



ZEITSCHRIFT
FÜR **PHYSIO**
THERAPEUTEN

72. Jahrgang
September 2020

A large red circular graphic that serves as a background for the main title text.

**STARKE BASIS
FUSSGEWÖLBE**

physiotherapeuten.de

P POLITIK

**Reform der Berufsgesetze
quo vadis?**
Bernhard Borgetto

12

**Spuren der Akademisierung auf dem
deutschen Stellenmarkt für
Physiotherapeuten**
Martina Bientzle und Franziska Wohland

18



D DIALOG

pt-Facebook-Highlights 04
Unter uns 06
pt HOLIDays digital 07



T THERAPIE

TIBIALIS-POSTERIOR-SYNDROM

Sarah Brümmer

20

Gleichgewichtsstörungen bei älteren Menschen

Stefan Schädler

27

Training durch „sicheres Stolpern“

Katharina Gordt, et al.

33

Gelenkkontrakturen

Jochen Schomacher

37

Vom Alltag ausgehen

Anna Palisi

42

**Pädiatrie: Training bei chronisch
entzündlichen Darmerkrankungen?**

Annina Holliger und Corinne Légeret

45

Rücken- oder Bauchlage

Buchauszug von Emmi Pikler und Anna Tardos

48

N NACHRICHTEN & MENSCHEN

Über den Tellerrand 08

... heute mal ernst! 10

SCHWERPUNKT
Lebensetappen

INHALT

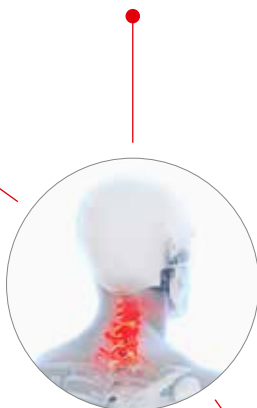
F FORSCHUNG & EVIDENZ

Cochrane-Update 9 2020

54

Evidenz-Update 9 2020

58



L LEHRE

Die Digitalisierung in der Lehre
fördern

Tanja Boßmann

70

S SERVICE

Messe-Spezial

51

Medien

72

Termine

73

G-Anzeigen/Kurse

74

Vorschau

80

Impressum

80

Plakat und Arbeitsbogen zur oralen Schmerzlöschung

Auf einen Blick:
Bezüge von Muskeln,
Meridianen, Organen, Zähnen
und Orthomolekularia

*Ideal für Ihre Praxis oder
zur Beratung in Ihrer Apotheke.*



Bestellung unter:

www.vbn-verlag.de

oder per E-Mail: info@vbn-verlag.de



Wie kuschelt man digital?

MESE-SPEZIAL

T

..... Ein Beitrag von Agnes und Nils-Peter Hey

Corona macht die Welt noch schneller digital. Nach dem vollständigen Ausfall aller Präsenzformate im Jahr 2020 experimentiert die Physiotherapiebranche mit neuen Formaten. Die pt-Herausgeber haben sich umgesehen.

Corona zwingt Events in den digitalen Raum. Jetzt ist es an den Kunden auszuprobieren, was die Industrie Therapeutinnen und Therapeuten als Veranstaltungsalternativen anbietet. So viel darf schon verraten werden: Es wird spannend.

Wer regelmäßig auf Physio-Kongressen und -Messen zu Gast ist, weiß: Die Branche ist überschaubar, nahezu familiär. Industrie, Handel, Therapieunternehmer und Therapeuten stehen in engem Austausch. Man kennt sich, redet miteinander, bildet sich fort – und manchmal werden die Abende auch etwas länger. Die Therapiegemeinde ist eben wie ein sympathischer Wanderzirkus mit bewährtem Programm.

Messen sind ein Wirtschaftsmotor

Natürlich dienen Messen in erster Linie dazu, Geschäfte anzubahnen und abzuschließen. Aus reinem Spaß an der Freude tourt niemand durch die Republik. Praxisinhaber informieren sich über Ausstattung, Geräte und Material, während Unternehmer den Verkauf im Blick haben, aber auch die Kosten, die Messen verursachen. Zu teuer, zu aufwändig, so heißt es immer wieder, erst recht, wenn das Geschäft hinter den Erwartungen zurückbleibt. Doch der Erfolg von Messen ist von vielen Faktoren abhängig, auch von der Professionalität der Aussteller. Die einen können es besser, andere weniger gut.

Messen, Werbung und Vertrieb sparen Zeit

Und so sind Messen eben auch: Das Standpersonal ist ein bisschen aufdringlich, ständig soll der Kunde seine Daten herausrücken und eine Werbeeinwilligung geben. Die berühmte DSGVO hat das noch umständlicher und nerviger gemacht. Werbung und Vertrieb sind eben immer ein wenig wie der ungeladene Gast auf der Privatparty – aber seien wir ehrlich, ohne das bunte Treiben wäre es langweiliger auf der Welt, Wirtschaft wäre eine fade Sache und das Leben grau. Abgesehen davon darf sich auch der Kunde freuen, denn Unternehmen mit beratungsstarken Verkäufern erleichtern Entscheidungen ungemein. Auch wer nicht jedes Verkäuferwort für bare Münze nimmt, muss sich eingestehen, es spart durchaus Zeit, sich auf ein Beratungsgespräch einzulassen. Es ist unvorstellbar aufwändig, sich alle

Informationen selbst zusammen zu suchen, die man für eine Kaufentscheidung braucht. Da hilft auch Onkel Google nicht weiter, denn vieles, was die Praxis verlangt, muss man anfassen und ausprobieren. Hier entfalten Messen ihre Stärken. Sie liefern Erlebnis, Erfahrung, Austausch und nicht zuletzt sozialen Klebstoff. Das alles war recht fein austariert, bis der schwarze Schwan Corona den Tourplan des Physio-Wanderzirkusses durchkreuzte.

Transformation des Geliebten

Also haben wir 2020 die mehr oder weniger direkte Absage aller für Physiotherapeuten relevanten Veranstaltungen erlebt. Die TheraPro in Stuttgart und das Arzt-Symposium in Montabaur fanden noch statt, als Corona ein fernes chinesisches Problem schien. Aber dann fielen mit der FIBO (Reed Exhibitions), der TheraPro Essen (Messe Stuttgart) und der Therapie Düsseldorf (Messe Leipzig) wichtige Veranstaltungen aus. Das Corona-Jahr des Herrn wird also ohne weitere Messen stattfinden. Einzig bei der Therapie Hamburg (ebenfalls Messe Leipzig) plant man noch zweigleisig. Insgesamt hat das Virus die Rechnung ohne engagierte Messeveranstalter und fleißige Unternehmer gemacht. Es dauerte eine Weile, bis alle den Globalschock überwunden hatten und das nervige Rumeiern über Absagen, Nichtabsagen und Teilabsagen ein Ende hatte. Niemand konnte etwas dafür. Nun heißt es, dass Corona die Digitalisierung beschleunigt. Diesen spannenden Prozess erleben wir derzeit alle gemeinsam, sei es als aktiv Handelnde oder als interessierte Zuschauer. Ideen für neue Veranstaltungsformate gibt es zuhauf, es wird sich zeigen, wie die neuen Modelle aussehen und was die Kunden akzeptieren werden.

Digitale Veranstaltungen auf Erprobungskurs

Jetzt sprießen sie aus dem Boden die digitalen Veranstaltungen. Keine Frage, es wird neue Möglichkeiten geben, sich in dieser coronageschwängerten Zeit miteinander auszutauschen und zumindest einen Hauch von Messefeeling ins Homeoffice zu zaubern. So zumindest der Traum der >>

Für Eilige

Corona zwingt Events in den digitalen Raum. Jetzt ist es an uns als Verbraucher die neue Normalität zuzulassen und auszuprobieren, was die Industrie den Therapeutinnen und Therapeuten als Veranstaltungsalternativen anbietet.

DIE TOPTHEMEN IM OKTOBER

TRainings- und Edukationsprogramm für Patienten mit Hüft- oder KnieArThrose (TREAT)

Ein Beitrag von Franziska Weber et al.

Das Karpaltunnelsyndrom

Ein Beitrag von Rainer Zumhasch und Harun Seyhan

Gelenkkontrakturen Teil 2

Ein Beitrag von Jochen Schomacher

Erscheint am
7.10.2020



Foto: IU Liquid and water photo / shutterstock.com

Impressum

pt Zeitschrift für Physiotherapeuten

ISSN 1614-0397

Herausgeber

Agnes & Nils-Peter Hey

Verlag

Richard Pflaum Verlag GmbH & Co. KG
Lazarettstraße 4, 80636 München

Komplementär

PFB Verwaltungs-GmbH

Geschäftsführerin

Agnes Hey

Chefredakteurin und V.i.S.d.P.

Dr. Tanja Boßmann, tanja.bossmann@pflaum.de

Redaktion

Doreen Richter, Dr. Julia Röder, Jörg Stanko
pt.redaktion@pflaum.de



WISSEN, WAS ZÄHLT
Geprüfte Auflage
Klare Basis für den Werbemarkt



PFLAUM
VERLAG

Mediavertrieb

Karla Köhler, karla.koehler@pflaum.de

Kundenservice

kundenservice@pflaum.de, +49 89 126 07 - 0

Bezugspreis

Einzelheft 12,10 € (D), 13,10 € (Ausland)

Abonnement 133,20 € (D), 145,20 € (Ausland)

Weitere Details, Tarife und Versandkosten siehe www.pflaum.de.

Druck

pva, Druck und Medien Dienstleistungen GmbH
Industriestraße 15, 76829 Landau / Pfalz

Titelfoto

Aleksandr Artimovich / shutterstock.com

Transparenz

Die Rubriken „Marktplatz“ sowie „Messe-Spezial“ enthalten
Beiträge, die auf Unternehmensinformationen basieren.

Publikationen der Pflaum-Gruppe

