

Das *Natural Face* als modernes Behandlungsziel

Kongress mit hochkarätigen Referenten aus Deutschland und Frankreich zum Zehnjährigen der SONEWA GmbH informiert und inspiriert Ärzte

Was haben Meg Ryan, Iris Berben und Angela Merkel gemeinsam? Alle dienten beim Kongress "The Natural Face" im Welcome Kongresshotel Bamberg, zu dem die SONEWA GmbH eingeladen hatte, als Beispiele für ästhetische Behandlungen. Freilich in ganz unterschiedlicher Form: Zu Meg Ryans Foto mit reduzierter Mimik und überdimensionierten Lippen kommentierte Helge Raps, Geschäftsführer von SONEWA: „Das ist kein *Natural Face* mehr.“ Als Repräsentantinnen eines *Natural Face* im Alter ab 50 Jahren dienten vielmehr – in unterschiedlichen wissenschaftlichen Vorträgen – Iris Berben und Sophie Marceau.

In zwei Kongresstagen teilten hochkarätige Referenten aus Deutschland und Frankreich ihre Expertise mit über 60 Ärzten und Anwendern. Als besonders unterhaltsam empfanden viele Teilnehmer den Vortrag von Dr. Maryna Taïeb aus Paris. Mithilfe einer Photoshop-Darstellung verdeutlichte die Ärztin, was Faltenunterspritzungen und volumetrische Behandlungen mit STYLAGE® Hyaluronsäurefillern – produziert in den Laboratoires Vivacy in Archamps, in Deutschland und Österreich ausschließlich vertrieben über SONEWA – bei Bundeskanzlerin Angela Merkel bewirken könnten. STYLAGE® S, M, XL und XXL, jeweils klug platziert, ließen Nasolabial- und Marionettenfalten nahezu verschwinden und Merckels Blick wacher werden.



Dr. Manuela Rubinger-Gemünd (l.) und Helge Raps (r.), Geschäftsführer der SONEWA GmbH, verdeutlichten, was ein *Natural Face* ausmacht und wie STYLAGE® Premium-Filler und VENUS V-Line Fäden dabei helfen können, Patienten ein solches zu schenken.

Die Mundwinkel der Kanzlerin, legte die Demonstration nahe, könnten dank geschickt gesetzter Filler-Injektionen sogar nach oben zeigen.

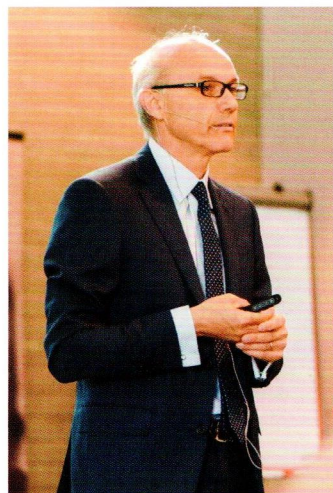
Dr. Manuela Rubinger-Gemünd aus Köln, deren Vortrag das wissenschaftliche Programm von "The Natural Face" einleitete, gab dem Publikum folgende Botschaft mit auf den Weg: „Das Ziel jeder Behandlung muss sein, Patienten mehr Selbstbewusstsein und mehr Lebensenergie zu schenken.“ Erholter und attraktiver solle jeder nach Hause gehen und sich gleichzeitig wiedererkennen. Wie dieses Ergebnis im Einzelfall erreicht werden kann, dazu bekamen die Kongressteilnehmer vielfältige Informationen und Inspirationen.

Beautygrüße aus Frankreich

SONEWA wurde 2007 in Bamberg gegründet. Solange vertreibt die Firma auch schon Hyaluronsäure-Produkte der ebenfalls 2007 gegründeten Laboratoires Vivacy mit Produktionsstätte Archamps und Verwaltung in Paris. „Wir waren und sind immer noch Pioniere“, betonte der CEO der Laboratoires Vivacy, Michel Cheron. Beide Unternehmen, verdeutlichte sein Vortrag, verbindet eine Menge: Allen voran die Expertise in und Leidenschaft für ästhetische Medizin, das Streben nach höchster Qualität und größtmöglicher Sicherheit für Kunden und Patienten. Dafür sorgen bei Vivacy zum Beispiel Rohstoffe ausschließlich in pharmazeutischer Qualität, regelmäßige wissenschaftliche Studien und immer besser werdende Kontrollmöglichkeiten, die den auf den Markt drängenden Kopien der Vivacy-Produkte den Weg abschneiden sollen. Vivacy, so Cheron, engagiert sich mit einem Fokus auf die Zukunft.

Was aber unterscheidet STYLAGE® von Premium-Fillern anderer Hersteller? Charlotte Rey, Chef des Produits Acide Hyaluronique der Laboratoires Vivacy, stellte die patentierte IPN(InterPenetrated Networks)-like Technology vor: monophasische Strukturen von hoher und niedriger Elastizität sind so quervernetzt, dass das Hyaluronsäuregel leicht zu injizieren ist und die dadurch erzielten Effekte dennoch lange anhalten. Ein in anderen Fillern nicht zu findendes Antioxidans – je nach Produkt Mannitol oder Sorbitol – schützt die Patienten besser vor Körperreaktionen auf die Injektion und optimiert den Behandlungserfolg. Elastizität und Viskosität variieren je nach STYLAGE®-Produkt, verdeutlichte Rey, weshalb diese in unterschiedliche Regionen der Dermis bzw. Subkutis injiziert werden sollen.

Wo unterschiedliche STYLAGE®-Filler ihre Wirkung bestens entfalten, dafür zeigte Dr. Maryna Taïeb Beispiele. STYLAGE® S bewährt sich, um Augenringe wegzuzaubern und für einen

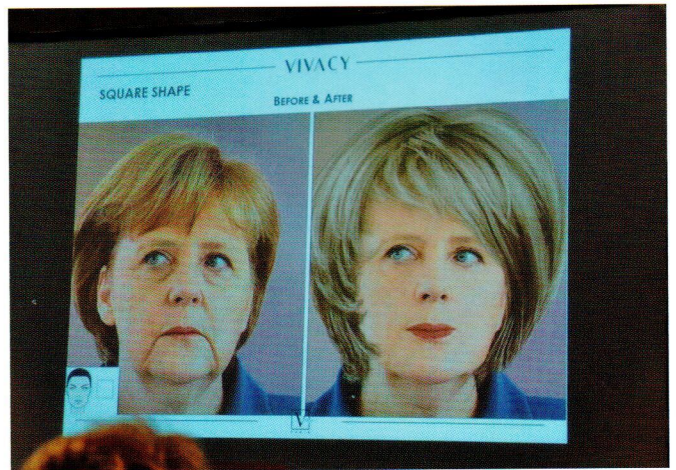
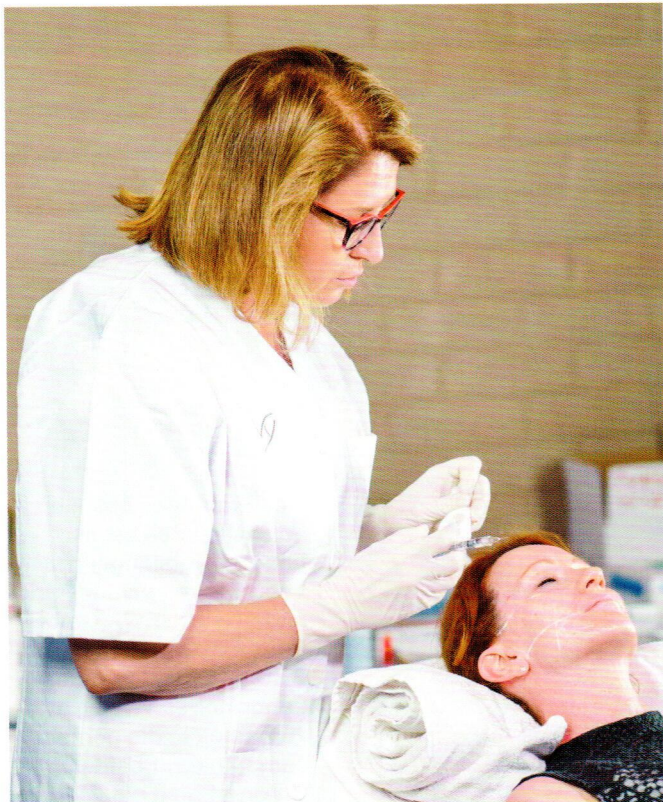


Hochkarätiger Besuch anlässlich des zehnjährigen Jubiläums der Laboratoires Vivacy Paris und der SONEWA GmbH Bamberg: Michel Cheron, CEO und Président der Laboratoires Vivacy, lud zum Blick in die gemeinsame Zukunft beider Unternehmen ein.



Dr. Maryna Taïeb aus Paris bei ihre Live-Demonstration. Je nach Morphologie des Gesichts und Alter der Patientin, verdeutlichte sie, sind mit diversen Kombinationen von STYLAGE®-Produkten, unterschiedlich platziert, die besten Ergebnisse zu erzielen.

strahlenden Blick. STYLAGE® XXL gibt Gesichtern das ab der Lebensmitte schwindende Volumen zurück, vermittelte die Pariser Ärztin: „Wenn Sie nur einen Liftingeffekt wollen, reicht XL. XXL hingegen verteilt sich weniger, sodass Sie damit Volumen aufbauen und dann die Haut darüber streichen können.“



Was wäre in Angela Merkels Gesicht mit STYLAGE®-Injektionen möglich? Dazu zeigte Dr. Maryna Taïeb aus Paris eine eindrucksvolle Demonstration. Auch Hillary Clintons und Brigitte Macrons Konterfeis verzauberte sie auf ähnliche Weise.

Die Morphologie eines Gesichts zu beachten, so Taïeb, hilft beim Erstellen des Behandlungsplans. Als Beispiele für die unterschiedlichen Möglichkeiten dienten außer Angela Merkel mit ihrem quadratischen Gesicht noch zwei prominente Beispiele: Hillary Clinton und Brigitte Macron. Clintons rundes Gesicht, so Taïeb, würde unter anderem von STYLAGE® L im Schläfenbereich und der Jawline und von XXL für äußere Wangenknochen, Nasolabialfalten und Marionettenlinien profitieren. Brigitte Macrons herzförmigem Gesicht, so Taïeb, täte weniger Filler als bisher auf dem Jochbein gut – „wir können das Produkt sehen, wenn sie lächelt.“ Außerdem empfahl die Ärztin STYLAGE® M zur Faltenreduktion im Mittelgesicht, XL für die Nasolabialfalten und im Kinnbereich und STYLAGE® Special Lips für einen sinnlicheren Mund.

Was Französinen in puncto Schönheitsbehandlungen von anderen unterscheidet, erklärte abschließend Dr. Catherine Eychenne aus Paris. „The French Touch“ bedeutet ihr zufolge vor allem: „Keine Überkorrekturen“. Ihre Botschaft: Gesichtsanalyse, aufmerksames Zuhören, Fotos und dann ein Behandlungsplan sorgen dafür, dass Patienten ihren Bedürfnissen und Wünschen entsprechend auf natürliche Weise attraktiver werden.

Was verstehen französische Ärztinnen unter „The French Touch“? Dr. Catherine Eychenne aus Paris zeigte es in Bildern und Taten. Eine intensive Kommunikation zwischen Ärztin und Patientin und ein detaillierter Behandlungsplan gehören ebenso dazu wie hochwertige Produkte, z.B. die Hyaluronsäure-Filler STYLAGE®.



Wo die COG 4D-Fäden der SONEWA Serie VENUS V-Line ihre Wirkung besonders gut entfalten, demonstrierte Dr. Leila Frohn an einem Modell. Auf das Einmassieren der Widerhäkchen kommt es an, verdeutlichte sie. Auch, dass verschiedene Fadentypen und -längen sowie Fadenlifting plus Hyaluronfiller vielseitig kombinierbar sind, arbeitete Frohn heraus.

Lernen von den Meisterinnen (und einem Meister)

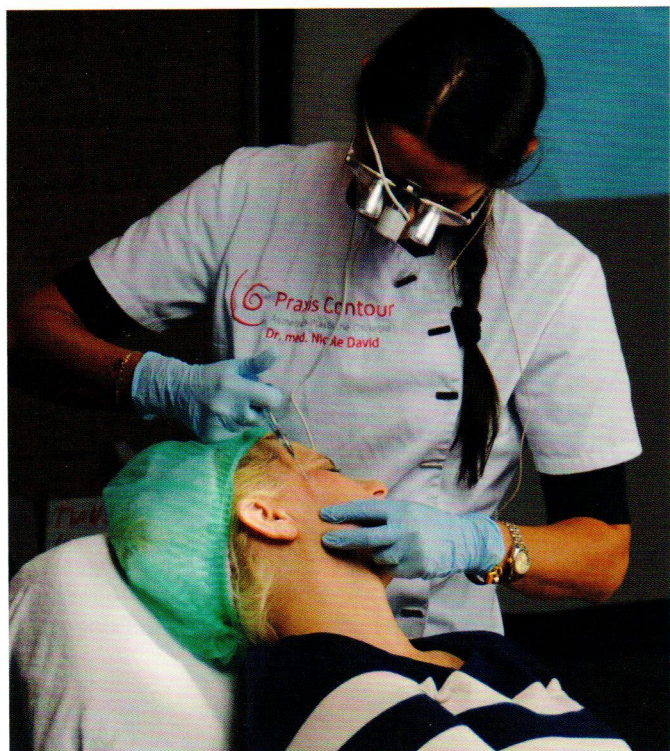
In insgesamt sieben Live-Demos mit ein oder mehreren weiblichen Modellen konnten die Besucher sechs Referentinnen und einem Referenten über die Schulter schauen. Neben STYLAGE® Produkten spielten die VENUS V-Line Fäden eine buchstäblich tragende Rolle. VENUS V-Line von SONEWA aus hochverdichtetem Polydioxanon (PDO) gibt es als Monofaden in Nadel wie stumpfer L-Typ Kanüle, als SCREW in der Nadel, als TWIN in Nadel oder stumpfer L-Typ Kanüle, als TWIN SCREW in der Nadel, als COG 3D mit mono-direktionalen Widerhaken in der Nadel, als COG 4D mit bi-direktionalen Widerhaken in der stumpfen L-Typ Kanüle und als COG 6D mit bi-direktionalen Widerhaken in der stumpfen Kanüle. Unterschiedliche Längen und Nadel-/Kanülengrößen stehen bei MONO, SCREW, TWIN, TWIN SCREW, COG 3D, COG 4D und COG 6D zur Verfügung. Somit finden sich die passenden Fäden für unterschiedliche Gesichts- und Körperpartien, Patienten jeden Alters sowie unterschiedliche Ziele, was Straffung und Zug bzw. Geweberepositionierung angeht.

Die Live-Demos vermittelten: Verbesserungen zeigen sich sofort nach der Behandlung, Hämatome sind sehr selten. Die Fäden führen zu einem dauerhaften Wiederaufbau des Collagen- und Elastin-Stützgerüsts und werden anschließend vom Körper vollständig resorbiert. Ob das angestrebte Ergebnis wirklich erreicht wurde oder Korrekturen nötig werden, zeigt sich etwa vier bis sechs Wochen nach den Behandlungen, verdeutlichten die Ärztinnen.

Dr. Manuela Rubinger-Gemünd betonte: „Sie können mit den Fäden, wenn Sie vorsichtig arbeiten, nichts kaputtmachen. Sie tun Ihren Patienten nur Gutes, regen die Collagen-Neubildung an und die Haut wird besser.“ Sie erwähnte Patientinnen aus Russland, die schon mit Ende 20 erste Fadenliftings gebucht hatten, um den jugendlichen Zustand ihrer Haut zu erhalten – offensichtlich erfolgreich. Rubinger-Gemünd demonstrierte, wie sich ein reifes und ein junges Frauengesicht mithilfe von VENUS V-Line sowie STYLAGE® Fillern behutsam und schmerzarm verjüngen lassen.

Was tun, wenn optimale Ergebnisse nur durch Geweberepositionierung zu erreichen sind? Antworten darauf lieferte Dr. Leila Frohn im zweiten wissenschaftlichen Vortrag des Kongresses mit Live-Demo „VENUS V-Line Lifting mit COG 4D und 6D Widerhakenfäden“. Die COG 4D und COG 6D Fäden liegen in stumpfen, atraumatischen Kanülen, um das Hämatom- und Ödemrisiko zu minimieren. Beim COG 4D laufen die Widerhaken segmental abwechselnd in beide Richtungen, jeweils 4 Haken spiralförmig alle 90 Grad um den Faden. Beim COG 6 D sind es 6 Haken, je 6 davon alle 60 Grad um den Faden, was eine noch stärkere Liftingwirkung und den Einsatz auch bei starkem Sagging ermöglicht.

Für Frohns Modell, das sich eine stärker definierte Jawline und weniger „Hängerbäckchen“ wünschte, genügte VENUS V-Line COG 4D. Während sie die Fäden positionierte, schenkte die Ärztin dem Verstreichen der Haut nach hinten besonders viel Aufmerksamkeit. „Erst beim Herausziehen der Kanüle verhakt sich der Faden“, informierte sie ihr Publikum, „festes Streichen



„Was versteht man unter 8-Punkte-Lifting?“ Antworten gab Dr. Nicole David aus Fulda in Wort und Live-Demonstration. Ihr Modell profitierte von der Behandlung mit STYLAGE®-Produkten aus dem Hause Vivacy, die deutschlandweit exklusiv von SONEWA vertrieben werden.

ist darum ganz wichtig.“ Zudem warb Frohn für die Vielseitigkeit der Fäden: Es sei problemlos möglich, eine COG 4D Behandlung mit Twinfäden oder COG 3D Fäden zu kombinieren. Ein wenig Hyaluronsäure könne das Ergebnis noch schöner machen.

Eine besondere Art und Weise, Schönheitsbehandlungen mit Hyaluronsäure zu planen und durchzuführen, präsentierte am zweiten Kongresstag Dr. Nicole David aus Fulda: Dr. Mauricio de Maio's Acht-Punkt-Lifting. „De Maio hat acht strategische Punkte im Gesicht festgelegt, die behandelt werden müssen, um ein *Natural Face* Ergebnis zu erreichen“, verdeutlichte die Ärztin. Darüber hinaus hat dieser plastische Chirurg aus Sao Paulo MD Codes für alle Injektionspunkte des Gesichts definiert, die international dieselben sind, was die Kommunikation zwischen Ärzten aus unterschiedlichen Kulturkreisen erleichtert.

Auch in Deutschland können Ärzte von De Maio einiges lernen, zeigte David bei der Behandlung ihres Modells. Darüber hinaus lieferte sie den Kollegen Tipps zu STYLAGE®-Injektionen.



Dr. Martin Koschnick aus Ludwigshafen steht für natürlich wirkende Lippenkorrekturen. Wie diese gelingen und was Kollegen tun können, um Komplikationen vorzubeugen bzw. sie zu behandeln, verriet er in seinem Kongressvortrag mit Live-Demo.

Vor der Behandlung, empfahl sie, solle jeder Patient mehrmals den Kopf heben und wenden. Der Arzt könne dies auch auf Video aufzeichnen. „Sie sehen, wie sich die Fettpads bewegen“, so David. „In der Dynamik lässt sich besser planen, was Sie injizieren wollen und wo.“ Außerdem sei ratsam, in jugendlicherem Alter mit den Behandlungen zu beginnen: „Dann lieber wenig injizieren und erst gar nicht zulassen, dass die Alterung gravierend voranschreitet.“

Der einzige Mann unter den Live-Behandlern war Dr. Martin Koschnick aus Ludwigshafen. Sein Spezialgebiet sind Lippen – und bei ihnen, warnte er, kann vieles schiefgehen. „Wichtig ist eine flache Nadelführung“, empfahl er. Das minimiere das Risiko für Gefäßschäden und eine Blasenbildung. Außerdem gelte: „Spritzen Sie keine Reste des Produkts in die Lippe. Wenn Sie zu viel spritzen, geht es nie gut.“ Bei von Haus aus sehr schmalen Lippen solle der Behandler vorher seinem Patienten verdeutlichen: Aus einem Strich wird kein Schmolzmund. „Wir können Lippen nur durch OPs, nicht durch Injektionen nach außen drehen“, so Koschnick. Zur häufig gestellten Frage „Darf die Patienten auf ihrer behandelten Lippe herum-

kneten oder nicht?“ lieferte er eine klare Antwort: „Die Lippe ist sowieso ständig in Bewegung, ob die Patientin massiert, ist also egal.“

Nicht nur Gesichter sollen jung aussehen

Koschnick und eine weitere Referentin des Wochenendes – Dr. Anne Grunert, aus Erfstadt, Medical Advisor von SONEWA – präsentierten einige Beispiele für Nebenwirkungen ästhetischer Behandlungen. Das Verwenden hochwertiger, akribisch geprüfter Produkte wie derer aus dem Hause SONEWA verringert das Risiko. Auch geht derjenige, der sich bei Ärzten mit Zusatzqualifizierung behandeln lässt, am ehesten auf Nummer Sicher. Aber es gibt sie eben doch: Die übermäßigen Schwellungen oder aber Entzündungen, Schmerzen und Nekrosen nach der Spritze oder dem Fadenlifting, auch wenn bei der Behandlung selbst alles bestens lief.

Zur Prävention empfahlen Koschnick und Grunert eine sehr sorgfältige Anamnese, in deren Rahmen auch kieferchirurgische Eingriffe, Unfälle und Operationen im Kindes- und Jugendalter diskutiert werden. Auch, ob die Patienten jemals eine Autoimmunerkrankung hatten, sollte erfasst werden, betonten sie. Und natürlich jede Vorbehandlung: „Lassen Sie nach einer Nasen-OP die Finger von der Nase“, riet Grunert. Wohl der wichtigste Tipp aus ihrem Vortrag lautete: „Jeder, der mit Hyaluronsäure behandelt, sollte mindestens eine Packung Hyaluronidase in der Praxis haben. Sie kostet nicht viel und kann Sie wirklich retten“.

Das Unternehmen hat aber nicht nur das Gesicht, sondern auch Körper und Seele der Patienten im Fokus. Darum luden einige der Referenten im Rahmen des Kongresses „The Natural Face“ zum Blick über den Tellerrand ein. Dr. Leila Frohn verhalf einem Modell live mit VENUS V-Line PDO-Fäden zu strafferen Oberarmen, einer zweiten Patientin zu einem knitterfreien Dekolleté. Auch bei Cellulite an den Oberschenkeln,

informierte Frohn, seien die Ergebnisse meistens überzeugend. „Es ist wichtig, den Patienten darauf hinzuweisen, dass er einen Soforteffekt nicht zu erwarten hat“, gab die Ärztin zu bedenken. Auch sei jede dieser Behandlungen kostenintensiv und relativ schmerzhaft, verglichen mit Fadenlifting im Gesicht. Das Endergebnis begeistert jedoch viele Patientinnen und es hält bis zu zwei Jahre an.

Abschließend lernten die Kongressteilnehmer zwei Hyaluronpräparate aus dem Hause Vivacy kennen, die in Deutschland noch relativ unbekannt sind: Desirial® für den vulvo-vaginalen Bereich und Desirial® Plus zur Remodellierung von Schamlippen und zum Aufspritzen von G-Punkt und/oder Klitoris. Desirial® rehydriert dauerhaft und eignet sich somit zur Therapie der prä- und postmenopausalen vaginalen Atrophie. Dr. Catherine Eychenne brachte ein Therapie-Video mit und berichtete, auch schmerzhaftes Dammschnittnarben mit Desirial® zu behandeln. Mit Desirial® Plus lassen sich – wie Eychenne ebenfalls im Video verdeutlichte – die äußeren Labien füllen und modellieren. Bei solchen Terminen in Deutschland, erläuterte Dr. Nicole David, geht es jedoch selten um das jugendlichere Aussehen: „Patientinnen, die diese beiden Produkte nachfragen, sind vor allem Frauen, die entweder unter dauerhafter Scheidentrockenheit leiden oder beim Sex aus anatomischen Gründen nicht zum Höhepunkt kommen.“ Bei letzterem könne das Aufspritzen des G-Punkts gut helfen. David äußerte die Hoffnung, dass mehr und mehr Frauen die Chance nutzen, sich dank Hyaluronsäureinjektionen ganz ohne Gele, Cremes und Hormongaben wohler zu fühlen.

Aufzeichnen – Fragen – Feiern

Das Publikum schnitt mittels Handy viele der Demonstrationen live mit, machte sich rege Notizen und nutzte die Chance, die Referenten nach den Vorträgen zu befragen. Aber einzelne Techniken en detail beobachten zu dürfen und auch selbst auszuprobieren, ist natürlich Trumpf. Aus diesem Grunde erin-

nerte Helge Raps daran, dass die SONEWA Akademie regelmäßig Fortbildungen zum Einsatz von STYLAGE® Fillern und VENUS V-Line Fadenlifting anbietet, in verschiedenen deutschen Städten. Jeder darf das Gelernte an Modellen auch selbst anwenden. Weitere Informationen und die nächsten Termine finden sich online unter www.sonewa.com/sonewa-akademie.

Ein nicht-medizinischer Fachvortrag rundete das Angebot des Kongresses "The Natural Face" ab. Nadja Alin Jung, Diplom-Betriebswirtin und Inhaberin von m2c medical concepts and consulting in Frankfurt, gab Tipps zum erfolgreicheren Praxis-marketing. Wissen, was die eigene Praxis von anderen abhebt, nannte sie elementar wichtig: „Fragen Sie sich: Wofür stehen wir? Und seien Sie zum Beispiel: Die Servicepraxis.“ Das gelte

es fortan einheitlich, ansprechend und zielgruppengerecht zu kommunizieren.

Sie riet Ärzten dazu, ihre Patienten zu fragen, wie sie von der Praxis erfahren, und diese Antworten auch regelmäßig auszuwerten. So zeige sich, welche Marketingmaßnahmen am meisten Erfolg versprechen: In Zeitungsanzeigen oder Plakatwände investieren? Im Internet präsenter werden? Mit klassischer Pressearbeit beginnen? Passend zu den Antworten und zum Standort der Praxis sei ein Marketing-Mix sinnvoll.

Einen häufigen Marketing-Fehler von Arztpraxis-Homepages nannte Jung auch: Sie sparen an den Fotos. Die einen zeigen Operationen oder andere Behandlungen, die potenzielle Interessenten eher abschrecken. Die anderen präsentieren Schnappschüsse in schlechter Qualität oder nichtssagende Motive, z.B. die Wartezimmereinrichtung oder Blumen. Jung riet zu qualitativ hochwertigen Fotografen-Fotos des Praxisteam und von Beratungs- statt Behandlungssituationen.

Am Abend des zweiten Kongresstages feierten viele der Teilnehmer noch gemeinsam mit dem gesamten SONEWA-Team sowie Referenten in einer traumhaft dekorierten Schlossanlage und stießen auf die nächsten zehn Jahre SONEWA an. Und auf weitere Innovationen zugunsten von Patienten, die mit einem *Natural Face* attraktiv älter werden möchten. ■



Wer Gesichter schöner macht, sollte auch in einen attraktiven Außenauftritt investieren, vermittelte Nadja Aline Jung in ihrem Vortrag zum Praxismarketing. Ihre alltagstauglichen Tipps zum Suchen und Finden des richtigen Marketing-Mix speziell für Ärzte kamen beim Publikum gut an.