

Worauf Einsteiger in die Ästhetik achten sollten

Aspekte einer erfolgreichen Praxis für ästhetische Medizin

Im Rahmen der Globalhealth Akademie für ästhetische Medizin werden Fortbildungen für Einsteiger in die Ästhetik durchgeführt. Im Gespräch mit diesen Teilnehmern lässt sich meist sofort erkennen, ob die vorhandene Motivation dazu führen wird, ästhetische Behandlungen erfolgreich durchzuführen und die Ästhetik erfolgreich in das eigene Praxisschema zu integrieren.

Wenn jemand Kurse besucht, ist in jedem Fall irgendeine Art von Motivation vorhanden. Die Frage ist nur, ob diese ausreicht. Es ist nicht schändlich oder verwerflich, wenn als Motivation beispielsweise „zusätzliche Einnahmen“ genannt werden, schon gar nicht, wenn ein marodes Gesundheitssystem dazu zwingt, nach alternativen Einnahmequellen zu suchen. Ohne Identität zur Ästhetik jedoch kann dieser Motivationsansatz nicht zum Ziel führen. Eine Erfahrung in der Begegnung mit Einsteigern ist, dass jemand, der für die Ästhetik „brennt“, der diese Tätigkeit liebt, eine viel größere Motivation aufweist und deshalb auch bessere Voraussetzungen mitbringt.

Motivation und Identifikation

Identifikation² mit einem neuen Gegenstand kann nicht per se existieren, so eine weitere Erfahrung aus unserer Praxis. Es bedarf einer aktiven Auseinandersetzung mit dem Gegenstand selbst, aber auch mit den gesellschaftlichen Rahmenbedingungen und vor allem damit, wie diese sich in der eigenen Psyche festgesetzt haben.



© nikolajm / Fotolia

Gemeint sind damit insbesondere die offensiv vertretenen Meinungen konservativer Mediziner, die der Ästhetik jegliche Beteiligung an Heilungsprozessen absprechen, sie damit quasi auszugrenzen versuchen. Gemeint sind damit auch Ideologien, die uns mehr oder weniger bewusst beeinflussen wie beispielsweise die, dass doch jeder Mensch an sich schön sei und sich deshalb jegliche ästhetische Intervention verbietet. Hier Identität zur Ästhetik aufzubauen bedeutet zunächst einmal, die eigene Haltung zum Gegenstand zu erkennen und kritisch zu reflektieren. Wir alle werden nämlich von diesem mit Doppelmoral durchsetzten gesellschaftlichen Diskurs beeinflusst. Wie sollte jemand Patienten von einer ästhetischen Intervention begeistern können, der selbst ein schlechtes Verhältnis dazu hat?

Wann lohnen sich Investitionen?

Ein Teilnehmer einer Fortbildung erzählte kürzlich, er habe von einer Firma ein Gerät zum Kauf angeboten bekommen, welches Hautstraffungen durchführen könne. Der Vertreter hatte ihm vorgerechnet, dass er damit sehr erfolgreich sein könne. Was wir denn davon hielten? Es wäre unfair hier zu unterstellen, dass der Vertreter eine geschönte Rechnung erstellt hat, obwohl dies auch häufiger passiert. Vielmehr stellt sich hier eine andere, allgemeinere Frage, nämlich die, ob der Vertreter die persönliche Situation des Arztes genügend berücksichtigt hat. Welchen Wissensstand hatte dieser Arzt? Wie viele Patienten hatte er in seiner ästhetischen Praxis bereits, die für die beschriebene Behandlung in Frage kamen? Auf Nachfrage erläuterte der Teil-



© Matthias Ener / Fotolia

nehmer, dass er gerade mit der Ästhetik begönne und dieser Kurs der erste sei, in dem er sich Fähigkeiten aneigne.

Durch die Reflexion über dieses Angebot wurde klar, dass der Gerätekauf ihn gezwungen hätte, eine bestimmte ästhetische Therapie zu verkaufen, um die Kosten für Leasing etc. reinzuholen. Es soll hier nicht der Eindruck erweckt werden, als wenn eine Geräteanschaffung generell abzulehnen ist. Allerdings spielt der Anschaffungszeitpunkt eine große Rolle, ob sich ein Gerät amortisieren kann, ohne Patienten auf die Therapie orientieren zu müssen, die das Gerät ermöglicht.

Möglichst viele Indikationen behandeln

Ein Rat an Einsteiger geht deshalb dahin, dass die erste Investition diejenige sein sollte, die dazu führt, sich eigene Fähigkeiten anzueignen, die es erlauben, möglichst viele Indikationen zu behandeln, damit der Aufbau eines eigenen Patientenstammes möglich wird. Innerhalb des von unseren Mitgliedern entwickelten Ansatzes der „Kompositorischen Ästhetik“^{3,4} sollte ein ästhetisch arbeitender Mediziner fähig sein, folgende Indikationen zu behandeln, um in den Alterungsprozess eingreifen zu können:

- Volumenreduktion
- Volumenaufbau
- Mimische Falten
- Nichtmimische Falten
- Hautstatusänderungen

Für fast alle dieser Indikationen existieren heute mehrere Behandlungsoptionen, die sich durch ihren Interventionsgrad und die Anzahl der notwendigen Behandlungen unterscheiden können, um ein gutes Ergebnis zu erreichen. Darunter gibt es einige, die keine hohen Investitionen erfordern: Zur Volumenreduktion wird heute bei vielen Patienten die Injektions-Lipolyse eingesetzt. Augmentationen können durch tiefe Hyaluronsäure Filler gut durchgeführt werden, die sich ebenfalls sehr gut für die Behandlung nicht mimischer Falten eignen. Die mimischen Falten können nichtoperativ nur mit Botulinum Toxin A Injektionen behandelt werden. Für die Veränderung des Hautstatus stehen ebenfalls mehrere Verfahren zur Verfügung wie die Mesotherapie, das Needling Verfahren oder die Injektion



©khorzheva/Fotolia

Ein ästhetisch arbeitender Mediziner sollte fähig sein, verschiedene Indikationen zu behandeln, um in den Alterungsprozess eingreifen zu können.

von Wachstumsfaktoren des Platelet Rich Plasma (PRP). Keines der hier genannten Verfahren bedarf einer Investition in teure Geräte, mit diesem Arsenal kann der ästhetische Einsteiger ein relativ weites Indikationsspektrum abdecken. Später dann, wenn der Stamm ästhetischer Patienten wächst, kann die Investition in ein oder mehrere Geräte, die das Indikationsspektrum erweitern oder verbessern, durchaus sinnvoll sein wie beispielsweise die Anschaffung eines fraktionierten Lasers, eines Haarentfernungslasers, eines Picolasers zur Tattooentfernung oder einer IPL Plattform für verschiedene Indikationen.

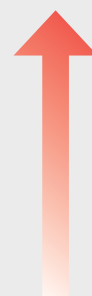
Fortbildungen nutzen

Für den Einsteiger gibt es zwei Möglichkeiten zur Fortbildung, die sich durch mehrere Aspekte unterscheiden: Von Firmen durchgeführte Workshops und solche, die für sich Objektivität und Unabhängigkeit der Inhalte in Anspruch nehmen wie beispielsweise der Globalhealth Akademie. Beide Möglichkeiten haben ihre Vor- und Nachteile. Während die Kurse der Firmen einen guten Überblick über die firmeneigene Produktpalette zu einem niedrigen Preis bieten, müssen unabhängige Fortbildungsinstitutionen eine höhere Teilnahmegebühr verlangen, bieten dafür allerdings auch ein vollständigeres Informationsspektrum an. Die Lerninhalte müssen sich zwangsläufig ebenfalls unterscheiden. Erstere stellen vor-

rangig Produkte vor, während letztere Techniken der Behandlung in den Vordergrund stellen.

Um ein Beispiel aus der aktuellen Praxis zu diskutieren: In Europa gibt es mehr als

Die ästhetische Praxis



- ✓ Dokumentation
- ✓ Kommunikation
- ✓ Team Building
- ✓ Praxisstruktur
- ✓ Qualifikation
- ✓ Identität

Wichtige Aspekte für den Aufbau einer erfolgreichen Praxis für ästhetische Medizin.

80 CE zertifizierte Filler. Unsere Dozenten werden ausdrücklich von uns dazu aufgefordert, ihre Favoriten für die jeweils beschriebene Indikation zu benennen und auch Alternativen aufzuzeigen. Uns geht es dabei vor allem um zwei Aspekte: Sicherheit für Patient und Arzt sowie die Optimierung erreichbarer Ergebnisse.

Neben den ersten beiden beschriebenen Feldern, die Einsteiger interessieren sollten, nämlich die Frage der Identität zur ästhetischen Medizin und die Frage, welche Investitionen – Qualifikation versus Geräteanschaffung – zuerst getätigt werden,



© Robert Kneschke / Fotolia

Nur wenn das ganze Praxisteam bereit ist, dem „Ruf der Ästhetik“ zu folgen, können sich Erfolge einstellen.

bestimmen eine Reihe anderer Faktoren über den erfolgreichen Einstieg in die ästhetische Medizin.

Praxis umstrukturieren

Es würde zu weit führen, diese hier detailliert zu diskutieren, sie sollen jedoch nicht unerwähnt bleiben. Oft ist es so, dass Ästhetik als neuer Bereich in bestehende Praxisstrukturen zu integrieren ist. Viele Dermatologen haben diese Umstrukturierung bereits erfolgreich durchgeführt. Den Einsteigern sei aus der Erfahrung heraus gesagt, dass es oft unmöglich ist, Ästhetik einfach zusätzlich hinzuzufügen^{1,5}. Etwas anderes sollte dafür aufgegeben werden, sonst ist es bei einer viel frequentierten Praxis ganz schwer möglich, neue Entwicklungen zu initiieren.

Team muss mitziehen

Ein weiteres Aufmerksamkeitsfeld muss sich mit der Teamintegration beschäftigen⁵. Nur wenn das ganze Praxisteam bereit ist, dem „Ruf der Ästhetik“ zu folgen, können sich Erfolge einstellen.

Kommunikation mit dem Patienten

Ein weiterer Aspekt, der über Erfolg oder Misserfolg entscheidet, ist die Patientenkommunikation. Diese unterscheidet sich beträchtlich von anderen Patientengruppen. Bei nicht medizinisch notwendigen Leistungen wird der Patient zusätzlich zu

einem Kunden¹. Kundenkommunikation aber erfordert ein anderes Beziehungsverhältnis und damit andere Strukturen der Kommunikation.

Dokumentation

Ein weiterer Punkt für einen erfolgreichen Einstieg in die Ästhetik ist in der Dokumentation der erbrachten Leistungen zu sehen. Nur, wenn ein Behandlungserfolg nachweisbar ist, kann der Aufbau eines Vertrauensverhältnisses zwischen Patient und Arzt gelingen, und dies erscheint mir aus vielfältigen Gründen heraus sinnvoll. Die Kompositorische Ästhetik geht nämlich davon aus, dass der Arzt seinen Patienten langfristig ästhetisch bei seinem Alterungsprozess begleitet von der Prävention bis zu den jeweilig adäquaten Behandlungen im Laufe des Prozesses der Alterung. Stellen Sie sich selbst die Frage, ob es nicht auch ökonomisch Sinn macht, sich bei einem ersten Kontakt mit einem Patienten wegen ästhetischer Problemstellungen viel Zeit zu nehmen, um den Patienten und seine Wünsche kennenzulernen? Die Lösung dieser Zeitfrage kann letztendlich nur darin bestehen, für neue Patienten eine eigene Sprechstunde einzurichten, die es dann erlaubt, intensiv auf den Patienten einzugehen und Störungen fernzuhalten.

Ein solcher Erstkontakt sollte sich aus folgenden strukturellen Elementen zusammensetzen:

- Kennenlernen der Wünsche und Bedürfnisse des Patienten

- Analyse des ästhetischen Status
- Entwicklung eines Behandlungsplanes auf Grundlage der Bedürfnisse und des Budgets des Patienten unter Berücksichtigung der objektiv gegebenen Problemstellung, die vom behandelnden Spezialisten repräsentiert wird.
- Anlegen eines Patientenprofils⁶ (fotografische Dokumentation des aktuellen Status unabhängig von den geplanten Behandlungen)

Fazit

Berücksichtigt ein Einsteiger in die Ästhetik alle hier gegebenen Hinweise, ist langfristiger Erfolg garantiert ohne größere Anfangsinvestitionen tätigen zu müssen. Bei der Orientierung auf eigene Qualifikation sollte der Hinweis nicht fehlen, dass die Ästhetik eine kontinuierliche Weiterbildung zur Verfeinerung der Techniken, aber auch zur Aufnahme neu angebotener Therapien erfordert.

1 Kontroversen in der ästhetischen Medizin – Die Rahmenbedingungen 9: Ästhetik und Existenz, D Brandl, S Hilton, D Eichelberg; Kosmetische Medizin 3.15, 36. Jahrgang, 120-128

2 Kontroversen in der ästhetischen Medizin – Die Rahmenbedingungen 1: Gesellschaft und Identität des ästhetisch arbeitenden Mediziners, D Brandl, V Schrader; Kosmetische Medizin 1.14, 35. Jahrgang, 22-26

3 Kontroversen in der ästhetischen Medizin – Die Rahmenbedingungen 3: Ästhetik als Behandlungsmodell – Die Kompositorische Ästhetik, D Brandl, M Weidmann, H Grübemeyer; Kosmetische Medizin 3.14, 35. Jahrgang, 122-127

4 Überlegungen zur Standardisierung der Kompositorischen Ästhetik des Gesichts: Teil 1, D Brandl, M Steinert, M Lettko, M Weidmann, H Grübemeyer, D Meyer-Rogge, K Rezai, J Müller-Steinmann, S Giesse, M Herzog, J Ellwanger; Kosmetische Medizin 4.15, 36. Jahrgang, 158-162

5 Kontroversen in der ästhetischen Medizin – Die Rahmenbedingungen 4: Die ästhetische Praxis – von der Einzelbehandlung zum Wohlfühlerlebnis, D Brandl, M Steinert; Kosmetische Medizin 4.14, 35. Jahrgang, 184-189

6 Fotodokumentation in der ästhetischen Medizin und Dermatologie, D Brandl, Eigenverlag Lichtblick GmbH, nur als eBook im Apple Book Store erhältlich



Dirk Brandl

Sprecher der Globalhealth Akademie für ästhetische Medizin
NETWORK-Globalhealth
Mühlenstraße 19
48317 Drensteinfurt

E-Mail: brandl@network-globalhealth.com