

# „Jeder hat ein natürliches Recht auf Schönheit!“

Interview mit Dr. Armand Herberger, Leiter der Musenhof-Kliniken in Deidesheim



Dr. Armand Herberger

**Nie war das Bedürfnis nach Schönheit und gutem Aussehen in unserer Gesellschaft so stark ausgeprägt wie heute: Eine wachsende Anzahl an Patienten, die ihr äußeres Erscheinungsbild verändern möchten, ist heute bereit, sich einem ästhetischen Eingriff zu unterziehen. Über die Motive und die Bedeutung der Schönheit in unserer Gesellschaft sprach die Marketing News mit Dr. Armand Herberger, ästhetisch-plastischer Chirurg und Leiter der renommierten Musenhof-Kliniken in Deidesheim.**

## Herr Dr. Herberger, was bedeutet Schönheit für Sie persönlich?

Der Begriff „Schönheit“ ist schwierig zu definieren, weil jeder Mensch etwas anderes darunter versteht – seien es Ausstrahlung, Charisma, die besondere Art, eines Menschen, zu gehen, zu lachen, sich zu bewegen oder insgesamt der Eindruck, den ein Mensch hinterlässt. Ein prominentes Beispiel dafür ist Barbra Streisand: Sie ist durch ihre Nase nicht im klassischen Sinne schön, wirkt aber auf viele Männer sehr attraktiv. Andere messen Schönheit an ihrem angeborenen Gefühl für Proportionen: Wenn ein Mensch einen schlanken

Oberkörper, aber sehr dicke Beine hat, wird dies oft als unästhetisch wahrgenommen. Manche Menschen, die das Gleichgewicht der eigenen Proportionen als gestört wahrnehmen, leiden daran und geraten auch seelisch aus dem Gleichgewicht. Unsere Aufgabe als ästhetische Mediziner ist es, diesen Menschen mit allen Mitteln zu helfen, die uns die moderne Medizin heute zur Verfügung stellt.

## Welche Bedeutung hat das äußere Erscheinungsbild Ihrer Meinung nach in der heutigen Gesellschaft?

Das Äußere eines Menschen spielt heute eine Riesenrolle. Jeder hat ein natürliches Recht auf Schönheit. Das Bedürfnis, gut auszusehen, wird vielfach noch als Jugend- oder Schönheitswahn wahrgenommen, was es aber definitiv nicht ist. Hier geht es um echten Leidensdruck: Junge Frauen beispielsweise, die einen schlanken Oberkörper haben, aber ihre Oberschenkel zu dick finden, obwohl sie regelmäßig Sport treiben und sich ausgewogen ernähren, werden seelisch krank. Sie kommen zu uns, weil sie von Problemen befreit werden möchten.

## Wo sehen Sie Berührungspunkte zwischen ästhetischer Chirurgie und ästhetischer Zahnmedizin?

Wir haben ja in den Musenhof-Kliniken eine eigene Zahnklinik, die von Patienten aus dem ganzen deutschsprachigen Raum besucht wird: Ästhetische Zahnmedizin sehe ich als Teilgebiet der ästhetisch-plastischen Chirurgie. Was nützt das schönste Gesicht, wenn die Zähne krumm und schief aussehen oder fehlen? Zähne sind ein ganz wichtiges Thema: Jeder will unbeschwert essen, sprechen und lachen und so voll am aktiven Leben teilnehmen können. Viele Patienten haben Angst vor dem Zahnarzt. Unsere Aufgabe ist es, dem Patienten diese Angst zu nehmen, indem wir ihn seriös beraten und behandeln.

## Was sollten Patienten beachten, wenn sie eine ästhetische Behandlung in Anspruch nehmen möchten?

Viele Patienten sind ja heute durch die Medien eher vorbelastet als informiert: Die Berichterstattung stellt allzu oft den Behandler anstelle der Behandlung in den Vordergrund oder weckt falsche Erwartungen. Selbstdarstellung des Behandlers oder anderen Personenkulthalte ich für unpassend: Es kommt weniger darauf an, in welchen TV-Shows ein ästhetischer Mediziner auftritt oder wie viele VIP-Bilder er in seiner Praxis hängen hat, sondern, ob er in der Lage ist, dem Patienten auf kompetente und seriöse Weise zu helfen. Hier ist natürlich das persönliche Gespräch mit dem Arzt entscheidend – einmal, um zu klären, was eine ästhetische Behandlung bewirken kann, zum anderen natürlich, um ein persönliches Vertrauensverhältnis herzustellen.

## Welchen Stellenwert hat denn das Marketing für Sie als Unternehmer?

Fachkompetenz allein reicht heute für einen ästhetischen Mediziner nicht mehr aus. Das Marketing ist existenziell, solange es weder in Personenkult noch in Selbstdarstellung ausartet. Von zentraler Bedeutung in der Außendarstellung sind für mich eine fachlich fundierte Information und die emotionale Überzeugung des Patienten. Beides sollte auf authentische und seriöse Weise erfolgen.

## Wie sollten das Marketing und die Kommunikation mit den Patienten für den auf ästhetische Behandlungen spezialisierten Mediziner aussehen?

Das ist von Fall zu Fall verschieden, aber in jedem Fall sollten die Behandlungsmethoden im Vordergrund stehen. Ob der jeweilige Arzt neue Behandlungen in sein Leistungsspektrum integriert oder Kontakte zu Kooperationspartnern knüpft, bleibt jedem selbst überlassen. Jeder muss hier seinen persönlichen Weg für sich selbst finden!

## Herr Dr. Herberger, vielen Dank für das Gespräch und weiterhin viel Erfolg!

Das Interview führte Stefan Lemberg.  
[www.musenhof-kliniken.de](http://www.musenhof-kliniken.de)