

# Papenmeier Intern: Interview mit Medizinprodukteberater Nikolai Lange

In der heutigen Ausgabe unseres Newsletters freuen wir uns, Ihnen **Nikolai Lange** vorzustellen, einen engagierten Mitarbeiter von Papenmeier, der seit Dezember letzten Jahres unser Team verstärkt. Herr Lange hat das Gebiet von Herrn Landmesser übernommen und bringt frischen Wind in die Betreuung unserer Kunden. In einem ausführlichen Interview teilt er seine Erfahrungen, Herausforderungen und die Freude, die er in seiner täglichen Arbeit findet. Erfahren Sie mehr über seinen abwechslungsreichen Alltag, seine Motivation und die besonderen Momente, die ihn in seiner Rolle als kompetenter Ansprechpartner für unsere Kunden antreiben. Tauchen Sie ein in die Welt der Reha-technik und entdecken Sie, wie Herr Lange mit Leidenschaft und Fachwissen einen echten Unterschied im Leben der Menschen macht. Lesen Sie weiter, um mehr über seine inspirierende Reise zu erfahren und wie er die Zukunft der Hilfsmittel sieht.

**Interviewer:** In der Cloud aufzeichnen, das funktioniert auch. So, dann schauen wir mal. Ich muss nämlich auch meinen Teil finden. Einen wunderschönen guten Morgen, Herr Lange. Sie sind jetzt schon eine ganze Weile bei Papenmeier und haben das Gebiet von Herrn Landmesser übernommen. Wie gefällt es Ihnen denn bei Papenmeier?

**Nikolai Lange:** Mir gefällt es sehr gut. Ich bin seit Dezember letzten Jahres bei Papenmeier, wurde sehr herzlich aufgenommen, hervorragend eingearbeitet und bin mittlerweile auch schon einige Zeit allein im Gebiet unterwegs. Die Arbeit macht mir täglich sehr großen Spaß.

**Interviewer:** Das freut uns sehr. Wie sieht denn Ihr Alltag aus?

**Nikolai Lange:** Mein Alltag ist sehr abwechslungsreich. Ich habe die Möglichkeit, regelmäßig mit betroffenen Menschen in Kontakt zu treten. Normalerweise besuche ich sie zu Hause oder an ihrem Arbeitsplatz, um ihnen individuell die Hilfsmittel zu präsentieren. So hat man die Möglichkeit, individuell auf die Bedürfnisse des Einzelnen einzugehen und eine Lösung für jeden Einzelnen zu konzipieren. Teilweise habe ich auch Kontakt mit den Kostenträgern, um die Finanzierung der Hilfsmittel zu klären. Im privaten Bereich ist das die Krankenkasse, im Arbeitsbereich sind es Kostenträger wie die Rentenkasse, die Agentur für Arbeit oder das Integrationsamt.

**Interviewer:** Das klingt sehr spannend, und Sie lernen sicherlich auch ganz verschiedene Kunden und Ansprechpartner im täglichen Leben kennen. Was zeichnet Sie im Umgang mit einem Kunden aus?

**Nikolai Lange:** Mir ist es sehr wichtig, die technischen Informationen, die die Hilfsmittel mitbringen, verständlich zu vermitteln, sodass der Anwender das Hilfsmittel gut anwenden kann und es vollständig versteht. Ebenso ist es mir wichtig, als kompetenter Ansprechpartner zu dienen. Ich möchte von Anfang an eine gute Beziehung aufbauen, damit sie sich gerne an uns wenden und wir für Fragen in der Zukunft kompetent zur Verfügung stehen.

**Interviewer:** Das ist langfristig ein sehr guter Plan und zeigt, dass Sie gut auf die Kunden eingehen können, um langfristig das Beste für sie herauszuholen. Was treibt Sie täglich an?

**Nikolai Lange:** Was mich wirklich antreibt und was auch sehr schön an dieser Arbeit ist, ist, dass man täglich merkt, dass man einen Unterschied im Leben der Anwender machen kann. Ich habe oft erlebt, dass Menschen, sowohl am Arbeitsplatz als auch im privaten Umfeld, bevor sie ausgestattet wurden, verzweifelt waren und dachten, sie könnten nicht mehr selbstständig mit dem Computer umgehen oder im Internet navigieren. Sobald man sie dann ausgestattet und ausreichend geschult hat, merkt man oft die Erleichterung, dass sie selbst erkennen, dass es noch funktioniert, und die positive Rückmeldung gibt einem sehr viel.

**Interviewer:** Das glaube ich Ihnen sofort. Das ist auch das, was viele Ihrer Kollegen immer wieder berichten: wie man mit einfachen Hilfsmitteln das Leben der Betroffenen vereinfachen kann, was viele in der Tiefe nicht wissen. Das ist auch das, was bei Papenmeier an erster Stelle steht. Aber was gefällt Ihnen besonders an Papenmeier?

**Nikolai Lange:** An Papenmeier gefällt mir vieles. Ich wurde von der ersten Sekunde an wirklich in eine Gemeinschaft aufgenommen. Ich fühlte mich von Anfang an, als wäre ich schon lange Teil des Teams. Ich hatte eine sehr tolle Einarbeitungsphase in Schwerte, wo ich die Produkte gut kennenlernen durfte. Heiko Hiller hat mich umfassend geschult. Ich war mehrmals in Schwerte, um alles kennenzulernen, und auch später, als ich im Außendienst unterwegs war und Fragen hatte, konnte ich mich immer an jemanden wenden. Ich hatte nie das Gefühl, jemanden zu stören. Ich habe immer tolle Antworten bekommen und das Gefühl gehabt, dass mir sehr geholfen wird. Es ist ein sehr familiäres Umfeld, man fühlt sich jederzeit willkommen. Mir gefällt es sehr gut bei Papenmeier.

**Interviewer:** Das freut uns sehr. Wenn Sie sagen, Sie sind auf die verschiedenen Hilfsmittel geschult worden, was ist Ihr Lieblingshilfsmittel? Was denken Sie, ist das, was Sie am liebsten oder am häufigsten vertreiben oder was den größten Impact bei den Kunden hat?

**Nikolai Lange:** Was mich sehr begeistert, sind unsere Braillezeilen. Sie geben technische Daten in unglaublicher Geschwindigkeit in Echtzeit aus, sodass man damit wirklich arbeiten kann,

teilweise schneller als ein sehender Mensch. Das begeistert mich sehr. Die meistgenutzten Hilfsmittel sind vergrößernde Hilfsmittel wie Zoomtext und Supernova. Diese begeistern mich auch sehr, weil sie es ermöglichen, mit Sprachausgabe und Vergrößerung Barrieren abzubauen und Menschen in die Selbständigkeit zurückzuholen. Das würde ich sagen, sind meine Lieblingshilfsmittel.

**Interviewer:** Das hört sich spannend an, aber es klingt auch danach, als hätten Sie in Ihrem Arbeitsalltag, wenn Sie bei den Kunden vor Ort sind und diese einweisen oder einen Arbeitsplatz analysieren, viel erlebt. Gab es besondere Momente während Ihrer Zeit?

**Nikolai Lange:** Absolut, absolut. Ein besonderer Moment war von Anfang an der Kollegenzusammenhalt, der mir das Gefühl gab, Teil der Gemeinschaft zu sein. Bezogen auf meinen Arbeitsalltag bei den Kunden hatte ich viele besondere Momente. Ein besonders schöner Moment war, als ein Herr, der lange versucht hat, sich wieder in die Selbständigkeit zu bringen, mit Hilfsmitteln ausgestattet wurde. Es war ein längerer Prozess, bis alles genehmigt war, und er war sehr verzweifelt, weil er dachte, es würde schwierig, wieder in seinen Job zurückzukehren. Als es dann funktionierte, er geschult wurde und seinen Job wieder aufnehmen konnte, war er sehr glücklich. Wir hatten danach ein langes Telefonat, und das war ein sehr besonderer Moment.

**Interviewer:** Das kann ich mir vorstellen. Sie sind in ein Gebiet gekommen, das lange durch Herrn Landmesser betreut wurde. Diese Kundenbeziehungen sind sehr langlebig. Hat Ihnen Herr Landmesser den Einstieg erleichtert, oder stehen Sie jetzt schon komplett auf eigenen Beinen?

**Nikolai Lange:** Absolut, er hat mir den Einstieg erleichtert. Ich habe von Anfang an mit ihm telefoniert. Er hat mir wertvolle Tipps gegeben bezüglich der Kunden, an wen ich mich wenden darf und ob es bestimmte Absprachen gab. Das hat mir sehr viel erleichtert. Ich höre oft von Kunden, dass sie mit ihm sehr zufrieden waren. Umso wichtiger ist es für mich, ein kompetenter Ansprechpartner zu sein, damit die Kunden weiterhin zufrieden sind. Ich würde sagen, mittlerweile funktioniert das Ganze auch alleine sehr gut. Natürlich ist es mir wichtig, mich weiterzuentwickeln und als kompetenter Ansprechpartner zu dienen, damit die Kunden langfristig bei uns glücklich sind.

**Interviewer:** Sie sind einer der jüngeren Kollegen bei Papenmeier. Die Vertriebsmannschaft ist sehr lange dabei und hat dadurch ein gewisses Alter erreicht. Was hat Sie zu Papenmeier gebracht? Wie war Ihr Werdegang, dass Sie sich so einbringen?

**Nikolai Lange:** Tatsächlich komme ich aus einer ganz anderen Branche. Ich war lange im Vertrieb in der Automobilbranche tätig. Der erste Schritt in Richtung Papenmeier war ein Praktikum während meines Studiums. In diesem Praktikum hatte ich zwei Kollegen, die erblindet

sind und mit Braillezeilen gearbeitet haben. Das war mein erster Kontakt mit dieser Branche, und ich war sehr begeistert von dem, was technisch möglich ist. Dann habe ich einen Jobwechsel angestrebt und war relativ offen. Ich habe die Annonce auf LinkedIn gesehen und relativ schnell mit Marco Brechmann telefoniert. Er hat mir erklärt, wie das Ganze funktioniert, und ich war von Anfang an begeistert. Nachdem ich in Schwerte war und gesehen habe, wie unsere Produkte im Haus produziert werden, war ich total begeistert. Da war uns schnell klar, das passt. Seitdem bin ich sehr zufrieden bei Papenmeier.

**Interviewer:** Das freut uns. Was wünschen Sie sich für die Zukunft, sowohl persönlich als auch für den Bereich der Hilfsmittel? Wo sehen Sie die Zukunft?

**Nikolai Lange:** Für mich persönlich wünsche ich mir, dass ich mich in diesem Bereich weiterentwickeln kann, ein tolles Wissen aufbauen kann, um unseren Kunden in jeder Hinsicht Unterstützung leisten zu können. Ich möchte ein toller Ansprechpartner für unsere Kunden sein, sodass sie sich freuen, bei uns anzurufen und zufrieden sind, dass ein Vertrauen aufgebaut wird. Im Bereich der Hilfsmittel ist es wichtig, dass weiterhin geforscht und entwickelt wird, um noch individuellere Lösungen zu finden und mehr Barrieren abzubauen. Was mir persönlich auch ein Anliegen wäre, ist, dass der Prozess für die Hilfsmittelbeantragung für die Anwender erleichtert wird. Teilweise müssen diese lange warten, obwohl sie bestimmte Hilfsmittel brauchen, bis sie genehmigt und ausgeliefert sind. Vielleicht wird dieser Prozess seitens der Kostenträger überdacht, das wäre toll.

**Interviewer:** Das ist ein anzustrebendes Ziel, definitiv. Ich danke Ihnen herzlich für dieses Interview und denke, wir konnten Sie den Menschen in Ihrer Region und deutschlandweit etwas näher vorstellen. Haben Sie noch abschließende Worte für unsere Leser oder Zuschauer?

**Nikolai Lange:** Ich hoffe einfach, dass jeder, der sich in der Zukunft an uns wendet, zufrieden ist. Wir sind immer offen für Kritik, weil es wichtig ist, sich weiterzuentwickeln.

**Interviewer:** Dann danke ich Ihnen sehr und bin schon gespannt auf das nächste Mal. Bis dahin.

**Nikolai Lange:** Bis dann, tschüss.