

Modernste MRT-Technik und langjährige Erfahrung als Markenzeichen

Im Dialog mit Dr. med. Rolf Frey
Orthopädische Praxis Wetzlar

„Ein rascher Zugriff auf die MRT als wichtigstes bildgebendes Verfahren ...“



Mit dem S-scan stellt Esaote ein dediziertes offenes Niederfeld-MRT-System zur Verfügung, das speziell für die orthopädische Diagnostik der Extremitäten, der Wirbelsäule und der Schulter entwickelt wurde. Über die Vorteile und Möglichkeiten weiß Dr. med. Rolf Frey aus der Orthopädischen Praxis Wetzlar im Gespräch mit dem Esaote MRT-Spezialisten Jürgen Causemann zu berichten.

Welche medizinischen Auswirkungen hat der Einsatz einer eigenen MRT-Anlage auf Ihre tägliche Praxistätigkeit?

Dr. Frey:

„Ein großer Vorteil ist natürlich die sofortige Verfügbarkeit der MRT und damit ein rascher Zugriff auf therapierrelevante Differentialdiagnostik. Wir können sehr schnell Befunde erheben oder absichern. Für die betreffenden Patienten hat das natürlich erhebliche Vorteile. Wartezeiten auf einen MRT-Termin in einer anderen Praxis und die damit verbundenen Wege entfallen. Die Therapie kann sofort geplant werden. Die medizinischen Vorteile liegen auf der Hand.“

Führen Sie die Befundung allein durch oder nutzen Sie auch Teleradiologie?

Dr. Frey:

„Wir schicken die Bilder online zu einem kooperierenden Radiologen. Der erstellt uns zeitnah einen Befundvorschlag. Das funktioniert gut.“

Wie beurteilen Sie die Niederfeld-MRT-Bildqualität im Vergleich zu Hochfeld-MRT?

Dr. Frey:

„Die Notwendigkeit, einen Patienten aus Qualitätsgründen in ein Hochfeldgerät zu schicken sehen wir nicht, höchstens aufgrund der Notwendigkeit zur Kontrastmittelgabe, das machen wir nicht selbst. Im Gegenteil, die Bildqualität unserer Anlage ist sehr gut. Zudem sind Artefakte im Niederfeld-MRT vergleichsweise gering, dies insbesondere, wenn wir die spezielle Software zur Metall-Artefakt-Reduktion einschalten.“

Spielte das Antikorruptionsgesetz eine Rolle bei Ihrer Kaufentscheidung?

Dr. Frey:

„Nicht direkt. Wir fühlen uns aber mit unserer eigenen Anlage diesbezüglich gut und auf der sicheren Seite. Und wenn ich

eine besondere Anforderung habe, kann ich mich bei der Lösungsentwicklung auf Esaote verlassen.“

Seit wann betreiben Sie die MRT in Ihrer Praxis?

Dr. Frey:

„Schon ziemlich lang. 2003 haben wir das erste eigene MRT gekauft, den C-scan. Den haben wir dann 2015 ausgetauscht gegen S-scan, sodass wir auch Wirbelsäulen und Schultern machen können.“

Warum haben Sie sich dazu entschieden, ein eigenes MRT zu kaufen?

Dr. Frey:

„Ein rascher Zugriff auf die MRT als wichtigstes bildgebendes Verfahren war ein wesentlicher Punkt. Die medizinischen Vorteile einer schnellen MRT-Untersuchung lagen auf der Hand und wir konnten unseren Patienten zudem eine Untersuchung in der Röhre ersparen. Auch erschien die Wirtschaftlichkeit der Anlage attraktiv. Es ging uns aber darum, unsere Praxis insgesamt strategisch gut aufzustellen. Das waren im Großen und Ganzen die Entscheidungsgründe.“

Würden Sie den Kauf noch einmal tätigen?

Dr. Frey:

„Wir bereuen den Kauf auf keinen Fall. Vielleicht hätten wir die Kaufentscheidung früher treffen sollen.“

Wer bedient das Gerät, MTA oder Helferin?

Dr. Frey:

„Unsere Anlage wird von Helferrinnen bedient. Wir haben mehrere Mitarbeiterinnen ausbilden lassen, sodass unser MRT-Betrieb immer sichergestellt ist. Es gibt auch Weiterbildungsmöglichkeiten für MRT-Bedienungspersonal. Wir halten das für sehr wichtig. Gute Bildqualität wird in hohem Maße durch das Bedienungspersonal hergestellt.“



Welche ärztliche Weiterbildung ist nötig, um ein MRT zu betreiben?

Dr. Frey:

„Wir haben bereits vor dem Kauf des ersten MRT verschiedene MRT-Weiterbildungskurse besucht. Heute finden diese Kurse z B. in der Sportklinik Stuttgart statt.“

Wie hoch war der Aufwand für die Installation?

Dr. Frey:

„Wir mussten die Fassade öffnen, also die Fenster ausbauen und die Fensteröffnung vergrößern. Ansonsten hielt sich der Aufwand in Grenzen. Eine Klimaanlage mussten wir noch anschaffen.“

Ist die erwartete Wirtschaftlichkeit eingetreten?

Dr. Frey:

„Wir sind sehr zufrieden. Vor dem Kauf haben wir den Break Even berechnet. Den haben wir aber sogleich nach Betriebsbeginn verdoppelt.“

Gibt es Probleme bei der Abrechnung?

Dr. Frey:

„Nein. Bei claustrophoben Patienten haben wir sogar gute Erfahrungen mit der KV. Die Kostenübernahme durch die gesetzlichen Krankenkassen müssen sich die Patienten aber vorher genehmigen lassen.“

Wir danken Ihnen für das Interview, Herr Dr. Frey.





Esaote Biomedica Deutschland GmbH
Max-Planck-Straße 27a
50858 Köln
Tel. +49 2234 688 5600
Fax +49 2234 967 9628
info.germany@esaote.com