

Wenn Knochen zur Baustelle werden

Fokus Osteoporose

Seite 16

„Orthopädieschuhtechnik ist Hand- und Verstandwerk“

100 Jahre Orthopädieschuhtechnik in Deutschland

Seite 36

Neue Impulse durch Stiftungsprofessur für Phlebologie

Interview mit Prof. Dr. med. Stefanie Reich-Schupke

Seite 50

Fachwissen unkompliziert auffrischen


CME-Fortbildungen zu Bauerfeind-Kompetenzfeldern

Seite 44

Expertengespräch

„Orthopädieschuhtechnik ist Hand- und Verstandwerk“

2017 feiert die Orthopädieschuhtechnik in Deutschland ihr 100-jähriges Jubiläum. Am Bauerfeind-Firmensitz in Zeulenroda sprachen Vertreter der Branche im Januar anlässlich des runden Geburtstags über die Entwicklungen der letzten Jahre, über die Chancen sowie Herausforderungen der Zukunft. Fazit des Gesprächs: Das Handwerk wird technischer, es bleibt aber menschlich. >>>



Andreas Lauth, Vorstand Technik der Bauerfeind AG, setzt auf eine partnerschaftliche Kooperation von Industrie und Handwerk.



Henning Quanz, Journalist und Moderator, hat sich auf Kommunikation im Gesundheitssektor spezialisiert.

Albrecht Breymann, Orthopädienschuhtechniker im Ruhestand, ist Ehrenbundesinhaber des Deutschen Gesundheitshandwerks Orthopädienschuhtechnik.

Werner Dierolf, Orthopädienschuhmachermeister im Familienbetrieb, engagiert sich seit über zwölf Jahren als Präsident des Zentralverbands der Orthopädienschuhtechnik (ZVOS).

Jana Jordan, angehende Orthopädienschuhtechnikmeisterin, ist im eigenen Familienbetrieb Orthopädienschuhtechnik Jordan tätig.



Werner Dierolf, Präsident des Zentralverbands für Orthopädieschuhtechnik, vertritt die Interessen des Handwerks mit Leib und Seele.

>>> **Henning Quanz:** Sie feiern in diesem Jahr Ihr 100-jähriges Bestehen und das in einer Zeit mit vielen Herausforderungen. Wenn Sie auf 100 Jahre Orthopädieschuhtechnik zurückblicken, gibt es etwas, auf das Sie als Branche besonders stolz sein können?

Werner Dierolf: Wir haben in den letzten Jahren enorme Schritte gemacht – von dem typischen Schuhmacherhandwerk zur Hightechproduktion. Wir setzen nicht mehr allein auf handwerkliches Geschick, sondern zugleich auf neueste Technik. Aber auch das Handwerk selbst hat sich weiterentwickelt, was das Wissen anbelangt. Wir beschäftigen uns viel intensiver mit dem menschlichen Körper und seiner Funktionsweise. Wir wissen heute, dass das Fersenbein, wie bei einem Haus, der wichtigste Punkt für unsere Statik ist. Früher haben wir nur Schuhe mit unterschiedlichem Volumen für Kriegsversehrte gebaut, mittlerweile produzieren wir Einlagen, die sensomotorisch wirken und individuell auf den Fuß abgestimmt sind. Wir haben uns innerhalb der 100 Jahre kontinuierlich weiterentwickelt, was das Wissen und den Einsatz von Technik angeht – und darauf können wir stolz sein.

Das Handwerk ist also technischer geworden. Wo setzen Sie als Hersteller Akzente?

Andreas Lauth: Die Industrie und das Handwerk haben ein gemeinsames Ziel: das

„Wenn die Ärzte, die Kostenträger und die Industrie mit uns gemeinsam den Menschen sehen, der zu versorgen ist, dann ist das das höchste Gut.“

(Werner Dierolf)

Wohl der Menschen, die unsere Produkte brauchen. Wir untersuchen daher verstärkt Prozessketten, die wir ganzheitlich vom Material bis zur Bestellung und Auslieferung betrachten. Das fängt also bei der Materialentwicklung und -forschung an und geht weiter bei der Frage nach neuen Technologien und deren Einsatzmöglichkeiten. Prozesskette heißt aber auch, Messtechnologien zu verwenden und anhand dieser Daten handwerklich zu beurteilen, was zu tun ist.

Frau Jordan, Sie arbeiten in Krefeld gemeinsam mit Ihrem Vater im eigenen Familienbetrieb. Wie setzen Sie dort auf neue Technologie?

Jana Jordan: Wir sind immer auf dem neuesten Stand – die Kooperation mit der Industrie macht es uns da natürlich einfacher. Wir besitzen aus Kostengründen keine eigene Einlagenfräse, können dank Bodytronic ID:CAM aber auf Frästechnologien von Bauerfeind zurückgreifen. Um uns gerade

von den umliegenden Orthopädieschuhtechnikern abzuheben, setzen wir auf die neuesten Messtechnologien. Unsere Kunden wissen und schätzen das.

Handwerk und Technik, wie passt das für Sie zusammen, Herr Dierolf?

Werner Dierolf: Das passt gut. Wir machen Scanabdrücke und nutzen 3D-, CAD- und Frästechnologien. Kombiniert mit dem Wissen zu Anatomie und Bewegungsabläufen, können wir den Kunden erklären, wie sie mit unseren Produkten länger leistungsfähig bleiben und mehr Spaß haben. Es gibt technische Anwendungen, die wir alleine nicht vorhalten können. Das wird in Serientechnik von der Industrie kommen. Über das Bodytronic-System, das ja ursprünglich für die Beinvermessung und Kompressionsstrumpfanpassung konzipiert wurde, stellen wir mittlerweile auch Leisten her und können damit individuelle Schuhe anpassen. Es bleibt die Frage, wie offen die einzelnen Handwerker sind. Also ich finde das super.

Es gibt Menschen, die befürchten, dass die Technik den Handwerker überflüssig machen könnte. Was sagen Sie als langgedienter Meister dazu, Herr Breymann?

Albrecht Breymann: Das wird auf keinen Fall passieren. Unser großes Hintergrundwissen über den Fuß, den Knochen, die Bewegung,



Die Experten sind sich einig: Technischer Fortschritt wird auch in Zukunft mit handwerklichem Können und Wissen einhergehen.

die Zusammenhänge im Körper setzt uns von der reinen Technik ab. Jeder krankhafte Fuß ist anders. Die Technik kann das zwar alles messen, aber ob und wie die Daten in Bezug auf den menschlichen Körper schlussendlich wirken – da werden auch in Zukunft das Können und Wissen des Handwerkers notwendig sein, um Zweifel auszuräumen.

Sie haben die Chronik der Orthopädienschuhtechnik von 1900 bis 2004 geschrieben. Im

Schlusswort steht zum Thema Technik: „Hier wird unter den Kollegen in Zukunft ein großes Umdenken notwendig sein.“ Wie haben Sie das gemeint?

Albrecht Breymann: Gerade ältere Betriebe lehnen die modernen Technologien oft ab. Weil sie sie für unnötig oder zu schwierig in der Anwendung empfinden. Dabei ist es ganz wichtig, dass man die Zukunft im Blick hat und versucht, die neuen Techniken so gut wie möglich in den Betrieb zu

integrieren, wenn man auch weiterhin bestehen will. Denn wie ein Sprichwort sagt: „Stillstand ist Rückstand.“ Wir lernen mit der Technik und die Technik lernt von uns.

In Ihrem Fall ist da viel in Bewegung, Herr Lauth. Wie wichtig wird da auch in Zukunft die Zusammenarbeit zwischen dem Handwerk und der Industrie sein?

Andreas Lauth: Es geht gar nicht ohne Zusammenarbeit. Mich beeindruckt es immer wieder, wenn der Handwerker durch bloßes Hinsehen weiß, wie sich bestimmte Bewegungen auf den Körper auswirken. Die Orthopädienschuhtechnik ist aus meiner Sicht ein Hand- und Verstandwerk. Wir als Industrie stellen zwar die nötigen Technologien zur Herstellung, aber für das fertige Produkt braucht es immer noch den Input der Experten, die die Topologie gestalten, eine Auswahl an Materialien machen, Keile setzen. Wenn man diese Informationen hat, kann eine Maschine den Rest machen. Aber dann ist die Sache veredelt durch das Handwerk, durch das „Verstandwerk“ in dem Fall.

„Stillstand ist Rückstand. Wir lernen mit der Technik und die Technik lernt von uns.“

(Albrecht Breymann)

Der Handwerker als Versteher und Veredler. Frau Jordan – was für ein Typ muss der Orthopädienschuhtechniker Ihrer Meinung nach heutzutage sein?

Jana Jordan: Ich denke, man muss einfach innovativ und modern sein. Das fachliche Wissen ist nötig, um auch mit den Ärzten kommunizieren zu können. Außerdem muss man in der Lage sein, sein Wissen ver- >>>



Albrecht Breymann (rechts) war und ist vielfältig in den Berufsverbänden engagiert.

>>> ständlich an den Kunden weiterzugeben. Um künftig weiterhin so erfolgreich zu sein, sollten wir hin zum Modernen und weg vom Eigenbrödler, der im stillen Kämmerlein seinen Schuh baut. Wir müssen uns einfach besser darstellen.

Wie sieht für Sie der Orthopädienschuhtech- niker von morgen aus, Herr Dierolf?

Werner Dierolf: Der Orthopädienschuhtech- niker der Zukunft sollte sehr aufgeschlossen sein. Wie alle, die mit Menschen arbeiten, muss auch er sein Wissen vermitteln, den Kontakt finden. Und das Wichtigste ist nach wie vor, dass er Ehrlichkeit nach außen trägt. Dass er sagt: Ich habe das nötige Wissen und das, was ich für dich tue, ist ein echter Nutzen. So muss auch der Orthopä- dieschuhtechner sein – ehrlich auf Leute zugehen, andere Menschen begeistern, ob den Seniorenclub, den regionalen Fußball- verein oder den Spitzensportler.

Wo sehen Sie aktuell Handlungsbedarf für die Orthopädienschuhtechnik, Herr Breymann?

Albrecht Breymann: Wir müssen die Kom- munikation zwischen Handwerker und Arzt intensivieren, damit der Kunde vorberei- tet zum Handwerker kommt. Die Kunden denken, sie können ihre orthopädischen Einlagen in ihren normalen Schuhen tragen, und sind dann verwundert, wenn es heißt, sie brauchen einen vernünftigen Schuh für ihre Einlagen. Hier wäre neben der Verord- nung eine weiterreichende Aufklärung der Patienten wünschenswert. Dafür müssen wir die Ärzte immer wieder über unsere Arbeit informieren.

Die Kommunikation mit Ärzten ist ein wichtiger Punkt. Herr Lauth, wie läuft die Zusammenarbeit von Industrie und Qualitäts- partnern ab, wenn es um die Wirksamkeit von Produkten geht? Welche Rolle spielen Ärzte?



Weiblich, jung, Hand- werkerin. Jana Jordan ist eine von immer mehr Frauen in der Orthopädie- schuhtechnik.

„Wir müssen uns abheben durch die Beratung am Kunden, da- durch bringen wir auch unsere Qualität zum Ausdruck.“

(Jana Jordan)

Andreas Lauth: Die Frage nach der Wirk- samkeit von Produkten kann man natürlich nicht einfach so beantworten. Diese Fragen müssen mit Studien geklärt werden. Und die Studien machen wir in der Regel mit Ärzten, die wir je nach Produktgruppe, Gelenk und Indikation ansprechen. Ohne die Studien

haben wir keinen Nachweis. Es ist unser Verständnis, Produkte mit medizinischer Wirksamkeit anzubieten.

Welche Rolle spielt die Wirksamkeit beim Verkaufen?

Jana Jordan: Die spielt eine große Rolle. Kunden wollen die Produkte häufig testen, sie wollen sich auf Mustereinlagen stellen, möchten wissen, wie sich das anfühlt. Na- türlich möchten sie auch die Wirkungsweise erklärt bekommen.

Die Wirksamkeit der abgegebenen Hilfsmittel interessiert auch die Kostenträger. Welche Bot- schaft gibt es von Ihnen an die Krankenkassen?



Wirksamkeit zählt – davon sind Andreas Lauth und Jana Jordan überzeugt.

Andreas Lauth von Bauerfeind plädiert dafür, den Nutzen von Einlagen für die Gesundheit stärker zu kommunizieren.



Werner Dierolf: Zum Ersten müssen die Kassen erkennen, dass wir den Menschen helfen wollen. Zum Zweiten wünsche ich mir den Abbau der Bürokratie, denn wir haben es mit Menschen und deren Leiden zu tun. Es sind reale Menschen mit einem Gesicht und nicht nur eine Nummer. Das muss erkannt werden.

Die Grafik zur Altersverteilung in Deutschland kennen wir alle. Oben, bei den Älteren, ist es schön breit, nach unten hin wird es schlanker. Orthopädieschuhtechnik auf Rezept, Herr Lauth, wird das bleiben? Muss das bleiben?

Andreas Lauth: Fakt ist, dass die eingeführten Festbeträge seit Jahren so sind, wie sie



Albrecht Breymann (links) und Werner Dierolf.

„Wir als Industrie stellen die nötige Technologie, aber für das fertige Produkt braucht es immer noch eine Veredelung durch das Handwerk.“

(Andreas Lauth)

sind. Und was wir sicherlich alle sehen, ist, dass sich Kostenstrukturen und Kostensteigerungen hin zu den Endkunden verlagern. Orthopädische Einlagen sind durchaus eine Kostenposition für die Krankenkassen und ich gehe davon aus, dass Endkunden auch künftig stärker beteiligt werden. Daher ist es umso wichtiger, mehr Aufklärungsarbeit zu leisten und die Kunden vom Gesundheitsnutzen und der Wertigkeit zu überzeugen.

Für die Zukunft ist auch der Nachwuchs wichtig. Viele junge Leute wollen lieber studieren. Wie überzeugt man diese Generation, Handwerker zu werden?

Werner Dierolf: Wir haben eine der besten Ausbildungen. Der Orthopädieschuhtechner kann seine Dienstleistungen nicht nur erbringen, sondern auch rechtfertigen. Er kann Menschen helfen. Und für die Ausbildung können wir natürlich auch die Akademisierung nutzen. Denn, es ist nicht

nur ein Problem des Handwerks; die heutige Generation sucht eben häufig die Chance des Studiums. Auch bei uns kann man den Beruf mit dualer Ausbildung studienbegleitet erlernen. Das Studium ist in diesem Fall für uns keine Konkurrenz, sondern eine Ergänzung, die wir leben. Das Wichtigste wird allerdings immer das handwerkliche Können bleiben.

Wie kümmert sich die Industrie um geeigneten Nachwuchs, Herr Lauth?

Andreas Lauth: Der Schatz des Unternehmens sind nicht die Maschinen, das sind die Leute. Man muss sich also überlegen, wie man an den Schatz herankommt. Mit einfachen Inseraten ist es nicht getan. Wir machen Kollegtage mit Schulklassen, die dann wie im echten Leben kleinere Projekte bearbeiten. Das wird sehr gern angenommen. Wir gehen aber auch selbst in die Schulen, halten Vorlesungen, arbeiten mit Berufsakademien zusammen und gehen zu Messen. Es gibt nicht die eine Maßnahme, die gut funktioniert. Die Bemühungen müssen vielfältig sein.

Jana Jordan. Sie sind weiblich, jung, Handwerkerin. Wie sicher sind Sie, dass Sie mit diesem Beruf einen Beruf mit Zukunft gewählt haben?

Jana Jordan: Die Gesundheitsbranche wird niemals aussterben. Die Anforderungen werden sogar ansteigen, weil die Menschen natürlich immer älter werden. Wir müssen uns abheben durch die Beratung am Kunden, dadurch bringen wir auch unsere Qualität zum Ausdruck. Das bedeutet: Durch unsere Beratung sichern wir unserem Berufsstand die Zukunft.

100 Jahre Orthopädieschuhtechnik feiern wir im Jahr 2017. Was wünschen Sie dem Handwerk, Herr Breymann und Herr Dierolf?

Albrecht Breymann: Einigkeit macht stark: Ich wünsche mir für die Zukunft, dass es ein geschlossenes Orthopädieschuhtechnik-Handwerk gibt, um die Einigkeit für ganz Deutschland aufrecht zu halten.

Werner Dierolf: Mein Wunsch wäre, dass unsere Entwicklung dahin geht, dass wir in den Gesundheitshandwerken eine führende Rolle haben. Ich wünsche mir auch, dass wir mit den Partnern im Gesundheitswesen, also den Ärzten, Kostenträgern und der Industrie, ein super Verhältnis haben. Wenn wir gemeinsam den Menschen sehen, der zu versorgen ist, dann ist das das höchste Gut – und das wollen wir auch in Zukunft beibehalten.