

# Praxishygiene unter Druck

**Ist es unter dem hohen wirtschaftlichen Druck überhaupt noch möglich, eine gute Praxishygiene zu betreiben? Hygiene kostet Geld und belastet die Praxiswirtschaftlichkeit, das belegen Studien immer wieder. Zumal die steigenden Hygienekosten nicht durch entsprechende Änderungen in den Abrechnungsmodalitäten aufgefangen werden können. Deshalb ist es wichtig, die notwendige Praxishygiene so wirtschaftlich wie möglich zu gestalten.**

Mathias Lange/Münster

■ **Viele Praxen**, die sich mit der Umsetzung der QM-Richtlinien beschäftigten und noch beschäftigen, nutzen die Gelegenheit, auch ihr Hygienemanagement erneut auf den Prüfstand zu stellen. Hier sollte sowohl eine geänderte Rechtslage (z.B. die Aufbereitung von Hand- und Winkelstücken der Risikostufe kritisch B) als auch die wirtschaftliche Komponente Beachtung finden.

## Wirtschaftliche Hygiene

Der vermeintlich naheliegende erste Schritt hin zu einer wirtschaftlicheren Hygiene ist der Wechsel auf ein kostengünstigeres Produkt. Aber bringt allein dieser Wechsel einen Erfolg? Unbestreitbar hat das Einkaufsverhalten einer Praxis Auswirkungen auf die Wirtschaftlichkeit. Oftmals gibt es alternative Produkte zu geringeren Preisen. Nicht selten bedeutet ein niedrigerer Preis aber eine höhere Anwendungskonzentration oder eine längere Einwirkzeit. Somit relativiert sich der Preisvorteil unter Umständen schnell.



Das muss in jedem Einzelfall errechnet werden. Investiert man Zeit in diese Übersicht, spart man Geld – leider am Ende oft weniger als vorher gedacht.

Beobachtungen in Praxen zeigen in der Beratungspraxis immer wieder, dass Kostentreiber der Praxishygiene häufig gar nicht das Desinfektionsmittel selbst, sondern die Anwendung ist. Ein einfaches Beispiel für den Anfang: Für die arbeitstägliche Abschlussdesinfektion (alle Oberflächen, Schubladengriffe, Türgriffe, etc.) sollte aus wirtschaftlichen Gründen und zum besseren Personalschutz auf eine alkoholische Lösung verzichtet werden. Geeignet sind hier mit Wasser zu verdünnende Flächendesinfektionsmittel, die je nach Einwirkzeit in einer sehr niedrigen Konzentration angesetzt werden können. Zur Applikation eignen sich auch hier die sogenannten „Eimersysteme“. Eine fertig angesetzte Lösung kann je nach Herstellerangaben bis zu 30 Tage in dem Eimer verbleiben und so optimal genutzt werden.

## Die Warum-Frage

Echte „Hygiene-Kosten“ verstecken sich häufig in nicht optimal organisierten Abläufen. Hier wird durch unnötige Arbeit Zeit und damit natürlich auch Geld verschwendet. Ein QM-System kann hier Abhilfe schaffen, wenn man die Einführung nutzt, um seine Arbeitsabläufe auf den Prüfstand zu stellen und sogenannte „Be-

triebsblindheiten“ ausmerzt. Bei allen dokumentierten Prozessen sollte am Anfang immer die Warum-Frage stehen: Warum benutzen wir dieses Produkt? Warum desinfizieren wir eine nie verwendete Abstellfläche nach jedem Patienten? Warum schreiben wir jedes verwendete Instrument mit der dazugehörigen Chargennummer in die Patientenkartei?

Macht es wirklich Sinn, bei jedem operativen Eingriff alle verwendeten Instrumente einzeln aufzuzählen und zu dokumentieren? Oder reicht es vielleicht, nur die Chargennummern aufzuschreiben? Eine bestimmte Extraktionszange oder einen bestimmten Hebel in der Praxis wiederzufinden, setzt voraus, dass jedes Instrument mit einem individuellen Matrixcode gelasert ist. Das ist nicht die Regel. Also hat es keinen Sinn, diese Instrumente einzeln in die Dokumentation einzuschließen. Zumal ja „nur“ zu belegen ist, dass alle verwendeten Medizinprodukte steril zum Einsatz gekommen sind, also die Sterilisation erfolgreich abgelaufen ist.

Gerade die Sterilisationsdokumentation birgt enormes Einsparpotenzial. So ist es immer zeitsparender, ein Formular mit Ankreuzfeldern auszufüllen als in ein Heft alle Angaben handschriftlich einzutragen. Hier gibt es viele effiziente Vorlagen, die enorm viel Zeit sparen und die Chargenkontrolle erträglich machen.

Als weiteres Beispiel soll hier die Validierung des Autoklaven dienen. Auch

# air N GO

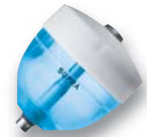
## Der erste Airpolisher mit Doppelfunktion

**DER INNOVATIONS  
PREIS 2011**  
Die Zahnarzt  
Woche DZW pluradent



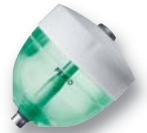
### GO Supra

- Ermöglicht jede Form der supragingivalen Prophylaxebehandlung
- Mit 90° oder 120° Supra-Düse



### GO Perio (optional)

- Revolutioniert die Behandlung von Parodontitis und Periimplantitis
- Die Perio-Düse gleitet sanft ohne Krafteinwirkung in die parodontale Tasche



**Kostenfreier Test  
und Kursangebote**

unter 0800 / 728 35 32 oder  
[www.de.acteongroup.com](http://www.de.acteongroup.com)

wenn die Sinnigkeit dieser Maßnahme umstritten ist, existiert die Forderung der Behörden dennoch.

Die vermeintliche Last wird zur Chance, sich mit dem Thema auseinanderzusetzen und zumindest die ersten Schritte in Richtung einer Validierung zu gehen. Einfach und sinnvoll ist es zum Beispiel, die Beladung des Autoklaven in einem sogenannten Beladungsmuster zu dokumentieren, denn es ist eine Binsenweisheit, dass Autoklaven häufig falsch oder einfach überladen werden. Muss in einem bestimmten Autoklaven beispielsweise die Sterilisationsverpackung mit der Folien- oder mit der Papierseite nach oben auf das Tablett? Egal? Nein, sicher nicht. Spätestens wenn in der Praxis häufiger Probleme mit feuchten Sterilisationsverpackungen bestehen, könnte hier eine mögliche Ursache liegen.

Die richtige Beladung des Autoklaven ist stark vom Gerätetyp abhängig. Die Bedienungsanleitung und die Mustervalidierung (kann meist kostenfrei über die Internetseite des Autoklavenherstellers bezogen werden) geben hier Aufschluss.

Enorm wichtig sind hier die Fußnoten, da Bilder fast immer mit der Folienseite oben fotografiert werden, auch wenn die Beladung mit der Papierseite nach oben erfolgen soll.

### Wirtschaftliche Praxishygiene ist möglich

Gute Praxishygiene ist also nicht nur unter schwierigen wirtschaftlichen Bedingungen möglich, sie kann auch einen produktiven Beitrag zur Wirtschaftlichkeit leisten, wenn man die Chance ergreift und der eigenen Betriebsblindheit einen objektiven, externen Blick entgegenstellt. Für solche Fälle bietet der Dentalfachhandel kompetente Hygieneberatung durch Spezialisten an, die die Praxishygiene kritisch auf den Prüfstand stellen und speziell die Wirtschaftlichkeit immer im Auge haben. ◀◀



#### KONTAKT

**Mathias Lange**  
Hygieneberater NWD Gruppe  
Tel.: 0171/3 02 22 98  
E-Mail: [mathias.lange@nwdent.de](mailto:mathias.lange@nwdent.de)  
[www.nwd.de](http://www.nwd.de)

**KENNZIFFER 0791 ▶**



ACTEON Germany GmbH • Industriestraße 9 • D-40822 Mettmann  
Tel.: +49 (0) 21 04 / 95 65 10 • Fax: +49 (0) 21 04 / 95 65 11  
[info@de.acteongroup.com](mailto:info@de.acteongroup.com) • [www.de.acteongroup.com](http://www.de.acteongroup.com)  
Hotline: 0800 / 728 35 32

SATELEC  
**ACTEON**