

Zeitschrift: Fisio active
Herausgeber: Schweizer Physiotherapie Verband
Band: 41 (2005)
Heft: 3

Inhaltsverzeichnis

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: 04.04.2026

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

EDITORIAL / EDITORIALE

Türen öffnen / Ouvrir des portes / Aprire nuovi orizzonti **3**

THEORIE

Reinald Brunner
Das Kniegelenk bei neuroorthopädischen Störungen **5**

PRATIQUE

Khelaf Kerkour
Le couple pied-chaussure **15**

INFO

- > Kampfwahl um Präsidentenamt **21**
- > Bildungsforum 2005 **23**
- > Angestelltentreffen **24**
- > Bataille électorale pour le poste de président(e) **30**
- > Forum sur la formation 2005 **31**
- > Réunion des employés **33**
- > Lotta per la presidenza **35**
- > Forum della formazione 2005 **36**
- > Incontro degli impiegati **36**

KURSE/COURS/CORSI

56

**STELLENANZEIGER/SERVICE D'EMPLOI/
ANNUNCI DI LAVORO**

70

NEXT/IMPRESSUM

80



Das wegweisende Praxismanagement für die
medizinischen Berufe!

Telefon 01 436 16 16



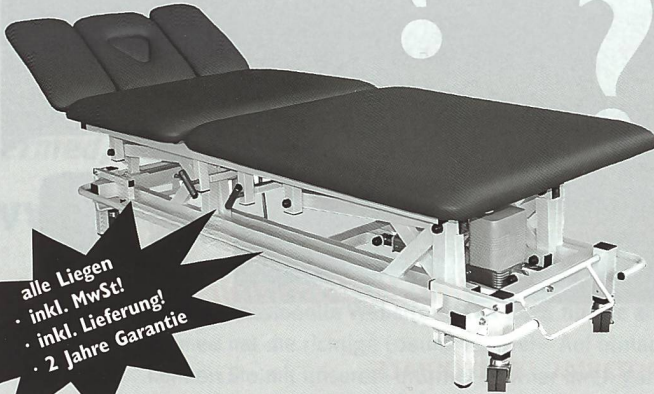
Zum Titelbild: 3. Bild der Serie zum Thema «Sturzprophylaxe und Gleichgewicht»

Page de couverture: 3. photo de la série sur le thème «Prophylaxie de la chute et équilibre»

Titolo: 3. imagine della serie sul tema «Profilassi delle cadute e equilibrio»

WARUM MEHR BEZAHLEN?

2- bis 10-teilige Behandlungsliegen
z.B. Profimed 5



alle Liegen
inkl. MwSt!
inkl. Lieferung!
2 Jahre Garantie

5-teilige elektrische Behandlungsliege wie abgebildet:

Fr. 3'290.-

Ein Vergleich lohnt sich!
Verlangen Sie unsere ausführlichen Unterlagen.

paramedi

Behandlungsliegen
Saum 2195, CH-9100 Herisau
Tel. 071 352 17 20
Fax 071 352 19 12
eMail: info@paramedi.ch
www.paramedi.ch

early motion



MIETSERVICE

C.P.M. BEWEGUNGSSCHIENEN
Knie - Sprunggelenk - Schulter

NorthCoast Übungsbänder
Thera-Band Sortiment
Over Door Pulley

ALLENSPACH MEDICAL AG

Dornacherstrasse 5 4710 Balsthal
Tel. 062 386 60 60 Fax 062 386 60 69
info@allenspachmedical.ch www.allenspachmedical.ch

MEDIDOR
HEALTH CARE • THERAPIE

Kölla
MEDIZINTECHNIK

STORZ Medical Stosswellen- therapie

**Kein Luxus
sondern
Notwendigkeit**



**Masterpuls
MP100**



„In den letzten 3 Jahren, seit ich meine Patienten mit der Stosswellentherapie behandle, erreiche ich verblüffende Therapieerfolge, welche ich auf diese Behandlungsmethode zurückführen kann.“

Jon Thorsteinsen,
Physiotherapie
Wettswil und Beinwil

Die extrakorporale Stosswellentherapie gilt als eine der modernsten Entwicklungen in der Schmerztherapie.

Im Gegensatz zu herkömmlichen Behandlungsmethoden können die Ursachen der Beschwerden direkt am Geschehen mit grossen Heilerfolgen in wenigen Behandlungssitzungen beseitigt werden, ganz ohne Medikament und ohne Operation.

Bis heute konnten schon viele Patienten von ihren chronischen Schmerzen befreit werden. Das haben wissenschaftliche Studien mehrfach belegt.



edf

Editorial/Editoriale

TÜREN ÖFFNEN

Marketing ist ein Modebegriff der letzten Jahre. Marketing scheint in aller Munde zu sein; doch nur wenige sind sich bewusst, was eigentlich hinter dem Begriff Marketing steckt. Die «American Marketing Association» definierte Marketing 1968 als «der Planungsprozess der Konzeption, Preispolitik, Promotion und Distribution von Produkten und Dienstleistungen, um Austauschprozesse zu erreichen, die individuelle und organisationale Ziele erfüllen.» Marketing darf daher nicht als anderer Begriff für Werbung oder Verkauf bezeichnet werden.

Mit der Erarbeitung eines Marketingkonzeptes hat der Schweizer Physiotherapie Verband die Zeichen der Zeit erkannt. Er verfolgt das Ziel, die Bedürfnisse der eigenen Mitglieder und der Austauschpartner optimal in die Aktivitäten der Organisation einzubeziehen. Weiter will der Schweizer Physiotherapie Verband den Erfolg der ablaufenden Austauschprozesse im Sinne der eigenen Organisation ständig verbessern. Um den Marketing-Massnahmen innerhalb des Verbandes das richtige Gewicht zu geben, setzt der Verband gezielt Prioritäten. Die Projektgruppe Marketingkonzept hat fünf Bereiche festgelegt, zu denen Teilkonzepte erarbeitet werden. Die Gruppe startet im Mai dieses Jahres mit den spezifischen Arbeiten. Das Marketingkonzept soll 2006 fertig gestellt sein und dem Verband punkto Kommunikation und bedürfnisgerechten Dienstleistungen neue Türen öffnen.

Christina Vollenwyder
Ressort Kommunikation

OUVRIER DES PORTES

Le marketing est un concept à la mode ces dernières années. Il semble être sur toutes les lèvres. Pourtant, peu de gens savent ce qui se cache derrière la notion de marketing. En 1968, l'«American Marketing Association» a défini le marketing en ces termes: «le processus de planification de la conception, de la politique des prix, de la promotion et de la distribution de produits et prestations visant à obtenir des processus d'échange qui atteignent des buts individuels et organisationnels.» En conséquence, il ne faut pas utiliser le terme de marketing comme un synonyme de publicité ou de vente.

En élaborant un concept de marketing, l'Association Suisse de Physiothérapie travaille en harmonie avec son temps. Elle a pour objectif d'intégrer les besoins de ses propres membres et des partenaires d'échange de manière optimale dans les activités de l'organisation. En outre, l'Association Suisse de Physiothérapie souhaite améliorer les processus d'échange dans le sens de sa propre organisation.

Afin de conférer aux mesures de marketing le poids qui leur revient dans l'organisation, l'Association définit des priorités de manière ciblée. Le groupe de projet Concept de marketing a choisi cinq domaines pour lesquels des concepts partiels seront mis au point. Le groupe s'attèlera aux travaux spécifiques en mai de cette année. La clôture des travaux sur le Concept de marketing est prévue en 2006. Ce concept ouvrira alors de nouvelles portes à l'Association en matière de communication et de prestations adaptées aux besoins des membres.

Christina Vollenwyder
Ressort Communication

APRIRE NUOVI ORIZZONTI

Il marketing è un concetto divenuto di moda negli ultimi anni. La parola marketing è sulla bocca di tutti, ma solo pochi si rendono conto che cosa si cela dietro a questo termine. Nel 1968, la «American Marketing Association» ha definito il marketing come «processo di pianificazione della concezione, del prezzo, della promozione e della distribuzione di idee, beni e servizi per creare scambi che soddisfino obiettivi individuali e organizzativi.» Di conseguenza il marketing non deve essere confuso con pubblicità o vendita.

Con l'elaborazione di un concetto di marketing, l'Associazione Svizzera di Fisioterapia si è messa al passo coi tempi. L'obiettivo è di convogliare le esigenze dei propri membri e dei partner nelle attività dell'organizzazione. Inoltre l'Associazione Svizzera di Fisioterapia intende ottimizzare costantemente il successo dei processi di scambio migliorando così anche la propria organizzazione.

Per dare il giusto peso alle attività di marketing all'interno dell'organizzazione, l'Associazione pone delle priorità mirate. Il Gruppo di progetto Concetto di marketing ha definito cinque settori per i quali vengono elaborati concetti specifici. Il Gruppo inizierà questi lavori nel maggio di quest'anno. Il concetto di marketing dovrà essere ultimato nel 2006 e aprire all'Associazione nuovi orizzonti in termini di comunicazione e servizi orientati alle esigenze.

Christina Vollenwyder
Reporto Comunicazione