



## PRESSEINFORMATION

### **Online- und Weihnachtsgutscheine für ästhetische Eingriffe: „Arztwahl und OP-Entscheidung erfordern Zeit und Recherche“**

Berlin – Darauf weist mit Blick auf die Zunahme des Angebotes für Behandlungsgutscheine auf Online-Gutscheinplattformen und das anstehende Weihnachtsfest die Deutsche Gesellschaft der Plastischen, Rekonstruktiven und Ästhetischen Chirurgen (DGPRÄC) hin. „Stark rabattierte Angebote für ästhetische Eingriffe wie Brustvergrößerungen und Fettabsaugung verleiten Patienten dazu, sich für einen ästhetischen Eingriff zu entscheiden, den sie ohne dieses Angebot unter Umständen gar nicht in Betracht gezogen hätten und dabei die Risiken auszublenden“, bringt DGPRÄC-Präsident Prof. Dr. Peter M. Vogt das Problem auf den Punkt.

#### **Qualifikation sorgfältig prüfen**

Hinzu komme aus Vogts Sicht, dass der Patient durch einen meist beschränkten Angebotszeitraum von 24 Stunden und ein oft begrenztes Kontingent gedrängt werde, vorschnell zu handeln. Dies sei, so Vogt, bei plastisch-ästhetischen Eingriffen aber besonders fatal, da in diesem Bereich der Medizin eine Überprüfung der Qualifikation des Arztes von besonderer Bedeutung sei. „Der Patient muss sorgfältig hinterfragen, ob der Anbieter für den gewünschten Eingriff qualifiziert ist. Handelt es sich um einen Facharzt für Plastische und Ästhetische Chirurgie, so ist dieser für sämtliche ästhetische Eingriffe ausgebildet. Ein Mund-, Kiefer- und Gesichtschirurg oder HNO-Arzt mit der Zusatzbezeichnung ‚Plastische Operationen‘ ist berechtigt, plastisch-ästhetische Eingriffe im Kopf- und Halsbereich durchzuführen“, erläutert Prof. Vogt und rät, auch in diesen Fällen im direkten Gespräch die Routine des Arztes beim gewünschten Eingriff zu hinterfragen. Diese Option, so gibt er zu bedenken, stehe nicht mehr offen, wenn der Gutschein für sich selbst oder auch als Geschenk bereits gekauft worden sei.

#### **Patient gibt die eigenen Rechte auf**

Auch das Recht auf die freie Arztwahl gibt der Patient aus Vogts Sicht mit Blick auf den finanziellen Anreiz auf: „Da sich der Patient praktisch ‚blind‘ für eine ausführende Klinik oder einen behandelnden Arzt entscheidet, fehlt das notwendige Arzt-Patienten-Gespräch. Der Gutschein-Kunde setzt sozusagen den zweiten Schritt vor den ersten“, kritisiert Vogt. „Lange bevor eine Operation vereinbart wird, muss sich in dem Gespräch zeigen, ob Arzt und Patient sich menschlich verstehen und welche Lösungsansätze der Arzt für den empfundenen Korrekturbedarf sieht.“ Nach Kauf des Gutscheins dürften sich Arzt und Patient zur Umsetzung desselben gedrängt fühlen – unabhängig davon, ob der Eingriff in einem hoffentlich anschließenden Gespräch noch medizinisch indiziert und verantwortbar erscheint oder vom Patienten noch gewollt ist. Eine Rückgabe des Gutscheins sei nur in seltenen Fällen möglich. Der Druck zur Durchführung eines ästhetischen Eingriffs verstärke sich weiter, so Vogt, wenn der Gutschein ein Geschenk sei. Schließlich komme dann hinzu, dass man den Schenkenden nicht kränken wolle. Grundsätzlich seien die ethischen Maßstäbe der Mediziner, die solche Portale nutzen, ernsthaft zu hinterfragen.

Pressekontakt:  
Kerstin van Ark

Deutsche Gesellschaft der  
Plastischen, Rekonstruktiven und  
Ästhetischen Chirurgen  
Langenbeck-Virchow-Haus  
Luisenstraße 58-59, 10117 Berlin

Fon: 030 / 28 00 44 50  
Fax: 030 / 28 00 44 59

www.dgpraec.de  
info@dgpraec.de



**Juristisch bedenklich**

Auch juristisch betrachtet sei das Anbieten ärztlicher Leistungen über derartige Plattformen zumindest zweifelhaft. Aus Sicht der DGPRÄC kollidierten die kritisierten Angebot mit dem Heilmittelwerbegesetz, der Berufsordnung sowie dem Gesetz gegen Unlauteren Wettbewerb. Es sei anzunehmen, dass entsprechende Anbieter verzweifelt nach neuen Patienten suchen – dies sei aus seiner Sicht kein gutes Zeichen, warnt Prof. Vogt.