

Praxisverkauf ohne ein Qualitäts- und Hygienemanagement

Christoph Jäger

In einem aktuellen Fall geht es um die Veräußerung einer gut im Markt etablierten Praxis, die weder über ein eingeführtes Qualitäts- noch Hygienemanagement verfügt. Darüber hinaus gab es keine schriftliche Dokumentation, die auf die Gegebenheiten der Praxis abgestimmt war. Die oben genannten Managementsysteme sind seit vielen Jahren gesetzlich gefordert und sollten in einer Praxis daher existent sein. Zu beachten ist an der Stelle auch, dass deren Überprüfung in Stichproben insbesondere durch die zuständigen KZVen, Zahnärztekammern, Gesundheitsämter sowie Gewerbeaufsichtsämter vorgenommen werden.

Details der durchgeführten Begehung

Wie erwähnt, geht es um die Veräußerung einer Praxis ohne die gesetzlich geforderten Qualitäts- und Hygienemanagementsysteme. Dem Käufer ist dieses aufgefallen und er hat eine Einführung der Systeme vor dem Kauf zur Bedingung gemacht. In einer Praxisbegehung wurde neben den oben genannten Systemen auch die Einhaltung der gesetzlichen Arbeitsschutzanforderungen überprüft. Anhand von ausführlichen Checklisten wurden alle Räumlichkeiten der Praxis besichtigt. Während der Begehung waren die verantwortlichen Mitarbeiter der Praxis anwesend, um die zahlreichen Fragen zu beantworten. Neben der Erfassung der eingeführten Verfahren in der Praxis wurde gleichzeitig das Inventar begutachtet. Gerade im Hygienemanagement ist es wichtig, dass die Praxis über die gesetzlich verpflichtenden Geräte verfügt, damit eine ordnungsgemäße Aufbereitung der kontaminierten Instrumente sichergestellt werden kann. Während der Begehung wurde auch die vorbeugende Instandhaltung der vorhandenen Geräte hinterfragt. Werden z.B. die Behandlungseinheiten in regelmäßigen Abständen von einer Fachfirma gewartet und überprüft? Wurde für die Aufbereitungsgeräte, insbesondere den Thermodesinfektor sowie den sich im Einsatz befindlichen Steri ein aktuelles Validierungsprotokoll angefertigt und liegen diese Unterlagen vor? Zu bedenken ist, dass diese Aspekte in einer behördlichen Begehung abgefragt werden können. Sind nun einem Käufer diese Punkte nicht bekannt oder bewusst, so kann das im Nachhinein eine böse Überraschung geben, die je nach vorliegender Situation auch ein sehr teures Nachspiel haben kann. Auch die Frage nach einer jährlichen Überprüfung der Wasserqualität für wasserführende Systeme der Behandlungseinheiten durch ein akkreditiertes Labor wurden hinterfragt. Hier handelt es sich gemäß den RKI-Vorgaben um eine Empfehlung, die aber in diesem Fall einer anderen Bedeutung zugemessen werden muss.

Das Ergebnis der Begehung

Das Ergebnis der Begehung hat sehr viele offene Punkte zutage gebracht, die dem Verkäufer der Praxis so nicht bewusst waren. So musste ein Qualitätsmanagementsystem nach den Anforderungen des Gemeinsamen Bundesausschusses eingeführt werden und die Mitarbeiter im Umgang mit der an die Praxis angepassten Unterlagen

und Praxisabläufe geschult werden. Die Einführung eines dokumentierten und abgestimmten Hygienemanagementsystems hat sich dagegen schwieriger gestaltet. Während der Begehung wurde unter anderem festgestellt, dass der im Einsatz befindliche Thermodesinfektor aufgrund seines Baujahres nicht mehr validiert werden konnte. Hier musste ein geeignetes neues Gerät mit einer Erstvalidierung angeschafft werden. Die durchgeführten Wasserproben haben in drei Zimmern einen Befall des Trinkwassers ergeben. Da die Dauerentkeimungsanlagen in den besagten Zimmern seit mehr als zwei Jahren außer Betrieb gesetzt wurden, konnte bedauerlicherweise eine Wiederinbetriebnahme aus technischen Gründen nicht vorgenommen werden. Hier mussten dann externe Entkeimungsanlagen installiert werden. Die Begutachtung der arbeitsschutzrechtlichen Anforderungen hat unter anderem ergeben, dass der turnusmäßige Elektro-Check (BGV A3) aller elektrisch betriebenen Geräte noch nie durchgeführt wurde. Dieser wurde für alle Geräte in der Praxis durch eine entsprechende Fachfirma nachgeholt. Auch hier wurde festgestellt, dass einige Geräte außer Betrieb genommen und durch neue ersetzt werden mussten.

Fazit für den Käufer

In dem hier geschilderten Fall hat sich der Käufer nicht auf eine Reduzierung des Kaufpreises eingelassen. Somit musste der Verkäufer die in der Begehung festgestellten Mängel auf seine Kosten vollständig beheben. Hätte der Käufer die festgestellten Mängel nicht erkannt, so hätte er eine Praxis erworben, die weder dem Stand der Wissenschaft und Technik entspricht noch eine behördliche Praxisbegehung überstanden hätte.

Fazit für den Verkäufer

Der Verkäufer war nicht erfreut über die zahlreich erkannten und stellenweise mit einem hohen finanziellen Aufwand verbundenen Mängel seiner Praxis. Die Praxis ist nach der Umsetzung nun in einen technisch und behördlich einwandfreien Zustand gebracht worden. Leider hat der ehemalige Praxisbesitzer nichts mehr von den neuen Geräten sowie den eingeführten Managementsystemen.

Qualitäts-Management-Beratung

Christoph Jäger
Enzer Straße 7, 31655 Stadthagen
Tel.: 05721 936632
info@der-qmberater.de
www.der-qmberater.de



Christoph Jäger
Infos zum Autor

Aurea®

phibo^φ

Aurea®: Design. Funktionalität. Ästhetik.

We decode nature.



Tiefen- / Anschlagstop



Mehrfachbohrer mit Sammelkammer für autologes Knochenmaterial



Innenliegende Deckschraube und Knochenüberlagerung an der Implantatschulter bei Freilegung



Konische Innensechskantverbindung mit einer basalen parallelwandigen Torxverbindung



“Aufgrund meiner langjährigen Erfahrung mit unterschiedlichen Implantatsystemen, knochenerhaltenden Maßnahmen und augmentativen Verfahren stelle ich fest, dass dieses System hervorragende Resultate zeigt.”

*Dr. med. dent. Jörg Munack, M.Sc.,
ZahnMedizinischesTeam am Aegi (www.zmtaa.de),
Hannover*



“Darüber hinaus bietet das System sowohl im implantologischen als auch prothetischen Bereich komplette Lösungen für das Labor und die Praxis.”

*Dr. med. dent. Jens Becker, M.Sc.,
ZahnMedizinischesTeam am Aegi (www.zmtaa.de),
Hannover*

