

**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:** Einkaufsgewohnheiten der Physiotherapeuten im Wandel

**Autor:** Hess, Gusty

**DOI:** <https://doi.org/10.5169/seals-930113>

### **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:** 01.04.2025

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

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 CO<sup>2</sup>-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 diadynamischen Ströme nach Bernard wurden weiterentwickelt, umgeformt, mit Ultraschall kombiniert, Abläufe wurden automatisiert. Die mittelfre-



quente und Interferenz-Ströme wurden miteinbezogen. Bei den hohen Frequenzen führt der Weg von der Ultrakurzwellen über die Kurzwellen zur Dezimeter- und Mikrowelle. Eines haben alle diese Entwicklungen gemeinsam, sie machen – manchmal sogar auf Kosten der Effizienz – die Anwendung «narrensicher». Programmierte Automatikfunktionen erlauben es, den Patienten anzuschliessen und für gewisse Zeit zu «vergessen». Es werden immer weniger Ansprüche an den Therapeuten gestellt. Während einer gewissen Zeit wurden damit der Anstellung von kostengünstigem Hilfspersonal die Tore geöffnet, bis es dann zur 50%-Klausel und zu weiteren einschränkenden Massnahmen der Krankenkassen kam. Die Verordnungen für Elektrotherapie sind im Rückgang, seit diese Massnahme auch beim Arzt selbst – ausgeführt durch seine Gehilfin – verabreicht wird. Dieser Umstand sorgt im Kreise der Physiotherapeuten hie und da für heisse Köpfe.

### **Wandel zur aktiven Therapie ist ungebrochen**

Lange Jahre führte die aktive Therapie ein Dornröschen-Dasein. Es galt, die hohen Investitionen für die Einrichtung zu amortisieren und das war eben mit Heilgymnastik, Bewegungsübungen und auch manueller Therapie nicht möglich. Der Wandel zur aktiven Therapie kam mit neuen Generationen junger und kritisch eingestellter Therapeuten und dem interessanten Angebot an Ausbildungsmöglichkeiten im nahen Ausland und in der Schweiz. Während heute bei der Einrichtung der Elektrotherapie und Extension oft ein Minimum gut genug ist, werden dem Gymnastikraum, den Liegen und neuerdings auch den Schlingentischen viel Gewicht beigemessen. Weil der junge Therapeut wenig investiert, kann er es sich wieder vermehrt erlauben, intensiv mit dem Patienten zusammenarbeiten – ihm seine volle Aufmerksamkeit widmen.

### **Wärmepackungen weiterhin beliebt**

Es erstaunt nicht besonders, dass die Thermo-therapie alle Epochen überlebt hat. Sie dient heute noch als Unterstützung für Massage, Extension, manuelle Therapie und Heilgymnastik – nimmt also auch innerhalb der aktiven Massnahmen einen festen Platz ein. Wurde früher das Angebot ausschliesslich von einem Produkt beherrscht, finden wir heute verschiedene Fangoparaffine auf dem Markt, die sich zum Teil noch besser zubereiten und applizieren lassen. Das Angebot an Verarbeitungsgeräten ist in den letzten Jahren erfreulich verbessert worden und die Warmhalteschranke sind aus der modernen Therapie nicht mehr wegzudenken. Gewisse Geräte sind – je nach Modell – bis zu 40% billiger geworden und es stehen ausgereifte Halb- und Vollautomaten zu erschwinglichen Preisen zur Verfügung.

### **Laser als Allerweltsmittel?**

Im Moment sehen wir uns durch eine intensive Werbekampagne für die Laser-Therapie konfrontiert. Es scheint fast, als würden alle Hersteller und Händler auf diese eine Karte setzen. Herkömmliche Heilmethoden sollen damit abgelöst werden. Geht der Weg wieder hin zur «mechanisierten» Behandlung? Ist Laser ein Ersatz oder eine Ergänzung? Wird Laser vor allem ein Heil für ungenügend ausgebildete Scharlatane? Viele Fragen stehen noch offen. Ein gewichtiges Wort werden die Krankenkassen mitreden, die schlussendlich neue Tarifpositionen und -bestimmungen schaffen müssen.

### **Harter Konkurrenzkampf unter den Anbietern**

Während die Bilanz für den Patienten durchwegs positiv ausfällt, so mussten wir uns auf eine neue Situation einstellen. Die Konkurrenz unter den Mitbewerbern wurde immer härter und macht sich leider auch durch

eine aggressivere Werbetätigkeit mit Halbwahrheiten und wilden Spekulationen bemerkbar. Andererseits entstanden Discounter, die auf Kosten ihrer Leistungen fast zu Tagespreisen anbieten, bei denen man nie recht weiss, ob man ein gutes oder schlechtes Geschäft gemacht hat. Der Konkurrenzkampf hat auch schon Opfer gefordert und bedroht die Existenz solcher, die sich nicht genügend nach den neuen Gegebenheiten richten.

### **Physiotherapeuten sind preis- und leistungsbewusster geworden**

Als Einkäufer und Konsument hat unser Kunde eine gesunde Entwicklung vollzogen. Er vergleicht die Angebote und auch die verschiedenen Anbieter kritisch und reagiert ungehalten auf Werbung, die mehr beeinflusst als informiert. Andererseits erwartet er eine neutrale (und von den Gewinnmargen der Händler unabhängige) Beratung und schätzt solche Lieferanten, die auch ein gewisses Mass an Kulanz zeigen. «Alles aus einer Hand» kommt immer seltener vor, es ist heute gang und gäbe, sich bei verschiedenen Firmen einzudecken.

Wir können heute mit grosser Freude feststellen, dass die Veränderungen auf dem Gebiet der Physiotherapie zum Teil auch für das Wohl unserer kleinen, fast familiären Unternehmung verantwortlich ist. Kleinkunden fühlen sich bei uns besonders wohl. Indem wir unser Angebot stark ausgebaut haben – wir liefern jetzt auch wirklich alles für die Physiotherapie, von den Möbeln bis zur Wäsche und den Vorhängen für die Fenster – konnten wir den Rückgang an Grossaufträgen wettmachen. Der Umgang mit unserer Kundschaft ist angenehm, oft sogar herzlich, was uns immer wieder zu neuen Leistungen beflügelt. Die Zukunft verspricht also nicht nur einen guten Geschäftsgang sondern auch ein partnerschaftliches Verhältnis mit den Physiotherapeuten.

Zürich, 17. April 1985  
Gusty Hess



# Simultanverfahren – eine Therapie mit Zukunft

Bei der kombinierten Anwendung von Ultraschall und Reizströmen kommt es zu kumulierten Wirkungen. Diese führen zu günstigeren therapeutischen Resultaten als bei der Einzelanwendung von Ultraschall oder Reizstrom.

Sinus und Sono 3 bieten für das Simultanverfahren optimale Voraussetzungen, weil

- die mittelfrequenten Stromarten des Sinus besser geeignet sind als die bisher gebräuchlichen Niederfrequenzströme,
- die exakte Koppelungskontrolle und der rückstrahlungsfreie Leichtschallkopf des Sono 3 eine einfache Handhabung ermöglichen.

## Zimmer Elektromedizin

Wolfgang Kahnau  
Werksvertretung  
Unterm Schellenberg 123  
CH-4125 Riehen  
Telefon 0 61/49 20 39

