

Zeitschrift: Physiotherapeut : Zeitschrift des Schweizerischen
Physiotherapeutenverbandes = Physiothérapeute : bulletin de la
Fédération Suisse des Physiothérapeutes = Fisioterapista : bollettino
della Federazione Svizzera dei Fisioterapisti

Herausgeber: Schweizerischer Physiotherapeuten-Verband

Band: 21 (1985)

Heft: 8

Artikel: Standpunkt der Eltern

Autor: Praxmarer, W.

DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-930112>

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: 26.11.2024

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

technischen Hilfsmittel, das wir zusammen mit Spezialisten dieses Faches entwickelt haben, können wir vor allem Mütter, aber auch Betreuungspersonen, prophylaktisch vor frühzeitigen Rückenschäden bewahren. Vielen Behinderten bedeutet dieses Pflegebett eine Verbesserung der eigenen Selbständigkeit. Die Investitionskosten unserer Stiftung für diese wichtige Entlastung im privaten Wohnbereich belaufen sich bis heute auf etwas mehr als 2,5 Mio. Franken.

Wo angebracht, helfen wir mit unserer Finanzierung auch dort, wo Hilfsmittel nicht im direkten Zusammenhang mit der Erwerbsfähigkeit stehen und verschaffen damit dem Behinderten mehr Bewegungsspielraum. Gerade bei der Finanzierung technischer Hilfsmittel sind wir immer wieder auf eine mangelhafte Beratung des Patienten oder eine nicht über alle Zweifel erhabene Preisgestaltung gestossen. Unsere Stiftung hat sich deshalb sehr aktiv an der Gründung der Schweizerischen Arbeitsgemeinschaft Hilfsmittelberatung für Behinderte und Betagte beteiligt. Wir erhoffen, damit eine neutrale und kostenlose Beratung für Behinderte und Betagte zu ermöglichen. Der Betroffene soll sich unabhängig und möglichst unkompliziert am Produkteangebot orientieren können. Eine sinnvolle Ergänzung der regionalen Beratung und der kleineren Hilfsmittelausstellungen bildet eine permanente, zentrale, schweizerische Ausstellung im Raume Oensingen. Mit dieser Orientierungshilfe dürfte dem Fachhandel und den Spezialisten ein gutes Stück Arbeit in der Beratung des Einzelnen abgenommen werden. Es bleibt zu hoffen, dass der damit freigewordene Aufwand verstärkt für eine optimale Anpassung der Hilfsmittel und eine gute Service-Leistung eingesetzt wird. Es ist auch anzunehmen, dass eine offene Informationspolitik in diesem Fachbereich eine gewisse Preisregulierung bewirkt.

Unsere Stiftung interessiert sich seit

Jahren für die Entwicklung technischer Hilfsmittel und unterstützt dadurch die sogenannt angewandte Forschung. In diesem Zusammenhang möchte ich lediglich zwei Sachgebiete erwähnen. Einerseits sind es die elektronischen Kommunikationsgeräte, die für Schwerstbehinderte eine überaus wichtige und sinnvolle Hilfe im Kontakt mit der Umwelt bedeuten. Mit der Firma Carba, dem Institut für experimentelle Orthopädie am Inselspital Bern und neuerdings mit einer in Gründung begriffenen Stiftung für elektronische Hilfsmittel, arbeiten wir sehr eng zusammen. Am heutigen Nachmittag werden Sie von Herrn Dr. Jürg Baumann Gangbilder zu sehen bekommen, die aus seinem Kinesiologielabor stammen. Dieses spezielle Untersuchungszen-trum wurde durch unsere Stiftung finanziell unterstützt. Forschungsergebnisse aus vorgenanntem Ganglabor lassen mich vermuten, dass heute gewisse operative Eingriffe, mangels effektivem Dauererfolg, nicht mehr vorgenommen werden. Gestatten Sie mir in diesem Zusammenhang auf ein Problem hinzuweisen, das in den technischen Überlegungen, im Zeit- und Kostendruck untergehen kann, nämlich, dass sich Ihnen Menschen, verschieden in ihrer Art, anvertraut haben. Obwohl ich voraussetzte, dass operative Eingriffe nur wenn wirklich nötig vorgenommen werden, Therapiemöglichkeiten wirklich zuerst ausgeschöpft werden, scheint mir, dass es in der heutigen technisierten Welt noch zu oft an einer sinnvollen Kombination zwischen

Mensch und Technik, Fachwissen und Menschlichkeit fehlt. Haben Sie sich z.B. auch schon überlegt, dass ein Patient nicht freiwillig, sondern weil er muss, zu Ihnen kommt? Diese Situation beinhaltet trotz dem Wissen, dass Sie ihm helfen können, etwas Unangenehmes und schafft psychologische Barrieren. Würde hier z.B. nicht die Gestaltung und Ausschmückung der Arbeitsräumlichkeiten, übrigens mit geringem Kostenaufwand, ein wirksames Gegenmittel?

Abschliessend möchte ich darauf hinweisen, dass die Schweizerische Stiftung für das cerebral gelähmte Kind dem Behinderten im persönlichen Bereich auf vielfältige Weise Unterstützung anbieten kann. Gemäss Stiftungszweck können wir uns voll für Behinderte mit cerebralen Bewegungsstörungen, Spina bifida oder Muskeldystrophie einsetzen. Sollten Sie in Ihrer Arbeit bemerken, dass man unsere Stiftung nicht kennt, wäre ich Ihnen dankbar, wenn Sie die betreffende Person auf unsere Tätigkeit aufmerksam machen würden. Unserem an dieser Tagung aufliegenden Jahresbericht können Sie die notwendigen Informationen einschliesslich Kontaktadresse, entnehmen. Es bleibt mir noch, Ihnen für die mir geschenkte Aufmerksamkeit, aber auch für Ihre Arbeit in Ihrem Fachbereich, herzlich zu danken und meiner Hoffnung Ausdruck zu geben, dass diese Tagung nicht nur technisches Wissen vermittelt, sondern auch den Bedürfnissen des Menschen Rechnung trägt. Ich danke Ihnen. ●

Standpunkt der Eltern *W. Praxmarer*

Die Einladung eines Vertreters einer Elternorganisation für Behinderte lässt vermuten, dass Ihrer Arbeitsgemeinschaft an der Meinung des «Konsumenten» – wenn ich so sagen darf – gelegen ist. Ich möchte versuchen, in den wenigen Minuten einige Überlegungen anzustellen, welche

Ihnen als Orthopädisten, in wirtschaftlicher Terminologie, ein effizientes Marketing Ihrer Dienstleistungen erleichtern sollen. Wie bei jeder wirtschaftlichen Tätigkeit müssen auch Sie in Ihren Kundenbeziehungen die vier «P» beachten:

Produkt Promotion
Preis Platz

Zunächst zum *Produkt*: Der Behinderte oder seine Eltern sehen sich einer Vielfalt von orthopädischen Hilfsmitteln gegenüber, wobei ihnen in der Regel eine umfassende Markttransparenz abgeht. Sie sind auf eine angemessene Beratung angewiesen, welche alternative Möglichkeiten aufzeigen soll. Mit dem Produkt untrennbar verbunden ist deshalb eine sorgfältige und umfassende Abklärung des Fachmannes über das im Einzelfall zweckmässigste Hilfsmittel.

Im Idealfall findet sich im Sortiment des Orthopädisten ein zweckmässiges Hilfsmittel oder kann von ihm auf Grund seiner praktischen Erfahrung mit vertretbarem Aufwand hergestellt werden. Problematischer wird die Situation, wenn der Orthopädist nach gewissenhafter Abklärung kein zweckmässiges Hilfsmittel aus eigenem Bestand zur Verfügung stellen kann. Im Interesse des Behinderten möchte ich hoffen, dass der Kunde in diesem Fall an einen Kollegen – im Klartext an einen Konkurrenten – mit entsprechenden Voraussetzungen verwiesen wird.

Verstehen Sie mich bitte nicht falsch. Ich gehe davon aus, dass der Berufsstand der Orthopädisten in der Schweiz dank sorgfältiger und umfassender Ausbildung, sowie anhaltender Forschung und Entwicklung ein hohes qualitatives Niveau erreicht hat. Wenn sich demzufolge jeder bestandene Orthopädist zu Recht als Fachmann bezeichnen kann, so dürfte doch auch bei Ihnen, analog wie in anderen Branchen, ein Zwang zur Spezialisierung bestehen. Und eben diese Spezialisierung gilt es zum Wohl des Behinderten zu nutzen. Angesichts der Kleinräumigkeit unserer Schweiz bin ich überzeugt, dass Sie im Rahmen Ihrer Arbeitsgemeinschaft oder auch individuell recht gut über die «Spezialitäten» Ihrer Konkurrenten (Produkte und Dienstleistungen) im Bilde sind und Ihre Kunden, wie bei Ärzten seit jeher

üblich, auch an einen Kollegen «überweisen».

Zum *Preis* kann ich mich als Konsumentenvertreter an dieser Stelle kurz fassen, werden doch die Kosten für orthopädische Hilfsmittel zumeist von der IV übernommen. Vielleicht darf ich auch unter preislichem Blickwinkel der Hoffnung Ausdruck geben, dass auf arbeitsintensive und damit kostspielige Sonderanfertigungen nach dem «do it yourself»-Verfahren verzichtet wird, wenn ein serienmässiges Produkt eines Kollegen – allenfalls mit geringfügigen Abänderungen – den gleichen Dienst zu leisten vermag. Schliesslich sind wir alle als Mitfinanzierer unserer Sozialversicherung an einer volkswirtschaftlich effizienten Hilfsmittelversorgung interessiert.

Was die *Promotion* Ihrer Produkte und Dienstleistungen anbelangt, so dürfte diese doch erheblich vom landläufigen Schema anderer Branchen abweichen. Für die Kommunikation mit Ihren potentiellen Kunden kann ich mir weder eine aufwendige Fernsehwerbung, noch eine breit gestreute Inseratenkampagne vorstellen; ebenso wenig scheint eine Kundenbearbeitung durch eigentliche Verkäufer denkbar.

Bei schwereren cerebralen Bewegungsstörungen erfordert die Versorgung mit orthopädischen Hilfsmitteln ohnehin die Einschaltung des Spezialarztes. Ihm obliegt nicht nur die medizinische Abklärung; der Arzt wird insbesondere auch den Kontakt mit dem Orthopädisten herstellen. Die Schaffung einer Vertrauensbasis mit den ärztlichen Spezialisten dürfte wohl das primäre Anliegen bei der Promotion Ihrer Produkte und Dienstleistungen darstellen. Für den Behinderten und seine Eltern ist die Überzeugung wichtig, dass Arzt und Orthopädist als Team am gleichen Strick ziehen und die im Einzelfall zweckmässigste Lösung zu finden wissen. Jede Aktion oder Meinungsäusserung, welche diese absolute Übereinstimmung in

Zweifel ziehen könnte, muss deshalb unbedingt unterlassen werden.

Die Zusammenarbeit zwischen Arzt und Orthopädist ist im übrigen keinesfalls als Einbahnstrasse zu verstehen: der Arzt veranlasst einerseits die Abgabe oder Herstellung geeigneter und bewährter Hilfsmittel, andererseits ist er auf Ihr «feedback» über die laufenden Neuentwicklungen aus aller Welt angewiesen.

Das vierte und letzte «P» möchte ich als Abkürzung für *Platz* verstanden wissen. Ein orthopädisches Hilfsmittel soll nicht nur ein zweckmässiges Produkt sein und zu einem vertretbaren Preis mittels angemessener Promotion angeboten werden: das Hilfsmittel muss dem potentiellen Benutzer auch am richtigen *Platz* zur Verfügung stehen. Im Falle ärztlicher Bedürfnisabklärung dürfte die Platzfrage dank etablierter Zusammenarbeit mit einem oder mehreren Orthopädisten der Region mehr oder weniger vorprogrammiert sein. Unter dem Blickwinkel des Benützers möchte ich hoffen, dass die Wahl des Orthopädisten – wie bereits früher angedeutet – nicht um jeden Preis ortsgedert oder gar firmenspezifisch sein muss. Ungeachtet des guten Einvernehmens und der Abstimmung mit «seinem» lokalen Orthopädisten muss sich der Arzt um eine Transparenz des gesamten Hilfsmittelangebots bemühen. Eine automatische und exklusive Berücksichtigung des lokalen Orthopädisten scheint mir fehl am Platze und widerspricht dem Prinzip der freien Konkurrenz.

Besondere Schwierigkeiten entstehen dann, wenn Behinderte oder deren Eltern sich aus eigenem Antrieb um Hilfsmittel bemühen. Wenn ich einleitend auf die mangelnde Markttransparenz hingewiesen habe, so ist diese im wesentlichen auf das räumlich verstreute Angebot von Hilfsmitteln zurückzuführen. Abgesehen von temporären Fachmessen relativ kurzer Dauer konnte sich der Behinderte bisher kaum je umfassend über alternative Möglichkeiten orientieren. Die Beschaffung von

® Prelloran

Prelloran, gel

Prelloran, crème

en cas de contusions
meurtrissures
claquages musculaires
entorses
muscles et tendons
enflammés et
douloureux

Le Prelloran

déploie rapidement
un effet analgésique,
anti-inflammatoire,
favorisant la résorption
des hématomes



Geigy

Composition: gel, crème: héparinoïde Geigy 1%,
monosalicylate d'éthylèneglycol 4%. Pour plus de
détails, en particulier sur les précautions à observer,
consulter le Compendium suisse des médicaments.

admis par
les caisses-maladie



Medizin-Service Stäfa

Apparate für Spitäler; Physikalische Therapien, Heime

IHR
PARTNER
FÜR

Medizinische Einwegkontaktpackungen, Naturmoor - Alpenheublumen Aufbereitungsgeräte für Packungen, Fangorührer, Wärmeschränke Paraberg 78 Fangoparaffin, Fangofolien, Rollenhalter und Zubehör Raberg Massagemittel, Massage und Ruheliegen, Gymnastikmatten Medizinische Bädereinrichtungen, Pflegewannen und Hebegeäte Kodra Steckbeckenspülapparate und Ausgussanlagen, Sterilisatoren

Bewährte Fachleute gewähren Ihnen einen prompten Service !

Dorfstrasse 27 CH - 8712 Stäfa 01 / 926 37 64

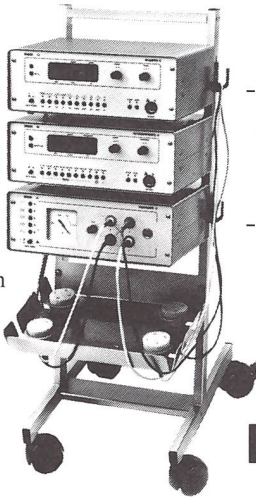
Dank Mikroprozessor-Technologie: BOSCH setzt neue Masstäbe in der Reizstrom-Therapie: Med-Modul 4

Diadyn 4 für diadynamische Ströme, Interferenz 4 für Mittelfrequenz-Therapie und Vacomed 4 - drei Geräte, die Sie sowohl einzeln als auch zusammen einsetzen können. Med-Modul 4 bietet ein Mehrfaches an Leistung zu einem günstigeren Preis... und ist dazu handlich klein.

Wesentlichste Vorteile:

- Vorwahl von 2 nacheinander folgenden, verschiedenen Stromformen mit ändern Behandlungszeiten

Verlangen Sie detaillierte Unterlagen beim Generalvertreter für die Schweiz:



- Vorwahl für automatische Umpolung nach halber Behandlungszeit
- höchster Bedienungskomfort, hohe Patientensicherheit

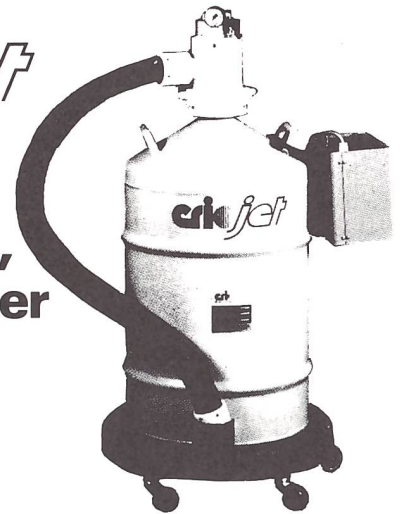
BOSCH

MEDICARE AG

Mutschellenstrasse 115, 8038 Zürich, Tel. 01/482 482 6

crijet

Die Therapie, die aus der Kälte kommt



Nutzen auch Sie die Weltraumkälte in Ihrer Praxis !

Die schmerzfreie Behandlungsmethode gegen

- entzündlichen Rheumatismus
- degenerativen Rheumatismus
- Weichteilrheumatismus

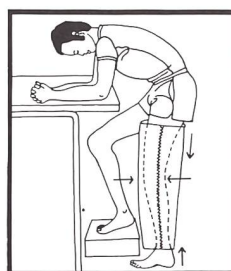
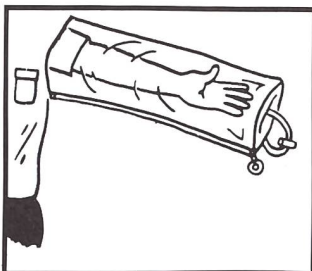
Diese Erfolgstherapie aus Japan bringt Ihren Patienten schnelle Schmerzlinderung, Tiefenwirkung im Gelenk, Verbesserung des Stoffwechsels, Mobilisierung

Lumecor

Lumecor AG
8401 Winterthur
Tel. 052/29 77 44 - 29 89 80

Schlaganfall? **URIAS** Druckbandagen für die Rehabilitation

Eine neue Technik von Margaret Johnstone M.C.S.P.



Rufen Sie uns an. Verlangen Sie die ausführliche Dokumentation und eine Videovorführung.

DrBlatter+Co

Succ. E. Blatter

Rehabilitationstechnik
Staubstrasse 1, 8038 Zürich
Telefon 01 - 482 14 36

Hilfsmitteln auf privater Basis ist – trotz mühsamer, zeitraubender und kostspieliger Suche – häufig von Zufällen abhängig. Vor allem die Kombination von Hilfsmitteln verschiedener Lieferanten (etwa eines Rollstuhles aus Luzern, einer Sitzschale aus Biel und weiterer Accessoires aus Zürich) ist gelegentlich nicht über jeden Zweifel erhaben.

Abhilfe dieser unbefriedigenden Situation, zumindest aus der Sicht des Kunden, kann eine permanente Ausstellung von Hilfsmitteln mit neutraler fachlicher Beratung schaffen, wie sie seit kurzem an verschiedenen Orten der Schweiz besteht oder geplant ist. Meine Damen und Herren, ich kenne Ihre Einstellung zu diesem Vorhaben nicht. Vielleicht haben Sie gewisse Befürchtungen und Vorbehalte. Ich glaube aber, dass die Vorteile – nicht nur für den potentiellen Kunden – per Saldo überwiegen.

Wer als Anbieter über eine gute Produktpalette verfügt, hat die Konkurrenz des freien Marktes nicht zu fürchten. Innovationen und Weiterentwicklungen bewährter Produkte können interessierten Besuchern in einer permanenten Ausstellung ohne zeitlichen Verzug vorgestellt werden. Der grösste Anreiz für den Anbieter dürfte schliesslich in der Konzentration der Kräfte bestehen: anstelle einer aufwendigen Kommunikation in verschiedenen Fachorganen tritt eine gezielte Demonstration des handgreiflichen Produkts. Wurde bisher eine mehr oder weniger aussagekräftige schriftliche Botschaft an eine grössere Zahl anonymer Leser (und Nichtleser) herangetragen, so tritt heute an deren Stelle eine aktive, wenn auch kleinere Gruppe motivierter Ausstellungsbesucher und potentieller Kunden. Mit diesen Leuten ins Gespräch zu kommen, dürfte auch in Ihrem Interesse liegen.

Meine Damen und Herren

Wenn Sie alles vergessen sollten, was ich Ihnen in den vergangenen 9' erzählt habe, so erinnern Sie sich vielleicht später doch an die 4 P:

Produkt, Preis, Promotion und Platz des Angebots an Hilfsmitteln sind nicht nur für den «Konsumenten» (Kinder, Jugendliche oder erwachsene Behinderte) von wesentlicher Be-

deutung. Letztlich ist es auch für Sie als Orthopädisten entscheidend, Angebot und Nachfrage optimal aufeinander abzustimmen.

Einkaufsgewohnheiten der Physiotherapeuten im Wandel

Verfasser: Gusty Hess, Kölla AG, 8134 Adliswil

Als Hersteller und Lieferanten von Physiotherapie-Einrichtungen konnten wir die *Entwicklungen* auf diesem Sektor besonders gut beobachten. Neue Tendenzen in der Forschung wie auch Gesetzgebung, der staatlichen Subventionspolitik und Krankenkassentarife widerspiegeln sich ausnahmslos auch in den *Einkaufsgewohnheiten* der Physiotherapeuten und Ärzte. Wir möchten heute dieses Thema einmal aus unserer Warte darlegen und damit unseren Beitrag zum «Quo vadis Physiotherapie?» leisten.

Dezentrale Therapieeinheiten lösen grosse Zentren ab

Die Zeiten der grossen Realisationen mit Investitionen von mehreren hunderttausend Franken sind schon seit einigen Jahren vorbei. Damals, vor bald zehn Jahren waren Einrichtungen mit 6 bis 8 Arbeitsplätzen an der Tagesordnung. Mit der restriktiven Tarifpolitik der Krankenkassen ist die Grösse der Therapiestellen sukzessive zusammengeschnitten und 2 bis 3 Plätze sind heute an der Tagesordnung. Auf der anderen Seite stellen wir eine starke *Dezentralisierung* des Therapieangebotes fest. Viele mittlere und sogar kleinere Ortschaften verfügen über eigene Physiotherapien und die Anfahrtswege sind für die Patienten bedeutend kürzer geworden.

Hydrotherapie leidet unter ungenügenden Krankenkassentarifen

Am Anfang unserer Tätigkeit stand

das Wasser noch im Mittelpunkt. In einer Therapie, die etwas auf sich hielt, durfte die UWS-Massage nicht fehlen. Oft kam noch ein elektrogalvanisches Bad in Form von Zwei- und Vierzellenbädern dazu. Verordnungen für CO²-Bädern und Kneipp-Güsse waren ebenfalls an der Tagesordnung. Hier stellten wir einen ersten spürbaren Wandel in den Einkaufsgewohnheiten fest. Auf die Badewanne wurde mehr und mehr verzichtet. Heute stehen viele dieser Anlagen brach, sind billig zu haben. Die Hydrotherapie ist schlichtweg unwirtschaftlich geworden. Die Krankenkassentarife decken die hohen Kosten (400 bis 500 l Warmwasser je Bad, Reinigung, Tücher etc.) nicht mehr und die Patienten werden in das nächstgelegene Spital geschickt. Wir erachten dies als eine bedauerliche Entwicklung. Das Wasser hat seine Heilkraft jahrhundertlang unter Beweis gestellt – was nur von wenigen der heute gebräuchlichen Methoden gesagt werden kann – und fördert auch subjektiv das Wohlbefinden des Patienten und seinen Kontakt zum Therapeuten.

Forschung arbeitet auf einfachere Bedienung der Elektrotherapiegeräte hin

Seit einigen Jahren haben die Fabrikanten ihre Aktivitäten auf die Elektrotherapie verlegt. Die diodynamischen Ströme nach Bernard wurden weiterentwickelt, umgeformt, mit Ultraschall kombiniert, Abläufe wurden automatisiert. Die mittelfre-