

Dr. med. Oliver Ph. Kreyden im Porträt

«Ich bin gerne der Dorfdermatologe»

Wohl kein anderer Dermatologe hat die ästhetische Dermatologie in der Schweiz so sehr geprägt wie Dr. med. Oliver Ph. Kreyden, nicht nur dank seiner Pionierarbeit im Bereich der Botulinumtoxin-Behandlung. Und dennoch hat er die akademische Karriere zugunsten der Privatwirtschaft aufgegeben. Warum er als Dorfdermatologe glücklich ist, erzählt der passionierte Autosammler im Interview.

Interview | Severine Bonini

◆ **SkinMag: Dr. Kreyden, wie sind Sie Spezialist für Hyperhidrose geworden?**

Dr. med. Oliver Ph. Kreyden: In den 1990er Jahren war ich in Zürich an der Uniklinik für Dermatologie Assistenzarzt. Um Oberarzt zu werden, war eine Habilitation notwendig. Professor Günter Burg schlug mir die Hyperhidrose vor – ich war zunächst nicht begeistert. Ich recherchierte aber und stiess auf die Publikation eines amerikanischen Neurochirurgen, der entdeckt hatte, dass bei Patienten mit hemifazialen Spasmus die Behandlung mit Botox auch das Schwitzen in den betroffenen Arealen minderte. Er schlussfolgerte, dass man Botox eventuell auch gegen das axilläre Schwitzen anwenden könne. Das interessierte mich, und so initiierte ich die erste Schweizer Hyperhidrose-Sprechstunde, die jeweils an Donnerstagnachmittag stattfand – meinem freien Tag!

Ich war einer der ersten in Europa, die Hyperhidrose mit Botox behandelten. Nach der Publikation der Behandlungsergebnisse in der Ärztezeitung wurden wir förmlich überrannt. Ich war wohl der einzige Assistenzarzt zu jener Zeit, der selbst Assistenten beschäftigte.

1998 nahm ich dann am ersten Botulinumtoxin-Kongress weltweit in Orlando teil. Ich lernte sehr viele Forscher kennen und fragte sie, ob sie bei meinem Buch «Botulinumtoxin and hyperhidrosis in dermatology»¹ mitwirken würden. Die meisten sagten zu. So kam es zum ersten Grundlagenbuch zu Botulinumtoxin, was mir wiederum bei meiner wissenschaftlichen Karriere weiterhalf. Ich wurde auf der ganzen

Welt als Speaker zu Kongressen eingeladen, bis der Botulinumtoxin-Hersteller Allergan die Hyperhidrose als Indikationsgebiet zu Gunsten der ästhetischen Dermatologie fallengelassen hat.

Ist der Einsatz von Botox bei der Hyperhidrose nicht lukrativ genug?

Ja, genau. Ich kann mich noch gut erinnern, wie mir ein Manager bei Allergan sagte: «Wenn ich mit einer Ampulle Botox im ästhetischen Bereich 2000 Dollar verdiene und im medizinischen Bereich bei der Hyperhidrose nur 800 Dollar, ist Letzteres für mich nicht mehr interessant.» Das Thema Hyperhidrose wurde in der Folge zu Gunsten der Faltenbehandlung vernachlässigt, der Hype flaute ab. Auf Botox folgten in der Ästhetik Themen wie Filler mit Hyaluronsäure und viel später im Sinne einer Renaissance das chemische Peeling. Ich persönlich bin der Veränderung nur noch so gerne gefolgt und habe mich fortan verstärkt für die ästhetische Medizin eingesetzt, auch standespolitisch. →

«In der ästhetischen Dermatologie vermisse ich das zielorientierte Schaffen.»



Dr. med. Oliver Ph. Kreyden, Klinikleiter
der Praxisklinik Kreyden in Muttenz



Peeling-Kurs in der Praxisklinik Kreyden. Dr. Kreyden führt regelmässig international besuchte Weiterbildungskurse in der ästhetischen Dermatologie durch.

Können Sie sich an Ihren ersten Hyperhidrose-Patienten erinnern?

Ja, das war ein 15-jähriges, kurdisches Mädchen mit palmarer Hyperhidrose. Ich arbeitete damals für ein halbes Jahr in Davos in der Aussenklinik in Clavadel und wurde hierfür nach Zürich zitiert, weil man mir diese Patientin zugeteilt hatte. Das ganze Behandlungszimmer war voll mit den Verwandten des Mädchens. Ich begann, ihre Hände zu spritzen, ohne exaktes Behandlungsprotokoll. Die ganze Familie schaute mir über die Schultern, insbesondere die männlichen Mitglieder. Ich versuchte, Kompetenz zu vermitteln. Weder Patientin noch Familie habe ich je wiedergesehen. Mir wurde allerdings berichtet, dass die Behandlung funktioniert hat (schmunzelt).

Ohne Behandlungsprotokoll?

Damals gab es das schlichtweg nicht. Zu Beginn meiner Hingabe zur Botulinum-Therapie war die grösste Herausforderung, korrekte Behandlungsprotokolle zur besten Effektivität und gleichzeitig bester Sicherheit für den Patienten auszuarbeiten. Dies haben wir in einem internationalen Setting angestrebt. Heutzutage sind diese entwickelten Protokolle Standards, über die niemand mehr nachdenkt. In der ästhetischen Dermatologie vermisse ich je länger je mehr dieses zielorientierte Schaffen: Oft mangelt es an einer

korrekten Diagnose. Der Arzt macht das, was der Patient will. Und das ist falsch. Denn der Patient möchte beraten werden und nicht einfach nur bedient. Die jungen Ärztinnen und Ärzte heute gehen in Vorträge und lernen, was ich oder meine Kollegen ihnen vorgeben. Und dies meine ich nicht als Vorwurf, was sollen sie denn anderes tun? Ich hingegen habe noch selbst probiert, entdeckt, an meinen eigenen Fällen gelernt. Die verschiedenen Techniken in der ästhetischen Dermatologie sind von meinen Kolleginnen und Kollegen im Ausland und zum Teil auch von mir verfeinert und / oder weiterentwickelt worden. Meine Generation hat die ästhetische Dermatologie quasi erfunden!

Ich wünsche mir eigentlich, dass die jungen Ärzte den Punkt des Kopierens überschreiten und selbst etwas entwickeln, zum Beispiel eine neue Technik, so wie ich das damals gemacht habe. Nur so, mit diesem Wissen, kann man Patienten entsprechend beraten.

Sie bieten heute nicht nur Hyperhidrose-Therapien an, sondern decken in Ihrer Praxis die ganze Palette der ästhetischen Dermatologie ab.

Als Weiterentwicklung der Hyperhidrose-Behandlung beschäftigte ich mich zunehmend mit der ästhetischen Dermatologie, zunächst im begrenzten Rahmen von Botulinum. Ich kannte das Medikament ja

wirklich gut und der Schritt von der Drüsen- zur Muskelbehandlung war somit nicht mehr gross. Danach widmete ich mich zunehmend der Hyaluronsäure in den verschiedensten Indikationen. Und später folgten dann die Peelings – inklusive dem tiefen Phenol-Peeling. Ich bin bis heute einer der wenigen, der das tiefe Phenol-Peeling im Angebot hat. Die Praxisklinik Kreyden bietet zurzeit die höchsten Standards der neuesten interventionellen Techniken in der Injactable-Behandlung und im Peeling an.

2020 wurden Sie sogar zum Präsidenten der International Peeling Society (IPS) gewählt ...

Ja, das ist wahr! Womöglich wird eine lange Zeit vergehen, bis wieder ein Schweizer Präsident einer Internationalen Gesellschaft wird (lacht). Das kommt vielleicht daher, dass ich als Past President der ESCAD (European Society for Cosmetic and Aesthetic Dermatology) und als Gründungsinitiator der SGEDS (Schweizerische Gesellschaft für Ästhetische Dermatologie und Skincare) bereits eine gewisse Erfahrung mitgebracht habe. Die SGEDS übrigens wurde auf Anfrage der SGDV, damals durch Prof. em. Peter Itin, im Jahre 2008 von mir ins Leben gerufen. Wir dürfen jedes Jahr neue Mitglieder aufnehmen, was mich zugegebenermassen etwas stolz macht.

Haben Sie je bereit, nicht doch eine Unikarriere verfolgt zu haben?

Nein, gar nicht. Ausserdem bin ich nach wie vor in der Lehre tätig. Ich bin praktisch jeden Monat an einen internationalen Kongress als Speaker eingeladen und führe mit grossem Erfolg meine eigenen Kurse (Hyperhidrose, Facial, Chirurgie, Peeling) mit internationalen Teilnehmern durch.

Ich bin in Muttenz, wo meine Praxis ist, der Dorfdermatologe, darauf bin ich heute stolz. Meiner

Meinung nach hat sich die Spitalkultur für die Ärztinnen und Ärzte sehr unvorteilhaft entwickelt, vor allem in den Kaderstellen. Heutzutage ist der Chefarzt nur noch der verlängerte Arm der Geschäftsleitung mit eingeschränkter Entscheidungskompetenz. Alles dreht sich nur noch um Wirtschaftlichkeit. In der Praxis hingegen kann ich meinen Patienten vollumfänglich die ganze klassische Dermatologie anbieten, inklusive Allergologie, ästhetische Dermatologie und die von mir so geliebte Dermatochirurgie. Das könnte ich in der Klinik nicht. Wenn ich etwas aus der Zeit am Unispital vermisste, dann die seltenen Krankheitsbilder – die sehe ich in der Praxis natürlich schon weniger.

«Ich habe noch selbst probiert, entdeckt, an meinen eigenen Fällen gelernt.»

Sie haben eine chirurgische Aus- und Weiterbildung gemacht, bevor Sie zur Dermatologie kamen. Weshalb dieser Wechsel?

Ursprünglich wollte ich plastischer Chirurg werden. Ich wollte rekonstruieren, schön machen, in Ordnung bringen. Und genau das mache ich ja heute auch.

Aber nicht als plastischer Chirurg ...

Als fortgeschrittener chirurgischer Assistenzarzt im St. Claraspital in Basel habe ich mich für das sog. A-Jahr an der Universitätsklinik in Basel beworben. Diese Stelle habe ich nicht bekommen, obschon der Ordinarius der plastischen Chirurgie mir die Ausbildungsstelle bereits garantiert hatte. Somit musste ein Plan B verwirklicht werden. Ich stellte mir die Frage: «Was mache ich jetzt?» Prof. Schuppisser empfahl mir die Innere Medizin, und so bewarb ich mich am Spital Breitenbach bei Dr. Zeugin, wo ich eine äusserst exakte Ausbildung erleben durfte. Als Ausbildungsziel bot sich verständlicherweise die Dermatologie an, und ich bewarb mich in Zürich bei Prof. Burg. Er suchte zu der Zeit einen plastischen Chirurgen, und als er im Vorstellungsgespräch merkte, dass ich kein plastischer Chirurg bin, winkte er ab und meinte, ich solle doch zuerst diese Ausbildung abschliessen und mich dann wieder bei ihm melden. Ich entgegnete: «Bei allem Respekt für Ihr Fach, aber ich werde jetzt nicht plastischer Chirurg und danach noch Dermatologe.» Wir verabschiedeten uns. Zwei Wochen später hatte ich einen Brief in der Post: «Abmachungsgemäss bestätige ich Ihnen Ihre Ausbildungsstelle in der Dermatologie.» Ich weiss bis heute nicht, wie es dazu kam. →

Das Kern-Team der Praxisklinik Kreyden.

V.l.n.r.:

Dr. pharm. Tatiana Fässler-Tassopoulos (Praxis-Managerin),
Andrea Chouireb (MPA),
Claire Mauderli (MPA),

Dr. med. Oliver Ph. Kreyden (Klinikleiter),
Dr. med. Céline A. Folly (Klinikärztin),
Stella Rima (MPA)



Nun noch ein paar privatere Fragen.

Können Sie sich an Ihren ersten Job erinnern?

Nach der Matura stiess ich das Kaffee-Wägeli durch den Zug «Kaffee! Tee! Bier! Sandwiches!». Das war sehr gut bezahlt, ich habe 13,04 % Provision auf alle Verkäufe erhalten. Weil ich am Endbahnhof keine Sandwiches mehr übrighaben wollte, überlegte ich mir bald, wie ich mehr verkaufen könnte. Wenn jemand ein Bier bestellte, fragte ich zunächst: «Möchten Sie gerne etwas dazu essen?». Doch die Antwort war immer: «Nein, danke.» Also änderte ich meine Strategie und begann zu fragen: «Hätten Sie gern ein Käse- oder Salami-Sandwich dazu?». So begann der Kunde sich zu überlegen, was er lieber mochte. «Soll ich Käse oder Salami nehmen? Käse mag ich nicht. Ich nehme Salami!».

Sie sind ein Verkaufstalent.

Hier funktionierte der Nachahm-Effekt sehr gut. Wenn der erste Gast im Waggon einen Schnaps bestellte, zog das ganze Abteil mit, bis mir der Schnaps ausging. Das funktioniert, das ist Psychologie. Ich machte gute Umsätze und durfte schon bald in den guten Zügen verkaufen, auch bei geschlossenen Gesellschaften. Mit dem verdienten Geld kaufte ich mein erstes Auto, einen Fiat Panda.

Verkaufen Sie den Patienten auch mehr, als sie eigentlich wollen?

Nein, das wäre unethisch (zeigt seine Zornesfalten). Dennoch bin ich der Meinung, dass das Resultat und nicht die Menge an verbrauchtem Material plus Zeitaufwand verrechnet werden soll! Das kann man aber

nur mit einer gewissen Erfahrung machen. Ich weiss, was ich anbiete. Denn es ist doch einfach: Der Patient will ein gutes Resultat, nämlich keine Falten mehr. Also müssen Sie das Pricing so machen, dass es dem Resultat entspricht. Viele Falten, also ein grosser Unterschied zwischen vorher und nachher, sind sicherlich kostenintensiver als wenig Falten. Das ist für die allermeisten Patienten einleuchtend. Wenn ein Patient nicht zu 100 % mit dem Resultat zufrieden ist – und der Patient hat immer recht! –, korrigiere ich das ohne Aufpreis aus, denn verkauft habe ich das Resultat. Das macht fast niemand so in der Branche. Die meisten berechnen auch bei Korrekturen Material plus Aufwand. Ich persönlich finde dies unfair gegenüber dem Patienten. Aber ich gebe nie Geld zurück, never ever. Ich erbringe eine Leistung in top Qualität, und die muss bezahlt werden.

Spüren Sie bei sich eine «deformation professionelle»?

Privat bin ich für die meisten Leute zu klar strukturiert, ich treffe sehr rasch Entscheidungen. Das ist eine Folge des Berufs. Ich sehe am Tag zwischen 40 und 50 Patienten, an strengen Tagen noch mehr. Das bedeutet, dass meine Zeit sehr gut strukturiert sein muss, damit ich noch genügend Raum finde für den so wichtigen persönlichen Austausch mit dem Patienten. Diesen Teil meines Patientenkontaktes liebe ich nämlich am meisten: empathisch sein, zuhören, plaudern, sich austauschen, über Familie oder Politik reden...



Auf der Reise nach Tansania mit Ehefrau Helen

Alfa Romeo Giulietta Sprint Zagato «Best of Class» am Concours d'Elégance Salon Privé, Blenheim Palace (nähe Oxford), Geburtshaus von Winston Churchill



Ist der Umkehrschluss, dass Sie rasch genervt sind von Leuten, die lange brauchen zum Entscheiden?

Ja. Und umgekehrt nerve ich die Leute.

Weil Sie zu schnell sind?

Ja. Meine Frau und auch Freunde sagen: «Man sagt dir etwas, aber du hörst nicht zu. Du hast deine Entscheidung schon gefällt.» Ich aber denke: «Wie kann man so lange erklären? Ich habe schon längst verstanden, worum es geht.»

«Meine Generation hat die ästhetische Dermatologie quasi erfunden.»

Wie haben Sie Ihre Frau kennengelernt?

In der Schule. Ich war 14 und sie 17 Jahre alt. Wir waren drei Jahre zusammen, in dieser Zeit machte sie die Lehre zur MPA, weil sie unbedingt nach Paris wollte, und ihr Vater erlaubte ihr das erst nach einer abgeschlossenen Lehre. Als sie tatsächlich nach Paris ging, trennten wir uns für drei Jahre, doch ich holte sie wieder zurück in die Schweiz. Als ich 24 war, haben wir geheiratet.

Haben Sie selbst an sich auch schon etwas verschönern lassen?

Ja, sicher. Ich habe mir Botox selbst gespritzt (lacht) und denke, ich sollte irgendwann in meinem Alter mal an Filler denken.

Können Sie nicht «verschumpelt» vor einem Patienten sitzen, dem Sie versprochen haben, seine Falten zu glätten?

Genau. Sie können als Pneumologe ja auch nicht mit Zigarette im Mund den Patienten auffordern, mit dem Rauchen aufzuhören. Aber das ist nicht der Motivationsgrund für eine Behandlung. Wenn mich etwas an mir stört, will ich das korrigiert haben. Ich habe keine moralistische Einstellung dazu. Zum Coiffeur gehen wir auch, und keiner sagt, man sei deswegen eingebildet. Ich sage meinen Patientinnen und Patienten immer: «Das Auto waschen Sie auch, wenn es schmutzig ist.» Es ist doch toll, wenn man ein schönes Haus hat und nach 25 Jahren darüber nachdenkt, eine neue Küche einzubauen. Deshalb: Wenn es nötig wird und ich weiss, wer den Eingriff bei mir machen kann, mache ich das ohne Zögern. ○

Bibliografie

¹ Kreyden OP, Böni R, Burg G (Hrsg.): Botulinumtoxin and hyperhidrosis in dermatology. Karger: Basel 2002.



11 FACTS ABOUT...

Dr. med. Oliver Ph. Kreyden

- 1 Verheiratet, zwei Kinder: Aileen (28) ist Anwältin, Loïc (25) hat ein abgeschlossenes Studium für Animation und ist nun im Master am Royal College of Art in London.
- 2 Sein Vater war Arzt, die Mutter Keramikerin.
- 3 Wohnt in Basel im St.-Johann-Quartier.
- 4 Sammelt Oldtimer, fährt Rallyes und nimmt an Concours d'Elégance teil: «Ich besitze ganz alte «Wurst & Brot»-Autos wie den Renault 4, einen Mini und einen Fiat 500, aber auch hochkarätige Sportwagen wie den Alfa Romeo Giulia oder Aston Martin. Ich verkaufe sie nicht, das Sammeln ist einfach meine Leidenschaft.»
- 5 Im Herbst findet ein Concours d'Elégance bei Blenheim Palace statt, dem Geburtshaus von Churchill. «Ich fahre mit dem Wagen nach England, die Engländer finden es unglaublich, wenn man «on own track» hinfährt. Zurück fliege ich aber und lasse das Auto von einem Freund zurückfahren.»
- 6 Hat viel Kunst in der Praxis, unter anderem eine Skulptur des deutschen Bildhauers Stephan Balkenhol. «Ich habe gerne schöne Sachen um mich.»
- 7 Sammelt Weine aus dem Burgund und dem Piemont.
- 8 Kocht gerne, dann aber «mit allem Drum und Dran».
- 9 Voraussichtlich im November reist er nach Kenia und Äthiopien in die Ferien.
- 10 Mag lang ausgedehntes, schönes Essen mit Wein und inspirierender Diskussion.
- 11 Wollte ursprünglich Architekt werden, das war ihm dann aber «zu mathematisch».