



DAS HANDBUCH ZUR MOBILEN FUSSPFLEGE

Verlag HELLMUT RUCK
www.hellmut-ruck.de

Liebe Leserinnen und Leser,

Neues anzukündigen bereitet uns immer besondere Freude. Zwar ist das in unserem Unternehmen schon fast zur guten Gewohnheit geworden, denn Innovation und Neuentwicklung von Produkten sind Grundkomponenten unseres Firmenkonzepts. Andererseits liegt uns das Thema Aus- und Weiterbildung persönlich sehr am Herzen. Mit diesem Büchlein lässt sich beides sehr gut verbinden. Mit hohem Entwicklungsaufwand, fachlichen Analysen und der Erfahrung von Generationen entstand ein innovatives Konzept für die mobile Fußpflege. Das RUCK mobil System geht neue Wege bei der mobilen Tätigkeit und gibt Ihnen durchdachte und transportfreundliche Hilfsmittel an die Hand. Nicht nur Produkte, sondern in die Praxis umgesetzte Ideen für ein leichteres und besseres Arbeiten. Im Zuge der Entwicklung haben wir uns entschlossen, die gesamten Abläufe bei der mobilen Behandlung bis hin zum wichtigen Thema der Instrumentenaufbereitung zusammenzufassen und zu strukturieren. Aber auch der Aspekt einer Existenzgründung und die Lösung damit verbundener Fragen kommen nicht zu kurz, denn die mobile Dienstleistung verspricht hohe Erfolgschancen. Alles finden Sie verständlich beschrieben und ausführlich illustriert in diesem Buch. Sollten trotzdem Fragen bleiben – unser Team und wir persönlich beraten Sie gerne, telefonisch oder hier in Neuenbürg.

Herzliche Grüße,



Hellmut Ruck



Simeon Ruck

INHALTSVERZEICHNIS

Vorwort	5
Einleitung	8
Existenzgründung - Basiswissen für einen guten Start	12
Arbeiten mit System	32
Ergonomisches Arbeiten unterwegs	54
Tipps aus dem Praxisalltag	66
Mehr Bewegung - 10 Übungen für zwischendurch	74
Grundlagen der Mikrobiologie und Hygiene	80
Angewandte Hygiene	88
Anhang	114
Autorenvorstellung	122

"Fußpflege gegen Kartoffeln"

Ambulant bedeutet "umhergehend, umherziehend". Ein zutreffendes Attribut für die Anfänge der Fußpflege und historisch belegt. Schon der "Dornauszieher" als Begleiter der römischen Fußsoldaten war notgedrungen ambulant tätig. Auch zur Blütezeit der Fußpflege im 18. Jahrhundert waren es die "corn cutter", welche vor Ort an den adligen Höfen das Hühnerauge als ein Hauptleiden der damaligen High Society behandelten.

Weiter möchten wir in der historischen Betrachtung aber nicht gehen. Bleiben wir bei RUCK, einem Unternehmen, welches sich immerhin seit über 85 Jahren um das Wohl der Füße kümmert. Dabei gilt der Senior, Hellmut Ruck, mit Recht als einer der Wegbereiter medizinisch ausgerichteter Fußpflege in Deutschland. Bereits 1929 gründete er die erste Spezialechule für Fußpflege mit ärztlicher Abschlussprüfung. Sein legendäres Fachbuch "Das Buch der Fußpflege" erschien 1930 in der Erstauflage und gilt bis heute als ein Standardwerk. Auf das Jahr 1932 geht der Ausbau von Fachschule, angeschlossener Praxis und der Handel mit Einrichtung und Präparaten zurück. Das prosperierende Unternehmen erfuhr durch die vollständige Zerstörung beim Luftangriff auf Pforzheim im Februar 1945 eine harte Zäsur. Doch der Pioniergeist von Hellmut Ruck sen. war ungebrochen. Aus einfachsten Anfängen baute er für sich und seine Familie eine neue Existenz auf, zu Beginn mit "ambulanter Fußpflege". In den von Hunger geprägten Nachkriegszeiten war es charakteristisch, Leistungen gegen Lebensmittel zu erbringen, im Fall von Hellmut Ruck sen. buchstäblich "Fußpflege gegen Kartoffeln". Es geht die Legende, dass sein Hauptinstrumentarium damals aus einem Taschenmesser bestand, welches er aber sehr geschickt einzusetzen wusste.

Pioniergeist und Leistungswille können sich vererben. Dafür ist das Unternehmen RUCK mit seinem jetzigen Inhaber Hellmut Ruck, dem Sohn des Seniors, der beste Beweis. Mit dem eindeutigen Bekenntnis zum Familienunternehmen tritt mit Simeon Ruck jetzt bereits die 4. Generation in die Fußstapfen der Väter und Großväter. Tradition und Innovation gehen damit eine perfekte Verbindung ein. Fußspezifisches Fachwissen weitergeben und Möglichkeiten zur Gründung einer eigenen Existenz zu schaffen – dies war und ist Triebfeder für das unternehmerische

Handeln. Davon profitieren Sie bei jedem Einkauf, jedem Gespräch und nicht zuletzt mit diesem kleinen Buch.

Das Einsteiger-Programm

Klein beginnen – sich weiter entwickeln – groß durchstarten: Das ist das Erfolgskonzept für die mobile Fußpflege. Die Erfolgschancen stehen gut für Sie. Betrachten wir ein paar demografische Zahlen: 24,8% der Gesamtbevölkerung sind heute bereits über 60 – bis 2020 werden 29,5% prognostiziert, 2030 dann 35,4%. Noch drastischer verläuft die Entwicklung der über 75 jährigen – heute bereits 8,5%, 2020 werden 10,7% vorhergesagt, 2030 dann 11,9%.

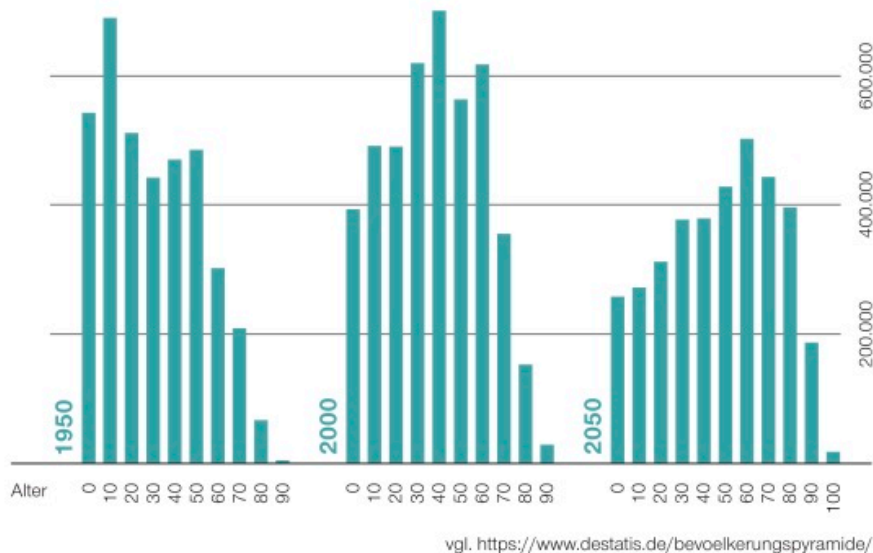


Abb. 1.1 | Alterspyramide in Deutschland

Die Bevölkerung in Deutschland wird immer älter und gerade ältere Menschen haben zunehmend Fußprobleme und suchen nach qualifizierter Hilfe. Das Anspruchsverhalten ist dabei deutlich angestiegen. Geld ist vorhanden, aber die individuelle Behandlung mit hoher Fachkompetenz wird eingefordert. Angestiegen ist ebenfalls die ausgeprägte Bequemlichkeit. "Meilenweit" zu laufen, um eine bestimmte Leistung zu erhalten lässt sich in der heutigen Zeit einfach nicht mehr vermitteln, wenn es auch für viele Zeitgenossen durchaus gesundheitsfördernd wäre. Hinzu kommt die fortschreitende Immobilität älterer Menschen, welche unter Gehproblemen leiden. "Wenn der Patient nicht zum Behandler kommt,

so muss der Behandler zum Patienten kommen" – ein einfaches Prinzip, welches Sie nutzen sollten. Beweis: Betrachten Sie die rasante Zunahme an online-Bestellungen. Bequem von zuhause bestellen – alles wird gebracht und selbst Rücksendungen werden wieder abgeholt. Es ist ein unverkennbarer Trend, welcher durchaus auf Dienstleistungen übertragen werden kann. Hier liegt Ihre Chance, denn noch bietet der Markt für ambulante Pflegedienstleistungen gute Entwicklungsmöglichkeiten.

Im Gegensatz zu einer kompletten Praxiseinrichtung ist die Investition für die mobile Fußpflege relativ gut zu schultern, vor allem, wenn die fairen Finanzierungsmodelle von RUCK genutzt werden. Mit ein Grund, weshalb ein großer Teil der Berufsstarter mit der ambulanten Variante beginnt, um sich einen soliden Kundenstamm aufzubauen. Als Basis für den beruflichen Ausbau und letztlich einer Praxisgründung ist dies die beste Voraussetzung. Wie Sie einsteigen können? In den folgenden Kapiteln geben wir Starthilfe und zeigen Ihnen einen sicheren und geplanten Weg in die Selbständigkeit.

Neue Wege gehen

Innovative Produktentwicklungen unterstreichen immer aufs Neue die Kompetenz von RUCK. Eine wichtige Komponente zeichnet die ruck-spezifische Unternehmensstrategie besonders aus: Die kreative Planung und Verwirklichung kompletter Lösungen für ein besseres und leichteres Arbeiten. Ergonomie, Wegeoptimierung, Raumkonzepte – bei der Praxisplanung wird dies seit Jahren erfolgreich umgesetzt.

Mit diesem Wissensvorsprung als Hintergrund stellen wir Ihnen jetzt auch ein neues und durchdachtes Konzept für die ambulante Tätigkeit vor. "Nur" Produkte zu präsentieren wäre zu wenig gewesen. Wir haben dieses Prinzip umgekehrt und gelangten von der kritischen Betrachtung der speziellen Arbeitsanforderungen zu Produktentwicklungen und einer systematischen Optimierung der Arbeitsweise.

Ganz egal, ob Sie sich am Beginn einer neuen beruflichen Ausrichtung befinden oder Ihre ambulante Tätigkeit kritisch überprüfen möchten – dieses Buch zeigt neue Wege auf und die ergänzende fachliche Beratung durch das RUCK-Team ist Ihnen immer sicher.

Das RUCK MOBILSYSTEM
EXISTENZGRÜNDUNG
- BASISWISSEN FÜR
EINEN GUTEN START

Simeon Ruck

Es ist eine Tatsache: Für die Kundengewinnung ist Fachwissen alleine nicht mehr ausreichend. Das Erfolgsduo heißt Fachkompetenz plus Emotion. Kunden wollen Sicherheit, Kunden wollen begeistert werden. Von Ihrer Arbeit, aber vor allem von Ihnen als Person. Dies ist völlig unabhängig davon, ob Sie stationär in der Praxis oder ambulant arbeiten. Gerade bei der mobilen Fußpflege übertrifft das persönliche Verhalten die fachlichen Voraussetzungen bei weitem. Es ist eigentlich nur logisch, dass gerade immobile Kunden, sei es im Pflegeheim oder zuhause, eine besondere Hinwendung verlangen. Hier können Sie durch den einfühlsamen Auftritt und eine individuell abgestimmte Behandlung ganz schnell langfristig kundenbindende "Punkte" sammeln.

Die allgemeine Fußpflege ist kein geschützter Beruf. Eine professionelle Alternative bietet das Podologengesetz seit 2002 mit einer 2-jährigen Ausbildung zum medizinischen Fußpfleger. Aber auch im kosmetisch orientierten Bereich gibt es genügend Entfaltungsmöglichkeiten für existenztragende Berufsgründungen, vor allem im ambulanten Bereich. Das Älterwerden der Gesamtbevölkerung mit damit verbundener Bewegungseinschränkung, die sprichwörtliche "Bequemlichkeit" unserer Generation – beides spricht für ein Erfolgskonzept der mobilen Fußpflege.

In diesem Kapitel geben wir Ihnen nicht nur viele Tipps für den Start in die berufliche Zukunft, wir möchten auch bereits tätigen Fußpflegern/-innen und Podologen/innen Denkanstöße und Ideen vermitteln, um Arbeitsabläufe auch aus betriebswirtschaftlichen Perspektiven zu optimieren. Es wird unter anderem auf folgende Fragestellungen eingegangen: Was muss ich an Persönlichkeit für eine Selbstständigkeit mitbringen? Wie berechne ich den richtigen Preis? Wie schreibe ich einen Businessplan? Wo melde ich mich an? Wie werde ich der beste Freund meines Steuerberaters? Welche steuerlichen Regeln gibt es bei der PKW-Nutzung? Welche Finanzierungsmöglichkeiten gibt es?

Das RUCK MOBILSYSTEM
ARBEITEN
MIT SYSTEM

Michael Fürtsch

Noch mehr Inhalt aber leichter – ein Widerspruch

"Also, ich brauche viel Platz für viele Dinge. Das muss alles mit, wenn ich ambulant unterwegs bin. Das heißt, im Koffer muss viel Stauraum sein und leicht muss er sein. Die Koffer sind alle viel zu schwer und bieten zu wenig Platz. Sie sind doch Designer, lassen Sie sich doch mal was einfallen!"

So oder so ähnlich klingt es häufig, wenn uns Kunden auf Messen oder bei Seminaren auf das Thema "Mobile Fußpflege" ansprechen. Alles sollte irgendwie noch platzsparender verpackt sein und überhaupt ist alles immer viel zu schwer und zu unhandlich. Uns kommt es so vor, als ob die Fußpflegerin immer für jede Eventualität gerüstet sein will und beim ambulanten Einsatz am liebsten das gesamte Praxisinventar dabei haben möchte. Die Angst etwas zu vergessen oder anders gesagt, der Wunsch für alles und jeden optimal gerüstet zu sein, hat seinen Preis, vor allem in Form von Gewicht.

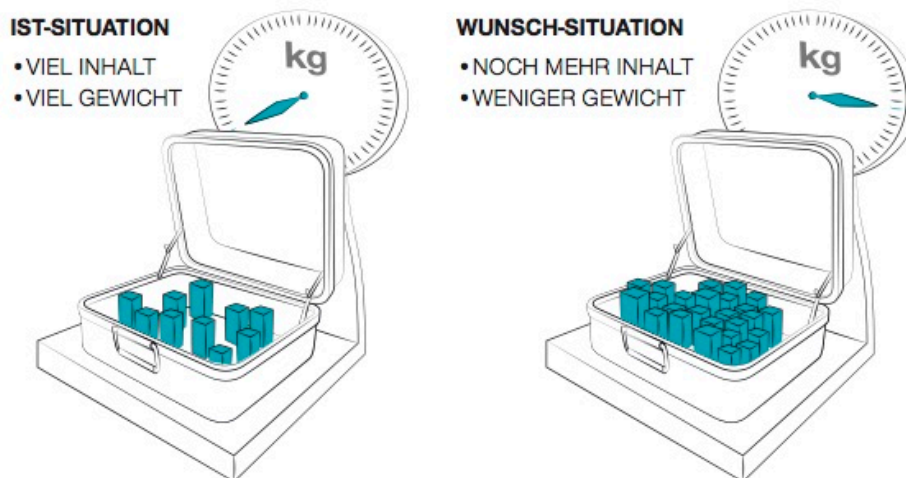


Abb. 3.1 | Viel Gepäck ist schwer, noch mehr Gepäck leichter?

In unserem Seminar für die mobile Fußpflege haben wir ein Spiel integriert: "Ich packe meinen Koffer". Wir bitten dabei die Teilnehmer aus einer großen Zahl bereitgestellter Produkte und Gegenstände ihre Ausrüstung für einen Arbeitstag mit ungefähr acht Hausbesuchen zu packen. Spannend wird es immer dann, wenn wir die "Wunschausrüstungen" auf eine große Waage stellen und verblüffte Gesichter auf

die Anzeige blicken: 23,4 kg! Damit hatte keiner gerechnet, doch wer macht sich schon im Alltag die Mühe, seine Ausrüstung vor dem Start zum Hausbesuch auf die Waage zu stellen?

Bei der Entwicklung von Produkten versuchen wir möglichst immer alles Bestehende zu hinterfragen um uns ein Bild zu machen, warum die Dinge so sind wie sie sind. Nur, weil es schon immer so war oder von jeher so gemacht oder gelehrt wurde, muss es noch lange nicht das Optimum sein. Nach unseren Analysen kämpft die ambulante Fußpflege (egal ob kosmetisch oder medizinisch) mit einem Widerspruch: Maximal-Ausrüstung für alle Eventualitäten einpacken und dann aber das Gewicht und Transportprobleme beklagen. Mit ein wenig mehr "Mut zur Lücke" und Beschränkung auf das wirklich Notwendige ließe sich hier bereits viel erreichen.

In der Regel haben es die mobilen Fußpfleger mit zwei Gruppen von Kunden zu tun: Dem Stammkunden, welcher regelmäßig besucht wird und dessen Besonderheit, auch die räumlichen Verhältnisse, hinreichend bekannt sind. Hier ist die Vorbereitung leicht. Anders verhält es sich bei Neukunden, bei welchen eine behandlungsorientierte und räumliche "Entdeckungsreise" bevorsteht. Sollte sich bei der Erstanamnese herausstellen, dass komplizierte Spezialbehandlungen erforderlich sind (Spange, Nagelprothetik), so wäre der beste Weg eine Folgebehandlung zu vereinbaren, bei welcher die Ausstattung dann entsprechend ergänzt wird.



Nehmen Sie nicht alle möglichen Instrumente und Pflegeprodukte für alle Eventualitäten mit. Beschränken Sie sich auf eine möglichst überschaubare Ausstattung.

Im Anhang haben wir eine Check-Liste zusammengestellt, welche sich auf die relevanten Produkte, Instrumente und Ausstattung beschränkt, die für normale Behandlungen wirklich notwendig sind. Nicht mehr, aber auch nicht weniger. Diese Liste und der Vorschlag des "Verbrauchs-Set für die Mobile Fußpflege" ist der Extrakt aus Analysen und Diskussionen mit Praktikern, Lehrtätigen unserer Schule und nicht zuletzt mit Kunden.

Das RUCK MOBILSYSTEM
ERGONOMISCHES
ARBEITEN
UNTERWEGS

Michael Fürtsch

"Bauch rein - Brust raus!" - wer hat diesen gut gemeinten Spruch, verbunden mit dem Ratschlag auf einen geraden Rücken zu achten, nicht schon mal gehört? Wer durch eine gebeugte Haltung dauerhaft seine Wirbelsäule einseitig belastet wird früher oder später mit Verspannungen seiner Muskulatur, bis hin zu ungleichmäßig abgenützten Gelenken, rechnen müssen.

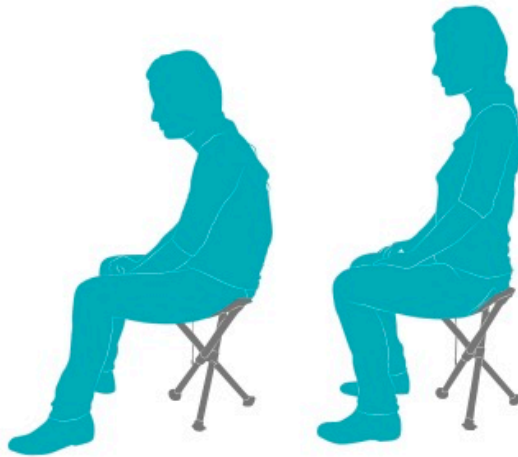
Rückenleiden sind für unsere moderne Gesellschaft ein ernstzunehmendes Gesundheitsproblem geworden. Aus diesem Grund ist es uns wichtig, die einzelnen Behandlungspositionen nochmals genauer unter die Lupe zu nehmen und bei Ihnen ein Bewusstsein für die eigene Körperhaltung zu entwickeln. Wir möchten an dieser Stelle gleich vorwegschicken, dass es hierbei nicht um das Erlernen DER Sitz- oder Arbeitsposition geht. Der Mensch ist nicht für dauerhaftes Sitzen oder Stehen geschaffen. Die Abwechslung, die Bewegung macht`s!

Es geht vielmehr darum, bei der Arbeit immer wieder die Körperhaltung zu ändern und dadurch bewusst den gesamten Bewegungsapparat zu entlasten. Verkürzt könnte man dies auch "Ergonomisches Arbeiten" nennen.

Kombinieren Sie diese Arbeitsweise zum bewussten Ausgleich mit regelmäßigen Sportaktivitäten, wie Rückenschule, Walking, etc. und tragen Sie sich diese zweimal wöchentlich als feste fortlaufende Termine ein. Diese Kombination trägt aktiv zur Sicherung Ihrer beruflichen Existenz und Freude bei Ihrer täglichen Arbeit bei.

Und noch ein Punkt: Vergessen Sie sich selbst, bei aller Fürsorge um das Wohlbefinden Ihrer Kunden, nicht - auch Sie sind wichtig und sollten sich deshalb für Ihre Kunden nicht "verbiegen"!

Krumm oder Gerade?



Im ersten Schritt möchten wir Ihnen ein Empfinden dafür geben, wann sich Ihr Oberkörper beim Sitzen in einer aufrechten, sprich: geraden Position befindet.

Dazu sollten Sie eine kleine Übung machen:

Setzen Sie sich einfach auf einen Stuhl, atmen aus und lassen dabei den Oberkörper einfach in sich zusammensacken - nehmen Sie die "Lümmelhaltung" ein.

Im nächsten Schritt atmen Sie ein und richten dabei den Oberkörper wieder auf, ziehen Ihre Schultern und Ihr Kinn nach hinten. Dies sieht nicht sehr gemütlich aus, fühlt sich etwas ungewohnt an, aber Sie sitzen jetzt gerade. Die Hebel, welche jetzt an ihrer Wirbelsäule wirken, sind in dieser Position im Vergleich zur Lümmelhaltung deutlich geringer.

Verinnerlichen Sie diese "gerade" Position und stellen Sie sich während der Behandlung selbst immer wieder die Fragen: "Sitze ich noch gerade? Wie weit bin ich von der geraden Sitzposition entfernt?" Dies soll Sie dazu anregen, die Sitzposition von Zeit zu Zeit zu verändern. In der Lümmelhaltung werden Sie wieder von ganz alleine landen.

Die ergonomisch optimierten Arbeitshaltungen

Während des Arbeitsalltags nehmen Sie je nach Kunde, Anwendung und räumlichen Situationen unterschiedliche Arbeitshaltungen ein. Diese möchten wir jetzt genauer unter die Lupe nehmen und dabei zwei Positionen hervorheben, auf welche Sie besonders achten sollten.

Das RUCK MOBILSYSTEM-
TIPPS AUS DEM
PRAXISALLTAG

Hildegard Ruck-Knörzer

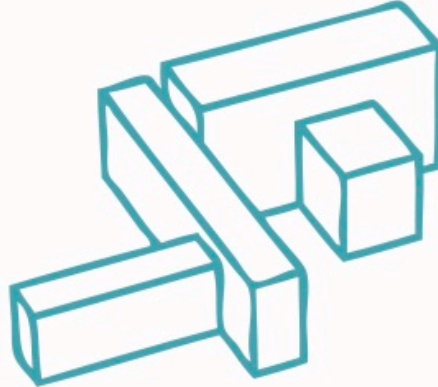
In diesem Kapitel möchten wir Ihnen ganz alltagsnahe und praktische Tipps mit auf den Weg geben, egal ob Sie in der Klinik, im Pflegeheim oder von Haus zu Haus unterwegs sind.

Immobilität, Altersgebrechen, Krankheit – es gibt viele nachvollziehbare Gründe, weshalb langjährige Patienten die stationäre Behandlung in der Praxis nicht mehr regelmäßig wahrnehmen können. Oft ist es aber lediglich die Bequemlichkeit oder das Geborgenheitsgefühl der eigenen 4 Wände, welches einem Praxisbesuch entgegensteht. Für jeden in der Fußpflege Tätigen sind diese Gründe Anlass und Herausforderung zugleich für den mobilen Einsatz.

Die ambulante Tätigkeit bedeutet einen nicht zu unterschätzenden Mehraufwand an Zeit, hohes Improvisationstalent ist gefordert und eine Fahrgelegenheit, sei es eigenes Kfz, Fahrrad oder öffentliche Verkehrsmittel, ist in der Regel erforderlich. Die Routen- und Zeitplanung ist für eine reibungslose Koordination von großer Bedeutung. In der Praxis hat sich bewährt, für die Hausbehandlungen einen halben oder kompletten Tag pro Woche zu reservieren. Die Einplanung in den normalen Praxisablauf ist wesentlich schwieriger und lässt sich meist nur vor oder nach Arbeitsbeginn realisieren, das bedeutet also einen zusätzlichen Zeitaufwand.



In der Klinik



Besuchstermine sind grundsätzlich mit der Klinikleitung bzw. der Stationsleitung abzusprechen. Bei diabetischen Fußambulanzen ist die Mitarbeit eines Podologen/-in erforderlich. Im Rahmen der interdisziplinären Zusammenarbeit werden die Behandlungszeiten geregelt. Für Podologen/-innen gibt es auch die Möglichkeit von Festanstellungen im Klinikverbund oder in diabetologischen Schwerpunktpraxen, da speziell die Behandlung des diabetischen Fußsyndroms die podologische Kompetenz erfordert.

Die Behandlung findet in der Regel "unter erschwerten Bedingungen" im Krankenbett, im Rollstuhl oder auf einem Besucherstuhl statt. In manchen Kliniken, vor allem solchen mit diabetologischen Abteilungen, findet sich oft auch eine Fußambulanz mit entsprechender Einrichtung. Nach Absprache kann diese Einrichtung häufig für die fußpflegerische Arbeit genutzt werden.



Abb 5.1 | Behandlung bettlägeriger Kunden