

Kooperationsnetzwerke

Gemeinsam für gesunde Füße

Der Bedarf an professioneller Fußpflege ist immens hoch. Und so ergeben sich Möglichkeiten, über den eigenen Kundenstamm hinaus das Tätigkeitsfeld zu erweitern. Kooperationen eignen sich besonders gut dazu, Win-win-Situationen herzustellen, etwa mit einem Altenpflegeheim oder einem Krankenhaus in der Nähe. Podologen und medizinische Fußpfleger können sich darüber hinaus im Bereich der integrierten Versorgung positionieren.

„Beide denken für sich gemeinsam.“

Peer Steinbrück

In der Landwirtschaft gibt es seit Jahrzehnten ein sehr gutes Beispiel für eine gelungene Kooperation. Die sogenannten Maschinenringe organisieren seit gut 30 Jahren den Austausch von Land- und Forstmaschinen auf einer regionalen Wirtschaftsebene. Ein Bauer etwa, der nur ein oder zwei Felder zu bestellen hat, braucht durch diese Art der Kooperation nicht selbst ein teures Gerät anzuschaffen, sondern leiht es. Hierdurch entsteht eine echte Win-win-Situation.

Alle haben etwas davon

Eine Win-win-Situation bezeichnet im wirtschaftlichen Leben einen Zustand, bei dem zwei oder mehr Partner Synergien nutzen und positive Effekte erzielen können. Dafür eignen sich Kooperationen – auch in der professionellen Fußpflege. Wenn Sie zum Beispiel mit einem Altenpflegeheim vereinbaren, dass Sie zweimal in der Woche eine Fußpflegesprechstunde anbieten, hilft das beiden Seiten. Das Heim spart sich mögliche Fahrtkosten hin zu einer Praxis und erweitert sein Serviceangebot für die Bewohner. Sie wiederum erweitern Ihre Kundenbasis. Beide Seiten haben also etwas davon, „beide denken für sich gemeinsam“.

Ebenso sind Kooperationen mit Krankenhäusern denkbar. Auch wenn viele Möglichkeiten durch bestehende Arrangements

bereits vergeben sind, lohnt sich dennoch die Recherche. Es gibt zahlreiche andere Ideen, wo Kooperationen sinnvoll sind. Ein Ansatz sind Sportvereine. Wer Sport treibt, belastet seine Füße, egal ob es sich um Fußball, Turnen, Handball, Basketball oder Leichtathletik handelt. Durch falsche oder zu starke Belastung kann es zu Fußproblemen bis hin zu schweren Schäden am Bewegungs- und Stützapparat kommen.

Der fachliche Trigger und damit der Mehrwert für die Vereine wäre hier vor allem die Prävention. Auch mit Wandervereinen, Sport- und Fitnessstudios, Hotels, Kurverwaltungen, Tourismuszentralen, Tanzclubs, Unternehmen, deren Mitarbeiter meist viel stehen müssen, kann über eine sinnvolle Zusammenarbeit nachgedacht werden.

Im Team gegen Diabetes

Als Podologe und medizinischer Fußpfleger haben Sie darüber hinaus die Chance, sich im Bereich der integrierten Versorgung in Position zu bringen. Vor allem beim diabetischen Fußsyndrom braucht es die gute Zusammenarbeit von Ärzten, Diabetologen, Diabetes-Beratern, Orthopädie-Schuhmachern und dem Fußprofi. Die Bedeutung der Zusammenarbeit in diesem Feld betonte auch kein geringerer als Prof. Dr. Gerd Glaeske, Gesundheitsweiser und Co-Leiter

der Abteilung Gesundheitsökonomie, Gesundheitspolitik und Versorgungsforschung der Universität Bremen, in einem Interview gegenüber FUSSPFLEGE AKTUELL (Ausgabe 1/2015): „Im Sinne des Professionenmix, den wir in vielen Gutachten des Sachverständigenrats beschrieben haben, sollte die Kooperation zwischen den behandelnden Ärztinnen und Ärzten einerseits und den Podologinnen und Podologen andererseits deutlich verbessert werden.“

Kooperationen: Worauf kommt es an?

- Setzen Sie auf Langfristigkeit. Das untermauert die Ernsthaftigkeit.
- Achten Sie darauf, dass Ihre Ziele zu denen des Partners passen.
- Halten Sie Verabredungen ein. Das schafft Verlässlichkeit.
- Stellen Sie auch für den Gemeinsinn notfalls eigene Interessen zurück.
- Führen Sie in regelmäßigen Abständen Statusgespräche durch.