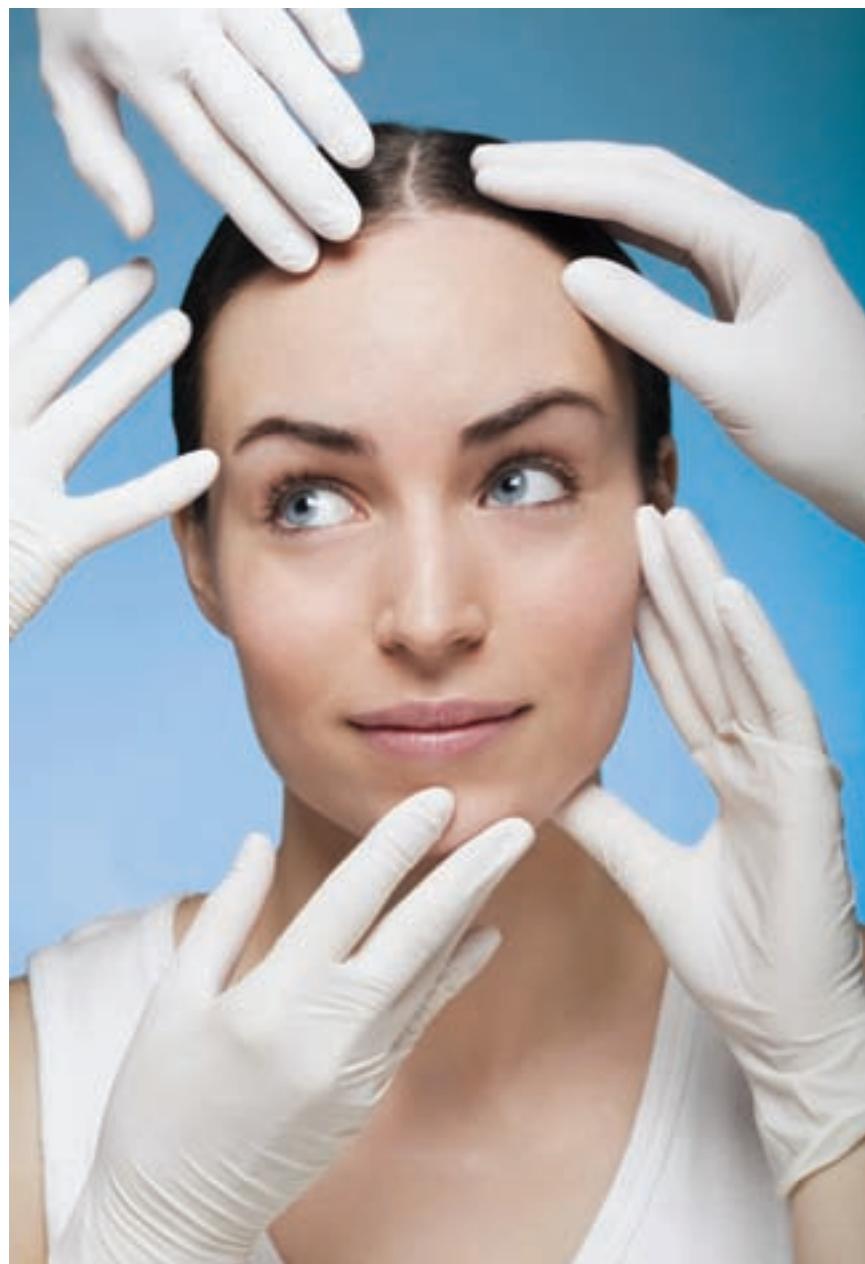


Erfolgreich als Spezialistin für Vor- und Nachsorge

In besten Händen

Immer mehr Kunden unterziehen sich plastisch-ästhetischen Eingriffen. In der Vor- und Nachsorge ergibt sich ein weites Arbeitfeld für die Kosmetikerin – vorausgesetzt, sie bringt die nötige Fachkenntnis mit, wie Claudia Liedtke-Buchta betont. Die Fachkosmetikerin kooperiert seit fünf Jahren erfolgreich mit Medizinern



Wenn Kosmetikerin und Arzt zusammenarbeiten, geht es nicht nur um den Einsatz geeigneter kosmetischer Präparate und apparativer Behandlungen, mit denen sich ein optimaler Hautzustand erreichen lässt. Obwohl das Beratungsgespräch dem Arzt obliegt, sollte die Kosmetikerin über die verschiedenen chirurgischen Eingriffe und nicht-invasiven Behandlungen Bescheid wissen: Welche Möglichkeiten der Unterspritzungen gibt es? Welche Arten von Fillern gibt es? Wie und wo kann Botox eingesetzt werden? etc. (mehr zum Thema OP-Techniken und Filler auch unter www.beauty-forum.com/downloads). Je nachdem, auf welchen Körperteil man sich spezialisieren möchte, müssen die ganzen Möglichkeiten der plastisch-ästhetischen Eingriffe bekannt sein, wie zum Beispiel beim Stirnlift, bei Brustvergrößerung/-verkleinerung, Liposuktion, Bauchdeckenstraffung etc. Auch Komplikationen, die eventuell auftreten könnten, müssen frühzeitig erkannt werden, um schnellstmöglich handeln und den Arzt davon in Kenntnis setzen zu können. Natürlich müssen auch die hygienischen Voraussetzun-

gen optimal sein, da im Bereich von Wunden besonders keimarm gearbeitet werden muss.

Vor und nach dem Eingriff

Die präoperative Phase. Je nachdem, welcher Eingriff geplant ist, wird ein spezieller kosmetischer Behandlungs-

plan (siehe Kasten S. 26) ausgearbeitet. Ziel ist, die Haut in einen bestmöglichen Ausgangszustand zu bringen, also z.B. gereizte Haut zu beruhigen, sensible zu stabilisieren etc. Heimpflege und Institutsbehandlung werden mit der Kundin und dem Arzt abgesprochen und unterschiedliche Phasen – Aufbau, Re-

Beispielhafter Behandlungsplan bei einem Facelift

Präoperativ

- Mit dem Arzt die Behandlungen durchsprechen
- Aufklärung über Verhaltensregeln wie gesunder Lebensstil, erhöhte Schlafposition nach OP
- Fotodokumentation
- Manuelle Lymphdrainage 2 Wochen vor OP, dadurch Entstauung des OP-Gebietes, Heilergebnis wird optimiert
- 1 Woche vor OP Tiefenreinigung
- Optimalen Hautzustand erreichen, z.B. durch „entgiftende“ und Mineralien zuführende Packungen
- Gabe von Arnica (homöopathisch) D12 ab 2 Tage vor OP bis 6 Tage danach
- Nahrungsergänzung, z.B. Chlorella, Corallencalcium, OPC

Postoperativ

- Narben und das Operationsgebiet beurteilen
- Manuelle Lymphdrainage 2x in der Woche
- Kühlende, abschwellende Maßnahmen, z.B. Ice-waves, Kochsalzkompressen
- feuchtigkeitsreiche Behandlung anbieten
- kein Vapozone für 4 Monate
- keine klassische Gesichtsmassage und keine Modellagen für 6 Monate
- Fotodokumentation
- 6 Monate lang keine Sonnenexpositionen (Sonnenschutz!) und „härtere“ Sportarten
- Brillenträger evtl. auf Kontaktlinsen umsteigen (Bügel drücken auf die Narben)
- Keine Rollkragenpullover tragen (Narben können gezerrt werden), Haare nicht „über Kopf“ waschen
- Nahrungsergänzung, z.B. OPC, Nachtkerzenöl, Vitamin-B-Komplex,

Wichtig: Für den Kunden immer ansprechbar sein, da insbesondere nach Eingriffen im Gesichtsbereich oft große Unsicherheit herrscht!

generation, Stabilisierung – eingeteilt. Ein absolutes Muss ist dabei die manuelle Lymphdrainage (mehr dazu ab S. 30), mit der 2–4 Wochen vor dem Eingriff begonnen wird und die bis 4 Wochen postoperativ durchgeführt wird. Klären Sie bitte die Kundin über die Wirkung der Lymphdrainage auf. Außerdem muss die Kundin über Einschränkungen im alltäglichen Geschehen informiert werden, z.B. über die Brillenbügel, die durch die Narben im Ohrbereich drücken, dass sie keine Rollkragenpullover über den Kopf ziehen, sich nicht der Sonne aussetzen darf und vieles mehr.

Die postoperative Phase. Für die Zeit „danach“ wird ebenfalls ein auf den Eingriff abgestimmter Behandlungsplan ausgearbeitet (siehe Kasten links), der auch Maßnahmen für evtl. auftretende Komplikationen berücksichtigen sollte. Wichtig ist, die Wundheilung kontinuierlich zu kontrollieren, auf Entzündungszeichen wie Rötung, Erwärmung und Schwellungen zu achten und die Kundin nach Schmerzen zu fragen. Im weiteren Behandlungsverlauf wird die Narbenbeurteilung und -pflege mit berücksichtigt.

■ BEAUTY FORUM: Wie haben Sie sich für die kosmetische Vor- und Nachsorge qualifiziert?

Claudia Liedtke-Buchta: Als Krankenschwester war ich zunächst im medizinischen Bereich tätig. Ich las medizinische Fachliteratur, besuchte Seminare bei Dermatologen, Mund-Gesichts-Kiefer Chirurgen und tauschte mich mit Kolleginnen in diesem Bereich aus. Vor fünf Jahren habe ich dann meinen ganzen Mut und meine Behandlungsunterlagen zusammengepackt und mein Kooperationskonzept einem Spezialisten in der plastisch-ästhetischen Chirurgie vorgelegt. Dieser war sofort (ich hatte Glück!) einverstanden. Ich hospitierte dann bei vielen „Schönheitsoperationen.“ Das Gebiet der kosmetischen Vor- und Nachsorge im Bereich der plastisch-ästhetischen Chirurgie ist sehr umfangreich und kann nicht mal so eben erlernt werden. Eine spezielle Weiterbildung ist hier äußerst wichtig

■ Wie sind Ihre Erfahrungen in der Zusammenarbeit mit Medizinern?

Wichtig ist, dass ein gegenseitiges Zusammenarbeiten gewährleistet ist. Nicht nur die Kosmetikerin braucht den

Claudia Liedtke-Buchta hat sich auf die kosmetische Vor- und Nachsorge bei plastisch-ästhetischen Eingriffen spezialisiert. In ihrem Institut „Cosmetic – Lifestyle – Beauty“ arbeitet sie u.a. mit bdr (beauty defect repair) und Gertraud Gruber Kosmetik

Arzt – auch umgekehrt. Wenn nur ich dem Facharzt Kunden überweise und er seine Patienten die Möglichkeit der kosmetischen Vor- und Nachsorge nicht nahelegt, muss darüber gesprochen werden. Es ist natürlich für beide Bereiche ein weiterer zeitlicher Aufwand, das Miteinander zu koordinieren. Nicht jeder Arzt möchte diesen zusätzlichen Zeitaufwand aufbringen. Klären



Neben all den fachkosmetischen Behandlungen ist die **psychologische Betreuung** ein weiterer Bereich in der Nachsorge. Die Kunden sind sehr verunsichert, sieht doch der operierte Bereich einige Tage lang geschwollen aus, Hämatome bilden sich „farbenprächtig“ zurück, Spannungen und Sensibilisierungsstörungen bestehen. Obwohl dies im Vorfeld alles angesprochen wurde, fragen die Kunden häufig nach, um sicherzugehen, dass alles ganz „normal“ verläuft. Nach einem Facelift können die Kunden sich oft erst nach 9–12 Monaten annehmen.

Der Weg zur Kooperation

Um für sich einen geeigneten Facharzt für plastisch-ästhetische Chirurgie zu finden, sollte man genau überlegen: Was kann ich in der Vor- und Nachsorge anbieten? Für welchen Bereich entscheide ich mich – Gesicht (Filler, Facelifts etc.) oder Körper (Liposuktion, Brustvergrößerung/-verkleinerung etc.). Welche Fort- und Weiterbildungen sind für mich als Kosmetikerin geeignet und wichtig, was darf ich und – ganz wichtig – wo sind meine Grenzen?

Stellen Sie dann einen schriftlichen Behandlungsplan zusammen, der die kos-

metischen Möglichkeiten beschreibt, und stellen Sie diese dem Arzt bei einem persönlichen Gespräch vor. Erläutern Sie dabei auch die Vorteile einer Zusammenarbeit (schnellerer Heilungsprozess, weniger Komplikationen) sowie die Aufgabenverteilung. Die Kompetenz der Kosmetikerin muss erkennbar sein, sodass der Arzt seine Patienten bedenkenlos überweisen kann. Auch eine Hospitation während einer Operation ist sinnvoll, um die unterschiedlichsten Eingriffe besser zu verstehen.

Begleitend bei allen „Schönheitsoperationen“ kann man übrigens wunderbar ganzheitskosmetisch arbeiten. Nach einem Facelift möchten die meisten Kunden weitere kosmetische Behandlungen in Anspruch nehmen, um Alterserscheinungen an Händen und Dekolleté behandeln zu lassen. Informationen und Vorträge zum Thema Sonnenschäden beziehungsweise -schutz sind absolut angesagt. Der Einsatz von hochwertigen Nahrungsergänzungsmitteln sowie Möglichkeiten des Stressabbaus sind weitere Aufgabengebiete für die erfahrene Kosmetikerin, um ihre Kunden ganzheitskosmetisch begleiten zu können.

Claudia Liedtke-Buchta

Sie dies vorher ab! Ich habe die Zusammenarbeit mit Ärzten auch schon eingestellt, weil eine Kooperation nicht möglich war.

■ Welches sind Ihre Tipps für eine erfolgreiche Kooperation?

Meldet der Chirurg bzw. Dermatologe einen Patienten bei Ihnen an, wird er die Anamnese kurz und knapp schildern, und zwar mit vielen Fachbegriffen. Diese sollten Ihnen natürlich bekannt sein. Zwischendurch – besser regelmäßig – sollte man sich mit dem Arzt zusammensetzen und über Verbesserungsvorschläge sprechen. Legen Sie (nach vorheriger Absprache) Ihre Info-Flyer für Patienten in der Praxis/Klinik aus. Einige Patienten wissen nicht, dass die professionelle Vorbereitung der Haut genauso wichtig ist, wie die Nachsorge. In bestimmten Abständen kann man auch eine Arzt-Sprechstunde im Kosmetikinstitut abhalten.



Das moderne Ambiente spricht die Kunden an