

BEAUTY FORUM

CHF 9.-
www.beauty-forum.ch



EDITION SWISS | 5/2016

VOLL TREFFER

Fussballfieber im Institut
Seite 61

FLOTTE FÜSSE

Gepflegt und verwöhnt
Seite 33

Dossier:

Sommer!

Strandfeeling im Institut
ab Seite 36



MARIA GALLAND

PARIS

Eine
Innovation für
Ihre Zellen.

Eine Sensation
für Ihre
Schönheit.



- **Effektives Duo mit Vitamin C, Anti-Ageing-Peptiden und Squalan-Hyaluronsäure-Komplex** für eine strahlende, feste und glatte Haut
- **Primer mit SPF 20** schützt die Zellen vor negativen Umwelteinflüssen und ist die ideale Grundlage für ein ebenmässiges Make-up
- **Cell-Boosting Serum** stimuliert die Zellfunktion über Nacht und intensiviert die Pflege Ihrer Haut

Werden Sie jetzt Maria Galland Depositär und erhalten Sie zum Kennenlernen ein **Geschenk-Set***.
Fordern Sie gleich die Informationsmappe an unter info@maria-galland.ch.

*Die Aktion richtet sich an Interessenten für ein Maria Galland Neudepot. Sie ist bis zum 15.07.2016 gültig und nicht mit anderen Aktionen kombinierbar. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen.





Schnupper- STUNDEN

Die BEAUTY FORUM Edition Swiss gibt es jetzt auch als E-Paper! Entdecken Sie hier eine Auswahl an interessanten Artikeln und Informationen aus der aktuellen Ausgabe. Die Fachbeiträge werden ergänzt durch anschauliche Videos, weiterführende Downloads und komfortab-len Links zu Fachliteratur sowie zu Produkt- und Firmenvorstellungen. Schnuppern Sie rein und überzeugen Sie sich selbst!

Sie haben Lust auf mehr? Wenn Sie diese Ausgabe komplett lesen wollen, registrieren Sie sich online – am Ende dieses E-Papers finden Sie den Direktlink. Drei Monate lang lesen Sie dann die BEAUTY FORUM Edition Swiss als Onlineausgabe völlig kostenfrei und unverbindlich. Ausserdem haben Sie Zugriff auf das gesamte Portal mit allen Videos, Downloads und vielem mehr.

Klicken Sie jetzt rein, es lohnt sich!

Viel Spass beim Lesen wünscht Ihnen,

Bernd Schuster



LESEN SIE AUCH



TAUCHEN SIE EIN IN DIE BUNTE WELT VON BEAUTY FORUM EDITION SWISS...

Ihre tägliche Arbeit widmet sich nicht nur der Pflegenden und Dekorativen Kosmetik?

Dann haben wir den perfekten Begleiter für Sie. Wählen Sie selbst Ihren Favoritentitel und entscheiden Sie, wer Sie auf Ihrem Weg begleiten soll. Sie haben die Qual der Wahl: das Fachmagazin für Nail-Profis, der Profi für medizinische Kosmetik oder die unterstützende Hand in Sachen Business, Marketing und Verkauf.

Sie haben Interesse und benötigen weitere Informationen?

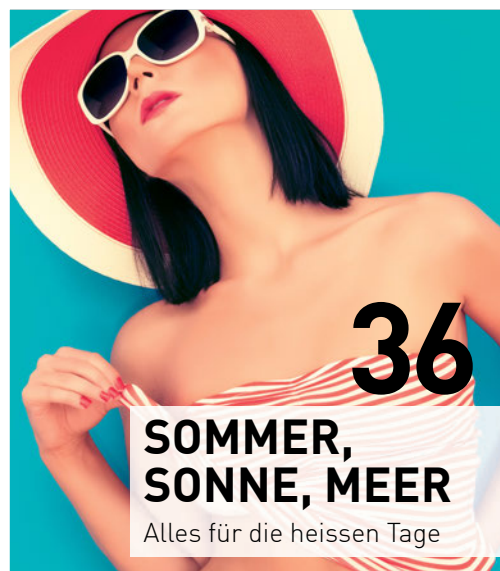
Dann rufen Sie uns an unter 041 417 07 79 oder senden Sie uns eine eMail an info@health-and-beauty.ch.

Wir helfen Ihnen gerne!



33

SAMT UND SEIDE
Fuss-Treatment



36

**SOMMER,
SONNE, MEER**
Alles für die heißen Tage

Inhalt

MAI 2016

BEAUTY & CARE

- 10 **Sonne für die Seele**
Pflege für kranke Kunden
- 16 **Ein gutes Gefühl geben**
Krebskranke Kunden
- 18 **Herzessache**
Weiterbildung
- 25 **A, B oder C?**
Wirkstoffpower
- 28 **Fussballfieber**
NailArt für Fans
- 30 **Flotte Füsse**
Umfrage
- 33 **Samtpfötchen**
Verwöhnprogramm

DOSSIER

- 36 **Dossier:**
Sommer, Sonne, Meer
- 38 **Gut gewappnet**
Hilfe bei Sonnenschäden

- 42 **Beauty-Talent Kokosnuss**
Leckerer Schönmacher
- 46 **Bikinibody**
Traumfigur ohne Cellulite

STYLE & FASHION

- 50 **Im Style-Rausch**
Trendlooks
der Profi-Visagisten
- 55 **News**
- 56 **Lust auf was Neues**
Zusatzverkauf im Institut

LIFE & WORK

- 58 **Sprungbrett**
Interview
- 61 **Volltreffer**
Marketing

MESSE

- 62 **München lädt ein**
BEAUTY FORUM MÜNCHEN

IN JEDER AUSGABE

- 3 Editorial
- 6 Live-Online-Seminare
- 7 Interaktiv
- 8 SFK
Gemeinschaftlich
- 63 Ausbildung
- 67 Markt
- 68 Profi-Shop
- 70 Horoskop, Impressum,
Werbepartner, Vorschau
- 72 **Ganz persönlich**
Cornelia Bründler-Krebs

Titelbild

Make-up: Yves Stöckli
(Yves Stöckli Make up, www.yvestoekli.com)
Foto: Carlo Schüller
Model: Anelle D.
(Modelagentur Fotogen Zürich)
Hair: Gianni Tomasulo



YON
KA[®]
PARIS

Auch reife Haut hat das Recht auf ein Ritual für mehr Leuchtkraft

NEUES AGE EXCEPTION-RITUAL FÜR ZU HAUSE



EXCELLENCE CODE CONTOURS

Augen & Lippen - Mit Seidenbaum

Tränensäcke -34% • Augenringe -50% • Falten -48%
Lifting-Effekt des oberen Augenlids -61%
5 Patente - Applikator mit Eiskwürfel-Effekt



EXCELLENCE CODE MASQUE

Gesicht & Hals - Mit Erdmandel

Unmittelbarer Lifting-Effekt +61%
• Falten -31% • Leuchtkraft +95%
2 Patente - Pflegemaske für die Nacht

100% der Frauen sind, im Institut und Spa, von der bei Yon-Ka kreierten EXCELLENCE CODE-Pflegebehandlung begeistert.



Die Quintessenz der phytoaromatischen Pflege

www.yonka.com

Klinische Messungen des Dermatologen nach Anwendung von EXCELLENCE CODE Contours (Tränensäcke, Augenringe - Beste Resultate). Instrumentale Messungen (Falten Krähenfüße - Beste Resultate) - In-vivo-Test Seidenbaum + himmlisches Kraut (Lifting-Effekt: hängende Oberfläche des oberen Augenlids) - Patente auf die Wirkstoffe (Contour, Masque) und auf das Packaging (Contour). Klinische Messungen während des Open-Tests nach 2 Anwendungen von EXCELLENCE CODE Masque (Lifting-Effekt, Falten, Leuchtkraft - Durchschnittswert). Selbsteinschätzung während des Open-Tests nach 2 Excellence Code-Behandlungen (Frauen begeistert).

EIN *gutes* GEFÜHL GEBEN



KREBSKRANKE KUNDEN – Krebs bedeutet für die Betroffenen einen gravierenden Einschnitt in ihr bisheriges Leben. Nadja Stein, Kosmetikerin mit onkologischer Weiterbildung, gibt Tipps zum Umgang mit Krebspatienten.



Sie wollen mehr über dieses wichtige Thema erfahren?

Unter www.beauty-forum.ch finden Sie den Artikel „Schutzbedürftig“

von Dr. med. Christine Schrammek-Drusio,

der sich mit Hautpflege von Krebspatienten befasst.

Eine an Krebs erkrankte Frau hat sicherlich ganz andere Sorgen als die richtige Auswahl von Kosmetika! Doch die Kosmetikerin kann sie immerhin dabei unterstützen, ein positives Körpergefühl zu bewahren. Für die betroffene Kundin ist das vertraute Kosmetikinstitut ein geschützter Raum für Gespräche und Mitgefühl, ein Ort, den sie zuvor bereits als gesunder Mensch besucht hat. Hier hat sie Vertrauen und trotzdem ist in dieser Zeit alles anders.

Was anders ist

Die Kosmetikerin sollte sich bei einer Kundin, die an Krebs erkrankt ist, darauf einstellen, dass sie gegenüber Gerüchen sehr empfindsam reagieren kann. Was sie vor ihrer Erkrankung als wohlriechend empfunden hat, könnte jetzt für sie unangenehm riechen. Deshalb empfiehlt es sich, auch in Bezug auf die Heimpflege zu überprüfen, ob die bisherige Creme der Kundin noch zusagt. Sie kann die Kundin darauf aufmerksam machen, dass auch Düfte von Waschmitteln, Putzmitteln oder Parfums anders empfunden werden können. Von einer Aromaölbehandlung sollte die Kosmetikerin während der Erkrankung lieber abraten, da die Düfte von der Kundin ebenso als unangenehm empfunden werden könnten. Je älter eine Creme ist, umso höher die Gefahr, dass sich Pilze, Bakterien und Keime einlagern. Ein an Krebs erkrankter Mensch ist diesen gegenüber sehr anfällig. Daher ist Hygiene das oberste Gebot. Ausserdem empfiehlt es sich, bei Pro-

dukten besser auf das Mindesthaltbarkeitsdatum zu schauen als auf das Verfallsdatum.

Auf keinen Fall sollte die Kundin ihre Cremetiegel mit anderen Personen teilen, auch nicht innerhalb der Familie. Denn das Immunsystem ist in dieser Zeit sehr schwach und somit besteht eine erhöhte Infektionsgefahr. Make-up kann die Kundin aus hygienischen Gründen mit einem Wattepad auftragen, ebenso wie sie den Lippenstift mit einem Wattestäbchen appliziert.

Einfühlsam, nicht mitleidig

Wenn Ihre Kundin Sie über ihre Krankheit informiert, können Sie z.B. so reagieren: „Ich bin mir nicht sicher, was ich sagen soll, aber ich möchte, dass Sie wissen, dass ich für Sie da bin.“ Oder am Telefon: „Es tut mir sehr leid, dass das geschehen ist. Ich denke an Sie.“ Entscheidend ist, dass die Kosmetikerin das Schicksal ihrer Kundin ernst nimmt. Es macht keinen Sinn, blinden Optimismus vorzutäuschen. Sätze wie „Das wird schon wieder!“ oder „Meine Schwägerin war auch erkrankt und ist jetzt wieder völlig gesund.“ sind nicht angebracht. Ihre Kundin könnte leicht das Gefühl haben, Sie würden ihre persönliche Situation herunterspielen.

Ausserdem ist wichtig, dass die Kosmetikerin keine Scheu davor hat, mit ihrer Kundin auch während dieser schwierigen Zeit umzugehen. Dabei sollte sie keine Angst haben, etwas falsch zu machen, sondern ihrer Kundin sagen und zeigen, dass sie in die-

ser Zeit nicht allein ist. Dabei geht es darum, sich nicht aufzudrängen, sondern lediglich Hilfe anzubieten. In diesem Fall können Sie Ihrer Kundin z.B. sagen: „Bitte lassen Sie es mich wissen, wenn ich irgendwie helfen kann. Wenn Sie reden möchten, bin ich für Sie da.“ Oder: „Ich weiss, dass das eine sehr schwierige Situation ist, aber ich bin da, wenn Sie Unterstützung möchten.“

Statt Ratschläge zu geben, sollte die Kosmetikerin fragen, was die Kundin nun von ihr braucht und welche Bedürfnisse ihre Haut hat.

Informieren und unterstützen

Es ist nie falsch, sich selbst Informationen über die Erkrankung einzuholen und Fakten zu sammeln, um die Ängste der Kundin besser verstehen zu können. Erzählt die Kundin von Alternativmethoden und sucht nach einem neuen Hoffnungsschimmer, sollte die Kosmetikerin ihre Kundin in ihrem positiven Denken unterstützen. Moralischer Beistand ist jetzt besonders wichtig. Dabei gilt es allerdings zu vermeiden, die Kundin auszufragen oder Hilfe aufzudrängen. Die Kundin entscheidet selbst. □



NADJA STEIN

Die Fachkosmetikerin bildete sich im plastisch-medizinischen Bereich weiter. 2006 eröffnete sie ihr eigenes Institut. Seit vergangendem September arbeitet die Autorin für die Marke Guinot (Gieseke Cosmetic GmbH).



GUT GEWAPPNET

HILFE BEI SONNENSCHÄDEN – Vielen Kundinnen ist zwar bewusst, dass zu viel Sonne schädlich ist, aber was wirklich mit der Haut und den Zellen bei einem Sonnenbad passiert, ist den meisten nicht bekannt. Hier haben Sie als Kosmetikerin die Chance und die Verantwortung, Ihre Kundinnen aufzuklären. Es folgen Tipps für die richtige Pflege.



Merken Sie sich **UV-A** wie „**A**ging“! Diese Strahlung lässt die Haut altern.

Übrigens: UV-A-Strahlen gelangen in abgeschwächter Form auch durch die Glasscheibe. Also auch im Büro oder Auto auf Sonnenschutz nicht verzichten.

UV-B prägen Sie sich ein mit „**B**rennen“! Diese Strahlung verletzt die Haut oberflächlich.

Über das Wetter beschweren sich ja grundsätzlich fast alle. Aber bei einem sind sich die meisten einig: Sonne ist unverzichtbar! Sie spendet Wärme und Lebensenergie und zu einem schönen Sommer gehört die Sonne einfach dazu. Wir lieben alle die guten Seiten der Sonne, aber die Gefahren sind nicht allen bewusst. Da wundert es nicht, dass die Diagnose von Hautkrebs jährlich zunimmt. Allein im letzten Jahr hatte ich in meinem Institut drei junge Frauen im Alter von Anfang 30, die mit der Diagnose „schwarzer Hautkrebs“ leben müssen.

Alles über Sonnenstrahlung

Die Strahlen der Sonne werden unterschieden in UV-A- und UV-B-Strahlen.

- Die UV-A-Strahlen gelangen bis in die tieferen Hautschichten, also bis zur Lederhaut, wo die Kollagenfasern gebildet werden. Die tief eindringenden UV-A-Strahlen können somit die Kollagenfasern und Zellen beschädigen, was zum Elastizitätsverlust der Haut führt. Sie verursacht nur eine kurze Bräune und erhöht das Hautkrebsrisiko.

- Die UV-B-Strahlen dringen in die obere Hautschicht ein. Eine Bräunung der Haut durch das Pigment Melanin entsteht. Diese Bräune ist sozusagen

unser selbst hergestellter Lichtschutz. Die UV-B-Strahlung bewirkt die Bildung von Vitamin D, das für den Knochenaufbau wichtig ist, und ist ebenfalls für den ungeliebten und schmerzhaften Sonnenbrand verantwortlich. Unsere Haut hat die wertvolle Eigenschaft, uns vor schädlichen Einflüssen wie denen der Sonne zu schützen. Übertreiben wir es aber mit der Sonne, kommt es zum Sonnenbrand. Meist bemerkt man diesen erst nach ca. vier Stunden, also häufig erst dann, wenn es schon zu spät ist und man nicht mehr in der Sonne liegt.

Die Pflege nach dem Sonnen

Die Kundin war zu lange in der Sonne! Und jetzt? Auch wenn man achtsam ist, fleissig cremt und direkte Sonne vermeidet: Nicht immer bleibt man von den negativen Folgen der Sonne verschont. Mit der richtigen Behandlung und der passenden Pflege kann sich die Haut aber schnell regenerieren.

Empfehlen Sie Ihren Kundinnen nicht nur bei einer Sonnenschädigung, sondern generell nach einem sonnenreichen Urlaub eine Behandlungskur im Institut. Diese Behandlungen müssen nicht lange dauern! Drei bis sechs Kurzbehandlungen mit einer Dauer von ca. 35 Minuten harmonisieren die

Haut und unterstützen sie bei der Regeneration. Mit hoch dosierten Wirkstoffen lässt sich die Haut reparieren und intensiv durchfeuchten.

Behandlungen im Institut

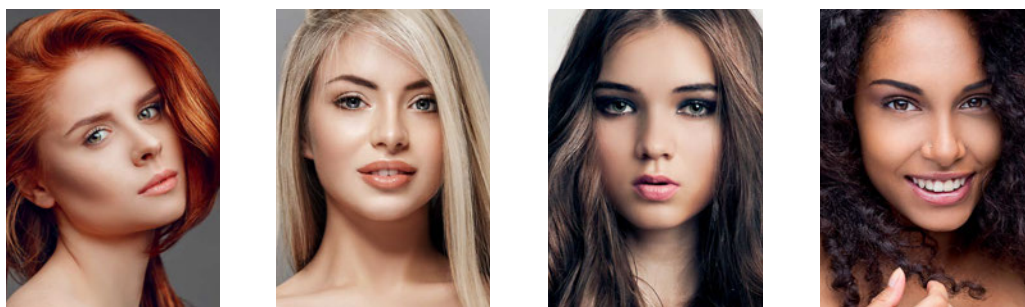
Beachten Sie, dass die stark sonengeschädigte Haut sehr empfindlich sein kann und feuchtigkeitsbedürftig ist. Empfehlenswert ist es, diese Behandlung nur als Kur zu verkaufen und die Termine bereits im Vorfeld beim Kauf zu vereinbaren.

Die Pflege für zu Hause

Die Haut ist nach dem Sonnenbad häufig empfindlich, aber vor allem feuchtigkeitsarm. Hier helfen intensiv feuchtigkeitsspendende Seren, kühlende Masken, kühlende Gele oder ein leichtes Fluid. Bei starkem Spannungsgefühl sind am Abend ölhaltige Seren oder Ampullen eine Wohltat und machen die Haut geschmeidig.

After-Sun-Produkte

Wussten Sie, dass unsere Haut nach dem Sonnen mehrere Stunden Reparaturarbeit leistet? Durch UV-Strahlung zerstörte Zellen werden aussortiert und neue Zellen gebildet.



	Hauttyp I	Hauttyp II	Hauttyp III	Hauttyp IV
Merkmale	Sommersprossen blasse Haut rötliche Haare	Helle Haut blonde Haare	Hellbraune Haut brünette Haare	Braune Haut schwarze Haare
Reaktion auf Sonne	Sehr schnell Sonnenbrand, wird nicht wirklich braun	Häufig Sonnenbrand wird nur wenig braun	Selten Sonnenbrand schöne und schnelle Bräune	Kein Sonnenbrand schnelle und anhaltende Bräune
Eigenschutz	ca. 5–10 Min.	ca. 10–20 Min.	ca. 20–30 Min.	ca. 40 Minuten.
LSF	Mindestens 30	20, später 15	15, später 8–10	10, später niedriger

After-Sun-Produkte beruhigen die Haut und versorgen sie gleichzeitig mit Feuchtigkeit. Sie sollten noch zwei Wochen nach dem Urlaub verwendet werden. Ein zusätzlicher angenehmer Effekt ist, dass die Bräune länger erhalten bleibt.

Der Sonnenbrand ist ein Alarmsignal – eine entzündliche Reaktion der Haut, die je nach Intensität der vorangegangenen Strahlung mit Rötungen, Schwellungen oder sogar schmerzhafter Blasenbildung bis hin zu Beschwerden an den Augen wie Binde- oder Hornhautentzündungen einhergehen kann. Bei starken Reaktionen wie Blasenbildung oder Entzündungen und Beschwerden an den Augen sollten Sie Ihre Kundinnen an einen Facharzt verweisen.

Die „Sonnenallergie“

Als Laie spricht man häufig von einer Sonnenallergie, wenn es um Hautveränderungen nach dem Sonnengenuss geht. Bei manchen Menschen kommt es nach dem ersten Sonnen zu juckenden Quaddeln oder anderen Hautveränderungen. Bei so ausgeprägten Fäl-

len sollten Sie Ihren Kundinnen immer den Gang zum Hautarzt empfehlen.

Die „Mallorca-Akne“

Diese bekommt man nicht nur, wenn man auf Mallorca Urlaub macht, auch wenn es der Name erst einmal vermuten lässt! Die sogenannte Mallorca-Akne, auch Kosmetikakne genannt, ist keine richtige Akne, sondern eine Form der perioralen Dermatitis. Sie scheint häufig aufzutreten, wenn UV-Strahlung mit bestimmten Bestandteilen von Kosmetika oder Sonnenschutzmitteln in Kombination wirkt. An den Haarfollikeln der Haut entsteht eine Entzündungsreaktion, bei der sich stecknadelkopfgrosse Papeln, Pusteln und Rötungen bilden. Emulgatoren und Fette stehen in Verdacht, die Mallorca-Akne hervorzurufen. Hier hilft: möglichst nichts auftragen! Wichtig ist, dass die Sonne gemieden wird. Wer so gar nicht auf die Sonne verzichten kann, sollte auf jeden Fall auf fettstoff- und emulgatorfreie Sonnenprodukte zurückgreifen. Vitamin-A-haltige Gele können Linderung verschaffen.

Pigmentflecken

Pigmentflecken sind heute auch bei jungen Frauen keine Seltenheit mehr. Das beste Mittel ist in der Tat, die Sonne zu meiden. Denn nur durch UV-Strahlung wird die Bildung des Melanins aktiviert und die Pigmentflecken werden sichtbar. Da dies für viele in der Realität kaum umzusetzen ist, machen Sie die Kundinnen darauf aufmerksam, dass ein hoher Sonnenschutz, Accessoires wie Hut, Sonnenbrille und das Sonnenbaden unter dem Schirm die bessere Variante sind, um die Stärke der Pigmentierung zu reduzieren.

Wie viel Sonne verträgt welcher Hauttyp?

Den Hauttyp bei Ihren Kunden richtig zu analysieren, ist auf jeden Fall Voraussetzung für gesundes Sonnen. Denn der hauteigene Schutz liegt lediglich im Minutenbereich. Auch der Ort wie Berge oder Strand spielt hier eine besonders wichtige Rolle. Empfehlen Sie immer lieber einen höheren Sonnenschutz als einen zu niedrigen!



So schön das Sonnenbaden auch sein mag, es birgt Gefahren! Der Artikel „Schattenseiten“ behandelt das Thema Hautkrebs. Sie finden ihn als Download auf unserer Homepage www.beauty-forum.ch

Zellschutz von innen und aussen

Damit die Sonne und die Natur unbeschwerter genossen werden können, sind qualitativ hochwertige Sonnenprodukte unerlässlich. Eine Kombination aus Zellschutz, Sonnenschutzfilter und Repairkomplex bietet eine optimale Lösung. Ein guter Sonnenschutz sollte sowohl einen UV-A- als auch einen UV-B-Schutz haben. Diese Kombination schützt und bewahrt die Haut vor Schäden und vorzeitiger Hautalterung.

Aber wir können unsere Zellen auch von innen schützen. Es ist bekannt, dass UV-Strahlung unserem Körper zu schaffen macht und die Bildung freier Radikale begünstigt. Freie Radikale führen zu einem schädlichen Oxidationsprozess in unseren Zellen. Die Zellen können sich nicht mehr oder nur schlecht regenerieren.

Die Folge können Krankheiten sein, Krebs oder harmlose Pigmentflecken. Antioxidantien, sogenannte Radikalfänger, können Körperzellen vor schädlichen Substanzen schützen und somit die Zellen erhalten.

Zu den wichtigsten Antioxidantien gehören die Vitamine A, C und E. Diese wichtigen Vitamine sind zum Beispiel in Lebensmitteln wie Ingwer, Kohl, Broccoli, Knoblauch, Zwiebeln, Zitrusfrüchten, Leinsamen, Tomaten, Traubenkernöl, Gurken, Basilikum, Minze, Rosmarin oder Petersilie enthalten. Ein gesunder Speiseplan sollte daher täglich solche Lebensmittel beinhalten. Die Abwehrkräfte werden gestärkt und der Organismus ist vor freien Radikalen geschützt. So bleibt die Haut jung und geschützt. □



MAYLEEN ERAERTS

Die Kosmetikerin betreibt ein eigenes Institut in Barsinghausen. Sie ist Expertin für ganzheitliche Kosmetik und hat sich auf die Themen Anti-Aging und Wirkstoffkosmetik spezialisiert. www.may-beauty.de

nee
MAKE UP
MILANO

NEE Trend Collection The Lipstick matte & fluid



NEE Trend Collection «The Lipstick» Frühling 2016

Im aktuellen Frühlingstrend werden die Lippen gekonnt in Szene gesetzt. Bestellen Sie jetzt die neuen Trendfarben von «The Lipstick Matte & Fluid» mit der passenden Lippenpflege «Lip Balm» und Sie erhalten das Display inkl. Tester sowie das Lippenpeeling «Lip Scrub» gratis dazu. **Art.-Nr. 110648.**

Simon Keller AG, 3400 Burgdorf
034 420 08 00
verkauf@simonkeller.ch

Keller
beauty

SPRUNGBRETT



Die Teilnahme an der Newcomer Make-up Trophy kann als Karrieresprungbrett dienen.

INTERVIEW – Talentwettbewerbe sind für Berufsanfänger eine grosse Chance. BEAUTY FORUM hat mit den drei Erstplatzierten der diesjährigen Newcomer Make-up Trophy gesprochen. Welchen Einfluss hat eine Teilnahme auf die Karriere? Ist dabei sein wirklich alles? Was bringt das Kräfte-messen? Lesen Sie selbst!



LEIDENSCHAFT & EIN PLAN B

Sandra Guzzanti ist die glückliche Gewinnerin der 3rd Newcomer Make-up Trophy. Sie setzte sich gegen alle anderen durch.

BEAUTY FORUM: Nachdem Sie sich zuerst durch die Vorauswahl gekämpft haben, durften Sie nach Zürich zum Wettbewerb reisen. Dort haben Sie die Konkurrenz dann hinter sich gelassen. Wie hat es sich angefühlt, als Siegerin aus dem Wettbewerb hervorzugehen?

Sandra Guzzanti: Ich war überwältigt, weil ich nicht mit einem Sieg gerechnet habe. Für mich war es bereits toll, dass ich unter den ersten sechs Qualifizierten war und somit überhaupt am Wettbewerb teilnehmen konnte. Ich weiss, dass sich dies viele andere auch gewünscht hätten.

Wie sind Sie auf den Wettbewerb aufmerksam geworden?

Im Rahmen meiner Ausbildung an der Schule Professional Face Styling, wo ich meine Ausbildung absolviert habe, wurde ich auf den Wettbewerb aufmerksam gemacht.

Was haben Sie sich von der Teilnahme an einem Nachwuchswettbewerb versprochen?

Der Bereich Make-up und Styling gehört zu meinen Leidenschaften. Ausserdem konnte ich so wertvolle Erfahrungen sammeln und mir eventuell eine Tür für die Zukunft öffnen.

Wie wichtig sind Wettbewerbe dieser Art Ihrer Meinung nach für Berufsanfänger?

Man sammelt mit jedem Wettbewerb Erfahrungen und kann berufliche Kontakte knüpfen.

Ein erfolgreicher Make-up-Artist oder Visagist zu sein, ist der Traum vieler junger Frauen. Hatten Sie jemals Angst davor, dass es schwer werden könnte, von diesem Beruf zu leben?

Nach einer kaufmännischen Ausbildung mit Studium BWL habe ich mir den Wunsch erfüllt, mich auch

als Make-up-Artist ausbilden zu lassen. Mir persönlich war es wichtig, eine Ausbildung zu machen, die mir finanzielle Sicherheit geben kann, da mir bewusst war, dass viele den Wunsch haben, als professioneller Make-up-Artist erfolgreich zu sein.

Welche Pläne haben Sie für Ihre Zukunft?

Ich hoffe, dass ich meine Leidenschaft weiterhin ausleben kann und mich so immer weiterentwickeln kann.

Welche Eigenschaften braucht man, um in diesem Beruf Erfolg zu haben und sich von der Konkurrenz abzuheben?

Leidenschaft und ein Blick für das passende Styling ist sicherlich das Wichtigste, um erfolgreich zu werden. Es gehört auch grosse Eigeninitiative, Einsatz, Durchhaltevermögen und ein wenig Glück dazu.



TRAUM ERFÜLLT, SELBSTVERTRAUEN GEWONNEN

Ihre erfolgreiche Teilnahme hat Angela Leskova grosse Lust auf weitere Wettbewerbe gemacht.



BEAUTY FORUM: Wieso wollten Sie an der Newcomer Make-up Trophy teilnehmen?

Angela Leskova: Es ist mir wichtig zu erfahren, wo ich mit meinen Fachkenntnissen stehe und wo ich mich noch verbessern kann.

Was konnten Sie vom Wettbewerb für sich mitnehmen?

In Vorbereitung für den Wettbewerb musste ich mir Verschiedenes aneignen, d.h., in erster Linie war die zeitliche Begrenzung von einer Stunde eine Herausforderung.

Wären Sie enttäuscht gewesen, wenn es nicht für einen der ersten drei Plätze gereicht hätte?

Ja und Nein! Ja, weil es doch immer eine Enttäuschung ist, wenn man nach viel Vorbereitungsaufwand versagt oder nicht gefällt. Nein, weil ich erst vor gut drei Jahren in die Schweiz gekommen bin, dann zuerst die deutsche Sprache lernte und danach auch eine gute Intensivausbildung an der Arcos absolvierte. In dem Sinne war es sicher ein unerwartetes, aber dennoch sehr schönes Erlebnis.

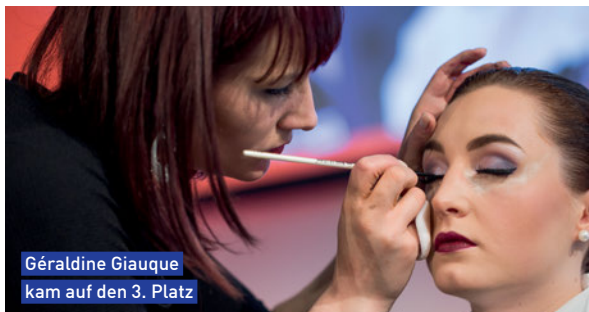
Wie zufrieden waren Sie mit Ihrer Platzierung?

Nicht mal in meinen kühnsten Träumen hätte ich damit gerechnet, dass ich am Schluss als Zweitplatzierte auf dieser Bühne stehen würde.



KARRIERE-PUSH

Géraldine Giaouque wurde Dritte und ist darüber sehr froh. Trotzdem ist sie sich sicher: Dabei sein ist alles!



BEAUTY FORUM: Wären Sie enttäuscht gewesen, wenn es nicht für einen der ersten drei Plätze gereicht hätte?

Géraldine Giaouque: Ja, ich wäre enttäuscht gewesen. Eigentlich bin ich zufrieden, aber ich wollte natürlich gewinnen, wie jede andere Finalistin auch. Aber ich gönne den Sieg auch meiner Konkurrentin.

Wie zufrieden waren Sie mit Ihrer Platzierung?

Dabei sein ist alles! Es wurden nur sechs Finalistinnen ausgewählt und wer es in die zweite Runde schafft hat schon gewonnen.

Warum wollten Sie teilnehmen?

Ich habe am Wettbewerb teilgenommen, weil ich mich gerne vergleiche mit anderen Make-up-Artisten und ich an einem Wettbewerb zeigen darf, was man kann!

Inwiefern hat Ihnen die Teilnahme genutzt?

Der Wettbewerb hat mich beruflich selbstsicherer gemacht und ich kann besser mit Zeitdruck umgehen.

Glauben Sie, dass einem ein solcher Wettbewerb einen beruflichen Push geben kann?

Ja, auf jeden Fall. Ich würde das jedem Make-up-Artisten weiterempfehlen. Denn es gibt grosse Konkurrenz und mit einem Titel der Newcomer Trophy ist man einen Schritt weiter in der beruflichen Karriere.

VOLLTREFFER

MARKETING – Lassen Sie die Herzen der Fussballfans höherschlagen und gleichzeitig Ihre Kassen klingeln! Erweitern Sie Ihr Angebot doch passend zur Fussball-EM um Fan-Make-up oder Fussball-NailArt! Unser Poster ist ein Beispiel dafür, wie Sie auf Ihre Specials aufmerksam machen können!



Laden Sie sich unser Poster „Fussball“
unter www.beauty-forum.ch
herunter und verbreiten Sie
Fussballstimmung in Ihrem Institut!



Ihnen hat es gefallen? Sie wollen mehr?!



Klicken & kostenfrei registrieren

Klicken & einloggen

Stopp dem Wissensdurst – klicken Sie kostenlos rein!
BEAUTY FORUM komplett Print & Online lesen.

Unser Angebot – Ihre Vorteile:

Nutzen Sie neben dem Magazin zusätzlich unsere Online-Inhalte:

- über 600 Videos, Workshops & Reportagen
- über 600 hilfreiche Downloads, Tipps & Tools
- sofort nutzbare Online-Vorlagen für erfolgreiches Marketing
- BEAUTY FORUM Web-tv

Registrierte Nicht-Abonnenten testen 3 Monate lang
unverbindlich & kostenfrei.

Registrierte Abonnenten haben während der ganzen
Abo-Dauer vollen Zugriff auf die Online-Inhalte.

www.beauty-forum.ch/myBEAUTYFORUM