

Interview, Oktober 2017, 8.741 Zeichen

Aus der Praxis für die Praxis: Die Analyse-Tools für eine professionelle Einlagenversorgung

medi GmbH & Co. KG
Medicusstraße 1
95448 Bayreuth
Germany
www.medi.de

Pressekontakt
Nadine Kiewitt
Telefon 0921 912-1737
E-Mail n.kiewitt@medi.de

Bilder: siehe Bildunterschriften

„Unsere Erfahrung ist, dass die Kunden gerne bereit sind, mehr Geld für ihre Einlagen zu bezahlen, wenn diese spezifisch auf sie zugeschnitten sind.“

Laut einer Umfrage des Instituts für Demoskopie Allensbach für die Herstellervereinigung eurocom haben orthopädische Einlagen einen hohen Nutzen für Patienten: 78 Prozent der Befragten gaben an, dass sie aufgrund ihrer Einlagen weniger Schmerzen beziehungsweise eine Linderung ihrer Beschwerden verspürten.¹ Eine wichtige Voraussetzung für den Erfolg der Therapie ist, dass die Patienten mit den für sie passenden Einlagen versorgt werden. Basis dafür ist eine Fuß- oder Ganganalyse. medi kooperiert mit der Firma Yellow & Blue, die Analyse-Tools zur statischen und dynamischen Messung von Fußfehlstellungen und Haltungsschäden anbietet. Anika Riedel, Geschäftsleiterin von Yellow & Blue, erklärt Vorteile der einzelnen Module und deren Einsatz im Fachhandel.

Frau Riedel, wie ist die Entstehungsgeschichte der Analyse-Tools?

„Wir blicken auf über 100 Jahre Familientradition im Sanitätshausbereich zurück. Messanalysen setzen wir seit vielen Jahren ein. Allerdings erfüllten die damals am Markt gängigen Systeme nicht unsere Anforderungen. Sie waren weder praktikabel noch mit anderen Geräten kompatibel. Die Kosten, beispielsweise für die Lizenzen, waren hoch. Daher suchten mein Mann und unser jetziger Geschäftsführer Thomas Hertz vor rund 20 Jahren nach einer besseren Lösung. Ihre Erfahrungen – sowohl im technischen Bereich als auch am Patienten – haben sie in eine eigene Messtechnik einfließen lassen. Diese kam zunächst in unseren Filialen zum Einsatz. 2005 gründeten wir unser zweites Standbein Yellow & Blue, um unser System anderen Sanitätshäusern anzubieten. Die innovativen Analyse-Tools, wie wir unsere Module

heute nennen, haben wir somit aus der Praxis für die Praxis entwickelt.“

Welche Module bieten Sie an?

„Das kleinste Element ist das Podoskop Podomedic mit integrierter Kamera. Mit ihm lässt sich der statische Fußabdruck darstellen und als Bild archivieren.

Zudem bieten wir den Gomedic 2D- und den Gomedic 3D-Fußscanner an. Beide Scanner sind in zwei Ausführungen erhältlich, die sich in der Scangeschwindigkeit und den Qualitätsstufen unterscheiden. Der Gomedic Speed ist der schnellere von beiden und scannt den Fuß in nur 2,8 Sekunden. Somit eignet er sich hervorragend für Sanitätshäuser, die Stoßzeiten haben, oder auch für Kinder und neurologische Patienten, die nicht lange still stehen können. Die Scanner haben eine Software und liefern Details wie Fußlänge- und breite, mediales und laterales Fußgewölbe sowie den Metatarsalwinkel². Spezielle Maße wie zum Beispiel der Hallux-Winkel können errechnet werden. Die Werte können in Form eines Werkstattbogens ausgedruckt werden, zum Beispiel um eine CAD-Fräseinlage millimetergenau nach den vorhandenen Ergebnissen zu fertigen.

Das dritte Modul, das Pedomedic-Druckmesssystem, erlaubt statische und dynamische Messungen sowie Ganganalysen nach Kirsten Götz-Neumann³. Es ist um eine Videofunktion erweiterbar. Mit dem System können Vergleiche zum Normfuß gezogen, der Gangzyklus und der Abrollvorgang analysiert werden. Die Druckmessplatten werden in Leichtbauweise hergestellt. Daher kommen sie als mobile Lösung für Veranstaltungen oder Messen infrage.“

Welche Vorteile bieten Ihre Produkte dem Fachhandel?

„Unsere Produkte beruhen auf einem modularen Prinzip und sind beliebig erweiterbar. Ein großer Vorteil ist die übergreifende Software mit ihrer anwenderfreundlichen Benutzerfläche. Sie ist intuitiv bedienbar und lässt eine Vielzahl von Auswertungen zu. Unsere Analyse-Tools ermöglichen den Sanitätshäusern ein PG-08-konformes Arbeiten⁴ und eine lückenlose Dokumentation.

Erfahrungsgemäß steigern sie vor allem ihre Privat-Klientel, aber auch Kassenpatienten interessieren sich sehr für diese Messungen. Auf Grundlage der Messdaten des Pedomedic-Moduls können individuelle oder standardisierte Einlagen bestellt werden. Die Druckmessplatten sind auch geeignet, um sich neue Zielgruppen, zum Beispiel Sportler, zu erschließen. Neurologische oder Diabetes-Patienten können ebenfalls einfach vermessen und analysiert werden. Oder der Fachhandel richtet sich mit unseren Modulen sogar ein Lauflabor ein und erweitert den eigenen Kompetenzbereich. Mit der Druckmessplatte Pedomedic zeigt sich beispielsweise auch, wie sich das Gangbild bei der Anwendung von Knieorthesen verändern kann.“

Wie lässt sich die Technik in das Sanitätshaus integrieren?

„Unser System ist für Mitbewerberprodukte offen. Hat ein Sanitätshaus ein System eines anderen Herstellers wie zum Beispiel einen Scanner und möchte eine Druckmessplatte von uns hinzufügen, ist das möglich.“

Wie funktioniert die Einlagenberatung auf Basis der Analyse-Tools?

„Die Scanner kommen überwiegend bei Kunden mit einem Einlagenrezept zum Einsatz. Sie sind für Häuser mit einer Zentralfertigung und Filialen besonders gut geeignet. Der Kunde wird in der Filiale gescannt und der Auftrag digital an die Werkstatt übermittelt. Die Software liefert eine schnelle Auswertung, anhand derer der Orthopädietechniker oder -schuhtechniker die Einlagenkonstruktion individuell gestaltet. Während der Messung können die Patienten auf den Monitor blicken. Da bietet es sich an, Sie auf die Ergebnisse wie auffällige Druckstellen hinzuweisen. Bei den Druckmessplatten ist die Beratung aufgrund der statischen und dynamischen Auswertungen noch individueller. Man kann dem Patienten Ganglinien zeigen und beispielsweise auf Sporeinlagen eingehen. Bei der Einlagenerstellung werden die dynamischen Werte berücksichtigt. Mit dem Pedomedic-Messsystem sind viel detailliertere und ganzheitliche Analysen möglich. Es sind somit wesentlich mehr Pathologien erkennbar als mit einem statischen Scan. Besonders ist, dass sowohl statische als auch dynamische Messdaten an eine Frässoftware übermittelt und millimetergenau in

die Einlage eingearbeitet werden. Der Patient bekommt ein auf sich zugeschnittenes Produkt.“

Haben Sie eine Empfehlung, wie der Fachhändler die Messung seinen Kunden anbieten und verkaufen kann?

„Wir legen im Sanitätshaus Flyer aus und spielen im Hintergrund einen Kurzfilm ab, der neugierig macht. Außerdem ist unser Personal geschult, die Kunden aktiv auf unsere Analyse-Tools anzusprechen. Darüber hinaus führen wir Aktionen durch. Wir haben unter anderem einen Sportler über unsere Messplatte laufen lassen und die Ergebnisse am Monitor präsentiert. Die Kunden verstehen so, dass Sie aufgrund dieser Auswertungen eine wesentlich individuellere Einlage bekommen. Außerdem können wir Ihnen auf Basis der Ergebnisse Tipps geben, welche Sportarten sich für sie eignen oder ob es ratsam wäre, sich bei einem Physiotherapeuten vorzustellen. Sportler profitieren, da sie durch die Einlagen ihre Gelenke entlasten. Auch die Kraftübertragung und ein gesundes Abrollverhalten spielen bei ihnen eine Rolle.“

Inwiefern lohnt sich die Investition in die Analyse-Tools für den Fachhandel?

„Die Analyse-Tools können sich, je nachdem wie stark das Sanitätshaus akquiriert und diese anbietet, schon nach einem Jahr amortisieren. Das geschieht zum einen über die Einnahmen aus den Messungen an sich als auch über den Verkauf individueller und hochwertiger Einlagen. Unsere Erfahrung ist, dass die Kunden gerne bereit sind, mehr Geld für ihre Einlagen zu bezahlen, wenn diese spezifisch auf sie zugeschnitten sind. Außerdem spricht es sich herum, wenn ein Fachhändler umfassende Messungen von Fußfehlstellungen und Haltungsschäden sowie Ganganalysen durchführt. Das stärkt seinen Kompetenzbereich sowie sein Image in der Region und trägt dazu bei, dass er seinen Kundenstamm festigt und erweitert.“

Wie werden die Systeme eingerichtet? Bieten Sie auch Schulungen an?

„Der Scanner wird online installiert und kurz erklärt, für das Pedomedic-Modul gibt es einen Workshop. Neben den Möglichkeiten des Moduls an sich stehen hier auch Anatomie und

Pathologie auf der Agenda, ebenso wie gegenseitiges Messen und Analysieren der Ergebnisse.“

Frau Riedel, wir danken Ihnen für das Gespräch.

¹ Repräsentative Umfrage des Instituts für Demoskopie Allensbach im Auftrag von eurocom e.V. Mehr Lebensqualität, weniger Schmerzen: Nutzung und Wirksamkeit orthopädischer Hilfsmittel; 2014. Online veröffentlicht unter: <http://eurocom-info.de/service/publikationen/> (Letzter Zugriff 23.08.2017).

² Kriterium zur Diagnostik des Spreizfußes

³ Götz-Neumann, K. (2015). Gehen verstehen: Ganganalyse in der Physiotherapie (4. Auflage). Stuttgart: Georg Thieme Verlag.

⁴ Die Produktgruppe 08 „Einlagen“ des Hilfsmittelverzeichnisses berücksichtigt seit 1. April 2017 neue Abdrucktechniken wie den 2D- und den 3D-Fußscan.

Bildmaterial:

Bild Anika Riedel (© Privatarchiv):

Anika Riedel ist Geschäftsleiterin von Yellow & Blue.

Bild Pedomedic (© www.medi.de):

Das Modul Pedomedic ist um eine Videofunktion erweiterbar.

Bild 1 und 2 Podomedic (© www.medi.de):

Das Podoskop Podomedic von Yellow & Blue liefert Befunde für Fußbeschwerden.