



Podologinnen und Podologen müssten mehr Einigkeit demonstrieren, um ihren Forderungen Geltung zu verleihen, findet Anita Kahrmann.

„Zusammenhalt ist das Zauberwort!“

Wie empfinden Podologinnen und Podologen ihre aktuelle berufliche Situation? Eine allgemeingültige Antwort kann es auf diese Frage nicht geben, doch wenn es um die Benennung der neuralgischen Punkte des Praxisalltags geht, herrscht große Einigkeit. Das hat auch Anita Kahrmann, Podologin und sektorale Heilpraktikerin Podologie in Halle/Westfalen, erfahren, als sie vor rund einem halben Jahr einen Podologen-Stammtisch ins Leben rief. podologie hat sie zu einem Gespräch getroffen.

Gleich zu Beginn: Nicht dass ein falscher Eindruck entsteht – ich liebe meinen Beruf!“ Das waren die einleitenden Worte in einer Mail an die Redaktion der **podologie**. In der Betreffzeile stand: „Statement zur aktuellen Situation der Podologen Deutschlands“. Und dann konnte man lesen, was es bedeutet, „selbstständig als heilmittelerbringende Podologin“ hierzulande tätig zu sein.

23 Jahre Erfahrung mit der Selbstständigkeit

Anita Kahrmann ist nicht nur eine langjährig selbstständig tätige Podologin, sondern auch Nagelspangentherapeutin, Wundexpertin, medizinische Fachangestellte, Dozentin im Gesundheitswesen und Kosmetikerin. Damit nicht genug, sie

engagiert sich zudem beim Verband der selbstständigen Podologen (VsP) im Vorstand. In ihrer Mail wollte sie im Hinblick auf die Aktion „Therapeuten am Limit“ stellvertretend für viele andere „frei von der Leber weg“ sprechen. Vorweg warnte sie davor, dass es „stellenweise etwas sarkastisch“ werden könnte und bat zugleich darum, ihr das zuzugestehen.

„Bereits seit 1998 widme ich mein Berufsleben den Füßen“, schrieb sie. „Erst als Fußpflegerin, dann – als es die Möglichkeit gab – folgte die Ausbildung zur Podologin und später u. a. zur sektoralen Heilpraktikerin.“ Diese Schritte habe sie nie bereut, betont sie. Und an Arbeit mangle es auch nicht. Doch leider an Freizeit und qualifiziertem Personal.

Dabei arbeitet sie mit einer weiteren Podologin und einem Podologen zusammen. Ein gutes Team, die Zusammenarbeit klappt.

„Aber die Tücke liegt im Detail“, fügt sie an. Als selbstständige Therapeutin im Gesundheitswesen stehe man ständig einer riesigen Litanei an Fallstricken und Unwegsamkeiten gegenüber. Wieso Fallstricke? „Fallstricke sind Stolpersteine, also Hindernisse, die man erst einmal nicht sieht und die einem auch keiner vorab sagt. Man macht sich selbstständig und versteht dann so ganz allmählich, was es beispielsweise bedeutet, der Informationspflicht zu unterliegen.“

Die 2010 eingeführten Informationspflichten für Dienstleistungserbringer betreffen alle Unternehmen und Freiberufler, die eine Dienstleistung erbringen. Man muss wissen, welche Informationspflicht auf alle Dienstleister zutrifft und welche nur für bestimmte Berufsgruppen. Darüber hinaus muss man Kenntnisse darin haben, wie die Informationspflicht erbracht werden kann.

Praxisführung heißt managen und verwalten

„Ob Sie es wollen oder nicht: Die Führung einer eigenen Praxis bringt eine Fülle von Management- und Verwaltungsaufgaben mit sich“, heißt es im Leitfaden Praxismanagement Podologie von Josef Förster, Dipl.-Verwaltungswirt(FH)-Betriebswirt und Dozent an der staatlich anerkannten Schule für Podologie Dipl.-Oec. Ralf Grotstollen, Essen. „Die rechtlichen und vertraglichen Anforderungen an eine ordnungsgemäße Praxisführung und die rechtssichere Dokumentation sind gerade in den letzten Jahren ständig gestiegen und werden auch weiterhin zunehmen. Die Erfahrungen in der Podologenausbildung haben gezeigt, dass wesentliche Grundlagen und Vorschriften für die Berufsausübung und für die Arbeit in der Praxis gar nicht oder nur teilweise bekannt sind. Aus Unkenntnis und Nichtbeachtung können erhebliche finanzielle und berufliche Nachteile entstehen.“

Das Gefühl, als Einzelkämpfer eventuell etwas zu übersehen oder sich seiner Sache nicht 100prozentig sicher sein zu können, kennen viele Podologen. So verwundert es nicht, dass der Podologen-Stammtisch, den Anita Kahrmann vor rund einem halben Jahr gegründet hat, regen Zulauf findet. „Es kommen 25 bis 30 Leute“, erzählt sie, „manche von ihnen fahren bis zu 30 Kilometer, um dabei zu sein. Einige kommen aus Gütersloh, Osnabrück, Melle usw. Ich musste sogar einen Aufnahmestopp verhängen, denn wenn es zu viele werden, dann lässt sich das nicht mehr organisieren. Hier tauschen wir uns aus und da gibt es dann auch schon mal „Aha“-Momente.“

Einer der Teilnehmenden erging es so beim Thema Buchhaltung. Kassenbuch, Kassenbericht, Zählprotokoll – das war alles bekannt. Von der dazugehörigen Verfahrensdokumentation –

seit 2015 Pflicht – hörte sie am Stammtisch zum ersten Mal. Unwissenheit schützt bekanntlich vor Strafe nicht. Hätte ein Betriebsprüfer nach der Verfahrensdokumentation gefragt, wäre es eng geworden!

Jede Menge Ordner mit Bestimmungen und Nachweisen

„Die Bürokratie wächst und wächst“, klagt Anita Kahrmann. „Wir müssen immer mehr schreiben und dokumentieren. Tendenz deutlich steigend. Man nehme nur mal den Sachkundennachweis zur Instrumentenaufbereitung. Der ist nicht an allen Schulen in der Ausbildung inklusive. Alleine dieser Bereich füllt in unserer Praxis zwei A4-Ordner.“

Hat man einen ersten Mitarbeiter, gilt das Thema Arbeitsschutz. Anita Kahrmann hat für den groben Überblick eine Schulung der Berufsgenossenschaft absolviert. „Die Umsetzung alleine hinzubekommen, halte ich trotzdem für nahezu aussichtslos. Also wird auch hier ein externer Dienstleister/Berater vonnöten sein. Ab nächstem Jahr wird dieser tätig werden, und er will entsprechend bezahlt werden.“

Diese Geld-Ausgabe ist der engagierten Podologin wichtig, denn sie möchte „jetzt einmal eine klare Linie reinbringen. Ich habe keine Lust, ständig hinter etwas herzulaufen. So hat man immer das Gefühl, nicht fertig zu werden. Es kommen schon drei neue Sachen, während man vier andere noch am Laufen hat. Hier möchte ich Sicherheit haben, damit wir in Ruhe unseren wichtigen Aufgaben nachgehen können.“



Anita Kahrmann, Podologin und sektorale Heilpraktikerin Podologie, engagiert sich beim Verband der selbstständigen Podologen (VsP) im Vorstand. Der Verband setzt sich u. a. für die Einführung einer Hygienepauschale ein.

Es warten noch genügend Schreibkram und viele Papiere zum Selbststudium wie eben zur Gefahrenbeurteilung mit Stichpunkten wie Arbeitsmittel, Arbeitsstoffe, Arbeitsvorgänge, Arbeitsplätze. „Wir haben einen dicken Ordner in die Hand gedrückt gekriegt mit ein paar Musterlisten.“ Doch das Podologen-Trio fragte sich, wie sich vieles in der Praxis darstellt? Wann handelt es sich zum Beispiel um einen Arbeitsunfall, wann nicht? Was muss ich wissen und tun, um einen solchen zu verhindern?

Auf diese Weise erfuhr das Team um Anita Kahrmann beispielsweise auch, dass aus Brandschutzgründen keine normale Waschmaschine für die Praxiswäsche benutzt werden darf, sondern dass es eine Industrielwaschmaschine sein muss. Andernfalls zahlt die Versicherung im Brandfall nicht. Denn

Handtücher können Ölreste und Fette enthalten, die sich unter bestimmten Umständen entzünden können. Wasch- und vor allem Trockenprogramme müssen daher korrekt gewählt werden. Eine Unterbrechung eines Wasch- oder Trockenvorganges und das Lagern von nicht abgekühlter Wäsche kann unter Sauerstoffeinfluss noch Stunden später zu einer Selbstentzündung führen.

Immer auf dem neuesten Stand sein

Ihre Praxis sei nun gerade dabei, die Verfahrensdokumentation zu machen, erzählt Anita Kahrmann. Die soll bekanntlich den vollständigen Buchhaltungsprozess schriftlich nachbilden. „Wir haben jetzt einen externen Dienstleister beauftragt, der das für uns macht, denn diese Aufgabe übersteigt meine zeitlichen Möglichkeiten, aber auch meine Kompetenz.“ Diesen Service muss man natürlich bezahlen – in diesem Fall handelt es sich um rund 1.500 Euro, die die Einkünfte der Praxis entsprechend

weniger leistbar. „Warum kann man denn nicht selbst validieren?“ fragt die Podologin. „Das sollte mal abgeklärt werden!“

Die Kassenzulassung macht es nicht einfacher

Anita Kahrmann spricht von einem „Drahtseilakt, den wir momentan kaum gewinnen können“ und zählt auf: „Wir sind Arbeitgeber, Bürokratte, Kassensachverständige, Abrechnungsbedienstete, Mieter, Datenschutzbeauftragte, Hygienefachkraft, Medizinprodukteaufbereiter, Ersthelfer, Brandschutzhelfer, Finanzexperte, Arbeitssicherheitskraft, Telefonist, Terminplaner, Praxisassistent, Rezeptprüfer, Ausbilder, Chef, Kollege, Putzfrau, Praxismanager, Heilmittelerbringer, Fortbildungspunktesammler, Werbegrafiker, Lieferdienst, Seelsorger, Kummerkasten und gefühlt (!) zuletzt: als Podologin therapeutisch am Patienten.“ Wie soll man das schaffen? Wer will eine 60- bis 70-Stunden-Woche bei dieser Honorierung?



Die Bürokratie wächst und wächst. Bestimmungen müssen durchgearbeitet und Nachweise ordentlich abgelegt werden.

schmälern. „Die Schere zwischen gesetzlichen Anforderungen mit den dadurch horrend steigenden Unkosten und der Wirtschaftlichkeit driftet immer weiter auseinander“, bemängelt Anita Kahrmann.

Exorbitant hohe Kosten verursachen auch die Validierung, „für unsere Branche kaum mehr tragbar“, klagt Anita Kahrmann und führt als Beispiel auf: Erstvalidierung des Steelco Thermodesinfektors durch Miele 1.300 Euro zuzüglich Steuern. 800 Euro für eben diese Maßnahme beim Sterilisator. Zudem setzt jede Validierung eine regelmäßige Wartung voraus. Die liegt je nach Anbieter und Gerät bei 700 bis 800 Euro. Selbst wenn man Preise vergleicht, bleibe das ein Wahnsinn und für viele Praxen immer

Welche Auswege kann es geben? Hinschmeißen und den Job wechseln? Für Anita Kahrmann ist das keine Option. Genauso wenig wie der Weg raus aus der Selbstständigkeit und rein ins Angestelltenverhältnis. Ein Lösungsansatz: „Die Praxis umstrukturieren – das ist nicht so einfach, aber nach und nach unser persönliches Ziel. Wir haben inzwischen unsere Preise so angepasst, dass es einen Grundpreis gibt und bestimmte Anwendungen separat bezahlt werden müssen. Die Aufwendungen zur Umsetzung der Hygiene nach MPG inklusive E-Check, Überprüfung der Medizinprodukte, Wartung, Validierung und Dokumentation sind zeit- und kostenintensiv. Bei den Teilbehandlungen haben wir bereits eine Hygienepauschale von elf

Euro eingeführt. Sowohl auf der Homepage als auch in unserer Patientenbroschüre weisen wir explizit auf diese Hygienepauschale hin, um das Bewusstsein der Patienten – und Kollegen – dafür zu schärfen.“

Anita Kahrmann hatte in der Tageszeitung eine liebenswürdige und kluge Anzeige geschaltet, in der sie auf diese Neuerung aufmerksam machte. Die meisten Kunden und Patienten zeigten Verständnis, weil sie sehen, was Podologen erreichen können und dass es nur wenige von ihnen gibt, glaubt Anita Kahrmann. „Von Patientenseite kam wenig Kritik – ich hätte es schlimmer erwartet.“

Die Krankenkassenzulassung mit Kostendruck und gesetzlichen Anforderungen mache die podologische Arbeit nicht



Manchmal geht es nicht ohne externe Berater. Doch die kosten viel Geld.

einfacher. Eine Praxishilfe für die Abrechnungen können sich die wenigsten kleinen Praxen leisten. Also setzt man sich abends oder wahlweise am Wochenende selbst an die Abrechnungen. Und dann gibt es gerne hier und da eine Absetzung. Gründe dafür werden gesucht und gefunden, so der Eindruck von Anita Kahrmann. Dabei gibt sich ihre Praxis große Mühe, nichts zu übersehen. „Die Rezepte schauen sich immer vier Augen an. Und trotzdem rutscht uns auch mal was durch. Das ist sehr anstrengend, und dann will die Kasse noch dies und noch das. Es kostet Porto, es vergeht Zeit. Wir versuchen es jetzt mit dem Wechsel des Abrechnungszentrums – vielleicht wird es dann besser.“

Außerdem gäbe es eine sehr hohe Fehlerquote bei den Verordnungen und damit einen großen Korrekturaufwand. Mit der Bitte um mehr Sorgfalt renne man gegen Wände, die meisten Ärzte ließen sich nichts sagen, fühlten sich immer im Recht, und auch deren Mitarbeiterinnen seien leider oft wenig kooperativ.

Ein unerfreulicher Aspekt seien auch die Nagelspannen, ein zentrales Thema in der Ausbildung, zudem prüfungsrelevant. Aber am Ende ist es keine podologische Leistung, sondern eine ärztliche – zumindest wenn es nach den Krankenkassen geht. Wer soll das verstehen?

„Die Krankenkassen freuen sich über die vielen Geschenke, die wir ihnen machen“, spottet Anita Kahrmann. „Unsere Ausbil-

dung, die Praxisausstattung, das Einsammeln der gesetzlichen Zuzahlungsgebühr, Therapieberichte schreiben wir gratis, Hausbesuche grenzen an eine Ehrenamtstätigkeit, Pflichtfortbildungen finanzieren wir selbstverständlich selbst usw. Warum bekommen alle anderen Heilmittelerbringer eine zumindest etwas bessere Vergütung als wir, ohne Erfüllung der Hygienestandards und ohne aus eigener Tasche zu finanzierende Einwegartikel? Warum ist bei uns das meiste „All inclusive“? Warum hat unsere Berufsgruppe die geringste Vergütung bei höchstem Zeitaufwand?“

Altersvorsorge muss mehr ins Bewusstsein rücken

Noch gibt es keine Pflicht-Rente für Selbstständige, sie wird jedoch seit einiger Zeit heftig diskutiert. Gerade Einzelkämpfer, die wenig verdienen, sorgen nicht ausreichend vor und ignorieren die Gefahren. Angestellte Arbeitnehmer/innen brauchen sich den Kopf über das Pro und Contra nicht zerbrechen, sie müssen Beiträge in die gesetzliche Rentenversicherung zahlen, ob sie wollen oder nicht.

Anita Kahrmann hat eine kleine anonyme Umfrage bei 70 selbstständigen Podologen durchgeführt. Die Ergebnisse seien nicht repräsentativ, betont sie, aber deutlich:

- Zirka 20 bis 30 Prozent der Befragten kümmern sich nicht um das Thema bzw. zahlen null Euro in eine Altersvorsorge.
- Gute 40 Prozent sorgen mit 200 bis 300 Euro pro Monat vor.
- Knapp 16 Prozent legen 300 bis 400 Euro auf die hohe Kante für später.

Fazit: Fast niemand macht das, was er eigentlich machen müsste! „Das war bei Selbstständigen schon immer ein Problem, aber in diesem Bereich ist es richtig drastisch“, kommentiert Anita Kahrmann ihre Beobachtungen. „Besonders krass ist es bei selbstständig tätigen Damen. Sie verdrängen das Thema und sorgen viel zu wenig für sich selbst.“ Schuld daran sei oft das Helfersyndrom vieler Frauen, meint Anita Kahrmann. Bei Männern gäbe es dieses Phänomen sehr viel seltener.

Im podologischen Bereich sind nun mal überwiegend Frauen tätig, das sähe man auch bei der Besetzung ihres Stammtisches. Wenn man dort in die Runde fragt „Was macht Ihr für die Rente?“, dann höre man nicht selten: „Da mache ich nicht viel. Ich habe vor allem Omis zu versorgen, die wenig Geld haben. Denen kann ich doch nicht so viel abknöpfen.“

„Damit ist das Thema dann schnell erledigt“, sagt Anita Kahrmann kopfschüttelnd. „Es ist für viele Frauen total schwer, aus dieser Nummer rauszukommen. Die gehen direkt in die Altersarmut! Da kann man nur hoffen, im Alter niemals krank zu werden! Außerdem: Ich gucke den Omis nur vor den Kopf. Immer wenn jemand sagt, er könne sich etwas nicht leisten, schaue ich auch mal näher hin. Mitleid hilft hier niemandem weiter. Manche jammern bei uns auf dem Stuhl, und draußen steht der Mercedes. Für andere Dinge ist Geld da, beispielsweise für Haare oder Fingernägel. Zwischen 80 und 120 Euro für den Friseur – da sagt kein Mensch was. Nur für die Füße – für die mag man nicht viel Geld ausgeben.“

„Leute, wir sitzen alle in einem Boot!“

„Dass es unsere Berufsgruppe leider nicht schafft, Einigkeit an den Tag zu legen, macht es noch schwieriger als es sowieso schon ist“, kritisiert Anita Kahrmann. „Wenn Kolleginnen und Kollegen ihren Privatarif noch weit unter dem Krankenkassentarif festlegen, nämlich zwischen 18 und 23 Euro – das habe ich am Stammtisch zusammengetragen – machen sie es dem ganzen Berufsstand unsagbar schwer. Eine Reinigungskraft nimmt in unserer Region 15 bis 17 Euro die Stunde. Schwarz, versteht sich. Und wenn ich mich als Selbstständige mit einer zwei- bis dreijährigen Ausbildung und bei all dem Hygiene- und Dokumentationsaufwand so unter Wert verkaufe, dann darf ich nicht jammern, dass die Kassen zu wenig zahlen. Was haben wir für eine miese Verhandlungsposition, wenn aus unseren eigenen Reihen einige ihre Arbeit zu Preisen weit unter dem Kassensatz anbieten?“

Das muss sich ändern! Anita Kahrmann appelliert an ihre Kolleginnen (und Kollegen):

- Bietet Eure Dienstleistung nicht aus lauter Existenzangst zu Dumping-Preisen an! Verkauft Euch nicht unter Wert!
- Seid selbstbewusst! Wenn Ihr klein und mucksmäusig vor einem Patienten sitzt und rumdruckst, dass ihr leider 50 Cent mehr berechnen müsst – so funktioniert das nicht!
- Macht Euch das Helfersyndrom bewusst! Sonst werdet Ihr später noch weniger haben als heute die Omi mit der schmalen Rente, die Ihr für einen Freundschaftspreis versorgt!
- Wir müssen weg vom All-in-Einheitspreis, mit dem wir seit 20 Jahre fahren! Das gibt es sonst in keiner Branche!
- Erhebt eine separate Hygienepauschale, damit klar wird, wie viel Zeit und Kosten dahinter stecken!



© M.Dörr & M.Frommherz_AdobeStockPhoto

Stichwort Rente: Selbstständige sorgen oft nicht ausreichend vor. Frauen noch viel weniger als Männer. Das muss sich ändern!

- Betreibt unermüdlich Aufklärungsarbeit über unseren schönen Beruf, in dem wir nicht nur Nägel knipsen.
 - Engagiert Euch in einem Verband Eures Vertrauens!
- „Leute, wir sitzen alle in einem Boot! Wir müssen uns alle an die eigene Nase packen, Stutenbissigkeit hilft niemandem weiter! Zusammenhalt ist das Zauberwort! Sonst ergeht es uns bald wie den Dinosauriern. Wir brauchen Nachwuchs, aber unter den oben genannten Umständen wächst da nichts mehr nach.“
- Dorothea Kammerer* 🐾

Kolumne

Kennen Sie das auch?

Als Podologen stehen wir ja mit den Beinen in der Medizin, zumindest in den Teilen der „Zusatzmedizin“, die einen soliden und nachweislichen wissenschaftlichen, oder doch nachvollziehbaren medizinischen Hintergrund haben. Da ist der Bogen ja schon weit gespannt.

Mit etwas Fantasie dreht sich die Erde auch andersrum. Man sagt „Wer heilt, hat Recht“, aber ein bisschen seriöser sollte es schon sein. Wenn der Kunde eine Menge Geld ausgibt für eine Hoffnung, die auf der Qualität von Kaffeesatzlesen oder Würfeln fußt, empfinde ich das als zutiefst unseriös. So gibt es denn Anzeigen im örtlichen Infoblättchen „Sanfte Lichtarbeit am Fuß – Metamorphose, energetische Fußarbeit!“ Hää?? Was soll das denn sein? Fehlen mir zum Verständnis dieser Therapie ein paar Hirnwindungen? Oder bin ich einfach zu seriös? Es gibt jede Menge

schöner Massagen für das Wohlbefinden, ich könnte ein Dauerabo haben. Aber „Metamorphose“? Weck den Käfer in dir?

So ähnlich wird für so manche abstruse Methode geworben. Auf Esoterikmessen muss man zuweilen seinen gesunden Menschenverstand an der Kasse abgeben. Leider ist dieser Markt nicht reguliert. Solange nicht eindeutig mit Heilkunde geworben wird, ist das alles ein Gewerbe. Den Kunden steht es frei, für jedweden Unsinn Geld zu zahlen.

Aber oh weh, wir wollen zwei Euro mehr für eine hochwertige, fundierte Fußbehandlung!

Herzlich
Ihre Elvi Foss

