

# SD-OCT für den nicht-operierenden Augenarzt – Was ändert sich in der Praxis?

## Thema II: Erfahrungen nach der OCT-Anschaffung

Eine stetig steigende Zahl von Netzhaut- sowie Glaukompatienten stellt die nicht-operierenden Augenarztpraxen zunehmend vor Herausforderungen. Dies bringt für die Praxen, die täglich für alle typischen Krankheitsbilder „da sein müssen“, vielseitige Herausforderungen auf der diagnostischen Ebene mit sich und beschäftigt die Augenärzteschaft. Der qualitative Anspruch, jeden Patienten mit den besten Therapien und diagnostischen Geräten so optimal wie möglich zu versorgen, steht immer an oberster Stelle. Der Medizintechnik-Hersteller Heidelberg Engineering hat versucht, Näheres über die Herausforderungen zu erfahren, vor die sich konservativ tätige Augenärzte bei der Versorgung ihrer Patienten gestellt sehen. Das Unternehmen hat sich bei nicht-operierenden Ophthalmologen, die ein SD-OCT-Gerät einsetzen, in unterschiedlichen deutschen Regionen einen Einblick in den Praxisalltag verschafft.

DER AUGENSPIEGEL hat die Ergebnisse aufgegriffen und in der letzten Ausgabe das erste Thema: „Überlegungen vor der Anschaffung eines SD-OCT-Gerätes“ behandelt. In dieser Ausgabe wird ein spannender Einblick in das zweite Thema: „Erfahrungen nach der OCT-Anschaffung“ gegeben.

In vielen nicht-operierenden Augenarztpraxen in Deutschland hat sich mit der Anschaffung eines SD-OCT-Gerätes der Praxisalltag deutlich geändert. „Wir haben eine starke Zunahme an Glaukom- und Netzhautpatienten vermerkt und können diese auf hohem medizinischen Niveau betreuen. Die Patientenbindung, die hierbei entstanden ist, lässt die eigene Praxis in einer anderen Liga spielen“, freut sich Dr. Maren Elise Kitay, Rinteln. Vorbehalte, die in der Finanzierbarkeit und Sicherheit der Investition lagen, haben sich schnell als unbegründet herausgestellt: „Ich musste mir natürlich schon vor der Anschaffung sicher sein, dass sich das Gerät auch rechnet. Dass sich das Spectralis-OCT auch für mich als nicht-operierende Einzelpraxis im eher ländlichen Umfeld aber bereits nach so kurzer Zeit amortisiert, hat mich umso mehr gefreut“, so Dr. Thomas Lauhoff, Ennigerloh. „Durch die Anschaffung bin ich nun wie erhofft verstärkt in eine „Entscheider-Rolle“ gekommen und kann meine Patienten gezielter in die Klinik überweisen. Eine Überweisung von Patienten mit falsch-positiven Befunden findet praktisch nicht mehr statt. Eine effektive Zusammenarbeit zwischen niedergelassener Praxis und Klinik im Sinne des Patienten ist nur mit diesem OCT-Standard möglich“, erklärt Dr. Lauhoff. Diagnostische Aufnahmen sicher und umfassend zu interpretieren, klappt entgegen vieler Sorgen vor der OCT-Anschaffung im Praxisalltag gut. Die Untersuchungen können in den meisten Praxen vollständig durch das Praxispersonal übernommen werden. „Alle im Team können das Spectralis-OCT bedienen – durch eingebaute Qualitätssicherungsmaßnahmen, wie zum Beispiel dem aktiven EyeTracker, war die Hemmschwelle für die Mitarbeiter von Beginn an sehr niedrig. So klappt auch das Bedienen des Gerätes bei wechselnden Indikationen oder bei nicht optimal kooperierenden Patienten. Dabei erreichen wir stets eine gute Aufnahmequalität“, sagt Dr. Sabine Raabe, Vellmar.

Als wichtig – insbesondere für die Einarbeitung – werden kontinuierliche Fortbildungen und Kurse angesehen, damit die „Lernkurve der Interpretation“ nach oben geht. „Der Aufwand der Einarbeitung muss realistisch eingeschätzt werden. Der Erfahrungsaustausch im Team zur Integration dieser neuen Technologie im Rahmen von Fortbildungen der Heidelberg Engineering Academy hat uns sehr geholfen. So stärkt die Kompetenz der Firma auch in der After-Sales-Beratung direkt den Rücken und ermöglicht, Qualität und Nutzen der Kaufentscheidung direkt zu erleben“, so Dr. Kitay.

„Die OCT-Anschaffung hat sich auf die Zusammenarbeit des gesamten Teams und damit unmittelbar auf den Praxisalltag ausgewirkt. Die neuen Aufgaben werden von den Arzthelferinnen sehr positiv wahrgenommen und spornen an. Dies ist wichtig, da das SD-OCT-Gerät nur durch ein stabiles und motiviertes Praxiseumfeld vollständig integriert werden kann. So kann ich den Nutzen der OCT-Untersuchung über das Praxisteam direkt zum Patienten transportieren. Diese kundenorientierte Betreuung in der Praxis schafft Vertrauen und Bindung. Ein deutlicher Kompetenzgewinn für meine Praxis“, schließt Dr. Raabe.

**Erfahren Sie in der nächsten Ausgabe, wie die konservativ tätigen Augenärzte die Zukunft ihrer Praxis, aber auch die Zukunft der Augenheilkunde insgesamt sehen.**

Besuchen Sie auch die Website von Heidelberg Engineering: [www.he-lounge.com/](http://www.he-lounge.com/)

**Heidelberg Engineering GmbH**  
Max-Jarecki-Straße 8, 69115 Heidelberg, Deutschland  
Tel.: +49 6221 64 63 0  
E-Mail: [Info@HeidelbergEngineering.com](mailto:Info@HeidelbergEngineering.com),  
[www.HeidelbergEngineering.com](http://www.HeidelbergEngineering.com)