

BEAUTY FORUM

CHF 9.-
www.beauty-forum.ch



EDITION SWISS | 6/2016

TOLLER TEINT

Effektvolles Make-up
ab Seite 46

ROTE PRACHT

Hand-Treatment mit Rosen
ab Seite 30

Dossier:

Medizin meets Kosmetik

Medical Beauty
ab Seite 32

MARIA GALLAND

PARIS

SOIN FRAÎCHEUR ÉCLATANTE



ÉDITION LIMITÉE

Entdecken Sie das neue, hocheffiziente Behandlungsset mit der Acerola-Kirsche für den besonderen Frische-Kick.

45 MINUTEN-
EXPRESS-
BEHANDLUNG



Innovative Peel-Off Maske mit Acerola-Vitamin-C-Komplex –
schenkt der Haut Feuchtigkeit und eine frische, klare Ausstrahlung.



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.

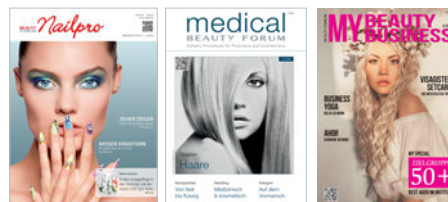
Klicken Sie jetzt rein, es lohnt sich!

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!



46

SONNENKUSS

Perfekter Teint



32

**MEDIZIN MEETS
KOSMETIK**

Gutes Zusammenspiel

Inhalt

JUNI 2016

COMMUNITY

- 6 News
- 7 SFK
Kreativität und Können
- 8 Interaktiv
- 9 Live-Online-Seminare
Aktuelle Webinare

BEAUTY & CARE

- 10 Meerschönheit
Wissenschaft
- 16 Sanfter Klassiker
Mandelkosmetik
- 25 News
- 26 Sommer in Sicht
Umfrage
- 28 Serie: FAQ
Peeling
- 30 Rosige Auszeit
Rosenbehandlung

DOSSIER

- 32 Dossier:
Medizin meets Kosmetik
- 34 Kompetenz zeigen
Medical-Beauty-Kooperationen
- 38 Sicher ist sicher
Schutz vor Krankheiten
- 42 Kleine Pikser, grosse Wirkung
Microneedling

STYLE & FASHION

- 46 Get the Glow
Step by Step
- 50 Schattenspiele
Contouring & Strobing

LIFE & WORK

- 53 World Wide Beauty
Onlineangebot
- 56 Hinter den Kulissen
Zu Besuch in einer
Kosmetikfirma

- 59 Genau kalkuliert
Interview

MESSE

- 60 BEAUTY FORUM MÜNCHEN

IN JEDER AUSGABE

- 3 Editorial
- 62 Profi-Shop
- 65 Markt
- 66 Ausbildung
- 70 Horoskop
- 71 Impressum,
Werbepartner, Vorschau
- 72 Ganz Persönlich
Carmela Schnyder

.....
Titelbild: Make-up: Nee Make-up Milano
 Make-up Artist: Davide Brutista
 Model: Iana Zamaneagra
 Photographer: Renato Liguori

SOTHYS
PARIS

Exklusiv in
Instituten & Spas.

www.sothys.ch

VERGESSEN SIE IHRE FALTEN!

BX FALTEN-CORRECTOR

KORREKTOR VON AUSDRUCKSFALTEN
GLÄTTUNGSEFFEKT.

Dieses Kosmetikprodukt der neuesten Generation ist
als ALTERNATIVE oder zur VERSTÄRKUNG von
hautkosmetischen Botulinumtoxin-Injektionen anzuwenden.


HAUPTWIRKSTOFFE

- > HAUTGLÄTTENDER PEPTIDKOMPLEX
- > ULTRA-FEUCHTIGKEITSSPENDENDER KOMPLEX

ERGEBNIS:

AUSDRUCKSFALTEN WERDEN SICHTBAR
GEMINDERT, DIE HAUT WIRD GLATTER
UND DAS GESICHT WIRKT JÜNGER.
DIE GESICHTSZÜGE WIRKEN ENTSPANNTER,
VERJÜNGT, DIE AUSDRUCKSFALTEN
SCHEINEN AUSTRADIIERT!



 fb.com/Sothys.Paris.Suisse

SERIE: FAQ

Peeling

» **TEIL 8** «

Die häufigsten Fragen unserer Leser zum Thema Peeling

1 Welche Peelingarten gibt es?
 Peelings lassen sich grundsätzlich nach ihrer Art oder nach ihrer Intensität einteilen. So unterscheidet man zwischen chemischen, mechanischen und thermischen Peelings (Laserablation) sowie zwischen oberflächlichen, mitteltiefen und tiefen Peelings bzw. natürlich zwischen verschiedenen Kombinationen aus Art und Tiefe.

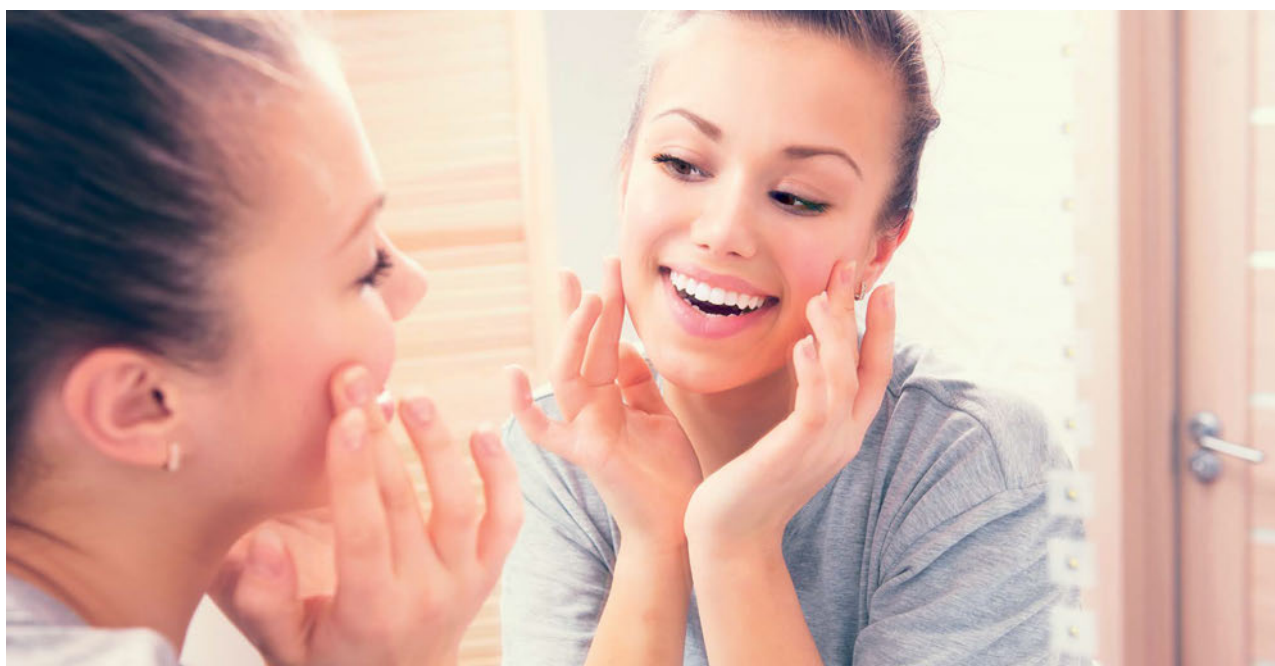
2 Bei welchen Hauteigenschaften sind welche Peelings geeignet?
 Peelings sind bei fast jedem Hauttyp und Hautzustand durchführbar – abhängig von ihrer Intensität und Häu-

figkeit. Von der trockenen, empfindlichen bis hin zur fettigen, derben Haut kann jede Haut von Peelings profitieren, vorausgesetzt, die Intensität des Peelings ist der Toleranzschwelle der Haut angepasst. Neue Erkenntnisse und neue Präparate haben den Peelingmarkt bereichert. Beachten Sie, dass sich die Hautzustände in den letzten Jahren und Jahrzehnten verändert haben: Ein Neurodermitiker kann durchaus vom Ansäuern der Hautoberfläche mit milden Säuren profitieren und seine Barriereeigenschaften wieder verbessern. Eine fettige Aknehaut ist nicht mehr die robuste, unempfindliche Haut, wie es in der Hauttypenlehre einst gelehrt wur-

UNSERE EXPERTIN



SYLVIA RUDOLF ist Kosmetikerin und betreibt seit 2005 ein Institut im Taunus. Sie hat sich auf medizinisch orientierte Behandlungskonzepte bei Problemhaut, apparative Kosmetik und Photoepilation spezialisiert.
www.kosmetik-rudolf.de



de. Sie neigt nicht selten zu Empfindlichkeit und Reaktionen. Die Rosacea, die vor Jahren und auch nach aktuellen Lehrbüchern angeblich nur auf dem Boden einer Seborrhoe (fettige Haut) entsteht, neigt besonders zu tropischen Störungen und Barrierschäden. Auch wenn immer wieder zu Peelings bei Rosacea geraten wird mit der Idee, die Regeneration zu fördern, zeigt sich in der Praxis, dass häufiger gepeelte Rosaceakunden schneller ins nächste Stadium übertreten, selbst wenn die Peelings moderat, lokal oder im entzündungsfreien Intervall durchgeführt wurden. Ich empfehle daher, abgesehen vom milden Enzympeeling auf dermatologische Peels bei Rosacea gänzlich zu verzichten

3 Wie ist die Wirkungsweise?

Chemische Peelings (Enzyme, Alphahydroxysäuren, Betahydroxysäuren, Trichloressigsäure) lösen die Hautzellen aus ihrem Verband, indem sie Kittsubstanz wie Desmosomen und auch Korneodesmosomen abbauen.

Mechanische Peelings (klassische Körnchenpeelings, Mikrodermabrasion, Dermabrasio) dünnen die Epidermis unterschiedlich stark durch Abrubbeln oder Absprengen der Zellen aus. Klassische Körnchenpeelings an der Oberfläche des Stratum corneum, Mikrodermabrasion vom Stratum corneum (übliche Tiefe) bis hin zum Stratum basale im Rahmen der Narbentherapie mit Blutung, die Laserablation und starke chemische Peelings wie Phenol wirken sogar in der Dermis. Das Ablösen der Hautzellen löst die Regeneration aus.

Je nach Intensität des Peelings wird die Regeneration an verschiedenen Strukturen initiiert: Die Oberhaut wird dünner, dafür aber kompakter, Grundsubstanz, Kollagen und Elastin bilden sich neu, das Feuchtigkeitsbindevermögen wird gesteigert. Die Dermis wird also sogar dicker. Das Hautkolorit (Pigmentierung) und das Hautrelief können egalisiert werden. Je stärker das Peeling, desto schneller oder ausgeprägter wird die Hautverbesserung sichtbar; dabei steigt allerdings auch das Nebenwirkungsprofil.

4 Was muss die Kosmetikerin beim Peelen beachten?

Es ist sinnvoll, in das grosse Thema der Peelings „hineinzuwachsen“ und die Intensität der Methoden seiner Erfahrung anzupassen. Einige Anbieter bieten hierzu gründliche Einschulungen an.

Die Auswahl geeigneter Kunden ist die Grundlage für erfolgreiche Peelings. So sollten keine Kontraindikationen vorliegen und Compliance vorhanden sein. Im Rahmen einer Behandlung macht es Sinn, die Beratung schriftlich zu fixieren und dem Kunden ein Duplikat eines Beratungsbogens mit den entsprechenden Verhaltensmassnahmen auszuhändigen.

5 Wie lange hält der Effekt an?

Abhängig vom zugrunde liegenden Hauttyp oder Hautzustand, können Peelings zum regelmässigen Bestandteil eines Pflegekonzepts werden. Überverhornte Haut toleriert leichte und mittelstarke Peelings in der Regel sehr gut. Das Ergebnis stärkerer Peelings kann abhängig von der weiteren Pflege, Sonnenschutzmassnahmen und gesunder Lebensweise lange erhalten bleiben. Ergebnisse aus Narbenbehandlungen können als dauerhaft betrachtet werden, sofern die Ursache (z.B. Akne) ausgeheilt ist.



Auf unserer Homepage finden Sie im

Downloadbereich viele weitere spannende

Artikel zum Thema (Suchwort: Peelings).

www.beauty-forum.ch/downloads

6 Ist die Kundin sofort wieder „einsatzfähig“?

Nach leichten oder mitteltiefen Peelings hat der Kunde in der Regel keine Ausfallzeit. Lediglich Verhaltensmassnahmen sollte er befolgen, wie z.B. das Vermeiden von Schwimmbad- oder Saunabesuchen, Schmutzarbeiten, Solarien oder Sonnenaufenthalten oder Hautpflege- und Make-up-Produkten, die sich nicht für geschälte Haut eignen.

Bei starken Peelings, vor allem der Laserablation und der hochtourigen Dermabrasio, kann eine Ausfallzeit für einige Tage bis wenige Wochen vorliegen, in denen die Haut sehr empfindlich, wund und verschorft bzw. ein geschlossener Wundverband angelegt ist.

7 Wie oft sollte ein Peeling durchgeführt werden?

Leichte Peelings können Sie, sofern der Hauttyp es toleriert, regelmässig in Behandlungen oder Heimpflege integrieren. Entscheidend ist, ob die Haut eine intakte Barriere aufweist. Mittelstarke Peelings sollten in Abhängigkeit von Jahreszeit, bevorstehenden Sonnenaufenthalten und Medikamenteneinnahme geschehen. Tiefe Peelings sind keine regelmässige Massnahme, sondern werden bei besonderer Problemstellung (Hautüberschuss, Melasma, etc.) und zu deren Beseitigung vereinzelt durchgeführt.

BEREITS ERSCHIENEN:

Die häufigsten Fragen zu ...

Selbstbräuner	6/2015
Cellulite	7+8/2015
Hautanalyse	10/2015
Sugaring	11/2015
Feuchtigkeitscreme	12/2015
Permanent Make-up	1/2016
Waxing	2+3/2016



..... STYLE & FASHION

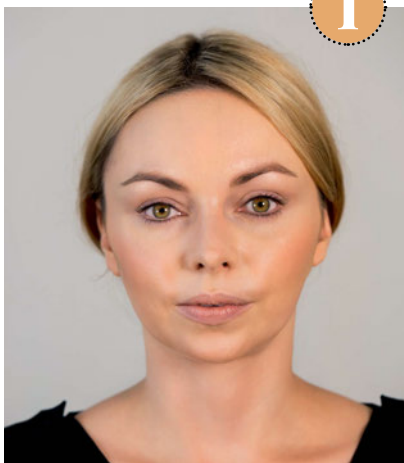
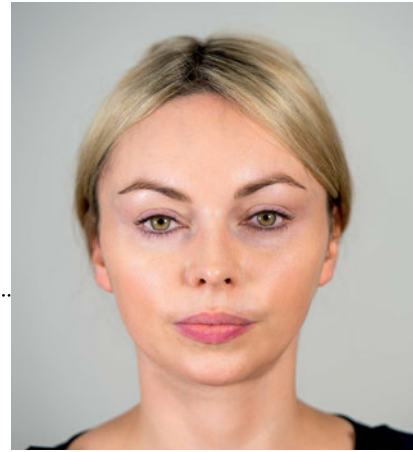
GET THE *Glow*!

STEP BY STEP – Ein Teint wie von der Sonne geküsst – davon träumen viele Frauen. Wir zeigen Ihnen, wie Sie den perfekten „Glow“ schminken und ein Gesicht erstrahlen lassen können.

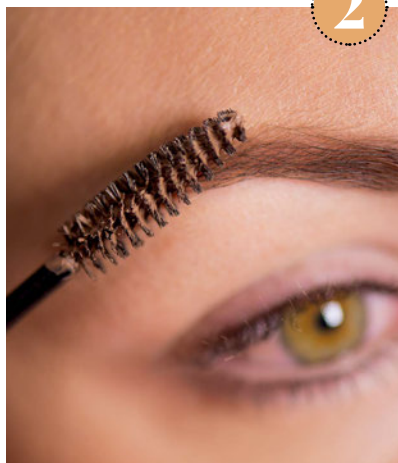


VORHER

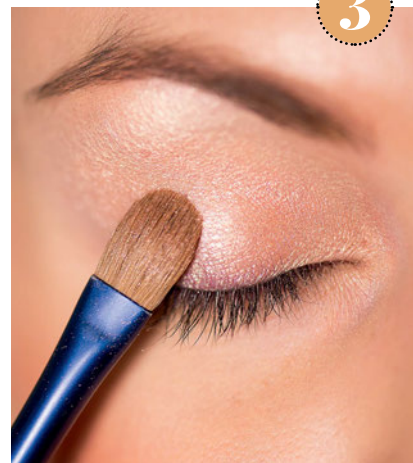
Unser Model hat von Natur aus einen recht ebenmässigen Teint und kaum Rötungen.



1
Primer und BB-Cream auftragen. Mit losem Puder fixieren. Mit schimmerndem Puder Highlights auf Wangenknochen, Nasenrücken und über den Brauen setzen. Rouge auf und dunklen Puder unterhalb der Wangenknochen auftragen.



2
Füllen Sie Lücken in den Brauen mit farblich passendem Brauenpuder auf. Beginnen Sie dabei an der Innenseite der Braue. Mit einem Augenbrauengel können Sie die Brauen zusätzlich in Form bringen.



3
Tragen Sie flüssigen Lidschatten in einem schimmernden Champagnerton auf dem gesamten Lid auf. Das lässt die Augen strahlen und sorgt für einen Wach-Effekt.



4
Wählen Sie flüssigen Lidschatten in Rosé-Gold und tragen ihn oberhalb des beweglichen Lids auf. Betonen Sie die Lidfalte und den unteren Wimpernrand in Braun.



5
Nachdem Sie den Lidschatten gut verblendet haben, ziehen Sie am oberen und am unteren Wimpernrand einen feinen Lidstrich jeweils von aussen nach innen.



6
Wählen Sie ein saftiges Burgunderrot für die Lippen. Tragen Sie dazu Lipliner auf die gesamten Lippen auf und geben danach einen Lipgloss darüber.



NACHHER



VIDEO

Starvisagistin Serena Goldenbaum zeigt Ihnen in unserem Video, wie Sie einen strahlenden Teint schminken. Sie finden den Clip im Themenportal unter dem Stichwort „Glow“.

www.beauty-forum.com/themenportal



SASKJA TORNOW

Die junge Berlinerin ist ausgebildete Kosmetikerin und Make-up-Artist. Sie ist Schulungsleiterin für Jane Iredale Mineral Make-up und Environ Skin Care.

www.zeitwunder.com

Nickel-frei



*Pigmente
ohne Eisenoxyde*

Swiss Color® OS Pigmente sind frei von Eisenoxiden, AZO, Schwermetall, PAK, NDELA und Nickel!

Ab sofort sind bei uns über 40 Permanent Make up Pigmente für Braue, Lid, Lippe, Areola, Tricho & Camouflage erhältlich!

SC-International AG T +41 (0) 71 / 663 77 77
Neugasse 26 F +41 (0) 71 / 663 77 79
CH-9000 St. Gallen E info@swiss-color.ch

www.swiss-color.ch

HINTER DEN *Kulissen*



BEAUTY FORUM durfte Markus Hartmann bei der Produktion über die Schulter schauen.

FIRMENBESUCH – Was passiert eigentlich in einer Kosmetikfabrik? BEAUTY FORUM-Redakteurin Friederike Weiser ist für Sie nach Herznach zur Lydia Dainow Suisse Cosmetic GmbH gefahren. Dort gab es so einiges zu sehen!

Macht man sich auf den Weg zu einer Fabrikbesichtigung, vermutet man den Zielort irgendwo in einem kargen Industriegebiet. Der Weg zur Lydia Dainow Suisse Cosmetic GmbH führt ganz entgegen aller Erwartungen aber vorbei an grünen Wiesen und kleinen Wäldern. Markus und Jolanda Hartmann führen ihr Unternehmen im idyllischen Örtchen Herznach. Was wird sich wohl hinter den hohen Mauern des Firmengebäudes verbergen?

Alles unter einem Dach

In einer Kosmetikfabrik laufen zahlreiche Prozesse parallel ab: Neben der eigentlichen Herstellung der Produk-

te müssen die Kosmetika entwickelt, getestet, verpackt, verkauft und beworben werden.

Das geschieht in den Büroräumen, in denen das Team rund um Jolanda Hartmann fleissig ist. Hier kümmert man sich um Marketing, Verkauf, Buchhaltung und natürlich die Gestaltung neuer Produkte und den Ausbau der Produktpalette. Neben den Computern stapeln sich Papier und Produktbeispiele.

Es herrscht eine ruhige Atmosphäre, die nur vom gelegentlichem Telefonklingeln gestört wird. Für den Besucher ist der eigentliche Ort des Geschehens spannender: die Produktionsräume. Bevor man diese überhaupt betreten darf, muss man Arbeitskleidung, Haarschutz und saubere Schuhe anziehen. Hier wird nämlich besonders streng auf Hy-

giene geachtet. Im Produktionsraum herrscht emsiges Treiben. Maschinen brummen, die Stimmen hallen beim Sprechen. Markus Hartmann kümmert sich um alle Herstellungsabläufe und überwacht die Produktionsvorgänge.

Das Herzstück

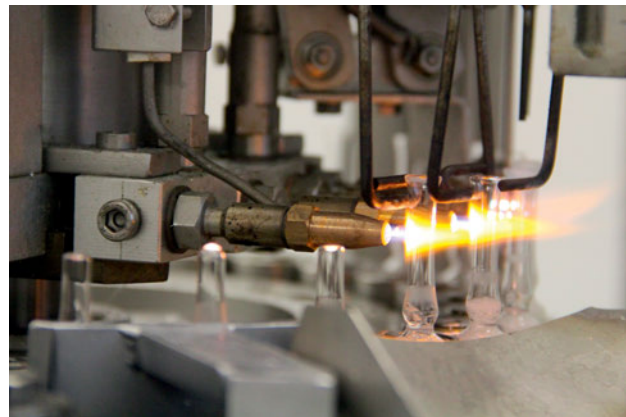
Die Vakuumprozessanlagen sind das Herzstück des Produktionsraumes. Diese Maschinen stellen die verschiedenen Kosmetikprodukte in aufwendigen Prozessen her. Bevor die Maschinen überhaupt angeworfen werden können, muss einiges an Vorarbeit geleistet werden. An einem Tresen stehen Computer, Waage und Arbeitsgeräte wie Reagenzgläser bereit.



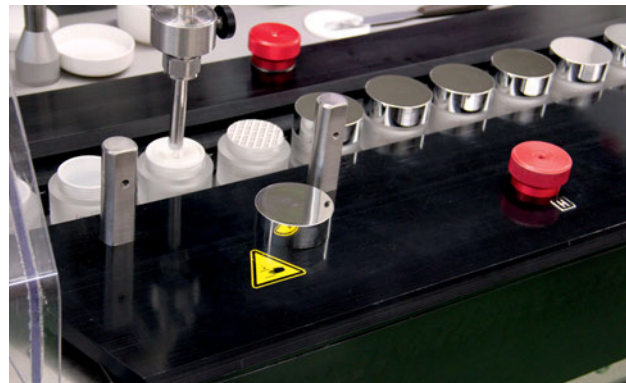
Idyllisch gelegen:
Das Firmengebäude
in Herznach



Die Vakuumprozessanlage bei der Produktion der Creme.



Die Ampullenmaschine bei der Herstellung der gläsernen Ampullen.



Diese Maschine füllt die Cremes in Tiegel.

Alle Daten, sozusagen die Kochrezepte für die vielen Cremes, Seren etc., sind im System gespeichert.

Heute wird eine Anti-Aging-Creme produziert. Die Inhaltsstoffe der Grundmasse einer Creme sind unter anderem pflanzliche Öle und Fette, Glyceride und Squalane. Hinzu kommen die Wirk- und Pflegestoffe, die einer Creme ihren ganz eigenen Charakter verleihen. All das holt Markus Hartmann aus dem angrenzenden Lagerraum. Hier stehen bis unters Dach reichende Regale, in denen die Inhaltsstoffe in Dosen und Behältern aufbewahrt werden.

Bevor die Inhaltsstoffe in die Vakuumprozessanlage gegeben werden können, werden sie mithilfe des Systems kont-

rolliert und abgewogen, um eine gleichbleibende Qualität sicherzustellen.

Alles okay! Maschine an, los geht's! In den zwei grossen Kesseln der Vakuumprozessanlage durchlaufen die Zutaten verschiedene Herstellungsphasen. In komplexen Produktionsschritten wird die Mischung erwärmt, homogenisiert, gerührt und wieder abgekühlt. Diese Vorgänge können teilweise mehrere Stunden dauern.

Gut verpackt

Die fertige Creme wird in die Abfüllanlage gegeben. Dort wird sie von der Maschine blitzschnell in Tiegel gefüllt. Die Cremetiegel durchfahren die An-

lage und erhalten Siegel und Deckel. Für Tuben, Flaschen und Ampullen gibt es eigene Abfüllanlagen.

Zu guter Letzt werden die Cremetiegel zusammen mit der Gebrauchsanweisung in Kartons verpackt. Auf jedem Karton ist sowohl das Haltbarkeitsdatum als auch die Chargennummer vermerkt. Diese Nummer zeigt genau an, an welchem Tag und in welchem Produktionsdurchlauf ein Produkt gefertigt wurde. Das kann bei Problemen Aufschluss geben. Von jeder Charge, also jeder Produktionseinheit, wird ein Rückstellmuster aufgehoben.

Die fertigen Cremes können jetzt ihre Reise in Institute antreten.

Friederike Weiser

GENAU KALKULIERT

INTERVIEW – Sie wollen den Schritt in die Selbstständigkeit wagen? Die richtige Preisgestaltung ist dabei das A und O! Christian Aeschimann hat schon zahlreiche Institute in Businessfragen beraten und weiss, wie Sie die richtigen Preise finden.



Christian Aeschimann, Geschäftsführer der Quality Tested QT GmbH

BEAUTY FORUM: Welche grundlegenden Aspekte sollte eine Kosmetikerin, die vor der Eröffnung ihres eigenen Instituts steht, in Sachen Preisgebung überdenken?

Christian Aeschimann: Bei der Preisfindung muss man sich als Erstes bewusst werden, wo man sich positionieren möchte. Das bedeutet: In welchem Preissegment will man sich ansiedeln: Tief-, Mittel- oder Hochpreissegment? Dann muss man sich überlegen, was für eine Geschäftsstrategie man wählen will und was die Hauptaussage für zukünftige Kundinnen und Kunden sein soll.

Die Konkurrenz um die Ecke lockt mit billigeren Preisen. Muss ich um meine Kunden fürchten, wenn ich nicht genauso günstig bin?

Kunden kommen in der Regel in ein Institut, wenn Preis und Leistung stimmen, aber auch wenn der Inhaber und seine Mitarbeiter ihm sympathisch sind. Es ist nicht von Vorteil, bei jeder Aktion, die von meinen Mitbewerbern kommt, gleich zu reagieren. Viel wichtiger ist, eine gute Qualitätskontrolle für meinen eigenen Betrieb zu haben, die mir rasch aufzeigt, dass ich die Kundenbedürfnisse nicht mehr erfülle. Einzigartigkeit ist gefragt! Solange ich nach dem Prinzip arbeite, anders als alle anderen zu sein, muss ich nicht mit billigeren Preisen reagieren.

Wie oft sollte man seine Preise erhöhen und um wie viel?

Am besten schaut man auf die Jahresteuern und erhöht dann die Preise nach der Jahresteuern, sofern man beim Starten seine Preise nach Zeit, Produktverbrauch, Fachkompetenz etc. angesetzt hat.

Stichwort: Angebote/Sonderpreise. Wie günstig darf es sein?

Zum Starten kann das gerne eine 50-Prozent-Aktion sein – auf Dauer

muss man mit Preisaktionen vorsichtig sein, da sonst die Kunden sofort das Gefühl eines Billiganbieters vermittelt bekommen – ausser, ich will diese Strategie fahren, dann empfiehlt es sich, mit ständigen Angeboten zu werben.

Wie oft kann ich mir eine Rabattaktion „leisten“?

Das kommt auf die Auslastung und auf die Kalkulation an. Wenn ich tiefe Preise habe, mein Kundenstamm aber klein ist, könnten ständige Rabattaktionen dazu führen, dass meine Rendite stark darunter leidet.

Haben Sie zum Schluss noch einen Geheimtipp für Institutsgründer?

Laden Sie potenzielle Neukunden als Testkunden ein. Testkunden, die mit professionellen Fragebogen ausgestattet werden, sind unbezahlbar. Weil sie keine emotionale Bindung zum Mitarbeiter oder Geschäft haben, geben sie eine ehrliche Meinung ab. So können Sie feststellen, ob Sie alle Anforderungen erfüllen, die Kunden haben.

Interview: Friederike Weiser

ProfessionalBeautyDay // My Beauty Business

Sie wollen mehr zum Thema „Preisgestaltung“ erfahren? Christian Aeschimann wird beim **ProfessionalBeautyDay** am 30. Oktober 2016 einen Vortrag halten zum Thema: „Wie rechne ich gerechte Preise für mich und meine Kunden?“ Weitere Infos und Anmeldung unter: www.beauty-forum.ch/beautyday

Ihnen hat es gefallen? Sie wollen mehr?!

BEAUTY FORUM
EDITION SWISS I

CHF 9.--
www.beauty-forum.ch

myBEAUTYFORUM

Was suchen Sie?
Suchen

Bitte geben Sie einen Suchbegriff oder den Webcode ein.

WÄHLEN SIE EINE RUBRIK

NEUESTE VIDEOS

Pflege 71 Videos
Business 56 Videos
Dermatologie 12 Videos
Messen 263 Videos
Medical Esthetics 18 Videos
Style 89 Videos
Wellness 28 Videos
Hand & Nagel 104 Videos

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