

face

& body

magazin für ästhetik

3²⁰¹⁷

Fachbeitrag

Kompositorische Möglichkeiten
der Gesichtsästhetik
bei Masseterhypertrophie

Spezial

Geheimwaffe Mitarbeiter

Recht

Unzulässige Werbung für
Folgekostenversicherung



NEU

3 Wellenlängen
und Resolve
fraktioniert


PicoWay®

Die komplette Pikosekunden-Plattform



- Jetzt mit drei Wellenlängen: 532nm, 785nm und 1067nm
- Für eine große Bandbreite an Tattoos und pigmentierten Läsionen
- Resolve™, das fraktionierte Pikosekunden-Modul mit zwei Wellenlängen
- Höchste Peakpower und Ultrakurze Pikosekunden-Pulse

SYNERON  CANDELA®
www.syneron-candela.com/de

Für weitere Informationen rufen Sie uns gerne an unter: +49 (0) 6102 59985-0



Univ.-Prof. Dr. Dr. h.c. Raymund Horch, Präsident der Deutschen Gesellschaft der Plastischen, Rekonstruktiven und Ästhetischen Chirurgen (DGPRÄC)

Die Renaissance der autologen Fetttransplantation

Die autologe Fetttransplantation beschäftigt die Plastische Chirurgie in allen ihren vier Säulen – Rekonstruktion, Handchirurgie, Verbrennungschirurgie und Ästhetische Chirurgie – seit Jahren, um nicht zu sagen seit über einem Jahrhundert. Um für alle Anwender dieses Verfahrens Richtlinien und Orientierung zu gewährleisten, wurde die bereits 2009 begonnene und 2015 unter Ägide der DGPRÄC gemeinsam mit der Dermatologie und MKG-Chirurgie abgeschlossene Leitlinie zum Thema erarbeitet. Sie befindet sich aktuell im Update. Ich bin gespannt, ob und welche Änderungen sich hierbei ergeben werden.

Während die Anwendung autologen Fettes in der Ästhetik weitestgehend problem- und komplikationslos erscheint, sind hingegen Fragen zur Anwendung nach Tumor, etwa im Bereich Mammarekonstruktion, weiterhin ungeklärt. Es ist Aufgabe Plastischer Chirurgen weltweit, ihre Ergebnisse zu dokumentieren und in möglichst großen Kohorten zu analysieren, um hier eine möglichst hohe Sicherheit der Patienten sicherzustellen. Mit einem Konsensus-Statement hat die DGPRÄC in diesem Jahr noch einmal klargestellt, dass die Anwendung autologen Fettes (Lipotransfer) eine bewährte und altbekannte Technik im breiten Portfolio Plastischer Chirurgen darstellt. Dies gilt jedenfalls, sofern das Material nicht aufbereitet und wenn es nach der Gewinnung sofort verwendet wird, ansonsten wird hier nach allgemeiner Rechtsauffassung ein Arzneimittel hergestellt. Dann wäre das Arzneimittelgesetz zu beachten und entsprechende Genehmigungen einzuholen. Mir scheint, dies ist manch einem Anwender nicht bewusst, und es kann daher jedem geraten werden, sich im Zweifelsfall hierzu Rat einzuholen, um rechtliche Schwierigkeiten zu vermeiden.

Auch unser Jahreskongress beschäftigt sich umfassend mit der Anwendung und Sicherheit dieses Verfahrens in unterschiedlichen Indikationen. Daneben erwartet die Besucher ein breit gefächertes Programm, vom Facelift bis hin zum Weichgewebssarkom. Die Kooperation mit unserer österreichischen Schwester-gesellschaft ÖGPÄRC ermöglicht es, dass sich hochkarätige Spezialisten aus dem gesamten deutschsprachigen Raum begegnen und miteinander diskutieren. Der Erkenntnisgewinn wird sicherlich erheblich sein. In diesem Sinne: Willkommen in Graz!

Mit kollegialen Grüßen

Ihr Univ.-Prof. Dr. Dr. h.c. Raymund Horch



Ästhetik 10



Spezial 42



Recht 46

| Editorial

- 03 Die Renaissance **der autologen Fetttransplantation**
Univ.-Prof. Dr. Dr. h.c. Raymund Horch

| Ästhetik

- 06 **Kompositorische Möglichkeiten der Gesichtsästhetik** bei Masseterhypertrophie
Dr. Dr. med. Manfred Nilius
- 10 **Von Sinn und Unsinn** ästhetischer Behandlungen
Dr. med. Natalie Minko
- 16 Der Einsatz von Fillern **in der rekonstruktiven Lippenchirurgie**
Prof. Dr. Dr. Niels Christian Pausch
- 20 **Plasmatherapie in der ästhetischen Praxis –** erste Erfahrungen
Dr. med. Navid Roshanaei

22 Produkte/News

| Spezial

- 34 **Koreanischer Laserhersteller eröffnet** die erste Niederlassung in Deutschland
Jana Bröll
- 36 **Fotodokumentation und Beratung** für die Ästhetische Praxis
Christine Goodner
- 38 „Wir erzielen tolle Ergebnisse **und eine hohe Patientenzufriedenheit!**“
Karina Fritz
- 42 **Geheimwaffe Mitarbeiter**
Edith Kron
- 46 **Unzulässige Werbung** für Folgekostenversicherung
Anna Stenger, LL.M.
- 48 **Umfang der ärztlichen Aufklärung im Rahmen einer kosmetischen Operation**
Dr. Dennis Hampe, LL.M.

50 Impressum

Unsichtbare Anzeichen für Melanome messen



INTEGRIEREN SIE NEVISENSE FÜR GENAUERE KLINISCHE ENTSCHEIDUNGEN

- Reduzierung unnötiger Exzisionen
- Monitoring auffälliger Läsionen
- 97% Sensitivität auf Melanome*

Seit Juni 2017
FDA-zugelassen!

*Ab dem Stadium T1b lag die gemessene Sensitivität bei 100%

OBJEKTIVE RISIKOBEWERTUNG IM BEREICH DER MELANOMERKENNUNG

Nevisense ist ein Gerät zur Risikobewertung bei Läsionen mit Verdacht auf maligne Melanome, klinisch belegt durch die größte prospektive Studie** ihrer Art.

Auf diese Weise stehen dem Arzt bei der Entscheidung über eine Exzision zusätzliche Informationen zur Verfügung. Dabei kommt eine Technik namens Elektrische Impedanzspektroskopie (EIS) zum Einsatz. Die EIS misst durch Aussendung harmloser elektrischer Signale die elektrische Hautimpedanz bei verschiedenen Frequenzen. Das von Melanomen betroffene Gewebe weist eine andere Impedanz

als gesundes Gewebe auf. Anhand einer Analyse der Läsion und eines Vergleichs mit dem Referenzwert der gesunden Haut wird ein Risikowert bestimmt.

Dies stellt dem Dermatologen eine wertvolle zusätzliche Information zur Verfügung, um genauere klinische Entscheidung zu treffen. Mehr als 130 Praxen in Deutschland vertrauen bereits Nevisense (Stand Jan. 2017) Weitere Informationen auf www.nevisense.de

**Clinical performance of the Nevisense system in cutaneous melanoma detection: an international, multicentre, prospective and blinded clinical trial on efficacy and safety. Malvehy J, Hauschild A, Curiel-Lewandrowski C, et al. British Journal of Dermatology. Band 171, Ausgabe 5, November 2014, Seiten 1099-1107

 **NEVISENSE™**
by SCIBASE

- Bitte senden Sie mir Informationen und Studienergebnisse zu
- Ich interessiere mich für eine Workshopteilnahme
- Ich wünsche eine Praxisdemonstration
- Ich wünsche: _____

Ich bin an weiteren Informationen interessiert:

Praxis: _____
Name: _____
Strasse: _____
PLZ: _____ Ort: _____
Telefon: _____ e-mail: _____

Bitte ausschneiden/kopieren und per Fax an: 089 – 2093 1452 oder senden Sie eine email an: info@scibase.com

Gebühr zahit
Empfänger

SciBase GmbH

Widenmayerstr. 11

DE-80538 München

Kompositorische Möglichkeiten der Gesichtsästhetik bei Masseterhypertrophie

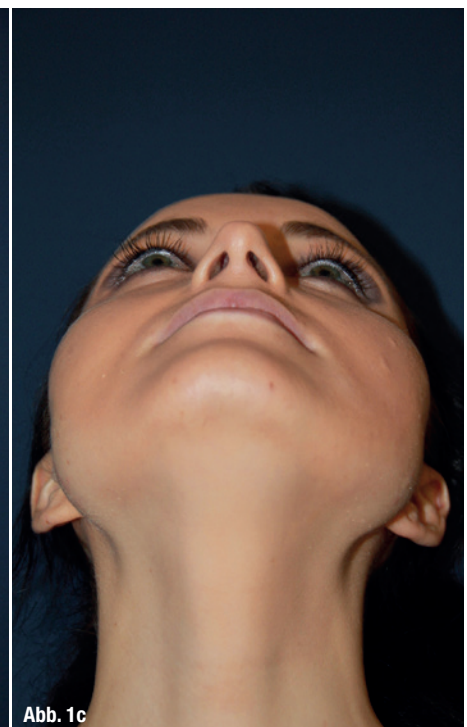
Autor: Dr. Dr. med. Manfred Nilius

Eine übermäßige Ausprägung des Musculus masseter wirkt sich nicht nur funktionell, sondern auch aus ästhetischer Betrachtungsweise auf die Harmonie eines menschlichen Gesichts aus. Besonders weibliche Betroffene empfinden die entstehenden markanten Züge als störend und wünschen sich Abhilfe. Eine Erfolg versprechende Therapieform findet sich in der Injektion von Botulinumtoxin A.

Ein schönes und harmonisches Gesicht trägt einen wichtigen Teil zur natürlichen Ausstrahlung bei, denn es ist die Visitenkarte eines jeden Menschen und maßgeblich für den ersten Eindruck verantwortlich. Die Harmonie wird dabei von der Form der Nase sowie des Ober- und Unterkiefers bestimmt. Diese Kombination ist bei allen Menschen einzigartig, jedoch entspricht sie nicht immer den eigenen Wünschen oder Vorstellungen. Insbesondere Disharmonien im fazialen Bereich können die Psyche des Menschen stark beeinflussen und sogar negativ beeinträchtigen. Ein Problem der täglichen Praxis ist die Masse-

terhypertrophie, die seit der Erstbeschreibung im Jahre 1880 das Interesse vieler Fachdisziplinen, wie beispielsweise der Dermatologie, der Plastischen Chirurgie sowie der Zahnmedizin etc., gefunden hat.¹ Durch Veranlagung oder starke Beanspruchung aufgrund von Bruxismus, unausgeglichene Okklusionsverhältnissen sowie Dysgnathien kann der Musculus masseter überdurchschnittlich wachsen und somit den Unterkiefer eckiger und das Gesicht breiter erscheinen lassen. Eine Masseterhypertrophie betrifft vor allem das Unter- und Mittelgesicht, jedoch wirkt sie sich auf die Harmonie des gesamten Gesichts aus.

Abb. 1a–c: Die 38-jährige Patientin vor dem Beginn der Behandlung im Januar 2013. (Bildquelle: Praxisklinik Nilius)





Insbesondere Frauen empfinden diese eckigen Gesichtszüge als männlich markant und störend, sodass oftmals der Wunsch nach einer kosmetischen Behandlung aufkommt. Neben dem ästhetischen Makel klagen Betroffene zudem oftmals über funktionelle Beeinträchtigungen, wie eingeschränkte Mundöffnung und Phonetik, Krämpfe, Kopfschmerzen oder Kiefergelenkgeräusche. Eine erfolgreiche Therapie zur Volumenminderung sowie Behebung der Masseterhypertrophie ist die muskuläre Botulinumtoxin A-Injektion. Diese erfolgt zur Wiederherstellung der Ästhetik und Entlastung des Kiefergelenks.

Beispiel aus der Praxis

Eine 38-jährige Patientin litt infolge eines Bruxismus massiv unter dem stark ausgeprägten Musculus masseter, der sogar Probleme bei der Aussprache bereitete und drückende Kopfschmerzen zur Folge hatte. Dies und die täglich verspannten Kiefermuskeln beeinträchtigten ihr Leben enorm. Eine klinische Befundaufnahme ergab ein reduziertes unteres Gesichtsdrittel aufgrund eines Abrasionsgebisses. Zudem zeigte sich sowohl ein beidseitig auffallender Musculus masseter als auch eine beidseitige Ausprägung der anterioren Musculi temporales. Die Foto-stat-Profilanalyse ergab Hinweise auf ein horizontales Kieferwachstum. In der En face-Darstellung zeigte die Patientin einen brachifazialen Gesichtstyp mit stark ausgeprägter transversaler Breite im unteren Gesichtsdrittel. Eine weiterführende funktionelle Untersuchung erwies eine Schlüssel-Schloss-Beziehung der Zähne infolge des Bruxismus sowie eine inverse Lachlinie links mit Nonokklusion, einer fehlenden Kontaktbeziehung der Zähne. Intraoral offen-

barte eine lückige Zahnstellung mit Staffelstellung, also eine versetzte Anordnung durch Platzmangel, erhebliche Belastungen für den Unterkiefer. Als Folge des Abrasionsgebisses versuchte das stomatognathe System, dies durch muskuläre Gegenregulation auszugleichen. Somit entstand eine ständige Anspannung der Kaumuskulatur, die zu folgenschwerer Fehlsowie Überbelastung mit multiplen Auswirkungen, wie Kopf- und Muskelschmerzen, aber auch Masseterhypertrophie, führte.

Ganzheitliche Methode für ein positives Gesichtsbild

Insbesondere bei einer Masseterhypertrophie mit Schmerzsymptomen sowie Einschränkungen der Funktion sollte ein ganzheitlicher Therapieansatz berücksichtigt werden. Dabei gilt es, im Rahmen der Funktionsdiagnostik die verschiedenen pathophysiologischen Zustände zu erfassen, um auf dieser Grundlage ein geeignetes Therapieverfahren zu bestimmen. Bei der Patientin erfolgte auf Basis des kompositorischen Gesichtskonzeptes eine ästhetische faciale Mehrschritttherapie. Im Einzelnen bestand die Behandlung aus einer dentalen und antimyopathischen sowie einer modellierenden Lippektomie. Dabei galt es zu beachten, dass eine Regulation der Disharmonien inklusive Verbesserung der Funktionstüchtigkeit stattfindet. Eine Entlastung der Kiefergelenke und des Zahnhalteapparates waren dabei unabdingbar. Zudem sollte das ästhetische Gesamtbild des Gesichts berücksichtigt werden, um ein dem Ideal entsprechendes Ergebnis zu erlangen. Als erste dentale Rehabilitation erfolgte sowohl eine partielle Ausformung der Zahnbögen mithilfe kera-

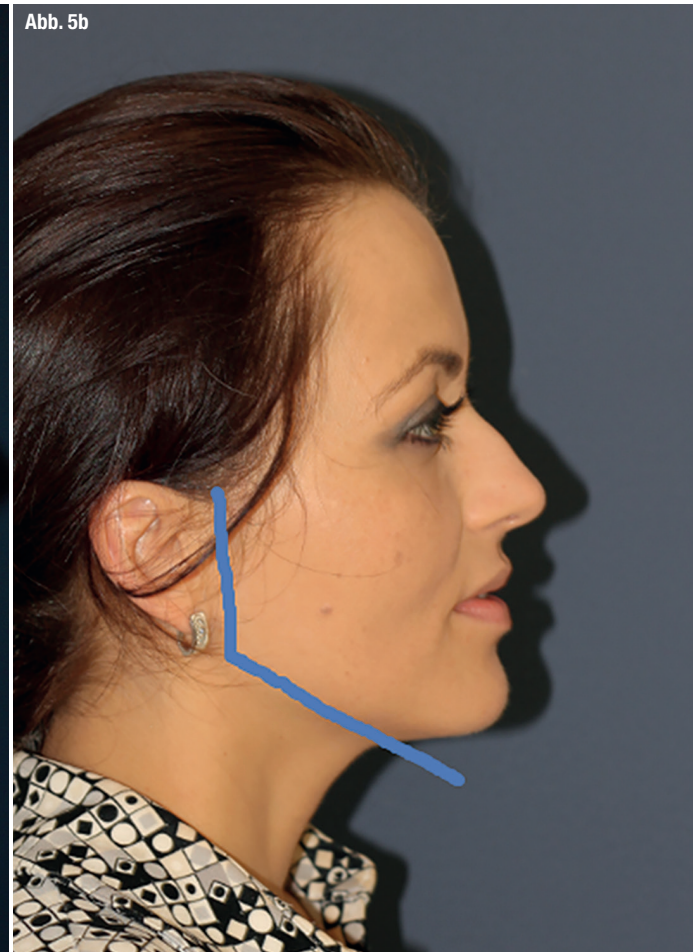
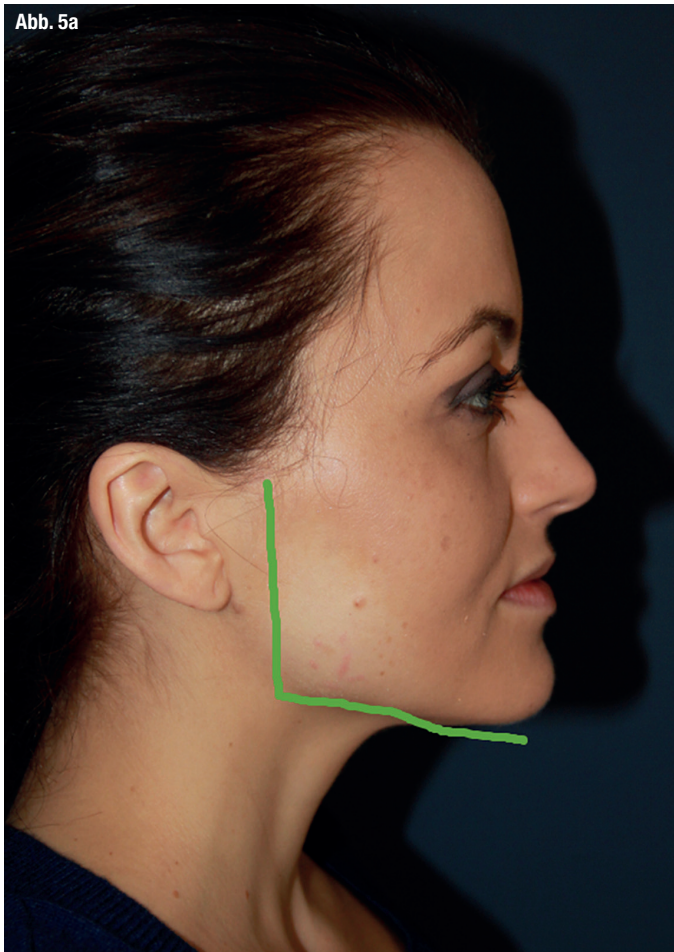
Abb. 2a–c: Die Patientin während der Behandlung im August 2015. (Bildquelle: Praxisklinik Nilius)



Abb. 3a–c: Die Patientin nach Abschluss der Behandlung im Juni 2016.
Abb. 4a und b: Lipektomie: Es erfolgte eine Ausformung des Mittelgesichts durch eine operative Entfernung des Bichat-Wangenfettpropfs auf beiden Seiten. (Bildquelle: Praxisklinik Nilius)

mischer Brackets am Unterkiefer als auch durch ein Langzeitprovisorium (PMMA) am Oberkiefer. Somit konnte bereits eine Ästhetisierung mit gleichzeitiger Bissanhebung eingeleitet werden. Um eine Veränderung der Kauhabits zu initialisieren, wurde bereits in einem frühen Stadium eine modellierende Myoplastik mithilfe von Botulinumtoxin A vorgenommen. Dabei wurde die Substanz mit einer sehr feinen Nadel an mehreren Punkten in den Musculus masseter sowie die anterioren Musculi temporales injiziert. Bereits nach 48 bis 72 Stunden zeigt sich ein erster Behandlungseffekt, die volle Wirkung setzt nach ein bis zwei Wochen ein und hält im Durchschnitt über einen Zeitraum von sechs bis neun Monaten. Um ein möglichst natürliches Ergebnis zu erzielen, sollten die Behandler vorab mit den Patienten besprechen, wie viel und an welchen Stellen Botulinum zum Einsatz kommt. Denn je nach Injektionstechnik, injizierter Menge sowie Verdün-

nungsgrad der Substanz entstehen unterschiedliche Resultate. Zwischenzeitlich erfolgte bei der Patientin eine Ausformung des Mittelgesichts durch eine operative Entfernung des Bichat-Wangenfettpropfs auf beiden Seiten. Diese gekapselten Fettkörper, die den Wangenbereich teilweise stark auspolstern, liegen in der Nische des Musculus masseter und bestehen hauptsächlich aus Baufett. Durch winzige Schnitte in der Mundschleimhaut wurden beide Polster bei der Patientin freipräpariert und entfernt. Aufgrund der hochstehenden Jochbeinprominenzen und der transversalen Gesichtsbreite wurde hier auf eine zusätzliche Entfernung der oberen Molaren verzichtet, um eine daraus möglicherweise resultierende übertriebene Hohlwangigkeit zu umgehen. Diese wird von den meisten Patienten als Auszehrung interpretiert und widerspricht dem gängigen Lifestyle-Gedanken von Vitalität.



Ästhetisches Ergebnis für Körper und Seele

Über einen Zeitraum von insgesamt 15 Monaten konnte mithilfe des operativen Eingriffs, kieferorthopädischer Begleittherapie, damit einhergehender physiotherapeutischer Manipulation im Bereich des kraniozervikalen Überganges, prothetischer Komplettanierung sowie dreimaliger Botulinumtoxin A-Injektion ein stabiles stomatognathes System erreicht werden. Zudem erfolgten regelmäßige Recalltermine über einen Zeitraum von drei Jahren, um ein konstant ästhetisches Ergebnis zu erzielen. Die posttherapeutische Fotostat-Analyse weist nach neurolytischer Myopathiebehandlung der Masseterhypertrophie durch Botulinumtoxin A-Injektionen einen klinisch deutlich offeneren Kieferwinkel im Vergleich zum Vorbefund auf. Durch die Verringerung der transversalen Untergesichtsbreite konnte eine V-Form des Gesichts auch im En face-Bild realisiert werden. Somit erhielt die Patientin deutlich femininere Gesichtszüge. Diese Feminisierung bestätigte auch die Eigenwahrnehmung der Betroffenen und zeigte auch psychologisch deutlich positive Effekte. Demnach entwickelte die Patientin ein ausgeprägtes Selbstbewusstsein, das sowohl ihre beruflichen als auch privaten Ambitionen unmittelbar beeinflusste.

Heute geht sie deutlich aufgeschlossener und selbstsicherer durchs Leben.

Literatur

1 Jürgen Abrams, Dr. med. Dr. med. dent. „Die Massetermuskelhypertrophie: Klinik – Ätiologie – Therapie“ Laryngo-Rhino-Otol 68 (1989). Georg Thieme Verlag, Stuttgart, New York. 386–387.

Abb. 5a und b: Ein Profilvergleich zwischen der Ausgangssituation (a) und dem Zustand nach der Gesamttherapie (b) zeigt einen deutlich offeneren Kieferwinkel. (Bildquelle: Praxisklinik Nilius)

Kontakt



Dr. Dr. Manfred Nilius

Praxisklinik Nilius
 Londoner Bogen 6
 44269 Dortmund
 Tel.: 0231 476447-64
 Fax: 0231 476447-65
 info@niliusklinik.de
 www.niliusklinik.de

Infos zum Autor





Von Sinn und Unsinn ästhetischer Behandlungen

Autorin: Dr. med. Natalie Minko

Das noch relative junge Feld der Ästhetischen Medizin bietet Ärzten eine Fülle von Möglichkeiten beim Aufbau eines erfolgreichen Praxisunternehmens. Hierbei gilt es nicht nur, das Augenmerk auf das Betätigungsspektrum zu richten, sondern auch auf wirtschaftlichen Aspekte. Obwohl Ästhetik von der traditionellen Medizin nicht zu trennen ist, so zeigt sie doch ihre ganz eigenen Gesetze und Unwägbarkeiten. Vieles, von der Patientenkommunikation bis hin zur Abrechnung, unterscheidet sich von der traditionellen klinischen Arbeit. Daher ist es für ästhetisch praktizierende Ärzte unabdingbar, sich dieser Unterschiede bewusst zu werden und die ärztliche Tätigkeit entsprechend anzupassen.

Abgesehen von Marketing, finanziellen und medizinischen Aspekten gibt es einen weiteren großen Punkt, mit dem sich der ästhetisch praktizierende Arzt auseinandersetzen muss: die Ethik. Ärzte haben durch ihr Wissen und ihre Expertise einen großen Einfluss auf Patienten, gerade wenn es um Entscheidungsprozesse geht. Als Ärzte müssen wir uns in

unserer professionellen Tätigkeit daran orientieren, dass wir das Richtige für den richtigen Patienten aus dem richtigen Grund und zur richtigen Zeit durchführen. In diesem Sinne ist es hilfreich, sich bei jedem kosmetischen Patienten folgende Fragen zu stellen: Für wen wird diese Prozedur durchgeführt, aus welchem Grund und mit welchem Ziel?

Die zentrale Ethikkommission der Bundesärztekammer kommt in ihrer Stellungnahme „Ärztliche Behandlungen ohne Krankheitsbezug unter besonderer Berücksichtigung der ästhetischen Chirurgie“ (Dtsch Ärztebl 2012; 109: A2000) zu dem Schluss: „Ärztliche Behandlungen ohne Krankheitsbezug sind aus arztethischer Sicht nicht prinzipiell verwerflich“. Allerdings definiert die Kommission Bedingungen, die dafür erfüllt sein müssen. Dabei stehen vor allem eine adäquate Beratung und Aufklärung des Patienten im Vordergrund. Wirtschaftliche Interessen dürfen dabei nicht entscheidend sein, dem Patienten ist die schonendste und nicht die für den Arzt lukrativste Vorgehensweise anzubieten. Und selbstverständlich muss der Arzt das, was er tun will, auch beherrschen, und zwar auf Facharztniveau. Der Patient müsse „darauf vertrauen können, dass die Motive des Arztes weiterhin primär auf das Patientenwohl und die Achtung des Patientenwillens gerichtet sind“. Dabei seien hohe Standards der Schadensvermeidung einzuhalten.

Die Indikation entscheidet

In der neueren Literatur zur Medizinethik gilt der Respekt vor der Autonomie und dem Willen der Patienten (Selbstbestimmungsrecht) als einer der vier Grundsätze neben den Forderungen nach Schadensvermeidung, Fürsorge und der gerechten Verteilung von Leistungen. Neu sind dabei weniger die Prinzipien selbst, von denen zumindest die Fürsorge („beneficere“) und das Vermeiden von Schaden („non nocere“) bereits in der Antike akzeptiert waren. Es ist vor allem die herausgehobene Stellung der Patientenautonomie, welche die moderne medizinische Ethik von ihren früheren auf Fürsorge ausgerichteten Varianten unterscheidet.

Dem Begriff der Indikation kommt dabei in der Ästhetischen Medizin eine besondere Bedeutung zu. Die medizinische Indikation (lat.: „indicare“ heißt „anzeigen“) gründet sich auf die Notwendigkeit einer medizinischen Behandlung bei einem bestimmten Krankheitsbild. In der Ästhetischen Medizin gibt es relative medizinische Indikationen. Es handelt sich hier um Behandlungen oder Operationen, die neben einem medizinischen und psychologischen auch ein ästhetisches Ziel verfolgen. Ein häufiges Beispiel sind funktionell-ästhetische Operationen der Nase.

Bei einer rein ästhetischen Indikation verfolgt die Behandlung ausschließlich das Ziel, das Erscheinungsbild zu verbessern und die natürlichen Alterungsprozesse bei körperlich gesunden Patienten zu korrigieren. Es geht also um eine nichtmedizinische Indikation für eine medizinische, aber nicht auf Heilbehandlung gerichtete Maßnahme. Das Handlungsziel ist nicht primär die Wiederherstellung der Gesundheit, sondern eine ästhetische Idealvorstellung (die gegebenenfalls noch einen psychologischen Nutzen mitverfolgt).

Generell liegt eine Indikation vor, wenn eine ärztliche Maßnahme unter Abwägung ihres potenziellen Nutzens und Schadens voraussichtlich dem Wohl des Patienten dient. Dazu müssen bestimmte Voraussetzungen erfüllt sein. Eine ästhetische Operation muss geeignet sein, eine bezweckte Verbesserung herbeizuführen, ohne mit unangemessenen Beeinträchtigungen und Risiken verbunden zu sein. Von besonderer Bedeutung sind in diesem Rahmen Kontraindikationen wie Systemerkrankungen oder Komorbiditäten, die das Risiko auch kleinerer Eingriffe erhöhen. Hier hat der ästhetisch praktizierende Arzt eine besondere Verantwortung in der Beratung und Aufklärung des Patienten im Sinne der Prinzipien von Fürsorge und Respekt vor dem Selbstbestimmungsrecht des Patienten.

Eine wunschmedizinische Maßnahme kann immer nur relativ indiziert sein. Da ein medizinischer Anlass für den Eingriff fehlt, kann der Arzt frei entscheiden, ob er einen Eingriff durchführt oder ablehnt. Die Ablehnung eines Eingriffs von Arztseite muss dabei eine echte Option bleiben.

Individualität bewahren

Die ständig wachsende Nachfrage nach Maßnahmen der Ästhetischen Medizin und Chirurgie und der Druck der Gesellschaft erschweren jedoch die eventuelle Entscheidung des Arztes, einen ästhetischen Eingriff abzulehnen. Der Wunsch nach einem attraktiven jugendlichen Erscheinungsbild, die Tendenz der Individualisierung und Selbstverwirklichung bei gleichzeitiger Enttabuisierung der Ästhetischen Medizin/Chirurgie und eine höhere Lebenserwartung sind zentrale Themen.

Bevor der Arzt also überhaupt Hand anlegt, sollte er sich seiner besonderen Verantwortung bewusst sein. Diese Verantwortung besteht darin, Patienten so zu beraten, dass sie Eingriffe wählen, die im individuellen Fall die Attraktivität tatsächlich verbessern („Informed consent“). Oft müssen sie auch vor ästhetisch unsinnigen Operationen bewahrt werden. Die ästhetisch zu behandelnden Patienten haben eine hohe Erwartungshaltung. Sie erwarten eine kurze Downtime, geringes Komplikationsrisiko, ein optimales bis perfektes sowie lang anhaltendes Ergebnis. Und das alles zu einem vernünftigen Preis. Sicherlich spielt auch die Patientenauswahl eine ausschlaggebende Rolle. Der Patient sollte realistische und erreichbare Vorstellungen vom Ergebnis der Behandlung haben, keine medizinischen oder psychiatrischen



© Lyashenko Egor/Shutterstock.com



© Alex Cherepanov/Shutterstock.com



© Olena Yakobchuk/Shutterstock.com

Kontraindikationen und sollte die Prozedur aus den richtigen Beweggründen heraus anstreben. Nichtsdestotrotz kann eine ästhetische Behandlung aber zur Verbesserung des emotionalen Status des Patienten beitragen.

Die eigene Individualität des Patienten zu bewahren, ist einer der wichtigsten Aspekte beim ethisch verantwortungsvollen Praktizieren von Ästhetischer Medizin. Das Ziel einer gut durchgeführten ästhetischen Behandlung sollte sein, dass Patient und Umwelt positiv auf das Ergebnis reagieren. Nach einer Behandlung sollte der Patient frischer, erholt, ausgeruhter, weniger traurig, ausgeschlafen, glücklicher,

entspannter aussehen. Es ist wichtig, dem Patienten diese Attribute und Vorteile im Erstgespräch vor einer ästhetischen Prozedur zu vermitteln, denn eine positive Erwartungshaltung und ein gutes Arzt-Patienten-Verhältnis sind sehr wichtige Faktoren für ein zufriedenstellendes Behandlungsergebnis. Erzählen Sie Ihren Patienten von Ihrem „kosmetischen Konservatismus“. Oft fürchten sich Patienten davor, nach einem Eingriff entstellt und maskenhaft auszusehen. Erklären Sie ihnen, dass Ihre Behandlungsphilosophie darauf ausgerichtet ist, sie frischer, jünger und attraktiver aussehen zu lassen und nicht wie eine künstliche Karikatur. Subtile kleine Veränderungen, beispielsweise an der oralen Kommissur oder dem Lippenbogen durch die dosierte Platzierung von Hyaluronsäure, können diesen Effekt haben. Diese Veränderungen geben Jugendlichkeit zurück; anthropologisch gesehen strahlen wir damit mehr Fertilität aus und wirken beim anderen Geschlecht aus biologischer Sicht attraktiver.

Es ist jedoch wichtig, zu betonen, dass die Patienten nach einem solchen Eingriff immer noch aussehen werden wie sie selbst. Die Bewahrung der individuellen unverwechselbaren Gesichtszüge mit Verstärkung der vorteilhaften und dem Kaschieren der nachteiligen Eigenschaften sollte oberste Prämisse bei einer ästhetischen Behandlung sein.

Der schwierige Patient

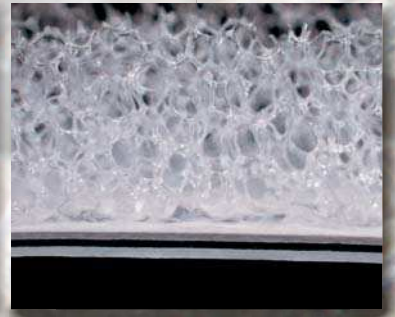
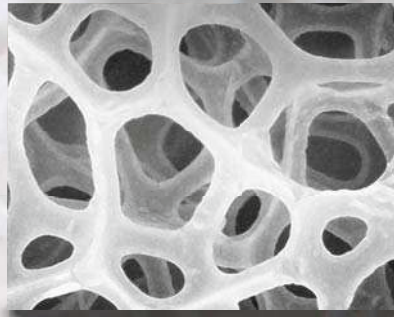
Es ist ein Segen, dass wir heutzutage mit den vielen zur Verfügung stehenden Möglichkeiten unseren Patienten dabei helfen können, ihren ästhetischen Zielen näherzukommen. Nichtsdestotrotz ist es in manchen Fällen aber auch wichtig und richtig, nein zu sagen.

Manche Persönlichkeitstypen sind einfach keine geeigneten Kandidaten für eine kosmetische Prozedur, zum Beispiel Patienten mit Körperwahrnehmungsstörungen (Body Dysmorphic Disorder, BDD). Diese Menschen beschäftigen sich exzessiv mit ihren realen oder auch eingebildeten kosmetischen Defiziten, die eine zentrale Rolle in ihrem täglichen Leben einnehmen. Ein Hinweis für BDD kann sein, dass diese Patienten bereits von verschiedenen Ärzten behandelt worden sind, mit aus ihrer Sicht enttäuschendem Ergebnis. Sie zeigen sich oft besonders beunruhigt vor einem Eingriff. BDD-Patienten sehen die Welt oft in Schwarz oder Weiß. Zusätzlich geht BDD häufig mit Drogenabusus, Essstörungen und/oder Alkoholmissbrauch oder anderem autoaggressiven Verhalten einher. BDD-Patienten sind subjektiv fast immer unzufrieden mit dem Ergebnis eines kosmetischen Eingriffs, auch wenn dieser lege artis durchgeführt wurde.

Eine weitere Patientengruppe, bei der man vorsichtig sein sollte, sind Patienten mit Zwangsstörungen. Diese sind oft sehr pedantisch, haben extrem viele

Microthane®

Die Oberfläche für Brustimplantate mit dauerhaft natürlicher Haptik, Form und Position



Microthane® —

jüngste Studien bestätigen sehr niedrige Komplikationsraten bei Primäraugmentation und Rekonstruktion.*

* Aesthetic Surgery Journal 2016;(36 (10): 1124-1129. Epub 2016 Sep 27, Aesthetic Surgery Journal 2016;37(2):171-176. Epub 2016 Dec 9

© 2016 POLYTECH Health & Aesthetics



facebook.com/polytechhealth.de



@polytechhealth



youtube.com/user/polytechhealth



POLYTECH
health & aesthetics

POLYTECH Health & Aesthetics

Altheimer Str. 32 | 64807 Dieburg | Deutschland

☎ 0049.6071.98630 | 📠 0049.6071.986330

✉ info@polytechhealth.com | www.polytechhealth.com



© Iakov Filimonov/Shutterstock.com

Fragen und gehen intensiv auf jedes Detail ein. Es kann schwierig werden, diesen Patienten gerecht zu werden: Einerseits muss man auf die Fragen eingehen, andererseits bleibt dafür im klinischen Alltag oft nicht genug Zeit. Es kann hilfreich sein, diesen Patienten zusätzlich Infomaterial mitzugeben, damit sie auch selbst fachgerecht recherchieren können. Vorsicht geboten ist auch bei anderen Persönlichkeitstypen wie aggressiven Patienten, Menschen mit unrealistischen Vorstellungen, Patienten in Lebenskrisen oder Patienten, die verzweifelt um einen Eingriff bitten, der womöglich ihre anderen Probleme löst. Diese Patienten erwarten oft die sofortige und vollständige Elimination ihrer Unvollkommenheit. Oft ist die Kommunikation schwierig; sie hören nur das, was sie hören wollen. Probleme sind hier durch Missverständnisse vorprogrammiert. Abgesehen von diesen psychologischen Problemprofilen gibt es natürlich auch klinische Kontraindikationen. Bei übermäßigem Hautüberschuss, zum Beispiel im Bereich der Augenlider oder im Mittelgesicht, liegt eine chirurgische Indikation vor. In diesen Fällen ist von Injektionsbehandlungen, z. B. mit Hyaluronsäure oder einem Fadenlifting, abzuraten, denn das Ergebnis ist oft unzureichend und nicht zufriedenstellend. Hier obliegt es in der Verantwortung des gut ausgebildeten Arztes, eine entsprechende Indikation zu stellen – oder eben nicht. Allgemein lässt sich sagen, dass ein vernünftiges Erwartungsmanagement der Schlüssel zum Erfolg im Hinblick auf Patientenzufrie-

denheit ist. Das trifft ganz besonders auf ästhetische Eingriffe zu. Nehmen Sie den Fall einer Hautveränderung (Narbe, Hyperpigmentierung oder Ähnliches) nach einer medizinischen Intervention, z. B. nach Entfernung eines bösartigen Hauttumors. Dies ist eine recht dankbare Ausgangssituation, denn die Erwartungshaltung an das Ergebnis ist niedrig und die Erleichterung über die vollständige Entfernung einer bösartigen Geschwulst überwiegt. Ist eine Narbe oder Hyperpigmentierung jedoch ein Residuum einer kosmetischen Behandlung, ist die Reaktion eine andere. Es herrschen völlig andere Spielregeln, wenn die Prozedur aus medizinischer Notwendigkeit heraus durchgeführt wird als rein elektiv. Diese suboptimalen kosmetischen Ergebnisse führen dazu, dass entweder korrigiert wird, bis der Patient zufrieden ist, oder aber die Arzt-Patienten-Beziehung aufgelöst wird – mit oder ohne Klage.

Warum genau Sie?

Eine unvermeidbare Thematik in der Ästhetischen Praxis ist, auch aus ethischer Sicht, das kommerzielle Interesse. Heutzutage kann man sich scheinbar überall und jederzeit ästhetisch behandeln lassen. Eine Google-Suche unter dem Stichwort „Botox Berlin“ ergab 562.000 Ergebnisse, die Konkurrenz – auch von nichtmedizinischen Anbietern – ist also groß. Schönheitskliniken, Arztpraxen und Kosmetikinstitute bewerben auf ihren Homepages die unkomplizierte

Faltenbehandlung mit Botulinumtoxin und Hyaluronsäure. „Botox-to-go“ in der Mittagspause und zu Dumpingpreisen ist längst gesellschaftsfähig geworden, und selbst Haarentfernungsstudios organisieren mittlerweile sogenannte Botox-Partys und konkurrieren damit um dasselbe Klientel. Somit sollte die vorsichtig durchdachte und kompetent durchgeführte Behandlung an sich schon Gegenstand ethischer Überlegungen sein.

Um sich selbst aber von den weniger qualifizierten Behandlern abzugrenzen, die hungrig sind nach Profit und Prozeduren, ist es wichtig, ein Image von Kompetenz und Erfahrung aufzubauen und auch zu pflegen. Das schafft Vertrauen beim Patienten und eine positive Grundhaltung der Behandlung gegenüber.

Es ist schwierig, zu sagen, wie viel Training und Expertise genau notwendig sind, um ein hohes Niveau an optimalen Ergebnissen und Komplikationsarmut zu erzielen. Letztendlich ist auch die Frage: „Wie viel Training, wie viel Erfahrung ist eigentlich genug?“

Gute Ästhetiker lernen idealerweise immer weiter dazu, durch Erfahrung und durch kontinuierlichen Austausch mit Kollegen. Wir sollten immer anstreben, unsere Techniken, unsere kosmetische Sichtweise und unsere Herangehensweise an Schönheit an sich kontinuierlich zu verbessern. Die wahren Experten, die Meinungsgeber in der Branche, sind die, die kontinuierlich lesen, forschen, beobachten und mit neuen Techniken und Produkten experimentieren. Im Sinne der Eigenvermarktung sollten wir als ästhetisch praktizierende Ärzte den Patienten auch vermitteln, dass es „niemand besser machen kann“. Patienten brauchen das Gefühl, in den besten Händen zu sein. Während ein vernünftiges ethisches Verständnis unabdingbar ist, um uns als seriösen und ausgezeichneten Kliniker mit erfolgreicher Praxis zu positionieren, sollten wir nicht vergessen, warum wir uns für die Ästhetische Medizin primär entschieden haben. Wir sollten nur so behandeln, wie wir es auch an uns selbst durchführen würden – mit derselben Sorgfalt sowie mit Verantwortungsbewusstsein und Bedacht.



Seien Sie enthusiastisch, selbstbewusst und leidenschaftlich! Aber versprechen Sie nur das, was Sie auch halten können und wollen: Eine Behandlung, die das Aussehen frischer und jünger macht, nicht aber die Identität verändert. Damit sich der Patient auch morgen noch über sein neues, altes Ich im Spiegel freuen kann.

Kontakt



Dr. med. Natalie Minko

Friedrichstraße 150
10117 Berlin

Buchempfehlung

„Wir straffen das!“ – unter diesem vielsagenden wie augenzwinkernenden Titel widmet sich Dr. med. Natalie Minko der großen Frage nach Sinn und Unsinn ästhetischer Behandlungen. Aus dem Blickwinkel der ästhetisch praktizierenden Ärztin gibt die Autorin einen Überblick über die Möglichkeiten der modernen Ästhetischen Medizin und ordnet diese laienverständlich und anschaulich ein.

Mit einem gesunden Maß an Kritik, jedoch gänzlich ohne boulevardeske Verteufelung der Ästhetikbranche, erläutert sie humorvoll die Grundlagen der Alterungsprozesse sowie deren mögliche Gegenmaßnahmen, und behält dabei stets das Patientenwohl im Blick. Als Patientenratgeber für interessierte Laien, die sich über ästhetische Behandlungsmethoden informieren oder vielleicht letzte Zweifel an jenen ausräumen möchten, ist das Buch eine empfehlenswerte Lektüre (nicht nur) fürs Wartezimmer.



Der Einsatz von Fillern in der rekonstruktiven Lippenchirurgie

Autor: Prof. Dr. Dr. Niels Christian Pausch

Synthetische Filler bieten heute neben Fetttransplantaten eine vielfältige Möglichkeit zum Aufbau defizitärer Lippen. Neben der rein ästhetisch bzw. kosmetisch orientierten Augmentation spielen sie auch bei der Korrektur von angeborenen Fehlbildungen und erworbenen Defektzuständen eine zunehmende Rolle.

Über die Anwendung von Fillern zur Augmentation der Lippen, insbesondere der Oberlippe, wurde in den zurückliegenden Jahren schon mehrfach berichtet. Im Vordergrund stand dabei meist die Volumenkorrektur gesunder Lippen ohne krankhafte Defektzustände, die als zu schmal empfunden wurden bzw. zu wenig Fülle aufwiesen.

Zur Volumenkorrektur der Oberlippe wurden bereits zahlreiche Substanzen eingesetzt – nicht alle mit unproblematischen Langzeitergebnissen. Unterdessen drängen immer neue Materialien auf den Markt. Jahrelang bewährte Produkte wie Hyaluronsäure haben aber noch immer ihren Platz und werden weltweit eingesetzt. Über den Einsatz von Hyaluronsäure-Fillern speziell bei Patienten mit Spaltbildungen der Lippen berichtete **face** bereits 2012 in einer sehr guten Fallserie.¹ Dieser Beitrag war insofern sehr interessant, als die Sekundärkorrektur der Oberlippe bei Patienten mit Lippen- bzw. Lippen-Kiefer-Gaumen-Spalten bislang vor allem konventionell chirurgisch erfolgte. Neben chirurgischen Verfahren (z. B. muskuläre Rekonstruktion oder auch gestielte Lappen) werden zur Korrektur der Oberlippen bzw. zur Verbesserung der Oberlippenfülle nun zunehmend auch andere Maßnahmen empfohlen. Diese werden nicht nur bei Spaltpatienten eingesetzt, sondern auch bei

Volumendefiziten anderer Ursachen. Beschrieben wurde u. a. das Einbringen von Fillern wie z. B. Silikon, Polyacrylamid-Hydrogel oder auch GORE-TEX-Schläuche.² Ein relativ neuartiges Produkt zur Lippenaugmentation stellt Agarose-Gel dar.³ Ebenfalls angewendet wird die Transplantation von Fett in Form von freien autologen Fetttransplantaten. Diese können als Lappen oder auch in Form von aufbereiteten, zuvor abgesaugten und injektionsfähigen Fettpartikelemulsionen (Lipofilling) erfolgen.⁴⁻⁶

Risiken

Keines der Verfahren ist frei von Risiken. Die Problematik bei Injektionstechniken bestand bislang darin, dass nicht resorbierbare Filler wie Silikon zum Teil granulomatöse Entzündungen mit nachfolgenden Verhärtungen bzw. Vernarbungen in Gang bringen. Resorbierbare Filler (Hyaluronsäure, Kollagen, Milchsäure) haben nur eine geringe Verweildauer im Gewebe. Auch injiziertes Fett wird zu einem erheblichen Teil resorbiert und muss häufig nachgespritzt werden, wobei auch an die Entnahmemorbidität zu denken ist. Eine sehr häufige Wiedervorstellung z. B. alle sechs Monate ist Patienten mit Lippendefekten, die durch vorausgehende Eingriffe ohnehin schon zahlreiche

Abb. 1a: Patientin mit Defektzustand nach Tumorresektion der rechten Oberlippe.

Abb. 1b: Gleiche Patientin ein Jahr nach Narbenlösung im Oberkiefer vestibulum sowie simultaner Volumenkorrektur durch Filler.

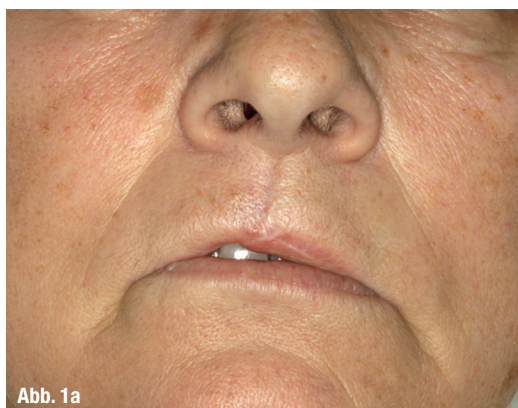


Abb. 1a



Abb. 1b



Termine und Prozeduren über sich ergehen lassen mussten, nicht immer zu vermitteln.

Vielversprechende Neuheit

Dies erklärt die Suche nach einem haltbareren Produkt mit längeren Standzeiten im Gewebe von z. B. zwei bis drei Jahren. Eine vielversprechende Alternative stellt vor diesem Hintergrund die Anwendung des Wasser-Polyamid-basierten Fillers AQUAfilling® faceline dar. Das Produkt hat eine visköse Konsistenz und lässt sich sehr gut verarbeiten. Die Konsistenz erfordert eher etwas großlumigere Kanülen. Durch leichte Massage kann der Filler gezielt im Gewebe verteilt werden. Wir führen die Maßnahme in Intubationsnarkose zusammen mit anderen Eingriffen oder in Lokalanästhesie durch. Im Falle einer Behandlung in Lokalanästhesie wenden wir vor der Injektion eine Lidocain-Prilocain-Creme an und geben zusätzlich etwas Lokalanästhetikum (z. B. Ultracain, Sanofi-Aventis) per Injektion in das Oberlippenvestibulum. Es ist wichtig, das Oberlippenrot nicht direkt zu infiltrieren, da durch das instillierte Anästhetikum und die meist sofort einsetzende Schwellung ein Volumeneffekt erzeugt wird, der die nachfolgende Augmentation unmöglich macht. Eine leichte Überkorrektur ist wünschenswert.

Patientenfall

Wir führten bereits bei einer Serie von Patienten mit erworbenen oder angeborenen Lippendefekten Augmentationen mit dem beschriebenen Produkt durch. Beispielhaft werden zwei Patienten vorgestellt. Bei der Patientin 1 handelt es sich um eine 67-jährige Frau mit einem infolge eines Plattenepithelkarzinoms der Lippe postoperativ resultierenden asymmetrischen Volumendefekt. Die Korrektur erfolgte durch chirurgische Narbenlösung im intraoralen Vestibulum mit simultaner Injektion von einem Milliliter AQUAfilling® faceline. Nunmehr ein Jahr nach Injektion sahen wir keinerlei Volumenverlust bei sehr

guter Verträglichkeit. Patientin 2 ist eine 20-jährige junge Frau mit einer in der Kindheit chirurgisch versorgten Spaltbildung der Oberlippe. Im Rahmen der Sekundärkorrektur wurde die spaltbedingte Nasendysplasie korrigiert und zeitversetzt die Lippenaugmentation durchgeführt (Injektion von 1,3 Milliliter AQUAfilling® faceline). Auch in diesem Fall sahen wir einen ausgezeichneten Volumengewinn bei guter Verträglichkeit.

Fazit

Injizierbare Filler wie das hier vorgestellte Produkt „AquaFilling“ (VIKOMED) stellen eine hervorragende Behandlungsoption für Patienten mit Lippenfehlbildungen, aber auch für Patienten mit erworbenen Lippendefekten dar. Sie ersetzen chirurgische Korrekturen nicht, stellen aber eine ganz wesentliche Bereicherung dar und sollten daher als Option für interessierte Patientinnen und Patienten unbedingt zur Verfügung stehen.

Das Follow-up der nächsten Jahre wird zeigen, inwieweit die individuell sehr gute Haltbarkeit und Verträglichkeit in einem größeren Patientenkollektiv reproduzierbar ist.

Kontakt



Prof. Dr. Dr. Niels Christian Pausch
 Universitätsklinikum Leipzig
 AöR
 Klinik und Poliklinik für
 Mund-, Kiefer- und Plastische
 Gesichtschirurgie
 Liebigstraße 12, Haus 1
 04103 Leipzig

Tel.: 0341 97-21160
 Fax: 0341 97-21169
 mkg@medizin.uni-leipzig.de
 mkg.uniklinikum-leipzig.de

Abb. 2a und b: Patientin mit spaltbedingter Nasen- und Lippendysplasie und geringem Volumen im Bereich des Oberlippenrotes en face (a) und im Profil (b).
Abb. 2c und d: Gleiche Patientin nach Rhinoplastik sowie Oberlippenaugmentation mit Filler en face (c) und im Profil (d).

Infos zum Autor



Literatur



Plasmatherapie in der Ästhetischen Praxis – erste Erfahrungen

Autor: Dr. med. Navid Roshanaei

Durch die interdisziplinäre Kooperation von Medizinern, Physikern, Chemikern, Biologen und Mikrobiologen hat sich die Plasmamedizin zu einem spannenden Feld mit großem Potenzial entwickelt. Zwar kann sie die operativen Methoden in der Ästhetischen Medizin nicht ersetzen, aber durchaus sinnvoll ergänzen.

In der Physik beschreibt „Plasma“ die vierte Form eines Aggregatzustandes neben „fest“, „flüssig“, und „gasförmig“. Es wird durch ionisierte Luft erzeugt und besteht aus Elektronen, Ionen, freien Radikalen, elektrischen und magnetischen Feldern sowie UV-Licht¹ (Abb. 1). Auf der Erde kommt Plasma auf natürliche Weise nur selten vor, allerdings liegt das restliche Universum zu über 99 Prozent in Form von Plasma vor. Es weist eine hohe bakterizide Wirkung auf, daher wird es unter anderem auch zur Sterilisation von Medizinprodukten sowie zur Konservierung von Lebensmitteln eingesetzt.² Durch die verschiedenen Anwendungsmöglichkeiten von Plasma stehen aber auch unterschiedlichste Behandlungssysteme in der Äs-

thetischen Medizin zur Verfügung.¹ Die „Food and Drug Administration (FDA)“ erteilte 2005 der „Plasma skin regeneration technology (PSR)“ die Zulassung zur Hautverjüngung sowie Behandlung von Falten. Die vom Autor angewendete Plasma-Methode bringt Energie in Form von Plasma sehr fein dosiert auf die Haut. Das umliegende Gewebe sowie tiefere Hautschichten werden dabei nicht beeinträchtigt. Die Energie fließt von der Hautoberfläche in die tieferen Schichten, verändert dabei ihre Intensität und den Einfluss auf die unterschiedlichen Hautschichten (Abb.2). Der lokale Temperaturanstieg und die damit verbundene kontrollierte Schädigung der Haut führen zu einer Kollagenneogenese und einer Restruktu-

Abb. 1: Die uns bekannten Aggregatzustände: fest, flüssig, gasförmig und Plasma.

Abb. 2: Unterschiedliche Auswirkungen von Plasma an den verschiedenen Hautschichten.

Abb. 3: Wärmebild einer Plasmage®-Behandlung bei 0,3 J/mm².

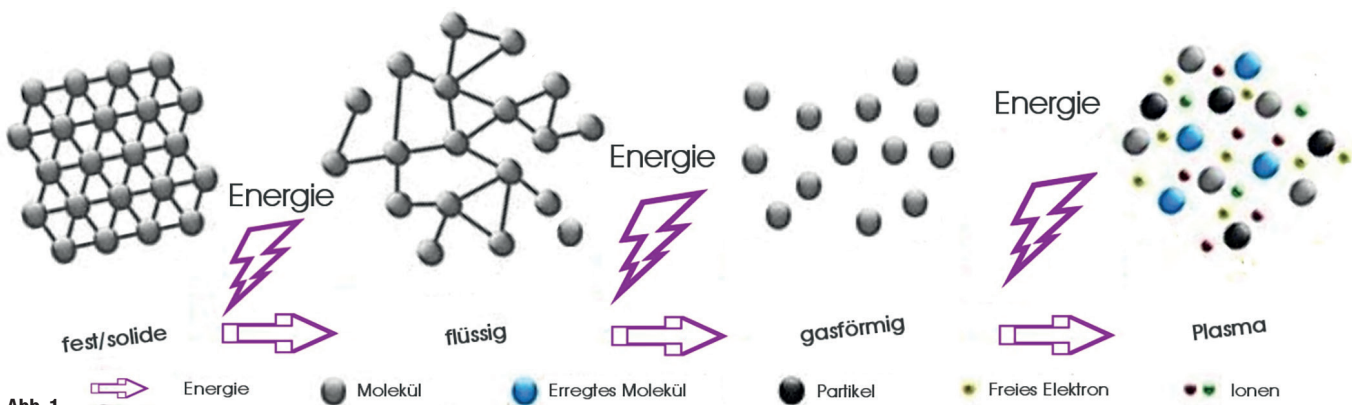


Abb. 1

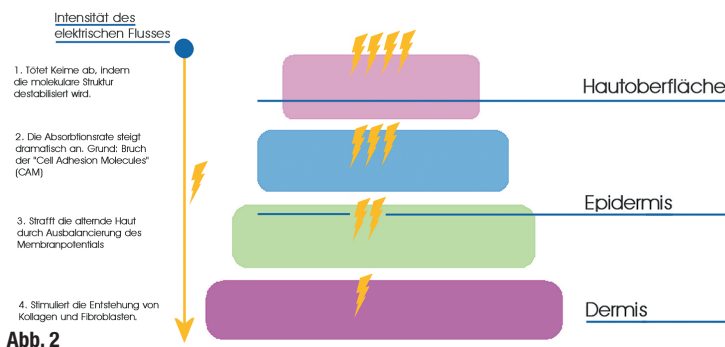


Abb. 2



Abb. 3 IR



Abb. 4a–c: Vor (a), direkt nach (b) und sechs Monate nach (c) einer Plasmage®-Behandlung.

rierung der Haut. Diese Veränderungen konnten histologisch bestätigt werden.³⁻⁵ Durch den vergleichsweise niedrigen Energiebedarf ergeben sich wenige Nebenwirkungen sowie eine rasche Regeneration der Haut. Eine Ablation von unerwünschtem Gewebe ist schon bei ca. 66 Grad Celsius möglich (Abb. 3).

Nichtchirurgische Blepharoplastik

Eine der beliebtesten Behandlungsmöglichkeiten dieser Technologie wird „Blefaroplasma®“ genannt und mit dem Gerät Plasmage® (medsab GmbH) durchgeführt. Diese Methode eignet sich bei geringer Ptosis des Oberlids oder moderater Erschlaffung im Bereich des Unterlids. Hierbei werden viele kleinste Energieentladungen mit folgender Vaporisierung der obersten Hautschicht durchgeführt. Hieraus erfolgt

in den folgenden Wochen und Monaten ein „Shrinking“, also eine Straffung der Haut in diesem Bereich (Abb. 4).

Üblicherweise wird die Behandlung ambulant, unter lokaltopischer Anästhesie (Betäubungscreme) durchgeführt, ein Augenschutz ist nicht notwendig. Die folgende Krustenbildung heilt üblicherweise innerhalb von fünf bis sechs Tagen, eine lokale Schwellung klingt innerhalb von drei bis fünf Tagen wieder ab. Das maximale Ergebnis zeigt sich nach vier bis sechs Monaten.

Durch die limitierte Wirksamkeit wird das Blefaroplasma® die operative Methode nie ersetzen können. Sinnvolle Indikationen stellen jedoch Patienten mit leichten Befunden, Patienten mit erneuter Ptosis einige Jahre nach einer Operation sowie Patienten, welche keine OP wünschen. Positiv werden dabei von den Patienten das geringere Verlet-

Abb. 5a und b: Vor (a) und vier Wochen nach (b) einer Plasmage®-Behandlung.

Abb. 6a–c: Vor (a), direkt nach der Plasmage®-Behandlung (b), acht Tage nach der Behandlung (c).



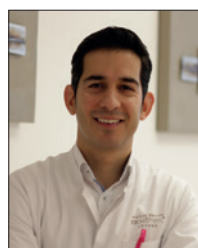
zungsrisiko für das Auge und die relativ kurze Ausfallzeit empfunden. Abgesehen von der Blefaroplasma®-Behandlung lässt sich die Plasma-Methode auch zur Behandlung moderater Falten einsetzen. Häufiger nutzt der Autor das Plasmage®-Gerät zur präzisen Entfernung gutartiger Hautveränderungen, wie zum Beispiel aktinische Keratose, seborrhoische Keratose, Narben, Altersflecken u. a. (Abb. 5 und 6).^{6,7}

Zusammenfassung

Die Blefaroplasma®-Methode gilt sicherlich als neues Einsatzgebiet, wobei es die operative Methode natürlich nicht ersetzen kann. Besonders im Augenbereich hat es einen großen Vorteil gegenüber konventionellen Lasergeräten, da hier kein Augenschutz notwendig ist sowie eine topische Anästhesie ausreicht. Schlussendlich handelt es sich bei Plasmage® um ein kleines und handliches Gerät mit schneller Einsetzbarkeit. Bei Vorerfahrung mit entsprechenden Laser- oder Radiofrequenzsystemen ist man rasch mit dem System vertraut. Die Kosten für Verbrauchsmaterialien sind gering.

Der Autor setzt die beschriebene Methode seit circa einem Jahr in seiner Praxis erfolgreich ein. Weitere Untersuchungen und Erfahrungen werden zeigen, wie weit sich die Technologie durchsetzen wird und ob weitere Einsatzgebiete erschlossen werden können.

Kontakt



Dr. med. Navid Roshanaei
foraesthetic LOUNGE GmbH
Medical Beauty
Ludwigsplatz 6
64283 Darmstadt
Tel.: 06151 360836-3
Fax: 06151 360836-5
nr@for-darmstadt.de
www.for-darmstadt.de

Infos zum Autor



Literatur





Soprano Platinum: Epilation mit dreifacher Laserkraft

- Drei Laser-Wellenlängen in einem Handstück: 755 nm (Alexandrit), 810 nm (Diode) & 1.064 nm (Nd:YAG)
- Erreicht simultan verschiedene Gewebetiefen und Strukturen der Haarwurzel
- Schmerzfreie Behandlung, für jeden Hauttyp geeignet

Sopranoice
PLATINUM

Accent Prime

Love Your Shape



Accent Prime: Formung & Straffung von Gesicht & Körper

- Ultraschall und Radiofrequenz für schmerzfreie, nicht-invasive Behandlungen ohne Ausfallzeit
- UltraSpeed-Handstück für ein ultra-schnelles Body Contouring, z.B. der komplette Abdomen in nur 20 Minuten
- Keine Verbrauchsartikel notwendig



Pixel CO2: Hohe Leistung, sanfte Behandlungen

- Fraktioniert-ablativer CO₂-Laser mit zahlreichen Handstücken und Behandlungsmöglichkeiten für Ästhetik, Chirurgie, HNO u.v.m.
- 60 Watt für schnelle Behandlungen, weniger Nebenwirkungen und eine kürzere Ausfallzeit
- Auch für FemiLift zur Behandlung von Stressharninkontinenz, zur vaginalen Straffung und Verjüngung, bei Trockenheit & Atrophie nach der Menopause, u.v.m.

FemiLift
A Better Feminine Life



SINON II: Der Spezialist für Pigmente und Tattoos

- Gütegeschalteter Rubinlaser mit 694 nm Wellenlänge
- 20 ns kurze Pulse zur wirksamen Behandlung bei niedriger Fluenz
- Schnell, zuverlässig, schonend, auch für schwierige Farben geeignet
- Neu: fraktioniertes Handstück für einen gleichmäßigen Teint; Homogenizer-Handstück für besonders homogene Behandlungen



LipoLife: Die Komplettlösung zur Liposuktion

- Die All-in-one-Lösung zur Liposuktion mit thermischer Hautstraffung und Eigenfett-Transplantation in einem kompakten, transportablen System
- Diodenlaser-Technologie mit 1.470 nm Wellenlänge
- Kürzere Behandlungsdauer durch simultanes Lasern, Absaugen und Straffen
- Kürzere Ausfallzeit für die Patienten

LipoLife

Besuchen Sie uns im **Herbst 2017** auf folgenden Veranstaltungen

14.-16. Sep.:	Gemeinsame Jahrestagung der ÖGPÄRC, DGPRÄC & VDÄPC, Graz
22.-24. Sep.:	Jahrestagung der Berliner Dermatologen / Dermapraxis Berlin
23.-23. Sep.:	Gemeinsame Jahrestagung der ÖGDC und ÖGDKA, Wien
29.-30. Sep.:	Kompetenzseminar der AADI, Darmstadt
06.-08. Okt.:	Tegernsee Konferenz, Bad Wiessee
17.-18. Nov.:	Jahrestagung der GÄCD, Köln
01.-02. Dez.:	Jahrestagung der DGÄPC, Berlin
30. Nov.- 02. Dez.:	Jahrestagung der ÖGDV, Salzburg

Weitere Events und Informationen unter: de.almalasers.com/event

Unsere Praxis-Workshops

14. Okt.:	Praxis-Workshop Berlin: Multifunktionale Plattformen (Formung & Straffung, verschiedene Indikationen)
21. Okt.:	Praxis-Workshop Dresden: Klassische Lasertherapie (Epilation, fraktioniert, rote Gefäße, Pigmente)
08. Nov.:	Praxis-Workshop Hamburg: Klassische Lasertherapie (Ablation, rote und blaue Gefäße, Pigmente)
18. Nov.:	Praxis-Workshop Berlin: Klassische Lasertherapie (Epilation, Ablation, rote und blaue Gefäße, Pigmente)

Produkte

IPL-Technologie

Lichtimpulse für ein breites Indikationsspektrum

BTL EXILITE™ ist ein exklusives Intense Pulsed Light-System, welches überzeugende Ergebnisse liefert. Basis hierfür bildet die starke Ausgangsleistung des Geräts mit einer Energiedichte von 40 J/cm². Goldene Platten reflektieren die gestreute Energie, um sie gleichmäßig über den gesamten Spot zu verteilen. Durch den intelligenten Multipulse-Modus wird sie anschließend sehr sanft in die Haut übertragen, während das Risiko unerwünschter Begleitwirkungen wie z. B. Rötungen reduziert wird. Auch in der Behandlungsdauer punktet das BTL EXILITE™: Dank der hohen Wiederholungsrate von bis zu 3 Hz wird eine schnellere Therapie ermöglicht, und auch große Areale wie der Rückenbereich können binnen kurzer Zeit behandelt werden. Für das Plus an Patientenkomfort sorgt dabei die thermoelektrische Kühlung des Sapphire Spots. Das Gerät deckt durch fünf hochpräzise

Filter ein breites Spektrum ästhetischer Indikationen ab: Mit 480 nm lässt sich Akne reduzieren, mit 530 nm werden Pigmente behandelt und mit 560 nm werden Gefäß- sowie Hautverjüngungsbehandlungen durchgeführt. Für die Haarentfernung kommt bei den Hauttypen I–III der 640 nm-Filter zum Einsatz und bei Hauttypen IV–V der 690 nm-Filter. Wechseln lassen sich die einzelnen Filter im Handstück ganz einfach per Plug-and-play-System, das binnen Sekunden die Einsatzbereitschaft für eine neue Indikation herstellt. Der Behandler kann sich zudem über eine hohe Lebensdauer der Blitzlampe freuen, wodurch sich die Behandlungskosten reduzieren und das Gerät äußerst wirtschaftlich arbeitet.

BTL Medizintechnik GmbH
Tel.: 0731 40321-327
www.btl.aesthetics.de



Fadenlifting

Neu: Fadenlift-Indikationspakete aus schwedischer Herstellung

Mit den spezifischen Indikationspaketen VSoftLift JawLine, Chin und TearTrough bietet jetzt die PonsaMed erstmalig Fadenlift-Kombi-

packungen an. Diese enthalten die für typische Anwendungen benötigten PDO-Fäden. Das sind sowohl glatte Fäden zur Straffung per Kollagen-

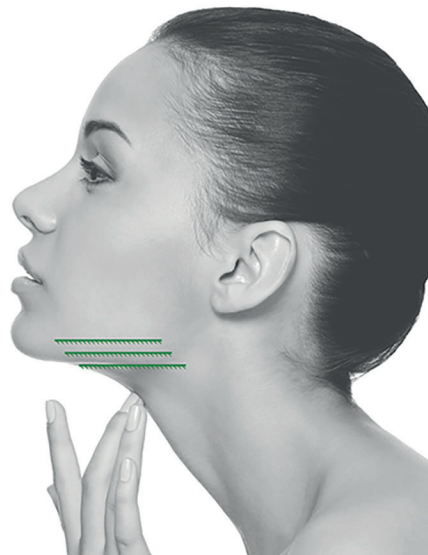
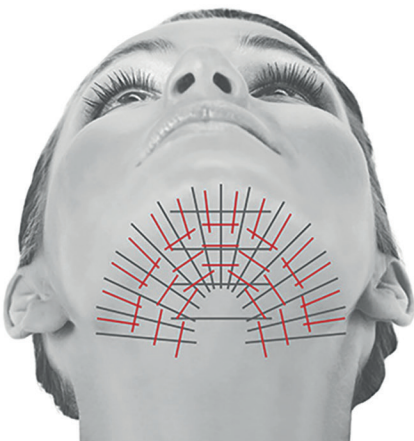
induktion als auch bidirektional straffende Fäden mit Widerhaken für sofort wirksame Liftingeffekte.

Alle VSoftLift-Fäden werden schnell und exakt mit präzisionsgeschliffenen oder besonders schonenden, atraumatischen Kanülen gesetzt. Über 20 verschiedene Fadentypen decken ein breites Indikationsspektrum ab.

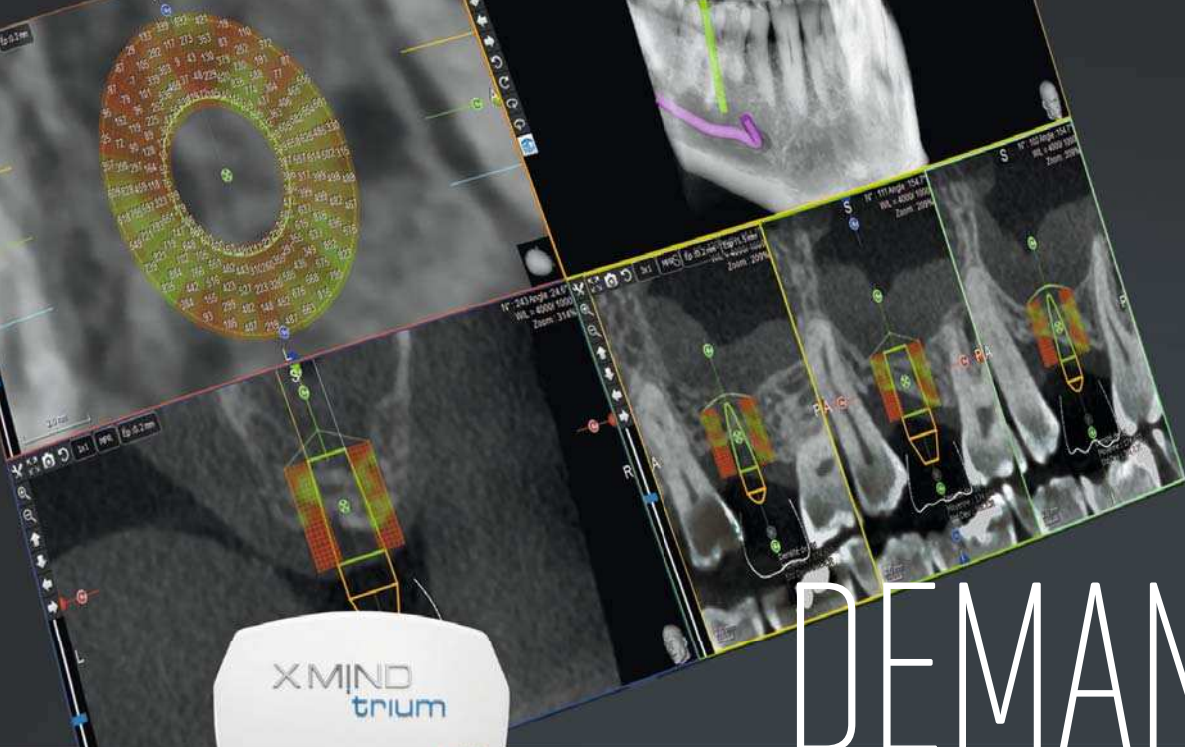
„Mit VSoftLift haben wir eine gut sortierte Produktreihe eines europäischen Herstellers für unsere Kunden gewinnen können“, freut sich Dr. Sundarp, Geschäftsführer der PonsaMed. „Und die indikationsgerecht zusammengestellten Pakete erleichtern die Durchführung dieser faszinierenden Technik!“

Die neuen VSoftLift-Fäden stehen ab September 2017 zur Verfügung und werden auf den kommenden Fachtagungen vorgestellt.

PonsaMed GmbH
Tel.: 0228 9611-0445
www.ponsamed.com



VSOFT LIFT
PDO THREAD LIFTING SYSTEM



I AM DEMANDING



NEU



X MIND trium

**Einfach gemacht!
3D-Implantatplanung mit
sofortiger Volumenmessung
und Bewertung der Knochendichte**

face 3/17



Produkte

Geschenkeidee

Ein Adventskalender voller Pflege

Perfekte Haut, schöne Weihnachten! 24 aufeinander abgestimmte Ampullen aus dem limitierten BABOR Adventskalender wirken sofort, sichtbar und spürbar. Das Ergebnis strahlender Haut lässt Frauen in jeder Situation der Weihnachtszeit selbstbewusst und souverän auftreten. Sie haben die Vorbereitungen auf das Weihnachtsfest im Griff – von Geschenke kaufen über Kekse backen bis hin zur Dekoration. Eine schöne Haut stärkt Frauen, für die beste Festtagsstimmung zu sorgen. So ist Weihnachten für viele der Höhepunkt des Jahres.

Die Highlights der kultigen Ampullenkur sind in diesem Jahr die DOCTOR BABOR Youth Control Bi-Phase Ampullen und das Active Night Fluid.

Hochwertige Omega-Fettsäuren in der Bi-Phase Ampulle verbessern die Lipidschutzbarriere und beruhigen gestresste Winterhaut. Schwarze Beauty-Wirkstoffe im Active Night Fluid, wie schwarze Alge und Trüffel, helfen der Haut, sich nachts optimal vom Weihnachtstrubel zu regenerieren.

**Dr. Babor GmbH
& Co. KG**
Tel.: 0241 5296-0
www.babor.de



Soft-Fadenlifting:

Minimalinvasive Gewebestraffung mit resorbierbaren PDO-Fäden

Für Patienten, die Maßnahmen gegen ihr von Alterserscheinungen gezeichnetes Hautbild wünschen, jedoch operative Eingriffe scheuen, bietet die Soft-Lifting-Behandlung mit den resorbierbaren VENUS V-Line Lifting-Fäden eine minimalinvasive Alternative. Unter Lokalanästhesie werden die CE-zertifizierten Polydioxanon-(PDO)-Fäden mit Nadeln subkutan positioniert und bilden so ein stützendes Gerüst in der Dermis. Durch körpereigene Immunreaktionen erfolgen anschließend eine intensive, lang anhaltende Stimulation der Kollagen-Neogenese sowie eine Steigerung der Blut-Mikrozirkulation. Das umliegende Gewebe haftet an den gesetzten Fäden und generiert auf diese Weise zusätzlich einen Zügeffekt, der die anatomischen Strukturen strafft und das Gewebe deutlich sichtbar hebt.

Die Anwendungsgebiete erstrecken sich von verschiedenen Gesichtsräumen (Stirn- und Schläfenbereich, Augen-

brauen, Wangen und Kiefer) über den Hals und das Dekolleté bis zur Unterseite der Oberarme sowie zu Oberschenkeln, Bauch, Brust und Gesäß. Das biokompatible PDO wird bereits seit 1970 erfolgreich als chirurgisches Nahtmaterial eingesetzt und birgt keine Allergierisiken. Zu den weiteren Vorteilen gehören die leichte Erlernbarkeit der Techniken, eine kurze Behandlungsdauer, verbunden mit keinerlei Downtime für den Patienten, sowie die Beibehaltung der natürlichen Gesichtszüge.

Es stehen je nach Indikation vier spezialisierte Fadentypen zur Verfügung: Mit „Mono“ wird ein universell im Gesicht und in vielen Körperarealen verwendbarer, einfacher Faden angeboten. „Twin“ besteht aus zwei ineinander verdrehten Fäden, die besonders im Bereich des superfiziellen muskuloaponeurotischen Systems (SMAS) zum Einsatz kommen. Ergänzt wird das Sortiment durch den Spiralfaden „Screw“ mit einer sehr starken Verankerung im Gewebe und „COG“, der mit monodirektionalen Widerhaken den stärksten Zügeffekt besitzt und sich damit für die Behandlung von Hängewangen, eine Straffung der Kinnpartie sowie

Venus^VLine



das Lifting deutlich hängender Gesichtsbereiche empfiehlt.

In Kombination mit Hyaluronsäurefillern, wie z. B. STYLAGE®, und Mesotherapie ermöglicht das Venus V-Line Fadenlifting seinem Anwender innovative Behandlungsmöglichkeiten und eine Erweiterung des Angebotsspektrums.

SONEWA GmbH
Tel.: 0951 2960093
www.sonewa.com





TEOXANE Cosmeceuticals – die medizinische Kosmetik mit patentierter Hyaluronsäure für die tägliche Anwendung

TEOSYAL®
RHA
RESILIENT BEAUTY



LET
YOUR
ART
SPEAK



TEOXANE

THE EXCELLENCE OF SWISS SCIENCE

TEOXANE GmbH
Am Lohmühlbach 17 85356 Freising
Tel.: +49 (0) 8161 148 05-0
info@teoxane.de
www.teoxane.de

TEOSYAL[®] PEN

FOR THE FINE ART OF PRECISION

SPITZEN-
TECHNOLOGIE
AUS DER
SCHWEIZ

TEOSYAL[®] PEN –
das erste kabellose
Injektionsgerät für
Hyaluron-
behandlungen

www.teosyalpen.com

WILLKOMMEN IN DER ÄRA DER
DYNAMISCHEN ÄSTHETIK



TEOSYAL[®] RHA –
die neue Generation von Hyaluronfillern,
speziell für die beweglichen Bereiche des Gesichts

Produkte

Fillerpräparat

Volumen – der Trend in der Ästhetik



Um einen volumetrischen Aufbau des Gesichts zu erzielen, eignet sich besonders das Produkt TEOSYAL® Ultimate der Schweizer Firma TEOXANE. Bei diesem Füllmaterial handelt es sich um ein viskoelastisches Gel, welches aus retikulierter, steriler, apyrogener, transparenter und quervernetzter Hyaluronsäure (22 mg/ml) nicht animalischen Ursprungs besteht. Es wurde speziell entwickelt, um tiefe, mimische Falten zu korrigieren, das Gesicht durch Volumenzugmentation zu harmonisieren sowie Konturen

wiederherzustellen. Hierzu gehört besonders die Akzentuierung des Wangenknochenbereiches, das Auffüllen der Wangen z. B. bei Lipodystrophie oder die Konturierung der Kinnlinie und Augmentation des Kinns.

Die Injektionstiefe von TEOSYAL® Ultimate richtet sich nach dem zu behandelten Bereich. Die Injektion erfolgt von subkutan bis hin zu einer supraperiostalen Applikation mittels stumpfer, abgerundeter Kanülen. Die rheologischen Eigenschaften und das starke Füllvermögen ermögli-

chen ein natürlich wirkendes Ergebnis und eine perfekte Neumodellierung des Gesichts. Die – supraperiostale – Injektion eines großen Volumens ermöglicht dem Arzt zudem einen wertvollen Zeitgewinn. Das Produkt ist biologisch abbaubar und wird mit der Zeit resorbiert. Ein bis zwei Behandlungen genügen für eine optimale Korrektur über einen Zeitraum von durchschnittlich bis zu 18 Monaten. TEOSYAL® Ultimate gibt es mit und ohne Lidocain (0,3%/mg) und ist als 2x1 ml sowie 1x3 ml (inkl. pro Spritze zwei sterilen 23G 1 Nadeln) erhältlich. ULTIMATE kann in Kombination mit den anderen Produkten der Reihe TEOSYAL® verwendet werden.

Die Firma TEOXANE bietet deutschlandweit praktisch orientierte Workshops mit Hands-on-Charakter an, bei denen dieses spezielle Füllmaterial sowie neue Injektionstechniken demonstriert werden. Informationen über die Termine und Veranstaltungsorte sind telefonisch oder per E-Mail an event@teoxane.de erhältlich.

TEOXANE Deutschland GmbH
Tel.: 08161 14805-0
www.teoxane.de

Produktentwicklung

Alternative mikrobiotische Pflegeprodukte werden günstiger

Um Infektionen wie *Helicobacter pylori* oder Hautkrankheiten wie Neurodermitis zu behandeln, könnten in vielen Fällen langfristig keine Antibiotika mehr nötig sein. Davon geht Dr. Bernd Wegener, Vorstandsvorsitzender der BELANO medical AG und stellvertretender Vorsitzender des Bundesverbandes der Pharmazeutischen Industrie, aus. Man könne heute Hightech-Verfahren aus der Mikrobiologie nutzen, um aus Mikroorganismen natürliche Wirkstoffe zu gewinnen und daraus Produkte zu entwickeln, die industrielle Antibiotika überflüssig machen.

Die von BELANO vertriebenen Produkte setzen bei Menschen natürliche Regenerations- und

Heilungsprozesse in Gang. In der Regel sorgen Extrakte aus spezifischen Milchsäurebakterien dafür, dass die Vielfalt aus guten Bakterien und Krankheitserregern in eine gesunde Balance kommen. Seit 2016 vertreibt BELANO die vom Berliner Forschungsunternehmen ORGANOBALANCE entwickelte Hautpflege-Serie „ibiotics“. Die Produktion der drei Hautpflege-Produkte wurde zwischenzeitlich so weit optimiert, dass Herstellungskosten und damit auch die Verkaufspreise deutlich sinken.

BELANO medical AG
Tel.: 03302 8637-995
www.belanomedical.com



BTL EXILIS ELITE™

Folgen Sie uns bei
Facebook unter
BTL Aesthetics Germany

LOOK DIFFERENT FEEL DIFFERENT



„In BTL Exilis Elite sind beide Funktionen, Hautstraffung und Fettreduktion, kombiniert. Seit dem ersten Monat ist das Gerät komplett ausgelastet und alle behandelten Patienten haben meine Praxis zufrieden bis begeistert verlassen!“

Dr. med. Juliane Bodo
Berlin, Fachärztin für Plastische
und Ästhetische Chirurgie



„Wir schätzen die hautstraffenden Wirkungen der Behandlung mit BTL Exilis Elite sehr, weil auch kleinere und schwierig lokalisierte Zonen gezielt behandelt werden können. Nach Fettabsaugung setzen wir meist eine Kombination von BTL Exilis Elite und BTL X-Wave ein, um die Ergebnisse noch weiter zu perfektionieren.“

Prof. Dr. med. Thomas Proebstle
Mannheim, Facharzt für Dermatologie
und Phlebologie



„Wir behandeln mit BTL X-Wave Patienten, bei denen wir eine Fettabsaugung gemacht haben - es hilft, eventuelle Verhärtungen abzubauen und bei empfindlichen Stellen Schmerzen zu lindern. Außerdem setzen wir gerne BTL X-Wave nach Kryolipolyse ein, um die Ergebnisse zu optimieren und zu beschleunigen.“

Dr. med. Rolf Bartsch über BTL X-Wave
Worseg Clinics, Wien, Plastischer Chirurg

BTL AESTHETICS

BTL EXILIS ELITE™
bietet die fortschrittlichste
nichtinvasive Lösung für
**Körperformung, Hautstraffung
und Gesichtsverjüngung**

KÖRPERFORMUNG

MIT FREUNDLICHER
GENEHMIGUNG VON: KATERINA FAJKOSOVA, MD



VORHER

NACH 4 BEHANDLUNGEN

HAUTSTRAFFUNG

MIT FREUNDLICHER
GENEHMIGUNG VON: JENINE DOWNIE, MD

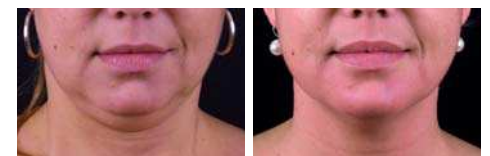


VORHER

NACH 4 BEHANDLUNGEN

GESICHTSVERJÜNGUNG

MIT FREUNDLICHER
GENEHMIGUNG VON: KATERINA FAJKOSOVA, MD



VORHER

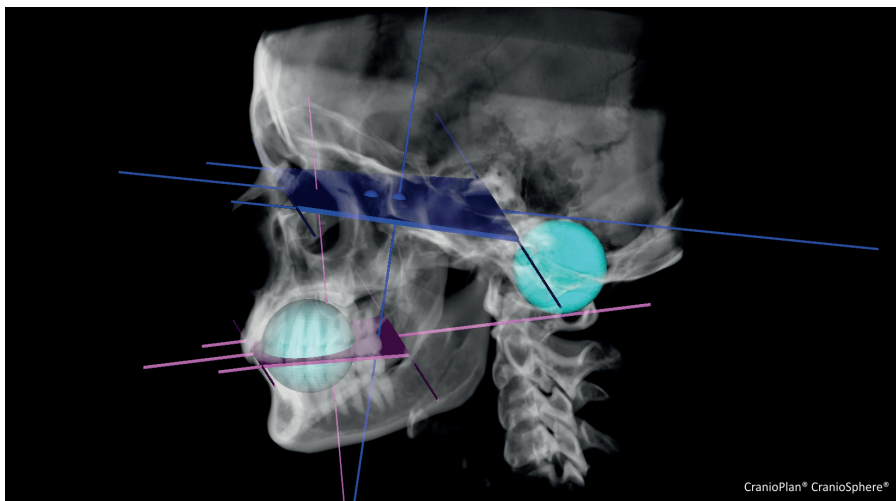
NACH 4 BEHANDLUNGEN

Produkte

Diagnostik

Verfahren zur Bestimmung der kranialen Symmetrieebenen

Die Evolution hat dazu geführt, dass der Mensch mit seinen primären Sinnesorganen (Auge, Gleichgewichtssinn und Gehör) zur Orientierung im Raum eine maximale Kalibrierung erfahren hat. Die Idee des CranioPlan®-Verfahrens ist es, aus eindeutigen Referenzpunkten im Schädel des Menschen eine Bezugsebene abzuleiten. Diese Ebene dient zur Kalibrierung und Referenzierung aller medizinischen Therapieverfahren, sowohl zahnheilkundlich als auch humanmedizinisch. Als Referenzpunkte werden in diesem Verfahren erstmalig die Lage der Sinnesorgane am Ort ihrer sensorischen Aufnahme, also die Eintrittspunkte in das Humansystem, verwendet und miteinander verbunden – der Sehsinn, Gehörsinn und Gleichgewichtssinn. Das CranioPlan®-Verfahren gibt dem Mediziner sowie dem Wissenschaftler und Techniker die Möglichkeit, von definierten Referenzpunkten und Referenzebenen genaue Messungen durchzuführen, um Therapieverfahren



ren abzuleiten bzw. Therapiehilfsmittel, wie z. B. temporären Zahnersatz oder Prothesen, zu produzieren.

DORNMEDICAL GmbH
Tel.: 0371 517636
www.dornmedical.de

Rhinoplastik

Motorensystem für die präzise Durchführung von Nasenkorrekturen



Der Einsatz scharfer Gewalt und deren schwer vorhersehbare Auswirkungen für die Formveränderung der äußeren Nase in den Anfängen der ästhetischen und funktionellen Nasenchirurgie werden heute durch moderne nasenchirurgische Konzepte und zeitgemäße Instrumentierung abgelöst. Beim Einsatz des Meißels am Knochen kann es entweder zu geraden, also gewünschten Bruchlinien kommen, oder aber zu schwer vorhersehbaren ungewollten Absprengungen. Die Verwendung eines Bohrers anstatt von Hammer und Meißel bietet Vorhersagbarkeit und Präzision. Eine „Full Powered Rhinoplasty“ mithilfe des Motorensystems UNIDRIVE® S III ENT von KARL STORZ ist eine vollständig fräsengestützte Rhinoplastik, bei der alle notwendigen Manipulationen am Knochen, wie z. B. Osteotomien, Ostektomien und osteoplastische Korrekturen mit dem Bohrer erfolgen. Der Knochen kann schichtweise abgetragen und gezielt durchtrennt werden. Diamantbohrer schleifen den Knochen und erlauben eine hoch-

präzise, sichere Knochenbearbeitung. Des Weiteren ist das Risiko von Verletzungen angrenzender Gewebe gering, da diese dem Bohrkopf ausweichen, ohne in Mitleidenschaft gezogen zu werden. Der grob gekörnte Diamantbohrer erlaubt die Modellierung von Knorpel und Knochen zu jedem Zeitpunkt der Operation. Daher können auch am Ende einer Operation, nachdem bereits die Osteotomien durchgeführt worden sind, Feinkorrekturen erfolgen, was ein Vorteil für die Ergebnisqualität darstellt und die Notwendigkeit für Camouflage-Prozeduren und Camouflage-Material senkt. Die Schonung der Nasenschleimhaut, die bei der klassischen Rhinoplastik mit Hammer und Meißel typischerweise zerreißt, verbessert die Wundheilung und hat auch einen präventiven Effekt auf die postoperative Hämatombildung.

KARL STORZ GmbH & Co. KG
Tel.: 07461 708-0
www.karlstorz.com

PLASMA[®]

PUNKTGENAUE HAUTBEHANDLUNGEN
MITTELS FRACTIONAL PLASMA

PATENTIERTE
SICHERHEIT
DURCH
FRACTIONAL
PLASMA



Das MUST HAVE für Ihre ästhetische Praxis!

Entwickelt zur präzisen, gewebeschonenden Anwendung – alternativ zu Laser- oder Radiofrequenz-Techniken. Sublimiert das Gewebe kontrolliert und schonend, ohne zu abladieren.



PRÄZISE. KOMPAKT. ANWENDERFREUNDLICH.



ANWENDUNGSGEBIETE

- Augenlider (BLEFAROPLASMA[®])
- Anti-Aging / Gesichtsfältchen
- Hyperpigmentierungen
- Xanthelasma
- Striae
- Fibrome
- Akne und Aknenarben
- Hämangiome



VORTEILE

- Anästhesiecreme ausreichend
- Sofort sichtbare Ergebnisse
- Keine Narben, keine Hämatome
- Geringe Schwellungen
- Sehr kurze Ausfallzeiten
- Sehr natürliche Ergebnisse, keine Überkorrektur
- Bei Wunsch einfach zu wiederholen

OFFICIAL DISTRIBUTOR

medsab
medicine science & beauty

medsab GmbH • Gellertstraße 80
4052 Basel • Schweiz

 + 41 (0) 61 311 88 65
 + 49 (0) 680 594 334 54

info@medsab.com
www.medsab.com



Veranstaltung

Erste fachübergreifende Tagung mit Verleihung des In4Med-Awards

„Moderne Vernetzungsmöglichkeiten nutzen und voneinander lernen“, lautet das Motto des ersten Innovations-Symposiums, das am 25. und 26. November 2017 in Berlin ausgetragen wird. Die Tagung richtet sich an Ärzte, Assistenzärzte und das gesamte Praxisteam aus den verschiedensten Fachrichtungen. Das vielfältige wissenschaftliche Programm behandelt die Themen Praxisalltag, Patientenwünsche, Management und Personalfragen sowie Rechtsfragen, Marketing und Social Media. Darüber hinaus haben die Teilnehmer die Möglichkeit, sich in Kursen, Seminaren und Workshops weiterzubilden. Abgerundet wird das Symposium mit der Verleihung des ersten In4Med-Awards. Hierfür bewertet eine Expertenjury die besten eingereichten Abstracts und kürt den oder die Gewinner. Ergänzt wird das Innovations-Symposium mit einer Industrieausstellung, die themenbezogen aber fachübergreifend aufgebaut ist. Die Experten und Referenten



innovations SYMPOSIUM

des Innovations-Symposiums sind namenhafte Wissenschaftler und Fachärzte aus ganz Deutschland und Europa aus den Bereichen Rechtswissenschaft, Physik, Gynäkologie, Dermatologie, Plastische Chirurgie bis hin zur Psychologie. So wird Prof. Dr. med. Bernd Kleine-Gunk vom Metropal Medical Center Nürnberg, Präsident der Deutschen Gesellschaft für Prävention und Anti-Aging-Medizin, über das „Zukunftsthema Anti-

Aging Medizin – Wie lässt es sich in die Praxis integrieren“ referieren und der Plastische Chirurg und Präsident der GAERID e.V., Dr. med. Dominik von Lukowicz, über Kassenleistungen am Fallbeispiel Lipödem mit den Teilnehmern diskutieren.

Logi-Vent GmbH
Tel.: 04241 9332-49
www.innovations-symposium.de

Forschungserfolg

Erstmals Fettzellengewebe im Reagenzglas gezüchtet



Stillstand ist Rückschritt, auch in der modernen MKG-Chirurgie. Neben dem Gewebeaufbau mit bewährten Verfahren gilt der wissenschaftliche Ehrgeiz der Erforschung neuer, verbesserter Methoden. Ein entscheidender Durchbruch scheint jetzt einem Hamburger Wissenschaftlerteam (Priv.-Doz. Dr. Dr. Henning Hanken, Priv.-Doz. Dr. Dr. Alexander Gröbe, Friedemann Göhler, Prof. Dr. Dr. Max Heiland, Priv.-Doz. Dr. Dr. Benedicta Beck-Broichsitter, Prof. Dr. Ralf Smeets) gelungen zu sein.

Ziel der experimentellen Studie war es, eine Alternative zu den konventionellen Weichgewebstransplantaten zu entwickeln. Die Wissenschaftler bauten auf den bisher bekannten guten Eigenschaften der Raupenseide, beispielsweise bei schlecht heilenden Wunden im Gesicht, auf. Durch genetische Modifikationen an der Raupe konnten spezifische Wachstumsfaktoren (VEGF und FGF-2) in den von ihr produzierten Seidenfäden integriert werden. Daraus entwickelten die Forscher eine biokom-

patible, stabile Gerüstsubstanz (Scaffoldmaterial), die mit Präadipozyten, den Fettvorläuferzellen, besiedelt und über einen Zeitraum von 14 Tagen beobachtet wurde. Dabei testete man auch unterschiedliche Konzentrationen und Zusammensetzungen der Wachstumsfaktoren. Die Auswertung erfolgte u. a. mit Methoden der Molekularbiologie und Immunhistochemie. Die In-vitro-Daten zeigen eine vollständige Entwicklung der Fettzellen und gute Durchdringung der Gerüstsubstanz – und damit die generelle Umsetzbarkeit des Konzeptes! Das könnte zukünftig eine Gewebe- bzw. Fettentnahme an anderer Stelle überflüssig machen. Weitere Studien müssen nun zeigen, wie effektiv dieser neuartige, bioaktive Fibroin-Biohybrid in vivo ist.

Deutsche Gesellschaft für Mund-, Kiefer- und Gesichtschirurgie (DGMKG)
postmaster@mkg-chirurgie.de
www.dgmkmg.de

© Valentyn Volkov/Shutterstock.com

●●● MADE IN GERMANY

HIGHTECH-LASER FÜR ÄSTHETIK & MEDIZIN

Asclepion
Laser Technologies

Ästhetische Laserbehandlungen erfreuen sich einer hohen Beliebtheit bei vielen Patienten. Nutzen Sie die Vorteile hinsichtlich der Anwendung, Rentabilität und Technologie! Mit 40 Jahren Erfahrung im Markt beantworten wir Ihnen alle Fragen zur:

BEHANDLUNG

- **Haarentfernung**
- **Gefäßbehandlung**
- **Nagelbehandlung**
- **Hautabtragung**
- **Hautverjüngung**
- **Vaginalbehandlung**
- **Fraktionierte Therapie**
- **Tattoo- & Pigmententfernung**

LASER

- **Hochleistungsdiode**
- **Erbium**
- **HOPSL**
- **Diode**
- **Q-Switch Rubin**
- **Q-Switch Nd:YAG**
- **CO₂**

Wir sind Ihr kompetenter Partner im Bereich Produktberatung, Applikation, Marketing und Technischer Service. Darüber hinaus bieten wir mit der Asclepion ACADEMY über das ganze Jahr Fortbildungen an.

Lassen Sie sich von uns beraten!

Asclepion Laser Technologies GmbH.

 +49 (0) 3641 7700 100
 marketing@asclepion.com
 www.asclepion.de



Fortbildung

Praxisorientierte Laserworkshops in Düsseldorf und Stuttgart



Am 23. September und 7. Oktober 2017 haben interessierte Mediziner in Düsseldorf bzw. Stuttgart die Möglichkeit, sich über aktuelle Laser-Behandlungsmethoden in der Ästhetischen Medizin zu informieren. In diesen Städten lädt Syneron Candela zu jeweils einem Workshop ein, auf dem qualifizierte Vorträge hochkarätiger Referenten sowie anschauliche Live-Demonstrationen an Probanden präsentiert werden.

In Düsseldorf stellen Dr. Brigitte Klein und Dr. Robert Birk am 23. September unter dem Leitspruch „Für den

medizinischen Alltag“ verschiedene Geräte des Herstellers mit ihren Anwendungsmöglichkeiten vor. So kommt z. B. der GentleMax Pro bei Gefäßläsionen, Haarentfernung und der Behandlung von Nagelpilz zum Einsatz, während sich der Hochleistungs-Pikosekundenlaser PicoWay vorrangig für die Tattoorentfernung und die Behandlung störender Pigmentierungen eignet.

Am 7. Oktober leiten Dr. Birk, Dr. Weber und Dr. Gauglitz den Workshop „Von Kopf bis Fuß“ in Stuttgart. Zu beiden Terminen ist ein reger Gedankenaustausch ausdrücklich erwünscht und wird vom offen gestalteten Rahmen des Programms unterstützt. Die Anmeldung erfolgt unter info.de@syneron-candela.com

Syneron Candela Deutschland

Tel.: 06102 59985-0

www.syneron-candela.com/de

PIP-Skandal

Mehrere deutsche Gerichte weisen weitere Klagen gegen TÜV Rheinland ab

Das Landgericht Gera, das Landgericht Essen und das Landgericht Darmstadt haben zahlreiche Klagen gegen die TÜV Rheinland LGA Products GmbH (TRLP) im Zusammenhang mit Brustimplantaten von Poly Implant Prothèse (PIP) abgewiesen. Diese Urteile bestätigen, dass die TRLP ihre Pflichten als Benannte Stelle nicht verletzt hat.

Zuletzt kam am 22. Juni 2017 auch der Bundesgerichtshof zu diesem Ergebnis. Nach der Entscheidung des BGH war die TRLP „nach den revisionsrechtlich nicht zu beanstandenden Feststellungen des Berufungsgerichts nicht verpflichtet, unangemeldete Inspektionen durchzuführen, Produkte zu prüfen und/oder Geschäftsunterlagen zu sichten, da keine Hinweise vorlagen, die darauf hindeuteten, dass möglicherweise die Anforderungen der Richtlinie 93/42/EWG nicht erfüllt waren“. PIP hatte die zuständigen französischen Marktüberwachungsbehörden und

TRLP als sogenannte Benannte Stelle jahrelang systematisch betrogen. Die Firma stellte vorsätzlich Silikonbrustimplantate unter – zumindest zeitweiser – Verwendung einer nicht deklarierten Silikonfüllung her, gab gegenüber TRLP aber stets vor, ausschließlich das gegenüber TRLP deklarierte Silikon als Rohmaterial verwendet zu haben.

Die betrügerischen Handlungen von PIP waren für TRLP nicht erkennbar und hätten mit den Mitteln, die einer privaten Benannten Stelle von Rechts wegen zustehen, nicht aufgedeckt werden können. TRLP ist hierfür nicht verantwortlich, hat jedoch größtes Verständnis für die Sorge von Patientinnen mit PIP-Implantaten und teilt das Interesse der Frauen an einer umfassenden Aufklärung der kriminellen Handlungen von PIP. Deshalb hatte TRLP auch Strafanzeige gegen PIP und die dort handelnden Personen gestellt.



© Chodrya Mike/Shutterstock.com

TÜV Rheinland AG

Tel.: 0221 806-0

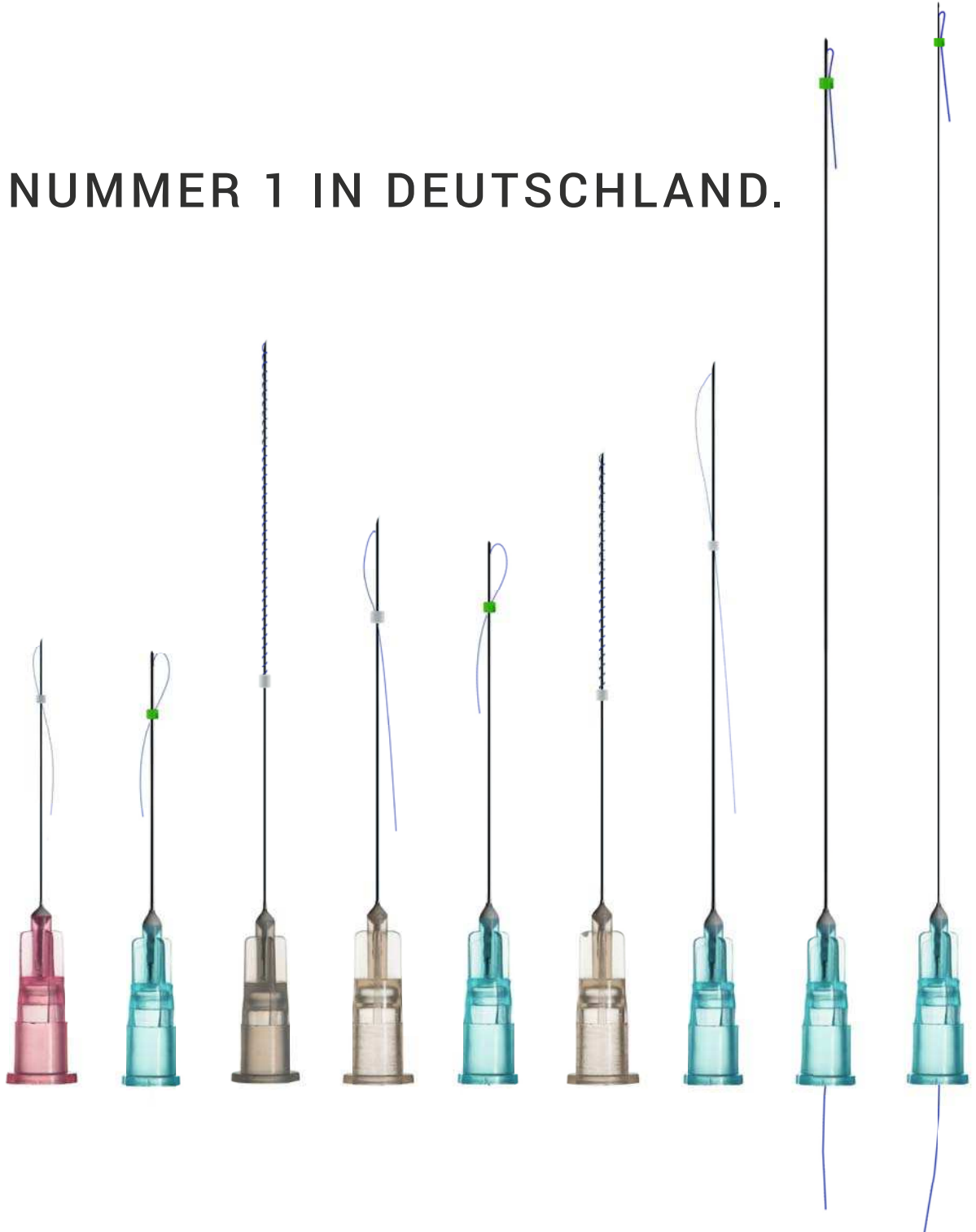
www.tuv.com

Venus^VLine

PDO FADENLIFTING

DIE NUMMER 1 IN DEUTSCHLAND.

CE 2195



SONEWA GmbH

An der Spinnerei 4 • 96049 Bamberg • Tel. +49 (0)951 29 60 093 • Fax +49 (0)951 29 60 166 • info@sonewa.com

www.sonewa.com

Koreanischer Laserhersteller eröffnet die erste Niederlassung in Deutschland

Autorin: Jana Bröll

Lutronic, einer der führenden Hersteller im Bereich hochentwickelter Lasertechnologien für ästhetische und medizinische Anwendungen in Korea, eröffnete vor Kurzem seine erste Niederlassung in Deutschland. Seit April 2017 ist das Unternehmen im hessischen Rödermark zu finden.

Abb. 1: Die neue Software 1.2 des INFINI macht es dem Anwender leicht, die richtigen Parameter für eine Behandlung zu finden.
(Bildquelle: Lutronic)



Abb. 1

Lutronic wurde im Jahr 1997 von einer Gruppe von Medizinern und Wissenschaftlern in Korea gegründet. Mehr als 15 Prozent seiner Gewinne investiert das Unternehmen seit jeher in Forschung und Entwicklung. Aktuell hält der Laserriese über 270 Patente und Patentanmeldungen. Mit mehr als 250 Mitarbeitern, Niederlassungen in den USA, in Korea, China und Japan sowie Vertriebspartnern auf der ganzen Welt,

liefert Lutronic seine innovativen Geräte in über 50 Länder. Auch in Deutschland gibt es bereits rund 200 davon in führenden dermatologischen Praxen.

2017: Wichtiger Schritt für den deutschen Markt

Zum 20-jährigen Bestehen des Unternehmens eröffnete mit der Niederlassung in Rödermark gleichzeitig auch der erste Standort Europas. Aus Hessen betreut das neue deutsche Team nun auch die Geräte, die bereits seit vielen Jahren erfolgreich in Deutschland eingesetzt werden. Primäres Ziel der Deutschland-Niederlassung ist es, bestehenden und künftigen Kunden einen noch besseren und schnelleren Service zu bieten. Umfangreicher Support – dazu gehören ausführliche Einweisungen, Schulungen und spezielle Ausbildungsprogramme für Ärzte – ist für Lutronic ein entscheidendes Anliegen.

Das Starprodukt von Lutronic

Mit seinem Produktangebot deckt Lutronic nahezu das gesamte Spektrum noninvasiver Behandlungen ab. Eine der Innovationen des Unternehmens ist INFINI: ein fraktionales RF-System zur Behandlung jedes Hauttyps, das überzeugende Ergebnisse liefert. Die Flow needling technology™ ermöglicht das exakte Erreichen der zu behandelnden Hautschichten. Eine neu entwickelte Software vereinfacht dabei die Handhabung und optimiert die Energieabgabe mit sehr guten Behandlungsergebnissen für die Patienten. 49 feinste, vergoldete Nadeln dringen in die Haut ein, sodass punktförmige Mikroverletzungen des Hautgewebes entstehen. Gleichzeitig erfolgt über die Spitzen der Mikronadeln ein Austausch von Energie. Als Reaktion wird die Reparaturfunktion der Haut ausgelöst, in deren Folge vermehrt Kollagen, Elastin sowie Hyaluronsäure ausgeschüttet wird.

Interview

Ralf Schmidt, National Sales Director der Lutronic Medical Systems Germany GmbH, sieht den Aufbau des ersten Standortes eines koreanischen Unternehmens in diesem speziellen medizinischen Bereich als spannende Herausforderung.

Im nachfolgenden Interview äußert er sich zu Hintergründen und Plänen der Niederlassung.



Abb. 2

Lutronic ist in Korea unter den Top Market Leadern im ästhetischen Bereich. Deutschlandweit gibt es ebenfalls bereits 200 Geräte in dermatologischen Praxen. Warum hat das Unternehmen beschlossen, einen direkten Standort in Deutschland zu eröffnen?

Ralf Schmidt: Lutronic ist in fast allen Märkten vertreten. Die Entscheidung, in einem Land eine Niederlassung zu etablieren, plant das Unternehmen langfristig und sorgfältig. Sobald eine Niederlassung stabil arbeitet, wird die nächste in Angriff genommen. So will Lutronic seinen Service für die Kunden noch besser gestalten.

Welche Rolle spielen Sie dabei und was sind Ihre persönlichen Ziele?

Der Aufbau des ersten Standortes eines koreanischen Unternehmens in diesem speziellen medizinischen Bereich ist für mich eine spannende Herausforderung. Als National Sales Director habe ich einen großen Gestaltungsrahmen. Mein Ziel ist es, Lutronic in Deutschland zu einem verlässlichen Partner für Ärzte und Kliniken aufzubauen und damit eine solide Basis für den europäischen Markt zu installieren.

Service wird bei Lutronic also großgeschrieben. Wie sieht das klassische Service-Portfolio aus, welchen Support können Ihre Kunden erwarten?

Ausführliche Einweisungen, Schulungen und spezielle Ausbildungsprogramme für Ärzte sind für uns ganz wichtig. Für jede Praxis und Klinik sind aber auch umfassendes Marketing und PR ein Muss. Die nötigen Materialien und die wichtigen Netzwerke stellen wir selbstverständlich zur Verfügung.

Wie können sich potenzielle Kunden über das Lutronic Portfolio informieren? Auf welchen Kongressen werden Sie zum Beispiel in den kommenden Monaten vertreten sein?

Neben den klassischen Kongressen (z. B. 5CC, S-thetic Circle) setzen wir auf individuelle und interessante

Workshops. Dabei stellen namhafte Referenten unser großes Produktportfolio vor.

Lutronic deckt mit seinem Produktangebot nahezu das gesamte Spektrum noninvasiver Behandlungen ab. INFINI ist hier eines der Starprodukte. Können Sie uns dazu mehr erzählen?

Das fraktionale RF-System ist eine neue Technologie zur Behandlung jedes Hauttyps und zur Erzielung überzeugender Ergebnisse. INFINI ist eine konsequente Weiterentwicklung des RF-Needling. Dabei ist es Lutronic gelungen, die Einstellungen erheblich zu vereinfachen. Die neue Software 1.2 macht es dem Anwender leicht, die richtigen Parameter für eine Behandlung zu finden.

Gibt es noch weitere Highlights?

Ich könnte jetzt noch alle anderen Produkte aufzählen. Alle sind hochwertige Medizinprodukte und haben besondere Merkmale. Hervorheben möchte ich aber besonders das enCurve: unser neues RF-System zum Body Contouring. Es kann am Rumpf und an den Extremitäten angewendet werden. enCurve ist besonders einfach zu bedienen und kann gut delegiert werden.

Wie sehen Sie die Zukunft des Unternehmens in Deutschland? Womit dürfen wir in den nächsten Jahren rechnen?

Lutronic ist stetig durch die eigene Entwicklung neuer innovativer Produkte gewachsen. Neben den Produkten für die Dermatologie und Ästhetik werden wir in naher Zukunft auch Produkte für die Augenhilfkunde präsentieren. Die Forschung für diesen Bereich läuft bereits, unter anderem auch an Universitäten in Deutschland.

Wie sehen Sie die Entwicklung des noninvasiven Marktes in den nächsten Jahren? Welche Rolle wird Lutronic hier spielen?

In den letzten Jahren ist der noninvasive Markt stark gewachsen. Dieser Trend wird sich auch in der Zukunft fortsetzen. Genau in diesem Bereich wird Lutronic die bestehenden Produkte weiterentwickeln und nach neuen Behandlungsoptionen forschen.

Kontakt

Lutronic Deutschland

Paul-Ehrlich-Straße 38
63322 Rödermark
Tel.: 06074 21531-80
Fax: 06074 21531-90
germany@lutronic.com
www.germany.lutronic.com

Abb. 2: Ralf Schmidt, National Sales Director der Lutronic Medical Systems Germany GmbH.

(Bildquelle: Ralf Schmidt)



Abb. 1

Fotodokumentation und Beratung für die Ästhetische Praxis

Autorin: Christine Goodner

Ob Liposuktion, Facelift, Laserbehandlung oder Mesotherapie: Erfolge in der Ästhetischen Medizin lassen sich nur mit professionellen Bildern überzeugend darstellen. Aussagekräftige Gesichts- und Ganzkörperfotos machen selbst kleine Behandlungsfortschritte sichtbar. Die FotoFinder Technologie liefert reproduzierbare Bilder in eindrucksvoller Qualität: So lassen sich Patientenzufriedenheit und Therapietreue verbessern.

Abb. 1: Standardisierte Gesichtsfotografie mit FotoFinder aesthetics face.

Für die standardisierte Fotografie von Gesicht, Hals und Dekolleté wurde FotoFinder aesthetics face entwickelt. Ob Facelift, Laser oder Filler – das System dokumentiert jeden Behandlungsfortschritt mit aussagekräftigen Vorher-Nachher-Fotos. Die Software führt Schritt für Schritt durch den Aufnahmeprozess und sorgt für reproduzierbare Einstellungen bei Folgebildern. Mit einem um 180 Grad drehbaren Porträtstativ, softwaregesteuerter Kamera und spezieller Beleuchtungstechnik werden kreuz- und parallelpolarisierte Gesichtsfotos aus fünf Winkeln aufgenommen. Das polarisierte Licht visualisiert vaskuläre Läsionen, Teleangiektasien, Poren, Pigmentflecken, feine Linien und Falten.

Darüber hinaus ermöglicht das Modul FotoFinder Adonia Compare, Gesichtsaufnahmen im Bildvergleich auf Rötungen und Pigmentschäden zu analysieren. Von der Software errechnete Werte für die betroffene Oberfläche und den Schweregrad liefern einen objektiven Wert zur Beurteilung des Behandlungserfolgs – und erleichtern so die Kommunikation mit Patienten.

Einfache Benutzerführung

Gesichts-, Körper- und Venenbehandlungen werden standardisiert dokumentiert mit dem FotoFinder aesthetics ATBM. Grundlage des Bildsystems ist das

Verfahren für Automatisches Total Body Mapping. Mit computergesteuerter Positionierung bewegt sich die Kamera nach Auswahl der geplanten Behandlung in die richtige Höhe. Bei Folgefotos wird sie automatisch in die gleiche Position gefahren. Ein integriertes Lasersystem und die „Ghost“-Funktion ermöglichen eine identische Ausrichtung des Patienten.

Für den selbsterklärenden Aufnahmeprozess von Gesichts- und Körperbildern sind keine fotografischen Kenntnisse nötig – dank Guided Photography. Mit zahlreichen Positionierungsvorlagen für alle gängigen Behandlungen führt sie Schritt für Schritt durch den Aufnahmeprozess. Anhand eines virtuellen Patienten und selbsterklärender Kamera-Icons sieht der Nutzer, welche Körperteile fotografiert werden, in welchem Winkel der Patient stehen muss und ob spezielle Kameraeinstellungen zu berücksichtigen sind. Nach der Aufnahme eines Fotos zeigt die Guided Photography automatisch die nächste Einstellung.

Individualisierbare Behandlungspläne

Für alle Anwendungen liefert das Beratungsmodul FotoFinder Proposer individuelle Behandlungspläne

und Reports. Es enthält Zeichen- und Markierungswerkzeuge sowie eine umfangreiche Produkt- und Behandlungsdatenbank zur Auswahl von Empfehlungen. Diese kann individuell an das Leistungsspektrum der Praxis angepasst werden – für maßgeschneiderte Behandlungspläne, welche die Patientenzufriedenheit erhöhen und die Therapietreue verbessern. Daneben ermöglicht es die FotoFinder App für iPad*, Beratungsgespräche in allen Praxisräumen zu führen.

* iPad und iMac sind Marken von Apple Inc, eingetragen in den USA und anderen Ländern.

Kontakt

FotoFinder Systems GmbH

Industriestraße 12
84364 Bad Birnbach
Tel.: 08563 97720-0
Fax: 08563 97720-10
info@fotofinder.de
www.fotofinder.de/aesthetik

Abb. 2: FotoFinder aesthetics
ATBM ermöglicht standardisierte
Ganzkörperaufnahmen.

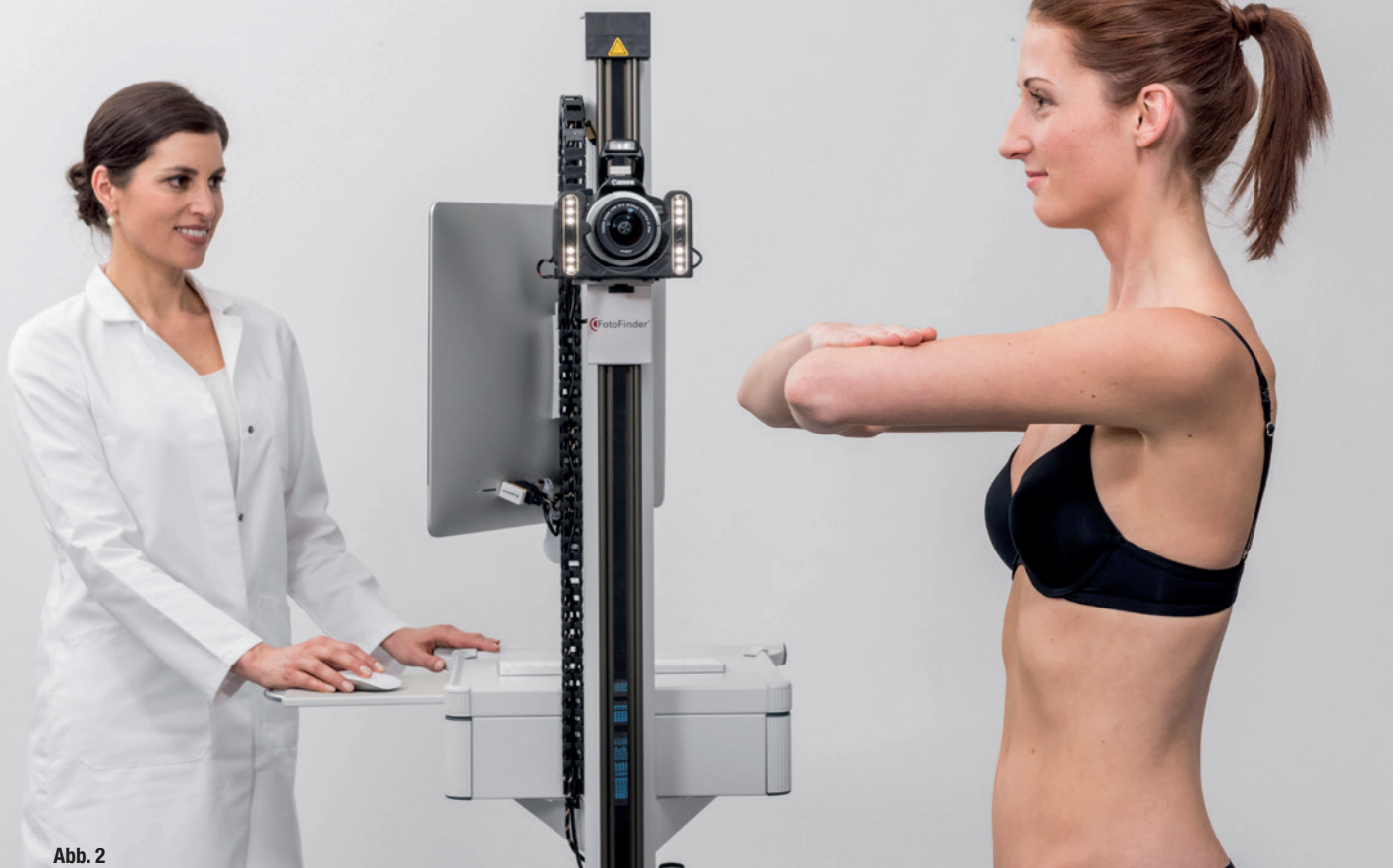


Abb. 2

„Wir erzielen tolle Ergebnisse und eine hohe Patientenzufriedenheit!“

Autorin: Karina Fritz

Das Einsetzen von Brustimplantaten birgt stets gewisse Komplikationsrisiken. In einigen Fällen kann es zu Dislokationen, Kapselfibrosen oder Bottoming-out kommen, wodurch mögliche Re-Operationen notwendig werden. Implantate mit Polyurethanschaum-Beschichtung können durch ihre hohe Verträglichkeit und Positionsbeständigkeit die Gefahr von Komplikationen stark vermindern, erfordern allerdings auch ein spezielles Vorgehen während der Augmentation.

Microthane®-Implantate gehören zur neuen Generation der mit PU-beschichteten Implantate, die bereits seit den frühen 1960er-Jahren auf dem Markt sind. Bei diesem Implantattyp wird das Silikonimplantat zusätzlich mit einem Polyurethanschaum (PU) beschichtet. Durch die hohe Verträglichkeit können u. a. risikoreiche und kostspielige Re-Operationen aufgrund von Kapselkontrakturen oder einer Implantat-Dislokation weitgehend vermieden werden. Dies belegen u. a. die Ergebnisse einer Langzeitstudie zur Primär-Augmentation mit Microthane®-Implantaten¹, die in der November-Ausgabe der Fachzeitschrift *Aesthetic Surgery Journal* 2016 vorgestellt wurden. Microthane®-Implantate werden derzeit ausschließlich in Deutschland von der POLYTECH Health & Aesthetics GmbH hergestellt.

Dr. Dr. Dorow ist Gründer und Direktor der Dorow-Klinik in Waldshut und Lörrach und seit über zehn Jahren im Bereich Plastische Chirurgie mit Schwerpunkt Brustchirurgie tätig. Seine Erfahrungen mit dem Einsatz von Microthane®-Implantaten beschreibt er im Gespräch.

Herr Dr. Dorow, Sie und Ihr Klinikteam arbeiten praktisch ausschließlich mit Microthane®-Implantaten. Wie sah der Umstellungsprozess genau aus und was hat Sie dazu bewogen?

Wir haben vor circa drei Jahren angefangen, Microthane®-Implantate einzusetzen – vorwiegend bei Re-Operationen nach Kapselfibrosen und Implantat-Dislokationen. Sicher gab es auch Vorbehalte und Unsicherheiten, da wir von längeren OP-Zeiten und

Abb. 1: Eine möglichst große Implantatvielfalt ermöglicht das Ausgleichen von natürlichen Thorax-Asymmetrien, Deformationen im Rippenbereich und Größenunterschieden der Brüste. © POLYTECH Health & Aesthetics GmbH



Abb. 1

Schwierigkeiten beim Einsetzen bzw. etwaigem Herausoperieren der Implantate gehört hatten. Wir haben uns von Anfang an eng mit dem Hersteller und erfahrenen Anwendern wie Dr. Ceravolo (Italien), Dr. Verpaele und Dr. Tonnard (Belgien), Dr. Cintra (Brasilien), Dr. Osthus (Deutschland/Stuttgart-Böblingen) sowie Dr. Gohla (Deutschland/Karlsruhe) ausgetauscht und parallel unsere eigenen Erfahrungen gesammelt. Diese waren durchweg sehr positiv, die Patientenzufriedenheit extrem hoch – heute nutzen wir in der Dorow-Klinik ausschließlich diesen Implantattyp, und ich bin sehr glücklich darüber, dass wir diesen Schritt gegangen sind.

Wo genau liegen die Vorteile beim Einsatz von Microthane®-Implantaten? Was unterscheidet sie von anderen Implantattypen?

Durch die zusätzliche Beschichtung mit einem Polyurethanschaum (PU) bleiben die Implantate, einmal eingesetzt, an Ort und Stelle. Das ist ein immenser Vorteil, denn Komplikationen, die durch Implantatrotation, Dislokation oder Bottoming-Out entstehen können, lassen sich in der Regel vollständig vermeiden. Darüber hinaus sorgt die Oberflächenstruktur dafür, dass die Implantate sich im Gewebe so integrieren, dass das Risiko einer Kapselbildung deutlich reduziert wird – auch hier haben wir bisher sehr positive Erfahrungen gemacht und können die Studienergebnisse von Dr. Stefano Pompei und Kollegen bestätigen.²

Gibt es spezielle Herausforderungen in der Anwendung dieses Implantattyps, die sich von herkömmlichen Implantaten unterscheiden?

Ein entscheidender Unterschied ist, dass die OP eine andere Herangehensweise als bei herkömmlichen Implantaten erfordert und viel exakter geplant werden muss. Da sich die Implantate nach dem Einsetzen nicht mehr bewegen, d.h. auch nicht automatisch absinken, liegt die größte Herausforderung darin, das Implantat bereits während der OP punktgenau zu positionieren. Das erfordert Übung und eine kontrollierte standardisierte Planung.

Wie sind Sie diesen Herausforderungen im Rahmen der OP begegnet?

Wir haben gelernt, dass die natürliche obere Brustgrenze ein Referenzpunkt ist, von dem aus man sehr gut nach unten planen kann. Das heißt, bei der Platzierung des Implantats ist es extrem wichtig, darauf zu achten, dass der obere Pol des Implantats mit der oberen Brustgrenze übereinstimmt oder leicht darunter liegt. Ausschlaggebend dabei ist, die Patientin während der OP immer aufzusetzen, um diesen Aspekt zu überprüfen. Der operative Zugang sollte etwas größer sein als bei herkömmlichen Implantaten (5–6cm), dann lässt sich das PU-Implantat mithilfe eines Gels (Instilla-Gel) problemlos einführen. Wir



Abb. 2

Abb. 2: Dr. Dr. Dorow ist Gründer und Direktor der Dorow-Klinik in Waldshut und Lörrach und seit über zehn Jahren im Bereich Plastische Chirurgie mit Schwerpunkt Brustchirurgie tätig.

haben im Rahmen unserer Lernkurve eine Art „Löffel“ entwickelt, der die Entfaltung des Implantats und die exakte Platzierung noch vereinfacht. Um die Wunde bei den relativ tief sitzenden Implantaten gut zu verschließen, hat es sich bewährt, den unteren Wundrand auf der Muskulatur etwas zu lösen und den unteren Hautfettlappen nach oben zu mobilisieren, um zu starke Spannung auf der Narbe und Faltenbildung am Implantat zu verhindern. Zur OP-Zeit kann ich sagen, dass sich diese nach einer Umgewöhnungs- und Lernphase im Vergleich zu anderen Implantattypen nicht wesentlich verlängert und dass sich der Aufwand in jedem Fall lohnt. Wir erreichen mit diesem Implantattyp nicht nur ästhetisch überzeugende Ergebnisse, sondern können die Komplikationsraten auch im Sinne unserer Patientinnen auf ein Minimum reduzieren.

Gibt es Unterschiede beim Einsetzen der Implantate bei Primäraugmentationen und bei Sekundäroperationen bzw. bei Augmentations-Mastopexien?

Die oben beschriebene Vorgehensweise gilt für alle Primäraugmentationen. Bei Re-Operationen nach Kapselentfernung, Bottoming-Out und Augmentations-Mastopexien bieten Microthane®-Implantate ebenfalls erhebliche Vorteile – eben weil die Implantate, einmal eingesetzt, an Ort und Stelle bleiben. So stellen auch vormals zu groß präparierte Taschen kein Problem dar, darüber hinaus kann sich das Implantat – v.a. nach der Mastopexie – nicht mehr durch zu große Spannung auf der Wunde verlagern bzw. nach oben verschieben. Bei kombinierten Straffungsoperationen hat sich die folgende

Abb. 3a und b: Passives Einheilen:

Beim Einsatz glattwandiger Silikonimplantate entwickelt sich um das ganze Implantat eine gering vaskularisierte Zellstruktur **(a)**. Die kontraktile Kräfte wirken stark in eine Richtung. Die anfängliche weiche Konsistenz geht verloren, die Brust wird zunehmend härter und verformt sich. Ähnlich ist es bei texturierten Implantaten **(b)**, wenngleich bei diesen die fibröse Struktur leicht aufgebrochen ist.

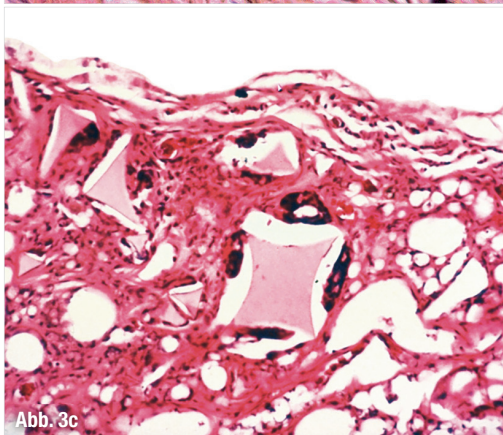
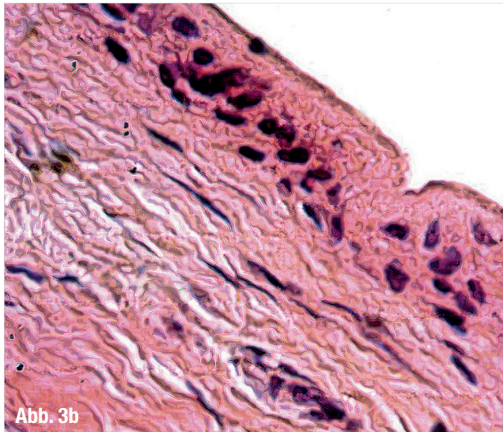
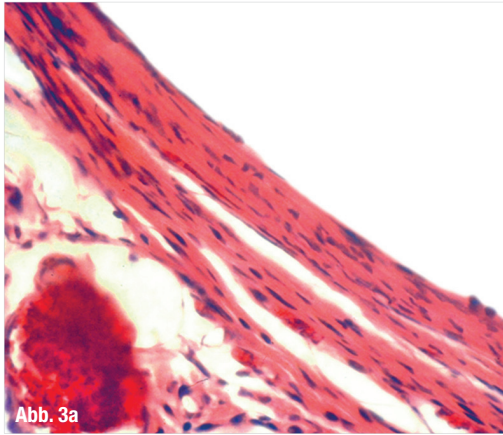


Abb. 3c: Aktives Einheilen:

Die Microthane®-Beschichtung unterbricht die fibröse Struktur und unterstützt zelluläres Einwachsen. Eine schwammartige und gefäßreiche Gewebeschicht umschließt das Implantat.

Fünf praktische Tipps zur Anwendung von Microthane®-Implantaten

1. Die Implantate immer sehr tief, auf die exakt geplante Endhöhe einsetzen (die Implantate bleiben exakt dort, wo sie eingesetzt wurden).
2. Die Tasche etwas größer präparieren als bei herkömmlichen Silikonimplantaten und den Zugang etwas größer wählen (ca. 1 cm mehr).
3. Das Implantat in der Tasche exakt ausbreiten, damit keinerlei Falten oder Unregelmäßigkeiten verbleiben (Cave: gestauchter oberer Rand). Achtung: Falten wachsen ggf. ein und legen sich nicht im Laufe der Zeit.
4. Für einen spannungsfreien Wundverschluss ohne Falten im Implantat den unteren Wundrand über der Thorax-Muskulatur leicht mobilisieren.
5. Ein nicht korrekt platziertes Implantat innerhalb einer Woche revidieren oder erst nach einem Jahr.

Primäraugmentationen und Augmentations-Mastopexien. Sicher muss man sich Zeit für die Umgewöhnungsphase einplanen und eigene Erfahrungen sammeln, dabei hilft der Austausch mit erfahrenen Kollegen und dem Hersteller. Unser Klinikteam besteht aus fünf Ärzten, bei denen es eine unterschiedlich schnelle Akzeptanz gab. Diese hat sich im Rahmen der Lernkurve gefestigt und heute sind alle im Team überzeugt von den Vorteilen der Microthane®-Implantate für die Patientinnen und für uns als Operateure. Die exakte Planbarkeit der OP sowie die Stabilität des OP-Ergebnisses, kombiniert mit dem Ausschluss gängiger Komplikationen und einer reduzierten Kapsel-fibrose-Rate – ich denke, diese Argumente sprechen, neben der aktuellen Studienlage, für sich.

Vielen Dank für das Gespräch!

Quellen

- 1 Aesthetic Surgery Journal 2016 Nov; (36 [10]: 1124–1129. Epub 2016 Sep 27).
- 2 <https://academic.oup.com/asj/article/36/10/1124/2664528/The-Modern-Polyurethane-Coated-Implant-in-Breast>.

Kontakt

POLYTECH Health & Aesthetics GmbH

Altheimer Straße 32
64807 Dieburg
Tel.: 06071 9863-0
Fax: 06071 9863-30
info@polytechhealth.com
www.polytech-health-aesthetics.com

Vorgehensweise bewährt: Nach der punktgenauen Positionierung des Implantats, ausgerichtet am oberen Pol, passen wir das Brustgewebe exakt auf das anatomisch perfekt positionierte Implantat an. Dabei entfernen wir ggf. überschüssiges Drüsen-gewebe und formen den Haut- und Drüsenmantel dann entsprechend des Implantats. Damit erzielen wir tolle Ergebnisse und eine sehr hohe Patientenzufriedenheit.

Was möchten Sie Ihren Kollegen als Fazit mitgeben?

Aus meiner Sicht gibt es in puncto Komplikations-freiheit – was die genannten Faktoren angeht – für mich momentan kein besseres Implantat am Markt. Das gilt sowohl bei Re-Operationen als auch bei



waveguide

Love it.
LOVE IT, *not.*

NICHT ALLES WAS MAN LIEBTE...
MUSS FÜR DIE EWIGKEIT HALTEN.

Dank des revolutionären Fortschritts in der Lasertechnologie, entfernt der Enlighten™ Ihre Tattoos, die Sie nicht mehr mögen.

Der neue Enlighten™³ ist ein Kraftpaket mit konkurrenzloser Tiefenwirkung. Neben den Wellenlängen 532 und 1064 nm stehen nun **erstmal**s auch 670 nm im Picosekundenbereich zur Verfügung. Durch seine extrem kurzen Pulse erlaubt der Enlighten™ 3 auch optimale Ergebnisse bei angeborenen und selbst bei hartnäckigen Pigmentflecken. Und das bei reduzierter Belastung für das umliegende Gewebe.

Enlighten™³ - Optimale Tiefenwirkung bei Tattoos und benignen pigmenthaltigen Läsionen.

Die neue Gebraucht-Laserbörse:

www.wave2guide.com

Ein Service der waveguide group

enLIGHTEN™³
LASER TATTOO REMOVAL

waveguide medical systems GmbH Deutschland
Konrad-Zuse-Platz 8, 81829 München
Telefon: +49 / 89 / 20 70 42 45 5
Fax: +49 / 89 / 20 70 42 45 6
info@waveguide-medical.de
www.waveguide-medical.de

Geheimwaffe **Mitarbeiter**

© NestorRizhniak/Shutterstock.com

Autorin: Edith Kron

Der Erstkontakt mit einer Ästhetischen Praxis findet für potenzielle Neupatienten in der Regel mit einem Praxismitarbeiter statt. Damit diese Begegnung zu einem Beratungstermin und idealerweise tatsächlich zur Behandlung führt, sollte die Kommunikation von Beginn an professionell, motiviert und serviceorientiert verlaufen. Ein gut informiertes Praxisteam, das voll hinter den angebotenen ästhetischen Leistungen steht, bildet die Basis für den Gewinn von Neukunden und damit den langfristigen Praxiserfolg.

Wenn das Angebot der ästhetischen Behandlungen in einer Praxis nicht den gewünschten Erfolg und Umsatz erzielt, stellt man sich natürlich die Frage nach dem Warum. Laut Medien steigt der Trend zu ästhetischen Behandlungen schließlich stetig an. Offenbar entscheidet sich der Patient aber lieber für einen Mitbewerber. Die eigene schicke Praxis und die gute Qualität der Behandlung sind keine Erfolgsgaranten – es muss also gehandelt werden!

Ausgeklügelte Marketingaktionen werden initiiert und auf Tagungen betreffende Workshops besucht. Dort lernt man viel über Konversionsraten, Google-Rankings, Preisgestaltung, Bewertungsportale und

Patientenführung. Unterschätzt und kaum thematisiert wird dabei meist das Potenzial, das die eigenen Mitarbeiter schon mit sich bringen. Mitarbeiter also, die erheblich zum Praxiserfolg durch Umsatzsteigerung beitragen können. Wie nutzt man also dieses Potenzial? Wie motiviere ich meine Mitarbeiter, den Ästhetikbereich ernst zu nehmen und überzeugend in den Praxisalltag zu integrieren?

Wertschätzung und Einbindung

Dass Mitarbeitermotivation mit dem einfachsten und preiswertesten Tool, nämlich der Wertschätzung,

maximiert werden kann, ist zum Glück längst kein Geheimnis mehr. Wertschätzung geht jedoch über das von Zeit zu Zeit verteilte Lob hinaus. Auch die Mitarbeiter „ins Boot zu holen“, sie über Praxisangelegenheiten zu informieren, sie vielleicht auch nach ihren Erfahrungen und Meinungen zu fragen, signalisiert Wertschätzung und steigern das Selbstwertgefühl und die Loyalität.

Ein nicht oder nur wenig informierter Mitarbeiter wird kein besonderes Interesse zeigen, Patienten ästhetische Behandlungen anzubieten, oder lehnt diese Behandlungen sogar eher ab. Motivieren Sie sie! Wer spricht schon gerne über Bereiche, in denen er sich unsicher oder schlecht informiert fühlt? Information und Aufklärung sind hier der Schlüssel zum Erfolg! Hier ist nicht nur die Rede von den üblichen Maßnahmen, die zur Mitarbeiterzufriedenheit beitragen. Diese sollten für den Praxiserfolg natürlich nicht außer Acht gelassen werden (Stichworte: betriebliche Altersvorsorge, Fahrgeld, Gewinnausschüttungen etc.). In diesem Fall geht es um Fachwissen, über das alle Mitarbeiter verfügen sollten, um Patienten zu signalisieren, dass sie in Ihrer Praxis gut aufgehoben sind.

Fundiertes Wissen vermittelt Sicherheit

Es kommt immer wieder vor, dass Praxismitarbeiter nicht einmal wissen, dass in ihrer Praxis ästhetische Behandlungen angeboten werden. Dies kommt vor allem kurz nach Einführung der Neuerung vor, wenn der Arzt bzw. die Ärztin gerade erst eine Fortbildung besucht hat. Im Gegensatz zu den geschulten Medizinerinnen wissen die Mitarbeiter oft nur sehr vage, was Botulinum und Hyaluronsäure sind und wofür man

es einsetzen kann. Dieses rudimentäre Wissen reicht allerdings nicht, wenn durch interessierte, aber noch unsichere Patienten detaillierter nachgefragt wird. „Ist das kein Gift?“, „Kann ich sofort nach der Behandlung zur Arbeit?“, „Tut es weh?“, „Werde ich Schwellungen oder blaue Flecken bekommen?“ sind nur einige der Fragen, mit denen Praxismitarbeiter regelmäßig konfrontiert werden. Auf solche Fragen sollten Mitarbeiter souverän antworten können.

Sie müssen vertieftes Wissen zu diesen Behandlungen haben, um dies auch im Patientengespräch selbstbewusst vermitteln zu können. Bevor es nämlich zu einer Terminabsprache und Behandlung kommt, hat zuvor ein Gespräch zwischen Mitarbeiter und Patient stattgefunden. Für den Erfolg des Ästhetikangebotes ist es unerlässlich, dafür Sorge zu tragen, dass sämtliche Mitarbeiter die Angebotspalette der Ästhetikbehandlungen kennen und anbieten können. Nicht nur die Mitarbeiter am Empfang, sondern auch im Labor, im OP und an allen anderen Patientenschnittstellen.

In vielen Fällen scheitert eine erste Terminvereinbarung bereits daran, dass neue, durchaus interessierte Patienten im Telefonat nicht „abgeholt“ werden. Es kommt nicht zur gewünschten Terminvereinbarung und der interessierte Patient wendet sich an eine andere Praxis. Der Grund dafür ist oft, dass keine kurzfristigen Termine möglich sind, aber noch häufiger, weil Fragen nicht oder nur unzureichend beantwortet werden können.

Ihre Mitarbeiter sind der erste Kontakt – sie entscheiden, ob der interessierte Patient einen Termin vereinbart oder sich ohne Terminabsprache wieder verabschiedet und sich bei einem Mitbewerber informiert. Die Zahl der Ärzte, die Ästhetikbehandlungen





anbieten, steigt kontinuierlich, und es gibt für die Patienten keinen Grund, sich für die erstbeste Praxis zu entscheiden. Die sogenannten „Soft Skills“ einer Praxis sind dabei in der heutigen Zeit ein ganz entscheidendes Auswahlkriterium.

Sollten Sie regelmäßige Team-Meetings haben (falls nicht, denken Sie auch in Zusammenhang mit der Mitarbeiterzufriedenheit darüber mal nach), ist es ein Leichtes, allen Mitarbeitern das Ästhetikangebot vorzustellen. Klären Sie auf!

Was ist Botulinum? Was bewirkt es? Für welche Bereiche/welche Falten ist es geeignet? Wie lange hält die Wirkung an? Wo sind die Grenzen? Was kann ein Filler? Was ist Hyaluronsäure? Für welche Bereiche kann man sie einsetzen? Wie lang ist die Downtime nach den Behandlungen? Welche Begleitreaktionen oder Nebenwirkungen können auftreten? Mit welchen Kosten muss man rechnen?

Es ist erstaunlich, wie wenig Hintergrundwissen die Mitarbeiter vieler Arztpraxen mit Ästhetikangebot oft haben. Nicht selten ist dieses geringe Wissen darüber hinaus durch die Medien geprägt, zumeist in Form von Prominentenfotos, deren Ergebnisse häufig sehr unnatürlich sind und daher eine eher abschreckende Wirkung haben.

Aus eigener Erfahrung

Aber woher sonst, wenn nicht aus den Medien, sollen die Mitarbeiter auch das erweiterte Fachwissen zu Ästhetischer Medizin haben? Nicht alle haben eigene Erfahrungen gemacht, und viele sehen einfach keinen Bedarf, mehr darüber zu erfahren. Dieses Defizit an Kenntnissen sollte unbedingt ausgeglichen werden, wenn ein messbarer Anstieg der Ästhetikbehandlungen in Ihrer Praxis Ihr angestrebtes Ziel ist.

Ein goldener Tipp hierfür kann sein, den Mitarbeitern, sofern offen dafür, mal eine Behandlung anzubieten. Es spricht sich so viel leichter und authentischer über eine Behandlung, wenn man selbst schon mal erfahren hat, wie Botulinum die Zornesfalte glättet, oder wenn man selbst vielleicht schon positives Feedback aus dem Umfeld bekommen hat, weil man etwas frischer und erholter aussieht. Der nächste Patient, der interessiert anruft und vielleicht noch Fragen hat, kann gleich viel überzeugender beraten werden, wenn die beratende Person authentisch von eigenen Erfahrungen berichten kann.

Wenn allerdings wegen fehlender Kenntnis erst Rücksprache mit dem Arzt gehalten werden muss, was meist nicht unmittelbar umgesetzt werden kann,

oder Halbwissen verbreitet wird, wirkt man unsicher und unprofessionell.

Vor allem aber sparen Sie sich selber eine ganze Menge Arbeit und Zeit. Rücksprachen oder sogar selbst zu tätige Rückrufe zur Erstberatung, aber auch bei Fragen zu Begleitreaktionen oder dem Wirkungsverlauf nach den Behandlungen, können von erfahrenen Mitarbeitern kompetent übernommen werden.

Vertrauen ist gut, Fortbildung ist besser

Selbst wenn Sie der Meinung sind, dass Ihre Mitarbeiter bereits alles Notwendige wissen, um Patienten adäquat zu informieren, vergewissern Sie sich besser noch einmal. Es gibt einen simplen Weg, herauszufinden, ob die Mitarbeiter noch Schulungsbedarf haben und ob Telefonate professionell abgewickelt werden: die sogenannten „Mystery Calls“. Extern gebuchte Personen rufen in der Praxis an und stellen gezielt ein paar Fragen zu ästhetischen Behandlungen. Ziel dieser Anrufe ist es, herauszufinden, ob es noch Wissenslücken gibt und ob der Mitarbeiter so überzeugend ist, dass der Anrufer nach diesem Gespräch tatsächlich einen Termin vereinbaren würde. Auch regelmäßige Telefontrainings schulen Personal so, dass sich der Patient schon beim Erstkontakt gut aufgehoben fühlt. Das sehr effektive Tool eines solchen Telefontrainings wird leider nicht als Standardfortbildung für die Mitarbeiter angeboten. Dementsprechend unbefriedigend fallen oft die Telefonate für den Patienten aus.

Ein weiterer Aspekt ist, dass die Stärken Ihrer Mitarbeiter oft nicht optimal eingesetzt werden. Nicht jeder kann sich am Telefon gut artikulieren, mit anspruchsvollen Patienten umgehen und Informationen überzeugend vermitteln. Manche Mitarbeiter laufen im Labor oder OP zur Höchstform auf, scheuen sich aber vor Telefonaten. Das merkt der Anrufer natürlich sofort!

Wenn man einmal versucht, sich in die Patientenrolle zu versetzen, oder sich selbst geführte unbefriedigende Telefonate in Erinnerung ruft, wird meist schnell klar, wie wichtig ein professioneller Umgang am Telefon ist. Genau dieser professionelle Umgang ist die Eintrittskarte in Ihre Praxis.

Professionalität und Service

Ästhetische Behandlungen sind darüber hinaus auch immer Selbstzahlerleistungen, und in der Regel nicht besonders günstig. Manche Patienten müssen erst sparen, um sich diesen Luxus leisten zu können.

Ihr Ziel sollte es sein, so viele interessierte Neupatienten wie möglich zu überzeugen, Termine zu vereinbaren – und das funktioniert nicht ohne die Mitarbeiter. Denn nur über die professionelle Patientenführung während der potenziellen Terminvereinbarung ge-

langt der interessierte Kunde letztendlich auch in Ihr Sprech-/Behandlungszimmer. Ab diesem Zeitpunkt übernimmt der Arzt das Ruder – dann liegt es an dessen guter Gesprächsführung, der guten Aufklärung und dem Fachwissen, aus diesem Informationsgespräch auch eine Behandlung zu machen.

Wenn Sie neu im Bereich der Ästhetik sind, planen Sie gemeinsam mit Ihren Mitarbeitern, wie Sie dieses neue Behandlungsangebot erfolgreich umsetzen. Ihr Team muss wissen, was genau Sie anbieten möchten. Erklären Sie alles, jedes Produkt, jede Wirkungsweise, die Möglichkeiten und die Grenzen. Zeigen Sie ihnen anhand von Vorher-Nachher-Fotos (oder vielleicht sogar an Ihnen selbst?), wie gut durchgeführte Ästhetikbehandlungen aussehen können! Gute Ergebnisse sieht man schließlich viel zu selten – weil sie nämlich so gut gemacht sind, dass sie nicht auffallen.



Kontakt



Edith Kron

Kron Praxisprojekte
Haroldstraße 22
40213 Düsseldorf
Tel.: 0157 81275816
edith@kron-praxisprojekte.de

Infos zur Autorin





© Billion Photos/Shutterstock.com

Unzulässige Werbung für Folgekostenversicherung

Autorin: Anna Stenger, LL.M.

Ärzten und Zahnärzten ist es berufsrechtlich verboten, im Zusammenhang mit ihrer Berufsausübung für gewerbliche Dritte zu werben. Zweck dieser Regelung ist die Wahrung der ärztlichen Unabhängigkeit sowie des Ansehens des Arztes in der Bevölkerung.

Dieses berufsrechtliche Verbot war Gegenstand einer Entscheidung des Landgerichts Düsseldorf vom 09.09.2016 (Az.: 38 O 15/16). In dem Fall betrieb ein Arzt neben seiner Praxis eine Privatklinik GmbH für Plastische-Ästhetische Chirurgie in Düsseldorf. Auf seiner Homepage warb der Arzt nicht nur für die von ihm angebotenen schönheitschirurgischen Leistungen, sondern nannte darüber hinaus auch einen bestimmten Versicherer, der einen Schutz vor Folgekosten bei Komplikationen anbot. Die Kosten für die Behandlung von gesundheitlichen Folgen medizinisch nicht indizierter Behandlungen unterfallen nach den Regelungen des Sozialrechts nicht der Leistungspflicht der gesetzlichen Krankenkassen. Hierfür werden von verschiedenen Versicherungsunternehmen daher spezielle Folgekostenversicherungen angeboten, um bei Komplikationen, die durch eine ästhetische Operation entstehen, den Patienten

gegen finanzielle Risiken aufgrund erforderlicher Folgebehandlungen zu versichern. In dem Fall vor dem Landgericht Düsseldorf kam noch hinzu, dass auch der Arzt auf der Internetpräsenz des Versicherers als registrierter Facharzt mit der Adresse seiner Praxis sowie seiner Privatklinik aufgeführt war. Hiergegen klagte die Wettbewerbszentrale, deren Mitglied die Ärztekammer Nordrhein ist, auf Unterlassung.

Wettbewerbszentrale verlangte Unterlassung

Die Wettbewerbszentrale war der Auffassung, der Arzt habe gegen § 3 Abs. 1 der Berufsordnung (BO) verstoßen und sich damit geschäftlich unlauter im Sinne der §§ 3 und 3a des Gesetzes gegen den unlauteren Wettbewerb (UWG) verhalten. Nach § 3 Abs. 1 BO

ist es Ärzten untersagt, ihren Namen in Verbindung mit einer ärztlichen Berufsbezeichnung in unlauterer Weise für gewerbliche Zwecke herzugeben. Das besondere Vertrauen in den Arztberuf soll nicht zur Verkaufsförderung gewerblicher Produkte und Dienstleistungen missbraucht werden.

Die Wettbewerbszentrale führte aus, für die Darstellung auf der Seite der Privatklinik, auf der für eine bestimmte Versicherung geworben werde, sei der Arzt persönlich wettbewerbsrechtlich verantwortlich. Zudem habe er für die Werbung den geldwerten Vorteil erhalten, bei der Ärztesuche der Versicherung als Facharzt gelistet zu werden. Daher begehrte die Wettbewerbszentrale vor dem Landgericht vom Arzt die Unterlassung sowohl des Hinweises auf die Folgekostenversicherung des Versicherungsunternehmens auf seiner Homepage als auch der Listung als Partnerarzt auf der Internetpräsenz des Versicherers.

Arzt hat seinen Namen in unlauterer Weise für gewerbliche Zwecke hergegeben

Das Landgericht gab diesem Antrag statt. Es war der Ansicht, der Arzt habe mit seinem Namen für das gewerbliche Unternehmen des Versicherungsunternehmens geworben. Er habe auf der Homepage seiner Privatklinik für ein bestimmtes und namentlich genanntes Unternehmen geworben und damit seinen Namen in unlauterer Weise für gewerbliche Zwecke hergegeben. Die bloße Änderung des Internetauftritts allein sei nicht geeignet, die durch den Rechtsverstöß begründete Wiederholungsgefahr zu beseitigen. Zugleich stelle die Listung als Partnerarzt auf der Internetpräsenz des Versicherers ebenfalls einen Wettbewerbsverstöß dar. Gemäß § 3 Abs. 1 Satz 3 BO dürfen Ärzte es auch nicht zulassen, dass von ihrem Namen oder von ihrem beruflichen Ansehen in unlauterer Weise für gewerbliche Zwecke Gebrauch gemacht wird. Der Arzt habe Kenntnis davon gehabt und es zugelassen, dass in dem Werbeauftritt des Versicherers mit seinem Namen als Facharzt geworben werde.

Anschein einer Zusammenarbeit zwischen Arzt und Versicherungsunternehmen

Für den unbefangenen Betrachter ergebe sich aus der „Registrierung als Facharzt“ eine Zusammenarbeit der benannten Ärzte mit dem Versicherungsunternehmen. Damit erweise sich das Zusammentreffen von konkreter Werbung für das Versicherungsunternehmen und Registrierung als Facharzt auf der Internetpräsenz des Unternehmens als unlauter, ohne dass es darauf ankomme, ob auch weitere gelistete Ärzte sich in gleicher Weise geschäftlich unlauter verhielten.



Kostenlose Werbeplattform und Präsentationsmöglichkeit für den Arzt

Das Landgericht sah zudem eine geschäftliche Beziehung jedenfalls insoweit als erwiesen an, als „mit der Empfehlung des Versicherers“ dem Arzt nicht nur ein weiteres Argument für den Verkauf medizinischer Leistungen an die Hand gegeben werde, sondern durch die Ärztesuche auch für ihn und seine Praxis sowie Klinik eine „kostenlose Werbeplattform und Präsentationsmöglichkeit“ entstehe. Ob sich hieraus auch ein Verstoß gegen § 31 BO, der Zuweisung gegen Entgelt, ergebe, ließ das Landgericht offen.

Fazit

Die Grenzen zwischen Werbung und Information sind fließend. Wettbewerbswidrig und damit unlauter wird die Werbung dann, wenn der Arzt seinen „Fachbonus“ einsetzt, um den Absatz eines gewerblichen Unternehmens zu fördern und daraus letztlich selbst wieder einen Vorteil zu ziehen. Daher ist bei der Nennung von Produkten, Marken und gewerblichen Unternehmen grundsätzlich Vorsicht geboten.

Kontakt

Anna Stenger, LL.M.

Rechtsanwältin und
Fachanwältin für Medizinrecht
Lyck+Pätzold. healthcare.recht
Nehringstraße 2
61352 Bad Homburg
www.medizinanwaelte.de

Infos zur Autorin





© Stock-Asso/Shutterstock.com

Umfang der ärztlichen Aufklärung **im Rahmen einer kosmetischen Operation**

Autor: Dr. Dennis Hampe, LL.M.

Vor operativen Eingriffen ist eine ausführliche, deutliche und nicht beschönigende ärztliche Aufklärung des Patienten eine absolute Pflichtmaßnahme. Handelt es sich dabei um eine nicht medizinisch indizierte Operation, wird regelmäßig ein noch strengerer Aufklärungsmaßstab angelegt.

Die ärztliche Aufklärungspflicht ist bezüglich Art, Umfang, Durchführung, zu erwartenden Folgen und Risiken der Maßnahme sowie ihrer Notwendigkeit, Dringlichkeit, Eignung und Erfolgsaussichten im Hinblick auf die Diagnose oder die Therapie in § 630e Abs. 1 S. 2 BGB ausdrücklich normiert. Im Rahmen der Aufklärung ist gem. § 630e Abs. 1 S. 3 BGB auch auf Alternativen zu der betreffenden medizinischen Maßnahme hinzuweisen, wenn mehrere medizinisch

gleichermaßen indizierte und übliche Methoden zu wesentlich unterschiedlichen Belastungen, Risiken oder Heilungschancen führen können. In diesem Zusammenhang ist dem Patienten eine allgemeine Vorstellung von der Schwere des Eingriffs und den hiermit spezifisch verbundenen Risiken zu vermitteln, ohne diese insoweit „zu beschönigen oder zu verschlimmern“ (OLG Köln, Urt. v. 21.03.2016 – 5 U 76/14). Die Notwendigkeit zu einer Aufklärung hängt

bei einem spezifisch mit der Therapie verbundenen Risiko grundsätzlich nicht davon ab, wie oft dieses Risiko zu einer Komplikation führt. Entscheidend ist die Bedeutung, die das Risiko für die Entschliebung des Patienten haben kann (OLG Köln, Urt. v. 21.03.2016 – 5U 76/14). Adressat der Aufklärung ist daher grundsätzlich der Patient. § 630e Abs. 2 Nr. 1 BGB stellt insoweit die Bedeutung der Aufklärung im persönlichen Gespräch heraus. Formulare können das Gespräch zwar ergänzen, aber nicht ersetzen (vgl. Katzenmeier NJW 2013, 817, 820). Dem Patienten sind zudem Abschriften von Unterlagen, die er im Zusammenhang mit der Aufklärung oder Einwilligung unterzeichnet hat, auszuhändigen.

Grundsätzlich hat die Aufklärung dabei in zeitlicher Hinsicht so rechtzeitig zu erfolgen, dass der Patient die Entscheidung über die Einwilligung wohlüberlegt treffen kann (§ 630e Abs. 2 S. 1 Nr. 2 BGB). Dies bedeutet, je umfangreicher und risikobehafteter ein ärztlicher Eingriff ist, umso mehr Zeit muss zwischen der Aufklärung und dem Eingriff liegen. Hier sollte sich der Arzt an der bestehenden Rechtsprechung orientieren, wonach die stationäre Behandlung eine Aufklärung spätestens am Vortag der Maßnahme verlangt. Im ambulanten Bereich hingegen kann eine Aufklärung noch am selben Tag genügen.

Besonderer Maßstab bei ästhetischen Eingriffen

Im Bereich der kosmetischen Operationen, welche jedenfalls nicht in erster Linie der Heilung eines körperlichen Leidens dienen, sondern eher einem psychischen und ästhetischen Bedürfnis geschuldet sind, gilt ein nochmals gesteigerter ärztlicher Sorgfalts- und Aufklärungsmaßstab. Dies resultiert aus dem Umstand, dass je weniger ein ärztlicher Eingriff medizinisch geboten ist, der Patient umso ausführlicher und eindrücklicher über die Erfolgsaussichten und etwaigen schädlichen Folgen zu informieren ist (Vgl. hierzu LG München, Urt. v. 31.07.2013 – 9 O 25313/11). Der Patient muss in derartig gelagerten Fällen darüber aufgeklärt werden, welche Verbesserungen er günstigstenfalls erwarten kann. In diesem Zusammenhang müssen ihm aber auch bestehende Risiken deutlich vor Augen geführt werden. Nur so kann er eine Abwägung treffen, ob er einen möglichen Misserfolg des ihn belastenden Eingriffs und darüber hinaus sogar bleibende Entstellungen oder gesundheitliche Beeinträchtigungen in Kauf nehmen will, selbst wenn diese auch nur entfernt als eine Folge des Eingriffs in Betracht kommen (LG München, Urt. v. 31.07.2103 – 9 O 25313/11). Es gehört zu der besonderen und gesteigerten Verantwortung des Arztes, der eine kosmetische Operation durchführt, seinen Patienten umfassend und unter Berücksichtigung der denkbaren Konsequenzen aufzuklären. Der Patient, der selbst bestimmen darf und soll, ob er sich einer

Operation unterziehen will, muss im Rahmen der ärztlichen Aufklärung die für seine Entscheidung notwendigen Informationen in einer für den medizinischen Laien verständlichen Form mitgeteilt bekommen. Erst im Rahmen einer Aufklärung, welche diese Anforderungen berücksichtigt, kann der Patient eigenverantwortlich das Für und Wider eines Eingriffs abwägen. Aus diesem Umstand ergeben sich die beschriebenen Folgerungen über den Inhalt und Umfang dieser Aufklärung, gleichzeitig aber auch ihre Grenzen (BGH, Urt. v. 19.11.1985 – VI ZR 174/82).

Wichtig: Dokumentation der Aufklärung

Eine den ärztlichen Heileingriff rechtfertigende Einwilligung setzt daher grundsätzlich voraus, dass der Patient über den Verlauf des Eingriffs, seine Erfolgsaussichten, seine Risiken und mögliche echte Behandlungsalternativen, wobei auch ein Zuwarten oder Verzicht auf eine Operation eine Alternative darstellen kann, aufgeklärt worden ist (BGH, Urt. v. 07.02.1984 – VI ZR 174/82). Im Bereich der kosmetischen Operationen gilt insoweit der beschriebene besondere ärztliche Sorgfalts- und Aufklärungsmaßstab. An die Aufklärung sind aufgrund des rein ästhetischen Charakters des ärztlichen Eingriffes hohe Anforderungen zu stellen, bei der die Vorteile der Behandlung einerseits und Risiken andererseits in aller Deutlichkeit angesprochen werden müssen (vgl. Kunze GesR 2017, 82). Um im Falle einer möglicherweise streitigen Auseinandersetzung mit einem ehemaligen Patienten den Beweis über eine ausreichende Aufklärung führen zu können, empfiehlt es sich, die Durchführung und den wesentlichen Inhalt des Gespräches mit dem Patienten in der Patientenkartei ausführlich zu dokumentieren. Denn die ärztliche Dokumentation in Form des Krankenblattes hat die Vermutung der Vollständigkeit und Richtigkeit für sich (so u.a. OLG Bremen, Urteil v. 28.03.2000, Az.: 3 U 41/99). Wenn die Darstellung in sich schlüssig ist und durch weitere Eintragungen, wie etwa handschriftliche Anmerkungen, gestützt ist, wird ihr regelmäßig vom Gericht Glauben geschenkt. Des Weiteren bietet es sich an, einen zweiten Arzt, eine Arzthelferin oder eine Schwester bei dem Gespräch hinzuzuziehen, um im Streitfall einen oder mehrere Zeugen benennen zu können.

Kontakt

Dr. Dennis Hampe, LL.M., Rechtsanwalt

Fachanwalt für Medizinrecht
medac GmbH
Theaterstraße 6
22880 Wedel
d.hampe@medac.de

Infos zum Autor



Kongresse, Kurse und Symposien



27. Deutscher Hautkrebskongress der ADO

21.–23. September 2017
Veranstaltungsort: Mainz
Tel.: 03641 3116-160
registrierung@conventus.de
www.ado-kongress.de



37. Kompetenzseminar der AADI e.V.

29./30. September 2017
Veranstaltungsort: Darmstadt
Tel.: 06151 10123-0
Fax: 06151 10123-10
www.aadi.de



11. Interdisziplinärer S-thetic Circle

6./7. Oktober 2017
Veranstaltungsort: Düsseldorf
Tel.: 04241 9332-60
Fax: 04241 9332-65
www.s-thetic-circle.de



30. Jahrestagung der GÄCD e.V.

17./18. November 2017
Veranstaltungsort: Köln
Tel.: 030 740744760
Fax: 030 740744765
www.gacd.de



Innovations-Symposium für Medizin

25./26. November 2017
Veranstaltungsort: Berlin
Tel.: 04241 9332-60
Fax: 04241 9332-65
www.innovations-symposium.de

face & body _ magazin für ästhetik

Impressum

Verleger:
Torsten R. Oemus

Verlag:
OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29, 04229 Leipzig
Tel.: 0341 48474-0
Fax: 0341 48474-290
kontakt@oemus-media.de

IBAN DE20 8607 0000 0150 1501 00
BIC DEUTDE33XXX
Deutsche Bank AG, Leipzig

Verlagsleitung:
Ingolf Döbbbeck
Dipl.-Päd. Jürgen Isbaner
Dipl.-Betriebsw. Lutz V. Hiller

Business Unit Manager:
Stefan Reichardt
Tel.: 0341 48474-222
reichardt@oemus-media.de

Produktmanagement:
Stefan Reichardt
Tel.: 0341 48474-222
reichardt@oemus-media.de

Produktionsleitung:
Gernot Meyer
Tel.: 0341 48474-520
meyer@oemus-media.de

Anzeigendisposition:
Marius Mezger
Tel.: 0341 48474-127
m.mezger@oemus-media.de

Erscheinungsweise/Bezugspreis:
face & body magazin für ästhetik erscheint 4 x jährlich. Der Bezugspreis beträgt für ein Einzelheft 10 € ab Verlag zzgl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Jahresabonnement im Inland 44 € ab Verlag inkl. gesetzl. MwSt. und Versandkosten. Kündigung des Abonnements ist schriftlich 6 Wochen vor Ende des Bezugszeitraumes möglich. Abonnementgelder werden jährlich im Voraus in Rechnung gestellt. Der Abonnent kann seine Abonnementbestellung innerhalb von 14 Tagen nach Absenden der Bestellung schriftlich bei der Abonnementverwaltung widerrufen. Zur Fristwahrung genügt die rechtzeitige Absendung des Widerrufs (Datum des Poststempels). Das Abonnement verlängert sich zu den jeweils gültigen Bestimmungen um ein Jahr, wenn es nicht 6 Wochen vor Ende des Bezugszeitraumes gekündigt wurde.

Verlags- und Urheberrecht:
Die Zeitschrift und die enthaltenen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung ist ohne Zustimmung des Verlegers und Herausgebers unzulässig und strafbar. Dies gilt besonders für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Bearbeitung in elektronischen Systemen. Nachdruck, auch auszugsweise, nur mit Genehmigung des Verlages. Bei Einsendungen an die Redaktion wird das Einverständnis zur vollen oder auszugsweisen Veröffentlichung vorausgesetzt, sofern nichts anderes vermerkt ist. Mit Einsendung des Manuskriptes gehen das Recht zur Veröffentlichung als auch die Rechte zur Übersetzung, zur Vergabe von Nachdruckrechten in deutscher oder fremder Sprache, zur elektronischen Speicherung in Datenbanken, zur Herstellung von Sonderdrucken und Fotokopien an den Verlag über. Für unverlangt eingesandte Bücher und Manuskripte kann keine Gewähr übernommen werden. Mit anderen als den redaktionseigenen Signa oder mit Verfasseramen gekennzeichnete Beiträge geben die Auffassung der Verfasser wieder, die der Meinung der Redaktion nicht zu entsprechen braucht. Der Verfasser dieses Beitrages trägt die Verantwortung. Gekennzeichnete Sonderteile und Anzeigen befinden sich außerhalb der Verantwortung der Redaktion. Für Verbands-, Unternehmens- und Marktinformationen kann keine Gewähr übernommen werden. Eine Haftung für Folgen aus unrichtigen oder fehlerhaften Darstellungen wird in jedem Falle ausgeschlossen. Die Wiedergabe von Gebrauchsnamen, Handelsnamen, Firmennamen, Warenbezeichnungen und dergleichen in dieser Zeitschrift berechtigt auch ohne besondere Kennzeichnung nicht zu der Annahme, dass solche Namen und Bezeichnungen im Sinne der Warenzeichen- und Warenschutzgesetzgebung als frei zu betrachten seien und daher von jedermann benutzt werden dürfen. Gerichtsstand ist Leipzig.

Vertrieb/Abonnement:
Andreas Grasse
Tel.: 0341 48474-201
grasse@oemus-media.de

Layout:
Dipl.-Des. (FH) Alexander Jahn
Tel.: 0341 48474-139
a.jahn@oemus-media.de
Stanley Baumgarten
Tel.: 0341 48474-130
s.baumgarten@oemus-media.de

Redaktionsleitung:
Dipl.-Kff. Antje Isbaner
Tel.: 0341 48474-120
a.isbaner@oemus-media.de

Redaktion:
Susan Oehler
Tel.: 0341 48474-103
s.oehler@oemus-media.de

Korrektorat:
Frank Sperling
Tel.: 0341 48474-125
Marion Herner
Tel.: 0341 48474-126
Sophia Pohle
Tel.: 0341 48474-125

Druck:
Löhnert Druck
Handelsstraße 12
04420 Markranstädt



Unterspritzungskurse

Für Einsteiger, Fortgeschrittene und Profis

Online-Anmeldung/
Kursprogramm



www.unterspritzung.org

OEMUS MEDIA AG

FREITAG/SAMSTAG

1

Kursreihe – Anti-Aging mit Injektionen

Unterspritzungstechniken: Grundlagen,
Live-Demonstrationen, Behandlung von Probanden

inkl. DVD

SAMSTAG

2

Die Masterclass – Das schöne Gesicht

Aufbaukurs für Fortgeschrittene

Termine 2017/18

13./14. Oktober 2017	10.00 – 17.00 Uhr	München
20./21. Oktober 2017	10.00 – 17.00 Uhr	Basel/Weil am Rhein
17./18. November 2017	10.00 – 17.00 Uhr	Berlin
13./14. April 2018	10.00 – 17.00 Uhr	Wien
21./22. September 2018	10.00 – 17.00 Uhr	Konstanz
28./29. September 2018	10.00 – 17.00 Uhr	Düsseldorf
12./13. Oktober 2018	10.00 – 17.00 Uhr	München

Termine 2017

2. Dezember 2017	10.00 – 17.00 Uhr	Hamburg, Praxis Dr. Britz
------------------	-------------------	---------------------------

Organisatorisches

Kursreihe – Anti-Aging mit Injektionen Kursgebühr (beide Tage, inkl. DVD)

IGÄM-Mitglied	690,- € zzgl. MwSt.
(Dieser reduzierte Preis gilt nach Beantragung der Mitgliedschaft und Eingang des Mitgliedsbeitrages.)	
Nichtmitglied	790,- € zzgl. MwSt.
Tagungspauschale*	118,- € zzgl. MwSt.

Die Masterclass – Das schöne Gesicht

Kursgebühr	225,- € zzgl. MwSt.
Tagungspauschale*	59,- € zzgl. MwSt.

* Umfasst Pausenversorgung und Tagungsgetränke. Die Tagungspauschale ist für jeden Teilnehmer verbindlich.

Hinweis: Die Ausübung von Faltenbehandlungen setzt die medizinische Qualifikation entsprechend dem Heilkunde-gesetz voraus. Aufgrund unterschiedlicher rechtlicher Auffassungen kann es zu verschiedenen Statements z.B. im Hinblick auf die Behandlung mit Fillern im Lippenbereich durch Zahnärzte kommen. Klären Sie bitte eigenverantwortlich das Therapiespektrum mit den zuständigen Stellen ab bzw. informieren Sie sich über weiterführende Ausbildungen, z.B. zum Heilpraktiker.

Veranstalter

OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29 | 04229 Leipzig
Tel.: +49 341 48474-308 | Fax: +49 341 48474-290
event@oemus-media.de | www.oemus.com



In Kooperation mit

IGÄM – Internationale Gesellschaft für Ästhetische Medizin e.V.
Paulusstraße 1 | 40237 Düsseldorf
sekretariat@igaem.de | www.igaem.de



DGKZ – Deutsche Gesellschaft für Kosmetische Zahnmedizin
www.dgkz.com



Faxantwort an +49 341 48474-290

Hiermit melde ich folgende Personen zu dem unten ausgewählten Kurs verbindlich an:

1 Kursreihe – Anti-Aging mit Injektionen

2017

- 13./14. Oktober 2017 **München**
- 20./21. Oktober 2017 **Basel**
- 17./18. November 2017 **Berlin**

2018

- 13./14. April 2018 **Wien**
- 21./22. September 2018 **Konstanz**
- 28./29. September 2018 **Düsseldorf**
- 12./13. Oktober 2018 **München**

2 Die Masterclass – Das schöne Gesicht

2017

- 2. Dezember 2017 **Hamburg**

Titel, Name, Vorname

E-Mail (Sie erhalten Ihr Zertifikat per E-Mail.)

Die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der OEMUS MEDIA AG (abrufbar unter www.oemus.com) erkenne ich an.

Datum, Unterschrift

Stempel



HNO 68 3.0 01/2015/A-D

UNIDRIVE® S III ENT

Kraft trifft auf Präzision

STORZ
KARL STORZ—ENDOSKOPE
THE DIAMOND STANDARD