

## Schnäppchenjagd bei OPs

Da schließen viele unserer Landsleute vor einer Auslandsreise eine Rückholversicherung ab, um sich zum Beispiel für den Fall einer „Blinddarmentzündung“ ausfliegen zu lassen. Andererseits fallen sie auf Radiowerbung herein, wenn laserchirurgische Eingriffe zum Schnäppchenpreis genau in diesem fernen Land angeboten werden. Ganz im Gegensatz zu den hierzulande tätigen Kollegen wird der „erfahrene“ ausländische Augenarzt sich keine großen Gedanken darüber machen, im Falle eines suboptimalen Ergebnisses eventuell verklagt zu werden. Die Beratung im Ausland jedoch steht unter anderen Vorzeichen und der Entschluß für eine OP wird auch in suboptimalen Fällen eher gefaßt werden, zumal der Patient „nun

schon mal so weit angereist ist“.

Ein Beispiel aus unserer Klinik: Ein umoperierter transsexueller Patient kommt mit dem Wunsch, sich die Myopie von -2 dpt auf -6 dpt erhöhen (!) zu lassen, da er/sie hochmyope Damen bewundere. Wir haben dieses Ansinnen natürlich abgelehnt. Einige Wochen später kam eine Nachricht per E-Mail: Der Patient habe in der Türkei einen „erfahrenen“ Kollegen gefunden, der seinen sehnlichsten Wunsch erfüllt habe.

### Beratung vorher und Nachbetreuung ist mindestens so wichtig wie die OP selbst

Ein an einer refraktiven OP interessierter Patient sieht möglicherweise nicht, daß es für den Arzt schneller geht, Interessenten zu operieren, anstatt sie in langen Gesprächen aufzuklären und ihnen von der Operation abzuraten. Zudem muß sich der Patient fragen: Will ich so eine Beratung? Kann ich mit dem Operateur und Nachbehandler über meine Erwartungen, Ängste, und Hoffnungen in für mich geeigneter Weise reden, wenn er meine Sprache nicht perfekt beherrscht?

Also: Die Sprache ist für einen verantwortungsvollen refraktiven Chirurgen mindestens ein ebenso wichtiges Instrument wie der Laser, wenn nicht noch wichtiger. Eine Laseroperation ist keine Reparatur eines defekten Gerätes. Es geht um das wichtigste Sinnesorgan eines Menschen – eines Menschen mit individuellen Bedürfnissen und Wünschen. Der potentielle Patient sollte diese Dinge, die sich natürlich auf den Preis der OP wesentlich auswirken, unbedingt bedenken. Ganz zu schweigen von Komplikationen: Der ausländische Augenarzt wird damit kaum behelligt, Reklamationen sind aufgrund der Entfernung praktisch undurchführbar. Der Patient kann sich den zweiten Besuch ja auch sparen, denn die Krankenversicherungen kommen ja paradoxerweise für die „Reparaturarbeiten“ durch deutsche Augenärzte auf. ■■■

K. Schayan-Araghi