

Marktplatz Stamm

Beim Hautkrebs sind die Schweizer Spitzenreiter

Seit mehr als zehn Jahren gibt es in Küsnacht das dermacenter. Rund 25 Mitglieder des Vereins Marktplatz wollten am Marktplatz Stamm vom Dienstagabend mehr zum Unternehmen wissen.



Die Hautärztin und Mitgründerin des dermacenters Anna Caroline Maassen (2. von links) erklärt den Mitgliedern des Vereins Marktplatz die verschiedenen Nähmethoden bei Hauteingriffen in der Praxis.

Foto: zvg

pd. Am Marktplatz Stamm vom Dienstagabend drehte sich alles um das Thema Haut. Die beiden Hautärztinnen Bettina Schlagenhauff und Anna Caroline Maassen gewährten den rund 25 Mitgliedern des Vereins Marktplatz einen Einblick in ihre Tätigkeiten und die Räumlichkeiten im dermacenter an der Bahnhofstrasse 15 in Küsnacht. Die Ärztinnen haben 2002 die Hautarztpraxis in Küsnacht eröffnet.

Mit Skifahren gelockt

Anna Caroline Maassen kam bereits 1997 in die Schweiz und half in der swissana clinic in Meggen das Ambulatorium für Dermatologie und Lasermedizin aufzubauen. Ihre Kollegin Bettina Schlagenhauff, die sie bereits vom gemeinsamen Studium an der Eberhard-Karls-Universität Tübingen kannte, musste sie mit einem Trick in die Schweiz locken, denn Schlagenhauff strebte eigentlich eine Professur an. «Du kommst besser Skifahren als Professorin zu werden, habe ich zu ihr gesagt», so Maassen. Schlagenhauff war dann ab 1999 ebenfalls an der swissana clinic tätig, bis die beiden von den Räumlichkeiten an der Bahnhofstrasse erfuhren, die durch die Schliessung des Restaurants Hecht frei wurden. Zuerst konnten die beiden

Hautärztinnen den 1. und später den 2. Stock mieten. 2009 kam nach der Schliessung des Geschenkladens der dermashop im Parterre dazu. Was im Kleinen begann, ist langsam grösser geworden und inzwischen zum mittleren Unternehmen mit rund 20 Angestellten angewachsen.

Schweizer können sich Sonne leisten

Wie die Mitglieder des Vereins Marktplatz von Schlagenhauff und Maassen erfuhren, gliedert sich das dermacenter in drei Teilbereiche: den dermashop mit diversen Produkten für empfindliche Haut und Produkten im Bereich Anti-Aging, die dermapraxis wo operiert wird und die dermacosmetics, wo klassische und medizinische Bereiche

vereint werden. Die drei Standbeine des dermacenters bilden Behandlungen von Hautkrebs, die Allergologie und die dermatologische Kosmetik. Gerade im Bereich der Hautkrebshäufigkeit liege die Schweiz an der Spitze, erklärte Bettina Schlagenhauff. Ein Erklärungsansatz liefere das hohe Bruttoverdienstprodukt, antwortete Kollegin Maassen auf die Frage eines Marktplatz-Mitglieds, weshalb die Schweiz Spitzenreiterin sei. Denn: «Jeder kann es sich leisten, auch im November an die Sonne zu fahren.» Auch die Möglichkeiten in der Schweiz aufs Wasser und in die Berge zu gehen, seien wohl mitverantwortlich für die hohe Hautkrebsrate, ergänzte Schlagenhauff. Ab 60 Jahren trete Hautkrebs besonders

häufig auf, «weil man früher nicht gross auf die Haut geachtet hat», so Schlagenhauff.

Der Bereich der dermatologischen Kosmetik habe zugenommen, erzählte Maassen den Marktplatz-Mitgliedern. Dieses Wachstum führt sie vor allem auf den Wunsch der Leute nach schönerem Aussehen und den Sinn für Ästhetik zurück, die ebenfalls angestiegen seien. «Für uns ist es aber wichtig, nicht zu übertreiben», betonte die Hautärztin.

Von Lasern und anderen Geräten

In zwei Gruppen erkundeten die Marktplatz-Mitglieder nach der Einleitung zusammen mit Schlagenhauff und Maassen die Räumlichkeiten. Die

Hautärztinnen erklärten die verschiedenen Instrumente, die in den jeweiligen Räumen vorzufinden waren, darunter ein Hautanalysegerät und verschiedene Arten von Lasern. Zudem wurde auf die photodynamische Therapie (PDT) eingegangen, mit der Hautkrebsvorstufen und Hautkrebs grossflächig behandelt werden kann. Dabei wird eine Creme mit speziellem Licht bestrahlt und durch eine photochemische Reaktion erfolgt die Zerstörung der erkrankten Zellen.

Laser geklaut

Weiter wurden den Marktplatz-Mitgliedern auch Schönheitseingriffe erklärt, so etwa die Entfernung von Alters-/Pigmentflecken, Aknenarben und Fältchen mittels Laser oder die Entfernung von dunklen Haaren mit der Blitzlichtlampe. «Mit dem Laser sind heute Dinge möglich, die früher nur der plastische Chirurg konnte», so Maassen. Bei rund 100000 Euro pro Laser müsse ein solcher jedoch vor dem Kauf in der Praxis geprüft werden, denn oft werde von den Laserherstellern mehr versprochen, als der Laser eigentlich könne.

Bei den Kosten für einen Laser erstaunt es nicht, dass 2004 alle Laser des dermacenters geklaut wurden – obwohl sie damals noch einiges grösser waren.

Bei einem Apéro, der im Anschluss an den Rundgang stattfand, tauschten sich die Marktplatz-Mitglieder und die Hautärztinnen untereinander aus und es wurden die letzten Fragen geklärt. Als kleine Erinnerung an den Abend erhielten alle Besucher zwei kleine Cremes.



In der vergangenen Woche erlebten die Schülerinnen und Schüler vom Schulhaus Seematt 2 gleich zwei spezielle Schultage. Zum einen lockte der Tauschmarkt und zum anderen der Zahnpflegebus.



Fotos: zvg

Schulhaus Seematt 1

Beliebter Tauschmarkt

Am 15. Januar stand der traditionelle Tauschmarkt vor der Tür. Dieses Projekt bietet den Schülerinnen und Schülern vom Schulhaus Seematt 1 jedes Jahr die Gelegenheit, Spielzeug, welches nicht mehr gebraucht wird, einzutauschen.

bereitstanden. Nun konnte der Handel beginnen. Getauscht wurden Bücher, Autos, Spiele und noch tausend andere Dinge wechselten auf faire Weise ihren Besitzer. Hie und da wurde sogar Spielzeug verschenkt, was vor allem die jüngeren Teilnehmer sehr freute!

Eindrücklich ist es immer wieder, wie viel Spielzeug zu Hause ungenutzt herumsteht oder nicht mehr benötigt wird. Dieses kann durch den Tauschmarkt, welcher bei den Kindern immer hoch im Kurs steht, anderen Freude bereiten.

Indirekt spielt jedoch auch der Gedanke der Abfallvermeidung und der Nachhaltigkeit eine Rolle.

Schulhaus Seematt 2

Getauscht, geschenkt, gewonnen

Die Schulkinder vom Seematt 2 durften letzte Woche gleich zweimal besonderen Unterricht geniessen: Am Dienstag fand der alljährliche Tauschmarkt statt und in der zweiten Wochenhälfte konnte der Schulzahnpflegebus auf dem Pausenplatz besucht werden.

raden und Kameradinnen getauscht werden. Das ganze Schulhaus war sofort im Tauschfieber und fast alles fand rasch einen neuen Besitzer. Besonders schön war dabei die Grosszügigkeit vieler Kinder – nicht selten verzichteten sie auf einen Gegenwert und verschenkten ihre Spielsachen, was zu vielen strahlenden Gesichtern führte. So machten sich schlussendlich alle stolz und zufrieden mit prall gefüllten Taschen auf den Heimweg

Schulzahnpflegebus

Am Donnerstag wartete dann bereits das nächste Ereignis auf die Kinder: Ein grosser Bus gefüllt mit vielen wissenswerten Dingen rund um die Zahnpflege stand auf dem Schulhausplatz und lud zum gemeinsamen Besuch mit den Lehrpersonen ein.

Die Zahnprophylaxe-Instruktorinnen des Bezirks hatten an einem Wettbewerb teilgenommen und den Elmex-Zahnpflegebus für eine Woche gewonnen. Zusammen mit einer externen Fachperson begleiteten sie die Kinder an diesen Tagen und brachten ihnen so auf eindrückliche Art die Wichtigkeit der richtigen Zahnpflege näher. Während es für die Kleinsten eine Geschichte über die Zahnfee zu hören gab, konnten die älteren SchülerInnen beispielsweise anhand von Animationen etwas über Zahnfleischprobleme, Plaque oder Mundgeruch erfahren. Die Wichtigkeit der Zahnpflege wurde so stufengerecht wieder ins Bewusstsein gerufen und sorgte gleichzeitig für ein strahlendes Lächeln nach diesem interessanten Besuch im Bus!



Der traditionelle Tauschmarkt im Schulhaus Seematt 1 machte allen Schülerinnen und Schülern sichtlich Spass.

Fotos: zvg

