

Es ging darum eine Linienführung zu entwickeln, die dem Besucher des Gebäudes eine besonders gute Orientierung ermöglichen sollte. So ist eine Achse entstanden, die den Kunden vorn im offen gestalteten und gläsernen Verkaufsbereich empfängt und ihn dann durch die sich anschließenden Funktionsräumlichkeiten begleitet. Von hinten betrachtet geht das Material vom Lager aus in diesem Sinne entlang der Achse den umgekehrten Weg über die Werkstätten, zu den Anproben, hin zum Kunden. So erschließen sich für alle Nutzer ganz klare Abläufe.

**Glauben Sie, dass ein Gebäude durch seine räumliche Gestaltung z.B. auch positiv auf einen Genesungsprozess einwirken kann?**

Ich bin fest davon überzeugt, dass ein Raum durch seine Form auch immer die Aktivitäten beeinflusst, die sich in ihm abspielen. Viele Facetten des o.r.t. Gebäudes, wie die Offenheit und Zielgerichtetheit harmonisieren mit seiner Funktion.



Andrea Fricke, 35  
Heilpraktikerin & Kinesiologin

**Frau Fricke, wie gehen Sie als Kinesiologin an die Gestaltung eines Raumes heran?**

Jeder Raum hat eine energetische Atmosphäre. Sie beeinflusst das Wohlbefinden und die Gesundheit der Menschen, die in ihm leben, wohnen und arbeiten. Meine Aufgabe besteht darin, die Komponenten eines Raumes mit Hilfe kinesiologischer Testung zu bestimmen, sodass eine themenbezogene Optimierung der Raumharmonie erreicht wird.

**Wie war die Ausgangssituation im neuen Gebäude der Firma o.r.t.?**

Bei o.r.t. hatte ich die Möglichkeit mit leeren Räumen zu beginnen. Das war vorteilhaft, da die Harmonie eines Raumes von äußeren, feststehenden Faktoren wie Architektur, Raumaufteilung, sowie vielen variablen Faktoren wie Möblierung, Farbgebung abhängig ist. Da ich bei der Auswahl der Details und auch der Funktionsbestimmung mitwirken konnte, ließen sich sehr gute Ergebnisse erzielen.

**Auf Ihren Vorschlag hin wurden z.B. auch die Stahlträger im Gebäudeinneren rosa gestrichen. Eine unkonventionelle Farbwahl...**

Das stimmt, auch ich war überrascht. Aber das Testergebnis war eindeutig und im Nachhinein ist es wirklich bemerkenswert wie die Farbe den Trägern ihre erdrückende Wirkung genommen hat. Gleichzeitig fügt sich das Rosa harmonisch ins Gesamtbild ein. Je nach Lichtverhältnissen erscheint es in verschiedenen Nuancen und erzeugt eine andere Stimmung. Das ist eine interessante Beobachtung.

Maschmühlenweg 107 · 37081 Göttingen  
Tel.: (0551) 35300 · Fax: (0551) 3707111  
e-Mail: office@o-r-t.de · Internet: www.o-r-t.de

