Zeitschrift: Physiotherapie = Fisioterapia

Herausgeber: Schweizerischer Physiotherapeuten-Verband

Band: 31 (1995)

Heft: 11

Artikel: La nouvelle loi sur les assurances-maladie et ses répercussions sur les fournisseurs de prestations du secteur de la santé

Autor: Nyffeler, Thomas

DOI: https://doi.org/10.5169/seals-929487

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. 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. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Mehr erfahren

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. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. En savoir plus

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. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. Find out more

Download PDF: 15.07.2025

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

Referat

Wie bringe ich meine Dienstleistungen an die Patienten, jetzt wo ich Personal eingespart habe und sofortige Problemlösungen angezeigt sind? Die Präsenzzeit der Leistungserbringer wird sich unweigerlich ausdehnen. Für sie heisst Kostenexplosion Leistungsexplosion bei gleichbleibendem oder kaufkraftmässig geringerem Einkommen. Deshalb sind heute Allianzen notwendig, Praxisgemeinschaften. Ausserdem: Wie hoch ist mein Servicegrad (wieviele Maschinen sind gerade defekt?), und wie stark ist der Preisdruck? Alle diese Aspekte ermöglichen eine Prognose für die Zukunft. Sie zeigen auf, wieviel Leistung verkauft werden kann, und bestimmen somit unter anderem die Personalpolitik bei den Leistungserbringern.

Weitsicht

Wie setze ich als Leistungserbringer dieses Know-how erfolgreich praktisch um? Zunächst ist es wichtig, ein Leitbild zu erstellen, eine Vision zu haben und diese schriftlich festzuhalten. Weiter müssen die Absichten für die nächsten fünf bis zehn Jahre anhand einer langfristigen Planung grob fixiert werden, und anhand einer mittelfristigen Planung wird festgehalten, welche Aktionen meine Unternehmerpolitik unterstützen. (Diese wird am besten für die Patienten und Mitarbeiter sichtbar in der Praxis angebracht.) Auch die kurzfristige Planung wird in Teilziele gegliedert, zum Beispiel betreffend Budget. Treten im Gesundheitswesen weitere Veränderungen ein, beispielsweise die Beschränkung von Leistungserbringern oder die Streichung von erworbenen Rechten wie die Zulassung von angestellten Physiotherapeuten/-innen in freien Praxen zur Betätigung für die Sozialversicherer, kann man innert kurzer Zeit reagieren und die Gefahr von Fehlentscheiden minimaliseren. Veränderungen sind auch durch neue Studien und Forschungsarbeiten zu erwarten. Oder auch wegen Ökoproblemen und Recyclingfragen. Erfolgreich wirken können im Gesundheitswesen inskünftig nur jene Leistungserbringer, die auch kleinste Dienstleistungen erbringen und deren Serviceleistungen sich von jenen der Konkurrenz abheben. Weiter spielt auch die Persönlichkeitsentwicklung eine wichtige Rolle. Wenn ich immer nur vor Patienten stehe, geht meine Ausstrahlung verloren. Gerade diese braucht es jetzt und in Zukunft. Stimmt die Sympathieübereinstimmung nicht, dringen keine Informationen durch, und es können keine Leistungen erbracht werden.

> ***„Für die Leistungserbringer heisst Kostenexplosion Leistungsexplosion bei gleichbleibendem oder kaufkraftmässig geringerem Einkommen."***

Fazit

Lassen Sie sich also faszinieren von dieser Denkhaltung in Richtung Kunde und Zukunft. Das neue Krankenversicherungsgesetz bietet Ihnen dazu mehr Spielraum als das alte. Diese Denkhaltung ermöglicht es Ihnen, hoffnungsvoll in die Zukunft zu blicken, da Sie mit Kreativität und Phantasie Schritt für Schritt und systematisch Ihre Pläne und Ziele erfassen und umsetzen können.

Exposé tenu par Thomas Nyffeler, président de la section Suisse centrale, lors de l'Assemblée des délégués FSAS du 21 septembre 1995

La nouvelle loi sur les assurances-maladie et ses répercussions sur les fournisseurs de prestations du secteur de la santé

Coup d'œil en arrière

Il y a très peu de temps encore, les fournisseurs de prestations mandatés par les médecins, se trouvaient confortablement installés dans un marché non saturé. On avait ouvert un cabinet bien situé et veillé à ce qu'il soit accessible en chaise roulante et qu'il y ait des places de parc en suffisance directement devant l'immeuble. On veillait également qu'il n'y ait pas de concurrent à proximité. Et s'il y en avait, on suivait des cours pour obtenir un certificat de spécialiste. On tentait par tous les moyens de maximiser le bénéfice. Les automatismes du renchérissement dominaient le marché protégé, dans lequel on travaillait. On offrait un grand nombre de prestations que les patients consommaient volontiers; les médecins leur rendaient facilement ce service. Les caisses-maladie courtisaient leurs assurés en leur proposant de nouvelles prestations, et le législateur pouvait constater que la population était bien pourvue en soins médicaux. Si le traitement prescrit n'était que peu efficace, on le répétait et se réjouissait de voir le patient revenir.

> ***„On tentait par tous les moyens de maximiser le bénéfice. Les automatismes du renchérissement dominaient le marché protégé, dans lequel on travaillait."***

Mais du jour au lendemain, on se vit confronté à des arrêtés fédéraux urgents. Il s'agissait maintenant d'assurer les bénéfices. Les assistantes de cabinet furent rem-

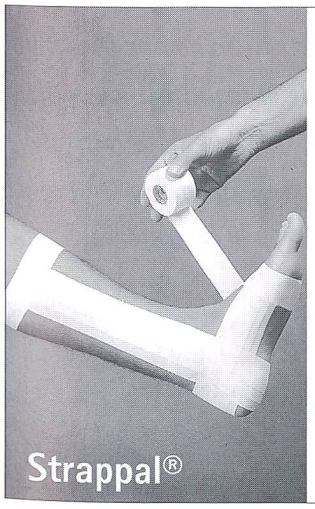
SITZ- UND GYMNASTIK-BÄLLE

Beste Qualität zu attraktiven Preisen
Alle Grössen, Schönste Farben

Verlangen Sie unseren Prospekt!

E X A G O N

Freiestrasse 50, 8032 Zürich, Tel. 01/261 11 40, Fax 01/251 15 54



Produkte für die Physiotherapie

- Tape-Verbände
- Neoprenartikel
- Kälte-Sprays
- Kalt-Gel-Kompressen
- OpSite Folienverbände

Smith & Nephew AG
Postfach, 6021 Emmenbrücke
Tel. 041-267 07 10, Fax 041-267 07 20

AVANT, das Original!

Gehhilfe und bequemes Sitzen in einem

Vorteile: Gurtbremsen, erfordern minimale Muskelkraft, Sitzhöhe verstellbar, kann dadurch jeder Körpergrösse angepasst werden.

Platzsparend zusammenlegbar.

Bestellung: ❐ Unterlagen ❐ 1 Avant

Absender: _____

Generalvertretung: H. Fröhlich AG
Abt. Medizin, Zürichstrasse 148, 8700 Küsnacht
Telefon 01-910 16 22

KE SWISS

KE-Medical

Ihr Laserspezialist

UNI-LASER: Der Praxislaser

für rasche, komplette, therap. Behandlung

Sonden: 40-70-140-300-400 mW

- * Schmerzlindernd
- * Entzündungshemmend
- * Durchblutungsverbessernd
- * Immunsystemstärkend
- * Wundheilend (Biostimulation)

- Beratung nur durch dipl. Physiotherap
- Demonstration-Beratung-Probestellung-Handbücher-Literatur

Ausbildung:

Thema: UNI-Powerlaser in der Praxis.
Univ.Spital Zürich 11.11.95. Dozenten:
Dr.med. W. Wintsch, Dr.med.K. Bodmer,
Dr. med. P. Zelenay, J. Kringlen, dipl Ing ETH
Anmeldung oder Information:
KE-Medical, Sempacherstr. 71,
8032 Zürich, Tel. 01/381 87 86

Soulagement pour votre dos

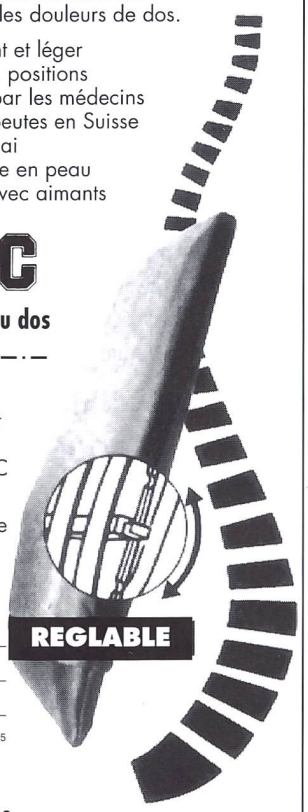
Un soutien adaptable à la forme de chaque colonne vertébrale

Le SPINA-BAC support de dos est conçu par les spécialistes médicaux en Suède permettant de lutter efficacement contre les douleurs de dos.

- Peu encombrant et léger
- Réglable en 12 positions
- Recommandé par les médecins et physiothérapeutes en Suisse
- 14 jours à l'essai
- Aussi disponible en peau de mouton et avec aimants

SPINA-BAC

prescription pour le bien être du dos



Coupon de commande

❑ Documentation complète avec prix et conditions
❑ **14 jours à l'essai** d'un SPINA-BAC selon choix; couleurs disponibles:
❑ noir ❑ bleu ❑ brun ❑ vert ❑ rouge
❑ peau de mouton
❑ avec aimant ❑ sans aimant

Nom: _____
Adresse: _____
Tél.: _____

A envoyer à PH-11/95

SPINA-BAC SUISSE, Bantech Medical
Tödistrasse 50, 8633 Wolfhausen
Téléphone 055-38 29 88, Téléfax 055-38 31 33

placées par du personnel commercial et/ou domestique travaillant à temps partiel. On économisait le linge et n'investissait plus. Du coup, le personnel spécialisé fut rémunéré en fonction du chiffre

„Mais du jour au lendemain, on se vit confronté à des arrêtés fédéraux urgents. Il s'agissait maintenant d'assurer les bénéfices."

d'affaires. On reprocha aux médecins l'indice de leurs frais externes et ils prescrivirent des traitements moins onéreux. Les assureurs sociaux commencèrent à réduire leurs prestations. Les salaires du personnel de la santé diminuaient. Les fournisseurs de prestations se plaignaient de la stagnation de la consommation. Les patients commençaient à rechercher les médecins qui n'avaient pas encore épuisé leur indice. Les médecins qui se trouvaient en-dessous de la moyenne étaient plus généreux. On se rendait compte que les prestations étaient devenues échangeables. Désormais, les fournisseurs de prestations disposaient tous de connaissances spécifiques qu'ils avaient acquis durant leur formation de base déjà.

Coup d'œil en avant

La nouvelle loi sur les assurances-maladie va changer bien d'autres choses encore: les fournisseurs de prestations évoluent dans un marché plus libre et agissent de ce fait en entrepreneurs fournissant

„les fournisseurs de prestations évoluent dans un marché plus libre et agissent de ce fait en entrepreneurs fournissant des prestations de service. Il s'agit désormais d'assurer son existence."

des prestations de service. Il s'agit désormais d'assurer son existence. En qualité de fournisseur de prestations secondaires reconnu par l'assurance-maladie obligatoire, on rend parallèlement service à plusieurs milieux, à savoir:

- aux patients qui exigent de la qualité et un prompt rétablissement en contrepartie des primes élevées;
- aux médecins qui exigent un résultat rapide à un coût modeste qui leur est imposé par les assureurs;
- aux assureurs sociaux qui n'acceptent que les coûts moyens par cas soient modestes;
- aux organisations de patients qui recommandent les bons fournisseurs de prestations;
- aux organisations d'entraide qui soutiennent leurs membres;
- aux employeurs qui veulent voir leurs travailleurs revenir au poste rapidement;
- au législateur qui promulgue des règlements visant à assurer ou a réinstaurer la qualité ou à appliquer les prestations de manière judicieuse.

Les impératifs du temps

Pour le fournisseur de prestations, les temps actuels exigent une modification de son comportement en ce qui concerne la qualité du travail, la compréhension de soi et son affirmation sur le marché. Il doit évoluer dans sa personnalité pour réussir à maîtriser de tels changements. Si, à part les mesures prises par la Fédération, il n'y a pas d'incitations privées et psychiques, certains fournisseurs de prestations verront leurs anciennes qualifications de moins en moins demandées. Il est même possible qu'ils passent peu à peu à la profession de masseur ou qu'il s'orientent vers les centres de fitness. Mais ils pourraient aussi suivre une formation continue et se perfectionner. L'acquisition de qualifications complémentaires est actuellement plus nécessaire que jamais. Au-delà des connaissances professionnelles, un potentiel flexible de performances ainsi que des aptitudes et des capacités générales couvrant à long terme plusieurs fonctions seront demandés pour permettre d'acquérir aussi rapidement que possible des connaissances spécifiques, d'ouvrir de nouveaux domaines et de résoudre les problèmes de manière autonome. Les fédérations doivent intégrer dans leurs programmes de formation et de perfectionnement toutes ces qualifications-clés extra-fonctionnelles que les fournisseurs de prestations élaborent en ce moment et qui sont:

- la pensée systématique
- la connaissance de la planification
- la connaissance de la méthodologie
- la volonté d'apprendre
- la capacité de communiquer et de travailler en équipe
- la compétence sociale

Ces éléments sont également les facteurs de concurrence de l'avenir.

„Les fédérations doivent intégrer dans leurs programmes de formation et de perfectionnement toutes ces qualifications-clés extra-fonctionnelles que les fournisseurs de prestations élaborent en ce moment"

Le développement des méthodes appliquées dans notre profession, c'est-à-dire l'amélioration de la capacité d'innovation, est un autre facteur essentiel pour survivre face à la concurrence. Bien entendu, l'amélioration de la capacité d'innovation dépend de la qualité des différents fournisseurs de prestations et de l'environnement social.

„Le développement des méthodes appliquées dans notre profession, c'est-à-dire l'amélioration de la capacité d'innovation, est un autre facteur essentiel pour survivre face à la concurrence."

Connaissance

Seuls les fournisseurs qui auront comme souci principal l'adaptation parfaite de leurs prestations aux besoins de la clientèle pourront assurer l'existence et garantir la survie de toutes les personnes impliquées. Dans l'économie de marché, cela s'appelle le «marketing». Les clients principaux des fournisseurs de prestations secondaires sont les patients, les médecins et les assurances. Le marketing comporte par ailleurs deux aspects:

1. Le premier étant l'attitude fondamentale qu'on adopte envers ce qui se passe sur le marché, sa capacité de répondre aux désirs des clients, bref: «son orientation vers la clientèle». Nous ne nous trouvons plus face à un marché de vendeurs, mais face à un marché d'acheteurs. De ce fait, le fournisseur de prestations doit remplir les vœux des clients. Dans le domaine de la santé, le marché de la demande s'est déjà transformé en un marché de l'événement (pre-

Die individuelle Einrichtung

Sauna und Solarium

Physikalische Therapie

Gymnastik-Training
Therapie- und Massageliege
Lagerungshilfen • Polster • Wäsche
Reinigungs-, Desinfektions-Pflegeprodukte
Thermo-Therapie – kalt/warm • Massagematerial
Vorhänge • Mobiliar • Stühle • Extension-Manipulation
Infrarot-Solarien • Sauna • Dampfbadprodukte • Hydro-Therapie
Badezusätze • Elektro-Therapie • Geräte-Zubehör • US-HF-Therapie
Puls-, Blutdruck-Messgeräte • Anatomisches Lehrmaterial

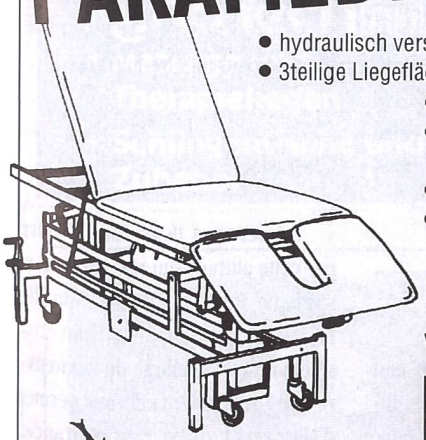
Innovativ
in
Planung • Verkauf • Service

Gymnastikstudio

Jardin Medizintechnik ag

Feldmattstrasse 10
CH-6032 Emmen
Tel. 041-55 11 80
Fax 041-55 11 89

BRAUCHEN SIE EINE BEHANDLUNGSLIEGE? KOMMEN SIE ZU PARAMEDI!



- hydraulisch verstellbar von 50 bis 90 cm
- 3teilige Liegefläche 200 x 70 cm
- verstellbarer Rückenteil
- per Gasfeder verstellbarer Kopfteil mit Nasenschlitz
- fahrbar
- schöner hellgrauer Kunstlederüberzug

• nirgends günstiger!

Der Preis Fr. 2440.– inkl. MWST

• **Verlangen Sie unseren ausführlichen Prospekt**

paramedi Schweiz

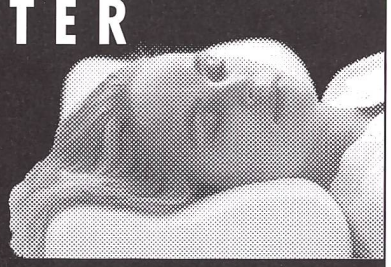
Saum 13
9100 Herisau
Tel. 071-521720
Fax: 071-521720

PHYSIOTHERAPIE
BEHANDLUNGSLIEGEN
MASSAGEPRODUKTE
GYMNASTIK

PH-09/95

TEMPUR®
ORTHOPÄDISCHE MATRATZEN UND KISSEN

EIN GUTER TIP... ECHT LOHNENSWERT!



Jetzt schlafen Sie und Ihre Patienten besser!

TEMPUR, orthopädische MATRATZEN und KISSEN ergänzen Ihre Behandlung und geben Ihren Patienten den Schlaf zurück.

TEMPUR, ein völlig neuartiges Material ermöglicht dank optimaler Druckentlastung beinahe schwereloses Liegen und fördert durch Schmerzlinderung den gesunden Schlaf.

TEMPUR Matratzen-Auflagen, TEMPUR Kombi-Matratzen und TEMPUR Kissen bilden die Körperform nach und bewirken optimale Druckverteilung.

Ein guter Grund für Sie TEMPUR erfolgreich unverbindlich 30 Tage zu probieren!

INFO-BON für besseres Schlafen

Die neuen TEMPUR - Produkte interessieren uns!

☐ Bitte senden Sie uns die INFO-Mappe mit den Partner-Konditionen und das kostenlose TEMPUR-Demonstrations-SCHLAFKISSEN (im Wert von Fr. 138.--).

Telefon _____ Unterschrift _____

☐ Wir wünschen eine Vorführung der Produkte in unserer Praxis, bitte rufen Sie uns an!

TEMPUR - AIROFOM
Juraweg 30, 4852 Rothrist
Tel. 062 440 220, Fax 062 444 363

„Seuls les fournisseurs qui auront comme souci principal l'adaptation parfaite de leurs prestations aux besoins de la clientèle pourront assurer l'existence et garantir la survie de toutes les personnes impliquées."

nons comme exemple les services hôteliers fournis par les hôpitaux). Mais ceci est valable également pour les fournisseurs de prestations ambulatoires qui ne sont plus que de simples serviteurs; ils sont devenus des médiateurs. La communication est demandée: le fournisseur de prestations résout des problèmes. Il ne suffit plus de proposer des solutions toutes faites à des prix avantageux, alors qu'une prestation manuelle et intellectuelle est demandée, si l'on ne veut pas détruire l'image.

2. L'autre aspect est le travail en tant que tel, la technique, bref: ce qu'on fait, et ce aussi bien quant à son côté approvisionnement qu'écoulement. Le marché de l'approvisionnement d'un fournisseur de prestations peut englober des groupes spécialisés, des congrès, des revues spécialisées. Certains médecins exigent un bref rapport à la fin de chaque traitement et en même temps les derniers enseignements scientifiques concernant le cas en question. Il faut également analyser le marché des patients pour mieux le connaître, c'est-à-dire déterminer le degré de satisfaction des clients, fixer des objectifs, élaborer des plans et des concepts. L'assurance qualité ne doit donc pas se faire uniquement dans les domaines du marché d'approvisionnement (lignes conductrices et normes de thérapies) et dans celui des produits (management de la qualité clinique), mais également dans ceux des besoins et des marchés de la clientèle. Il en résulte un marketing-mix qui se compose d'une approche fondamentale, soit de ce que je porte dans mon cœur, d'une part, et de ce avec quoi j'approche le client ou le patient, d'autre part.

Clairvoyance

Si l'attitude fondamentale et l'activité proprement dite sont en harmonie, le fournisseur de prestations arrivera à surmonter les temps difficiles. A l'avenir, il sera moins important de posséder son propre cabinet que de s'affirmer sur le marché. Et c'est précisément cet élément qui a besoin de publicité. Là où la publicité est impossible, il faut au moins de la communication. Quel segment du marché m'intéresse, comment dois-je l'approcher, avec quels moyens, discrètement ou avec tapage? Quels supports vais-je choisir pour faire passer mes messages? A quels moments vais-je les choisir et à quelles fréquences? Quel est le montant du budget que je veux y consacrer?

„Le temps de présence des fournisseurs de prestations s'allongera très certainement."

Pensez aux émotions que vous avez ressenties lors d'un récent achat. Votre salle d'attente, reflète-elle la communication que vous voulez entretenir avec vos patients? Son mobilier, est-il conforme aux exigences du dos, y a-t-il des posters explicatifs, un présentoir publicitaire pour les produits annexes, tels que coussins de santé, formes orthopédiques, etc.? La communication, c'est notre oxygène, et nous ne devrions pas économiser dans ce domaine.

„Pour les fournisseurs de prestations, explosion des coûts signifie explosion des prestations, alors que le revenu demeure inchangé ou la valeur d'achat diminue."

Comment puis-je proposer mes services à mes patients à un moment où je travaille avec un personnel restreint et où il s'agit de résoudre rapidement un problème? Le temps de présence des fournisseurs de prestations s'allongera très certainement. Pour eux, explosion des coûts signifie explosion des prestations, alors que le revenu demeure inchangé ou la valeur d'achat diminue. C'est pour cette raison que de nos jours il est inévitable de conclure des alliances, de se grouper dans des cabinets collectifs. Par ailleurs: combien de mes machines sont en panne en ce moment et quelle est la pression sur les prix? Tous ces aspects permettent d'établir un pronostic d'avenir. Ils montrent le volume des prestations à vendre et déterminent ainsi, entre autres, la politique de personnel des fournisseurs de prestations.

Prévoyance

Comment puis-je, moi, en tant que fournisseur de prestations, introduire avec succès ce savoir-faire dans la pratique? Il importe tout d'abord d'avoir une vision, d'établir un modèle et de les porter sur papier. Ensuite, on détermine grossièrement ses intentions pour les prochains cinq à dix ans à l'aide d'une planification à long terme. A moyen terme, on détermine les actions destinées à appuyer la politique à suivre. (On l'affichera bien visiblement dans le cabinet à l'intention des patients et du personnel.) La planification à court terme est également divisée en objectifs partiels: le budget, par exemple. Si de nouvelles modifications interviennent dans la santé publique: une limitation imposée aux fournisseurs de prestations, par exemple, ou l'abolition de droits acquis, tels que l'admission de physiothérapeutes salariés dans les cabinets indépendants dans le but de travailler pour les assureurs sociaux, il est possible de réagir en très peu de temps et minimiser ainsi le danger de prendre une mauvaise décision. Il faut aussi s'attendre à des changements suite à de nouvelles études et de nouveaux travaux de recherche, ou même en raison de problèmes écologiques ou de questions de recyclage. Seuls pourront réussir désormais dans la santé publique ceux qui fournissent aussi de menues prestations et dont les services rendus se distinguent clairement de ceux de la concurrence. L'évolution de la personnalité également joue un rôle considérable. Le rayonnement personnel est particulièrement important, maintenant et à l'avenir. Si le courant ne passe pas entre le fournisseur de prestations et son client, les informations ne passent pas non plus et les prestations ne peuvent être fournies.

Conclusion

Laissez-vous donc vous séduire per cette attitude qui vise le client et s'oriente vers l'avenir. La nouvelle loi sur les assurances-maladie laisse davantage de marge de manœuvre que l'ancienne. Ceci vous permet d'aller vers l'avenir avec assurance, puisque vous pourrez établir – avec créativité et fantaisie – vos plans et réaliser vos objectifs pas à pas et systématiquement.

NEU Leukotape® color

Stabilität
funktionell und sicher.

Starre Pflasterbinde für Funktionelle Verbände.

Leukotape®
- zuverlässige Haftung
- atmungsaktiv und wasserabweisend
- leicht reissbar
- blau, grün, rot, gelb

(Offizieller Sponsor SPV)

BDF
Beiersdorf

Offizieller Ausrüster Sportmed
SPORT MED

Beiersdorf AG, Division Medical
Aliothstr. 40, 4142 Münchenstein
Telefon 061/415 61 11

Muskeldehnung
warum und wie?
Olaf Evjenth und Jern Hamberg
Eine erfolgreiche Behandlungsmethode bei Schmerzen und beschränkter Beweglichkeit

Teil I
Die Extremitäten. 178 Seiten mit mehr als 260 Bildern, Muskelregister und 16 Tabellen mit Schema über die bewegungshindernde Funktion verschiedener Muskeln. **SFr. 70.–**

Teil II
Die Wirbelsäule. *Im Moment nicht lieferbar!*

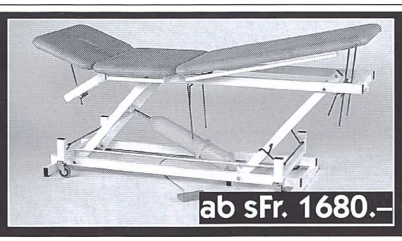
BÜCK DICH NICHT!
Ärztliche Anleitung für die richtige Haltung und Bewegung der Wirbelsäule.
Dr. Peter Schleuter

Broschüre mit 40 Seiten Inhalt. In dieser Broschüre wird deutlich gemacht, dass vor allem Belastungen des Alltags und banale Alltagsbewegungen in ihrer Summation zu Rückenbeschwerden führen.

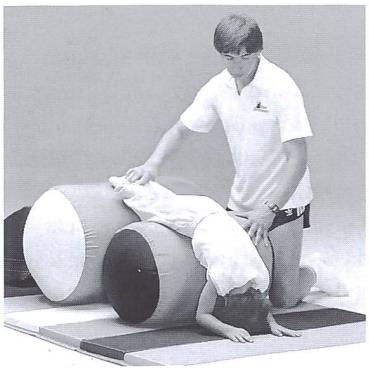
Anhand von Beispielen werden falsche Bewegungen erklärt und die richtigen Bewegungen aufgezeigt. **SFr. 21.50**

Einsenden an:
Remed Verlags AG, Postfach 2017, CH-6302 Zug/CH
Senden Sie mir bitte gegen Nachnahme:
Anzahl _____ **Teil I**, SFr. 70.– (+ Verpackung und Versandspesen)
Anzahl _____ **Bück dich nicht!** SFr. 21.50 (+ Verpackung und Versandspesen)
Name:
Strasse: Nr.:
PLZ/Ort:
Land:
PH-02/95

RehaTechnik
- Massage und Therapieliegen
- Schlingentische und Zubehör



LEHRINSTITUT RADLOFF
CH- 9405 Wienacht-Bodensee
Telefon 071-91 31 90
Telefax 071-91 61 10



Ungewöhnlich gut!

eibe-Gymnastikrollen bieten vielfältige Übungsmöglichkeiten für Bewegungserziehung, Rehabilitation und Physiotherapie.

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Fordern Sie unseren Katalog oder ausführliches Prospektmaterial an!

Coupon bitte zurücksenden an:
eibe AG · Neue Winterthurerstraße 28
8304 Wallisellen · Tel.: (01) 831 15 60
Fax: (01) 831 15 62

Ja, ich möchte mehr Information über:
❒ **eibe**-Sportgeräte ❒ Ihr gesamtes Angebot
Name, Vorname
Straße
(PLZ) Ort

P1