

## Kundennahe Dienstleistung

# Ambulanter Einsatz

Meist sind es ältere Menschen, die auf Hausbesuche angewiesen sind, da sie aufgrund von Gebrechen oder Krankheit nicht mehr selbst in die Praxis kommen können. Mobile Fußpflege ist für diese Kunden oft unverzichtbar – aber auch andere Zielgruppen lassen sich dafür begeistern.

Viele Fußpfleger empfinden Hausbesuche als „reinste Knochenarbeit“, allerdings bietet die mobile Fußpflege vor allem Berufsanfängern viele Chancen und Vorteile. Praxisräume sind teuer, aber die Investition in eine solide Grundausstattung für mobile Einsätze ist vergleichsweise kostengünstig. So kann man mit einem überschaubaren finanziellen Risiko den Schritt in die Selbstständigkeit wagen und sich einen Kundenstamm aufbauen.

## Voraussetzungen

Flexibilität, freie Zeiteinteilung und niedrige Startkosten sind Vorteile der mobilen Fußpflege. Allerdings sollte man für diese Arbeit körperlich fit, sozial kompetent und psychisch stabil sein, denn die Anreise- und Arbeitsbedingungen sind nicht immer optimal. Stockender Verkehr, fehlende Parkplätze in der Nähe und weite Wege zu den Kunden können sehr anstrengend sein. Vor Ort hat man

es oft mit schwerkranken, hilfsbedürftigen und einsamen Menschen zu tun, die den Termin gern auch für einen persönlichen Plausch nutzen. Hierbei ist Zurückhaltung zu empfehlen, denn Zeit ist Geld. Andererseits schafft die Kundennahe auch ein hohes Maß an Vertrauen, das bei Beratung, Produktverkauf und Compliance von Vorteil ist.

## Zielgruppen

Es sind vor allem ältere Menschen, deren Mobilität eingeschränkt ist, die auf ambulante Fußpflege angewiesen sind. Nicht selten besucht man diese Zielgruppe nicht zu Hause, sondern in Senioren- oder Pflegeheimen.

Manche Kunden bevorzugen es aber auch einfach, sich in heimischer und gewohnter Umgebung die Füße pflegen zu

## INTERAKTIV

Mehr Informationen zum Thema in unserem Onlineportal:

[www.beauty-forum.com/akademie](http://www.beauty-forum.com/akademie)



### DOWNLOADS

Infos zu „Marketing und Management für mobile Fußpflege“.



### PROFISHOP

„Handbuch für die medizinische Fußpflege“ von Hellmut Ruck (Hrsg.), Hardcover-Buch, 304 Seiten, bebildert.



### FORUM

Beiträge zu den Stichwörtern „Fußpflege“ und „Pediküre“.

Einen Wegweiser für unsere Onlineangebote finden Sie auf S. 6–8.



Foto: Gina Sanders/Fotolia.de

lassen. Hierbei sind Sammeltermine für die Familie, Freunde und Nachbarn von Vorteil, da sich die Anfahrtskosten besser rechnen. Schafft man es, Termine zu bündeln, kann sich ein mobiler Einsatz durchaus lohnen.

Auch Apotheken bieten oftmals Fußpflege als Dienstleistung an und suchen hierfür qualifiziertes Personal. Ebenso besteht die Möglichkeit, für stationäre Einrichtungen die mobilen Termine zu übernehmen.

Sogar Jugendliche lassen sich mit etwas Geschick für die mobile Fußpflege gewinnen, indem man z. B. Informations- und Pflege- tage in Sportvereinen oder Schulen anbietet.

## Professionelle Ausstattung

Bei Hausbesuchen benötigt man im Grunde die gleichen Arbeitsmaterialien und Instrumente, die auch bei einer Behandlung in der Fußpflegepraxis zum Einsatz kommen.

Als Basisausstattung benötigen Sie ein Fräsgerät, eine Leuchte sowie einen sterilen Instrumenten- und Fräsersatz pro Patient. Da natürlich auch bei mobilen Einsätzen die Hygienevorschriften genau zu beachten sind, müssen Sie zudem geeignete Präparate zur Haut-, Hände-, Flächen- und Wunddesinfektion sowie Einmalhandschuhe, Mundschutz und Verbandsmaterial in ausreichender Menge mit sich führen. Für die Behandlung benötigen Sie Fußpflegepräparate wie Hornhauterweicher, Nagelöl, Cremes oder Lotionen für die Massage, Badezusätze für das Fußbad, Druckschutzartikel sowie ein paar Verkaufsartikel.

Die Auswahl der Instrumente und Fräser sollte auf die wichtigsten Basisarbeiten ausgerichtet sein. Verschiedene Hartmetall- und Diamantfräser, um die Nägel zu schleifen und Hornhaut abzutragen, sowie Kopfschneider, Nagelzangen in verschiedenen Größen, Exkavator, Skalpell, Hornhauthobel und Feilen sind eine gute Grundausstattung pro Kunde. Nach Gebrauch müssen die Instrumente nach den geltenden Hygienevorschriften aufbereitet werden. Eine fachgerechte Desinfektion und Reinigung, z. B. im Ultraschallgerät, sowie eine Sterilisation, z. B. im Autoklaven, kann am Ende der Einsatztour zu Hause erfolgen.

Um all die notwendigen Instrumente sicher und möglichst rücken-schonend zu transportieren, empfiehlt sich ein spezieller Fußpflegekoffer. Der Fachhandel bietet hier verschiedene, z. T. komplett bestückte Varianten an. Zu den wichtigsten Auswahlkriterien gehören Ergonomie, Gewicht und Raumaufteilung des Koffers.

Die Dokumentation der Behandlung ist Pflicht. Daher sollten auch Terminkalender, Karteikarten oder Notebook sowie Mobiltelefon nicht fehlen.

Auch ein Auto ist für den mobilen Einsatz unerlässlich. Es muss praktisch sein, in die kleinste Parklücke passen, über einen großen Stauraum verfügen und kann als Werbeträger dienen (Aufschrift z. B. an der Heckscheibe oder an den Türen). ■



**Ursula Maria Schneider** | Die Wellnessberaterin (IHK) und Entspannungstrainerin ist Inhaberin von „Drehpunkt Fuß“. Sie bietet Ausbildungen für innovative Fußmassagetechniken an und entwickelt Konzepte für gesunde Schritte. Des Weiteren schreibt sie für Fachmagazine, berät Firmen und referiert auf Messen.