

IC Medical: Exklusivbericht für die Fachzeitschrift „Der Fuss“

Miriam Hödlich: RDG

Status: 30.04.2024

Jede Podologin, jeder Podologe benötigt für die eigene Praxis einen validierbaren Hygieneprozess. So verlangt es die Medizinprodukte-Betreiberverordnung und das Infektionsschutzgesetz. Die Podologin Miriam Hödlich aus Köln legt dar, welche Überlegungen ihrer Investition in ein Reinigungs- und Desinfektionsgerät (RDG) vorangingen und zu welchen Effekten und Erkenntnissen sie geführt haben.

Wie so viele haben meine Mitarbeiterinnen und ich die Instrumente lange Zeit manuell aufbereitet. Diese Arbeitsumstände führten bei mir schließlich zu dem Entschluss, dass ich als Therapeutin mehr Zeit für therapierelevante Aufgaben haben möchte. Dazu kommt, dass ich meine Spielräume für besondere Therapiekonzepte sehr schätze. Das gilt zum Beispiel mit Blick auf die Behandlung von Mykosen. In diesem Bereich kann ich therapeutisch besonders viel erreichen, aktuell anhand der Kaltplasmabehandlung; für mich eine spannende Pionierarbeit. Das ist nur möglich, wenn ich Aufgaben sinnvoll delegieren kann, ganz besonders die Instrumentenaufbereitung an eine Maschine.

Welche Anforderungen sollte ein RDG für mich erfüllen? Es sollte so simpel wie möglich zu bedienen sein, die Arbeitsbelastung für mich und meine Mitarbeiterinnen verringern und so dazu beitragen, unseren Fokus neu auf die Therapie auszurichten. Es sollte nach einem standardisierten, computergesteuerten Prozess ein validierungsfestes Ergebnis und so deutlich mehr Prozesssicherheit liefern. Um mir einen Überblick über den Markt zu verschaffen, habe ich eine Excel-Tabelle erstellt und sie mit einigem Rechercheaufwand mit den technischen Angaben von zehn Herstellern gefüttert. Da wir in unserer Gegend mit einem ungünstigen Wasserhärtegrad von 21° dH arbeiten, also im kritischen Härtebereich III, musste ich mir auch Gedanken zu einer Vollentsalzungsanlage machen, um so verschmutzte Sensoren und einen höheren Verbrauch an Prozesschemie zu vermeiden.

In meine engere Wahl fiel das RDG HYG 3 von IC Medical. Die kompakten Ausmaße und die technischen Daten erfüllten meine zuvor festgelegten Anforderungen. In Baden-Württemberg gelegen, stellt IC Medical seine Thermodesinfektoren überwiegend mit regionalen Partnern her. Für solche Faktoren ist man als Podologin nach einer Pandemie mit gravierenden Lockdowns und Lieferschwierigkeiten sensibilisiert. Ein weiterer Pluspunkt ist die Prozesschemie in Form von Tabs. Sie erleichtern die exakt auf den Reinigungsprozess abgestimmte Dosierung enorm und unterbinden so ein weiteres Risiko für Störanfälligkeit; für mich ein Alleinstellungsmerkmal.

Letztendlich überzeugt hat mich die Live-Videoberatung, die ich in Ruhe nach Feierabend in Anspruch nehmen konnte. Der Berater vermittelte mir

authentisch Eindrücke vom Umfang des Geräts, von Waschraum, Pumpe und Dichtungsschläuchen und von einzelnen Ausstattungsteilen im Detail. Zum Beispiel ein feinmaschiger Kleinteilebehälter mit Klappverschluss: Hier lassen sich 20 bis 30 lose Fräser auf einfachste Weise sammeln, aufbereiten und so ein valides Reinigungsergebnis erreichen. Zum Punkt Vollentsalzung stand eine Ionentauscher-Kartusche im Angebot, die auf die Thermodesinfektoren der HYG-Serie abgestimmt und langjährig erprobt ist. Die weitere Suche nach einer passenden Vollentsalzungsanlage hat sich damit erübrigt.

Eine extrem wichtige Überlegung galt den Aspekten Service, Prüfen und Validieren. Durch die Mitgliedschaft in einem Fachverband kann ich hier von günstigen Konditionen mit einem akkreditierten und unabhängigen Prüflabor im Main-Taunus-Kreis profitieren. Der Geschäftsführer erledigte die Erstvalidierung des HYG 3 zugleich mit der fälligen Validierung meines Sterilisators, somit kam es auch hier zu einer erfolgreichen und wirtschaftlichen Lösung.

Ich habe mich aufgrund meiner Eingangsüberlegungen für den Sofortkauf entschieden. Das machte sich von Beginn an bezahlt: Wir verfügen in der Praxis über mehr Zeit und behandeln ein bis zwei Patienten mehr pro Tag. Nicht nur das: Eine Mitarbeiterin kann sich nun verstärkt um administrative Aufgaben kümmern. Sie kann Patienten, die immerhin mit Beschwerden, oft auch mit Schmerzen in die Praxis kommen, konzentriert begrüßen, einweisen, Zuzahlungen annehmen, Heilmittelverordnungen vorbereiten und umgehend Telefonanrufe annehmen. Das ist ein Gewinn für alle Seiten.

Eine Erkenntnis, die im Laufe der Kaufprozesses hinzukam, betrifft mich als Arbeitgeberin: Bei Fachkräftemangel, wie er auch in der Podologie angekommen ist, wird ein moderner Praxisbetrieb zum Pluspunkt. Hier zählt ein RDG, der einer examinierten Fachkraft die Instrumentenaufbereitung abnimmt, zweifellos dazu.

Mein Fazit: Die grundsätzlichen Überlegungen im Vorfeld haben sich gelohnt. Durch den Fokus auf die Kernkompetenz Therapie konnte ich diese Investition entschlossen angehen und erfolgreich in die Praxis integrieren. Davon werden ich, mein Team und unsere Patienten noch mehrere Jahre profitieren.

Umfang ohne Einleitung: 4.509 Zeichen inkl. Leerzeichen

Kontakt:

Miriam Hödlich

Podologische Praxis Worringen

St.-Tönnis-Straße 99

50769 Köln

Tel.: 0221-98 04 85 25

www.podologie-worringen.de

info@podologie-worringen.de