

Zeitschrift: Puls : Drucksache aus der Behindertenbewegung
Herausgeber: Ce Be eF : Club Behinderter und Ihrer FreundInnen (Schweiz) [1986-1992]; Anorma : Selbsthilfe für die Rechte Behinderter (Schweiz) [ab 1993]
Band: 28 (1986)
Heft: 4: Gegen Ästhetik

Artikel: Ride a Kusshall!
Autor: Klöckler, Paul / Kuschall
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-157348>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. [Siehe Rechtliche Hinweise.](#)

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. [Voir Informations légales.](#)

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. [See Legal notice.](#)

Download PDF: 11.05.2025

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>

Ride a Kuschall!

Ein Beispiel für ästhetische Emanzipation ist das Design der Rollstühle von Rainer Kuschall. Dieser Mann, selbst durch Unfall Tetraplegiker geworden, hat sich hingesezt, um die unbefriedigende Präsentation der herkömmlichen Rollstuhlmodelle zu verbessern. Die Resultate können sich sehen lassen. Kl.

Diese unverschnörkelten Gebrauchsgeräte können jedem/r an Fahrmaschinen interessierten das Herz höher schlagen lassen. Ich befasse mich seit Jahrzehnten mit industriellem Design und finde jedenfalls die Kombination von Funktionalität, superben technischen Details und auserwählten Materialien bestechend. Auch scheint die Handhabung durch Leichtbau, raffiniertes Zusammenklappen und mannigfache Verstellmöglichkeiten verbessert worden zu sein.

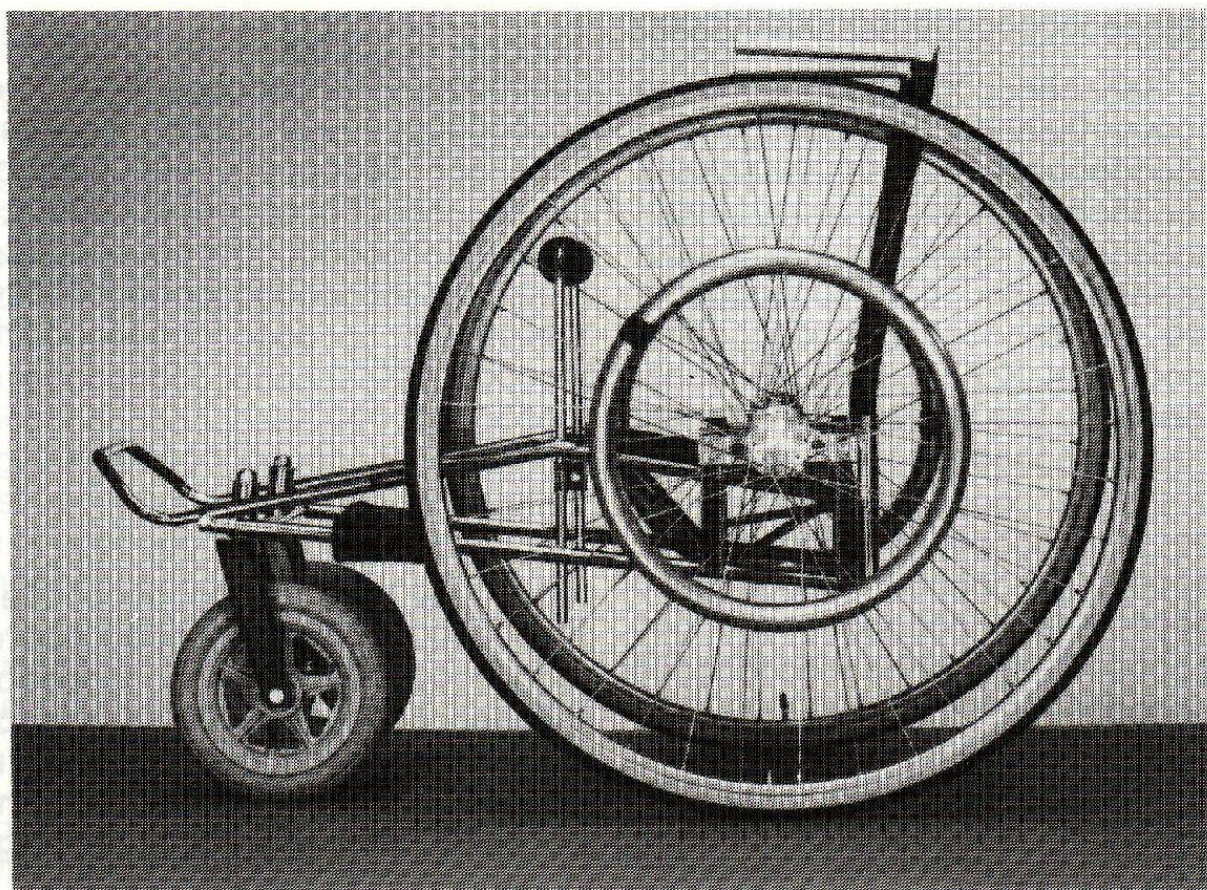
Unverkennbar in der recht aggressiv gestalteten Werbung der Hang zur sportlichen Leistung. Nicht kränklische, muskelschwache Behinderte werden vorgeführt, sondern ein Supermann, der aus einer Position der Stärke dieses Produkt gewählt hat. Hintergründig ist auch die Leistungsfähigkeit des Firmengründers zu spüren, der hier Lebenswerk und

Existenznische gefunden hat. Sehr symbolisch (und auch praktisch) finde ich jedenfalls die Nachbarschaft der Firma Kuschalls zum Schweizerischen Paraplegikerzentrum: zur obersten Schicht in der Hierarchie der behinderten Menschen!

Puls hat versucht, mit Herrn Kuschall ein Gespräch zu führen. Leider konnte dieses Vorhaben wegen Abwesenheit desselben nicht realisiert werden. Frau Kuschall hat sich freundlicherweise bereit erklärt, einige Fragen zu beantworten.

Frau Kuschall, könnten sie uns bitte kurz schildern, wie ihr Mann dazu kam, neuartige Rollstühle zu kreieren?

Mein Mann erlitt eine Halswirbelerkrankung bei einem «Köpfler» und wurde so zum Tetraplegiker. In der Folge ärgerte er sich über das Ungenügen der herkömmlichen Rollstühle und sann auf Abhilfe. Er war – und ist – das, was man einen «sportlichen Typ» nennen könnte; deshalb wohl auch die sportliche Note in seinen Produkten.



Könnte man diese Rollstühle als «Behindertenporsches» charakterisieren, mit den entsprechenden Preisen?

Eben nicht! Das Modell «Slalom» z.B. kostet fertig angepasst 1950 Franken. Die Firma XY hat wohl einen tieferen Grundpreis, aber mit allen Extras kann bei der Konkurrenz ein fertiges Gerät leicht auf Zweieinhalbtausend zu stehen kommen. Natürlich gibt es Rollstühle ab der Stange, die billiger sind!

Wir wollen hier ja auch keine Schleichwerbung machen; ich wollte ja nur wissen, ob sie eine gehobene Käuferschicht ansprechen wollen, z.B. Paraplegikerkreise.

Ganz und gar nicht! Es gibt Menschen mit den verschiedensten Behinderungen, die unsere Rollstühle fahren. Wir haben aber das Problem mit der IV, die sich weigert, den vollen Kaufpreis unserer Geräte zu vergüten, was sie bei Konkurrenzprodukten, die konventioneller sind, nicht macht. ■