

## 7 Fragen an 7 questions à

Interview: Ilario Boldo, Zürich

### ■ Wer bist Du?

Mein Name ist Mark W. Prohaska. Ich bin Unternehmer, seit 38 Jahren mit Liz glücklich verheiratet, habe vier eigene und sechs Enkelkinder. Seit 1989 bin ich in der Rettungsszene tätig. Vor 28 Jahren gründeten meine Frau und ich unser «Procamed-Lädeli» mit der Ablationstechnologie von Osypka und Defibrillatoren der Firma Zoll. Durch diese Produkte erhielt ich Einblick in die ganze «Herz-Rettungsszene Schweiz».

### ■ Welche Stationen in Deinem Werdegang haben Dich am meisten geprägt?

Aus einer schwierigen beruflichen Situation, mitten in einer Rezession, wagte ich 1993 den Sprung in die Selbständigkeit. Dank dem Vertrauen von Zoll konnte ich in dieser Branche schnell Fuss fassen und mein Wissen und meine Erfahrung im Bereich Defibrillation und externes Pacing einbringen. Erstaunlicherweise hatte ich zu Beginn im Welschland die grössten Erfolge: Wäh-



Mark W. Prohaska

rend meiner Schulzeit mochte ich das Französisch gar nicht, Tiefstnote 1-2! Mittels Kurskassetten im Auto begann ich, diese Sprache zu lieben und präsentierte schliesslich die Geräte so, dass ich meine ersten grossen Aufträge vom Unispital Genf und sämtlichen Rettungsdiensten von Waadt und Neuenburg an Land ziehen konnte. Dieses Glück kann ich heute noch kaum fassen.

### ■ Gibt es eine Erfahrung, die Deine Tätigkeit in der Blaulichtszene nachhaltig verändert hat?

Wahrscheinlich war es der Mut, ganz spontan und unangemeldet neben der Cafeteria im HUG eine Life-Pacing-Demo zu präsentieren. Vor diversen Chefärzten klebte ich die Pacing-Elektroden auf den entblössten Oberkörper des Vizepräsidenten von Zoll, stimulierte ihn ohne Sedation und mit sehr wenig Strom, bis «Capture» erreicht wurde. Der anwesende Kardiologe, Dr. Adamec, meinte verblüfft, so etwas habe er in seiner ganzen Karriere noch nie gesehen. Gleichentags folgte auf einer Helibasis eine weitere Live-Demo. Nach diesen überzeugenden

Interview: Ilario Boldo, Zürich

### ■ Qui es-tu?

Je m'appelle Mark W. Prohaska. Je suis entrepreneur, marié et heureux avec Liz depuis 38 ans. J'ai quatre enfants et six petits-enfants. Je suis actif sur la scène du sauvetage depuis 1989. Il y a 28 ans, nous avons fondé avec ma femme «Procamed-Lädeli» grâce à la technologie d'ablation de Osypka et aux défibrillateurs de l'entreprise Zoll. Ces produits m'ont permis d'obtenir un aperçu sur la totalité de la «scène du sauvetage cardiaque suisse».

### ■ Quelles étapes de ton parcours t'ont le plus marqué?

J'ai franchi le pas vers l'indépendance en 1993, en plein milieu de la récession, alors que j'étais dans une situation professionnelle difficile. Grâce à la confiance de l'entreprise Zoll j'ai rapidement pu mettre un pied dans cette branche et y apporter mes connaissances et mes expériences dans le domaine des défibrillateurs et des stimulateurs cardiaques externes. A ma surprise, c'est en Suisse romande que j'ai eu le plus de succès au départ: pendant ma scolarité, je n'aimais pas du tout le français, j'ai même reçu des 1 ou des 2! Mais grâce à des cours sur cassette que j'ai pris dans ma voiture, j'ai commencé à aimer cette langue. J'ai finalement présenté les appareils de manière à décrocher mes premiers gros contrats auprès des Hôpitaux universitaires de Genève ainsi que différents services de sauvetage des cantons de Vaud et de Neuchâtel. Je n'arrive toujours pas à croire que j'ai eu autant de chance.

### ■ Y a-t-il une expérience qui a modifié durablement ton activité sur la scène du sauvetage?

Je pense que c'est le courage d'avoir organisé spontanément une démonstration de stimulation cardiaque à côté de la cafétéria des HUG. J'ai collé les électrodes de stimulation cardiaque sur le haut du corps dénudé du vice-président de Zoll devant différents médecins chefs avant de le stimuler sans sédation et avec très peu de courant jusqu'à atteindre «Capture». Cela a bluffé le cardiologue présent, Dr. Adamec, qui a dit que pendant toute sa carrière, il n'avait jamais rien vu de tel. Le même jour, j'ai enchaîné une autre démonstration en direct sur une plate-forme d'atterrissage de l'hélicoptère. Après ces présentations convaincantes j'ai reçu mon premier gros contrat: la livraison de 32 défibrillateurs pour les HUG de Genève! De nombreux services de sauvetage, aussi bien au sol qu'aériens, ont rapidement suivi.

### ■ Qu'est-ce qui est pour toi le plus intéressant dans la relation avec les services de sauvetage?

Sauver des vies ainsi que les nouvelles évolutions constantes. La physiologie du corps humain m'a toujours fasciné, tout comme les thèmes de la réanimation et de la stimulation cardiaque. J'ai en effet représenté pendant un temps des stimulateurs cardiaques et des défibrillateurs implantables de l'entreprise Sulzer et j'ai également pu assister durant des opérations. Cet enthousiasme s'est renforcé lorsque j'ai découvert les premiers défibrillateurs semi-automatiques (Lifepak 300) pour les services de sauvetage en 1991. La manière dont cette branche a évolué et s'est pro-

### 7 Fragen an ...

In der Serie «7 Fragen an ...» werden Persönlichkeiten des Schweizer Rettungswesens vorgestellt. Menschen, die man an Anlässen oder Einsätzen immer wieder mal trifft, von denen man liest oder hört – aber eigentlich gar nicht so richtig weiss, was denn diese Frau oder dieser Mann genau macht und was sie/ihn antreibt, sich über das normale Mass hinaus zu engagieren. Den Personen im Mittelpunkt dieser Serie werden jeweils sieben Standardfragen gestellt, die sie schriftlich beantworten. sol.

Präsentationen erhielt ich meinen ersten Grossauftrag: die Lieferung von 32 Defis ins HUG nach Genf! Viele luft- und bodengebundene Rettungsdienste und Spitäler folgten in kürzester Zeit.

### ■ Was ist für Dich das Interessanteste am Umgang mit Rettungsdiensten?

Das Retten von Leben und die laufenden Neuentwicklungen. Die Physiologie des menschlichen Körpers hat mich schon immer fasziniert. Das Thema Reanimation und Pacing ebenso, hatte ich doch eine Zeit lang implantierbare Schrittmacher und Defis der Firma Sulzer vertrieben und konnte im OP assistieren. Dieser Enthusiasmus erweiterte sich durch meine Einführung des ersten halbautomatischen Defis (Lifepak 300) für die Rettungsdienste im Jahr 1991. Es ist beeindruckend, wie sich diese Branche in den letzten 30 Jahren verändert und professionalisiert hat.

### ■ Wie engagierst Du Dich für die Rettungsszene und die Medizintechnikbranche?

Den «star of life» unterstützen wir seit der ersten Ausgabe mit ganzseitigen Inseraten. Zudem sponsern wir Kongresse und Weiterbildungen, um das Know-how und die Erfahrung zu den Themen Reanimation und Firstresponder zu verbreiten. Im Bereich Wiederbelebung gelang uns 1995 ein Durchbruch bei den Rettungsdiensten mit dem halbautomatischen Defi PD1600. Dies war das erste Gerät, welches sämtliche Daten und Gespräche zur Auswertung digital speichern konnte und somit den Grundstein für die Delegation der Reanimation an nichtärztliche Perso-

nen legte. Die heutigen hohen Erfolgsraten, etwa im Tessin, werden nur dank ausgebildeten Laien mittels einer effizienten CPR und einem Defibrillator erreicht! Diverse Zubehörprodukte haben wir selbst entwickelt, zum Beispiel die Patiententrage für den «Autopulse». Unser erfolgreiches Schulungsvideo dazu ist auf YouTube zu sehen und wurde inzwischen über sieben Millionen Mal angeklickt. Darin simuliere ich einen Herzinfarkt, werde von Laien sowie dem Rettungsdienst reanimiert und anschliessend unter Rea-Bedingungen ins HKL transportiert. Damals ahnte ich nicht, dass ich vier Jahre später einen echten Herzinfarkt erleiden würde. Zum Glück wurde ich frühzeitig behandelt, um grösse Schädigungen an meinem Herz abzuwenden.

### ■ Weshalb machst Du das?

Aus Freude an der Arbeit. Mich fasziniert die Thematik «Leben retten» nach wie vor.

### ■ Was könnte zu einer markanten Weiterentwicklung der Rettungsszene beitragen?

Kleinere, leichtere, aber trotzdem höchst effiziente Defis; Batterien, die länger halten; Technologien zur Früherkennung von Infarkten; Austausch von relevanten Daten; noch mehr Laien-Ausbildung etc. Packen wir's an!

### Der Autor

Das Interview wurde von Ilario Boldo geführt. Boldo arbeitet an der Höheren Fachschule für Rettungsberufe von Schutz & Rettung Zürich und ist Mitglied der Redaktionskommission des «star of life».

fessionnalisiert während den letzten 30 Jahren. Die letzten 30 Jahre sind wirklich beeindruckend.

### ■ Comment t'engages-tu pour la scène du sauvetage et pour la branche médico-technique?

Nous soutenons le «star of life» depuis la première édition avec des publicités sur des pages entières. Nous sponsorisons également des congrès et des formations continues afin de propager les connaissances et les expériences sur le thème de la réanimation et des first responders.

Dans le domaine de la réanimation, nous avons fait une percée en 1995 dans les services de sauvetage avec le défibrillateur PD1600 semi-automatique. C'était le premier appareil qui pouvait sauvegarder numériquement toutes les données et conversations afin de les évaluer. Cela a permis de poser la première pierre pour la délégation de la réanimation à l'externe par du personnel non-médical. C'est grâce à ces non-professionnels formés à l'aide d'une RCP efficace et d'un défibrillateur que l'on a pu atteindre les hauts taux de réussite actuels, par exemple au Tessin!

Nous avons développé nous-mêmes différents produits et accessoires, par exemple la civière de secours pour l'«AutoPulse». Notre vidéo de formation à ce sujet est sur Youtube où elle rencontre un grand succès avec déjà plus de

### L'auteur

L'interview était menée par Ilario Boldo. Boldo travaille à l'École supérieure pour les professions du sauvetage de Schutz & Rettung Zurich et il est membre de la commission de rédaction du «star of life».

7 millions de vues. Dans celle-ci, je simule un infarctus du myocarde et suis réanimé par les non-professionnels, puis le service de sauvetage avant d'être transporté dans des conditions de réanimation jusqu'à un hôpital. A cette époque, je ne pensais pas que quatre ans plus tard, j'allais vraiment souffrir d'un infarctus du myocarde. Par chance, j'ai été pris en charge assez tôt afin d'éviter à mon cœur de subir des dégâts plus importants.

### ■ Pourquoi fais-tu ça?

Ce travail me rend heureux. La thématique «sauver des vies» me fascine encore et toujours autant que lorsque j'ai commencé.

### ■ Qu'est-ce qui pourrait contribuer à une évolution marquante de la scène de sauvetage?

Des défibrillateurs plus petits, plus légers mais toujours aussi efficaces; des batteries qui durent plus longtemps; des technologies pour la reconnaissance précoce de l'infarctus; l'échange de données importantes; encore d'avantage de formations à destination des non-professionnels, etc. Alors au travail!

## 7 questions à ...

Dans le cadre de la série «7 questions à ...», des personnalités du sauvetage suisse sont présentées. Il s'agit de personnes que l'on rencontre régulièrement dans le cadre de manifestations ou d'interventions, de personnes dont on entend parler mais dont on ignore ce qu'elles font exactement et ce qui les incite à s'engager au-delà de la normale. Les personnes qui sont au centre de cette série répondent chacune par écrit à sept questions standard. sol.