

Dr. Rabberdack lernt Operieren



Und da sage man, Fernsehen sei schlecht für Küken: Als die kleine Badeente Didi Rabberdack zum ersten Mal eine Folge der Serie „Emergency Teich“ sah, war

ihm sein Karriereweg klar: Er wollte Arzt werden. Er war fasziniert davon, wie präzise Badeentenflügel mit einem Skalpell umgehen können, und ihm gefiel die Idee, anderen Enten zu helfen und durch Medizin Leben zu retten.

Um seine ersten Watschel-Schritte in diesem Bereich zu machen, verpflichtete er sich als Hilfs-Sanitäter beim Roten Schnabel. Beim Verbinden von gebrochenen Federn und beim Versorgen von verletzten Schwimmhäuten zeigte er ein großes Talent.

Er schrieb sich an der renommierten Medizinischen Fakultät der Universität Heidelquak ein und brillierte dort wie kein Zweiter. „Summa cum Laude“ hieß es dann auch bei Didis Doktorprüfung. Seine Promotionsarbeit mit dem Titel „Vermeidung des Luft-raus-Syndroms durch Gefäßinnen-druckerhaltung bei der Transplantation von Quietsch-Ventilen“ fand auch in der

internationalen Fachpresse hohes Ansehen. Und, nicht zu vergessen: Ab jetzt durfte er sich „Doktor Rabberdack“ nennen.

Nachdem er seinen Hippo-entischen Eid abgelegt hatte, stand seiner Karriere als Medizin-Koryphäe nichts mehr im Wege. Als Assistenzarzt im Kreiskrankenhaus von Oberbürzelsee absolvierte er seine Weiterbildung zum Facharzt für Entopädie, nach deren Abschluss er nur allzu gerne vom Universitätsklinikum Erpelfurt angestellt wurde. In Rekordzeit wurde er hier zum Oberarzt.

Am OP-Tisch machte Dr. Rabberdack sich nicht nur durch seine präzise Arbeit mit dem Skalpell einen Namen, sondern auch durch die Freundlichkeit, die seine großen Augen und das Lächeln, das man unter seinem Mundschutz erahnen konnte, ausstrahlten.

Seine Beliebtheit bei Kollegen und Patient-Enten ist bis heute unübertroffen und macht Dr. Rabberdack zum Vorzeigemodell des „Halbgottes in Gelb“.



Dr. Rabberdack im Einsatz bei RESORBA®

Die in Nürnberg sitzende Firma RESORBA® stellt Produkte wie Nahtmaterial zur Wundversorgung oder Materialien zum Schutz vor Infektionen her und vertreibt diese weltweit an Chirurgen und Kliniken. In der Medizin-Forschung gilt RESORBA® bei der Entwicklung neuer Behandlungsmethoden mit einer Reihe von Produkten als Vorreiter.

Im Marketing präsentiert sich RESORBA® mit einem ganz eigenen Profil, das sich – bei aller Ernsthaftigkeit des Themas – vom wissenschaftlich-trockenen Stil, der in der Branche üblich ist, wohltuend abhebt. Im medizinischen Bereich unterliegt die Werbung strengen gesetzlichen Regelungen. Viel mehr als mal ein Kugelschreiber oder Notizblock mit Firmenaufdruck ist da oft nicht möglich.

Etwas mehr wollte Christine Flierl schon. Die Produktmanagerin bei RESORBA® kam bei der Suche nach einem neuen, frischen Werbemittel auf die Idee, Badeenten einzusetzen. „Ein absolut positives Image musste es haben“, erzählt sie, „und wer hat das schon, wenn nicht eine Badeente?“



Ente
der Saison

Ihre Wahl fiel auf die Firma Factotum, die auf dem Portal badeenten.de nicht nur eine große Auswahl an Motiven vertreibt, sondern auch



Sonderanfertigungen nach Kundenwunsch anbietet. Genau das Richtige, schließlich sollte die RESORBA®-Ente etwas ganz Neues sein. So entstand Dr. Rabberdack.

Eine Skizze von Frau Flierl wurde dem Grafiker zur Reinzeichnung gegeben, der Entwurf an Factotum geschickt. An dem danach erstellten Gießmuster mussten nur noch kleinste Änderungen vorgenommen werden, bevor Dr. Rabberdack in die Produktion ging. Auf einem Medizin-Kongress in Berlin zeigte sich die Ente erstmalig der Welt – und bestand mit Bravour. Sogar gestandenen Unfallchirurgen zauberte die sympathische Ente ein Lächeln ins Gesicht.

Auch die Außendienst-Mitarbeiter von RESORBA®, die zunächst etwas skeptisch der Idee gegenüberstanden, eine Badeente im OP zu verschenken, waren schnell überzeugt: Die Reaktionen bei Ärzten und Pflegepersonal konnten nicht positiver sein.

„Ein wahrer Türöffner“, lacht Frau Flierl und erzählt, dass einige Stimmen inzwischen eine ganze Familie von Enten fordern – Fortsetzung folgt also?

Die „Ente der Saison“ erscheint alle zwei Monate. Auf www.badeenten.de können Sie sich für den Bezug des Newsletters anmelden. Dort finden Sie auch alle bisherigen Ausgaben als PDF-Datei zum Download. Gern stellen wir auch Ihr Unternehmen hier mit einem Erfahrungsbericht vor. Sprechen Sie uns an.