

VM80364  
B 3113 E

# Podologie

Zeitschrift für medizinische Fußpflege



THEMA DES MONATS

**Hygiene: Maßnahmen in der Praxis**

Rhagaden: Tipps zur Behandlung

Podologie-Symposium:  
Das erwartet Sie

# FUSSKRAFT

DIE REVOLUTION  
DER HAUTPFLEGE  
MIT INNOVATIVER  
LECITHIN-TECHNOLOGIE



NEU

**GEHWOL**  
FUSSKRAFT®

# Symposium, Hygiene und Netzwerken

„Die Unsauberkeit ist eine Visitenkarte der anklopfenden Krankheit.“  
 (Carl Ludwig Schleich)

Was Schleich bereits im ausgehenden 19. und beginnenden 20. Jahrhundert wusste, ist heute nicht nur in podologischen Praxen, sondern allgemein in der Medizin Standard: die Hygiene. Sie ist in dieser Ausgabe eines unserer Schwerpunktthemen, neben den Rhagaden, denen wir uns ebenfalls in einem Artikel widmen. Freuen können Sie sich auch auf einen Erfahrungsbericht zu Sockenschuhen und auf den letzten Teil der Artikelreihe zur Fußchirurgie. Außerdem schauen wir ein wenig über den Tellerrand und besuchen eine wahrlich rockige Orthopädie-Schuhmacherwerkstatt, deren Inhaberin viel vom Netzwerken hält. Kontakte knüpfen lassen sich auch hervorragend auf unserem jährlichen Podologie-Symposium, das dieses Jahr am 8. Juni in Friedrichshafen am Bodensee stattfindet. Sehen wir uns? Außerdem erreichen Sie mich für Fragen und Anregungen wie immer per E-Mail an:  
**stefanie.guim-marce@vnmonline.de.**



lich mit Ihren Kolleg:innen diskutieren möchten, schauen Sie doch einfach einmal auf unserer Website vorbei:  
**podologie.de/expertenrat.**

Füllen Sie dort das Formular aus und senden Sie uns Ihre Frage des Monats. Die am häufigsten eingesandte Frage wird dann von einem\*einer kompetenten Podolog:in beantwortet. Mehr dazu finden Sie auch auf unserem Facebook-Kanal  
**www.facebook.com/podologiezeitschrift.**

Herzlichst, Ihre

Stefanie Guim Marcé

Übrigens: Wir setzen die **Frage des Monats** fort. Falls Sie eine Frage an unsere Expert:innen haben oder fach-

## So verpassen Sie nichts mehr!

Erhalten Sie die neuesten Nachrichten aus der Branche.  
 Jetzt den Newsletter abonnieren unter  
**podologie.de/newsletter**



Innovativ, ergonomisch  
und leicht. Ihre Praxis  
immer dabei.



Was Sie in  
der mobilen Podologie  
und Fußpflege  
wirklich brauchen!

Code scannen und bewährte,  
ergonomische Praxislösungen  
entdecken.

# NF

## NAGELFALZ



## Nagelfalze wieder ins Gleichgewicht bringen.

Mit Mikroalgen-Aktivschutz Spiralin® und Zinkoxid.

**JETZ  
KOSTENFREIES  
MUSTER  
BESTELLEN!**

Druckstellen und eingewachsene Nägel zerstören die natürliche Hautbarriere. So können Keime leichter eindringen. Die Spirularin® NF Salbe mit dem einzigartigen Wirkstoff Spiralin® legt sich wie ein Schutzfilm um gesunde Hautzellen und wehrt Keime ab. Zusätzlich beruhigt Zinkoxid (20%) die Haut dank seiner anti-entzündlichen und wundheilungsfördernden Eigenschaften.

Scannen Sie diesen Code, um Ihr kostenfreies Produktmuster in Originalgröße zu erhalten.  
Oder bestellen Sie online unter [www.spirularin-muster.de](http://www.spirularin-muster.de) oder telefonisch unter 040 780 89790.  
Aktionszeitraum bis 31. August 2024

# Spirularin® NF



**Podologie-Symposium**

**06**



**Sockenschuhe**

**08**



**Einsatz von Ultraschall**

**29**



**Fußpflege und Podologie**

**44**

**WILLKOMMEN**

**Editorial 3**

**AKTUELL**

**Internationales Podologie-Symposium 6**

**Der FUSS Award 2024 7**

**Termine 7**

**IM FOKUS**

**Sockenschuhe – für ein neues Körpergefühl 8**

**Orthopädieschuhtechnik rockt 13**

**Fußnetz Bayern 21**

**Wissen kompakt 24**

**VERSCHIEDENES 26**

**VORSCHAU & IMPRESSUM 26**

**FRAGE DES MONATS 28**

**FÜR DIE PRAXIS**

**Hygiene: Einsatz von Ultraschall 29**

**Hilfe bei Rhagaden 34**

**Fußchirurgie Teil V:  
Ästhetische Fußchirurgie 38**

**Fußpflege und Podologie:  
Das ist der Unterschied 44**

**Für Sicherheit und Gesundheit –  
Hygiene im podologischen Alltag 43**

**IHR UNTERNEHMEN**

**Notfallordner für Selbstständige 49**

**RECHT & GELD**

**Urteile 50**

Titelbild: Sataporn - stock.adobe.com

Foto: DK\_2020 - stock.adobe.com (08), Foto: BANDELIN electronic GmbH & Co. KG (29), Smeilov - stock.adobe.com (44)

# Fachtreff am Bodensee

## Internationales Podologie-Symposium

Information in Theorie und Praxis, Austausch, Diskussion – darum geht es beim Internationalen Podologie-Symposium, das am 8. Juni 2024 im Graf-Zeppelin-Haus in Friedrichshafen stattfindet. Es erwarten Sie eine Reihe spannender Vorträge und Workshops sowie eine topaktuelle Industrieausstellung.



„*Ich finde das Podologie-Symposium spannend, weil tolle Themen auf der Agenda stehen, ich viele Kollegen und Kolleginnen treffe und ein reger Austausch stattfinden wird.*“

“

Maike Sörensen

In unserem Vortragsprogramm finden Sie dieses Jahr unter anderem folgende Themen:

- ❶ **Einsatz von Ultraschallreinigungsbad ist keine Desinfektion der Medizinprodukte** (Annette van Waveren, Podologin und Lehrerin für Gesundheitsfachberufe, Sterilgut-Assistentin Fachkunde 2 der DGSV)
- ❷ **Orthopädische Befundung am diabetischen Fuß** (Jörg Halfmann, Heilpraktiker,

Osteopath und Podologe, Fortbildungszentrum Halfmann, Dortmund) und

- ❸ **Betriebswirtschaft in der Therapeutischen Praxis** (Franz-Armin Roth, Steuerberater und Standortleiter der PB-Akademie, Salem)
- ❹ **Seminar zu Hypergranulation bei UI 2 und 3, Wunden und mehr (8 FP, 7. Juni 2024)** (Maike Sörensen, Sektorale Heilpraktikerin Podologie und Podologin, Hameln)

### SAVE THE DATE

**8. Juni 2024**  
08:45 bis 17:45 Uhr  
in Friedrichshafen

Informationen und  
Anmeldung über:

✉ [podologie.de/veranstaltungen](https://podologie.de/veranstaltungen)

## TERMINE

**Online-Fortbildung zum Thema „Spangenmodule“ (3 Termine mit 8 FP)****22. Mai, 29. Mai, 26. Juni 2024****Online über Microsoft TEAMS**

jeweils ab 21:00 Uhr

[www.podo-deutschland.de](http://www.podo-deutschland.de)**Nagelkorrekturspange KOMPAKT (12 FP)****25. und 26. Mai 2024,****Hotel Kress, Bad Soden-Salmünster**

jeweils 09:00 – 15:00 Uhr

Referenten:

Severin Günter-Blasi,

Sabine Noa-Hendriks (3-TO, Ross Fraser),

Tim Becker (NORA),

Birgit Maibier (Onfix)

[www.podo-deutschland.de](http://www.podo-deutschland.de)**Abenteuer Rezeptabrechnung (6 FP)****25. Mai 2024,****ABACUS Tierpark Hotel, Berlin**

09:00 – 15:30 Uhr

Referentin: Monique Jesk

[www.podo-deutschland.de](http://www.podo-deutschland.de)**Gründung einer Praxis für Podologie - 2 Module****31. Mai und 14. Juni 2024, online**

jeweils 15:00 – 18:15 Uhr

Referentin: Simone Schuppler

[www.bv-fuer-podologie.de](http://www.bv-fuer-podologie.de)**Händehygiene (3 FP)****05. Juni 2024, online**

17:00 – 19:30 Uhr

Referent: Sascha Ruß

[www.podo-consultin.de](http://www.podo-consultin.de)**„Escape“-Taste in der Praxis (6 FP)****07. Juni 2024, online**

13:00 – 18:30 Uhr

Referentin: Steffi Mehner

[www.bv-fuer-podologie.de](http://www.bv-fuer-podologie.de)

# Der FUSS AWARD 2024: Auszeichnung für innovative Ideen

Auf der BEAUTY Düsseldorf 2024 fand die Premiere des FUSS AWARDS statt, der besondere Leistungen in den Berufsbildern Podologie und Fußpflege würdigt. Am Samstag, dem 23. März, wurden insgesamt vier Preise in den Kategorien „Erfolgreiche Therapie“, „Bestes Geschäftsmodell“ und „Nachwuchstalente“ verliehen.

In der Kategorie „Erfolgreiche Therapie“ wurde Ani Rahm aus Eschborn als Gewinnerin ausgezeichnet.

Mit ihrer detaillierten Dokumentation eines individuellen Therapieplans und der erfolgreichen Zusammenarbeit von Arzt, Patient und Therapeutin überzeugte sie die Jury.

Die Firma Fußkundig aus Düsseldorf erhielt den Preis für das „Beste Geschäftsmodell“. Dank ihres innovativen 109-Punkte-Plans zur Übernahme bestehender Praxen, zentraler Instrumentensterilisation und einer eigenen Produktlinie gelang es den Brüdern Schulmeister, Fußkundig zu einer führenden Marke im Bereich podologischer Therapien und Behandlungen zu machen.

Ilaria Ambrosi von der Podologieschule maxQ in Heppenheim gewann den Preis in der Kategorie „Nachwuchstalente“. Als Quereinsteigerin betonte sie die Bedeutung von Dokumentationsverfahren für eine umfassende Beratung und Versorgung und plädierte für eine ganzheitliche Herangehensweise.

Eine besondere Auszeichnung erhielt die Klasse Podo 10-22 des BFW Mainz



unter der Leitung von Marion Volkemer für ihr ergonomisches Bewegungskonzept für Podologen im Berufsalltag.

Simeon Ruck, Geschäftsführer der HELLMUT RUCK GmbH und Mitinitiator des Awards, betonte die Bedeutung der Auszeichnung für die Podologie-Branche und lobte die authentische Darstellung und Wertschätzung des Berufsstands.

Jeannette Polster, Erste Vorsitzende des Bundesverbands für Podologie e.V., hob hervor, dass der FUSS AWARD Innovationen und Entwicklungen in der Podologie würdigt und zugleich Motivation für zukunftsorientiertes Denken und Unternehmertum bietet.

Der FUSS AWARD wurde auf Initiative des Deutschen Verbands für Podologie (ZFD), des Bundesverbands für Podologie, des Verbands leitender Lehrkräfte (VLLP), sowie der Unternehmen neubourg skin care und RUCK sowie der Messe Düsseldorf ins Leben gerufen. Die Gewinner erhalten Preisgelder im vierstelligen Bereich sowie Sachwerte.

# Sockenschuhe – für ein neues Körpergefühl

Beim Tragen von Sockenschuhen verbinden sich die Freiheit einer Socke und der Schutz eines Schuhs zu einer eleganten Einheit. Einfach ausgedrückt, Sockenschuhe sind eine neue Art von Kleidung.



## WAS SIND SOCKENSCHUHE?

Sie bieten nicht nur hohen Komfort und Flexibilität, sondern helfen auch, die Balance und die Kraftübertragung zu verbessern. Sie stärken Ihre natür-

liche Fußkraft und steigern somit Ihre Leistung mit jedem Schritt. Durch die Verminderung des Aufprallstoßes auf die Gelenke und die Förderung einer natürlichen Laufbewegung können

Sockenschuhe dazu beitragen, Verletzungen zu vermeiden. Erleben Sie ein verbessertes Körperbewusstsein und eine gesteigerte Effizienz in Ihren Bewegungsabläufen.



Aus anatomischen Gründen passt nicht jeder Fuß in jeden Schuh. Vor allem Menschen mit sehr breiten Füßen quetschen diese mehr schlecht als recht in ihre Schuhe. Damit ruinieren sie sich auf Dauer nicht nur das Schuhwerk, sondern auch die Füße. Kein Wunder, wenn diese viele Stunden in ein Leder- oder Baumwoll-Korsett eingepfercht werden. Deshalb ist es sehr verständlich, dass immer mehr Menschen ihren Füßen mehr Freiraum geben und zu Socken- oder Barfußschuhen greifen. Da ich überzeugte Barfußgängerin bin, stieß ich auf die Sockenschuhe und testete sie. Auf verschiedensten Untergründen wuchs meine Begeisterung für diese Art des Laufgefühls. Vor allem bleiben auch die Fußsohlen sauber. Dank ihnen muss ich nicht erst auf die warme Jahreszeit warten. Gern trage ich sie aber auch als Berufsschuhe in meiner podologischen Praxis.

#### EIN BEITRAG ZUR GESUNDERHALTUNG

Eine gesunde Bewegung trägt dazu bei, einseitige Belastung und darauf beruhende Fehlstellungen zu korrigieren sowie Arthrose und Rückenschmerzen zu lindern. Neben der aufrechteren Haltung, verbesserten Balance und einem Plus an Energie schüttet der Körper viele Endorphine aus. Dadurch geht es uns auch psychisch besser. Denn wenn es den Füßen gut geht, geht es auch dem ganzen Menschen gut. Beim Ballengang in Sockenschuhen wird nicht die gesamte Knochenkette vom Fuß über die Beine und Wirbelsäule hinauf belastet. Stattdessen wird der Stoß von der Muskelkette komplett abgefedert.

Im Grunde ist der Ballengang sehr einfach. Denn wir würden automatisch im Ballengang gehen, wenn wir beim Gehen zur Abwechslung einmal nichts tun würden. Dann hinge der Fuß bei jedem Schritt nach unten, und der Ballen würde automatisch als erster den Boden berühren. Der Fersengang dagegen erfordert Anstrengung. Bei jedem Schritt muss der Vorfuß angehoben werden, um die Ferse zuerst aufsetzen zu können. Versuchen Sie es doch selbst einmal: Ziehen Sie die Schuhe aus und stellen sich entspannt hin. Gehen Sie nun ganz normal los – so wie Sie immer gehen. Halten Sie sich dabei die Ohren zu. Was hören Sie?

Bei jedem Schritt hören Sie ein Wumm, Wumm ... Das sind die Erschütterungen, die

## Intensivpflege für trockene und stark belastete Haut



mit hochwertigem Reiskeimöl



hervorragende Hautverträglichkeit



Anwendungsvideo



dermatest-  
garantie.de



Weitere Infos und Anwendungsvideos auf:

[www.prontoman.de](http://www.prontoman.de)



Ob Gras oder Sand – man sollte die Sockenschuhe auf verschiedenen Unterlagen testen

der Fersengang durch Ihren Körper schickt. Erschütterungen, die jeden Ihrer Knochen und Gelenke bis ins Mark treffen. Erschütterungen, die Knochen und Gelenke vibrieren lassen und langfristig an Knie, Hüfte und Bandscheiben zu jenen Schäden führen, die Ihr\*e Orthopäd:in dann als „altersbedingte Abnutzungserscheinungen“ bezeichnet. Sie können den Unterschied auch beim Rückwärtsgehen testen. Hierbei setzen Sie nämlich auch den Vorfuß zuerst auf. Wenn

Sie sich dabei die Ohren zuhalten, hören Sie den Unterschied. Nämlich kein Wummern mehr. Joggen Sie im Fersengang und rollen Sie bei jedem Schritt immer schön ab, dann sind Gelenkprobleme absehbar. Joggen Sie aber im Ballengang, können Sie in hohem Alter noch joggen und erfreuen sich gesunder Knochen und Gelenke.

Die Erschütterungen des Fersengangs rühren daher, dass der Fersengang

über die Knochenkette verläuft. Diese Gangart ist hart und birgt ein hohes Schädigungspotential für den Bewegungsapparat.

#### VORTEILE VON SOCKENSCHUHEN

Seit einigen Wochen trage ich nun die Comfort Skinners 2.0 mit herausnehmbarer Einlegesohle. Diese sind so bequem, dass die Zehen nicht mehr eingquetscht werden. Die Sockenschuhe respektieren die natürliche Form unse-

rer Füße. Mit einer breiteren Zehenbox steht dem Komfort nichts mehr im Wege. Die Füße bewegen sich so, wie es die Natur beabsichtigt hat, nämlich im Ballengang.

Die Skinners Comfort 2.0 Sockenschuhe bieten die Funktionalität und Strapazierfähigkeit eines normalen Schuhs, nehmen wenig Platz ein und passen in jeden Rucksack. Deshalb dienen sie als zuverlässiger Partner auf Reisen, beim Wandern oder als Ersatzschuh für Ausflüge.

Die Füße bleiben geschützt und trocken. Getestet habe ich sie beim Wandern, Sport, Kung Fu und Qui Gong, im Fitnesscenter, im Sand, in meiner Podologiepraxis und bei Hundespaziergängen. Laut Hersteller lassen sie sich sogar bei Wassersportaktivitäten verwenden.

Die Passform ist auch bei Hallux Valgus, Plattfüßen und anderen Zehen deformitäten hervorragend. Die Zehen sind gegen das Anstoßen an Wurzeln oder Steinen gut geschützt und haben besseren Halt als bei diversen Barfußschuhen.

Die Sockenschuhe haben mich überzeugt. Man fühlt den Boden der Tatsachen unten den Füßen.

Aufgrund ihrer Kompaktheit, ihres robusten Schutzes und ihrer breiten Anwendung sind sie eine tolle Ergänzung zu anderen Schuhen. Zudem erinnern sie daran, dass Füße trainiert und bewegt werden wollen.

Man kann sie sehr schnell an- und ausziehen, auch im nassen Zustand. Weitere Vorteile sind:

- ➊ unisex
- ➋ atmungsaktiv
- ➌ geruchlos
- ➍ langlebig
- ➎ schützend
- ➏ komfortabel
- ➐ maschinenwaschbar
- ➑ federleicht - 160 g
- ➒ Anregung der Lymphgefäße und des Herz-Kreislauf-Systems

### WIE FÜHLT ES SICH AN?

In Sockenschuhen zu laufen, ist wie barfuß zu gehen. Sie sollten jedoch Ihre Muskeln und Sehnen schrittweise trainieren, um sie zu kräftigen. Für Asphalt, andere harte Oberflächen, weite Strecken oder gefährliche Umgebungen, in denen Sie normalerweise nicht barfuß laufen würden, wird empfohlen, klassische Laufschuhe zu tragen. Testen Sie die Sockenschuhe am besten nur eine Stunde täglich auf verschiedenen Untergründen. Wie bei allem: Übertreiben Sie es nicht und hören Sie auf Ihr Körper- oder Fußgefühl.

Oft werde ich gefragt, ob ich in den Sockenschuhen kalte Füße habe. Die Antwort lautet: Nein! Es ist möglich, in der kälteren Jahreszeit mit ihnen Outdoor-Aktivitäten durchzuführen. Aber natürlich sind Sockenschuhe kein Ersatz für Winterschuhe.

Egal, ob ein Spaziergang im Wald oder ein Lauf an der frischen Luft, auch in der kalten Jahreszeit liebe ich Sockenschuhe aufgrund des einzigartigen Barfußgefühls. Kombinieren Sie sie am besten mit zusätzlichen (Merino-) Socken oder an regnerischen Tagen mit wasserdichten Socken – an trockenen, kalten Tagen empfehle ich das Tragen von Wollsocken. Am Wichtigsten ist jedoch, dass mit jedem Schritt die Fußmuskulatur trainiert wird. Dadurch profitieren die Füße durch folgende Vorteile:



## BITTE BEACHTEN

Bei Patienten mit extremen Fußschmerzen oder Fußfehlstellungen wird empfohlen, mit einer Fachärztin oder einem Facharzt Rücksprache zu halten.



## Die Profis für „passive Sicherheit“

### + Sicherheitsfase **TOP Grip**

**Diamantierte Stirnseite...**

für sicheres Kürzen von Nägeln.



### + Sicherheitsfase **SIDE Grip**

**Diamantierte Außenfläche...**

für flächiges Abtragen von Hornhaut und Nagel bis an den Nagelrand.



### **KR Version**

**Abgerundete Kante...**

für schonendes Nagelglätten und Beschleifen von Hornhaut.



Wir und unsere Fachhandelspartner beraten Sie gerne.



**Busch**®

There is no substitute for quality

**BUSCH & CO.** GmbH & Co. KG

Tel.: +49 (0) 2263 86 0  
Fax: +49 (0) 2263 20741  
mail@busch.eu



www.busch.eu

- 🕒 verbesserte Koordination
- 👟 Förderung gesunder und starker Füße
- 🩸 bessere Durchblutung

**MODELLE UND GRÖSSEN**

In verschiedenen Farben gibt es die Compression 2.0, Limited, Black oder Kids Line. Nach einer Größentabelle misst man die Fußlänge, und daraus ergibt sich dann die Größe. Dazu stellen Sie sich auf ein Blatt Papier und umzeichnen Ihren Fuß. Die längste Stelle ist dann die Fußlänge.

**PFLEGE VON SOCKENSCHUHEN**

Die Pflege von Skinners Comfort könnte nicht einfacher sein. Spülen Sie sie

einfach nach jedem Tragen aus und lassen Sie sie trocknen. Sie sind bei 30°C maschinenwaschbar. Bitte beim Waschen keinen Weichspüler oder Trockner verwenden. Auf links drehen und in einen Wäschesack stecken.

**HERSTELLUNG**

Die lange Lebensdauer und Haltbarkeit des Strickmaterials werden durch das dreilagige StretchKnit™ gewährleistet, das aus 6 ultrafunktionellen Fasern besteht.

Die patentierte Fusionstechnologie kombiniert die besten Eigenschaften von Schuhen und Socken in einem einzigartigen Produkt. Präzise italienische Produktion, hochwertige Ma-

terialien und gründliche Inspektion von jedem Paar stehen im Vordergrund.

Das strapazierfähige Material enthält weder Phthalate noch Klebstoff und ist auch nicht mit Nähten verbunden. Das Ergebnis ist ein umweltfreundliches Produkt, das zu 100 Prozent vegan ist.

Aber was ist nun genau der Unterschied zwischen Sockenschuhen und Barfuß-Socken? Beide Begriffe meinen das Gleiche, wobei sich die Bezeichnung Sockenschuhe immer mehr durchsetzt. Das liegt vermutlich auch daran, dass sich die oben erwähnten Modelle im Grunde wie Schuhe tragen lassen. Das ist der neueste Trend bei Barfuß-Socken: Weil einigen Barfußfans herkömmliche Barfußmode im Zehenbereich zu eng geschnitten ist, geht die Tendenz zu Socken mit einem weiter geschnittenen Zehenbereich. Dieser ist möglicherweise eine gesunde Alternative zu den Zehensocken, die sich nicht durchsetzen konnten.

**FAZIT**

Minimalschuhe – ein anderer Begriff für Sockenschuhe – helfen uns, das Verständnis und die Aufmerksamkeit für unser Körpergefühl, unsere körperlichen Bedürfnisse zu erkennen und angemessen darauf zu reagieren. Das führt dazu, Stress zu reduzieren und unsere psychische Gesundheit zu verbessern. Daher ist es wichtig, dass wir lernen, unsere Körperwahrnehmung (Propriozeption) zu schulen und uns achtsamer mit unserem Körper auseinanderzusetzen. ■

*Melanie Roithner*

**WEITERE INFORMATIONEN**

Hersteller der Sockenschuhe:

👉 [www.sockenschuhe.at](http://www.sockenschuhe.at)

Erfahrungsberichte:

👉 [www.wundersocks.com](http://www.wundersocks.com)



Foto: Melanie Roithner





Von wegen langweilig! Orthopädische Schuhe sind bunt, kleidsam und individuell

den Gestiefelten Kater und alles mit Beleuchtung gesehen. Und ich fand das so toll. Da habe ich damals schon gesagt: Hier will ich leben.

**?** *Was machst du konkret als Orthopädie-Schuhmachermeisterin?*

**!** Also, grundsätzlich mache ich natürlich orthopädische Maßschuhe und Einlagenversorgung. Ich mache Bandagen, Hüfte abwärts. Wir machen Kompressionsversorgung, wir machen Reparaturen jeglicher Art. Alles, was der Orthopädeschuhmacher von Prinzip so machen kann. Geht natürlich auch um andere Lederartikel, Accessoires, Handtaschen, Gürtel etc. Und wir erweitern aktuell auch unser Sortiment um Lymphschuhe und diverse andere Sachen.

**?** *Und wer sind deine Kundinnen und Kunden?*

**!** Meine Kunden sind einfach Menschen, Menschen jeden Alters, die Hilfe benötigen, deren Lebensqualität aufgrund von ihren Fußproblematiken oder anatomisch-orthopädischen Thematiken leidet. Das kann ein Kind sein, das kann ein Er-

wachsener sein. Wobei bei Kindern ist es mir halt besonders wichtig, diese vernünftig zu versorgen. Genauso wie den Erwachsenen natürlich auch, aber bei Kindern muss man nicht immer eine Einlage verpassen, auch wenn das viele so sehen, weil vieles im Wachstum ist. Da kann man andere Komponenten entsprechend richten.

**?** *Was macht den Beruf denn so spannend für dich?*

**!** Der Beruf ist unheimlich komplex. Wir haben ja unterschiedliche Berufsklassen, die wir zusammenfügen. Das ist Orthopädeschuhtechnik, das ist der Oberbegriff letzten Endes, dann haben wir ja auch ein bisschen was vom Schreiner, weil wir arbeiten ja an Leisten. Wir haben viel mit Psychologie zu tun, weil wir ja auch mit Menschen umgehen, die oftmals nicht so gut drauf sind, ja, die sich einfach Sorgen machen um ihre Gesundheit. Wir haben viel mit Chemie zu tun, weil wir ja auch Leisten ausschäumen oder auch entsprechend andere Sachen laminieren können. Auch mit Schneiderei befassen wir uns, das sage ich jetzt mal ganz blöd. Also, das sind unheimlich viele komplexe Berufsklassen, die vereint werden. Trotzdem hast du auch unheimlich viel Medizin dabei. Es ist eine

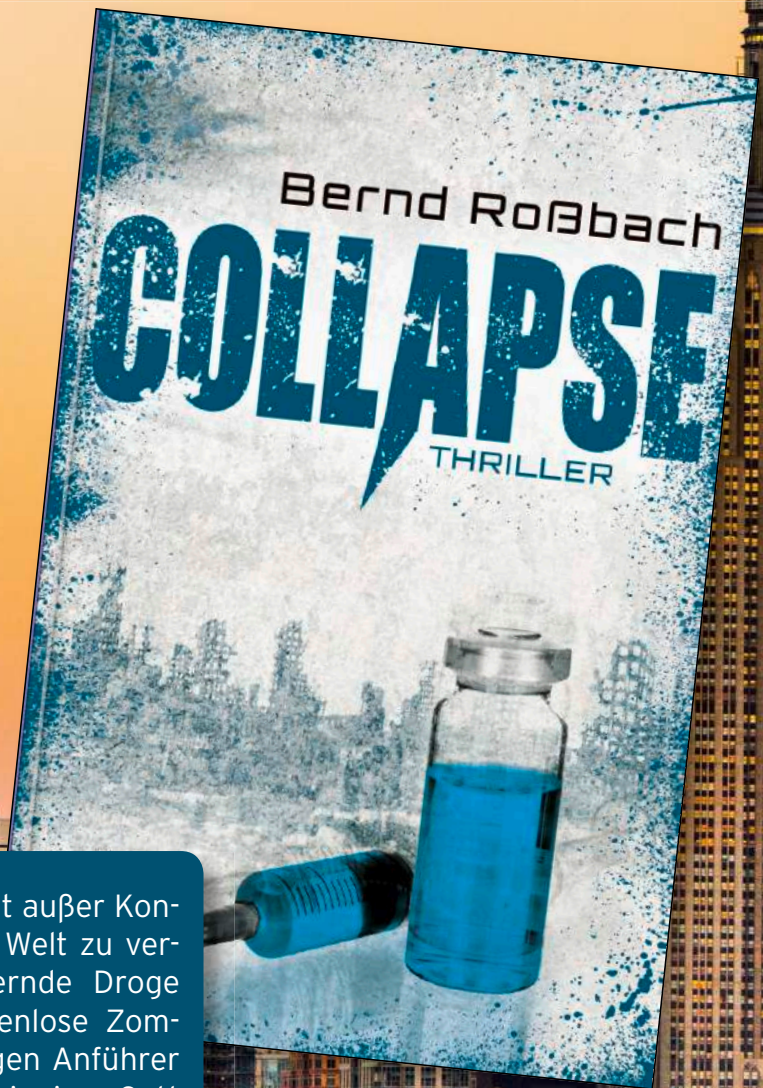
unheimliche Hoheit, die dieser Beruf hat, und man muss unheimlich agil in seinen Charakter sein. Und das ist das, was superspannend ist. Zugleich hast du mit den unterschiedlichen Schnittstellen, beispielsweise zur Podologie, zur Chirurgie, zu den diversen Ärzten, zu den Physios, ein unheimlich geballtes Wissen, was für dich auch Fortbildung ist letzten Endes. Weil viele arbeiten ganz unterschiedlich. Und da kann sich ein unheimlich starkes Netz bilden. Und was ich persönlich auch besonders spannend finde, ist halt einfach die Arbeit mit dem Menschen und für den Menschen. Da gibt es ganz gravierende Unterschiede. Es gibt die in meiner Berufsklasse, die arbeiten gegen den Menschen, sagen aber, sie möchten mit dem Menschen arbeiten. Da geht es um reinen Profit, und das ist ein riesiger Unterschied. Und das ist das, was mir hier zugutekommt, dass ich es ernst meine mit dem Menschen. Das ist wie gesagt das Spannendste am Beruf. Und was ich auch spannend finde, ist, diese Charaktertypen auch jetzt, aus der Rolle als Unternehmer gesehen, diese Charaktertypen auch zu finden und in den Betrieb zu integrieren. Das ist am spannendsten, weil nicht jeder geeignet ist für diesen Beruf. Aber viele machen das.



Auch für Rock- und Metal-Fans: Orthopädische Stiefel

# Die Zivilisation steht am Abgrund. Eine Droge bedroht die Menschheit ...

Bernd Roßbach  
**Collapse**  
E-Book  
ISBN 978-3-941717-20-6  
2,99 Euro



Ein streng geheimes Experiment gerät außer Kontrolle. Ein Schwarzes Loch droht die Welt zu verschlingen. Eine bewusstseinsweiternde Droge macht aus normalen Menschen willenlose Zombies, die sich um einen machthungrigen Anführer scharen, der schon bald wie ein wahnsinniger Gott ganz New York beherrscht. Wird es den Wissenschaftlern um Professor Leighland und dem jungen Physiker Shuin Sparks gelingen, die bevorstehende Apokalypse zu verhindern, oder ist das Ende der Menschheit gekommen?

*Ein fesselnder Science-Thriller - ungewöhnliche Helden, überraschende Wendungen, Spannung pur!*

**? Also braucht man tatsächlich viele verschiedene Talente, um diesen Beruf ausüben zu können?**

**!** Ja, und deswegen ist dieser Beruf auch so mannigfaltig. Also, es ist einem normalerweise nie langweilig, weil alles, was man macht, ist ja individuell – der optimale Fall. Alles ist super zugeschnitten auf den Kunden. Also es gibt eigentlich keine Einlage, die der anderen gleicht oder gleichen sollte. Und man muss einige Charaktereigenschaften, unter anderem auch Stressresistenz, mitbringen. Die Resilienz, die wir haben müssen, ist bei uns unheimlich hoch. Denn stell' dir mal vor, der Kunde kommt rein, hat eigentlich ein Problem und ist auch scheiße drauf. Und du bist genauso scheiße drauf. Das funktioniert nicht. Also, man muss feinfühlig sein, man muss vor allem viel Verantwortung haben, man muss stressresistent sein, man muss handwerklich begabt sein – es sind unheimlich viele Eigenschaften, die man hat. Aber man muss auch sagen, es ist einer der wenigen Berufe, wo man auch sagen kann, man macht zuerst das Handwerk und kann danach noch ein Studium beginnen. Das ist dann die Bionik, die man hier machen kann bei uns.

**? Wonach suchst du denn deine Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aus? Was für Charaktereigenschaften müssen sie mitbringen?**

**!** Nach Charaktertyp. Erstens einmal müssen sie mit mir zurechtkommen. Das ist ganz, ganz schwierig. Ich weiß, ich bin eine sehr schwierige Persönlichkeit im Sinne von meinen Ansprüchen. Ich habe den Anspruch, der Kunde ist nicht König, aber Mensch. Und das ist ganz, ganz, ganz extrem schwierig, eine Persönlichkeit zu finden, die dieses Menschliche aufnehmen kann. Mir sind die Noten völlig unwichtig. Ich würde theoretisch auch einen Penner von der Straße aufnehmen, wenn er diese Eigenschaften mitbringt. Ich brauche je-

manden, der etwas reißen will, der mit mir zusammenarbeitet, ich brauche keine Quertreiber. Also, das ist etwas, das lehne ich ab, auch wenn ich allein arbeiten muss. Ich möchte keine Menschen, die quertreiben im Sinne von: Ich bin 24/7 nicht gut drauf oder ich habe mal hier ein Wehwehchen und hier ein Wehwehchen. Also, ein Wehwehchen hat jeder, aber ich habe die Verantwortung gegenüber einem Menschen. Und das ist mein Beruf. Ein Pfleger kann auch nicht sagen, ich wische jetzt gerade mal den Hintern nicht ab, weil mich ekelt's gerade davor. Und das ist eine grundlegende Eigenschaft, die man haben

sondern das ist dann ein Gesamtbild. Ich nehme ja als Chef auch die Fehler meiner Mitarbeiter immer auf meine Schultern. Aber ich nehme es ihnen nicht krumm, sofern sie es nicht zum fünften oder sechsten Mal machen, kein Interesse daran haben. Sondern ich bin durchaus entsprechend menschlich zu meinen Mitarbeitern, aber ich fordere auch Leistung. Das hat mein Meister übrigens auch immer gemacht, er hat immer Leistung gefordert.

**? Wie erkennst du denn, dass die Menschen, die mit dir arbeiten, diese Fähigkeiten, diese Charakterzüge haben?**



Der Name ist Programm: Schuhe und Lifestyle

muss. Man muss Mensch sein, Persönlichkeit sein, man muss etwas reißen wollen. Und man muss vor allem als Team arbeiten können und auch das Team sehen können. Das kann nicht sein, dass man sich Fehler zuschiebt,

**!** Das ist ein ganz normales Bauchgefühl. Also, ich muss hier in meine Firma reinkommen und muss mich wohlfühlen, mit dem, was mich umgibt. Das ist eine rein spirituelle Sache. Das kann man anders nicht





Orthopädische Stiefel passend zum Lebensstil

sagen. Wenn du zu Hause ankommst, dann fühlst du dich ja eigentlich auch wohl. Du würdest nie irgendwas als Zuhause betrachten, worin du dich eigentlich nicht wohlfühlst. Und das ist das, was mir wichtig ist. Wenn ich eine Komponente in meiner Firma habe, wo ich sehe, ich fühle mich nicht wohl, und das ist dann mein Recht als Unternehmer, ich muss mich wohlfühlen, weil ich muss das Ding hier antreiben, dann muss diese Komponente gehen. Das bedeutet nicht, dass dieser Mensch schlecht ist, aber es bedeutet einfach, dass er, sie, es, wie auf immer, nicht in mein Universum reinpassen. Oder nicht in das, was ich eigentlich vertreten möchte. Und das funktioniert auch ganz schnell. Also, das ist dann halt einfach, wir müssen uns trennen. Es ist ganz einfach, du passt einfach nicht hier rein.

Du passt woanders rein. Da kannst du wahrscheinlich dann die treibende Kraft sein, aber du passt hier nicht rein. Und so mache ich das auch bei meinen Azubis und bei egal welchem Mitarbeiter. Ein Mitarbeiter muss sich hier wohlfühlen. Das ist auch seine eigene Charakter-Eigenschaft. Wenn ein Mitarbeiter von vornherein nicht

zufrieden ist, dann kann er auch keine Zufriedenheit und Freude in der Arbeit ausstrahlen. Und das ist das, worauf ich Wert lege. Ein Mitarbeiter muss nicht unbedingt 20.000 Euro im Monat hereinbringen. Das erwarte ich nicht, aber ich erwarte, dass er eine treibende Kraft ist.

**? Also ist das auch dieser Lifestyle, von dem auch auf eurer Website die Rede ist?**

**!** Ja, und meine Mitarbeiter werden hier nicht assimiliert. Also, sie müssen keine Footopia-Sachen anziehen oder sonst irgendwas. Ich habe zwar alles da, aber sie müssen das nicht. Sie dürfen sie selbst als Persönlichkeit sein. Aber die Persönlichkeit muss hier reinpassen. Und

wie gesagt, es ist ganz, ganz wichtig: Man kommt hier rein und man fühlt sich wohl. Und genauso sieht das der Kunde. Genauso sehen das die Kinder auch. Also, wir merken einfach, wenn uns irgendetwas nicht behagt, und das möchte ich hier nicht haben. Man kann das den Menschen nicht zum Vorwurf machen. Möchte ich auch gar nicht, weil jeder hat sein eigenes Pack zu tragen, aber ich kann dann damit arbeiten oder ich kann damit nicht arbeiten. Und diese Entscheidung muss man als Unternehmer dann treffen.

**? Also reagieren dann auch eure Kundinnen und Kunden auf den Lifestyle?**

**!** Ja. Sehr stark. Also, wir werden hier tatsächlich nach unserer Menschlichkeit bewertet. Mehr sogar, also, was man halt auch auf unseren Bewertungsprofilen lesen kann, auf Google etc. oder auf Instagram oder auf Facebook. Es kommt zwar schon der Satz: „Ich kann seitdem schmerzfrei laufen.“ Aber zuerst werden wir als Menschen und als das, was wir tun, bewertet. Und das macht mich schon verdammt stolz. Das ist eigentlich das, was ich möchte. Ich möchte die coole Orthopädie haben. So wie ich meinen Beruf sehe letzten Endes, aber das möchte ich auch für Kunden dann auch entsprechend reflektieren können. Und das kannst du wirklich nur mit guter Laune. Und die haben wir hier 24/7. Tatsächlich ist es, kommt natürlich mal vor, dass es kracht. Dass irgendwas mal nicht passt. Meine Tochter ist zum Beispiel hier in der

**Berufshaftpflichtversicherung**  
ab 79,40 €  
netto jährlich.

**SELBSTÄNDIG.**  
**WAS WIRKLICH WICHTIG IST.**

**SPEZIELL FÜR PODOLOGEN**

**Jetzt beraten lassen:**

☎ +49 (0)2204 30833-0  
[www.versichert-mit-ullrich.de](http://www.versichert-mit-ullrich.de)

**ULLRICH**  
Inhaber Holger Ullrich  
Versicherungs- und Finanzservice



Orthopädieschuhtechnik mit eigenen Comics

Ausbildung. Da ist es dann wieder ein besonderes Verhältnis. Da muss man dann schon so ein bisschen dealen.

**? Wie sehen das gerade ältere Menschen? Ich höre jetzt ja auch Rockmusik im Hintergrund. Aber wie ist das dann bei jemandem jenseits der 70?**

**!** Also, ich habe bis jetzt drei Menschen gehabt, die sich beschwert haben. Der eine hatte angerufen und wollte mir sagen, dass meine Comics einfach nicht gut sind. Also, er findet einfach, die sind nicht gut. Dass ein Orthopädieschuhmacher ein Comic macht, wo es ums Monstersuchen geht und um Zähne und sonst irgendwas. Und ich habe darauf geantwortet, es

kann ihnen vom Prinzip her egal sein, denn ich bin der Unternehmer, ich mache das so, wie ich möchte. Und wenn sie mit mir nicht zurechtkommen, bitte, es gibt genügend andere. Da bin ich ganz frei, weil das ist einfach das Konzept, wie ich es leben möchte. Und der Erfolg gibt mir schlichtweg recht. Und es gibt immer Menschen, die immer irgendwas zu meckern haben. Da muss man einfach drüberstehen. Es ist halt einfach so. Der Kunde ist bei mir schlichtweg nicht König, sondern Mensch. Und das ist das, was wichtig ist, in meinen Augen zumindest. Die zweite Kundin, die ist reingekommen, das fand ich total lustig. „Oh, was ist denn das für ein Krach hier?“ Und ich so: „So, jetzt

gehst du nochmal raus und dann kommst du mit wippendem Kopf und dann geht das wieder.“ Und dann hat sie zu mir gesagt: „Wir waren auch mal jung. Unsere Musik zwar etwas anders, aber die war genauso wild.“ Sag ich: „Ja, das sehe ich auch so. Und wir dürfen das auch ausleben.“ Und die dritte Person hat einfach die Meinung gehabt, der Kunde ist König. War rotzfrech zu meinen Mitarbeitern und zu mir. Und der habe ich gesagt: „Setz dich hin, Prinzesschen, ich nehme dich irgendwann einmal dran.“ Ich habe sie natürlich nie drangenommen. Also man muss auch Menschen, die nicht wissen, wie sie anständig mit anderen umgehen, keinen Respekt zollen. Auf die kann man verzichten, und das ist auch gut so. Ich muss nicht jeden bedienen. Ich bin ein Dienstleister. Ich versuche täglich, und meine Mitarbeiter auch, mein Bestes, um anderen Menschen zu helfen. Und wenn die nichts Besseres zu tun haben als einen zu erniedrigen, dann sollen sie bitte einfach wegbleiben. Das wollen wir gar nicht. Das haben wir nicht nötig als Menschen. ■

Interview: Dorothea Thiemann

Weitere Informationen zu Fotopia:

- [www.footopia.de](http://www.footopia.de)
- Footopia-Comic:
- [www.footopia.de/footopia-comic/](http://www.footopia.de/footopia-comic/)
- Facebook:
- [www.facebook.com/footopia](http://www.facebook.com/footopia)
- Instagram:
- [www.instagram.com/footopia\\_orthopadie\\_lifestyle/](http://www.instagram.com/footopia_orthopadie_lifestyle/)
- Youtube:
- [www.youtube.com/channel/UCcCqMSB5eMBFVFr9iX52xA](http://www.youtube.com/channel/UCcCqMSB5eMBFVFr9iX52xA)

**Weiterlesen**  
 Teil II des Beitrages lesen Sie in der **Podologie 6 | 2024**, die am 13. Juni erscheint.

*Jetzt anmelden  
und Plätze sichern!*

**08. Juni 2024** in Friedrichshafen



# **Podologie**

## Internationales Symposium

Unser Programm finden Sie auf der Rückseite.



## Unser Programm (Änderungen vorbehalten):

**Jörg Halfmann, Heilpraktiker, Osteopath und Podologe,  
Fortbildungszentrum Halfmann, Dortmund**

**Thema: Orthopädische Befundung am diabetischen Fuß**

**Franz-Armin Roth, Steuerberater und Standortleiter  
der PB-Akademie, Salem**

**Thema: Betriebswirtschaft in der therapeutischen Praxis**

Armin Roth erklärt, wie Sie Ihre Praxis nach betriebswirtschaftlichen und therapeutischen Gesichtspunkten zum Erfolg führen, wie Sie Ihren Gewinn als Garant für gute Leistungen in der Zukunft im Blick halten und Ihre Praxis mit wenigen Kennzahlen lenken. Lassen Sie sich Ihre Arbeit mit Privatariften angemessen bezahlen und optimieren Sie Ihren Umsatz durch organisatorische Veränderungen. Ab wann rechnet sich Personal? Ermitteln Sie durch Vergleichsrechnungen den Erfolg Ihrer Praxis.

**Torsten Seibt, Podologe/sectoraler Heilpraktiker Podologie,  
Geschäftsführer der Remmele's Propolis GmbH, Berlin**

**Thema: Orthonyxie bei *Unguis convolutus* –  
Erfahrungsbericht/Falldokumentation/Praxisbericht**

Torsten Seibt geht in seinem Vortrag auf verschiedene Fälle mit verschiedenen Schwierigkeitsgraden ein. Von der Patientenaufnahme (Fragebogen, Behandlungsvertrag, Erklärung DSGVO) über die Erstbefundung (Befundbogen, Therapieziel) und anschließenden Behandlung (verschiedene Termine, Dokumentation - auch HMV) bis zum Abschluss (Abrechnung der HMV) behandelt er alle Schritte. Auch das Wechseln des Spangentyps innerhalb einer HMV wird erörtert.

**Maike Sörensen, Sektorale Heilpraktikerin Podologie,  
Hameln**

**Thema: Hypergranulation bei Ui 2 und 3, Wunden und mehr**

Durch die Verordnungen Ui 1 und Ui 2 werden Podologen nunmehr täglich mit dem Thema Wunde am Fuß konfrontiert. Zwar sollte ein Arzt diese behandeln, doch ein grundsätzliches Wissen rund um das Thema Wund kann hier recht nützlich sein. Hypergranulationsgewebe beim Ui2 – was kann/darf/sollte der Podologe/die Podologin hier tun? Was ist sinnvoll? Bakterien in der Wunde? Welche Empfehlungen an den behandelnden Arzt? Ein Vortrag aus der Praxis für die Praxis.

**Annette van Waveren, Podologin,  
Lehrerin für Gesundheitsfachberufe, Fachkunde 2 DGS**

**Thema: Einsatz von Ultraschallreinigungsbad ist keine  
Desinfektion der Medizinprodukte**

Ultraschallgeräte werden in Praxen häufig bei der Aufbereitung der Instrumente nach der Behandlung eingesetzt. Aber werden sie auch richtig eingesetzt? Für die sichere Verwendung eines solchen Geräts hat der Arbeitskreis Qualität der Deutschen Gesellschaft für Sterilgutversorgung (DGSV) eine überarbeitete Empfehlung veröffentlicht. An der Empfehlung hat auch die Referentin selbst mitgewirkt. Dabei wurden die „Anforderungen an die Hygiene bei der Aufbereitung von Medizinprodukten“ (siehe Link zur RKI-Internetseite) als Grundlage genommen. Die Medizinprodukte-Betreiberverordnung wiederum schreibt nach §8 vor, dass diese Empfehlung verpflichtend ist. Die Referentin erklärt anhand der Empfehlung des DGSV, was Sie in der Praxis beachten müssen.

Die Workshop-Themen geben wir rechtzeitig bekannt.

Jetzt anmelden unter  
[www.podologie.de/veranstaltungen](http://www.podologie.de/veranstaltungen)



**Jörg  
Halfmann**



**Franz-Armin  
Roth**



**Torsten  
Seibt**



**Maike  
Sörensen**



**Annette  
van Waveren**

# Fußnetz Bayern: Plattform für optimale Patientenversorgung

Das Fußnetz Bayern ist eine bedeutende Initiative, die sich um Menschen mit Diabetes, dem Diabetischen Fußsyndrom, der Charcot-Arthropathie und der Polyneuropathie kümmert. Es wurde ins Leben gerufen, um eine gemeinsame Plattform für Betroffene und alle Behandler:innen dieser Erkrankungen zu schaffen.

## AN WEN RICHTET SICH DAS FUSSNETZ?

Ein zentrales Anliegen des Fußnetzes Bayern ist es, Erkrankte vor den schwerwiegenden Konsequenzen dieser Krankheiten zu schützen. Daher soll es für Betroffene und deren Angehörige einfach sein,

- ① zertifizierte Fußambulanzen
- ① Ärzt:innen
- ① Podolog:innen
- ① Orthopädieschuhmacher:innen oder
- ① Pflegedienste

in ihrer Nähe zu finden. Selbst Hausärzt:innen, die das Krankheitsbild erkennen, jedoch nicht selbst behandeln können, sollen sich zielgerichtet informieren können, wo ihre Patienten optimal versorgt werden können. Das Fußnetz Bayern bietet eine Struktur für die ganzheitliche Betreuung und trägt dazu bei, schwerwiegende Komplikationen zu verhindern und die Lebensqualität der Betroffenen zu verbessern.

Ein besonderer Fortschritt innerhalb des Fußnetzes ist die cloudbasierte Wunddokumentation, die vom Bayerischen Gesundheitsministerium mit einem Förderpreis ausgezeichnet wurde. In dieser werden von den Fußambulanzen Wunden und alle dazu-

gehörigen Befunde dokumentiert. Diese Daten können von allen im Netzwerk Beteiligten per Link eingesehen oder ergänzt werden.

## ZIELSETZUNGEN

Das Fußnetz Bayern verfolgt verschiedene Ziele, darunter die stetige Integration neuester wissenschaftlicher Erkenntnisse in die Behandlung sowie die Betonung nicht medikamentöser Aspekte wie Diät und Bewegungstherapie. Individuelle Einzelversorgung, Vermeidung von Informationsdefiziten und unnötigen Mehrfachuntersuchungen sowie Beratung in sozialen Fragen sind weitere wichtige Aspekte.

Netzwerke spielen eine entscheidende Rolle bei der Versorgung von Menschen mit dem Diabetischen Fußsyndrom. Die Arbeitsgruppe der „Arbeitsgemeinschaft Diabetischer Fuß“ unterstützt die Entwicklung regionaler Netzwerke zur kooperativen Betreuung und bietet eine Plattform zum Erfahrungsaustausch.

Die Beteiligung der Kostenträger an der Entwicklung der Netzwerke ist ein integraler Bestandteil, um ausreichende wirtschaftliche Rahmenbedingungen sicherzustellen. Leitprinzipien wie erfahrene Behandler:innen, gute Zusammenarbeit, Qualitätskontrolle

und Flächendeckung sind entscheidend für den Erfolg.

## TELEMEDIZIN

Das Fußnetz Bayern setzt sich für die Einführung telematischer Technik zur Wunddokumentation ein, um eine effizientere Versorgung und einen verbesserten Austausch zwischen den Beteiligten zu ermöglichen.

### Die Telemedizin...

... bezeichnet die Anwendung von Informationstechnologie und Telekommunikation, um medizinische Informationen und Leistungen über große Entfernungen hinweg zu übertragen.

Ein herausragendes Beispiel für die Nutzung von Telemedizin ist das Dokumentationsprogramm des Fußnetzes Bayerns, das eine effizientere Versorgung chronischer Wunden erlaubt und vom Bayerischen Gesundheitsministerium mit einem Förderpreis ausgezeichnet wurde.

Durch dieses Programm können Ärzt:innen und Pflegekräfte die Wunden ihrer Patientinnen und Patienten online dokumentieren. Es wurde speziell für die Bedürfnisse des Fußnetzes Bayern entwickelt und bietet die Möglichkeit,



Aufnahmen von Bildern und Informationen über Wunden in einen geschützten Raum im Internet hochzuladen. Die so erhobenen Daten, einschließlich Dopplerbefunde oder mikrobiologische Untersuchungsergebnisse, können von verschiedenen Fachkräften auf einem Tablet-PC oder einem Desktop-Computer mit Google Chrome eingesehen, ausgewertet und verwendet werden. Die Vorteile dieser Wunddokumentation sind vielfältig. Zum einen ermöglicht sie eine nahtlose Weitergabe von Informationen an Pflegedienste oder Kliniken, falls der Patient beziehungsweise die Patientin weiterhin behandelt werden muss. Dies erleichtert die Koordination der Versorgung und ermöglicht eine kontinuierliche Überwachung des Heilungsprozesses. Auf diese Weise wird eine interdisziplinäre Zusammenarbeit und eine genauere Überwachung des Heilungsverlaufs der Patient:innen möglich gemacht. Zusätzlich können auch Orthopädie-Schuhmacher:innen von dieser Technologie profitieren, indem sie frühzeitig Einblick in den Zustand der Wunde erhalten und schnellere Antragsverfahren bei den Kostenträgern durchführen können. Darüber hinaus bietet die Wunddokumentation zusätzliche Funktionen wie

die automatische Generierung von Berichten, die Erstellung von Unterlagen für die Anerkennung durch Fachgesellschaften und statistische Auswertungen. Diese Features helfen nicht nur bei der effektiven Versorgung der Patientinnen und Patienten, sondern auch bei der Abrechnung und Dokumentation.

Aufgrund seiner innovativen und leistungsstarken Funktionen erhielt die Wunddokumentation des Fußnetzes Bayern vom Bayerischen Gesundheitsministerium einen Förderpreis.

### AMPUTATIONEN VERMEIDEN: DIE OPTIMIERUNG DER VERSORGUNG

Für Menschen mit Diabetes ist der tägliche Kampf gegen die Krankheit eine Herausforderung. Bei unzureichender Kontrolle des Blutzuckerspiegels und längerer Krankheitsdauer können schwerwiegende Folgen auftreten. Besonders betroffen sind die Nerven, welche die Füße versorgen, was zu Schmerzen oder sogar Taubheit führen kann. Daraus resultieren oft neuropathische Wunden, deren Progression für Außenstehende schwer nachzuvollziehen ist. Für die Betroffenen sind sie eine natürliche Entwicklung – da sie einen Verlust des Gefühls in bestimmten Körperregionen erlitten haben, schwindet auch das Bewusstsein für diese Bereiche ihres Körpers.

Dr. med. Alexander Risse, renommierter Diabetologe aus Dortmund, beschreibt dieses Phänomen treffend als „Leibesinselverlust“. Die Erkrankten spüren keinen Zugang mehr zu ihren Füßen, was zu Vernachlässigung und unbehandelten Verletzungen führen kann. Selbst für erfahrene Ärztinnen und Ärzte ist es schwer zu akzeptieren, dass die Patient:innen an diesen Stellen nichts empfinden – weder Schmerzen noch andere Warnsignale. Ein geschultes Auge und Erfahrung sind entscheidend für die adäquate Behandlung dieser neuropathischen Wunden. Nur Therapeut:innen, die

täglich mit solchen Fällen zu tun haben, besitzen das nötige Gespür und die Erfahrung für die richtige Behandlung. Netzwerke wie das Fußnetz Köln haben gezeigt, dass durch eine strukturierte Zusammenarbeit die Amputationsraten drastisch gesenkt werden können.

Aufgrund dieser Erfolge entstehen nun in ganz Deutschland ähnliche Netzwerke, etwa in Rheine, München oder Leipzig. Einige Krankenkassen erkennen bereits den Nutzen dieser Netzwerke und beteiligen sich an Modellen der integrierten Versorgung. Doch trotz dieser Fortschritte besteht weiterhin die Herausforderung, alle erforderlichen Fachkräfte zu vernetzen und die Qualität der Versorgung kontinuierlich zu verbessern.

Um die Amputationsrate zu verringern und eine erfolgreiche Therapie zu gewährleisten, ist die Zusammenarbeit aller beteiligten Akteure unerlässlich. Dies geht weit über die herkömmlichen Versorgungsmodelle hinaus und erfordert eine intensive Vernetzung erfahrener Behandler. Betroffene oder Angehörige sollten die vorhandenen Netzwerke nutzen und Kontakt zu kompetenten Fachkräften in ihrer Region aufnehmen, um Folgeschäden zu vermeiden. Dies ist nicht nur im Interesse der Betroffenen, sondern auch im Interesse der Krankenkassen, die eine qualitativ hochwertige Versorgung ihrer Versicherten zu schätzen wissen. ■

Petra Plaum

#### Weitere Informationen:

 [www.fussnetz-bayern.de](http://www.fussnetz-bayern.de)

#### Weitere Fussnetze:

- 📍 Köln: [www.fussnetz-koeln.de](http://www.fussnetz-koeln.de)
- 📍 Leipzig: [www.fussnetzleipzig.de/](http://www.fussnetzleipzig.de/)
- 📍 Westfalen: [www.bdswl.de/projekte/](http://www.bdswl.de/projekte/)
- 📍 Brandenburg: [www.diabetologen-brandenburg.de/diabetischer%20fuss.htm](http://www.diabetologen-brandenburg.de/diabetischer%20fuss.htm)

# Fortsetzung der preisgekrönten Reihe: Herr Petermann ist zurück!



Michael Böhm  
**Herr Petermanns Tanz des Todes  
und des Glücks**  
Edition 211, ein Imprint des Bookspot Verlags  
ISBN 978-3-95669-202-4  
184 Seiten, Klappenbroschur mit Lesezeichen  
19,80 Euro  
Auch als E-Book erhältlich!

Leo Petermann, ehemaliger Chef des Softwareriesen »Pythagoras«, genießt die Ruhe und die Schönheit seines Rosengartens in seinem idyllischen Rückzugsort über dem See. Doch als sein Freund, der Baron von Blauberg, unter mysteriösen Umständen stirbt, wird Petermann in eine Suche nach einer verschollenen Inkunabel verwickelt.

Diesmal stellt er sich nicht nur persönlichen Herausforderungen, sondern auch Bedrohungen für sein Unternehmen. Doch zwischen all dem findet Petermann auch Momente des Glücks und der Entspannung, während er der Wahrheit auf den Grund geht.

Ein Krimi über Freundschaft, Liebe und Gerechtigkeit – ein würdiger Nachfolger des Friedrich-Glauser-Preis Gewinnertitels um den ungewöhnlichen Herrn Petermann, der für seine wohlverdiente Ruhe alles tut ...



Michael Böhm  
**Herr Petermanns unbedingter  
Wunsch nach Ruhe**  
ISBN 978-3-937357-80-5  
176 Seiten, geb. mit Lesebändchen



Michael Böhm  
**Herr Petermann und das  
Triptychon des Todes**  
ISBN 978-3-95669-018-1  
192 Seiten, geb. mit Lesebändchen



Michael Böhm  
**Quo vadis,  
Herr Petermann?**  
ISBN 978-3-95669-066-2  
192 Seiten, geb. mit Lesebändchen

Alle Bände erschienen in der Edition 211, ein Imprint des bookspot Verlags  
14,80 Euro pro Band  
Alle Bände auch als E-Book erhältlich!

 **Bookspot**  
www.bookspot.de

# Podologie – Wissen kompakt

## Hätten Sie es gewusst?



① Was passiert in der Promotionsphase

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

② Nennen Sie fünf Möglichkeiten, wie Metastasen entstehen können und erklären Sie diese kurz!

1. \_\_\_\_\_ 4. \_\_\_\_\_

2. \_\_\_\_\_ 5. \_\_\_\_\_

3. \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

③ Nennen Sie fünf Risikofaktoren für Arteriosklerose!

1. \_\_\_\_\_ 4. \_\_\_\_\_

2. \_\_\_\_\_ 5. \_\_\_\_\_

3. \_\_\_\_\_

④ Schreiben Sie die Abkürzung PaVK aus und erklären Sie, was das ist!

\_\_\_\_\_

⑤ Nennen Sie vier Möglichkeiten, wie man Arteriosklerose behandeln kann und erklären Sie diese kurz!

1. \_\_\_\_\_ 3. \_\_\_\_\_

2. \_\_\_\_\_ 4. \_\_\_\_\_

⑥ Was versteht man unter Thrombose?

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

⑦ Wie kann man Thrombose behandeln?

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

⑧ Nennen Sie die fünf Entzündungszeichen auf Deutsch!

1. \_\_\_\_\_ 4. \_\_\_\_\_

2. \_\_\_\_\_ 5. \_\_\_\_\_

3. \_\_\_\_\_

⑧ Nennen Sie die fünf Entzündungszeichen auf Deutsch!

1. \_\_\_\_\_ 4. \_\_\_\_\_

2. \_\_\_\_\_ 5. \_\_\_\_\_

3. \_\_\_\_\_

⑨ Was ist bei der Behandlung einer Entzündung das Wichtigste?

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

⑩ Wie lautet der Fachausdruck für Vermehrung von Bindegewebe in einem Organ?

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

⑪ Was versteht man unter Hirntod?

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

⑫ Nennen Sie die drei sicheren Todeszeichen!

1. \_\_\_\_\_ 2. \_\_\_\_\_ 3. \_\_\_\_\_

⑬ Was ist eine Autoimmunerkrankung?

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

⑭ Nennen Sie vier Organe, in denen am häufigsten Metastasen entstehen!

1. \_\_\_\_\_ 3. \_\_\_\_\_

2. \_\_\_\_\_ 4. \_\_\_\_\_



**DIE AUFLÖSUNG** lesen Sie in der **Podologie 6 | 2024**, die am 13. Juni erscheint.

Die Auflösung der Fragen aus der **PODOLOGIE 4 | 2024** finden Sie auf Seite 25.

Melanie Roithner



## Podologie – Wissen kompakt

# Auflösung aus Podologie 4 | 2024

**Frage 1** Nennen Sie die Schichten der Epidermis auf Latein!

- Antwort:**
- Basalmembran
  - Stratum basale
  - Stratum spinosum
  - Stratum granulosum
  - Stratum lucidum
  - Stratum corneum
  - Hydrolipidfilm

**Frage 2** Nennen Sie die Nervenendungen der Haut mit jeder Empfangsart, die jeweils von ihnen empfangen wird:

- Antwort:**
1. Merkel-Tastkörperchen: grober Druck Monofilament
  2. Meißner-Tastkörperchen: grober Druck Monofilament
  3. Ruffini-Körperchen: mechanische Verschiebung der Haut
  4. Vater-Paci-Lamellenkörperchen: Vibration - Stimmgabel → feiner Druck
  5. Nozizeptoren: Hitze, Wärme, Schmerz, Juckreiz - Tip Therm

**Frage 3** Wie heißt der „Nagel“ auf Latein?

- Antwort:** Unguis  
auf griechisch: Onyx  
Nagelbett: Solum unguis  
Wachstumszone: Matrix

**Frage 4** Nennen Sie die anatomischen Abschnitte des Talus auf Deutsch und Latein!

- Antwort:** Kopf - Caput  
Hals - Collum  
Körper - Corpus  
Rolle - Trochlea Tali

**Frage 5** Nennen Sie die zwei anatomischen Amputationslinien am Fuß und beschreiben Sie die Lage!

- Antwort:** **Lisfranc'sche Gelenklinie:**  
proximal liegen: ossa cuneiformia 1–3, os cuboideum,  
distal: Basen der ossa metatarsalia 1–5

**Chopart Linie:**

- proximal liegen: Talus & Calcaneus  
distal liegen: os naviculare, os cuboideum

**Frage 6** Nennen Sie die fünf Aufgaben der Haut!

- Antwort:** **Schutz:** hält Organe zusammen, schützt vor Mikroorganismen  
**Wärmeregulation:** Schweißabgabe kühlt  
**Sinnesorgan:** Nervenfühler für Druck, schmerz, Kälte, Vibration  
**Absonderung:** Schweiß, Talg  
**Speicher:** Feuchtigkeit, Fette

**Frage 7** Was ist die Aufgabe des Schweißes?

- Antwort:** Kühlen  
Feuchthalten der Haut durch Harnstoff  
Schutz durch Bildung des Hydrolipidfilms  
Schutz durch ein natürliches Antibiotikum = Dermicidin  
Mitregulation des Wassers und Mineralienstoffhaushaltes  
Ausscheidung hampflichtiger Substanzen

**Frage 8** Beschreiben Sie den Vorgang der Diffusion!

- Antwort:**
- Voraussetzung: Kleine Moleküle verteilen sich gleichmäßig in einem Raum durch die Brown'sche Molekularbewegung
  - zwei Räume sind durch eine Membran voneinander getrennt. Die Membran lässt die kleinen Moleküle durch. Wenn in einem Raum mehr Moleküle von einem Gas sind, wandern diese durch die Membran. Eine gleichmäßige Verteilung wird angestrebt, aber meistens nicht erreicht. Findet in der Lunge und in Geweben ohne Blutgefäße Oberhaut, Knorpel statt.

Melanie Roithner

## DIESE THEMEN ERWARTEN SIE IN AUSGABE 6 | 2024

Die Juni-Ausgabe der **Podologie** hält für Sie wieder verschiedene interessante Themen parat, u. a. zum Praxismanagement: Es kommt es immer häufiger vor, dass ein\*e Inhaber:in mehr als eine Praxis führt. Welche Chancen und Probleme ergeben sich daraus? Und wie wirkt sich das auf den täglichen Arbeitsalltag aus?



Der Unguis incarnatus ist einer der Klassiker in der podologischen Praxis, der bei den Patientinnen und Patienten oft Schmerzen verursacht. Aber wie genau entsteht ein eingewachsener Nagel? Wie lässt er sich podologisch behandeln? Und gibt es Möglichkeiten, ihm vorzubeugen?

Wie in den meisten anderen Bereichen auch, schreitet die Digitalisierung in der Podologie fort. Das zeigt sich z.B. durch eine zunehmende Anzahl an Webseiten von podologischen Praxen oder Software-Einsatz, etwa für die Praxisverwaltung oder auch telemedizinische Apps. Welche weitere digitalen Möglichkeiten gibt es bereits, um podologische Behandlungen zu unterstützen? Welche Neuerungen sind für die Zukunft zu erwarten? In Ausgabe 6 lesen Sie Teil 1 unserer kleinen Serie.

## VERSCHIEDENES

### Podologie Praxis zu verkaufen

Ich betreibe seit über 15 Jahren eine Podologische Praxis (mit Kassenzulassung) mit großen Patientenstamm in Zweibrücken. Die Praxis hat 2 komplett ausgestattete Behandlungsräume. Ein Expose kann vorgelegt werden. Altersbedingt möchte ich meine Praxis gerne in gute Hände abgeben. Das Mobiliar kann auch einzeln verkauft werden.

Bei Interesse melden Sie sich bitte per E-Mail:  
[h.schliesmeier@web.de](mailto:h.schliesmeier@web.de)

## Impressum

Podologie – Zeitschrift für die medizinische Fußpflege • 74. Jahrgang

**Herausgeberin:** Dr. Angelika Schaller

**Chefredaktion:** Stefanie Guim Marcé, E-Mail: [stefanie.guim-marce@vnmonline.de](mailto:stefanie.guim-marce@vnmonline.de)

**Redaktionsbeirat:** Prof. Dr. Dietrich Abeck, München; Dr. Bettina Born, Reutlingen; Zürich; Elvi Foss, Podologin, Wundtherapeutin, Wadern; Dr. med. Pierre Foss, Dermatologe, Wadern; Klaus Grünwald, Braunschweig; RA Thomas Hollweck, Berlin; Priv.-Doz. Dr. Thomas Klycsz, Bad Kötzing; Beatrix Negel-Riegel, Podologin, Bernau; Priv.-Doz. Dr. Friedrich von Rheinbaben, Monheim; Dr. med. Norbert Scholz, Krefeld; Prof. Dr. Maximilian Spraul, Rheine; Prof. Dr. Manfred Wolff, Witten

**Layout:** H2Design, Thomas Heindl

Informationen über Symposien und Fortbildungen: Podologie-Fortbildung:  
Telefon: (0 89) 31 89 05-54 (Ulrich Bartel), E-Mail: [akademie@vnmonline.de](mailto:akademie@vnmonline.de)

**Verlags-, Anzeigen- und Vertriebsleitung:** Elke Zimmermann,  
Telefon: (0 89) 31 89 05-76, Fax: (0 89) 31 89 05-53  
E-Mail: [elke.zimmermann@vnmonline.de](mailto:elke.zimmermann@vnmonline.de)

Zur Zeit gültige Anzeigenpreisliste Nr. 51 vom 1. Oktober 2023

**Mediaberatung/Disposition:** Angelika Hochmuth,  
Telefon: (0 89) 31 89 05-19, E-Mail: [angelika.hochmuth@vnmonline.de](mailto:angelika.hochmuth@vnmonline.de)

**Abonnenten- und Kundenservice:**  
Leserservice Verlag Neuer Merkur, 65341 Eltville, Telefon: (0 61 23) 9 23 82 30,  
Fax: (0 61 23) 9 23 82 44, E-Mail: [verlagneuermerkur@vuservice.de](mailto:verlagneuermerkur@vuservice.de),  
Servicezeiten: Montag bis Freitag 8.00 Uhr bis 17.00 Uhr

Podologie erscheint 10 x im Jahr. Jahresabonnement 127,- Euro. Für Referendare, Studenten, Schüler und Azubis gegen Einsendung einer entsprechenden Bescheinigung 65,- Euro. Einzelheft 17,- Euro. Die Euro-Preise beinhalten die Versandkosten für Deutschland und Österreich. Der Abonnementpreis für die Schweiz wird zum Zeitpunkt des Abschlusses aktuell berechnet und beinhaltet die Versandkosten für die Schweiz. Bei Versand ins übrige Ausland werden die Porto-Mehrkosten berechnet.

Die Abodauer beträgt ein Jahr. Das Abo verlängert sich automatisch um ein weiteres Jahr, wenn es nicht zwei Monate vor Ablauf schriftlich gekündigt wird. Rabatte für Sammelabonnements auf Anfrage.

**Schulen, Klassen, Lehrer:** Telefon: (0 89) 31 89 05-54, Fax: (0 89) 31 89 05-53,  
E-Mail: [buchbestellung@vnmonline.de](mailto:buchbestellung@vnmonline.de)

**Buchbestellservice:** Verlag Neuer Merkur, Kundenservice, 74569 Blaufelden  
Telefon: (0 79 53) 88 36 91, Fax: (0 79 53) 88 31 60, E-Mail: [buchbestellung@fachbuchdirekt.de](mailto:buchbestellung@fachbuchdirekt.de)

Verlag Neuer Merkur GmbH, Postfach 12 53, D-82141 Planegg, Behringstraße 10, D-82152 Planegg,  
Telefon: (0 89) 31 89 05-0, Fax: (0 89) 31 89 05-53 (Zugleich Anschrift aller Verantwortlichen)

**Druck:** Holzmann Druck GmbH & Co. KG, Gewerbestraße 2, 86825 Bad Wörishofen  
ISSN 1430-8886

**Geschäftsführer:** Burkhard P. Bierschenck

**Prokuristin:** Elke Zimmermann,  
Telefon: (0 89) 31 89 05-76, Fax: (0 89) 31 89 05-53  
E-Mail: [elke.zimmermann@vnmonline.de](mailto:elke.zimmermann@vnmonline.de)

Für unverlangt eingesandte Manuskripte und Bilder wird keine Haftung übernommen. Die Zeitschrift und alle in ihr enthaltenen einzelnen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Mit Annahme des Manuskriptes gehen das Recht der Veröffentlichung sowie die Rechte zur Übersetzung, zur Vergabe von Nachdruckrechten, zur elektronischen Speicherung in Datenbanken, zur Herstellung von Sonderdrucken, Fotokopien und Mikrokopien für die Dauer des gesetzlichen Urheberrechts an den Verlag über. Der Autor räumt dem Verlag räumlich und mengenmäßig unbeschränkt ferner folgende ausschließliche Nutzungsrechte am Beitrag ein: • das Recht zur maschinenlesbaren Erfassung und elektronischen Speicherung auf einem Datenträger und in einer eigenen oder fremden Online-Datenbank, zum Download in einem eigenen oder fremden Rechner, zur Wiedergabe am Bildschirm sowie zur Bereithaltung in einer eigenen oder fremden Offline-Datenbank zur Nutzung an Dritte • die ganze oder teilweise Zweitverwertung und Lizenzierung für Übersetzungen und als elektronische Publikationen. Jede Verwertung außerhalb der durch das Urheberrechtsgesetz festgelegten Grenzen ist ohne Zustimmung des Verlags unzulässig. Alle in dieser Veröffentlichung enthaltenen Angaben, Ergebnisse usw. wurden von den Autoren nach bestem Wissen erstellt und von ihnen und dem Verlag mit größtmöglicher Sorgfalt überprüft. Gleichwohl sind inhaltliche Fehler nicht vollständig auszuschließen. Daher erfolgen alle Angaben ohne jegliche Verpflichtung oder Garantie des Verlages oder der Autoren. Sie garantieren oder haften nicht für etwaige inhaltliche Unrichtigkeiten (Produkthaftungsausschluss).

© Copyright by Verlag Neuer Merkur GmbH

**Verlagskonten:**

Münchener Bank eG: IBAN DE08 7019 0000 0009 6327 86, BIC GENODEF1M01

Verlagskonto für Abonnementgebühren:

HypoVereinsbank München: IBAN DE79 7002 0270 0002 7387 75, BIC HYVEDEMMXXX

**Gerichtsstand:** München



Der Verlag Neuer Merkur GmbH und seine Publikationen:

dental  
labor

DENTAL  
DIGITAL

DENTAL  
plus

rhw  
management

rhwpraxis

Podologie

# Alle nützlichen Infos für meinen Lieblingsberuf



## So abonnieren Sie:

Entweder den Bestellschein an (0 61 23) 92 38-2 44 faxen  
oder per Post an Leserservice Verlag Neuer Merkur, 65341 Eltville.

Oder telefonisch (0 61 23) 92 38-2 30

Oder auf [podologie.de](http://podologie.de)

Oder per E-Mail an [verlagneuermerkur@vuservice.de](mailto:verlagneuermerkur@vuservice.de)



Ja, ich möchte die PODOLOGIE für 127,- Euro abonnieren. (10 Ausgaben pro Jahr)

Name/Vorname

PLZ/Ort

E-Mail

Telefon/Fax

Datum/Unterschrift

Straße/Hausnummer

Im Preis sind die Versandkosten für Deutschland, Österreich und Schweiz enthalten. Bei Versand ins übrige Ausland werden die Porto-Mehrkosten berechnet. **Widerrufsrecht:** Diese Bestellung kann ich innerhalb der folgenden zwei Wochen schriftlich ohne Begründung beim Leserservice Verlag Neuer Merkur, 65341 Eltville, widerrufen.

# DIE ZWEITE, ÜBERARBEITETE AUFLAGE JETZT ALS HANDLICHES SOFTCOVER

Maren Bloß klärt über mögliche Ursachen eines einwachsenden Nagels auf und erläutert verschiedene Behandlungsmethoden Schritt für Schritt. Typische Behandlungsfehler werden ebenso thematisiert wie die richtige Anwendung des Instrumentariums.

**Im Kapitel „Kassenabrechnung“ finden Sie jetzt viele Praxisbeispiele für die Abrechnung von Spangentherapien mittels HMV 13.**

Ein wichtiges Buch für die Podologenpraxis!



56,90 Euro

Maren Bloß

**Der einwachsende Nagel  
Ein Lehrbuch für die Podologie**

Verlag Neuer Merkur  
ISBN 978-3-95409-074-7  
440 Seiten, Softcover  
2., überarbeitete Auflage

**Jetzt bestellen**

(0 79 53) 88 36 91  
buchbestellung@fachbuchdirekt.de  
www.fachbuchdirekt.de

