



Herein- spaziert!

Die **mobile Fußpflege** ist aus der Versorgung nicht mehr wegzudenken, der Bedarf längst nicht gedeckt. Für wen ist diese Tätigkeit geeignet, und welche **Tipps und Tricks** können zu Beginn beim Betriebsaufbau, aber auch zur Optimierung genutzt werden?

Jeder, der Fußpflege oder Podologie lernt und beruflich ausüben möchte, macht sich Gedanken über den Tätigkeitsort. Und obwohl die meisten von professionell ausgestatteten, sonnigen **Wohlfühl-Räumen** träumen, sprechen viele gute Gründe für die mobile Fußpflege. Doch wann bietet sie sich an? Hausbesuche eignen sich,

- > wenn Sie die Tätigkeit nur geringfügig ausüben möchten und sich eigene Betriebsräume nicht lohnen,
- > wenn eine langfristige Bindung an einen Mietvertrag für Sie nicht in Frage kommt,
- > wenn Sie keine geeigneten Räume zu passenden Konditionen finden können (Mietspiegel unverhältnismäßig hoch),
- > wenn Sie die Investition in die Ausstattung überschaubar halten möchten,
- > in kleineren Gemeinden und Städten, in denen die Fahrtstrecken nicht zu weit sind und die Parkplatzsituation kostenfrei und entspannt ist,

> wenn Sie gerne allein und selbstorganisiert arbeiten, abenteuerlustig und körperlich belastbar sind.

Das A und O der mobilen Arbeit sind **„leichtes Gepäck“** und eine gute Arbeitshaltung. Hier dürfen keine Kompromisse gemacht werden, um Belastungsprobleme am Bewegungsapparat zu vermeiden.

Die Grundausrüstung

Ganz ohne **Investitionen** kommt man nicht aus. Die Grundausrüstung besteht aus Instrumenten und Fräsern, Fußpflegegerät und Koffer, Dokumentation, Verbrauchsmaterialien, Handschuhen, Mundschutz, Desinfektionen (Hände, Haut, Wunde, Oberfläche), transportablem Sitz, Beinstütze, Arbeitskleidung, Portemonnaie und Quittungen, Handy mit Fotofunktion und natürlich das **Fahrzeug** mit allen Versicherungs-, Verbrauchs- und Wartungskosten. >>

Best-Practice beim Hausbesuch

- > **Kein Stress bei der Terminvereinbarung:** „Im Laufe des frühen Nachmittags“ statt „14 Uhr“ lässt Ihnen Luft für flexibles Arbeiten und Verkehrshinderungen.
- > **Eine Route planen und einhalten:** nicht die Wunschurzeit, sondern die praktikable Route sollte bei der Terminabfolge ausschlaggebend sein.
- > **Kleine Größen bei allen Verbrauchsmaterialien:** Hände-, Haut- und Wunddesinfektion, Oberflächen-Wischtücher, Pflegeprodukte.
- > **Lasten eng am Körper tragen** und möglichst symmetrisch verteilen. Rucksäcke und Roll-Trolleys erleichtern den Transport schwerer Geräte und Materialien. Breite, gepolsterte Riemen und einfach zu bedienende Packmechanismen lohnen sich langfristig.
- > **Instrumente planen:** Sets gezielt pro Einsatz

vorbereiten und einzeln portioniert mitnehmen, um unnötiges Gewicht zu vermeiden.

- > **Patienten/Kunden einbinden:** Im Haushalt sollten Kunden/Patienten oder ihre Angehörigen zum Besuch eine Lichtquelle, eine Steckerleiste, eine Sitzmöglichkeit (z. B. einen Schemel oder ein Fußbänkchen) und ein großes Handtuch vorbereiten. Zufriedene Kunden sind in der Regel ausgesprochen hilfsbereit und sorgen gerne für Arbeitserleichterung.
- > **Für ausreichend Platz sorgen:** Beengte Arbeitsbereiche (z. B. im Bad) sind hinderlich und erschweren das Arbeiten.
- > **Hocker/Fußstütze:** Wenn keine niedrige Sitzmöglichkeit vorhanden ist, ist ein Dreibeinhocker leicht und handlich zu transportieren. Eine Fußstütze sorgt für einen aufrechten Oberkörper.

- > **Das Fußpflegegerät auf Oberkörperhöhe platzieren:** z. B. auf einem breiten Stuhl oder niedrigen Beistelltisch, um häufiges einseitiges Bücken zu vermeiden.
- > **Ein erreichbarer Ansprechpartner sollte vorhanden sein:** gerade bei hochbetagten Kunden/Patienten oder bei wechselhaftem Gesundheitszustand.
- > **Fantasie bei der Lagerung:** Bettlägerige Patienten von „oben“ behandeln, indem man sich mit dem Rücken zum Patienten an die Bettkante setzt. Auch möglich: die Person schräg lagern und die Beine näher an eine Bettkante bringen, um ein Bein im Überhang über die Bettkante zu legen. Tagesfortbildungen für Pflegende in Kinästhetik und Lagerungen geben tolle Impulse für ergonomisches Arbeiten mit Bettlägerigen!

Ihre Praxis immer dabei



„Welche Variante passt zu mir?“

„Rucksack, Tasche oder Koffer?“
Jetzt auf YouTube ansehen.



Tipps für die Arbeit in Altenheimen



Anja Stoffel

ist Physiotherapeutin und studierte Podologin (B.sc.). Sie bezeichnet sich selbst als Informationsjunkie. Diese „Sucht“ lebt sie aus, indem sie auf ihrem Online-Portal Podovision u. a. digitale Fortbildungen anbietet. Außerdem ist sie als Referentin und Ausbilderin tätig.

➤ www.podovision.de

➤ **Sich überall bekannt machen:**

Ein gutes Verhältnis und klare Absprachen mit den Pflegenden und der Pflegedienstleitung sind wichtig. Je besser und angenehmer der Kontakt, desto reibungsloser verläuft die Zusammenarbeit (und in der Podologie auch das Verordnungsmanagement).

➤ **Zeiten kommunizieren,** zu denen man verbindlich im Haus ist: Nichts ist ärgerlicher als beliebte Gruppenstunden, die das Zeitfenster für die Behandlung torpedieren.

➤ **Das Pflegebad nutzen:** Damit spart man sich Auf- und Abbauten in den Zimmern und verbessert die Arbeitshaltung an einem vorbereiteten Arbeitsplatz.

➤ **Den Servierwagen ausleihen:** Wenn man von Zimmer zu Zimmer geht und kein Profi-Trolley vorhanden ist,



kann der Servierwagen von der Essensausgabe umfunktioniert werden – der ist geräumig und leicht zu reinigen.

➤ **Faire Bezahlung:** Auch wenn das Budget der Bewohner gering ist, sollte nicht unter Wert gearbeitet werden. Fußpflegende sollten immer in der Lage sein, ihren Lebensunterhalt zu verdienen, Risikorücklagen zu bilden und für die eigene Rente vorzusorgen.

➤ **Immer Material für eine bis zwei Zusatzbehandlungen vorrätig haben:** Es kommt immer wieder vor, dass spontan weitere Kunden dazukommen oder Notfälle versorgt werden müssen.

➤ **An die Mitarbeiter denken:** Sie freuen sich auch über Behandlungen. Vielleicht kann in Absprache mit der Heimleitung diese Möglichkeit während der Arbeitszeiten als Mitarbeiterbindungsmaßnahme eingeführt werden.

» Zur Aufbereitung der Instrumente ist die **Einlege- oder Ultraschalldesinfektion** und Sterilisation nötig, je nach Tätigkeit (medizinisch oder kosmetisch) können weitere Kosten für sterile Verpackungen, Wartung und Validierung der Prozesse dazukommen. So ist man schnell bei einigen 1 000 Euro, die vor Arbeitsbeginn fällig sind.

Mobiles Arbeiten ist in der Podologie Bestandteil der Kassenzulassung. Hausbesuchsrezepte müssen im **Radius von fünf Kilometern** um den Praxissitz herum angenommen werden, außer die Kapazität des Praxisinhabers ist erschöpft. Eine genaue Anzahl, wie viele Hausbesuche jede Praxis erbringen muss, ist nicht definiert. Ein reines mobiles Arbeiten mit Heilmittelverordnungs-Patienten ohne Praxissitz ist nicht erlaubt. Podologinnen und Podologen ohne Praxis dürfen nur Selbstzahler behandeln.

Die beiden größten Nachteile mobilen Arbeitens sind das schwere Material und das **Behandeln in ungünstig ausgestatteter Arbeitsumgebung**. Ein stationärer Arbeitsplatz kann genau auf die eigenen Bedürf-

nisse ausgerichtet und bestückt werden, mobiles Arbeiten ist immer mit Kompromissen verbunden. Auch die **Organisation bedeutet Mehraufwand**: Jeder Auf- und Abbau und die Wegstrecken kosten Zeit und Geld, die man am stationären Arbeitsplatz mit bezahlter Arbeit ausfüllen könnte.

Improvisationstalent gefragt

Da die Wohnverhältnisse immer unterschiedlich sind und jeder neue Kundenbesuch eine Überraschung ist, sind Improvisationstalent und ein **professioneller Umgang mit kranken Personen** hilfreich. Ohne Team im Hintergrund muss man in allen Lebenslagen allein zurechtkommen: Bei fordernden oder gar bedrohlichen Situationen sollte die Behandlung abgebrochen werden, selbst wenn auf die Vergütung verzichtet werden muss, und Notfall-Nummern oder Handy Tracking sorgen für Sicherheit.

Manchmal kann es belastend sein, Menschen in ihren teilweise prekären häuslichen Verhältnissen zu erleben. Ein Teil der Arbeit wird nicht nur seelisch mit nach Hause

genommen: Die Aufbereitung der Instrumente findet nach der Arbeit statt. Das private Fahrzeug kann hygienisch nicht abgegrenzt, die Arbeitskleidung vor dem Nachhausekommen nicht gewechselt werden. Organisatorisch bedeuten Hausbesuche immer **Mehraufwand**, während die wirtschaftlichen Vorteile überwiegen – wenn richtig kalkuliert wird.

Den Weg pauschal abrechnen

Was sollten mobile Dienstleistungen kosten? Die Antwort muss lauten: je nach Zeit- und Fahrtaufwand und persönlicher Kalkulation. Mobile Fußbehandlungen sind eine Dienstleistung, in der ein maßgeblicher Anteil der Tätigkeit (nämlich der Weg zum Besuchsort) unbemerkt stattfindet. Das darf nicht dazu verleiten, diesen Anteil unter den Tisch fallen zu lassen – der Kunde profitiert schließlich. **Pauschalen** haben sich hier gegenüber einer kleinteiligen Abrechnung bewährt, die eher zu Diskussionen führt („waren der Weg und der Parkplatz wirklich die günstigsten Varianten?“).

Die Kalkulation mobiler Arbeit sollte ein regelmäßiges Thema sein. Die Nachfrage ist hoch und die Leistung eher hochpreisig, die Zielgruppe aber nicht unbedingt zahlungskräftig. Dieses Dilemma darf nicht zum **Arbeiten unter Wert** führen, auch wenn es vielleicht schwerfällt. Um gewinnbringend zu bleiben, sollten Preise regelmäßig mindestens einmal im Jahr zu einem festen Termin überprüft und angepasst werden. Bei jeder Anpassung sollte der Teil der Kunden, die voraussichtlich „verlorengehen“, durch die Preissteigerung bei jeder nachfolgenden Behandlung kompensiert werden.

So verlieren auch die Schwankungen im Terminplan nach Preisanpassungen ihren Schrecken. Im Gegenteil – ruhige Zeiten können auch zur persönlichen Weiterbildung und zur Qualitätssteigerung eingeplant werden und machen einen wichtigen Anteil der **Eigenwerbung und Öffentlichkeitsarbeit** aus. Denn eines ist sicher: Die Nachfrage nach Fußbehandlungen zu Hause bleibt steigend, ebenso wie die Betriebskosten in allen Formen, ob stationär oder mobil. ■

ANZEIGE

 **GEHWOL®**
Alles für das Wohl der Füße.




Intensivieren Sie jetzt die GEHWOL
Wellness-Zeit.



GEHWOL FUSSKRAFT Soft Feet Butter mit ihrem fruchtigen Duft pflegt und verwöhnt Füße und Beine intensiv. Granatapfelextrakt und Moringaöl machen die Haut geschmeidig. Schön weich wird sie durch Sheabutter. Hyaluron bindet Feuchtigkeit in tieferen Hautschichten. In Verbindung mit Vitamin E und Avocadoöl wird die Hautregeneration gefördert.

AUS ÜBERZEUGUNG GEHWOL

 EDUARD GERLACH GmbH · 32312 Lübbecke · www.gehwol.de