

## Sedorama ist nach dem 30-Jahr-Jubiläum voll durchgestartet Mit innovativen Trümpfen kräftig weiterpunkten

Im Jahre 1981 hat Erich T. Utiger in Ostermundigen die Sedorama AG gegründet. Anfangs eine Firma, die ausschliesslich Tische und Stühle verkaufte, entwickelte sich daraus ein Unternehmen, das mit Kreativität und Innovationskraft Akzente setzt, zu den Marktführern im Bereich Pflege- und Klinikbetten gehört und mit einer sorgfältig vorbereiteten Nachfolgelösung in die Zukunft aufbricht – zur Freude der Kunden.

Sedorama hat sich zum Jubiläum selber beschenkt. Zum einen erfolgt bald der Spatenstich zum Neubau des Firmensitzes in Schönbühl und zum andern hat Firmengründer Erich T. Utiger mit Béatrice Kiener, Heidi Zeier und Walter Zeier branchenerfahrene NachfolgerInnen in die Unternehmungsführung berufen. «Ab Mitte 2012 heisst es für mich kürzer treten», hält Utiger fest. Schrittweise übernimmt Béatrice Kiener die Verantwortung für den Bereich Pflege- und Klinikbetten sowie das Marketing des gesamten Unternehmens, während das Ehepaar Zeier die Zügel beim breiten Spektrum der Tische und Stühle fest in die Hand nimmt.

Während der Name Zeier bei Sedorama bereits seit Jahrzehnten bestens bekannt ist und als Garant für erstklassige Beratung wie Verlässlichkeit gilt, stiess Béatrice Kiener erst vor acht Monaten zum Team. Als ausgebildete Pflegefachfrau kennt sie das Umfeld, in dem die von Sedorama vertriebenen Völker-Betten eingesetzt werden, aus eigener Erfahrung, «wobei zu meiner Zeit im Spital noch weit weniger Häuser ihr Personal mit diesen ganz besonderen Produkten ‚verwöhnt‘ haben.» Im Anschluss an diese Berufszeit folgten Stationen in verantwortlicher Stellung bei Lieferanten von Spital- und Heimbedarf. Nun verleiht sie dem jüngern Standbein bei Sedorama frischen Schwung. – «clinicum» traf die neue Führungs-Crew

und Gründer Erich T. Utiger inmitten ihrer Produktpräsentation im Showroom in Ostermundigen. Als erstes wollten wir unsere Neugier stillen:

**Sedorama feierte kürzlich das 30-Jahr-Jubiläum. Welches waren die Highlights in der bisherigen Firmengeschichte?**

### Den Wunschartner gefunden

**Erich T. Utiger:** «Der Start erfolgte mit einem noch bescheidenen Programm an Tischen und Stühlen. Vor 30 Jahren schossen Mehrzweckhallen in vielen Gemeinden in die Höhe. Hier lieferten wir die Möblierung und waren rasch erfolgreich, allerdings mit einem sehr einseitigen Angebot. Das wollte ich zügig ausweiten, um breiter abgestützt und besser abgesichert zu sein. Als erstes wurden wir zusätzlich Anbieter im Gastro-Bereich und wurden dabei häufig in Spitälern und Heimen, deren Kantinen, Aufenthaltsräume und Büros wir belieferten, gefragt, ob wir denn nicht auch Betten ins Sortiment aufnehmen wollten. Nach einer exakten Marktanalyse ging's auf die Suche nach einem geeigneten Lieferanten. Nach einem Besuch bei Völker war ich überzeugt, dass das der richtige Partner sei. Dieser Wunschartner hatte aber zu diesem Zeitpunkt noch einen andern Schweizer Vertreter, der allerdings keine Tore schoss.

So wechselte Völker zu uns. Wir vertreten noch heute exklusiv diese hochwertigen, innovativen Produkte in der ganzen Schweiz. Zuerst boten wir ausschliesslich Pflegebetten an, das war ab 1995. Seit nunmehr 10 Jahren bilden Klinikbetten den Hauptteil unserer Verkäufe in diesem Bereich. Die grössten Spitäler – wie die Universitätsspitäler Zürich und Bern, das Spitalzentrum Biel und das Universitäts-Kinderspital beider Basel – zählen unter anderen zu unsern Kunden.»

**Wie haben sich die Bedürfnisse der Kunden und die Anforderungen an Sie während der letzten 30 Jahre verändert?**

**Béatrice Kiener:** «Einfachheit im Handling, geringe Reparaturanfälligkeit, hohe Funktionalität und ausgeprägte Sicherheit im täglichen Einsatz wurden bereits im Laufe meiner eigenen Tätigkeit in der Pflege immer wichtiger. Sie stellen heute klare Anforderungen dar, bei denen Anwender keine Kompromisse sehen möchten. Dazu kommen Aspekte des Designs und des Ernstnehmens von Patienten und betreuten Menschen. Was einerseits Entlastung für die Pflegenden bringen soll, muss für die Patienten heissen: mehr Komfort, Dekubitusprophylaxe und Sturzprophylaxe durch besondere Seitensicherungen, ohne dass das Gefühl des Eingespartseins entsteht. Dazu



Aller guten Dinge sind drei: Die Völker Spitalbett-Modelle S-962/2, S-962 Vis-a-Vis und das Niedrigbettes 5380 K.

kommt der Aufbau einer Wohlfühl-Atmosphäre mit der Möglichkeit einer grossen Selbstständigkeit. Für die Anwender sind natürlich die leichte Mobilität, gute Zugänglichkeit und minimale Reparaturanfälligkeit massgebende Trümpfe. Die gründlich durchdachte Konstruktion der Völker-Betten ist schon fast legendär, speziell die robuste, von Völker entwickelte Antriebstechnik.»

### Quereinsteiger mit Pfiff

«Interessant während der letzten Jahre waren für mich immer die Massstäbe setzenden Neuheiten, die Völker auf den Markt gebracht hat», doppelt Erich T. Utiger nach. «Es erwies sich eindeutig als Vorteil, dass dieser Möbelhersteller als Quereinsteiger auf den Markt der Pflege- und Klinikbetten eingetreten ist. Man kann heute sagen: Völker hat das Bett neu erfunden. Das hat mich immer wieder begeistert. Hier dominierten nie kalter Chrom oder Sturzprophylaxen ohne jede Eleganz. Hingegen strömten die Betten stets eine angenehme Wohnlichkeit aus, die den Patienten Angst nimmt. Weitere herausragende Elemente waren stets auch speziell robuste Teile wie leicht rollende Räder, die stark beansprucht werden und zuverlässig ihren Dienst leisten müssen sowie eine erstklassige Zugänglichkeit zu allen Teilen, was für die Hygiene besonders wichtig ist – Völker war beispielsweise ein Vorreiter

für völlig neue, einfach zu reinigende Untergestelle. All diese Sachen wirken sich natürlich auf die Nachhaltigkeit vorteilhaft aus.»

### Vis-a-Vis und MiS® Activ

**Wie fand Ihr jüngstes Produkt aus dem Völker-Sortiment, das Pflegebett Vis-a-Vis, Anklang auf dem Markt?**

**Beatrice Kiener:** «Vis-a-Vis kommt gut an. Seine besonders ausgeprägte Funktionalität spricht die Pflegenden an. Ihre Arbeit wird sehr viel angenehmer und die Patienten geniessen die Flexibilität dieser Neuentwicklung. Ich finde es toll, dass Vis-a-Vis eine aussergewöhnliche Vielfalt mit hoher Sicherheit vereint. Vis-a-Vis ist allerdings für spezielle Einsätze in der Pflege ausgerichtet. Das normale Spitalbett kommt mit weniger Funktionen aus. An der Medica wurde erstmals die neue Generation des Niedrigbettes gezeigt. Völker ist es gelungen, als erster Hersteller weltweit ein Bett zu konstruieren, das mit grossen Rollen optimal fahrbar und trotzdem auf 25 cm über Boden absenkbar ist. Die niedrige Höhe bietet namentlich demenzten Patienten Schutz. Rasch fasst bei unruhigem Liegen eine Hand Kontakt mit dem Fussboden, was beruhigend wirkt und neue Orientierung verleiht. Mit der zunehmenden Überalterung gewinnt dieser Aspekt an Bedeutung.

Ausserdem erleichtert die Höheneinstellung bis 75 cm die Pflegearbeit wirkungsvoll.»

Erich T. Utiger verweist schliesslich auf Völker MiS® Activ: «Kürzlich wurde bereits die zweite Generation eingeführt. Die 2005 eingeführte Liegefläche verfügt über neue Antriebstechnik und arbeitet praktisch verschleissfrei. Um therapeutische Massnahmen individuell abstimmen zu können, stehen dank intuitiver Menüführung mehrere Programme zur Verfügung. Verschiedene Bewegungsmuster, Geschwindigkeiten, Pausen und Nachtprogramme können für jeden Bewohner in einem 24-Stunden-Programm zusammengestellt und dessen Bedürfnissen angepasst werden.»

«Mit speziell entwickelten Antrieben übernimmt MiS® Activ bei immobilen Bewohnern die ausbleibende Rückkopplung, die für prophylaktische Pflegemassnahmen notwendig ist. Die Kombination von kontinuierlicher Druckverteilung und Bewegungsförderung sorgt bei den genannten Betroffenen für eine bessere Durchblutung und Körperwahrnehmung.»

### Den Währungsvorteil weitergegeben

Sedorama hat gerade während der letzten Monate zahlreiche erfreuliche Verkaufsabschlüsse getätigt. Wie sieht es dabei mit der veränderten Währungssituation aus? Wir wollten deshalb wissen:

**Sie importieren etliche Produkte aus Deutschland. Sind Sie wegen des günstigeren Wechselkurses heute in einer komfortablen Situation als Anbieter?**

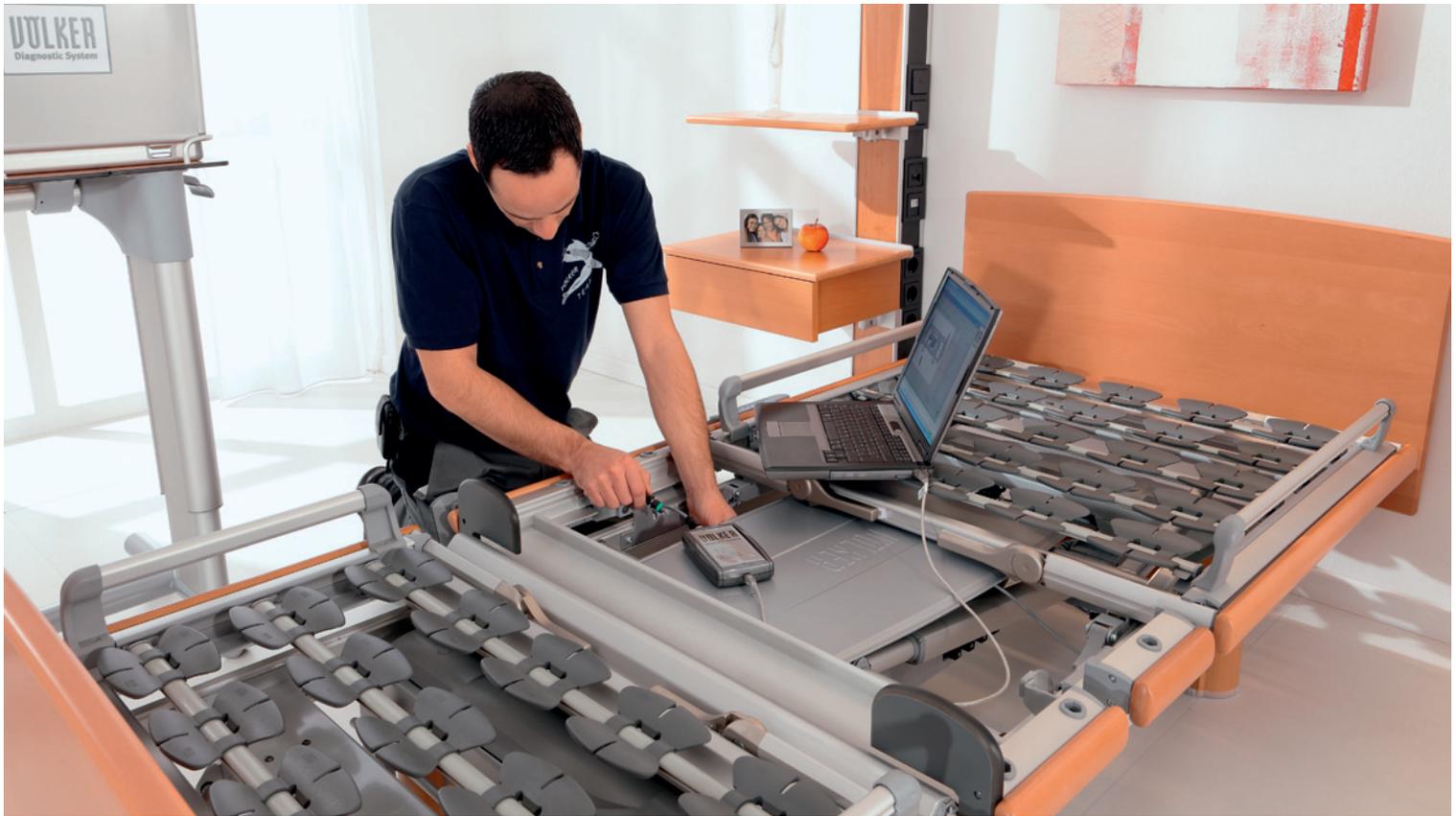
**Erich T. Utiger:** «Unsere Kunden wachen sehr intensiv über die Veränderung an der Währungsfront. Für uns ist es selbstverständlich, dass wir die Vorteile aus dem günstigen Kurs beim Importieren unserer Handelsprodukte vollumfänglich weitergeben. Wir setzen gleichzeitig eine Tradition fort, die wir schon immer gepflegt haben. Unsern Kunden begegnen wir stets mit Transparenz. Wir zeigen ihnen, dass ein gutes Produkt seinen Preis hat, nicht zuletzt, damit sie langfristig auf einen zuverlässigen Partner im Service und Unterhalt zählen können. In der aktuellen Währungssituation dokumentieren wir deshalb klar, welcher Anteil für die Nachhaltigkeit erforderlich ist und von welchem unsere Kunden zusätzlich als Währungsgewinn profitieren.»

**Sie glänzen immer wieder mit Eigenentwicklungen, die Ihr Sortiment abrunden. Welches sind die aktuellen Eigenentwicklungen? Wie wichtig ist das für Sie im Markt?**

**Erich T. Utiger:** «Dazu gehören eine individuell einstellbare Sitzstütze im Bett, ein fahrbares Babybett und ein modulares Beistellmöbel namens ludoModul. Das sind Eigenentwicklungen, die von unsern Kunden sehr geschätzt werden und wertvolle Ergänzungen im Angebot darstellen. Viele solcher

Die Stuhl- und Tischserie windows ist auf die Bedürfnisse von Spitälern und Heimen zugeschnitten.





Dank IT-gestützter Serviceprogramme erfolgt die Wartung der Völker-Pflegebetten auf effiziente Weise.

Ideen stammen aus dem regelmässigen Gedankenaustausch mit den Praktikern in Spital und Heim. Wir werden diesen Weg bestimmt fortsetzen.»

### Die Kosten im gesamten Lebenszyklus eines Produkts sind entscheidend

Bald beginnt mit der neuen Spitalfinanzierung eine neue Ära. Deshalb unsere Frage:

*Mit dem Pflegebett Vis-a-Vis haben Sie wesentlich mehr Komfort und Effizienz in der Patientenbetreuung gebracht. Sehen Sie neue Erleichterungen für die Pflege – gerade um wegen der Swiss DRG noch wirtschaftlicher arbeiten zu können?*

Béatrice Kiener ist überzeugt, dass sich mit der dadurch begünstigten geringeren Verweildauer im Spital neue Anforderungen für die Betten ergeben. «Sie müssen in noch kürzeren Intervallen gereinigt werden. Das bedeutet, dass die Betten mehr strapaziert werden und dass sie während des Einsatzes eine optimale Funktionalität und Flexibilität erfüllen müssen, damit alle Pflegeprozesse leichter und das Verschieben der Betten mit weniger Kraftaufwand erfolgen können. Das heisst gleichzeitig, dass den Betriebs- und Unterhaltskosten eines Spitalbetts immer grössere Bedeutung erwächst.»

«Interessant war beim kürzlichen Entscheid eines grossen Spitals für Völker-Betten, dass trotz

höherem Einstandspreis gründliche Analysen ergeben haben, dass unsere Produkte dank vorteilhafter wiederkehrender Kosten die günstigsten während des gesamten Lebenszyklus' sind. Gründe dafür sind namentlich die geringe Ausfallquote, die extrem kurze Aufbereitungszeit, das rationellere Arbeiten dank spezieller Hilfsmittel und leichter Mobilisierung und das von den Patienten als besonders angenehm empfundene Gefühl, hier optimal zu liegen – ein qualitativer Aspekt, der nicht zuletzt dazu beiträgt, dass der Genesungsprozess vorteilhaft verläuft.»

### Persönliche Kontakte bringen mehr Qualität

*Wir durften schon von Ihren intensiven Anstrengungen berichten, die Anliegen der Pflegenden in die Produkte-Entwicklung mit einfließen zu lassen – Stichworte: Kinaesthetik und Bobath. Bildet dies weiterhin einen Schwerpunkt in Ihrer Firmenphilosophie und Arbeitsweise?*

Erich T. Utiger beantwortet diese Frage mit einem klaren Ja. Auch Walter Zeier sieht darin entscheidende Vorteile für beide Seiten. «Auch bei den Tischen und Stühlen gilt dies. Sie müssen gerade im Spital oder Heim ganz besondere Anforderungen an die Hygiene und die Zuverlässigkeit genügen. Dazu hat unser Stuhl-Hersteller, Brunner, völlig neuartige Kunststoffe entwickelt und mit designorientierten Farbvarianten kombiniert. Zahlreiche Spitäler und

Heime schätzen es, wenn sie Betten und auch Sitzungszimmer, Büros, die Cafeteria sowie Konferenz- und Besprechungsräume mit einem einzigen Partner des Vertrauens planen und realisieren können.»

«Dazu kommen im Pflegebereich sowie im technischen Dienst eigens entwickelte Kurse für



Unsere GesprächspartnerInnen auf einen Blick (v.l.n.r.): Béatrice Kiener, Erich T. Utiger, Heidi und Walter Zeier



Für jede Pflegesituation das richtige Bett: Das klassische Völker Pflegebett 3082 S, das 3082 S Vis-a-Vis sowie das Niedrigpflegebett 5380 S.

unsere Kunden», ergänzt **Béatrice Kiener**, «etwa die sicherheitstechnische Kontrolle der Betten oder «Fort-bewegen – leichter pflegen» mit unserer externen Referentin Pascale Röthlisberger, dipl. Pflegefachfrau HF und Kinaesthetics-Trainerin. Beides findet ebenso positiven Anklang wie unsere speziellen Service-Pakete mit IT-gestützten Wartungsprogrammen.»

«Generell», so **Heidi Zeier**, «sehen wir, dass hochwertige Produkte in beiden Bereichen – Betten wie Tische/Stühle – weit mehr Funktionen erfüllen als früher. Sie sind komplexer und deshalb gewinnt unsere Beratung, die wir schon immer als wichtigste Komponente beim Verkauf gesehen haben, zusätzlich an Bedeutung. Das stellt eine besondere Herausforderung dar. Es ist aber zugleich eine der schönsten Aufgaben überhaupt.»

«Wir finden es toll, mit diesen Produkten unverwechselbare Qualitätsmerkmale zu verbinden, zu kommunizieren und unsern Kunden zu vermitteln», betont **Heidi Zeier**. «Stühle und Tische, das sind heute Markenprodukte, mit denen sich die Benutzer gerne identifizieren, sofern sie zuverlässig, praktisch und funktional sind sowie sich über ein eigenständiges Design von Mitbewerber-Produkten unterscheiden», stellt **Walter Zeier** fest.



Der platzsparende Staffeltisch torino 9410.

#### Klar definiertes Branding

Sedorama hat seine «Hausaufgaben» gemacht. Die Nachfolge ist harmonisch angelaufen und war sorgfältig vorbereitet. Das Unternehmen geht aber noch einen Schritt weiter. Neben der personell neuen Führung findet bei den beiden Produktbereichen eine stärkere Fokussierung statt. So wird noch in Ostermündigen – vor dem aufs Frühjahr 2013 geplanten Umzug nach Schönbühl – intensiv daran gearbeitet, die beiden Linien Betten und Tische/Stühle noch mehr als eigenständige Marken zu vermarkten. «Während es bei den Betten schon seit einiger Zeit ganz klar «Völker» heisst, sollen auch Tische und Stühle in naher Zukunft zu einem eindeutig positionierten Brand und als «Brunner» noch bekannter werden.

#### Welches sind für Sie die 3 wichtigsten Herausforderungen für die Zukunft Ihres Unternehmens?

Erich T. Utiger und die neue Führungs-Crew meinen übereinstimmend: «Wir nutzen den Generationenwechsel als grosse Chance und wollen damit sowohl Kontinuität pflegen wie auch kreative neue Wege beschreiten. Wir wollen mit einer weiterhin hohen persönlichen Kundenbindung und im regelmässigen Kontakt untereinander immer wieder innovative Lösungen schaffen. Diese sollen hochwertig und nachhaltig sein, sich über einen erstklassigen Anwendernutzen auszeichnen und einen klaren Mehrwert im täglichen Einsatz bieten. Völker und Brunner sollen noch stärkere Marken werden.»

Text: Dr. Hans Balmer

