

Frau Sturm, Sie sind Schönheitsmedizinerin. In Ihren Ampullen steckt pures Hyaluron, Ihre Cremes kosten mehrere hundert Euro. Inwiefern bemerken Sie, dass der Markt für Luxuspflege wächst?

Die Leute wollen präventiv etwas für sich tun, keiner möchte mehr alt sein. Auf Social Media sieht man Leute, die immer gut aussehen. Klar, es gibt Filter, aber man möchte sich präsentieren und im besten Licht stehen. Ich glaube, dass dieser Trend immer wichtiger wird. Als ich vor 13 Jahren mit dem Unterspritzen anfang, da saßen hier Frauen, die waren 60, 70 Jahre alt. Das war meine Zielgruppe. Dann kamen zunehmend Jüngere dazu. Mittlerweile sind es Fünfunddreißigjährige. Es ist ein ganz anderes Empfinden, diese Frauen sind sehr körperbewusst, an sich selbst interessiert und belesen. Und keiner möchte mehr den Alterungsprozess durchwandern.

Und die Älteren kommen nicht mehr?

Doch, aber es sind nicht mehr so viele. Ich glaube, diese Generation akzeptiert es mittlerweile. Die Mütter der ganz jungen Frauen pflegen sich natürlich weiter in der Form, und so schauen sich das auch deren Töchter ab, viele sind 19, 20 Jahre alt. Meine Tochter ist jetzt 19, und selbst ihre Freundinnen verwenden schon meine Hyaluron-Ampullen. Ich weiß gar nicht, ob ich mit 19 Jahren überhaupt schon eine Creme besessen habe. Gerade die jungen Patienten kommen und fragen, wie sie ihre Haut am besten pflegen, wann sie anfangen sollen, etwas zu tun, damit weniger Falten entstehen ...

... und es ans Spritzen gehen muss. Wann sollte man denn mit Cremes anfangen? Was Produkte angeht, finde ich, schon im Teenager-Alter.

Mit Anti-Aging-Produkten?

Natürlich sollen Jugendliche nicht zehn verschiedene Tiegel im Badezimmer stehen haben. Aber Anti-Aging-Wirkstoffe schützen die Haut präventiv.

Oft hört man von Kosmetikerinnen, man solle nicht zu früh damit beginnen, weil man die Haut sonst überpflegt.

Ja, aber was überpflegt die Haut denn? Aggressive Inhaltsstoffe, Duftstoffe, Mineralöle machen ein Produkt schön und geschmeidig, damit es ein Anreiz für Frauen ist, das zu kaufen. Aber eigentlich sind diese Inhaltsstoffe ganz schlecht für die Haut. Ich beschränke mich auf das Wenigste und Allerbeste. Eine Creme muss pflegen und durchfeuchten und darf die Haut nicht reizen. Es ist wichtig, dass man schon früh damit anfängt, seine Haut richtig zu pflegen. Es schadet nicht, Hyaluronsäure zu verwenden oder Peptide.

Serum und Augencreme sucht man bei Ihnen vergeblich. Sollte man also auf eine hochwertige Creme setzen und sich das ganze Drumherum sparen?

Mir geht es darum, dass die Haut strahlt und schön ist. Natürlich habe ich auch ein Regime, dazu gehört mein eigener Cleanser, ein milder Schaum, der sehr leicht ist, ein Peeling für zweimal die Woche, um alte Hautschüppchen abzutragen, dann habe ich in der Serie die Hyaluronsäure-Ampullen. Das Regime ist also klein. Wir lancieren im November bei Harrods in London ein Serum, das wir zusammen mit Kim Basinger entwickelt haben. Dazu kommt noch eine leichte Augen-

„Keiner möchte alt sein“

Barbara Sturm führt mehr als eine Arztpraxis in Düsseldorf. Die Schönheitsmedizinerin rührt für Kunden aus aller Welt maßgeschneiderte Cremes an – mit Eigenblut. Ein Gespräch über das Maximum der Luxuspflege.

creme, nicht weil ich persönlich eine für das Regime bräuchte, sondern weil viele Patienten danach fragen.

Sie konzentrieren sich in verschiedenen Cremes auf verschiedene Wirkstoffe. Wie findet man eigentlich heraus, welcher Wirkstoff zu einem passt? Ist das abhängig vom Hauttyp?

Das ist auch so eine Sache. Viele Firmen sagen, welche Creme zu welchem Hauttyp passt, aber ich glaube, das braucht es nicht. Ich habe 2002 die Creme mit den körpereigenen Wirkstoffen entwickelt. Die verschiedenen Basiscremes habe ich zusammen mit einem Apotheker ange-rührt, die werden hier immer noch jeden Tag frisch in der Apotheke hergestellt.

Und die funktionieren unabhängig vom Hauttyp?

Ja, da gibt es zum Beispiel die USA-Creme, so nennen wir unsere MC 1, die ist dort sehr beliebt. Dann gibt es die Einstiegscreme, die verwende ich im Sommer. Dann gibt es die Wintercreme, eine reichhaltige und eine doppelt reichhaltige. Wenn ich dann das Blut abnehme, wird das Plasma bei uns im Tiefkühler aufbewahrt und frisch in die jeweilige

Creme gerührt. Wenn eine Patientin aus den Vereinigten Staaten hierher geflogen kommt, behandelt wird und Blut abgenommen bekommt, fliegt sie mit ihrer Creme zurück und bekommt jede weitere per FedEx zugeschickt.

Die Cremes mit den körpereigenen Wirkstoffen kosten schon mal 350 Euro und sind somit das Maximum der Luxuscremes von heute. Wie funktioniert das Prinzip genau? Das Prinzip mit den körpereigenen Wirkstoffen ist letztlich die höher potenzierte Form des „Vampire Lifts“: Wir nehmen Blut ab mit einer patentierten Spritze, in der kleine Glaskügelchen sind mit einer angerauten Oberfläche. Für die Zellen, die im Blutstrom in die Spritze kommen, sieht es so aus, als wäre das Gewebe kaputt, als hätte man sich geschnitten. Die Zellen lagern sich an die Plastik Kügelchen in der Spritze, und dieses Anlagern ist ein Stimulus, um die Stoffe zu sezernieren.

Um Sekret abzusondern.

Ja, sie sezernieren ganz stark Anti-Interleukin-1, das ist ein antientzündliches Protein, und Entzündung ist bekanntermaßen die Hauptursache für den Alterungsprozess. Also wirkt es antient-

zündlich. Dann sind darin für die Haut wichtige Wachstumsfaktoren, hergestellt aus den eigenen Zellen. Das ist der Wirkstoffcocktail, den die Zellen sezernieren, wenn sie eine Wunde heilen. Wir inkubieren das Blut noch bei 37 Grad für sechs Stunden, das heißt, die Zellen bleiben am Leben, produzieren, produzieren, produzieren. Hinterher haben wir dann eine Wirkstoffkonzentration, die 40 Mal stärker ist als jene, die normalerweise im Körper vorhanden ist. Das heben wir im Tiefkühler auf. Es wird in tiefere Schichten gespritzt, um Volumen zu geben, in obere Schichten auch, um die Matrix, das Bindegewebe, zu stärken. Das ist ein wichtiger Faktor. Es geht nicht nur darum, dass die Hautzellen erneuert werden, sondern auch darum, dass das Gerüst, in dem sie sitzen, stark bleibt.

Oder die Cremes werden mit dem Konzentrat angereichert. Was bringen Cremes im Vergleich zu Spritzen, also Hyaluron-Ampullen im Vergleich zu Injektionen?

Mit Spritzen gelangt man in tiefere Schichten. Wenn man um die Augen kleine Fältchen hat, gibt es zwei Möglichkeiten: Entweder lässt man Botox spritzen oder mit Hyaluronsäure unterfüttern. Ich bevorzuge Hyaluronsäure, denn Botox verbessert weder die Trockenheit noch die Falten und verändert Gesicht und Mimik stark. Deshalb lege ich immer einen leichten Hyaluronsäureteppich unter die Haut, das durchfeuchtet von unten. Die Hyaluronsäure-Ampullen geben oberflächlich noch mal einen Feuchtigkeits-Boost.

Inwiefern lösen denn Cremes operative Eingriffe immer weiter ab?

Eine Creme kann nichts ablösen, was invasiv ist. Eine Creme kann auch nicht einen Injektionseingriff ablösen, es geht um die Kombination. Es geht darum, die Strukturen im Gesicht frisch zu halten. Die Haut soll gut aussehen, so dass man sie nicht hinter Make-Up verstecken muss.

Das soll ohnehin schlecht für die Haut sein.

Man deckt Unreinheiten ab. Aber es macht zusätzlich Probleme, denn die Haut kann nicht atmen.

Ihre Luxusprodukte kosten sehr viel. In welchen Ländern laufen sie besonders gut?

Die Hyaluron-Ampullen sind interessanterweise überall der Renner, seit Jada Pinkett Smith sie auf Facebook gepostet hat. Das ist bei uns das Einsteigerprodukt.

Weil es ein besonderer Luxus ist, den man sich erst mal nur ein einziges Mal leistet?

Ja. Durch den Online-Shop Net-a-Porter, der unsere Produkte führt, sind wir global. Man ist manchmal überrascht, in welchen Ländern es Kunden gibt, zum Beispiel in Griechenland oder Spanien.

Den Asiatinnen ist Pflege ja auch sehr wichtig. Merken Sie das?

Ich habe eine Creme für asiatische Haut entwickelt. Wenn wir Ende des Jahres bei Harrods lancieren, ist das auch ein Schritt Richtung Asien.

Und was ist die Creme der Zukunft?

Stammzellen! Aber wenn ich eine maßgeschneiderte Stammzellencreme machen würde, dann würde die mit Sicherheit 20.000 Euro kosten. Das ist ein Aufwand, den ich dafür nicht betreiben würde.

Die Fragen stellte Jennifer Wiebking.



„Die Klientel ist überall“: Deshalb gibt es die Linie „Dr. Barbara Sturm“ nicht nur in der Praxis zu kaufen, sondern zum Beispiel auch im Online-Shop Net-a-Porter.

Fotos Daniel Pilar