



Hautwerk Akademie

## «Das ist nicht nur Wissenschaft und Medizin für uns»

Dass es auch eine Herzensangelegenheit für Dr. med. C. Bettina Rümmelein, Gründerin der Hautwerk Akademie in Zürich Manegg ist, hat uns Adam Jasinski, Leiter der Akademie, im Gespräch verraten. In dem Kompetenzzentrum für Lasermedizin und energiebasierte Geräte gilt der beständige Anspruch: qualitativ hochwertige, praxisorientierte Bildung und Dienstleistung, die letztlich dem Wohl der Patient:innen zugutekommt.

**Die Themen bzw. Kurse in der Hautwerk Akademie fokussieren sehr stark auf die Lasermedizin. Warum gerade auf dieses Thema?**

**A. Jasinski:** In der Tat, die Lasermedizin hat bei uns einen besonderen Stellenwert, und das hat seine guten Gründe! Es erzählt die Geschichte unserer Gründerin, Dr. med. C. Bettina Rümmelein. Während ihrer Zeit am Universitätsspital Zürich sah sie leider viele Patient:innen, die mit den Nachwirkungen von Laserbehandlungen zu kämpfen hatten. Diese Begegnungen haben in ihr das Bedürfnis geweckt, sich für bessere

Standards und Praktiken in diesem Bereich einzusetzen.

In Zusammenarbeit mit engagierten Kolleg:innen aus verschiedenen Fachgebieten wie Proktologie und Gynäkologie, sind wir stolz darauf, in der Akademie nun ein umfassendes Ausbildungsprogramm für Laserbehandlungen der Haut und der angrenzenden Schleimhäute anzubieten. Das ist nicht nur Wissenschaft und Medizin für uns – es ist auch eine Herzensangelegenheit. Es gibt aber im Programm der Hautwerk Akademie auch andere Themen wie beispielsweise die Fortbildung zu Bodyforming-Methoden.

**Nach welchen Gesichtspunkten werden diese anderen Kurse ausgesucht?**

**A. Jasinski:** Mit der Umbenennung in «Hautwerk» und unserem neuen Standort in Zürich Manegg haben wir gemeinsam als Team beschlossen, unsere Horizonte zu erweitern. Die Einführung von Themenkursen, wie Bodyforming, Skin Quality oder die Anwendung von Botulinumtoxin, war eine natürliche Entwicklung.

Unsere Kursauswahl folgt einem simplen Prinzip: Wir konzentrieren uns auf klinisch relevante Themen, bei denen wir auf unsere tiefgreifende Expertise zurückgreifen können. Dabei

legen wir stets Wert auf den sicheren Umgang mit energiebasierten Geräten und Techniken. Denn im Zentrum steht für uns immer das Ziel, ein tiefes Verständnis zu vermitteln und so Nebenwirkungen zu minimieren.

**Die Lasermedizin ist eine interdisziplinäre Medizin. Auch Kolleg:innen anderer medizinischer Fachrichtungen nehmen an den Fortbildungen der Hautwerk Akademie teil. Warum?**

**A. Jasinski:** Wie Sie bereits anmerkten, ist die Lasermedizin interdisziplinär – und dies gilt auch für die Zertifikate und Kompetenzen. Eine Ausnahme gibt es bei der Behandlung von endogenen Pigmenten, die aufgrund der Notwendigkeit, maligne pigmentierte Läsionen zu erkennen, den Dermatolog:innen vorbehalten ist. Wir finden eine wachsende Anwendung von Lasern und energiebasierten Geräten in vielen Fachrichtungen. Besonders hervorzuheben sind hier sicherlich die Chirurg:innen und Allgemeinmediziner:innen.

Dass Dermatolog:innen begonnen haben, vaginale Laser anzubieten, war marktgetrieben, was zu einer langsameren Akzeptanz bei Gynäkolog:innen führte. Jedoch sind wir nun erfreut, dass offizielle Stellen die Verwendung von fraktionierten Systemen für die vaginale Behandlung in der Gynäkologie empfehlen. Dies hat zu einer sehr hohen Nachfrage unserer Ausbildung bei Gynäkolog:innen geführt.

**Wie sieht die Fortbildungslandschaft in Ihrem Bereich in der Schweiz aus?**

**A. Jasinski:** In der Schweiz haben wir grundsätzlich das Privileg, über ein hohes Niveau an medizinischer Aus- und Weiterbildung zu verfügen. Trotzdem erkennen wir einen wachsenden Bildungsbedarf im Bereich der prozeduralen Dermatologie. Die Herausforderung in der Dermatologie ist, dass viele Technologien und Therapien primär als «ästhetisch» eingestuft werden und deshalb oft in den Bildungsplänen schwer anerkannt werden.

Ausserdem erfordert die sich ständig entwickelnde Technologie eine von der Industrie unabhängige und kritische Perspektive der Schulung. Hier kommt die Hautwerk Akademie ins Spiel. Wir betrachten uns nicht nur als Ausbildungsstätte, sondern auch als Partner:in für Ärzt:innen. Ziel ist es, dass diese die Technologien kritisch bewerten, die Vor- und Nachteile abwägen und fundierte Entscheidungen über ihre Investitionen treffen können.

**Wie sehen Sie Ihre Mitbewerber:innen – Konkurrenz oder Partner:innen?**

**A. Jasinski:** Wir betrachten andere qualifizierte Ausbildungsstätten nicht als reine Konkurrenz, sondern als Mit-



Unsere Gesprächspartner:innen:  
 Dr. med. **C. Bettina Rümmelein**, Ärztliche Leitung  
**Adam Jasinski**, Geschäftsentwicklung & Leitung Akademie  
 Hautwerk Akademie, Zürich  
 E-Mail: [klinik@hautwerk.ch](mailto:klinik@hautwerk.ch)  
 Web: [www.hautwerk.ch](http://www.hautwerk.ch)

streiter für ein gemeinsames Ziel – Patient:innen vor Nebenwirkungen zu schützen. Wir sind stolz darauf, eine tiefgehende und praxisorientierte Ausbildung anzubieten. Unsere Bemühungen werden durch das positive Feedback der jährlich etwa 200 Kursteilnehmer:innen bestätigt.

In Bezug auf Industriepartner:innen legen wir grossen Wert auf die Zusammenarbeit mit Unternehmen, die unsere Werte und Qualitätsansprüche teilen. Es ist uns wichtig, eine Vielfalt von Produkten, auch von konkurrierenden Firmen, in unseren Kursen vorzustellen.

**Wie versuchen Sie sich von der Konkurrenz abzuheben?**



**A. Jasinski:** Natürlich könnte jemand versuchen, unser Konzept zu übernehmen, aber die sorgfältige Organisation und Durchführung unserer Kurse erfordert eine hohe Aufmerksamkeit. Schon früh haben wir erkannt, wie wichtig es ist, in eine qualifizierte Schulleitung und unterstützende Kräfte zu investieren – heute sehen wir, dass sich diese Investitionen gelohnt haben. Eine Bildungseinrichtung unserer Art benötigt klare Strukturen: einen durchdachten Lehrplan, eine umfassende Verwaltungsarbeit, engagierte Referent:innen und für den Praxisteil kompetentes medizinisches Personal, das die Workstations leitet. Unsere Kombination aus diesem umfassenden Ansatz und der technischen Unterstützung durch die Industrie stellt etwas Besonderes dar.

**Nach welchen Kriterien werden die Vortragenden bzw. Kursleiter:innen ausgewählt? Laden Sie auch punktuell externe Vortragende für Einzelveranstaltungen ein?**

**A. Jasinski:** Unsere Hauptkriterien für Vortragende sind Erfahrung, Expertise und natürlich eine Leidenschaft fürs Lehren. Wenn jemand aus unserem Team eine Technologie oder Prozedur meisterlich beherrscht, sehen wir es als eine wunderbare Gelegenheit, dieses Wissen weiterzugeben. Angesichts des wachsenden Angebots sind wir stolz darauf, unsere «Hautwerk-Familie» durch Gastvortragende aus verschiedenen Fachgebieten zu erweitern. Unsere Türen stehen für engagierte Fachkolleg:innen immer offen.

**Das Motto der Hautwerk Akademie lautet: «Jedes Handwerk braucht eine Lehre.» Wie gestalten Sie die Lehre an der Akademie?**

**C. B. Rümmelein:** Der erste Teil ist ein klassischer Vortrag mit einer offenen Kultur, Fragen zu stellen. Immer wieder werden die Teilnehmenden aktiv angesprochen. Das Ganze findet in unserem Seminarraum statt mit einer Gruppengröße von normalerweise 15 bis 20 Personen. Für die Workshops an den Geräten soll die Gruppenstärke acht Personen nicht überschreiten und an den Patient:innen möglichst nicht mehr als fünf betragen.

**Wie würden Sie den Ablauf eines klassischen Workshops bei Ihnen beschreiben? Wie ist die Atmosphäre?**



**C. B. Rümmelein:** Die Teilnehmer:innen richten sich meistens als Erstes gemütlich im Seminarraum ein und werden mit einigen Unterlagen und einem Kaffee/Tee begrüßt. Dann folgen der Vortrag und im Anschluss der praktische Teil. Am Ende gibt es immer eine Prüfung mit anschließendem Feedback. So sind die Teilnehmenden immer aufmerksam und wir bemerken auch, welcher Teil nicht gut genug geschult wurde.

Zur Mittagspause sitzen wir alle in unserer Klinik-Cafeteria und am Ende des Workshops trinken wir häufig noch gemeinsam ein Gläschen Wein und tauschen uns nochmals aus. Alle Kursteilnehmer:innen haben darüber hinaus die Möglichkeit, im Nachgang für ein Jahr ihre Fragen per Mail zu schicken.

**Was, würden Sie sagen, macht die Teilnahme an einem Kurs der Hautwerk Akademie besonders, wovon können die Teilnehmenden am meisten profitieren?**

**C. B. Rümmelein:** Das Besondere ist die einmalige Kombination aus einem neutralen Fachvortrag zum Thema mit anschließendem Kontakt mit der Industrie in Kleingruppen. Da dies im Klinikumfeld stattfindet, können die Geräte auch ausprobiert werden und man kann sich mit den Unterschieden der Techniken und Geräte vertraut machen.

Danach steht die Behandlung von echten Patient:innen, die sich hierfür zur Verfügung gestellt haben, im Fokus. So lernen die Teilnehmenden, das theoretisch Gelernte auch wirklich mit eigenen Augen zu sehen.



**Auf Ihrer Homepage sprechen Sie von 40 energiebasierten Geräten, die Ihnen zur Verfügung stehen. Wie viele davon kommen in den Kursen tatsächlich zum Einsatz? Sind das Anschaffungen des Hautwerks oder auch Leihgeräte von Kooperationspartner:innen?**

**A. Jasinski:** Die tatsächliche Anzahl der Geräte, die in unseren Kursen zum Einsatz kommen, hängt stark vom spezifischen Thema des jeweiligen Kurses ab. Zuerst bieten wir den Industriepartner:innen die Gelegenheit, ihre neuesten Geräte aus diesem Bereich vorzustellen. Für den praktischen Teil des Workshops setzen wir dann zusätzlich so viele unserer eigenen Geräte ein, wie es sinnvoll und machbar ist. Im Kurs zur Laserepilation sind wir in hohem Masse auf die Unterstützung durch die Industrie angewiesen, um die unterschiedlichen Optionen und Techniken zu demonstrieren.

Es ist unser Bestreben, stets die neuesten und effektivsten Techniken und Geräte in unserer Fortbildungsstätte zu verwenden. Gleichzeitig ist es unerlässlich, unsere Investitionen in die Anschaffung dieser High-End-Geräte zu rechtfertigen. Was die Herkunft der Geräte betrifft, so haben wir eine Mischung aus eigenen Anschaffungen und Leihgeräten, die uns von unseren Kooperationspartner:innen zur Verfügung gestellt werden.

**Das Hautwerk pflegt die Zusammenarbeit mit der Thammasat University in Bangkok. Welche Intention steht hinter diesem interkontinentalen Austausch?**

**A. Jasinski:** Die Kooperation mit der Thammasat University ist ein Zeugnis



unseres Engagements für die Weiterentwicklung und den Austausch im Bereich der Dermatologie und Lasermedizin auf globaler Ebene. Wir glauben fest daran, dass durch die Zusammenführung von Expert:innen aus unterschiedlichen kulturellen und medizinischen Hintergründen ein wertvoller Synergieeffekt entsteht, von dem beide Seiten profitieren und bei dem Best Practices geteilt werden können.

**Erst vor Kurzem hatten Sie Besuch von vier thailändischen Fachärztinnen. Was konnten Sie von den thailändischen Kolleginnen lernen?**

**C. B. Rümmelein:** Asiatische Haut hat besondere Bedürfnisse und stellt eine grosse Herausforderung in der Lasermedizin dar, da sie anders als z. B. kaukasische Haut behandelt werden muss. Dieses Jahr haben die vier Kolleginnen die Beautytrends in Asien und die wichtigsten Behandlungen vorgestellt. Wir profitieren davon sehr, da auch in der Schweiz viele Personen mit asiatischer Haut leben, die oft verzweifelt nach Lasertherapeut:innen und Techniken suchen, die ihre Haut behandeln können.

**Welche Trends zeichnen sich ab, auf die Sie reagieren müssen bzw. werden?**

**A. Jasinski:** Der Markt wird zunehmend mit Lasertechnologien gesättigt und das Wissen unter medizinischen Fachleuten wächst. Dieser Fortschritt ist sicherlich etwas, zu dem wir stolz beigetragen haben. Gleichzeitig bringt dies aber auch Herausforderungen mit sich. Es wird für uns immer wichtiger, unsere

Lehrpläne stetig zu aktualisieren und ein ausgewogenes Angebot für Expert:innen und Anfänger:innen zu schaffen.

Zudem beobachten wir eine wachsende Herausforderung in der Bewertung neuer Technologien. Durch den enormen Innovationsdruck kommen kontinuierlich neue Ideen und Techniken auf den Markt. Aber, wie wir selbst feststellen konnten, bedeutet neu nicht immer besser oder vorteilhafter. Unsere Aufgabe ist es daher, sicherzustellen, dass unsere Kurs Teilnehmer:innen eine solide und fundierte Ausbildung erhalten.

**Wohin wird sich die Hautwerk Akademie in den nächsten Jahren entwickeln?**

**A. Jasinski:** Unsere Vision für die Akademie ist es, sie als integralen Bestandteil eines Kompetenzzentrums für Lasermedizin und energiebasierte Geräte zu etablieren. Die Klinik und die Akademie sollen nicht als reine Bildungs- und Behandlungseinrichtungen wahrgenommen werden, sondern als ein Zentrum für Exzellenz in diesem spezialisierten Feld.

Unser kürzlich veröffentlichtes Buch «My Way» steht exemplarisch für unser Engagement, uns stetig weiterzuentwickeln und dabei sowohl die Wünsche unserer Kursteilnehmer:innen als auch die sich ständig verändernden Technologien und Methoden im Bereich der Lasermedizin zu berücksichtigen.

In Zukunft planen wir, auch Kurse für fortgeschrittene Anwender:innen anzubieten. Darüber hinaus sind wir aktiv auf der Suche nach Partner:innen, die unsere Philosophie teilen, um den Sachkundenachweis – ein Diplom für bestimmte

Laserbehandlungen für Nicht-Ärzt:innen anbieten zu können.

**Was haben Sie aus den Erfahrungen der letzten Jahre (als Leiter/Lehrende in der Hautwerk Akademie für sich persönlich mitgenommen?**

**A. Jasinski:** Bei der Arbeit in der Hautwerk Akademie wurde mir schnell bewusst, wie wichtig es ist, sich auch auf die kleinen Details zu konzentrieren, die einen großen Unterschied in der Wahrnehmung unserer Kursbesucher:innen und Kund:innen machen können. Ich bemühe mich, dieses Prinzip auf alle Aspekte unserer Arbeit anzuwenden.

Darüber hinaus hätte ich nie gedacht, dass ich mich mit einem technisch-naturwissenschaftlichen Bildungshintergrund im Bereich der ästhetischen Medizin wiederfinden würde, aber die Ausrichtung auf das langfristige Wohlbefinden und die Interessen der Patient:innen sind etwas, zu dem ich gerne beitrage. Es ist eine Reise des Lernens und der Selbstentdeckung gewesen, und ich bin dankbar für jede Erfahrung.

**C. B. Rümmelein:** Die Hautwerk Akademie ist für mich wie ein Baby, in das ich viel Herzblut und Energie gesteckt habe. Nun kann dieses Baby laufen und es läuft auch schon sehr gut ohne mich, da das ganze Hautwerk-Team die Kurse und die dadurch auch für uns entstehende Dynamik schätzt. Durch die Akademie lerne ich unzählige Kolleg:innen kennen und profitiere selbst viel davon.

**Wie bleiben Sie selbst mit Ihrem Wissen «am Puls der Zeit»?**

**C. B. Rümmelein:** Ich besuche alle wichtigen Kongresse und Fortbildungen, schreibe viele Artikel und halte noch mehr Vorträge – alles zum Thema prozedurale Dermatologie. Ich bleibe neugierig, zudem hinterfrage ich immer unsere Therapiestandards und versuche zu optimieren. Voraussetzung hierfür ist der kritische Umgang mit sich selbst. Die tägliche Frage lautet: Was kann ich noch besser machen?

**Vielen Dank für das Gespräch!** ■

Das Interview führten  
Dr. Gabriele Senti  
A. Sophie Faytl, BSc, MSc

■09