

## Artikel

# Podovision: Kopfsachen für Fußmenschen



**Anja Stoffel lebt in Karlstein, Nordbayern. Sie betreibt die Website „podovision“ und gestaltet die Fußbranche an verschiedenen Stellen aktiv mit als Dozentin, als Kommunikatorin und über Verbandsarbeit.**

**Die Fußexpertin schloss ihre Ausbildung zur Physiotherapeutin im Jahr 2000 ab und war 6 Jahre lang in neurologischen Praxen und Rehakliniken tätig. Danach wendete die gebürtige Münchnerin sich – inspiriert durch eine Kollegin – der mobilen Fußpflege zu und ließ sich 2011 zur Podologin ausbilden.**

### Ein weiter Blick durch unterschiedliche Erfahrungen

Nach mehreren Jahren als selbstständige Praxisinhaberin und Dozentin wechselte sie zum Bildungsanbieter maxQ., für den sie als Fachbereichsleitung für den Aufbau und das bundesweite Wissensmanagement von insgesamt 16 Therapiefachschulen zuständig war. Parallel dazu vertrat sie verschiedene Interessengruppen in der Berufspolitik und schloss 2019 ein

Studium in Therapiewissenschaften ab.

Interdisziplinäre Zusammenhänge und Besonderheiten in den Therapieberufen, Gesundheitsförderung und gute Arbeitsbedingungen liegen ihr am Herzen. Am liebsten vermittelt sie Wissen, um die KollegInnen zu unterstützen und gleichzeitig den VerbraucherInnen zu Fußgesundheit und Mobilität zu verhelfen.

Ihre Kernbotschaften an die gesamte „Fuß-Branche“ sind:



„PatientInnen und KundInnen profitieren vom Fachwissen der BehandlerInnen. Je professioneller jemand in der Fußarbeit wird, desto mobiler, gesünder, beschwerdefreier und ‚gang-sicherer‘ werden seine/ihre PatientInnen und KundInnen.

Das Potenzial unserer Branche ist riesig. In allen Bereichen wird in den kommenden Jahren die Nachfrage das Angebot weit übersteigen, egal ob kosmetische, präventive oder medizinische Behandlungen. Nicht nur aufgrund des Älterwerdens der Bevölkerung. Auch die digital überall und für jeden verfügbaren Informationen und das Bewusstsein der Menschen für Gesundheit, Pflege und Wohlbefinden nehmen stetig zu. Und zum Glück auch die Bereitschaft, in diese Werte zu investieren.

Gleichzeitig müssen AnbieterInnen auf sich selbst und ihre Ressourcen achten: Jede Hand an den Füßen zählt! Gesundes Arbeiten nach den eigenen Vorstellungen erfordert geeignete betriebswirtschaftliche und arbeitsorganisatorische Abläufe.“



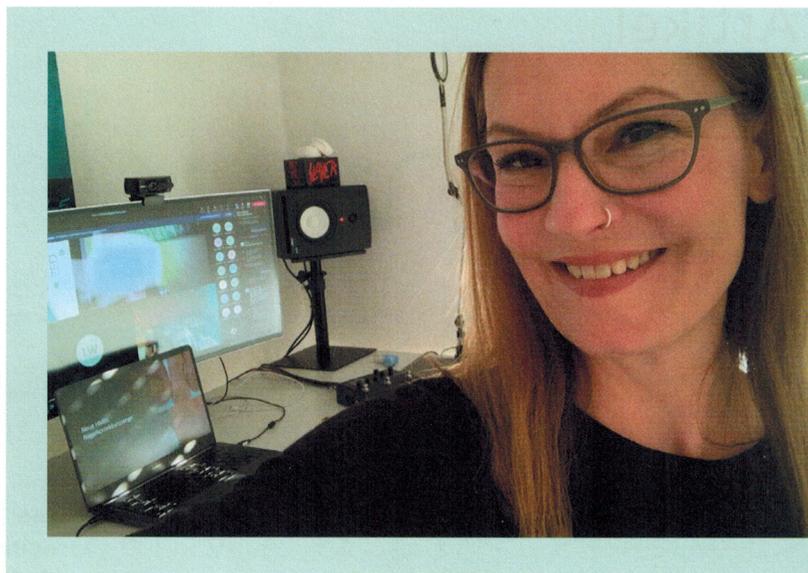
## Fußpflege und Podologie als kooperierende Disziplinen

Und sie fährt fort: „Ich würde mir nach den ersten 20 Jahren des Abgrenzens von Podologie und Fußpflege für die kommenden 20 Jahre vor allem Kooperationen und gegenseitige Wertschätzung wünschen. Für mich gibt es keine Konkurrenz, sondern sich wunderbar ergänzende Tätigkeitsbereiche.“

Ohne eine Verknüpfung von Fußpflege und Podologie wäre unser Fuß-Versorgungssystem nicht funktionsfähig, und je schneller wir echte Netzwerke aufbauen, desto besser für die PatientInnen/KundInnen und für uns. Ein Profi macht nicht alles selbst, sondern kann im Zweifel jemanden empfehlen, der es besser macht: Wer seine persönlichen Grenzen kennt, gewinnt an Ansehen.“

## Vom Formular über Fortbildungen bis zu Visionen

Der Kernbereich von Anja Stoffels Tätigkeit sind digitale Fortbildungen zu verschiedenen Fußthemen ([www.podovision.de](http://www.podovision.de)). Das aktuell erfolgreichste Angebot befasst sich mit Nagelkorrekturspangen, die seit Juli in den Heilmittelkatalog für Podologiepraxen aufgenommen wurden. Dazu kommen kürzere Web-Seminare zu Arbeitsorganisation und Honoraranpassungen, Auswirkungen von Nerven- und Gefäßschädigungen auf die unteren Extremitäten, Nagelerkrankungen, Hautversorgungsstörungen und präventive Haut- und Nagelpflege.



In ihrem podosophischen Blog teilt sie visionäre Fragen und Ideen und stellt Vorlagen, Ausfüllhilfen und Beiträge auch als Newsletter zur Verfügung.

## Die fachliche Verantwortung von FußpflegerInnen und PodologInnen

Bei der Behandlung der KundInnen rät sie aus Ihrer Praxiserfahrung: „Erfüllt nicht kritiklos und unbesehen alle Behandlungswünsche, sondern traut euch, fachliche Verantwortung zu übernehmen.“

Ein gutes Beispiel dafür sind radikal entfernte Verhornungen im Nagelfalz: Selbst wenn das Ergebnis kurzfristig kosmetisch gut aussieht und sich gut anfühlt, kann es langfristig vermehrte Hornhautbildung triggern, was kontraproduktiv ist. Ein gutes Pflegeprodukt, das die Verhornung weich hält und Neubildung reduziert, ist die wesentlich bessere Lösung und

fördert das Behandlungsergebnis langanhaltend. Wer das passende Produkt gleich mitverkauft, hat finanziellen Zugewinn und kann gleichzeitig den Wirkungserfolg überprüfen.

Um das zu erreichen, ist gute Kommunikation erforderlich. Je besser und klarer wir im Begründen werden, desto professioneller werden wir wahrgenommen. Jede Herausforderung und jede Diskussion mit PatientInnen und KundInnen bietet uns, praktisch als Nebenwirkung, ein kleines vom Kunden bezahltes Coaching für die eigenen Kommunikations-Skills. So haben wir vor allem in unbequemen Situationen die Chance, zu lernen und immer professioneller zu werden. Dieser Gedanke hilft mir.“

Insgesamt ist es eine interessante Perspektive, mit der sich Anja Stoffel den Themen nähert, und eine Vielfalt der Wege, die sie für den Erfolg vorschlägt, gestützt durch eigene Erfahrungen und tatkräftige Umsetzung. Damit „das Glück den Fußmenschen zu Füßen liegt“.