

Multitalent Podologe – Ein Leitfaden zur Praxisführung

ULRIKE KOSSESSA

Die erfolgreiche Führung einer podologischen Praxis fordert weit mehr als fachliches Können. Eine durchdachte Praxiseinrichtung, ein effizientes Management sowie Know-how rund um Recht und Marketing sind essenziell, um langfristig am Markt bestehen zu können.

Es ist der schönste Beruf der Welt“ – da sind sich die meisten einig. Die Verbindung mit Menschen, das kompetent Helfen Können, die Arbeit mit den Händen, mit Verstand und Empathie. Podologe Alexander Grischkat, der 2014 sein Examen machte und sich 2018 in das Abenteuer der Selbständigkeit wagte, bringt die kleinen Dämpfer der Begeisterung auf den Punkt: „Der freudige Gedanke, mich dann den ganzen Tag um Patienten kümmern und diesen helfen zu können, verflog schnell. Steuern, Dokumentationen, Datenschutz, Hygiene, Arbeitsschutz und Bürokratie nehmen einen großen Teil des Arbeitslebens ein. Das sind sehr viele Herausforderungen, die da auf einen hereinbrechen. Darum kann ich allen jungen Kolleginnen und Kollegen nur empfehlen, sich ganz frühzeitig so viel Unterstützung wie möglich zu holen, z.B. durch den Verband, durch helfende/kompetente Firmen, durch Steuerberater und weitere. Außerdem sind eine sehr strukturiert aufgebaute Praxis und effiziente Arbeitsabläufe von Anfang an eine große Hilfe, um sich auf das konzentrieren zu können, was man eigentlich machen möchte, nämlich Patienten behandeln. Bei vielen jungen Kollegen habe ich festgestellt, dass die Vorstellungen stark von der Realität der späteren Selbständigkeit abweichen.“

Mit Durchhaltekraft, Optimismus, Weiterbildung und viel positiver zwischenmenschlicher Erfahrung hat Alexander Grischkat einen erfolgreichen Betrieb in Bochum (www.pott-podologie.de) aufgebaut. Seine vielen treuen Kunden sind dankbar, dass es ihn mit seiner Kompetenz gibt. Ein Weg, der Mut und Wissen erfordert; und sich lohnt. Anbei wichtige Aspekte (ohne Anspruch auf Vollständigkeit) rund um die erfolgreiche Praxisführung – als Checkliste, Motivationsschub und Anregung für etablierte Podologen und solche, die die Gründung einer eigenen Praxis erwägen.

Voraussetzungen zur Praxisgründung

Unternehmensgründung: Podologen können verschiedene Unternehmensformen wählen, abhängig von der Größe und den Zielen der Praxis. Die häufigsten Formen sind die Einzelpraxis (als Einzelunternehmen), die Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR) bei Zusammenarbeit mit anderen, oder die GmbH bzw. Unternehmergesellschaft



Engagiert im Einsatz für seine Patienten und Kollegen, Alexander Grischkat. Foto: privat

(haftungsbeschränkt), wenn mehr Sicherheit gewünscht ist, besonders bei wachsenden Praxen. Während kosmetische Fußpflege als Gewerbe gilt, wird medizinische Fußpflege/Podologie als freiberufliche Tätigkeit eingestuft, so dass es keiner Gewerbebeanmeldung bedarf, aber einer Anmeldung beim zuständigen Gesundheitsamt sowie einer besonderen Erlaubnis: Seit dem 1. Januar 2003 darf sich medizinischer Fußpfleger/medizinische Fußpflegerin (Podologe/Podologin) nur nennen, wer entweder die Erlaubnis nach § 1 Satz 1 Podologengesetz oder die Berechtigung bzw. staatliche Anerkennung nach § 1 Satz 2 i. V. m. § 10 Abs. 1 Podologengesetz (PodG) nachweisen kann. Der Beruf Podologe ist ein Gesundheitsfachberuf, die „nichtärztliche Heilkunde am Fuß“. Die Podologie grenzt sich damit deutlich ab von der rein prophylaktischen, kosmetischen Fußpflege. Auf Podologie liegt in diesem Artikel der Schwerpunkt.

Podologen können mit oder ohne Kassenzulassung arbeiten. Für die Abrechnung mit den Krankenkassen benötigen sie ein Institutionskennzeichen, zu beantragen bei der ARGE-IK. Liegt keine Kassenzulassung vor, müssen Patienten die Behandlungen privat bezahlen. Der Landesverband der Krankenkassen im jeweiligen Bundesland fordert für die Kassenzulassung diverse Voraussetzungen ein, dazu gehören bestimmte hygienische Standards und passende Praxisräume mit einer behindertengerechten Ausstattung etc. (u.a. Lageplan, Mietvertrag).

Erforderlich sind zudem die Anmeldung bei der Berufsgenossenschaft für Gesundheitsdienst und Wohlfahrtspflege sowie eine spezielle Berufshaftpflicht-Versicherung.

Standortwahl: Die Entscheidung für z.B. ein Einzelunternehmen steht? Dann stellt sich die Frage nach den

Praxisraumgestaltung zum Thema Diabetes: inspirierend, informativ, einladend

VON STEFANIE BRAUER · Podologin

Neben den Anforderungen der Krankenkassen an die Räumlichkeiten kassen-zugelassener Podologiepraxen ist die Gestaltung des Behandlungsraums in der modernen Podologie mehr als nur eine Frage der Hygiene. Besonders bei der Behandlung von Diabetiker:innen spielen Vertrauen, Sicherheit und Beratung eine zentrale Rolle. Dieser Artikel zeigt, wie Sie durch gezielte Raumgestaltung den Verkauf gesundheitsfördernder Artikel ankurbeln – ohne aufdringlich zu wirken.

Eine klare Raumaufteilung schafft funktionale Zonen: Der Behandlungsbereich ist hygienisch, steril und professionell gestaltet und bietet Diabetiker:innen eine besonders sichere Umgebung. Ergänzend dazu lässt sich eine kleine, harmonisch integrierte Beratungs- und Verkaufszone einrichten, in der Produkte dezent präsentiert werden. Abgerundet wird das Konzept durch einen Infobereich mit Broschüren, Flyern und Postern ergänzt durch passende Produkte wie Cremes, Socken oder Einlegesohlen sowie einen Bildschirm oder ein Tablet für zusätzliche Informationen.

Eine gezielte Produktauswahl berücksichtigt die besonderen Bedürfnisse von Diabetiker:innen: Diabetiker:innen haben besondere Anforderungen,

weshalb die Produktauswahl gezielt auf ihre Bedürfnisse abgestimmt sein sollte. Dazu eignen sich etwa Cremes oder Schäume ohne Alkohol und Duftstoffe, antibakterielle Fußsprays, nahtlose und druckfreie Diabetikersocken, spezielle Nagelscheren oder Pflege-Sets für eingeschränkte Beweglichkeit. Ergänzend bieten sich Einlegesohlen zur Druckentlastung sowie Ratgeber zur Fußpflege bei Diabetes an.

Ein durchdachtes visuelles Merchandising setzt Produkte dezent und zugleich einladend in Szene: Nutzen Sie hochwertige, hygienisch abwischbare Regale oder Glasvitrinen und versehen Sie die Produkte mit klaren, gut lesbaren Infos wie „Medizinisch getestet“. Setzen Sie außerdem warmes LED-Licht für eine beruhigende Atmosphäre ein und stellen Sie jeweils ein Produkt zum Testen bereit.

Eine kompetente Beratung wird zur wirksamen Verkaufsstrategie: Gerade Diabetiker:innen sind dankbar für fundierte Empfehlungen. Nutzen Sie die Beratungsgespräche, um gezielt auf Produkte

hinzuweisen und passende Produkte direkt in der Behandlung zu verwenden – unbedingt ohne Druck. Tipp: Schulen Sie das Team regelmäßig im Bereich der Diabetikerfuß-Beratung und deren Pflege.

Vertrauen entsteht durch Professionalität und Hygiene: Verkauf im medizinischen Umfeld gelingt nur in der richtigen Atmosphäre. Dazu gehören eine hygienische und übersichtliche Produktpräsentation, sichtbare Qualifikationen und Fortbildungen in der diabetischen Fußpflege und eine dezente, medizinisch anmutende Gestaltung statt bunter Werbeplakate.

Am Ende zeigt sich: Ein podologischer Behandlungsraum für Diabetiker:innen kann durch geschickte Raumgestaltung, gezielte Produktplatzierung und empathische Beratung nicht nur therapeutisch überzeugen, sondern auch verkaufsfördernd wirken. Entscheidend ist dabei stets der patientenorientierte Ansatz: Der Verkauf erfolgt nicht aus Profitinteresse, sondern als Ergänzung zur optimalen Versorgung – und das merken Ihre Patient:innen.

Uwe Ostermann
Diplom-Kaufmann

Allpresan[®]
akademie
HAUTNAH • PRAXISNAH

ONLINE-SEMINAR

**Der diabetische Patient –
Ihre persönliche Chance**

Referent: Diplom-Kaufmann Uwe Ostermann
Samstag, 22. November 2025 · 9:00 – 12:30 Uhr
Fortbildungspunkte: 4 · Teilnahme: 65 €
Jetzt QR-Code scannen und Plätze sichern!
www.neubourg-professional.de/akademie





Mahin Elhamighadimi (Mitte), Podologiezentrum Düsseldorf, und ihr Team. Foto: privat

Ich bin seit vielen Jahren mit Herz Podologin, und der Beruf fordert mich fachlich, menschlich und organisatorisch jeden Tag aufs Neue. Es ist eine verantwortungsvolle Arbeit, die

oft unterschätzt wird. Viele wissen nicht, wie viel Kenntnis, Planung und Struktur im Hintergrund notwendig sind, damit die Behandlung am Fuß reibungslos, hygienisch und sicher abläuft.

Was mich im Alltag besonders fordert, ist das Jonglieren zwischen der direkten Arbeit am Patienten und all den administrativen Aufgaben: Hygienevorschriften, Dokumentationen, Kommunikation mit Ärzten und Krankenkassen – das alles braucht Zeit, Konzentration und Ruhe. Gerade Letzteres ist im Praxisalltag nicht immer leicht zu finden.

Was mich bis heute motiviert? Es ist dieses ehrliche Gefühl, etwas Sinnvolles zu tun. Menschen kommen manchmal mit Schmerzen oder Unsicherheit – und gehen mit Erleichterung. Wir arbeiten präventiv, nah am Menschen, medizinisch und feinfühlig. Das ist viel mehr als nur „Nägel schneiden“. Es ist ein Beruf mit Herz, Verstand und Verantwortung.

passenden Räumlichkeiten. Ein zentral gelegener Standort mit guter Anbindung an öffentliche Verkehrsmittel, Parkmöglichkeiten und Barrierefreiheit ist für Patienten besonders wichtig – insbesondere für ältere oder mobilitätseingeschränkte Menschen. Die Praxis muss öffentlich zugänglich sein, d.h. sie darf nicht auf zugangsbeschränktem Gelände (wie einem Kindergarten) liegen. Zu beachten ist zudem das Umfeld: Wie sieht die Mitbewerbersituation aus? Wie groß ist das Einzugsgebiet für mögliche Klientel? Gibt es ärztliche Zentren oder Orthopädieschuhbetriebe in der Nähe, die Synergieeffekte ermöglichen?

Praxisorganisation und Management

Das Management einer podologischen Praxis erfordert eine Mischung aus betriebswirtschaftlichem Know-how, organisatorischen Fähigkeiten, rechtlicher Kenntnis und Empathie im Umgang mit Patienten und gegebenenfalls Mitarbeitenden. Der Praxisinhaber ist in der Regel auch für die gesamte Praxisorganisation zuständig. Das fängt mit dem Konzept/der schwerpunktmäßigen Ausrichtung der Praxis an, z.B. Versorgung von Diabetiker-Patienten, und geht über das entsprechende Marketing mit der Corporate Identity und der gezielten Kundenansprache (Webauftritt, Social Media etc.) bis hin zur Kenntnis des umliegenden Netzwerkes aus Fachärzten, Fußambulanzen und Orthopädieschuhtechnikbetrieben. Ganz wesentlich für den wirtschaftlichen Erfolg sind verschiedene Bereiche, die

für einen reibungslosen Ablauf im Praxisalltag sorgen. Dazu gehören die Strukturierung von Arbeitsabläufen, die Patientenverwaltung, die Terminplanung, das Geräte- und Materialmanagement sowie die Hygienevorschriften.

Eine professionelle Patientenverwaltung umfasst Datenpflege, Terminplanung, Rechnungsstellung und stützt eine lückenlose und rechtskonforme Patientenaktenführung/Dokumentation. Die Patientendokumentation muss sachgerecht aufbewahrt werden, z.B. in einem verschließbaren Aktenschrank. Zur Kommunikation mit den Patienten gehören Aufklärung über Behandlung, Risiken, Pflegehinweise und ggf. Erstellung individueller Therapiepläne. Ein effizientes Terminmanagement trägt zur Vermeidung von Leerlauf und Wartezeiten bei. Und um Engpässe zu vermeiden und die Hygiene sicherzustellen muss die Bestellung, Lagerung und Kontrolle von Materialien und Instrumenten nachhaltig organisiert sein.

Eine vollständige oder zumindest in Teilbereichen digitalisierte Praxisführung ist eine große Herausforderung. Praxistaugliche Software-Tools, die vor allem die Bereiche Abrechnung, Dokumentation und Hygiene umfassen, sind langfristig unumgänglich und können erheblich zu Sicherheit und Effizienz beitragen (siehe Artikel zu Digitalisierung und Telematik ab Seite 6).

Praxisräume gestalten

„Bei der zeitraubenden Verpflichtung rund um die zahlreichen Auflagen darf aber auch die Freude an der Arbeit nicht zu kurz kommen. Darum war es mir sehr wichtig, dass meine Räumlichkeiten nicht nur praktisch eingerichtet sind, sondern mir auch gefallen. So komme ich jeden Tag gerne in die Praxis und kann mich wohlfühlen zwischen den ganzen Hygienestandards, Arbeitsschutz und Bürokratie. Und ich freue mich, wenn auch meine Patienten hier gerne verweilen“, erklärt Alexander Grischkat, der sein Wissen und seine Begeisterung für den Beruf seit 2015 auch als Dozent an der staatlich anerkannten Schule für Podologie Dipl. Oec. Ralf Grotstollen (Essen) interessiertem Nachwuchs weitergibt.



Ein freundlicher Empfang. Foto: Alexander Grischkat

Zur Praxisorganisation gehört die Raumplanung, die konkreten gesetzlichen Auflagen und Hygienevorgaben entsprechen muss. Für den (verbreiteten) Fall, dass eine kassenärztliche Zulassung beantragt wurde, gelten besondere gesetzliche Richtlinien. Diese sind in den Zulassungsvoraussetzungen/Verträgen für Heilmittelerbringer und in der Arbeitsstättenverordnung zu finden. Letztere variieren je nach Bundesland, in dem die Praxisräume eröffnet werden sollen. Informationen bieten der örtlich zuständige Kassenverband und der GKV-Spitzenverband.

Die erste wichtige Vorschrift lautet, dass die Praxis in sich abgeschlossen ist. Das bedeutet, dass weder andere Praxen noch Wohnräume oder gewerbliche Bereiche in die Fläche integriert sein dürfen. Die Praxis muss einen Warteraum mit entsprechenden Sitzmöglichkeiten aufweisen, eine behindertengerechte Toilette und ein Waschbecken sowie die Möglichkeit bieten, die Füße zu waschen. Die Räumlichkeiten und auch die einzelnen Behandlungsräume sollten nach Möglichkeit behindertengerecht gestaltet sein inkl. stufenlosem Zugang (ggf. mit Rampe oder Aufzug) und breiten Türen.

Bei Neubauten oder Umnutzungen ist Barrierefreiheit Pflicht. Auflagen:

- Die Gesamtnutzfläche muss wenigstens 25 qm umfassen. Eine Behandlungskabine darf eine Größe von 8 qm nicht unterschreiten.
- Gefordert ist ein zusätzlicher Raum mit mindestens 8 qm für jeden weiteren gleichzeitig tätigen Leistungserbringer, außer, die Arbeitszeiten überschneiden sich nicht.

- Die Behandlungsräume dürfen keine Durchgangsräume sein. Ausnahme: Der dahinterliegende Raum wird während der Therapie nicht genutzt.
- Die Räume müssen ausreichend be- und entlüftbar sein, beheizt und beleuchtet; Mindestdeckenhöhe von 2,40 m (geringfügige Abweichungen bis 10 cm erlaubt).
- Trittsichere, fugenarme, leicht zu reinigende und desinfizierende Fußböden
- Glatte, bis zur Höhe von 1,80 m abwaschbare Wände
- Möglichkeit zur Handdesinfektion in jedem Behandlungsraum
- Handwaschplatz im oder in der Nähe des Behandlungsraums
- Geeigneter Raum oder Bereich für Instrumentenaufbereitung (siehe Hygieneanforderung)
- Personalraum (sofern Personal beschäftigt wird)

Stimmige Farben unterstreichen die Corporate Identity bzw. den Wiedererkennungseffekt für die Patienten und sorgen für eine angenehme Atmosphäre. Schon der erste Eindruck ist prägend; er soll möglichst einladend und beruhigend wirken, aber auch Professionalität und absolute Hygiene vermitteln. Die Einrichtung sollte aus abwaschbaren, desinfektionsmittelbeständigen Materialien bestehen und eine optimale Raumorganisation durch clevere Stauraumkonzepte gewährleisten. Möblierungselemente mit feststellbaren Rollen oder individuell konfigurierbare Module erleichtern die Abläufe. Sensible Materialien fordern abschließbare Schränke. Eine Kombination aus direktem und indirektem Licht hebt verschiedene Bereiche der Praxis hervor. Eine Lupenleuchte im Behandlungsraum ist für präzise Arbeit unerlässlich. Wichtig ist die Ergonomie, dazu gehören ein verstellbarer, komfortabler Behandlungsstuhl sowie ein flexibler Drehstuhl oder Hocker für den Podologen. Zum Inventar zählen neben dem Wartebereich (Garderobe, evtl. Kinderspielecke, Zeitschriftenablage, Wasserspender, Papierkorb) eine Empfangstheke, der geeignete Platz für EDV sowie Telefon- und Internetanschluss und ein Schreibtisch oder Stehpult zum Abzeichnen und Schreiben. Grünpflanzen, ob echt z.B. als allergiearme Hydrokultur, oder unecht – verschönern den Wartebereich, gehören aber nicht in ein Behandlungszimmer.



Funktionalität geschmackvoll umgesetzt.
Foto: Alexander Grischkat

www.der-fuss.de

Smarte Praxisverwaltungssoftware



Aus der Praxis für die Praxis

- > 3D-Fuß-Dokumentation
- > Smarte Rechnungserstellung
- > HVO-Scan & Check
- > Effiziente Dokumentation & einfache Terminfindung
- > Transparente Krankenkassenabrechnung

Jetzt kostenfrei testen und überzeugen!



RUCK

HELLMUT RUCK GmbH
Daimlerstraße 23
75305 Neuenbürg
Germany
hellmut-ruck.de



Hier verweilen Mann und Frau gerne.

Foto: Alexander Grischkat



Moderne Geräte und hohe Hygienestandards bieten Patienten Vertrauen und Sicherheit. Foto: Alexander Grischkat

Geräte

Behandlungszimmer oder -kabinen müssen mit einer entsprechenden Grundausstattung versehen werden. Diese besteht mindestens aus den folgenden Utensilien und Gerätschaften:

- ein Fräsgerät mit Staubabsaugung oder Nasstechnik
- ein professioneller Patientenstuhl mit ausziehbaren, teilbaren Fußstützen
- eine Lampe mit entsprechender Lupe
- mindestens fünf sterilisierbare Instrumentensätze (Medizinprodukte) bestehend aus Nagelzange, Skalpell, Sondierinstrument sowie Schleif- und Fräskörper
- Je zwei sterilisierbare Verbandsscheren, Pinzetten, Eckenzangen, Hautzangen oder -pinzetten (auch als Einwegprodukt möglich)
- Transportbehälter für benutzte Instrumente
- Verbrauchsmaterial wie Tupfer, Tamponaden, sterile Kompressen
- Utensilien zur Desinfektion, Hände-, Haut-, Flächen-desinfektionsmittel
- persönliche Schutzausrüstung insbesondere Einmalhandschuhe, Mundschutz
- Müllbehälter, handfrei bedienbar
- Handwaschbecken mit fließendem Wasser

In der Praxis muss ein Verbandskasten für Erste-Hilfe-Maßnahmen vorhanden sein.

Hygiene und Sicherheit

In einer podologischen Praxis sind Hygiene und Sicherheit von zentraler Bedeutung. Jeder Eingriff, bei dem Haut verletzt wird, kann über den Austritt von Blut oder Blutserum zu einer Infektion, wie z.B. mit Hepatitis B, C oder HIV, führen. Mögliche Übertragungswege sind neben den Händen des Personals Instrumente oder Flächen, die mit Blut bzw. Serum verunreinigt sind. In der Podologie kommen Pilze, Warzenviren und bakterielle Erreger am häufigsten vor. Das Risiko einer Infektion mit diesen Erregern ist durch geeignete hygienische Maßnahmen zu minimieren, die fachgerecht umgesetzt und kontrolliert

werden. Nach § 36 Absatz 2 des Infektionsschutzgesetzes können podologische Praxen durch das Gesundheitsamt infektionshygienisch überwacht werden. Es gilt, Patienten und Personal zu schützen und den gesetzlichen Anforderungen zu entsprechen. Die rechtlichen Rahmenbedingungen werden durch Gesetze und Verordnungen von Bund und Ländern und autonomes Recht der Träger der gesetzlichen Unfallversicherung beschrieben, wobei sich staatliches Recht zum Patientenschutz und das Arbeitsschutzrecht zum Schutz des Praxispersonals (und der Praxisinhaber) oft überschneiden. Den Betreibern von podologischen Praxen wird empfohlen, die innerbetrieblichen Verfahrensweisen zur Infektionshygiene in einem einrichtungsbezogenen Hygieneplan festzulegen. Ein vorliegender Rahmenhygieneplan soll den Praxen Unterstützung geben. Er geht von einer Risikobewertung der üblichen Tätigkeiten in der Podologie aus, gibt Hinweise zur Einhaltung der Basishygiene und zum Arbeitsschutz, nimmt darüber hinaus eine Risikoeinstufung der eingesetzten Medizinprodukte vor und leitet die notwendigen Aufbereitungs- und Hygienemaßnahmen ab.

Eine Hygienekette nach RKI-Richtlinien ist einzuhalten. Alle Hygieneschritte (Sterilisation, Desinfektion, Kontrolle) müssen dokumentiert werden und jederzeit einsehbar sein (z.B. bei einer Praxisbegehung durch das Gesundheitsamt). „Wir haben den gleichen Anforderungen zu entsprechen wie eine Arztpraxis. Allerdings klappt eine große Lücke im Bereich der Umsätze zwischen einer Arztpraxis und uns“, bringt Claudia Bouchama-Sprott, staatlich geprüfte Podologin und sektorale Heilpraktikerin, die Herausforderung auf den Punkt. Das Team der Praxis ArtiPodos mit Sitz in den Kölner Zollstock-Arkaden (www.artipodos.de) behandelt vor allem Diabetiker und andere Risikopatienten und bietet ein professionelles Umfeld mit modernster Technik und konsequenter Erfüllung eines hohen Hygienestandards. Beim Hygieneplan orientiert sich die Inhaberin an den Empfehlungen und Vorgaben der Krinko, Podo Deutschland und der Ruck GmbH. Die Maßnahmen erfordern einen enormen Aufwand an Material und Zeit, der den Patienten und Kassen nicht weiterberechnet werden kann und der den



Hygiene und Funktionalität im Einklang. Foto: ArtiPodos

Patienten im Detail auch nicht bewusst ist. Letztlich muss er im Behandlungssatz miteingerechnet werden. Hier wünscht sich Claudia Bouchama-Sprott ein Umdenken von Seiten der Gesetzgeber und Kassen: „Eine Hygienepauschale von mindestens 15 € pro Patient und Behandlung für Material und Zeit inklusive der Aufbereitung der Medizinprodukte halte ich für angemessen“, so ihre konstruktive Anregung.

Anbei die wichtigsten Vorgaben gemäß Hygieneverordnung und Medizinproduktegesetz, ohne Anspruch auf Vollständigkeit:

- Erstellen und Umsetzen eines detaillierten Hygieneplans (Desinfektion, Sterilisation, Reinigung, Abfallentsorgung). Dieser muss für das gesamte Personal einsehbar sein und von jedem Einzelnen unterschrieben werden.
- Alle im Rahmen der Behandlung eingesetzten Medizinprodukte müssen den Hygiene- und Sicherheitsanforderungen entsprechen. Dazu gehört die ordnungsgemäße Aufbereitung der Instrumente gemäß RKI-Richtlinien, deren Reinigung und anschließende Sterilisation in einem geeigneten Autoklav. Sofern die Sterilisation der Instrumentensätze nicht durch die Praxis selbst sichergestellt wird, muss diese einen Nachweis über einen gültigen Vertrag mit einer zentralen Aufbereitungsstelle vorlegen. Auch die Wartung und Instandhaltung der Instrumente unterliegt der Dokumentation. Zu beachten ist zudem die rechtzeitige Nachbestellung und Verfallsdatenkontrolle von Produkten.
- Alle Tätigkeiten, die das Risiko einer Rekontamination oder Kontaminationsverschleppung erhöhen können,



Christin Mlezak.
Foto: privat

müssen vermieden werden. Daher ist es notwendig, dass im speziellen Aufbereitungsraum eine eindeutige organisatorische Trennung für die unterschiedlichen Bereiche „rein“ und „unrein“ vorgenommen wird.

- Tragen von Arbeitskleidung (z.B. Schutzkittel) und Einmalhandschuhen während der Behandlung. Bei Staub- oder Aerosolbildung sind zusätzlich Mundschutz und Schutzbrillen gefordert.
- Durchführung und Dokumentation von Hygieneschulungen, Kontrollen; Schulungen zur Vermeidung von Stich- und Schnittverletzungen.

Zu den Sicherheitsaspekten gehören die Schulung des Personals in Erster Hilfe und Notfallmaßnahmen, ein Notfallplan für medizinische Komplikationen (z. B. Kreislaufzusammenbruch, allergische Reaktionen) und direkt griffbares Erste-Hilfe-Material.

Personalmanagement

Podologen äußern sich in der Regel überzeugt von der Art ihrer Tätigkeit. Dennoch sind viele Praxen am Limit, wird die Begeisterung für die eigentliche Arbeit durch Überbelastung sowie Bürokratie/Auflagen deutlich gedämpft. Es gibt zu wenige gut ausgebildete Podologen, Nachwuchs fehlt, und viele bestehende Fachkräfte nähern

DER FUSS
@_der_fuss_

Folgt uns!



Versteht sich bestens, das GehSund-Team rund um Christin Mlezak.

(2.v.re) Foto: privat

sich dem Rentenalter. Dabei ist der Beruf angesichts der demografischen Entwicklung zukunftsicher. Die Verdienstmöglichkeiten erscheinen vielen Menschen bei der Entscheidung als nicht sehr attraktiv. Letztlich hängt dieser mit Vorgaben bzw. dem Abrechnungssatz der Krankenkassen zusammen. Und viele Praxen bieten heute schon neben dem Lohn weitere Anreize wie Fahrtickets, kostenlose Speisen (Kaffee, Wasser, Obst), Sonderurlaub etc. Es geht bei der Podologie aber nicht um Fließbandarbeit und eine möglichst hohe Fallzahl, sondern um die kompetente und vertrauensvolle Arbeit am und mit dem Patienten. Podologin Christin Mlezak aus Herten (www.geh-sund.de): „Es ist eine wunderbare Aufgabe, unsere Patienten glücklich zu machen, sie von ihren Schmerzen befreien oder ihre Füße verschönern zu können. Wir sind einfach glücklich, wenn unsere Patienten Sätze sagen wie z.B. ‚Ich hatte so lange Schmerzen, kein Arzt konnte mir helfen; jetzt bin ich einmal bei Ihnen und ich spüre eine sofortige Linderung. Danke!‘“

Atmosphäre, gegenseitige Wertschätzung, Kompetenz und klar strukturierte Arbeitsabläufe sind wesentlich, damit ein Team gut zusammenarbeitet. Die Führung ist gefordert, hier Vorbild zu sein und die richtigen Weichen zu stellen.

Zunächst gilt es, Podologen mit entsprechender persönlicher Einstellung und gegebenenfalls Zusatzqualifikation (Wundmanagement, Spangenbehandlung, Nagelprothetik etc.) zu finden. Weiterbildungen sind attraktiv, erfordern aber Zeit und Geld – das will eingeplant werden. Hinzu kommen ohnehin bereits regelmäßige (auch Pflicht-)Fortbildungen zu medizinischen Standards, Hygienerichtlinien und neuen Behandlungstechniken. Das gehört in den Forderungskatalog bei Kassenabrechnung.

Wichtig ist eine Teamstruktur mit klarer Rollenverteilung (Podologen, Assistenz, Empfang) und regelmäßigen Besprechungen sowie einer Feedbackkultur. Überbelastung muss erkannt und abgebaut werden, sonst droht der Verlust guter Kräfte. Mahin Elhamighadimi, Podologiezentrum Düsseldorf (www.podologie-elhami.de), ist seit über 35

Jahren selbständig in der Podologie tätig, mit Kompetenz und Einfühlungsvermögen: „Was mir persönlich sehr am Herzen liegt, ist mein Team. Gute Mitarbeitende zu finden ist nicht einfach – und noch schwerer ist es, sie langfristig zu halten. Ich versuche, ein Arbeitsumfeld zu schaffen, in dem Wertschätzung, Klarheit und Zusammenarbeit im Mittelpunkt stehen.“ Auch Podologin Christin Mlezak könnte in Herten noch gut einen kompetenten Mitarbeiter gebrauchen, denn die Kapazitäten in ihrer Praxis sind ausgeschöpft. Aber ihr 5-köpfiges Team hält fest zusammen: „Der Beruf als Podologin macht uns allen sehr viel Freude, wir sind täglich mit Herz und Seele dabei und arbeiten super im Team. Wir gehen auch ab und zu zusammen raus, haben Spaß und lachen viel... auch auf der Arbeit. Wir setzen uns oft zusammen und reden über Änderungen, neue Regeln und Probleme, die geklärt werden müssen. Ich binde die Mitarbeiter immer mit ein und frage nach ihrer Meinung. Wir helfen uns gegenseitig, egal ob es um die Reinigung geht, oder um Terminvergabe oder Fußprobleme bei Patienten, bei denen Klärungsbedarf besteht.“ Dankbar ist die Gemeinschaft über die engagierte Frau am Empfang, die allen viel Arbeit abnimmt. An den Wochenenden kommt eine Reinigungskraft, die die Praxis von Grund auf pflegt. Alles andere übernimmt das Team jeden Tag nach Feierabend selber.

Zur Sicherung des wirtschaftlichen Erfolgs als auch der Qualität der Patientenversorgung sind im Personalmanagement u.a. diese Bereiche wesentlich:

Personalplanung und -gewinnung: Bedarfsanalyse – Einstellung von qualifiziertem Fachpersonal, Rezeption, Reinigung, ggf. Verwaltung, Stellenanzeigen, Bewerbermanagement

Arbeitszeitmodelle: Vollzeit, Teilzeit, Minijobs, flexible Arbeitszeiten

Urlaubs- und Krankheitsvertretung: Sicherstellung der Behandlungsfähigkeit bei Ausfällen

Mitarbeiterführung und -entwicklung: Einarbeitung und Integration, Mentoring, strukturierter Ablauf, Teammeetings, Feedback, klare Kommunikationswege, Fort- und Weiterbildung

Arbeitsrecht und Verträge: Arbeitszeit, Gehalt, Urlaub, Kündigungsfristen, Datenschutz, Schweigepflicht, Arbeitsschutz und Hygienevorgaben

Motivation und Bindung: Positives, respektvolles Umfeld, Anerkennung und Wertschätzung, Konfliktmanagement, Vergütung und Zusatzleistungen, Boni, Jobticket etc.

Zusammenarbeit mit Ärzten: Koordination bei Rezepten und medizinischen Maßnahmen

Finanzmanagement

Das Finanzmanagement einer Podologie-Praxis ist ein zentraler Bestandteil der Unternehmensführung – es sichert Liquidität, Rentabilität und langfristige Stabilität. Zu den Einnahmequellen zählen die Rezeptabrechnung (Heilmittelverordnung) bei Zusammenarbeit mit den gesetzlichen Krankenkassen; privat Versicherte, Selbstzahler, Beratung, kosmetische Zusatzleistungen

und der Verkauf von Produkten zu Pflege und Schutz etc. Der Druck ist hoch: Patienten wünschen sich günstige Preise, viel Service, erstklassige Kompetenz/Weiterbildung, kurze Wartezeiten, moderne Praxisgestaltung und hochwertige Geräte. Hier wird die wirtschaftlich effiziente Praxisorganisation zum Balanceakt. Es bedarf vieler betriebswirtschaftlicher Grundlagen zur Führung einer Praxis. Bei Neugründung oder Expansion ist ein Businessplan erforderlich. Hierauf sowie auf mögliche Finanzierungsmodelle soll an dieser Stelle nicht detailliert eingegangen werden. Die Unterstützung durch einen Steuerberater ist auf jeden Fall ratsam. Erforderlich sind eine Rentabilitäts- und Liquiditäts- sowie eine Investitionsplanung (z.B. Geräte, Software). Ratsam ist es, die wirtschaftliche Entwicklung in regelmäßigen Abständen zu überprüfen. Hilfreich hierfür ist die betriebswirtschaftliche Auswertung (BWA), eine monatliche Übersicht der Kosten- und Ertragslage eines Unternehmens, die der Steuerberater aus der Finanzbuchhaltung erstellt. Sie dient der unternehmerischen Steuerung, indem sie aktuelle, komprimierte Informationen über die finanzielle Entwicklung liefert. Eine BWA ist keine Pflicht, aber nützlich für kurzfristige Entscheidungen, z.B. zur Anpassung von Steuervorauszahlungen, zur Vorbereitung auf Kreditgespräche mit der Bank und zur Verfolgung der Ertragsentwicklung über das Jahr hinweg. Gleiches gilt für die Erfolgskennzahlen, darunter Umsatzrendite, Personalkostenquote und Mindestumsatz. Die Praxis muss sich so tragen, dass sie auch den persönlichen Lebensunterhalt sichert. Gute Werkzeuge zur Praxissteuerung sind die Patientenzahl und der Mindestumsatz. Nicht nur die Gehälter der Mitarbeiter, auch die Preisgestaltung für Behandlungen will regelmäßig überprüft werden. Viele Praxen werden aus Patientensicht mit anderen Dienstleistern, u.a. mit kosmetischen Fußpfleger, verglichen. Hier ist es unerlässlich zur Patientengewinnung und -bindung, die besondere Qualität der Leistung hervorzuheben – und angemessene Preise zu fordern. Preis-Verhandlungen hingegen sollten mit den Lieferanten stattfinden (oder Wechsel), denn Einsparungen erhöhen kurz- und langfristig den Gewinn. Das nächste Jahr sollte mit einer detaillierten Planungsrechnung frühzeitig im Fokus stehen: Welche Umsätze und Gewinne wollen generiert werden, welche Ausgaben/Investitionen stehen an?

Anbei einige wichtige Aspekte für das Finanzmanagement:

Fixkosten: Miete und Nebenkosten, Versicherungen (Berufshaftpflicht, Praxisversicherung), Leasingraten (z.B. für Geräte)

Personalkosten: Gehälter und Löhne, Sozialabgaben und Lohnnebenkosten, Fortbildungskosten, Jobtickets etc.

Betriebskosten: Materialverbrauch (Hygieneartikel, Verbrauchsmaterialien), Gerätekosten (Wartung, Reparatur, Neuanschaffung), Reinigung, Wäsche

Variable Kosten: Marketing und Werbung, IT und Software, Praxisbedarf

Liquiditätsmanagement: rechtzeitige Rechnungsstellung, Mahnwesen, Puffer einplanen für unvorhergesehe-

ne Ausgaben (z.B. Geräteausfall), Kontenüberwachung, regelmäßige Kontrolle von Ein- und Ausgängen

Controlling und Analyse: Umsatz pro Mitarbeiter; Gewinnspanne, Kostenstruktur, Auslastung/Termine, Wirtschaftlichkeitsanalyse, BWA (betriebswirtschaftliche Auswertung), Vergleich mit Vorjahren/Branchenwerten

Steuern und Buchhaltung: Zusammenarbeit mit SteuerberaterIn, ordnungsgemäße Buchführung (Einnahmen-Überschuss-Rechnung oder Bilanzierung je nach Rechtsform), Umsatzsteuer (ggf. bei Privatleistungen relevant), Vorbereitung auf Betriebsprüfungen (Kassenbuch, Belege)

Investitionsplanung: Neugeräte, Digitalisierung, Ausstattung, Anschaffung, Finanzierung/ Förderprogramme, Abschreibung, Rentabilitätsrechnung

Die erfolgreiche Einrichtung und Führung einer podologischen Praxis ist eine komplexe Aufgabe und eine große Herausforderung. Mahin Elhamighadimi verspricht Zuversicht aus Überzeugung und Erfahrung: „Wenn ich Berufseinsteigern etwas mitgeben darf: Lasst euch nicht entmutigen. Der Anfang ist oft holprig, vieles wirkt überwältigend. Aber Schritt für Schritt wächst man hinein. Sucht euch erfahrene Kollegen, hört zu, fragt nach – und bleibt euch selbst treu.“ ■

