

Passende Dimension

Wer seine Praxis einrichtet, steckt oft im Dilemma des richtigen Maßes. Man will sich nicht übernehmen und nicht an falscher Stelle sparen. Was muss, was kann?

Foto: Fotolia/Sushi King

Kunden und Patienten sollen während ihres Aufenthalts in Ihrer Fußpflegepraxis optimal behandelt, betreut und versorgt werden. Was benötigt man dafür an professioneller Einrichtung, Geräten, Instrumenten und Pflegeprodukten für den Verkauf? Einerseits will man sich nicht „verausgaben“. Auf der anderen Seite erwarten Kunden heutzutage, dass sie sich rundum wohlfühlen können und ausgezeichnet bedient werden. Kümmern Sie sich daher um eine unverzichtbare Basis, die Sie mit vielen kleinen Extras aufwerten.

Wer stationär arbeitet, sollte in jedem Fall über ein Profi-Schleifgerät verfügen: Ob Nass- oder Trocken-technik mit Staubabsaugung ist eine Frage der Philosophie und auch des Geldbeutels. Jeder sollte das Instrumentarium einsetzen, das seinen qualitativen, hygienischen, arbeits-technischen sowie berufspolitischen Anforderungen entspricht.

Ein sicheres Gefühl

Desinfizierbare bzw. sterilisierbare Instrumentensätze und Fräser sind Pflicht – genauso wie das Zubehör zur entsprechenden Aufbereitung: etwa ein Sterilisator, der auf Dampf (Autoklav) oder Heißluft basiert. Ein mobiles Fußwaschbecken auf Rollen, das über eine eigene Wasserzuleitung (warm/kalt) verfügt, erleichtert Ihnen die Arbeit erheblich und signalisiert auch Hygiene. Hygiene – daran werden Sie besonders gemessen, weshalb Sie hier nicht sparen sollten. Nagelteile und Hornhaut, die während der Fußpflege anfallen, können über Handtücher z. B. nur unzureichend aufgefangen werden. Die Hälfte landet meist auf dem Boden, der daher zwischendurch immer wieder aufwendig und zeitintensiv gereinigt werden muss. Daher empfiehlt es sich, spezielle Auffangschalen zu

verwenden, die das Abfallmaterial sammeln, leicht zu säubern und auch in hübscher Optik verfügbar sind. Hygiene beginnt aber bereits bei der Desinfektion von Flächen und Haut, geht über die Aufbereitung der im Einsatz befindlichen Zangen, Scheren, Hobel, Skalpelle, Pinzetten, Fräser, Pinsel oder Handtücher bis hin zum Thema Mundschutz, Handschuhe und Schutzbril-

le. Dass alles sauber und einwandfrei ist, unterstreichen Sie mit Ihrer weißen Praxiskleidung. Auch glänzende Fußböden, saubere Arbeits- und Behandlungsgeräte inklusive Lampen und Stühle, stets geleerte und gesäuberte Entsorgungsbehälter steigern das Vertrauen.

Behandlungsliegen und Arbeitsstühle sollten Sie sich individuell aussuchen. Dieses Equipment muss

Kontinuierliche Pflegeversorgung

Für folgende Indikationen kann man – je nach Kundenbedarf – entsprechende Fußpflege-Präparate für den Verkauf bereithalten:

- normale Haut
- trockene Haut
- sehr trockene Haut (z. B. bei Neurodermitis, Psoriasis, Diabetes)
- wunde Hautpartien
- schwitzende Haut
- kalte Füße (nicht nur im Winter)
- pilzempfindliche Haut und auch Nägel
- müde, schwere und angeschwollene Beine (z. B. bei Krampfadern und Ödemen) – besonders auch im Sommer
- pflegebedürftige Fußnägel (z. B. Sprays oder Öle)

Auch weitere Ware wie Zubehör für den Druck- und Reibungsschutz, Blasenpflaster oder Stützstrümpfe können Sie anbieten. Bedenken Sie jedoch, dass immer eine umfassende Beratung gewährleistet sein sollte – vor allem bei besonderen Artikeln wie Stützstrümpfen. Für eine attraktive Präsentation der Präparate unterstützen Sie viele Lieferfirmen mit Displays für die Theke. Hilfreich sind auch mitgelieferte Informationsbroschüren zu den Produkten, die Sie weitergeben sollten. Dann können sich die Kunden einlesen.



Foto: Fotolia/detailblick

Auch an sich selbst denken

„Fußpflege kann körperliche Schwerstarbeit sein.“

Denn man hat es häufig mit Kunden zu tun, die bewegungseingeschränkt oder auch sehr schwer sind. Man denke etwa an Männer. Wenn man dann z. B. umständlich Beinauflagen wuchtet und sich dabei viel nach unten beugen muss, geht das auf die Halswirbelsäule. Daher sollte man einen Fußpflegestuhl aussuchen, der einem die Behandlung erleichtert. Testen Sie die Modelle unbedingt im Vorfeld! Moderne, optisch ansprechende Stühle sind attraktiv. Aber wie lässt sich das Material reinigen? Braucht man dafür Spezialpräparate? Verkomplizieren Nähte oder Vertiefungen der Polster etwa die Reinigung/Desinfektion? Ärgerlich ist z. B. auch, wenn sich auf einem hellen Stuhl schnell Verfärbungen zeigen – etwa durch Jeans – oder sich Abrieb bemerkbar macht.“

Charlotte Spiess, Eichenau

Hygiene geht vor

„Ein professionelles Auftreten ist das beste Aushängeschild für die eigene Arbeit. Kunden sehen sofort, wie viel Wert man auf die Praxis- und die eigene Hygiene legt. Deshalb möchte ich allen Kollegen ans Herz legen, bitte nicht an Hygienemaßnahmen zu sparen. Nur mit einer Fußwanne oder gar trocken zu arbeiten, geht heutzutage nicht mehr. Gut geeignet ist ein fest installiertes Fußbadebecken: gut zu reinigen und zu desinfizieren. Am besten überlegt man bereits bei der Praxisplanung genau, wo Leitungen und Stromanschlüsse liegen sollen.“

Ulrike Fabro, Markgröningen

gezielt auf Ihre Bedürfnisse ausgerichtet sein. Dazu gehört auch, dass es sich der Kunde während der Behandlung bequem machen kann. Sein Sitzplatz muss also komfortabel sein. Für Sie sollte das Arbeitsfeld gut ausgeleuchtet sein. Leistet das Ihre Lupenleuchte ausreichend?

Vorab genau testen

Der Fußpflegestuhl steht im Zentrum Ihres Tuns. Wer sich für ein neues Modell entscheiden will und kann, sollte daher eine Messe oder Ausstellungsräume des Anbieters für eine Beratung nutzen. Lassen Sie sich nicht von Rabatten leiten, sondern fassen Sie an und testen Sie aus! Folgender Fragenkatalog zu wichtigen Aspekten kann bei der Entscheidung helfen. Er ist natürlich individuell auf Sie abzustimmen:

- Wie hoch ist der Einsteigepunkt des Stuhls?
- Wie hoch lässt dieser sich fahren?

- Bietet das Modell auch die Möglichkeit, im Stehen zu arbeiten?
- Wenn das funktioniert, können Sie dann noch gut Ihre Geräte und Instrumente erreichen (Abstand und Kabelführung)?
- Können Sie das Beinteil des Kunden stufenlos hochstellen?
- Wie schwer ist es, die Verstellung zu lösen?
- Kann die Beinauflage direkt abgesenkt werden? Oder muss das Bein hierfür zuerst in eine Überstreckung gebracht werden, weil der Mechanismus erst ausgerastet werden muss?
- Wieviel cm beträgt die Sitztiefe? Reicht das für große Kunden?
- Bietet der Stuhl Sitztiefenverkürzungen für kleine Menschen?
- Lässt sich die Rückenlehne so verstellen, dass sich der Stuhl in eine ebene Lage bringen lässt?
- Verfügt der Stuhl auch über eine zusätzliche Nackenstütze?
- Ist der Sockel schwer genug, so-

- dass eine optimale Standfestigkeit des Stuhls garantiert werden kann?
- Ist der Stuhl manuell oder elektrisch verstellbar? Denken Sie an rüchenschonendes Arbeiten.
- Kann die Sitzfläche nach hinten geneigt werden? Das erleichtert Ihnen die Arbeit im Plantarbereich.
- Ist der Sitz zu drehen, lassen sich die Armlehnen kippen? Das erleichtert Kunden den Ein- und Ausstieg.
- Erfüllt die Liege die Ansprüche des Medizinproduktegesetzes?
- Welche Farbgebung passt zum restlichen Ambiente in der Praxis?
- Welches Material (Leder, Kunstleder) kommt für Sie in Frage? Wie lässt sich dieses reinigen?
- Denken Sie auch an den besonderen Kundenservice, z. B. durch eine Heizfunktion. Dies ist gerade im Winter sehr angenehm.
- Wer mobil unterwegs ist, sollte eine Liege wählen, die sich in einer Tragetasche transportieren lässt und vom Gewicht her „tragbar“ ist. Eine



Foto: Fotolia/DOC RAABE Media

mobile Liege kann sich auch als Zweitvariante in der Praxis eignen, die man etwa für Wellness-Einheiten nutzen kann.

Nicht übertreiben

Überdenken Sie auch die Größenordnung der Räumlichkeiten! Eine großzügige Praxis ist für viele erstrebenswert. Wer über ausreichend finanzielle Mittel verfügt oder einen Partner wie eine Kosmetikerin, eine Friseurin, Ernährungsberaterin, oder eine Orthopädienschuhmacherin hat, kann sich sicherlich für mehr Fläche entscheiden. Aber: Den Platz sollte man auch wirklich ausnutzen. So schön (dekorative) Freiräume sind, auch sie wollen monatlich bezahlt sein. Klar will man als Selbstständiger in allen Punkten „sein eigener Herr sein“. Das muss aber immer finanziell rentabel bleiben. Abhängig von Ihrer Berufsausbildung bzw. der Ausrichtung Ihrer

Praxis können auch bestimmte gesetzliche Rahmenbedingungen der Raumgestaltung zu erfüllen sein. Das betrifft insbesondere Podologen, die mit Krankenkassen abrechnen. Einige der Anforderungen sollten jedoch auch in kosmetisch ausgerichteten Praxen selbstverständlich sein und zum Pflichtprogramm gehören, wenn man sich professionell präsentieren will. So ist ein kleiner Warteraum oder Eingangsbereich mit Sitzgelegenheiten ebenso erforderlich wie eine Toilette mit einem kleinen Handwaschbecken. Eine angenehme Raumtemperatur (Heizung) und eine ausreichende Beleuchtung sollten selbstverständlich sein – auch im Wart- und Toilettenbereich.

Richtig geplant ist auch auf kleinstem Raum vieles machbar. Viele Hersteller bieten hierfür entsprechende Praxislösungen an, bei denen auf nichts verzichtet werden muss. Wer sich zunächst nur auf das We-

sentliche konzentriert, kann zu einem späteren Zeitpunkt dann allmählich nachrüsten.

Der Produktverkauf gehört dazu, wenn man Kunden „rundum“ bedienen möchte. So kann man sich einen lukrativen Zusatzverdienst sichern (siehe auch Kasten S. 11). Allerdings sollten Sie hier nicht übertreiben und zu viele verschiedene Produkte anbieten. Sonst verlieren Sie den Überblick. Oder der Kunde versteht nicht mehr, warum er ein bestimmtes Präparat kaufen soll, wenn Sie noch drei bis vier weitere für diesen Problembereich im Angebot führen. Fokussieren Sie sich z. B. auf die Bereiche, die hauptsächlich nachgefragt werden und bieten verschiedene Aufbereitungsgrundlagen an: Das kann z. B. eine Schaumcreme, Salbe oder Lotion sein. Gerade für ältere Kunden ist es wichtig, dass sie die Pflege leicht entnehmen können und gut mit ihr zurechtkommen. *Ursula Maria Schneider*