

# Deine Hautfarbe bestimmt deine Pflasterfarbe

*Im Jahre 2007 entwickelte die deutsche Beatrice Pfister das erste Pflaster für die schwarze Haut im deutschsprachigen Europa. Die Firma Chemoplast – die nicht mehr existiert – produzierte und verkaufte diese. Vor acht Jahren interviewte ich Frau Pfister über die Entstehung und Umsetzung dieser Idee. Hier lesen Sie das damalige Interview. Pflaster für die schwarze Haut erlebt seit [2010 in England einen Boom](#).*

—

Beatrice Pfister ist 43 Jahre, lebt in Deutschland und hat gemeinsam mit ihrem jamaikanischen Mann zwei Töchter. Die Frage ob es Wundpflaster für Schwarze auch in braun gäbe, beschäftigte sie seit vielen Jahren, bis sie schließlich den Gedanken wieder aufgriff und eine neue Geschäftsidee daraus entwickelte. Sie gewann mit dieser Idee im Jahr 2006 sogar einen bayrischen Sonderpreis. Ein Email Interview mit [Afrikanet.info](mailto:Afrikanet.info)

***Afrikanet: Wie entstand Ihre Idee zu der Entwicklung der Pflaster für Schwarze?***

***Beatrice Pfister:*** Stets galt mein Interesse anderen Ländern, Kulturen und weltpolitischen Themen, besonders den Kindern anderer Nationen. Ich machte mir bereits in frühesten Kindheit Gedanken darüber, welche Pflaster es für Menschen mit schwarzer Haut gibt. Damals wusste ich nicht, dass dieses Produkt nicht erwerblich war. Auch in späteren Jahren stellte ich mir diese Frage und hielt unbewusst Ausschau danach. Als junge Erwachsene beobachtete ich in München und bei Auslandsreisen, dass Schwarze keine Hautpflaster zur Wundversorgung benutzen – wie es bei Weißen selbstverständlich ist. Anfang 2002 begann ich dann Schritt für Schritt und ohne

Know-how meine Idee umzusetzen. Ich recherchierte im Internet nach Pflastern im Ausland und erstellte Muster zur Veranschaulichung.

### ***Gab es Rückschläge / Herausforderungen?***

Der Wunsch Menschen endlich dieses fehlende Produkt zur unauffälligen Wundversorgung zu ermöglichen ist so stark, dass ich nie an meinen Plänen zur Umsetzung zweifelte oder an ein Aufgeben dachte. Durch ein Erbe finanzierte ich die immer höher werdenden Unkosten und natürlich gab es auch sonst immer wieder große und kleinere Hindernisse. All mein Tun erfordert von mir viel Geduld und Sensibilität. Die Recherche war aufwendig und Musterentwürfe fertigte ich teilweise mit der hand an. Trotzdem lehnten acht der angeschriebenen Pflasterfirmen ab. Überzeugen konnte ich dann einen kleineren Hersteller. Dann begannen unzählige Arbeitsschritte und immer wieder neue finanzielle Belastungen.

### ***Wie haben sie versucht das neue Produkt am Markt einzuführen?***

Ich bat in München einen nigerianischen Geschäftsinhaber um seine Meinung und um eine Kundenbefragung. Ich habe keine Scheu Fremde oder Freunde im passenden Rahmen aufzufordern, mir ihre Meinung über meine Produktidee mitzuteilen. Über diesen Geschäftsmann habe ich Kontakt zu einem großen, afrikanischen Vertrieb in Deutschland erhalten. Das Argument, das von manchen Firmen kam war: "Es ist kein Markt vorhanden!" Dieses "fehlende" Produkt auf den Markt zu bringen, bedeutet für mich ein politisches Zeichen zu setzten. Bis jetzt wurden Konsumenten/innen und Patienten/innen mit einem dunkleren Teint einfach übergangen, aber jetzt nicht mehr. Besonders weil das so genannte „hautfarbene“ Pflaster auf dunkler Haut so auffällig ist, sollte es verschiedene Pflasterfarben geben. Ein Pflaster ist ein alltäglicher, banaler Gegenstand und sollte für Schwarze Menschen wie für Weiße auch etwas normales sein.

### ***Wo gibt es die Pflaster zu kaufen?***

Das Produkt ist für Schwarze und die Vermarktung, ect. läuft ebenso über Schwarze. Die Pflaster sind ab sofort auf dem Markt, jedoch werden sie, wenn möglich, nicht in den herkömmlichen Drogerien erhältlich sein. Durch den Verkauf in Afro-shops, bei Festivals, in Hip Hop-Läden und bei Veranstaltungen kann es schwarzen Händlern/innen die Möglichkeit eines Zusatzverdienstes schaffen.

### ***Wie reagieren die Kunden?***

Die Reaktionen von weißen Menschen sind unterschiedlich. Es gibt Leute, die mein Anliegen nicht verstehen und es als etwas völlig unnötiges abtun. Und es gibt auch sehr positive Reaktionen von Leuten, die die Idee gut finden. Von den von mir befragten schwarzen Menschen erhielt ich grundsätzlich positive Resonanz. Ich bekam sogar über einen Bekannten eine Anfrage von einem ghanaischen TV Sender aus den Niederlanden vor 2 Jahren. Letztes Jahr habe ich bei der Ausschreibung zur Teilnahme eines Businessplan-Wettbewerbs für Frauen in Bayern einen Sonder-Preis gewonnen: Für die mutigste Geschäftsidee!

### ***Welche Modelle gibt es/ wird es geben?***

Geplant sind unterschiedliche Farbschattierungen. Leider gibt es momentan nur diese eine Farbe. Nach Aussage des Firmeninhabers von Chemoplast, Herr Meukel ist alles möglich. Es liegt einzig allein an der Abnahme, also der Kundenakzeptanz. Hoffentlich können wir sehr bald den Kunden/innen ein ausreichenderes Sortiment anbieten. Aber ich habe noch einige Ideen. Z.B. Stoffpflaster als Alternative, bzw. ökologische Pflaster zu erzeugen, was aufgrund der höheren Kosten noch warten muss.

### ***Danke für das Interview.***

Danke



Interview erschienen im Jahre 2007 auf der Vorgänger Seite [www.afrikanet.info](http://www.afrikanet.info)