Alles im Griff Eine schlagfertige Antwort macht jeden Angreifer handzahm

IMMER DER RICHTIGE SPRUCH!

Unverschämt kann so sexy sein – nur leider fällt uns die Revanche auf eine freche Attacke oft viel zu spät ein. Wir stellen Ihnen 10 geniale Tricks vor, mit denen Sie in jeder Situation gekonnt kontern, schlagfertig parieren oder eine gemeine Bemerkung souverän ignorieren können

TEXT IRENE KLEBER FOTO CORBIS

Kennen Sie, oder? Jemand lässt unerwartet einen fiesen Spruch über Sie ab – und Sie? Schnappen nach Luft, sind vor Überraschung sprachlos – totaler Blackout. Anstatt sich schlagfertig zu revanchieren, erröten Sie, Ihre Hände werden feucht, der Puls rast. Und Ihr Provokateur geht triumphierend als Sieger vom Platz. Eine passende Retourkutsche fällt Ihnen dann zwar ein – aber leider erst abends im Bett, während Sie sich immer noch ärgern. Praktischer Tipp: Notieren Sie sich den Spruch in einem kleinen schwarzen Büchlein – so sind Sie gewappnet, wenn Sie das nächste Mal auf ähnliche Art angegangen werden. Aber warum sind wir bei einem akuten Angriff überhaupt so perplex? Ganz einfach – der Körper reagiert auf Attacken jeder Art mit einem Notfallprogramm: Er schüttet Stresshormone wie Adrenalin und Kortisol aus und schaltet den Neokortex, unser „Denk-Hirn“ ab. In der Steinzeit war das wichtig, damit der Körper Kräfte sammeln konnte, um entweder zu fliehen oder zu kämpfen, das „Fight or flight“-Phänomen. Heute gibt es elegantere Methoden, einem verbalen Angriff zu begegnen, als panikartig wegzulaufen oder das Gegenüber körperlich zu attackieren. Ob der Kollege lästert, der Klempner unflätig wird, Ihr Schatz herumzickt oder Ihr Chef Sie in die Ecke treiben will – wir zeigen Ihnen, wie Sie souverän zurückschlagen.

1 Wechseln Sie das Thema!

Sie haben in der Konferenz eben Ihre neuen Ideen präsentiert, der Chef nickt angetan. Der Herr Kollege, der generell alles besser weiß, wird vor Ärger schon gelb im Gesicht – und natürlich lautstark patzig: „Das war ja völlig am Thema vorbei“, lästert er vor versammelter Runde, „arbeiten Sie eigentlich gern für den Papierkorb?“ Jetzt bloß nicht verteidigen oder rechtfertigen! „Lassen Sie den Angriff an sich abtropfen wie Wasserperlen an der Fensterscheibe“, rät die Münchner Rhetorik-Expertin Dagmar Kohlmann. „Zeigen Sie Ihrem Angreifer, dass Sie absolut nicht getroffen sind! Sie haben nicht einmal die Absicht, eine Erklärung abzugeben oder gar einen Gegenangriff zu starten. Dazu ist der Kerl nämlich viel zu unbedeutend für Sie.“ Stattdessen: Sehen Sie ihm direkt in die Augen, wechseln Sie kalt lächelnd das Thema und zwingen Sie es ihm auf. Je banaler, umso besser! Zum Beispiel so:

ANGRIFF: *„Schalten Sie das nächste Mal das Hirn ein – sofern überhaupt vorhanden!“*
KONTER: *„Haben Sie gestern auch die ‚Wochenshow' angeschaut – war wirklich amüsant, oder?“*

Angenommen, der Angreifer bleibt stur und hakt nach:

ANGRIFF: *„Sie sind noch bescheuerter, als ich dachte!“*

Dann kontern Sie einfach mit dem nächsten Themenwechsel:

KONTER: *„Finden Sie nicht auch, dass das Essen in der Kantine in letzter Zeit an Qualität verloren hat?“*
ANGRIFF: *„Sind Sie total gaga?“*
KONTER: *„Schöne Krawatte!“*

So wird auch der dümmste Angreifer allmählich merken, dass Sie auf sein Thema nicht anspringen. „Sollte er Sie trotzdem weiter nerven, sprechen Sie Ihre Gedanken offen aus“, rät die Expertin. Etwa so: „Herr Meier, ich habe wirklich kein Interesse, mit Ihnen über mein Gehirn zu reden.“

Anwendbar: Eignet sich hervorragend bei Besserwissern im Kollegenkreis und bei notorischen Sprücheklopfern im Privatleben.

2 Antworten Sie kurz und knackig!

Ihr Schatz hat massiv schlechte Laune, der Job hat ihn heute den letzten Nerv gekostet. Dass Sie ihn trösten wollen, nervt ihn noch mehr. Kaum sitzt er am Tisch, bläst er sich auf: „... du hast ja keine Ahnung, wie es bei mir im Job zugeht!“ Jetzt Streit anfangen? Wollen Sie in keinem Fall. Aber sprachlos dasitzen auch nicht. Der einfachste Weg aus der miesen Stimmung ist die Loriot-Taktik: Denken Sie an die Szene, in der SIE aus der Küche keift und ER ihr völlig entspannt mit seinen berühmten Zwei-Wort-Sätzen den Wind aus den Segeln nimmt: „Ach was!“ Nur zwei Worte. Das hilft Ihrem verletzten Ego, reizt Ihr Gegenüber aber nicht, weiter zu ätzen. Diese Taktik funktioniert übrigens auch immer bei Verbalattacken, zu denen Sie gerade überhaupt keine schlagkräftige Spontanantwort parat haben – damit lassen Sie jede Nervensäge aufgeplustert im Regen stehen.

ANGRIFF: *„Wirklich gar nicht schlecht für eine Frau.“*
KONTER: *„Sieh an!“*
ANGRIFF: *„Solche Zusammenhänge verstehst du einfach nicht.“*
KONTER: *„Sag bloß.“*

Anwendbar: Ideal in der Liebe, wenn Sie gerade keinen Streit beginnen wollen, unter zu forschen Freunden und Bekannten und für alle, die sich im Verbalduellieren noch warmlaufen wollen.

3 Reden ist Silber, Schweigen ist Gold!

Sie stehen mit den Kollegen im Konferenzraum in lockerer Runde, gleich fängt das Meeting an. Eine Kollegin nähert sich der Gruppe und sagt, natürlich hörbar für alle: „Ganz schön verknittert. Hast du heute nicht in deinem Bett geschlafen?“ Ehe Sie jetzt panisch nach einer Antwort suchen, stottern, erröten oder sich peinlich verteidigen: Blamieren Sie Ihre Feindin durch Ignoranz – das können Menschen nur sehr schwer ertragen. „Nehmen Sie eine aufrechte Haltung ein. Schauen Sie Ihrer Gegnerin in aller Ruhe eine ganze Weile in die Augen“, rät Dagmar Kohlmann, Autorin des Buchs „Kontern – aber wie?“. Ein leises, verächtliches Lächeln umspielt dabei Ihre Lippen. „Es muss Ihnen aus den Poren springen, dass Sie niemals die Absicht haben werden, sich auf das

Niveau dieser Dame einzulassen. Ihre Gegnerin tut Ihnen sogar ein bisschen leid!“ Ziehen Sie also eine Augenbraue hoch, schütteln Sie leicht den Kopf. Dann wenden Sie sich ab und gehen zur Tagesordnung über. Sie hatten schließlich ein Ziel an diesem Tag: beim Meeting eine gute Figur zu machen.

Anwendbar: Funktioniert perfekt unter ranggleichen Kollegen im Job: bei Angebern, bei Leuten, die Sie bewusst attackieren, und bei doofplumpen Fettnäpfchentretern.

4 Verstehen Sie absichtlich nichts!

Der wichtigste Kunde der Agentur ist da, Ihr Chef hat Sie ausgewählt, ihm das Konzept zu präsentieren – und natürlich haben Sie sich alle Mühe gemacht. Doch am Ende lässt der Kunde nur einen brüsken Kommentar ab, der Sie in die Defensive drängen soll: „Ihr Konzept ist farblos und langweilig.“ Das lassen Sie sich auf keinen Fall bieten! Anstatt zusammenzuklappen und stotternd Rechtfertigungen vorzubringen, verblüffen Sie Ihren Angreifer mit einer Konter-Frage: „Was genau verstehen Sie unter ‚farblos‘?“ Jetzt wird er irritiert nach einer Antwort suchen und läuft Gefahr, sich selbst in Rechtfertigungen zu verhaspeln – und Sie haben erst einmal Zeit gewonnen, um Ihre eigenen Gedanken und Gefühle zu sortieren. Ideal an dieser Methode ist, dass Sie durch die konkrete Rückfrage das Gespräch wieder auf eine sachliche Ebene bringen: Der Kunde kann ausführen, was er meint, fühlt sich verstanden und für Sie klärt sich, wie Sie mit ihm weiter arbeiten müssen. Diese Methode ist auch für Konter-Ungeübte leicht anwendbar. „Reagieren Sie auf das Wort, das Sie in der Kritik am meisten gestört hat“, rät Dagmar Kohlmann, „und fragen Sie den Angreifer danach.“

ANGRIFF: *„Sie sprechen wieder mal in Rätseln.“*
KONTER: *„Was meinen Sie konkret mit ‚in Rätseln sprechen‘?“*
ANGRIFF: *„Ihre Vorschläge sind altbacken und ohne Pfiff.“*
KONTER: *„Was genau finden Sie altbacken?“*
ANGRIFF: *„Merken Sie nicht, dass Ihr Konzept nicht schlüssig ist?“*
KONTER: *„Können Sie mir sagen, was genau Sie unlogisch finden?“*

Anwendbar: Bei schwierigen Kunden und Geschäftspartnern, in Konferenzen und bei allen Menschen, bei denen man sich keinen Streit leisten und hinterher wieder auf sachlicher Ebene begegnen will.

5 Starten Sie eine Charmeoffensive!

Feierabend, Sie genießen die Restsonne im Straßencafé. Am Nebentisch lässt sich ein Mann mit umwerfendem Lächeln nieder, sieht Sie eine Weile an und sagt dann: „Sagen Sie mal, waren wir als Kinder nicht auf verschiedenen Schulen …?“ Zwei Sekunden sind Sie sprachlos, dann fällt der Groschen. Entzückender Versuch! Bloß, was jetzt antworten? „Bei wirklich süßen Flirt-Vorstößen bloß nicht verkopfen“, rät die Konter-Trainerin Dagmar Kohlmann, „wenn Sie jetzt verzweifelt nach einer schlagfertigen Antwort suchen, kriegen Sie bloß einen roten Kopf. Reagieren Sie ganz natürlich, sagen Sie das Allererste, das Ihnen einfällt.“ Wie: „Ich weiß jetzt gar nicht, was ich da drauf antworten soll …“ Authentisch sein, offen zeigen, wie verwirrt, verblüfft, angerührt oder sprachlos Sie sind – das funktioniert immer dann, wenn ein origineller Anbandel-Spruch Sie wirklich berührt.

FLIRTVERSUCH: *„Hat Ihnen schon jemand gesagt, dass Sie ganz süße Grübchen haben?“*
ANTWORT: *„Ich habe schon für vieles Komplimente bekommen, aber nicht für meine ersten Falten.“*
FLIRTVERSUCH: *„Ich hatte einen wirklich schlechten Tag heute. Würden Sie mal für mich lächeln?“*
ANTWORT: *„Mach ich doch gerne.“ Und danach: „Hat das schon gereicht oder soll ich noch mal …?“*

Spult ein Typ allerdings nur auswendig gelernte Anmachsprüche ab, zeigen Sie ihm die kalte Schulter oder – wenn er megaheiß ist – geben Sie ihm noch eine Chance:

FLIRTVERSUCH: *„Wie fühlt man sich, wenn man die schönste Frau im Raum ist?“*
KONTER: *„Das war nicht gerade originell, aber ich gebe Ihnen noch einen zweiten Versuch.“*

6 Intervenieren Sie möglichst paradox!

Die liebe Verwandtschaft hat sich zu Tantchens 80. Geburtstag eingefunden – einschließlich Ihrer bissigen Schwägerin. Und schon geht’s los mit der Stichelei: „Du hast aber ganz schön zugenommen, seit wir uns das letzte Mal gesehen haben.“ Jetzt hätte die Zicke es gern, dass Sie empört sind und sich lautstark aufregen – oder in Tränen ausbrechen und sich miserabel fühlen. „Machen Sie genau das Gegenteil!“, rät die Schlagfertigkeits-Trainerin. „Lassen Sie die Angreiferin auflaufen und übertreiben Sie so sehr, dass es absurd wird. Versuchen Sie, mal völlig querzudenken und zu einem Kernbegriff im Angriffssatz absoluten Nonsens zu assoziieren. Das bremst nicht nur den Angreifer aus, Sie werden auch garantiert die Lacher auf Ihrer Seite haben.“

ANGRIFF: *„Du bist aber ganz schön füllig geworden!“*
KONTER: *„Stimmt, bei uns zu Hause mussten wir schon die Türen verbreitern!“*
ANGRIFF: *„Du bist immer total unfreundlich!“*
KONTER: *„Ich weiß, wo ich auftauche, gefriert die Luft.“*
ANGRIFF: *„Trinkst du eigentlich immer so viel?“*
KONTER: *„Klar, bei Jägermeister haben Sie wegen mir schon Lieferschwierigkeiten.“*

Anwendbar: Bei Festen mit der Familie oder wenn Ihr Liebster übellaunig unfeine Bemerkungen über Ihre Gewohnheiten macht.

7 Spielen Sie die Diva!

Komisch eigentlich. Gerade sind Sie zur Teamleiterin befördert worden – und plötzlich machen Ihnen die Herren Kollegen auffallend übertriebene Komplimente. Schon an der Tür nimmt man Ihnen den Aktenkoffer ab. Mitten in einer wichtigen Verhandlung spricht Sie der Herr Kollege plötzlich mit „meine Liebe“ an. Oder mit Ihrem Vornamen (anders als die anwesenden Männer, die selbstverständlich mit Namen und Titel angeredet werden): „Bitte, liebe Clara, können Sie mir den Ordner reichen? Sehr freundlich, meine Liebe.“ Ziehen die Herren alle Register, damit man Sie als kompetente Fachkollegin ja nicht ernst nehmen muss? Jetzt müssen Sie sich konsequent wehren – und das ist gar nicht schwer. „Sprechen Sie Ihr Gegenüber ganz unbefangen ebenfalls mit ‚mein Lieber‘ an“, empfiehlt die Konter-Expertin. „Drücken Sie durch Ihre Körpersprache aus, dass Sie es ganz selbstverständlich finden, dass die Herren für Sie ‚springen‘.“

Das sitzt! Wenn Sie den Gegner verblüffen, herrscht Ruhe

Stellt Ihnen jemand unpassende persönliche Fragen wie „Wie alt sind Sie eigentlich?“, „Sind Sie verheiratet?“ oder „Wie lange machen Sie den Job hier überhaupt schon?“, lächeln Sie unverbindlich – und stellen ganz neutral die Frage: „Aus welchem Grund fragen Sie?“ Wetten, der Herr sucht jetzt schnell nach einem Ausweg aus diesem Gespräch? Und schon können Sie ganz sachlich zum Thema zurückkehren.

ANGRIFF: *„Der Aktenkoffer ist Ihnen doch viel zu schwer.“*
KONTER: *„Sehr aufmerksam - sind Sie als Butler noch zu haben?“*
ANGRIFF: *„Übernehmen Sie sich nicht mit der Betreuung von zwei Projekten gleichzeitig?“*
KONTER: *„Ich wusste nicht, dass auch Männer sich so unbegründet Sorgen machen können - reizend!“*
ANGRIFF: *„Soll ich Ihnen den Ablauf der nächsten Konferenz noch einmal erläutern?“*
KONTER: *„Aber gerne, so stellen wir sicher, dass Sie sich alles bis morgen merken können!“*

Anwendbar: Immer dann, wenn Sie das Gefühl nicht loswerden, Kollegen oder Geschäftspartner wollen durch Schmeicheleien Ihre Kompetenz oder Autorität untergraben.

8 Finden Sie Ihren persönlichen Vorteil!

Sie sind spät dran, erwischen die letzte Parklücke vor Ihrem Fitness-Studio und öffnen Ihre Autotür so schwungvoll, dass sie die des Sportwagens neben Ihnen noch leicht touchiert. „Frau am Steuer, Ungeheuer!“, ätzt der Eigentümer entnervt los. Natürlich, Sie hätten besser aufpassen können – und Sie hätten sich gern brav entschuldigt,

FOTO: ISTOCK

Er will doch nur spielen? Kann er haben - aber Sie bestimmen die Regeln!

wenn der Herr weniger fies reagiert hätte. So aber antworten Sie lieber mit Ironie. Zahlen müssen Sie den eventuellen Schaden schließlich sowieso. Solche Paraden fallen Ihnen dann leicht ein, wenn Sie sich einen Kernbegriff aus dem Satz filtern und dann einen persönlichen Vorteil dazu assoziieren.

ANGRIFF: *„Frauen sind sogar im geparkten Auto eine Gefahr!"*
KONTER: *„Tja, wir sind eben immer gefährlich - und werden gerne unterschätzt!"*
ANGRIFF: *„Sie haben wohl Ihren Führerschein in einer Cornflakes-Packung gefunden?"*
KONTER: *„Ganz genau - ich lande immer solche Glückstreffer - ist das nicht fantastisch?"*
ANGRIFF: *„Haben Sie denn keine Augen im Kopf?"*
KONTER: *„Doch, aber jetzt mache ich sie lieber schnell zu, damit ich nicht länger in Ihr wütendes Gesicht schauen muss!"*

Anwendbar: Im Alltag bei allen, die Sie ruppig oder unverschämt angreifen – Kollegen, Bekannten, Nachbarn, Fremden auf der Straße.

9 Drücken Sie Ihr Bedauern aus!

Ihr Chef hat Ihnen aufgetragen, bis heute Mittag die Bilanz fertigzumachen – nur, das Arbeitspaket war einfach zu umfangreich, Sie haben's vermasselt. Der Chef reagiert gereizt: „Ich hätte mehr von Ihnen erwartet" oder „Ihr Arbeitstempo könnte schneller sein". Für solche Fälle können Sie sich einen Standardsatz einprägen: „Es tut mir leid, dass Sie das so sehen." Er passt fast immer, wenn Sie kein Risiko eingehen wollen, dass die Situation sich zuspitzt, oder keine Lust haben, sich auf ein Thema einzulassen. Ihr Chef wird jetzt womöglich noch einmal runterbeten, was ihm missfallen hat. Lassen Sie ihn ausreden (er wird ohnehin nicht zu bremsen sein) und verlassen Sie bei nächster Gelegenheit mit einem höflichen Abschiedsgruß den Raum. Auch hier:

ANGRIFF: *„Was Sie da abgeliefert haben, ist mangelhaft."*
KONTER: *„Schade, dass Sie das so sehen."*
ANGRIFF: *„Sie haben wohl die Aufgabe nicht verstanden."*
KONTER: *„Ich finde es bedauerlich, dass Sie dieser Meinung sind."*

Mit dieser Kontermethode befriedigen Sie zuerst einmal Ihr Bedürfnis, nicht stumm zu sein, Sie bleiben dabei höflich und gießen kein Öl ins Feuer. „Stecken Sie keine Energie in die Vorstellung, Ihren Angreifer verändern zu wollen, und rechtfertigen Sie sich nicht", empfiehlt die Konter-Expertin. „Nehmen Sie der Situation lieber die Schärfe."

Anwendbar: Sehr gut bei allen Vorgesetzten. Ideal auch in Beziehungsstreitereien – weil sich daraus oft sogar ein gutes und faires Gespräch entwickeln kann.

10 Parieren Sie mit Gegenfragen!

Mittagessen in der Kantine. Sie bremsen einen Kollegen ein, der Gemeinheiten über eine Mitarbeiterin ablässt. Nun ist der Mann beleidigt und schießt gegen Sie. Jetzt bloß nicht gereizt reagieren und unsouverän antworten. Ganz im Gegenteil, parieren Sie mit einer Gegenfrage. „Stellen Sie eine Frage und Sie erhalten eine Antwort, es ist ein Reflex, der Menschen das tun lässt, das haben wir schon in der Schule eingebläut bekommen", erklärt Dagmar Kohlmann. „Nutzen Sie das und setzen Sie Ihren Angreifer damit außer Gefecht."

ANGRIFF: *„Sie halten sich wohl für ziemlich wichtig!"*
KONTER: *„Worauf begründen Sie diese Vermutung?"*
ANGRIFF: *„Wie viel Kilo wiegen Sie denn, um Gottes Willen?"*
KONTER: *„Was hängt denn bitte für Sie davon ab?"*
ANGRIFF: *„Sind Sie nicht ganz bei Trost?"*
KONTER: *„Wie müsste ich denn sein, um bei Trost zu sein?"*
ANGRIFF: *„Kapieren Sie selbst, was Sie da sagen?"*
KONTER: *„Was veranlasst Sie zu dieser Frage?"*

Anwendbar: Beim Chef, bei Kollegen, in der Beziehung, in allen Situationen, in denen Sie ein Thema entschärfen und Herr der Lage bleiben wollen.

EXPERTIN

Dagmar Kohlmann leitet die Münchner Coaching-Akademie für Rhetorik. Sie gibt Einzel- und Gruppenseminare zum Thema Schlagfertigkeit. Ihr Buch „Kontern - aber wie?" ist im Gabal-Verlag erschienen (17,90 €). Weitere Infos: www.dks-akademie.de

FOTOS TOTEX, PM

Die 10 ultimativen KILLERSÄTZE

Die perfekte Retourkutsche: Mit diesen Antworten nehmen Sie Ihrem Angreifer garantiert die Luft aus den Segeln!

- ***ANGRIFF*** „Hast du gefeiert? Du siehst echt fertig aus!"
- ***KONTER*** „Ach ja? Wann hast du denn das letzte Mal in den Spiegel geguckt?"
- ***ANGRIFF*** „Du bist immer noch Single? Vielleicht solltest du was an deiner Optik ändern!"
- ***KONTER*** „Auf keinen Fall - dann würde ich ja womöglich so einen Mann kriegen wie dich!"
- ***ANGRIFF*** „Ganz schön zickig heute - haben Sie Ihre Tage?"
- ***KONTER*** „Woher wissen Sie das? Haben Sie vielleicht auf der Damen-Toilette in die Eimerchen geschaut?"
- ***ANGRIFF*** „Gibt's das Kleid auch in Ihrer Größe?"
- ***KONTER*** „Ausgerechnet Sie nehmen das Wort ‚Größe' in den Mund?"
- ***ANGRIFF*** „Ich hoffe, Sie machen jetzt mal eine ordentliche Präsentation!"
- ***KONTER*** „Ich werde alles so erklären, dass sogar Sie es verstehen!"
- ***ANGRIFF*** „Na, gibt's mal wieder nur ein Salatblatt zum Mittagessen?"
- ***KONTER*** „Sieht so aus - du hast mir ja sonst nichts übrig gelassen!"
- ***ANGRIFF*** „Puh, Sie haben aber ein schweres Parfum aufgelegt!"
- ***KONTER*** „Das ist meine Geheimwaffe, um mir Typen wie Sie vom Leib zu halten!"
- ***ANGRIFF*** „Bei dir zu Hause schaut es immer aus, als ob gerade der Blitz eingeschlagen hätte!"
- ***KONTER*** „Das hab ich extra so gemacht, damit du dich hier wohlfühlst!"
- ***ANGRIFF*** „Gibt es das Essen auch in lecker?"
- ***KONTER*** „Gibt's dich auch in schön und klug?"
- ***ANGRIFF*** „Sie sehen aus, als könnten Sie mal eine aufregende Nacht gebrauchen!"
- ***KONTER*** „Falls nicht, rufe ich Sie an - versprochen!"

Das perfekte Duo für die Intimgesundheit

›KadeFungin®3
mit dem bewährten Wirkstoff Clotrimazol

- Gegen **Jucken, Brennen und Rötungen** bei Scheidenpilz
- Seit 20 Jahren erfolgreich auf dem Markt
- Zuverlässig und sicher

Die Nr. 1 in der Apotheke*

›KadeFungin®
Milchsäurekur
mit (S)-Milchsäure und pH 4

- Gegen **unangenehmen Intimgeruch** bei bakterieller Scheideninfektion
- Nach Behandlung von Scheidenpilz

DR. KADE Pharmazeutische Fabrik GmbH, Berlin

KadeFungin®3, Vaginalcreme, Vaginaltabletten, Kombi-Packung. **Wirkstoff:** Clotrimazol. **Anwendungsgebiete:** Infektionen der Scheide und des äußeren Genitalbereiches durch Hefepilze (Candida albicans). Die (Vaginal)creme enthält Cetylstearylalkohol. Zu Risiken und Nebenwirkungen lesen Sie die Packungsbeilage und fragen Sie Ihren Arzt oder Apotheker. Stand: 07/2009, E-Mail: kadefungin@kade.de, www.kadefungin.de. *IMS DPM 02/2011

125 Jahre
DR. KADE PHARMA