



Kleiner Leitfaden für Ästhetikeinsteiger

Ästhetik ist eines der wenigen medizinischen Fachgebiete, das von immer mehr Menschen nachgefragt wird. Es ist deshalb nicht verwunderlich, dass auch viele Ärzte unterschiedlicher Disziplinen sich dem Thema zuwenden. Besonders die Dermatologie scheint geradezu prädestiniert, hier eine wichtige Rolle spielen zu können, gilt es doch, neben der Veränderung der Körperkontur vor allem den Hautstatus zu verbessern.

Autoren:

Dr. med. Michael Weidmann ist Facharzt für Dermatologie und Leiter der Globalhealth Akademie für ästhetische Medizin

Prof. Dr. med. Jörg Faulhaber ist Facharzt für Dermatologie und Physiologie, Dozent der Globalhealth Akademie sowie Lehr- und Forschungstätigkeit an der Universitätsmedizin Mannheim

Evangelia Georgouli Ganoti, MD ist Fachärztin für Dermatologie und Dozentin der Globalhealth Akademie

Dipl.-Ing. Dirk Brandl ist Sprecher der Globalhealth Akademie und des NETZWERK-Globalhealth

Ästhetik ist jedoch zunächst für den konservativ ausgebildeten Dermatologen fremd, sie gehorcht eigenen Gesetzen der Kommunikation, das Klientel hebt sich ab vom normalen Patienten und die Therapiedurchführung ist schwerlich im Laufschrift und der Hektik einer viel frequentierten Kassenpraxis realisierbar. Es ist keineswegs unredlich, wenn die erste Motivation zur Beschäftigung mit dem Thema aus dem Wunsch gespeist wird, die eigene ökonomische Situation zu verbessern.

Doch kann diese Motivation ausreichen, um erfolgreich arbeiten zu können? Als Dozenten und Sprecher der Globalhealth Akademie für ästhetische Medizin befinden wir uns in einem kontinuierlichen Austausch mit unseren Mitgliedern, auch und besonders intensiv mit Neueinsteigern in die Ästhetik. Auch das Team des NETZWERK Office kann durch zahlreiche Gespräche mit Mitgliedern zur Erhellung der Einstiegsproblematik beitragen.

Die in diesen Gesprächen geschilderten Probleme des Einstiegs haben das gesamte NETZWERK-Globalhealth Team dazu bewogen, sich mit diesem Thema intensiv auseinander zu setzen, die bestehenden Hindernisse zu definieren und Lösungen zu entwickeln. Die hier sehr kurz und holzschnittartig dargestellten Optionen sind Gegenstand zahlreicher Diskussionen und Bestandteil jeder Fortbildung der Akademie. Ziel ist, Einsteigern in die Ästhetik eine gute und solide Hilfestellung bei der Einführung der Ästhetik in die eigene Praxis anbieten zu können, denn unser Fortbildungsansatz und -anspruch besteht nicht nur in qualitativ hochwertigen Trainings, sondern auch im Support bei der Führung einer erfolgreichen Praxis für ästhetische Medizin.

Identitätsbildung

Das Motiv, mehr Geld zu verdienen, kann wie erwähnt nicht genügen, um erfolgreich ästhetisch zu arbeiten. In einem gesellschaftlichen Umfeld, in dem Ästhetik und die behandelnden Ärzte immer noch stigmatisiert werden, gehört die Bildung von Identität

zum Gegenstand Ästhetik zur wichtigsten Voraussetzung für einen erfolgreichen Einstieg. Nur wer für die Ästhetik »brennt«, kann mit langfristigen Erfolg rechnen. Die Auseinandersetzung mit den eigenen »Abers« und manchmal auch unbewussten Widerständen führt zu Identität; nur wenn diese „abgearbeitet“ sind – und zwar alle – kann erfolgreich agiert werden.

Kompositorische Ästhetik als Philosophie und Behandlungsmodell

Mit dem Begriff der Kompositorischen Ästhetik wird eine Philosophie eingeführt, die zwei Entwicklungen der jüngsten Zeit berücksichtigt:

1. Die Patienten wünschen Lösungen ihrer ästhetischen Probleme durch eine schonende, ganzheitliche und umfassende Herangehensweise.
2. Die Ästhetik entwickelt sich immer weiter in Richtung minimal invasive Verfahren

Die ursprüngliche Unterteilung in invasive und minimal invasive Verfahren greift nicht mehr, denn es gibt mittlerweile so viele Unterschiede im Grad der Invasivität, dass eine stärkere Differenzierung von Vorteil ist. Deshalb hat die Akademie die Unterteilung in 14 verschiedene Invasivitätsstufen (**Tab. 1**) eingeführt, die mit dem Begriff Interventionsgrad bezeichnet wird. Hintergrund dieser Philosophie ist, dass immer derjenige Interventionsgrad gewählt wird, der die größtmögliche Minimalinvasivität zulässt, um ein Ergebnis zu erreichen, selbst wenn dadurch mehr Behandlungen notwendig werden.

Eine weitere Säule der neuen Philosophie ist darin zu sehen, dass eine spezifische Beziehung zum Patienten angestrebt wird, die über ein Angebot an ihn vermittelt wird: Das Angebot, ihn in seinem *Alterungsprozess* ästhetisch zu begleiten. Die Betonung wird hier auf **Prozess** gelegt, denn immer noch besteht die irrierte Auffassung, dass durch eine ästhetische Intervention ein neuer Status erzeugt

Conflict of interest

Die Autoren sind Mitglieder des NETZWERK-Globalhealth und Dozenten der Globalhealth Akademie für ästhetische Medizin.

Keine finanziellen Interessen involviert.

wird. Dies ist so nicht zu halten, zwar kann der Alterungsprozess beeinflusst werden, aber es handelt sich immer noch um einen Prozess.

Das Angebot an den Patienten ist für beide Seiten von Vorteil:

- Der Patient kann sicher sein, dass zu einem gegebenen Zeitpunkt nur das Verfahren eingesetzt wird, das für seine Situation ein Optimum an Prävention, Erhaltung oder Verbesserung beinhaltet, und dies immer mit dem Verfahren größtmöglicher Minimalinvasivität.
- Der Arzt hat den Vorteil, sich weniger um neue Patienten kümmern zu müssen, weil er viel Wert darauf gelegt hat, ein Vertrauensverhältnis zu seinen Patienten aufzubauen.

Minimalinvasivität und Ganzheitlichkeit erheischen auch immer die Kombination unterschiedlicher Verfahren. Besonders die Gesichtsbehandlungen sollten durch Analyse folgender Aspekte optimiert werden:

- Inwieweit hat sich die ursprünglich jugendliche Kontur in eine andere Richtung entwickelt, die die Attraktivität und das Erscheinungsbild beeinflusst?
 Gemeint sind hier die vielfältigen Veränderungen, die mit dem Alterungsprozess einhergehen wie das schwerkraftbedingte Absinken der Fettkompartimente, die Erschlaffung der Haltebänder und die Rückbildung des Skeletts. Als Behandlungsverfahren stehen uns für das fehlende Volumen im Wangen-, Perioral- und Periorbitalbereich tiefe bis mitteltiefe Filler zur Verfügung, die den Volumenverlust ausgleichen können. In diesem Zusammenhang ist auch der sehr zentral wahrgenommene Mundbereich besonders hervorzuheben, etwa der Volumenverlust der Lippen oder der sich verschlechternde Zahnstatus.
 Andersherum sind auch die zur Nasolabialfalte, den Hängebäckchen und dem Doppelkinn abgesunkenen Fettkompartimente dafür mitverantwortlich, dass die jugendliche Kontur sich verändert. Um dieses „zu viel“ an Fett bemüht sich die Injektions-Lipolyse, die eine ganz differenzierte Behandlungsoption für diese Indikationen erarbeitet hat.
- Welche Falten mimischer oder nichtmimischer Art beeinflussen den Gesamteindruck negativ? Nicht alle Falten müssen verschwinden, es geht

Interventionsgrad	Therapiebeispiele	Interventionsgrad	Therapiebeispiele
Operativ+++	Brustverkleinerung, Full Facelift	Minimal invasiv+++	Lippen und tiefe Filler, IPL, Diode, Fäden
Operativ++	Brustvergrößerung, Rhinoplastik	Minimal invasiv++	Needling, Injektions-Lipolyse, Filler
Operativ+	Liposuktion, Full Face CO ₂	Minimal invasiv+	Glycol Peel, Botox, PRP
Operativ	Exzision Lipom, Intralesionale Cryo	Minimal invasiv	Mesotherapie, Dermabrasion
Invasiv +++	Lokal begrenzter CO ₂ , Phenol Peel	Minimalst invasiv	LDM – US, Jetpeel, Hydrafacial
Invasiv ++	Tiefes TCA Peel	Non invasiv	Cosmeceuticals
Invasiv+	Fraktionierter CO ₂ , Mittleres TCA Peel		
Invasiv	Fraktionierter Erbium oder RF, Cryo-Lipolyse		

darum, einen ästhetischen Ausgleich zwischen den gewollten und ungewollten Zeichen des Alterungsprozesses herzustellen. Vollständig glatte Gesichter bei 70jährigen wirken unnatürlich und können den reifen Menschen zur Karikatur seiner selbst degradieren. Mit Botulinumtoxin und den Oberflächenfillern stehen uns zwei Therapien zur Verfügung, die die notwendigen Veränderungen optimal erzeugen können. Kleinere, ganz oberflächliche Fältchen und Knitterfältchen bedürfen dagegen wiederum anderer Verfahren, ihrer Herr zu werden. Hier hat sich in der letzten Dekade viel entwickelt. Diese Möglichkeiten gehören jedoch besser in die nächste Abteilung der Analyse, die sich mit dem Hautstatus beschäftigt.

Tabelle 1

Abbildung 1
 Videounterstützte Fillerbehandlung durch Dr. Weidmann

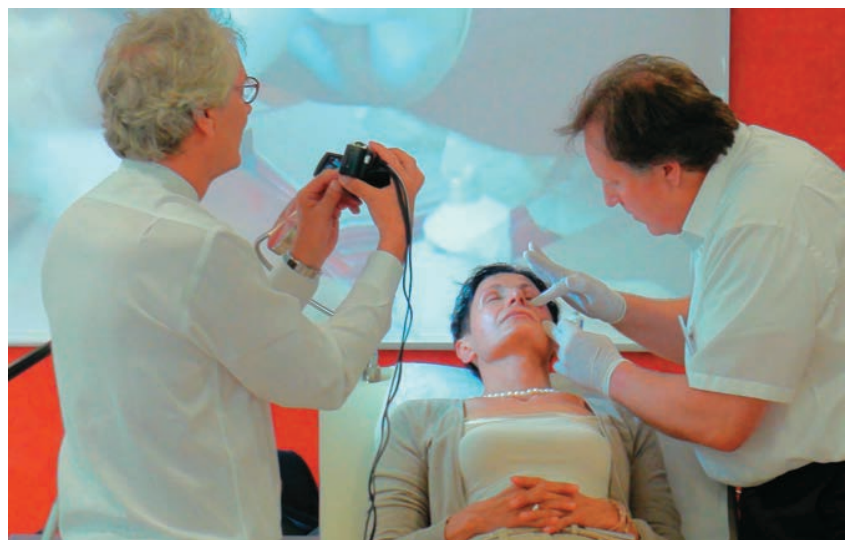




Abbildung 2
Hands-On Training für Einsteiger

Abbildung 3
Fortbildung zur Kompositorischen
Ästhetik Februar 2016, Dozentin Dr.
Lettko

■ Konturveränderungen und Falten gehören zum Auffälligsten, was vom Alterungsprozess beeinflusst wird. Der Hautstatus dagegen wird scheinbar erst in zweiter Linie wahrgenommen. Und dennoch hat das Erscheinungsbild der Haut den größten Einfluss auf die Wahrnehmung anderer Personen, wie einige Studien nachgewiesen haben. In erster Linie wird unsere Erstwahrnehmung nämlich von einer gesunden Haut beeindruckt. Die Therapieverfahren zur Behandlung

sind Legion. Dabei ist es wichtig, für den jeweiligen Grad der Alterung und die jeweilige Veränderung die optimale Therapie festzulegen. Dazu sollte der Hautstatus nach folgenden Kriterien analysiert werden: Elastizität, Hautfarbe (Teint), Hautunregelmäßigkeiten (Lentigines, Altersflecken, Rosazea, Narben,...) und Porengröße. Für jede dieser hier genannten Veränderungen stehen uns je nach Interventionsgrad verschiedenste Optionen zur Verfügung: Elastizität wird mit oberflächlichen und mitteltiefen Peelings, Radiofrequenz, Ultraschall, fraktionierten Lasern, Mesotherapie, Needling, Fäden und PRP minimal invasiv behandelt, und natürlich gibt es auch das Facelift, die CO₂ Ablation und das tiefe Peeling, um schwere Schäden der Elastizität auszugleichen. Teint kann durch Mesotherapie, PRP und Peelings verbessert werden, oft auch in Kombination. Hautunregelmäßigkeiten sind die Domäne von Lasern, Needling und Mesotherapie, während die Porengröße optimal mit Mesotherapie und/oder PRP behandelbar scheint.

Die Analyse der vorliegenden Gegebenheit führt je nach finanzieller Situation des Patienten und seinen eigenen Wünschen an die Ästhetik zu einem Behandlungsplan mit klar definierter Reihenfolge. Im Anschluss an die durchgeführte Statusverbesserung folgt zwingend die Erhaltungstherapie, um die Verbesserung möglichst lang für den Patienten zu gewährleisten.

Die optimale Ausbildung

Nur wenn für alle oben beschriebenen Problem-bereiche Lösungen angeboten werden können, ist Kompositorische Ästhetik durchführbar. Wir möchten uns hier nicht vergleichen oder andere Fortbildungen diskreditieren. Vielmehr möchten wir unsere eigenen Vorstellungen, die zur Gründung der Akademie geführt haben, näher erläutern.

Ziel unserer für Einsteiger und fortgeschrittene Anwender konzipierten Ausbildung ist ein auf gutem theoretischen Fundament aufgebautes Hands-On Training für die jeweiligen Therapien, welches möglichst praxisnah sein sollte. Unsere Philosophie ist die der Objektivität und Neutralität, und unsere Vision ist die Kooperation mit universitären Partnern, um die von uns bereits geleistete Arbeit für einen Master Studiengang für minimal invasive ästhetische Medizin fruchtbar werden zu lassen. Unserer Auffassung nach bedarf die ästhetische Medizin



einer kontinuierlichen Weiterbildung und Erweiterung, um vielfältig und differenziert auf die Herausforderungen und Entwicklungen reagieren zu können.

Die ästhetische Praxis

Die ästhetische Praxis folgt eigenen Gesetzen. Galt früher „Wer schön sein will, muss leiden“ als Wahlspruch der Ästhetik, gilt heute „No Pain-More Gain“.

Um ökonomisch erfolgreich zu arbeiten, bedarf die ästhetische Praxis einer klar durchstrukturierten Organisation, die diesen Slogan realisiert. Ziel muss es dabei sein, dem behandelnden Mediziner möglichst großen Freiraum zu verschaffen, damit er sich auf 2 Aspekte seiner Tätigkeit vollständig konzentrieren kann: Der Kommunikation mit dem Patienten und der eigentlichen Behandlung. Alle übrigen Tätigkeiten von der Begrüßung über die Dokumentation, Vorbereitung und Vorbehandlung des Patienten bis zur Vorbereitung der eigentlichen Behandlung, Nachsorge, Bezahlung und Terminvergabe sind Tätigkeiten, die delegiert werden müssen.

Ziel des Praxisnetzwerks Ästhetik sollte dabei sein, dem Patienten ein Wohlfühlerlebnis zu ermöglichen, also nicht nur ein gutes Ergebnis zu erzielen, sondern die Behandlung selbst zum Erlebnis und damit zu einer neuen Erfahrung für den Patienten werden zu lassen.

Das Team

Was für den behandelnden Arzt gilt, gilt gleichermaßen für das begleitende Team: Ohne Identität zur Ästhetik von allen Knoten des Praxisnetzwerks wird Ästhetik nur bedingt erfolgreich zu integrieren sein oder es bedarf dann vieler zusätzlicher Anstrengungen des Arztes, um Nichtidentität des Teams beim Patienten auszugleichen. Auch die Fortbildung des Teams ist von großer Bedeutung, denn viele bei und zwischen den Behandlungen stattfindende Kommunikationssituationen werden von den Helferinnen durchgeführt. Sind diese versiert, selbst begeistert und erfahren, kann bereits eine vorbereitende Kommunikation stattfinden, die die eigentliche Beratung des Arztes perfekt positionieren hilft.



Verkaufen ohne zu verkaufen

Die ästhetische Praxis macht nur dann richtig Spaß, wenn sie neben zufriedenen Patienten auch ökonomischen Erfolg hat. Innerhalb der Akademie haben wir uns vielfältig mit dem Thema „Verkauf“ beschäftigt. Alle unsere Aktivitäten jedoch brachten nicht den Erfolg oder zogen genügend Interesse auf sich, um sagen zu können, dass wir eine gute Basis für Verkauf legen können. Letztendlich haben wir akzeptiert, dass es gegen jede bislang gelernte Verhaltensstruktur des Mediziners geht, will man ihn dazu zwingen, jetzt verkaufen zu lernen. Allein schon der Begriff „Verkauf“ sorgt bei einigen Kollegen für allergische Reaktionen.

Letztlich mussten wir akzeptieren, dass es gegen die „ärztliche Ethik“ geht, etwas zu verkaufen, obwohl der Arzt es den ganzen Tag durchführt. Er verkauft nämlich die ganze Zeit sich selbst, seine Fähigkeiten und seine Kommunikationskompetenz, sonst wären Placebo Effekte unerklärlich.

Mit der Kompositorischen Ästhetik haben wir ein Instrument geschaffen, welches Behandlungen nicht nur systematisiert und vereinfacht, sondern das auch hilft, zu verkaufen ohne zu verkaufen. Der ästhetische Arzt bemüht sich nur um eines, nämlich wie bereits erwähnt um den Aufbau eines Vertrauensverhältnisses zu seinem neuen Patienten. Er richtet alle seine Aktivitäten nur auf dieses eine Ziel, den Aufbau von Vertrauen. Ist dieses Verhältnis her-

Abbildung 4
Summer Academy 2015, Austausch
mit Dozenten beim Frühstück



Abbildung 5
Summer Academy 2015, 4 Tage
Trainings, Diskussionen und Spaß

gestellt, entfällt jeder Verkauf und es reduziert sich auch die Neuaquisition von Patienten.

Deshalb wird bei der Kompositorischen Ästhetik besonderer Wert gelegt auf die gute Strukturierung der Erstkommunikation mit einem neuen Patienten, und für Einsteiger in die Ästhetik ist jeder Patient ein neuer Patient, selbst wenn er aus dem eigenen Patientenpool stammt. Dies ist die Investition – zwar nicht in Geld, sondern in Zeit – die wir empfehlen. Ein aufgeblähter Marketingetat mag einen ähnlichen

Zulauf bewirken, erfordert jedoch kontinuierliche Investition in Werbemaßnahmen. Dies soll keinesfalls bedeuten, dass der Präsentation des Teams, des eigenen Leistungsspektrums und der ästhetischen Praxis keine Gewichtung zukommt. Insbesondere in unserer digitalisierten Welt ist eine gute Internetpräsenz zwingend erforderlich, gemeint sind hier mehr teure Werbeaktionen in Zeitungen und Zeitschriften sowie andere Werbemaßnahmen wie kontinuierliche Postaussendungen, die hohe und kontinuierliche Investitionen erfordern.

KONTAKT

Korrespondenzautor

Dr. med. Michael Weidmann
Augsburg
E-Mail dr.weidmann@globalhealth-academy.com

Kontakt zur Akademie

Dipl.-Ing. Dirk Brandl
Mühlenstraße 19
48317 Drensteinfurt
E-Mail: brandl@network-globalhealth.com