

Marketing

Internationale Tourismusplattform sucht deutsche Vital-Ärzte als Empfehlungspartner

Neues Berufsbild/Tätigkeitsschwerpunkt: Kompetenzpraxis für Gesundheit, Lebensfreude und Kreativität

Die neue IGeL-Studie der AOK zeigt den Trend: bildungsstarke, kauffähige und kaufbereite Personen suchen im Beruf und in der zweiten Lebenshälfte Angebote für qualifizierte Früherkennungsdiagnostik. Sie wünschen sich Ärzte, die sie beim Erhalt ihrer Gesundheit und der Weiterentwicklung ihres seelisch-körperlichen Wohlbefindens dauerhaft begleiten.

Diese Funktion, kontinuierlich belasteten und engagierten Berufstätigen und Menschen ab 55 Jahren mit einer Zweitkarriere geistig und körperlich zur Seite zu stehen, ist eine immer stärker nachgefragte Zukunftsaufgabe. Als VitalArzt wird diese Funktion als Spezialist für Bewegung, Ernährung, geistige und körperliche Weiterentwicklung wichtiger denn je.

Weiterentwicklung der eigenen Arzt-Persönlichkeit und gleichzeitig ökonomisches Dienstleistungsangebot für den Patienten

Die wirtschaftlichen Ergebnisse des ersten Quartals des neuen EBM zeigen vielen Kassenärzten oft 10-15% Verlust des bisherigen Umsatzes, selbst bei mehr als ausreichend abgerechneter Punktezahl. Es zeichnet sich ein dramatischer Punktwertverfall ab.

10-15% Umsatzverlust bedeuten bei EUR 200.000,- EUR 20.000,- bis EUR 30.000,-. Bei 50% Kosten sind das 30% des Gewinns der Praxis. Die ins Auge gefasste Ersparnis liegt oft in der Kündigung von ein bis zwei Mitarbeiterinnen. Die Folge ist eine erhöhte Belastung der Arztpersönlichkeit und eine schlechtere Patientenversorgung.

Eine Alternative ist der konsequente Aufbau einer Gruppe von 300 Vitalpatienten, die im Durchschnitt EUR 50,00 pro Monat für eine Dauerbetreuung auf Gesprächsbasis zahlen. Die vorgeschlagene Abrechnungsziffer ist analog die Ziffer 30 oder 34 GOÄ.

Der Zeitaufwand für Zuwendung, Zuhören und Abfragen der vereinbarten Ziele liegt erfahrungsgemäß bei 25-35 Minuten. Hinzu kommen Einnahmen aus kurativer Diagnostik und Therapie.

Scheinbar gesunde Patienten leiden häufiger unter Erkrankungen, als sie zugeben

Die Erfahrung zeigt, dass aktive Berufstätige oft gravierende Krankheitsbilder verschleppen oder an ihnen leiden. Sie wollen zwar behandelt werden, aber nicht als Kranke und nicht unter Aufgabe ihrer beruflichen Ziele. Im Gegenteil, sie wünschen vom Arzt eine Betreuung, die sie wieder leistungsfähig macht, ohne die Rituale eines kassenärztlichen

Krankheitsgeschehens zu nutzen.

Deshalb lautet die Zauberformel „Gesunde betreuen, um mehr echte Kranke indirekt behandeln zu können.“

300 Vitalpatienten bringen eine betriebswirtschaftliche Grunddeckung in Höhe von EUR 15.000,- pro Monat. Im Schnitt kommt es zu einer Inanspruchnahme von 8-10 Terminen pro Jahr. Erscheinen die Patienten nicht, wird vereinbart, dass die Vergütung auch bei einem Telefonanruf zu zahlen ist. Nicht eingehaltene Termine lösen bei einem entsprechenden Vitalarztvertrag auch die Abbuchung im Lastschriftverfahren aus. Damit kann man fest mit einer Inanspruchnahme von 8-10 Terminen pro Jahr rechnen. In der Beispielrechnung wären dies EUR 150.000,- die bei maximal 33% Betriebskosten.

Damit wäre die Vitalarztfunktion eine Dauertätigkeit, die den Arzt selbst körperlich und geistig fit hält mit einem Ertragspotential in Höhe von EUR 100.000,- p. a. bei ca. 25 Stunden Tätigkeit inklusive Verwaltung, Marketing und Fortbildung.

Allerdings ist sie an die Gewinnung couragierter, aktiver, bildungsstarker und sozial herausgehobener Bevölkerungskreise gekoppelt. Wer sich als Arzt in dieser Zielgruppe nicht wohl fühlt, wird hier auch von der Emotionalität und vom Charisma her keinen Erfolg haben. Maximal 20-25% der bisher kassenärztlich tradierten Kassenpraxis-Inhaber wird diesen zusätzlichen Veränderungsweg gehen können.

Umstellungsprozess von 36 Monaten – neue Prioritäten – selektierte Zielgruppen

Gesellschaftspolitisch wird in den nächsten Jahren bei 60% der Bevölkerung die Kaufkraft für ärztliche Leistungen sinken, auch deshalb, weil der Staat die Kassenarzteinnahmen immer stärker rationiert. Selbstzahlerleistungen werden sich viele nicht mehr leisten können, weil Benzinpreise und sich vertuernde öffentliche Dienstleistungen die Mengenkaufkraft abschöpfen. Darüber hinaus wird es zu einem sehr starken Verfall der Einnahmen im Kassenbereich kommen, weil bisher stationäre Leistungen über medizinische Versorgungszentren von Krankenhäusern in den ambulanten Sektor verlagert werden und überproportional Geld für Hochtechnologie absaugen.

Darüber hinaus wird Patienten mit leichteren Gesundheitsstörungen weiter der Zugang zu ärztlichen Leistungen durch die Ausgliederung von Arzneimitteln verwehrt; eine Erhöhung der Praxisgebühr auf EUR 15,00 etc.

Damit wird die traditionelle,

kassenärztliche Einnahmenstruktur und das bisherige, breit gefächerte, soziale Dienstleistungskonzept einer Arztpraxis zu einer ökonomischen Falle.

Beobachten, warten oder handeln?

Ein neues Wissen über Fortbildung aufzubauen, neue Prioritäten im Zeitmanagement zu setzen, für etwaige kassenärztliche Funktionen eine Entlastung zu finden, Kontakte in die entsprechenden sozialen Kreise herzustellen verlangt im ersten Jahr ca. 7 Arbeitszeitstunden pro Woche, im zweiten Jahr 14 Arbeitsstunden oder 2 Arbeitstage pro Woche, im dritten Jahr 21-25 Stunden oder 3 Tage pro Woche.

Neben der Weitergabe der Zulassung in der eigenen Praxis wird es in Zukunft auch die Möglichkeit geben, sich einer neuen, standortübergreifenden, vertragsärztlichen Gemeinschaftspraxis nach neuem Zulassungsrecht 2006 einzuklinken. Dann kann man in einem solchen Verbund auf kompetente, kassenärztliche Partner auch aus anderen Standorten zurückgreifen und ggf. für andere Kollegen eine hervorgehobene, präventive Funktion übernehmen. Selbst wenn man den anderen Kollegen für die Überlassung der Patienten einen entsprechenden Anteil zur Verfügung stellt (ca. 15-22% des mit diesen Patienten getätigten Umsatzes) lohnt sich dies ortsübergreifende Arbeitsteilung.

Nicht so kontaktstarke, fortgebildete Kassenärzte haben ein entsprechendes Angebot für die entsprechende Zielgruppe. Gleichzeitig können sie wiederum die kassenärztlichen Patienten des Partners im ortsübergreifenden Gemeinschaftsverbund übernehmen.

Gerade diese neue Funktion wird sehr viele Fachärzte ansprechen, die Freude an einer solch ergänzenden Tätigkeit haben. Dies gilt nicht nur für Neurologen, Psychotherapeuten, sondern in vielen Fällen auch für Orthopäden, Augen- und HNO-Ärzte und internistische Schwerpunktfächer. Selbstverständlich gilt das Gleiche auch für die etablierte, insbesondere internistisch ausgerichtete, hausärztliche Praxis.

M³C-Konzept der Fortbildung: Begleitung, Kontakt-herstellung zu Zielgruppen

Von Seiten der M³C-Ärzte gibt es Kollegen in unterschiedlichen Stadien der Fortbildung und der konkreten Umsetzung von VitalArzt-Tätigkeit als eine strategische Hauptwerbungs-Schwerpunkt-Funktion.

Auf der Tagung in Bad Bleiberg wurde interessierten M³C-Ärzte mit und ohne VitalArzt-Ausbildung, aber mit Interesse

an ganzheitlichen Konzepten, Naturheilverfahren und sportmedizinischer Prävention vorgestellt, wie sie mit einem großen, internationalen Zielgruppenetzwerk für anspruchsvollen, gesundheitsorientierten Tourismus mit eingebunden werden können.

Unter dem Aspekt „Vital und Gesund“ ist ein internationales Internetportal zwischen Österreich, Schweiz und Deutschland entstanden, in dem führende Hotels des Alpen- und Seetourismus aus dem 4- und 5-Sterne-Bereich gesundheitsorientierte Urlaubskonzepte mit medizinischer Fachbegleitung anbieten. Das umfasst nicht unbedingt immer Ärzte, sondern auch entsprechend geschulte Sportwissenschaftler, Physiotherapeuten, Krankengymnasten, Masseur. Hinzu kommen entsprechend geschulte Küchenchefs, Kosmetikgruppen und Restaurant-Betreiber.

Alle haben sich zum Ziel gesetzt, auf einer medizinischen Profilierung, insbesondere unter einer Ganz-Jahres-Begleitung entsprechend orientierter Ärzte gesundheitsorientierten Patienten ein umfassendes Programm zur individuellen, dauerhaften Verhaltensänderung im Urlaub und im Alltag anzubieten. Es geht darum, nicht einer platten Wohlfühlphilosophie einen Urlaubsanspruch zu geben, sondern vielmehr geht es darum, starken Personen, die einen aktiven Gestaltungswillen haben, konkrete Hilfestellungen zu geben, die sie mit ärztlicher Hilfe nach dem Hotel- oder Bädereaufenthalt im Alltag weiterführen können.

Das Konzept ist so interessant, dass auch große Betriebskrankenkassen und Privatversicherer dieses Konzept ihren Mitgliedern empfehlen und bei konsequenter Anwendung ggf. Beitragsreduzierungen für diese anbieten.

Einmalige Chance neue Patientengruppen selektiert kennen zu lernen

Die Teilnehmer der VitalArzt-Kurse hatten aufgrund ihrer Belastung nie die Zeit, sich in stärkerem Maße darum zu kümmern, neue, dafür geeignete Patientengruppen anzuspre-

chen.

Das M³C-Gesundheitstourismus-Konzept gestattet hier den idealen Einstieg.

Die von der Tourismusgruppe geschaffene Internet-Plattform umfasst Gesundheitsinformationen, viele von Gesundheitsregionen, Hotels, zusätzlichen, spezifischen Gesundheitsaktivitäten von zertifizierten Anbietern. Hinzu kommen E-Mail-Newsletter für Gesundheit und Trends, Kochrezepte, große Event- / Werbeveranstaltungen für Gesundheit in ganz Deutschland.

Im Privatartzbereich sind die Generali und die Mannheimer Versicherungsgruppe zu nennen. Weitere Versicherungen haben Interesse signalisiert und würden entsprechend ausgebildete Vitalärzte auch in ihre Empfehlungsliste nachhaltiger Verhaltensänderung im Gesundheitsbereich aufnehmen.

Gesunde Gesundheit und richtiges Denken sind ein Alltags-Dauerritual

Die Besonderheit des Konzeptes liegt darin, die auf Dauer angelegten Rituale einer Verhaltensänderung bei den Teilnehmern der Dachmarke zu erzielen.

Übergeordnet ist die Idee „Gesundheitsurlaub und Gesundheit im Alltag“ mit gezielter, genussvoller Ernährung, Bewegung und Alltagsritualen einer veränderten Körperpflege am Morgen zu verbinden.

Die regelmäßigen, monatlichen Arztgespräche dienen dazu, den beteiligten, veränderungswilligen Vitalklienten eine Persönlichkeit als Dauergesprächspartner zu geben, der kontinuierlich ermuntert und unterstützt, die ins Auge gefasste Veränderung auch durchzuführen. Insoweit ist die zentrale Bedeutung die Dauerhaftigkeit der Verhaltensänderung mit der Leitfigur des Arztes als Gesundheitscoach. Er ist der zentrale Pol dieses neuartigen, praxisorientierten Verhaltensänderungskonzeptes.

Der Vitalarzt – ärztlicher Kompetenzpartner einer körperlich-geistigen Neuorientierung

Die Gesundheitshotels, die während ihrer Urlaubsangebo-

Impressum:

SchadeBrief

Rundschreiben des M³C

Sonnenberger Str. 16, 65193 Wiesbaden

Telefon (0611) 180940,
Telefax (0611) 1809418
E-Mail: info@m3c-wiesbaden.de

Jahresabonnement (10 Ausgaben) zum Preis von EUR 99,00 inkl. MwSt. und Porto. Für M³C-VIP-Mitglieder ist der Bezug des SchadeBrief im Jahresbeitrag enthalten.

Verleger:
Institut für Praxisführung
Stefanie Pranschke-Schade

Redaktion und verantwortlich für den Text:
H.-J. Schade

Gestaltung und Satz:
Roswitha Lotz
Rainer Zamojre
Lorenz Rasch

Druck: Druckerei Chmielorz GmbH
Ostring 13, 65205 Wiesbaden

te von 3, 5 oder 11 Tagen Bewegungs-, Ernährungs- und Entspannungskonzepte anbieten, haben erkannt, dass eine erste Begeisterung in ein Alltagsritual von Dauerhaftigkeit umgewandelt werden muss. Gleichzeitig wollen sie mit einem individuell abgestimmten Programm stufenweise die Leistungsfähigkeit der Hotelbesucher steigern, sei es im Bereich Belastbarkeit, Rückentraining, Höherentraing, Bergwandern, Fahrradfahren, mehr Leistungsfähigkeit und Verbesserung des Handicaps beim Golf, besser Fähigkeiten im Bereich Leistung und Reaktionsvermögen im Tennis etc.

Es geht darum, in einer Philosophie des Spielerischen sich Ziele zu setzen, loszulassen und somit besser mit den Konflikten des Alltags umzugehen. Mit Musik, harmonischen Körperbewegungen aus den Bereichen ThaiChi und Chi Gong sollen völlig geistige Wahrnehmungs- und Beobachtungsprozesse gefördert werden. Gleichzeitig soll die Fähigkeit zur erhöhte Wachsamkeit, Zielorientierung bei maximaler Neutralität geschaffen werden. Alles Voraussetzungen, um für Berufstätige auch wieder mehr Kreativität und Belastungsfähigkeit im Alltag zu schaffen. Wo früher eine bestimmte berufliche Fähigkeit 10-15 Jahre genutzt werden konnte müssen heute in einem Zeitraum von 2-3 Jahren völlig neue Berufs-, Dienstleistungs- und Produktkonzepte geschaffen werden.

Das geht nur bei einer erweiterten geistigen Flexibilität und einer erstarkten körperlichen Belastungsfähigkeit.

Individuelle Rückkopplung VitalArzt – Hotel-Therapiepartner vor Ort

Um eine kontinuierliche und abwechslungsreiche Angebotspalette auch im Wechsel von mehreren Hotels zu schaffen, sucht diese Gesundheitsplattform für ihre Gesundheits- und Wellness-Kunden ausgesuchte, zertifizierte Präventions- und Vitalpraxen, die sich um diese selektierten, einkommensstarken und dauerhaft gesundheitsorientierten Personengruppen im Dauerstress des Alltags kümmern können.

Die inländischen und ausländischen Hotels und Bäder hoffen, im Rahmen ihrer Zusammenarbeit mit den entsprechenden Vitalpraxen auch eine stärkere Erhöhung von Kururlauben. Mit diesen spezialisierten Angeboten im Ernährungs- und Bewegungsbereich und im Segment geistig-seelischer Neuorientierung soll hier von der gehobenen Hotellerie ein Gegengewicht für osteuropäische und asiatische Dienstleistungsangebote mit eher standardisierten Inklusiv-Tarifen geboten werden.

Wie der Gsund- & Vital-Workshop in Bad Bleiberg ergab, erwartet man vom Vital-Arzt, dass der von ihm empfohlene, klimatisch und inhaltlich ausgesuchte Hotelstandort und die dort vorhandenen, geschulten Mitarbeiter die im Alltag definierten Gesundheitsziele erweitern, umsetzen und optimieren. Das geht nur dann, wenn sowohl durch die entspre-

chenden Mechanismen die Vitalärzte die von ihnen ausgewählten Urlaubsregionen und Hotels kennen, Kontakt zum Personal haben und sich mit der klimatischen und individuellen Situation vor Ort auseinandergesetzt haben. Nur so ist auch in der Erweiterung des Alltags der Urlaub professionell zu gestalten und authentisch zu optimieren.

Hotel-Urlaubsregion: Verlängerter Therapiearm des VitalArztes

In dem Workshop ergab sich eindeutig die Bereitschaft, sich der neu zugeführten, selektierten Gesundheits-Urlauber in der jeweiligen Wohn- und Berufsregion des Urlaubers durch die Marketingmöglichkeiten des Verbundes anzunehmen. Dies naturgemäß auch, weil vom bisherigen, vom Marketing abgeschnittenen Kassenarzt mit seiner neuen Funktion ein Instrument genutzt werden kann, das es ihm gestattet, an einer professionellen Kommunikations- und Marketingstruktur für sich selbst teil zu haben. Hierbei war es den Ärzten auch wichtig, in die Empfehlungslisten als zertifizierter Gesundheitsarzt der deutschen Betriebskrankenkassen und PKV-Versicherer zu kommen. Gleichzeitig war es der Wunsch, dass die von deutschen VitalÄrzten betreuten Gesundheits-Touristen nicht mit regional ansässigen Ärzten in der Hotel- / Klimaregion konfrontiert werden, die bei den von den Ärzten aufgebauten Vitalklienten ggf. mit ihren eigenen, andersartigen Behandlungsphilosophien und Dienstleistungen ökonomisch während der Aufenthaltszeit „abernten“.

Konkrete Zusammenarbeitsmodule: Der VitalArzt als Gesundheitsbotschafter eines internationalen Medical Wellness-Netzwerkes

Die ärztlichen Teilnehmer des Workshops sahen es nicht als zielführend an, in irgendeiner Form für die Zuführung Empfehlungen für die Gesundheitspakete des Hotels oder der Klimaregion eines Heilbades mit besonderen Indikationen vergütet zu werden.

Auch außerhalb der deutschen, berufsrechtlichen Aspekte des Verbotes einer Zuweisung gegen Entgelt war man sich einig, dass dies zu einem Verlust von Glaubwürdigkeit / Authentizität / Neutralität führe. Vielmehr sah man es als geeigneter an, wenn der Vital-Arzt ggf. ab und zu mit einer eigenen Gruppe von engagierten Bewegungspatienten, Ernährungsumstellungs-Kandidaten solche Hotels aufsuchen könne. Hier begrüßte man es, wenn von Seiten des Hotels für die eigenen Vorträge, Behandlungskonzepte und Spezialpakete durch die Hotels Nachfrage geschaffen würde und diese Tätigkeit vergütet erhalte. Gleichzeitig war man interessiert, zu günstigen Preisen im Ausland – soweit zulässig – selbst Hotelgäste und eigene Patienten weiter behandeln zu können.

Dass sich naturgemäß beim Aufenthalt des Arztes und ggf. seiner Familie Vorteile ergeben, liegt auf der Hand. Es ist die natürliche Folge einer vertrauensvollen, sich wechselseitig ergänzenden Zusammenarbeit.

Im Rahmen eines vom M³C organisierten Kommunikations-Austausches können die interessierten Ärzte nach entsprechenden Vorgesprächen die Regionen kennen lernen und sich medizinisch über die Programme oder Indikationsstellungen für die jeweiligen Regionen, Kurorte und Bäder informieren. Gleichzeitig wird sichergestellt, dass in besonders ausgewählten Strukturen auch dann die berufliche Auslandsmöglichkeit zu arbeiten, bspw. in Österreich, sichergestellt wird. Auf der Basis der entsprechenden Formulare können dann die Hotelstandorte als weitere Praxisstandorte dieser Arztpraxis im internationalen Bereich auch auf Briefkopf, Visitenkarten etc. geführt werden.

Darstellungsmöglichkeiten des VitalArztes im deutschen Gesundheitsmarkt

Der internationale Gesundheitstourismus-Franchise-Partner sichert interessierten M³C-Vital-Partner-Ärzten auch in Deutschland zu, neben allgemeinen Hinweisen als Regionalpartner von den Krankenkassen als empfohlener Spezialist eingetragen zu werden. Dies geht allerdings nur mit den Krankenkassen abzustimmenden Qualifikationen.

Ein nicht zu unterschätzender Werbefaktor für die Bekanntheit dieses Projektes ist die Einbindung der Volksmusikgruppe „Die Klostertaler“. Diese Gruppe ist zwar engagierten, berufstätigen Ärzten nicht bekannt, dafür seit 10 Jahren einem Millionen-Publikum von Funk und Fernsehen. Die Gruppe hat es sich zum Ziel gesetzt, in Übergang der jetzt langsam abebbenden Wellness-Bewegung in eine individuelle Selbstverwirklichungsebene mit einer entsprechenden Musikkonzeption zu begleiten. Es ist die mit extremem Medienaufwand betriebene Einführung eines neuen, meditativen Musikstils zur Vertiefung individueller Selbstverwirklichungsansätze.

Federführend für dieses Konzept sind die Präventionsforscher und Musiktherapie-Spezialisten

Prof. Schnack und Prof. Raue, ehemals Leiter der Musik- und Theaterhochschule Hamburg. Herr Prof. Raue hat vielen Ärzten auf der MEDICA eindrucksvolle Beispiele der Bedeutung von Musik als heilkundliches Therapeutikum gegeben. Interessierte Ärzte können sich über das gemeinsame Projekt des Unterzeichners mit Herrn Prof. Schnack und Prof. Raue auf der Medica oder am M³C-Unternehmerforum am 2.+3.12.2005 in Wiesbaden auseinandersetzen.

Damit wird der Vitalarzt zu einem Trendsetter in Sachen körperlich-geistiger Gesundheit mit regionalem und internationalem Zuschnitt, unterstützt von einem sehr großen Medieninteresse.

Beteiligungsmöglichkeiten

Berufsrechtlich können Ärzte nicht unmittelbar Mitglieder eines unternehmerisch-gewerblichen Netzwerkes werden.

Dennoch kann das Netzwerk aufgrund eigener Marktanalyse entscheiden, entsprechend qualifizierte und zertifizierte Ärzte zu empfehlen, sie für Kurse in den Hotels und für Behandlungskonzepte in Anspruch nehmen und auf entsprechende Veranstaltungen, Workshops, begleitende Reisen und Spezial-Gesundheitsaktivitäten hinzuweisen.

Der M³C hat die Organisationsstruktur für die interessierten Ärzte übernommen und sorgt dafür, dass organisato-

risch, fortbildungsmäßig und rechtlich die Anforderungen des deutschen Berufsrechts und ggf. des Berufsrechts des jeweils weiteren Anbieterlandes berücksichtigt werden.

Die auf den schon jetzt existierenden Kurssystemen zum Vitalarzt werden mit anderen Fortbildungsinstitutionen Bausteine und Zertifizierungsstrukturen ergänzt, die dem Arzt einen neuen Markt der Prävention und Vitalität erschließen.

Nach den Erfahrungen des Workshops in Bad Bleiberg sucht der M³C Ärzte, die an einer entsprechenden Pilot-Gruppe teilnehmen wollen und die darüber hinaus ihre eigenen medizinischen Schwerpunkte, Vortragskonzepte und Kurssysteme im Hotelbereich verwenden wollen.

Ferner auch Ärzte, die ggf. schon jetzt mit eigenen Patientengruppen solche gesundheitsorientierten Bewegungskonzepte umsetzen wollen oder sich an entsprechenden Event-Veranstaltungen zusammen mit der Musikgruppe und den Vorträgen beteiligen wollen.

Es gilt das Ausbildungs-Curriculum zu ergänzen und ggf. auch aus den inzwischen erworbenen Kompetenzen der M³C-Ärzte im Bereich Naturheilverfahren, Prävention, Sportmedizin Referenten für die Kurssysteme zu finden. Verantwortlicher M³C-Gesundheits-Koordinator ist Frau Renate Posern.

Neue Impulse für Ihre Praxis!

Ihr Praxiserfolg

Innovatives Denken mit **BODYMED**, praxisparallele Gesundheitsinstitute. Entwickelt von Ärzten für Ärzte.

Setzen Sie Ihr Know-how ein:

- medizinisch sinnvolle Konzepte
- wirtschaftlich erfolgreich



BODYMED AG · Service-Center Kirkel
Am Tannenwald 6 · 66459 Kirkel
Tel. 0 68 49/60 02-53
Fax 0 68 49/60 02-33
E-Mail info@bodymed.de

Fordern Sie Informationsmaterial an oder besuchen Sie uns unter www.bodymed.de