BEAUTY FORUM

CHF 9.–
www.beauty-forum.ch

EDITION SWISS | 1/2017



COOLE KERLE

Pflege für Männer
ab Seite 16

BLITZ *SCHNELL*

Last Minute: Events planen
ab Seite 54

Dossier:

Problemhaut

Tipps für Kosmetikprofis
ab Seite 36

Titelbild: Yves Stöckli Make up

Elizabeth Arden
PRO



JETZT NEU IN DER SCHWEIZ

EXKLUSIV PROFESSIONELL.

KLINISCH GEPRÜFT.

MODERNSTE COSMECEUTICALS.

Jean-Pierre Rosselet Cosmetics AG, Seefeldstrasse 102, 8034 Zurich, Tel +41 44 389 87 87, info@jp-rosselet.ch

© 2017 Elizabeth Arden, Inc.



Liebe BEAUTY-PROFIS,

das neue Jahr ist da und mit ihm zahlreiche Ideen, Pläne und natürlich gute Vorsätze. Der Klassiker: mehr auf die Ernährung achten. Das ist gar keine schlechte Idee. Denn nicht nur unserer Gesundheit, auch unserer Schönheit können wir damit viel Gutes tun. In unserem Dossier „Problemhaut“ (ab Seite 36) werfen wir unter anderem einen Blick auf den Zusammenhang zwischen unserer Ernährung und unserer Haut.
Sollten Sie sich in der Silvesternacht geschworen haben, 2017 spontaner zu werden, und wollen nun kurzfristig in Ihrem Institut ein Event auf die Beine stellen, dann blättern Sie auf Seite 54. Dort zeigen wir Ihnen, wie Eventplanung in Rekordzeit gelingt.
Jedes Jahr bringt seine Trends hervor. Was in Sachen NailArt 2017 angesagt sein wird, verraten wir Ihnen auf Seite 34.
Abschliessend wünsche ich Ihnen von Herzen ein erfolgreiches neues Jahr, in dem alle Ihre beruflichen und privaten Wünsche wahr werden. Für mich geht 2017 mein grösster Wunsch in Erfüllung: Ich werde in wenigen Wochen zum ersten Mal Mama. Damit beginnt eine neue, spannende Zeit für mich.

Herzliche Grüsse

Friederike Weiser

Friederike Weiser

LESEN SIE AUCH



NAILPRO 9/2016

Genussmomente:
Handpflegerituale

Festlicher Style:
Lichthärtende Gellacke

NailArt:
Winterliche Looks zum Nachstylen

VORBEI-SCHAUEN

23. INTERNATIONALE FACHMESSE
BEAUTY FORUM SWISS
04. + 05. MÄRZ 2017

Bald ist es so weit: Die **BEAUTY FORUM SWISS** öffnet ihre Pforten. Am 4. und 5. März gibt es in den Hallen der Neuen Messe Zürich wieder alles, was die Herzen der Beauty-Profis höherschlagen lässt. Alles zur Messe erfahren Sie ab Seite 56 hier im Heft und online unter: **www.beauty-forum.ch/messen/beauty-forum-swiss**



48

GENTLEMAN
Männer-Styling



36

PROBLEMHAUT
Wie Sie als Kosmetikexperte helfen können

Inhalt

JANUAR 2017

COMMUNITY

6 **News**

7 **SFK**

8 **Interaktiv**

9 **Webinare**

BEAUTY & CARE

10 **3 Anlässe, 3 Treatments**
Individuelle Pflege

16 **Serie: FAQ**
Männerhaut

25 **Serie: Sagen Sie mal …**
Was bringen Gurkenscheiben?

26 **Sanft abgeschminkt**
Mizellentechnologie

30 **Serie: Basiswissen**
Hals- und Dekolletémassage

32 **Kleine Quälgeister**
Behandlung von Milien

34 **Frohes Neues!**
NailArt-Trends 2017

35 **News**

DOSSIER

36 **Dossier: Problemhaut**

38 **Hilfe bei Problemhaut**
Rosacea, periorale Dermatitis, seborrhoische Dermatitis

42 **Chancen & Konzepte**
Spezialisierung

45 **Ernährungsirrtümer**
4 Fakten für eine schönere Haut

46 **Gekonnt kaschieren**
Problemhaut schminken

STYLE & FASHION

48 **Männersachen**
So pflegen und stylen sich die Profis

53 **News**

LIFE & WORK

54 **Los geht's**
Marketingideen für Eilige

MESSE

56 **Beauty-Hotspot Zürich**
BEAUTY FORUM SWISS

58 **Talentschau**
Meisterschaften

60 **Weiterbildung à la carte**
IFC

IN JEDER AUSGABE

3 Editorial

65 Markt

66 Ausbildung

69 Profi-Shop

70 Horoskop

71 Impressum, Werbepartner, Vorschau

72 Ganz persönlich

Make-up: Yves Stöckli
Produkte: www.yvesstoeckli.com
Model: Cristiana Grasu
(Most Wanted Models)
Fotograf: Yves Stöckli

BeautyLash



AUSDRUCKSSTARKE, VOLLE BRAUEN – GANZ NATÜRLICH!

NEW

Aktiviert das Wachstum der Augenbrauen mit dem natürlichen Extrakt der karibischen Plexaura Homomalla Koralle für signifikant dickere, breitere und dunklere Brauen und sichtbare Reduktion von Lücken.

93% DER ANWENDERINNEN SAGEN: «ZUFRIEDEN» ODER «SEHR ZUFRIEDEN» NACH 10 WOCHEN ANWENDUNG.*



*in klinischer Studie bestätigt

Jean-Pierre Rosselet Cosmetics AG | 8034 Zürich | Switzerland

Styling MEETS STIMME

MakeItUp Agency – Der britische Sänger James Arthur hat der Schweiz im November letztes Jahr einen Besuch abgestattet. Neben einem Konzert in Zürich standen für den „Impossible"-Sänger zahlreiche Interview- und Promotermine auf dem Programm. Kein Wunder, dass er dabei besonders gut aussehen wollte. Verantwortlich für sein Styling war Make-up-Artist Jesca Li von der Agentur „MakeItUp". Für sie war es spannend, Arthur zu stylen. Nicht zuletzt dank ihrer Arbeit konnte er sich bei seinen Terminen mehr als sehen lassen.

www.makeitup.ch



James Arthur mit Hair- und Make-up-Artist Jesca Li von der Agentur MakeItUp.

GUT AUSSEHEN, **GUTES TUN**

KaSana Zentrum – Wer seine Liebsten zu Weihnachten mit einem Gutschein vom KaSana Zentrum in Luzern bedacht hat, schenkte damit gleich doppelt Freude. Denn für jeden erstandenen Gutschein und jede Behandlung spendete das Luzerner Kosmetikinstitut 5 CHF an die „Stiftung Wunderlampe". Diese erfüllt kranken und behinderten Kindern lang gehegte Wünsche. So durften zwei kleine Fussballfans vor einer Weile ihr Idol Cristiano Ronaldo treffen. In das Filmkostüm von Aschenputtel durfte ein kleines Mädchen im vergangenen Jahr schlüpfen, das nicht genug vom Klassiker „Drei Haselnüsse für Aschenbrödel" bekommen kann. Mit dem Erlös der Weihnachtsaktion von KaSana können nun neue Wünsche erfüllt werden.

www.wunderlampe.ch



Mit seiner Weihnachtsaktion bedachte das KaSana Zentrum kranke Kinder.



Stolz: die Abgängerinnen der Swiss Wellness Academy.

SOLIDE **BASIS**

Swiss Wellness Academy – Die Swiss Wellness Academy bietet in Burgdorf und Zürich einen Lehrgang zur Visagistin mit Diplom an. Gerade hat ein Jahrgang seine Ausbildung erfolgreich abgeschlossen. Die frischgebackenen Visagistinnen haben ihren Abschluss mit viel Eifer und Fleiss verdient und wurden unter anderem in verschiedensten Schminktechniken und Make-up-Trends geschult.

www.simonkeller.ch



Katrin Tschirren (2. v. l.) entschied den Wettbewerb für sich.

Hochtalentiert

Picture of the Year – Katrin Tschirren ist die glückliche Gewinnerin des Förderpreises für Visagismus „picture of the year 2016". Mit ihrer Arbeit „Golden Beauty" überzeugte sie beim umkämpften Live-Voting Ende November 2016. Nicht nur die Jury (Fotograf Beat Mumenthaler, Visagistin Nadja Thoma und Make-up-Artist Jana Müller), sondern auch das Publikum war von der Vielfalt der präsentierten Arbeiten begeistert. Die rund 700 Gäste brachten die Stimmung im Floor Club in Kloten zum Kochen. Mit dem „POFTY" möchte die Visagistenschule Face Design junge Visagisten motivieren und ihnen die Chance geben, ihr Talent zu beweisen.

www.pofty.ch

Triumph für die Schweiz

Vom 1. bis 3. Dezember 2016 fanden im schwedischen Göteborg die Berufseuropameisterschaften EuroSkills statt. In der Nationenwertung liess das schweizerische Team alle hinter sich und wurde Europameister!



Die glücklichen Sieger der EuroSkills 2016.

Das Schweizer Team hat bei den EuroSkills eine phänomenale Leistung abgeliefert. Die 2 Frauen und 7 Männer haben mit einer Durchschnittspunktezahl von 529 in der Nationenwertung den sensationellen 1. Rang erreicht! 2x Gold, 2x Silber, 2x Bronze und 3 „Medallion of Excellence“ ist die Bilanz, welche die Schweiz vor Österreich und Deutschland auf das oberste Treppchen brachte.
Mit dabei war auch unsere Schweizer Hoffnungsträgerin Kosmetikerin EFZ Carla Calderari, die einen ausgezeichneten 4. Rang erreichte und ein „Medallion of Excellence“ erhielt. Der Schweizer Fachverband für Kosmetik SFK ist stolz auf das, was seine Vertreterin Carla Calderari und ihr Coach Susan Meier in Göteborg geleistet haben. Die lange Vorbereitungszeit und die harte Arbeit haben sich ausgezahlt.
Der SFK gratuliert Carla Calderari ganz herzlich zu ihrem „Medallion of Excellence“.

Neue Chancen winken

Und wie so oft ist nach den Meisterschaften vor den Meisterschaften. Die Schweiz könnte bald wieder einen Sieg einfahren. Im Oktober 2017 wird nämlich die Schweizer Berufsmeisterin KosmetikerIn EFZ Valeria Tschann,in den Vereinten Arabischen Emiraten bei den Weltmeisterschaften kämpfen. Ihr intensives Training unter Aufsicht von SFK-Coach Susan Meier und die Vorbereitungslehrgänge der SwissSkills-Organisation werden Anfang 2017 beginnen. Der SFK wünscht Valeria genauso viel Spass und Erfolg, wie ihn Carla hatte!
Übrigens: Die nächsten SwissSkills KosmetikerIn EFZ werden vom 12. bis 15. September 2018 in Bern ausgetragen.

SFK Schweizer Fachverband für Kosmetik

Foto: SFK

DABEI SEIN!

INTERAKTIV

Ob Step-by-step-Anleitungen, Flyervorlagen zum Downloaden oder Workshop-Aufzeichnungen im Web-TV – hier bekommen Sie geballtes Wissen multimedial verpackt.

www.beauty-forum.ch/login

UNSERE **PREMIUM-PARTNER** IM ONLINE-BEREICH

Swiss Wellness Academy
www.swa.ch

SOTHYS PARIS
Exclusivement en instituts & spas.
www.sothys.ch/de

Keller swiss wellness company
www.simonkeller.ch

Belico DERMA CONCEPT
www.belico.ch

DOWNLOAD-TIPP



Kalender für Ihre Kunden
Wünschen Sie Ihren Kunden einen guten Start ins neue Jahr! Unser süsser und praktischer Kalender wird ihnen sicher eine grosse Freude bereiten. Ausserdem können Ihre Kunden so alle Termine bei Ihnen übersichtlich eintragen. So bleiben Sie immer in Erinnerung.

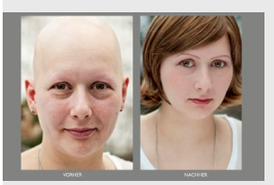
www.beauty-forum.ch/downloads



Sehnsucht nach Sommer
Draussen ist es kalt und wir sehnen uns nach Sommer, Sonne und Meer. Bronzing steht jetzt hoch im Kurs bei allen, die von einem sommerlichen schönen Teint träumen. Sie wollen Ihre Bronzing-Behandlungen effektvoll bewerben? Unser Flyer zeigt Ihnen, wie man Kunden ins Institut locken kann.

www.beauty-forum.ch/downloads

WEB-TV-**TIPPS**



Haarausfall belastet Frauen oft schwer. Visagistin und Fotografin Tanja Meuthen Copertino zeigt mögliche Gründe auf und beleuchtet die psychischen Auswirkungen. Zudem gibt sie wertvolle Tipps, was Sie z.B. während und nach einer Chemotherapie bei der Hautpflege Ihrer Kundin beachten sollten. Zudem geht sie auf Make-up bei fehlenden Wimpern und Augenbrauen ein.

www.beauty-forum.ch/videos (Registrierung notwendig) (Webcode 114776)

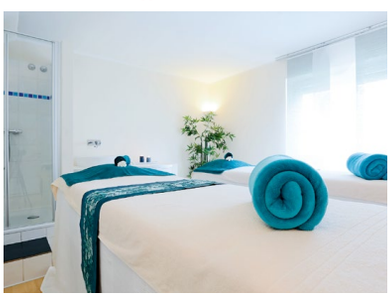
FOLGEN SIE UNS!
facebook.com/beautyforumswiss
www.youtube.com/beauty-forum

LIVE-ONLINE-SEMINARE

WEBINARE

SEIEN SIE LIVE DABEI! – Mit unseren „Webinare“ können Sie spannende Veranstaltungen ganz bequem von zu Hause aus erleben! Loggen Sie sich unter **www.beauty-forum.ch/spezialseiten/login** ein. Keine Zeit, live dabei zu sein? Im Onlinearchiv gibt es die Aufzeichnungen der vergangenen Webinare: **www.beauty-forum.ch/abo/online-seminare**

21. FEBRUAR // 20.15 UHR

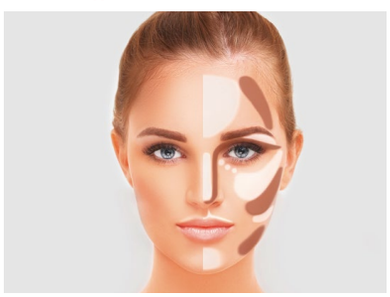


ERFOLGSKONZEPT BEAUTY-SPA

Sie möchten Ihre Einrichtung erneuern, neue Produkte aufnehmen, Ihr Konzept verändern? Es ist egal, ob Sie ein bestehendes Institut umstrukturieren oder eine Neueröffnung planen – die Erfolgsparameter sind immer die gleichen. Referentin Angelika Baur-Schermbach erklärt, worauf Sie für ein stimmiges Gesamtkonzept achten müssen, damit ein Beauty-Spa erfolgreich wird.

Referentin:
Angelika Baur-Schermbach

4. APRIL // 20.15 UHR



BIKINIFIGUR AUCH FÜR DAS GESICHT

Contouring ist das Zauberwort, die Technik, die das Gesicht schlanker wirken lässt und einige Kilos optisch wegmogelt. Mit gezielten Schattierungen kann das Gesicht optisch geformt werden. Strobing verpasst dem Gesicht dann zusätzlich noch den passenden „Sommerglow“. Beautistin Tanja Meuthen Copertino erklärt in unserem Online-Seminar, wie es richtig geht und was dabei zu beachten ist.

Referentin: Tanja Meuthen Copertino

2. MAI // 20.15 UHR



TYPGERECHT GEPFLEGT

Je nachdem, welchen Hauttyp Ihre Kundin hat, sind individuelle Pflegebehandlungen gefragt! Kosmetikerin Ranina Monika Janz gibt in ihrem Online-Seminar kosmetische Tipps und verrät ihre Tricks. Erfahren Sie zum Beispiel, welche Behandlungsmöglichkeiten für welchen Hauttyp richtig sind, welche Wirkstoffe zu welcher Haut passen und wann apparative Anwendungen die perfekten Effekte erzielen.

Referentin: Ranina Monika Janz

Fotos: Face and Body Day Spa; Glovatskiy, LADO/Shutterstock.com



Foto: SunKids/shutterstock.com



3 Anlässe – 3 TREATMENTS

INDIVIDUELLE PFLEGE – Mal muss es schnell gehen, mal darf es mehr Luxus und mal soll es Anti-Aging sein: Je nach Anlass braucht Ihre Kundin ein spezielles Treatment. Passend zur kalten Jahreszeit stellt Kosmetikerin Sandra Dorn drei unterschiedliche Behandlungen vor.

Wird es kühler, schränkt die Haut ihre eigene Talg- und Schweissproduktion ein. Durch den fehlenden Fettfilm gehen wichtige Bestandteile des Hautschutzfilmes verloren. Die Folge: Die Haut verliert an Feuchtigkeit, wird rau und sehr viel empfindlicher. Auch die Blutzufuhr wird bei den kalten Temperaturen stark gedrosselt, sodass die Haut weniger mit Nährstoffen sowie Sauerstoff versorgt wird. Die Haut erscheint fahl.
Je kälter es draussen wird, desto wärmer lieben wir es in geschlossenen Räumen. Hier kommt ein weiterer Aspekt zum Tragen, der die Haut zunehmend dehydriert: die Heizungsluft. Durch die Wärme transportiert die Haut mehr Wasser an die Oberfläche, was diese verstärkt austrocknet.
Somit stellt die kalte Jahreszeit einen hohen Stressfaktor für die Haut dar. Geben wir ihr jedoch die Pflege, die sie unter diesen Umständen benötigt, bleibt unsere Haut auch im Winter strahlend und geschmeidig.
Sehr effektiv bei der Hautpflege im Winter sind Cremes, die den eigenen Hydrolipidfilm der Haut unterstützen, wie z.B. Cremes mit natürlichem Traubenkernöl. Auch Hautöle, die sich wie ein Schutzfilm auf die Haut legen und die Feuchtigkeit speichern, sind sehr empfehlenswert.
Nicht vergessen sollten wir die Lippen, die bei Kälte sehr empfindlich sind. Sie besitzen keine eigenen Talg- und Schweissdrüsen und können somit eigenständig keinen Schutzfilm bilden. Abhilfe schaffen Lippenpflegeprodukte, welche die Lippen mit einer Fettschicht umhüllen.

Helfer Hyaluron

Unterstützend zu den Cremes, sind Wirkstoffkonzentrate und Seren essenzielle Bestandteile der Winterpflege. Ein Hyaluronserum mit Mikro- und Makrohyaluronsäure zum Beispiel unterstützt den Feuchtigkeitsgehalt enorm, indem es die Feuchtigkeitsdepots wieder auffüllt.
Hyaluron wird eigens von der Haut produziert, jedoch wird diese Funktion ab dem 25. Lebensjahr immer mehr reduziert, weshalb es von grosser Bedeutung ist, diese Produktion von aussen zu unterstützen.

Winter-Tipps

Natürlich sollte man, um die Haut optimal mit Feuchtigkeit zu versorgen, reichlich Wasser zu sich nehmen.
Damit Creme und Serum optimal in die Haut eindringen können, sollten Sie die Haut auch im Winter sanft reinigen und regelmässig peelen.
Im Winter empfehlen sich Reinigungsöle, die den Talg und Verunreinigungen auf der Haut binden und schonend entfernen, ohne dass diese unangenehm ölig wirkt.
Verzichten sollten Sie auf Gesichtswässer mit einem Alkoholanteil, welcher der Haut nur zusätzlich Feuchtigkeit entzieht.
Empfehlenswert für die empfindliche Winterhaut sind leichte Fruchtsäure- oder Enzympeelings, welche ganz ohne Reibung abgestorbene Hautschüppchen von der Haut entfernen und diese somit optimal auf die nachfolgende Pflege vorbereiten.

Drei Behandlungen

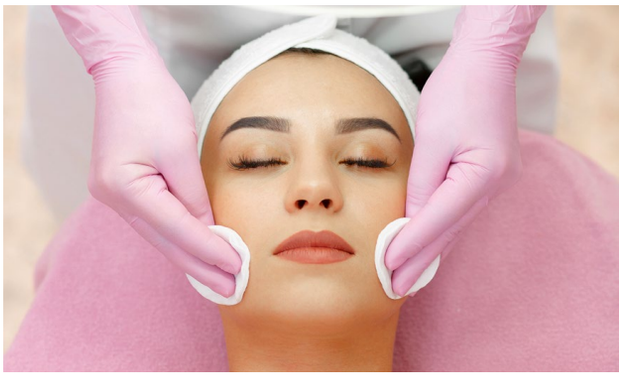
Zur kälteren Jahreszeit mögen wir es gerne wohlig warm und gemütlich. Passend zur Jahreszeit kommen hier drei spezielle Wintertreatments.

1 Basic Treatment – für zwischendurch oder wenn es schnell gehen soll

Hat Ihre Kundin einen anstrengenden, zeitaufwendigen Beruf und will sich eine kleine Auszeit gönnen? Dann ist dieses Treatment genau das Richtige für sie. Entführen Sie Ihre Kundin für eine Stunde aus dem Alltag.

Ablauf:

Zu Anfang beurteilen Sie als erfahrene Kosmetikerin den aktuellen Hautzustand der Kundin, um darauf basierend die Produktauswahl zu bestimmen – sei es ein ausgewähltes Enzym – oder Fruchtsäurepeeling bis hin zu Wirkstoffkonzentraten mit



Die Behandlung beginnt mit einer schonenden Reinigung.



Eine Gesichtsmassage verbessert die Blutzirkulation.

Foto: Lyashenko Egor/Shutterstock.com

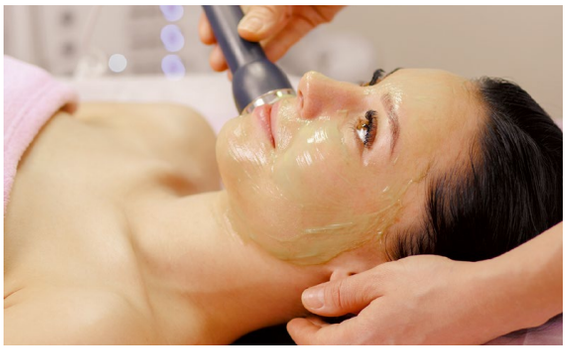
zum Beispiel einer hohen Konzentration an Hyaluronsäure.
Weiterhin kann sich Ihre Kundin auf eine kleine Gesichtsmassage zur Verbesserung der Blutzirkulation freuen. In der Behandlung dürfen natürlich auch die Augenbrauenkorrektur inklusive Augenbrauenfarbe und eine sanfte, aber effektive Ausreinigung nicht fehlen.
Nach der wohltuenden Gesichtsmassage tragen Sie das Wirkstoffkonzentrat auf, das unter der abgestimmten Maske optimal in die Haut einziehen kann.
Abschliessend tragen Sie eine hauttypgerechte Tagespflege auf, bei der natürlich die spezielle Augen- sowie Lippenpflege nicht fehlen darf.

2 Wellness-de-luxe-Treatment – wenn Ihre Kundin Zeit für etwas Besonderes hat

Ihre Kundin will vom Alltag abschalten und sich einen entspannten Nachmittag machen? Dann ist das Wellness-de-luxe-Treatment wie für sie gemacht.

Ablauf:

Zu Beginn starten Sie mit einem angenehmen Aromaölfussbad.
Weiter geht es mit einer Rückenmassage mit speziellem wärmenden, geschmolzenem Sojawachs, welches mit pflegenden und beruhigenden ätherischen Ölen aus Sandelholz angereichert ist. Hierbei werden die Muskeln Ihrer Kundin gelockert sowie Verspannungen gelöst.
Im Anschluss starten Sie mit der Gesichtsbehandlung, für die anhand des aktuellen Hautzustands die weiteren Pflegeprodukte ausgewählt werden.
Meine Empfehlung sind Produkte, die komplett auf künstliche Duftstoffe sowie Erdöle verzichten. Ausserdem sollten sie eine hohe Konzentration von Aktivstoffen wie Hyaluronsäure oder Kollagen haben.
Sie beginnen mit der Klärung der Haut, wobei im Vorfeld das ausgewählte Peeling aufgetragen wird.



Mit Mesotherapie können Wirkstoffe tief in die Hautschichten eingeschleust werden.

CACI
NICHT-CHIRURGISCHE LÖSUNGEN

Globaler Marktführer in nicht-operativen Schönheitsbehandlungen




MIKROSTROM MIT S.P.E.D.™ TECHNOLOGIE


WANGENLIFTING


ULTRASCHALL-PEELING


ROTATIONS-MIKRODERMABRASION


FALTENKAMM


HYDRATONE


EYE REVIVE


ETR

CACI Behandlungssysteme liefern sichtbare, korrigierende Ergebnisse ohne die Notwendigkeit einer Operation oder invasiver Verfahren.

Die spektakulären Ergebnisse durch die Nutzung unserer exklusiven Technologien haben zu einer enormen Nachfrage nach CACI Behandlungen geführt und eine beeindruckende Fangemeinde unter weltweit bekannten Celebrities geschaffen.

Teaser Sàrl | +41 (0)22 548 10 33 | info@teaserboutique.ch | www.teaserboutique.ch

TIPP

Gerade in der Winterzeit, wenn die Sonne weniger aktiv ist, sorgen Sie in der Behandlungskabine für eine wohlige Atmosphäre mit stimmungsvollem Licht und Düften, die die Kunden beruhigen und in die Ruhephase begleiten.

Auch hier lassen Sie die Augenbrauenkorrektur inklusive Brauen- und Wimpernfarbe nicht ausser Acht.
Um auch die von der Kälte und der trockenen Heizungsluft strapazierten Hände zu pflegen, tragen Sie eine verwöhnende Sheabutterhandmaske auf, die in der weiteren Behandlungsphase optimal einziehen kann.
Besonders freuen darf sich die Kundin auf eine Aromaölgesichts- und Dekolletémassage, die ihre Sinne verzaubert.

Jetzt, wo die Haut in einem gut durchbluteten Zustand ist, ist der perfekte Zeitpunkt für eine wohltuende Pflegemaske mit abschliessender hauttypgerechter Tagespflege.

3 Anti-Aging-Treatment passend zum Winter

Ihre Kundin hat ein wichtiges Event vor sich oder will perfekt ins Wochenende starten? Dann ist dieses Treatment genau das Richtige für sie.

Ablauf:
Im Fokus steht bei diesem Treatment die Aktivierung der Haut mit all ihren Zellen, die für die Hautalterung zuständig sind.
Nach einer schonenden Ausreinigung der Haut und dem ausgewählten sanften Fruchtsäurepeeling widmen Sie sich ganz der Zellaktivierung.
Für eine effektive Straffung und Aufpolsterung der Haut verwenden Sie die Radiofrequenz, welche genau dort

Foto: Lyashenko Egor/Shutterstock.com

N|EYE|S® Brows

Perfektionieren Sie Ihre Augenbrauen

Finden Sie alle Neyes Brows Produkte online unter www.dobi.ch/neyes



dobi®

DOBI-INTER AG | SUHR | ZÜRICH | BERN | ETOY | 062 855 22 22 | www.dobi.ch

in der Haut ansetzt, wo neue Kollagen- und Elastinfasern gebildet werden.
Die Haut erhält einen Sofortstraffungseffekt und die Kollagen- sowie Elastinproduktion wird nachhaltig angeregt. Das Treatment eignet sich also perfekt, sollte Ihre Kundin am Wochenende an einem Event teilnehmen.
Alternativ bieten Sie die Mesotherapie an, die für eine feuchtigkeitsarme, fahle Haut mit Trockenheitsfältchen sehr gut geeignet ist. Mit der Mesotherapie haben Sie die Möglichkeit, Wirkstoffe wie Hyaluronsäure und/oder Retinol bis tief in die oberen Hautschichten einzuschleusen. Die Haut wirkt wie aufgepolstert; speziell die Augenpartie wirkt sehr viel frischer und geglätteter.
Im Anschluss verwenden Sie eine Maske mit Mikro- und Makrohyaluronsäure, die auch die letzten Feuchtigkeitsdepots wieder auffüllt und für eine prallere, straffere und intensiv gepflegte Haut sorgt.
Nach dem Geräteeinsatz folgt, um die Kollagenproduktion noch mehr zu unterstützen, das Kollagenlicht.
Das rote Kollagenlicht mit einer Wellenlänge von ca. 630 nm aktiviert unter der Hautoberfläche die entsprechenden Zellen zur Bildung von Kollagen.
Das Bindegewebe wird deutlich sichtbar gestrafft, die Spannkraft der Haut erhöht sich.
Neben einer ausgewählten Abschlusspflege erhält die Kundin eine spezielle Augenpflege.
Auf Wunsch vollenden Sie die Behandlung mit einem Tages-Make-up, wobei Sie natürlich viel Wert auf die Beratung legen. □

Sie suchen Marketing-Inspirationen für Ihre winterlichen Treatments? Auf www.beauty-forum.ch/downloads finden Sie ein Beispielmailing für eine Wellness-Behandlung. (Suchwort: Winterwellness)



SANDRA DORN
Die Kosmetikerin ist Inhaberin des Derma Beaute Hair Salon & Spa in Düsseldorf. Das 450 Quadratmeter grosse Institut ist spezialisiert auf Haar- und Hautgesundheit. Angeboten werden u.a. Hautverjüngungs- und Problemzonenbehandlungen.

XTREME LASHES®

Dauerhaft lange & schöne Wimpern

Finden Sie alle Xtreme Lashes Produkte online unter www.dobi.ch/xtreme



Besuchen Sie unsere Xtreme Lashes und Neyes Brows Schulung.
Mehr Infos unter Tel 062 855 22 22 oder online unter www.dobi.ch/schulungen

dobi BEAUTY ACADEMY

SERIE: FAQ

Männerhaut

TEIL 10

Die häufigsten Fragen unserer Leser zum Thema „Männerhaut".

UNSERE EXPERTIN



DR. MIRIAM REHBEIN
ist Ärztin für ästhetische und Lasermedizin. Die Inhaberin der Gemeinschaftspraxis „Dermatologie am Friedensengel München" bietet massgeschneiderte Hautpflegeprogramme an.
www.dermatologie-am-friedensengel.de

1 Welche Unterschiede zur weiblichen Haut gibt es bei männlicher Haut?

Männerhaut unterscheidet sich tatsächlich von weiblicher Haut. Ein wesentlicher Unterschied liegt beim Feuchtigkeits- und Talggehalt der Haut. Dieser ist vermutlich hormonell bedingt. Im Kindesalter unterscheidet sich die Haut von Mädchen und Jungen noch nicht, erst mit Einsetzen der Produktion von Sexualhormonen in der Pubertät verändert sich das Bild. Androgene (männliche Hormone) stimulieren die Talgproduktion, Östrogene (weibliche Hormone) hemmen sie.





Männer mögen effiziente und effektive Behandlungen. Sie wollen schnelle sichtbare Ergebnisse und oft keine langen Erläuterungen.

Fotos: Dermatologie am Friedensengel

Talg schützt die Haut und sorgt für Geschmeidigkeit. Mit verändertem Hormonspiegel ändert sich also auch das Hautbild. So ist auch nachvollziehbar, warum etwa ab dem 40. Lebensjahr erneut eine Veränderung stattfindet: Frauen entwickeln einen noch geringeren Talggehalt, wohingegen dieser bei Männern recht konstant bleibt. Neben Feuchtigkeits- und Talggehalt spielt auch der pH-Wert eine grosse Rolle. Ein pH-Wert unter 7 ist sauer und je niedriger der Wert, desto besser der Säureschutzmantel der Haut. Er dient vor allem der Abwehr von Krankheitserregern und sorgt für eine gesunde residente Hautflora. Männerhaut ist grundsätzlich saurer als Frauenhaut und hat somit einen entscheidenden Vorteil. Ausserdem haben Männer eine dickere Haut mit weniger Sinneszellen. Gleichzeitig sind die Kollagenfasern bei Männern dichter vernetzt – daher haben Männer seltener Cellulite.

ANZEIGE



2 Welche Ansprüche an (kosmetische und dermatologische) Behandlungen haben Männer?

Männer mögen es meist effizient und effektiv. Sie wollen schnelle sichtbare Ergebnisse und brauchen und wollen oft keine langen Erläuterungen. Viele wollen einfach einen klaren „Fahrplan", wie welches Problem zu lösen ist. Frauen sind grundsätzlich emotionaler und wünschen sich bei einer Behandlung – egal ob medizinisch oder kosmetisch – einen „Wohlfühl-faktor".

3 Haben Männer besondere Treatmentvorlieben?

Männer wollen grundsätzlich nicht, dass man sieht, dass „etwas gemacht" wurde. So ist es häufig schwierig, Behandlungen durchzuführen, welche mit einer Ausfallzeit verbunden wären. Tiefe Peelings und Laserbehandlungen sind zwar sehr effektiv bei Männern, brauchen aber ein wenig Überzeugungsarbeit. Klassische Behandlungen wie Maniküren, Pediküren und Ausreinigungen sind bei beiden Geschlechtern gleich beliebt. Auch die Behandlung der Zornesfalte mit Botox ist mittlerweile sehr beliebt bei Männern.

4 Ist die Nachpflege anders als bei Frauen (Stichwort: Rasur)?

Im Zweifel muss man den Patienten bitten, ein bis drei Tage auf die Rasur zu verzichten bzw. sich am Tag der Behandlung vorher zu rasieren. Dies gilt besonders für Laserbehandlungen oder tiefe Peels. Auf reizende Aftershaves ist zu verzichten, bis die Haut sich von der intensiven Behandlung erholt hat (das dauert ein bis drei Tage). Ansonsten mögen Männer eine Pflege, die schnell einzieht und keinen Film auf der Haut hinterlässt. Männer wollen im Gegensatz zu Frauen keinen Glanz auf der Haut. Daher empfehle ich eine leichte Pflege mit sehr wenig Fettgehalt.

5 Muss die kosmetische und dermatologische Behandlung bei Männern anders ablaufen (aufgrund der unterschiedlichen Hautbeschaffenheit)?

Das ist nicht pauschal zu beantworten. Die Behandlung sollte grundsätzlich individuell abgestimmt sein. Es gibt Männer mit sehr trockener Haut und welche mit sehr unreiner Haut. Die individuellen Schwankungen sind sehr gross. Wichtig ist ent-

BEREITS ERSCHIENEN

Die häufigsten Fragen zu ...

PMU	01/2016
Waxing	02/2016
Peeling	06/2016
Primer	09/2016

sprechend auch die individuelle Strategie bei der Behandlung.
Ein häufiger Unterschied findet sich dennoch in der kosmetischen Behandlung, da Männer gerne kurz und effizient behandelt werden wollen. So verzichten Männer auf Extras wie zum Beispiel Ultraschalleinschleusung, Gesichtsmassage, Augenbrauenfärben etc.
Gerade der „Wellnessabschnitt" einer kosmetischen Behandlung ist wiederum der beliebteste bei den Frauen.

6 Gibt es preisliche Unterschiede zwischen Männer- und Frauenhandlungen?

Dies ist nicht immer so. Die meisten Institute und Praxen orientieren sich bezüglich der Preise an festgesetzten Behandlungen. So ist eine 30-minütige Ausreinigung günstiger als eine 1,5-stündige Peelingbehandlung mit Massage und Maske etc. Auch ist eine Maniküre ohne Lack günstiger. Und da Männer sich häufiger für kurze effiziente Behandlungen ohne Extras entscheiden, ist es vermeintlich günstiger. Im medizinischen Bereich gibt es entsprechend auch keinen Unterschied.

TIPP

Während die Damen ganz selbstverständlich ins Institut kommen, sind Männer oft seltene Gäste. Männer legen in der Regel auch besonderen Wert darauf, dass man nicht sieht, dass sie der Natur nachgeholfen haben. Bei der Beratung der Herren bedarf es daher einer besonders überzeugenden Argumentation.

Einen passenden Flyer für ein Männertreatment in Ihrem Institut finden Sie in unserem Themenportal unter www.beauty-forum.ch/downloads Geben Sie das Stichwort „Männersache" ein.

7 Haben Männer bei der Buchung von Behandlungen andere Frequenzen?

Ich beobachte, dass Frauen deutlich häufiger und regelmässiger kommen. Männer vereinbaren Folgetermine und erscheinen auch sehr zuverlässig, aber die Frequenz ist deutlich geringer als bei Frauen.

8 Muss die Kosmetikerin mit männlichen Kunden anders umgehen?

Definitiv! Frauen haben oft genaue Vorstellungen, was sie möchten und wie das Ergebnis auszusehen hat. Sie wollen über alle Möglichkeiten und Alternativen aufgeklärt werden und haben oft einen langen Fragenkatalog.
Männer hingegen möchten von uns als Experten wissen, was wir warum für sie empfehlen, und folgen der Empfehlung meist. Wie immer im Leben sind Frauen viel redebedürftiger und kommunikativer. Männer reden darüber hinaus auch nicht gern über kosmetische Behandlungen. Eine Frau empfindet es als selbstverständlich, etwas für sich und ihre Haut zu tun – Männer immer noch nicht so recht.

9 Wie schätzen Sie den Trend ein: Werden sich immer mehr Männer kosmetisch/dermatologisch behandeln lassen?

Absolut. Die Zahl der männlichen Patienten ist stetig steigend und das ist auch gut so. Männer sollten sich genauso gut pflegen wie Frauen und prominente Beispiele wie David Beckham geben den Trend vor.



Der ultimative Depot-Check

Nehmen Sie sich 3 Minuten damit Sie wissen, wo Sie stehen!

Einfach ankreuzen, was auf Ihr Depot zutrifft und Punkte zählen.

Produkte

☐ Mit Hightech-Wirkstoffen in Höchstdosierung für eine maximale Hautbildverbesserung.
☐ Mit medizinisch fundierten Wirkstoffen für eine gesunde, schöne Haut.
☐ Ohne gesundheitsschädliche Substanzen wie Parabene, Mineral- und Silikonöle, PEG, Parfüm.
☐ Mit Transportsystemen, welche Wirkstoffe auch in tiefere Hautschichten einschleusen.
☐ Mit Naturölen, Vitaminen, haut- und naturidentischen Inhaltsstoffen für eine natürliche Hautpflege.
☐ Von der weltweit grössten Tierschutzorganisation PETA e.V. als vegane Kosmetik gelistet.
☐ Ein Sortiment von Kopf bis Fuss inkl. dekorativer Kosmetik, um jeden Kundenwunsch zu erfüllen.
☐ Optimal geeignet auch für apparative Kosmetik für das Plus an Wirkung in der Behandlung.
☐ Neutral duftend und damit für Frauen und Männer geeignet – für einen grösseren Kundenkreis.
☐ Dermatologisch mit besten Ergebnissen auf Verträglichkeit getestet – hypoallergen.

Service

☐ Inzahlungnahme anderer Marken für Kosmetiker/innen und Verbraucher/innen.
☐ Qualitätsprodukte hergestellt in Deutschland mit Schweizer Rohstoffen, Lieferung innert 3 bis 4 Tagen.
☐ Herstellergarantie mit kostenfreiem Umtausch bis zur uneingeschränkten Kundenzufriedenheit.
☐ Regelmässige Aus- und Weiterbildungsmöglichkeiten im zentral gelegenen Luzern in der Innerschweiz.
☐ Forum CH/DE/AT für den Erfahrungsaustausch mit Hunderten von Kolleginnen.

Wirtschaftlichkeit

☐ Nicht in freien Onlineshops erhältlich, damit die Früchte Ihrer Arbeit Ihnen zu Gute kommen.
☐ In der mittleren Preisklasse, um einen breiten Kundenkreis anzusprechen.
☐ Alle Produkte erhältlich in 1er Sortierung.
☐ Attraktiver Verdienst mit mindestens 50% Marge.
☐ Unterstützung durch eigene Grafikabteilung für Ihren professionellen Marktauftritt.

Ihre Punktzahl: _____

Wenn von diesen 21 Fragen mehr als 17 auf Ihr Depot zutreffen, Sie sind für die Zukunft gut gerüstet.
Wenn nicht, dann sind die 5 folgenden Seiten besonders interessant für Sie.



Mit Garantie erfolgreich

Belico-Wirksamkeitsgarantie

100% Garantie auf die Wirksamkeit unserer Produkte

Wir von Belico wissen, was unsere Kosmetikpräparate leisten. Unser Beweis: Wir tauschen Belico-Präparate so lange kostenfrei um, bis sich bei Ihren Kunden der gewünschte Behandlungserfolg zeigt.

Warum wir dazu in der Lage sind?

Weil wir unsere Präparate mit ausgewählten, nachhaltigen Inhaltsstoffen perfekt auf die Bedürfnisse unterschiedlicher Hauttypen abstimmen. Höchste Qualität der Produkte zeigt sich im garantierten Erfolg der Behandlung.

Gewinnen Sie mit der Belico-Wirksamkeitsgarantie Neukunden und überzeugen Sie Ihre Bestandskunden dauerhaft von Ihrer Leistung. Ganz ohne finanzielles Risiko. Begeistern Sie Frauen und Männer durch eine sichtbare Hautbildverbesserung!

Rufen Sie uns einfach an oder schreiben Sie uns eine Mail. Wir informieren Sie gerne und freuen uns, Ihnen als kompetenter Kosmetikpartner zur Seite zu stehen.



Produktvorteile auf einen Blick

- aussergewöhnliche Wirksamkeit durch innovative Wirkstoffe
- 100% Herstellergarantie auf die Wirksamkeit
- mit wertvollen Naturölen, Vitaminen und Pflanzenextrakten
- keine Parabene, kein Parfüm und PEG
- frei von Erdölbausteinen wie Mineralölen, Mineralwachsen und Silikonbestandteilen
- hohe Verträglichkeit durch haut- und naturidentische Inhaltsstoffe, hypoallergen
- nicht an Tieren getestet und vegan
- überschaubares, kompaktes Sortiment
- alle Präparate sind für Frauen und Männer geeignet
- made in Germany

Lassen Sie sich Ihren Umsatz nicht nehmen



Fairplay bei Onlineshops

Überprüfen Sie, wohin Ihr Umsatz verschwindet

Geben Sie im Internet den Namen Ihres Depots ein und schauen Sie, warum Sie Umsatz verlieren. Falls Ihre Hautpflegeprodukte – wie die meisten Institutsprodukte – im Internet frei erhältlich sind, gehören Sie wahrscheinlich heute schon zu den finanziell Geschädigten!

Dies kann Ihnen bei Belico-Hautpflegepräparaten nicht passieren, denn Kunden können diese nur über das Kosmetikfachinstitut erwerben, in dem sie auch persönlich beraten wurden. Dies garantiert Ihnen Belico schriftlich!

Ihr kostenfreier Onlineshop für Bestandskunden

Damit Ihre Kunden jedoch zeitgemäss, bequem und unabhängig von Ihren Öffnungszeiten bei Ihnen einkaufen können, programmiert Belico für Sie kostenfrei Ihren eigenen Onlineshop mit Ihren individuellen Verkaufspreisen und Online-Werbeaktionen zur optimalen Kundenbindung und Umsatzsteigerung.

Bei Belico können Sie sich sicher sein: Wer die Beratung macht, verdient auch den Umsatz! In diesem Sinne freuen wir uns auf Ihre Anfrage.



BTB BioTech Beauty AG Swiss
Haldenstrasse 4 | 6006 Luzern
Freefon 0800 5005-15 | Freefax -16

BTB BioTech Beauty AG Deutschland
Eichenberg 22 | 33165 Kleinenberg
Freefon 0800 5005-315 | Freefax -316

BTB BioTech Beauty AG Austria
Sieveringer Str. 36/13 | 1190 Wien
Fon 01 890-3997 | Fax -3999

info@belico.ch | www.belico.ch
International: Fon 0041 41 412 02-20 | Fax -22
www.facebook.com/Belico.Derma.Concept

Belico®
DERMA CONCEPT



Ihr Wissen macht den Unterschied

Belico-Seminare

Hautmedizinische Kompetenz als Verkaufsargument

Dass Kosmetikprodukte gekauft werden, ist keine Frage. Konsumenten geben jährlich Milliarden CHF dafür aus. Wo sie diese kaufen, das ist die Frage, bei der Sie ein entscheidendes Wort mitzureden haben. Wie? Das erfahren Sie bei den Belico-Tagesseminaren in Luzern:

Startup: alle wichtigen Informationen für Ihren Start mit Belico.
Dermatologie: Hautprobleme richtig erkennen und behandeln.
Marketing: unternehmerische Tipps für mehr Umsatz und Erfolg.
Produkt: Produktdetails und deren Nutzen an Fallbeispielen.
Praxis: Behandlungsspecials und Abwechslung in der Kabine.

Hautärztlich geprüfte Fachkosmetikerin

Nutzen Sie ausserdem die Möglichkeit, sich zum «Belico-Haut-Kompetenz-Zentrum» zu qualifizieren, denn als hautärztlich geprüfte Fachkosmetikerin schenken Ihnen Kunden einfach mehr Vertrauen.

Die Seminartermine finden Sie auf www.belico.ch. Melden Sie sich am besten gleich an und erzielen Sie mit einem grösseren Kundenkreis ein spürbares Umsatz-Plus.



Servicevorteile auf einen Blick

- Inzahlungnahme Ihres aktuellen Depots
- kein Mindestdepot
- überdurchschnittliche Gewinnmarge
- Fachhandelstreue
- Kundenvermittlung
- wertvolle Aus- und Weiterbildung
- Qualifikationsmöglichkeit zur hautärztlich geprüften Belico-Fachkosmetikerin
- qualifizierte Fachbetreuung
- individuelles Erfolgs-Coaching
- Loginbereich auf belico.ch mit Onlineshop, Fachwissen, Forum und Tools
- Finanzielle Werbeunterstützung für Anzeigen, Messen u.v.m.

Gemeinsam erfolgreicher

Belico-Netzwerk

Erfolgreicher durch Erfahrungsaustausch

Nutzen Sie im Belico-Forum das enorme Netzwerk von hunderten Belico-Fachkosmetikerinnen in der Schweiz, Deutschland und Österreich! Es spielt keine Rolle, ob Sie direkte Fragen stellen, die von erfahrenen Fachkosmetikerinnen oder Dermatologen beantwortet werden, oder ob Sie Behandlungslösungen mit Fotos suchen, hier sind Sie immer richtig!

Erfolgreicher durch Empfehlung

Profitieren Sie vom Belico-Dreiländer-Netzwerk der Kosmetikerinnen für mehr Umsatz. Mit BelicoNET kaufen Kunden bei Ihren Kolleginnen in der Schweiz, Deutschland oder Österreich Gutscheine zum Verschenken an Freunde, Bekannte oder Verwandte zum Einlösen auch in Ihrem Institut. Empfehlen auch Sie Ihre Kolleginnen im Dreiländer-Netz und verdienen Sie dabei.

Sehen Sie sich Belico-Aktionen zur Kundengewinnung auf belico.ch oder auf Belico-Facebook an. Lassen Sie sich unverbindlich für den Loginbereich der Belico-Fachkosmetikerinnen freischalten und erleben Sie, was Belico-Networking bedeutet.



BTB BioTech Beauty AG Swiss
Haldenstrasse 4 | 6006 Luzern
Freefon 0800 5005-15 | Freefax -16

BTB BioTech Beauty AG Deutschland
Eichenberg 22 | 33165 Kleinenberg
Freefon 0800 5005-315 | Freefax -316

BTB BioTech Beauty AG Austria
Sieveringer Str. 36/13 | 1190 Wien
Fon 01 890-3997 | Fax -3999

info@belico.ch | www.belico.ch
International: Fon 0041 41 412 02-20 | Fax -22
www.facebook.com/Belico.Derma.Concept

Belico® DERMA CONCEPT



Eintauschservice für Ihren perfekten Start

Ihr Depot für Belico

Sie wünschen sich neue Impulse, sind mit Ihrem Lieferanten nicht mehr zufrieden oder vermissen wirkliche Erfolge? Auf Wunsch nehmen wir Ihr Depot in Zahlung.
Überzeugen Sie ohne hohe Investitionskosten Neu- und Bestandskunden für medizinische BioTech Cosmetic mit hochdosierten Wirkstoffen und Serviceleistungen wie z.B. «100% Herstellergarantie zur sichtbaren Hautbildverbesserung». Gewinnen Sie anspruchsvolle Kunden mit sichtbaren Resultaten bei der Pflege, bei Hautproblemen und mit effektivem Anti-Aging.

Nachhaltige Pflege ohne fragwürdige Inhaltsstoffe
Belico-Kosmetik ist frei von umstrittener Chemie wie Parabenen, Parfüm, PEG, tierischen Inhaltsstoffen, Mineralölen, Mineralwachsen oder Silikonölen. Unsere Pflegepräparate sind mit besten Ergebnissen dermatologisch getestet, für apparative Behandlungen optimal geeignet und vegan. Das Belico-Sortiment beinhaltet über 100 Produkte der mittleren Preisklasse für Anwendungen von Kopf bis Fuss und dekorative Kosmetik.

Überzeugen Sie sich selbst und testen Sie als Kosmetikerin Belico persönlich an Ihrer Haut. Bestellen Sie gleich ein individuell auf Ihren Hauttyp abgestimmtes Testpaket zum Vorzugspreis von CHF 45.– inkl. MwSt für einen objektiven Vergleich mit Ihrer derzeitigen Hautpflege!



BTB BioTech Beauty AG Swiss
Haldenstrasse 4 | 6006 Luzern
Freefon 0800 5005-15 | Freefax -16

BTB BioTech Beauty AG Deutschland
Eichenberg 22 | 33165 Kleinenberg
Freefon 0800 5005-315 | Freefax -316

BTB BioTech Beauty AG Austria
Sieveringer Str. 36/13 | 1190 Wien
Fon 01 890-3997 | Fax -3999

info@belico.ch | www.belico.ch
International: Fon 0041 41 412 02-20 | Fax -22
www.facebook.com/Belico.Derma.Concept

Belico® DERMA CONCEPT

SERIE: SAGEN SIE MAL ...

Was bringen Gurkenscheiben?

TEIL 6

NACHGEFRAGT BEIM PROFI – Das Bild der berühmten Gurkenscheiben auf den Augen hält sich hartnäckig, wenn man in Sachen Kosmetik recherchiert. Doch was ist eigentlich dran an dem Beauty-Klassiker? Kosmetikexpertin Alice Rath klärt auf.



Die Gurke verfügt über glättende, straffende und hautreinigende Eigenschaften. Diese macht man sich auch in professionellen Pflegeprodukten zunutze.

Foto: Dmitro Flysek/Shutterstock.com

Die Gurke ist seit Grossmutters Zeiten der Klassiker unter den natürlichen Schönheitsanwendungen. 95% der Gurke bestehen aus Wasser, daneben enthält sie allerdings auch jede Menge wichtiger Mineralstoffe. Die Gurke hat glättende, straffende und hautreinigende Eigenschaften.

Das Auflegen von Gurkenscheiben auf die Augen stammt aus einer Zeit, in der eine professionelle Pflege der Augenpartie noch wenig bekannt war. Dennoch: Nach zu wenig Nachtschlaf können am Morgen gut gekühlte, frisch aufgeschnittene Gurkenscheiben adstringierend auf die Blut- und Lymphgefässe um die Augen herum wirken. Somit kann sich kurzfristig das Erscheinungsbild von Schwellungen und dunklen Augenringen reduzieren. Dazu die Gurkenscheiben 20 Minuten auf die geschlossenen Lider auflegen und bei schöner Musik entspannen.

Allerdings: Augenfältchen lassen sich durch Gurkenscheiben leider nicht glätten. Sie können aber durchaus helfen, Ermüdungserscheinungen entgegenzuwirken. Da gerade diese Hautpartie sehr empfindlich ist, gilt es auch hier, vorab zu überprüfen, ob die Haut auf Gurke möglicherweise allergisch reagiert.



ALICE RATH
Unsere Expertin ist gelernte Hotelfachfrau, Spa-Managerin und Kosmetikerin. Sie ist als Schulungsleiterin bei Gertraud Gruber Kosmetik tätig und betreut u.a. auch den Bereich Spa-Consulting.



Eine Reinigung mit einer Mizellenlösung ist besonders schonend und schnell. Einfach auf ein Wattepad geben und los geht's.

Foto: Alexander Lukatskiy/Shutterstock.com

Sanft ABGESCHMINKT

MIZELLENTECHNOLOGIE – Gesichtsreiniger mit Mizellen liegen voll im Trend. Aber was ist das Besondere daran und sind sie für jeden Hauttyp geeignet? Dermatologin Dr. med. Christine Schrammek-Drusio erklärt, was es mit Mizellenlösungen auf sich hat.

Pflegerituale für Gesicht und Körper erfreuen sich bei Kunden grosser Beliebtheit. Sie probieren die verschiedensten Cremes und Seren aus, gerne auch alles übereinander. Das Interesse für eine gute und hauttypgerechte Reinigung ist dagegen leider meist nicht so ausgeprägt, wie es sein sollte. Das Thema „Reinigung und Abschminken" vergessen Kunden entweder ganz oder fertigen es in einem möglichst schnellen Prozedere ab. Kosmetikerinnen sind oft mit Kunden konfrontiert, die fragen, ob eine Reinigung mit normalem Wasser nicht ausreiche. Diese Frage ist ganz klar mit Nein zu beantworten. Denn auch wenn Kunden kein Make-up auftragen, legen sich im Laufe des Tages neben den Ausscheidungsprodukten Schweiss und Talg auch Staub und Partikel aus der Umwelt (also hautfremde Stoffe) wie ein Film auf die Haut. Dies sind mitunter auch fettlösliche Bestandteile, die sich mit dem Hautfett zusammenschliessen. Mit Wasser allein können diese nicht entfernt werden. Zum Vergleich: Eine verschmutzte Pfanne lässt sich mit klarem Wasser auch nicht gründlich reinigen – bei der Ge-

VORTEILE DER MIZELLENTECHNOLOGIE

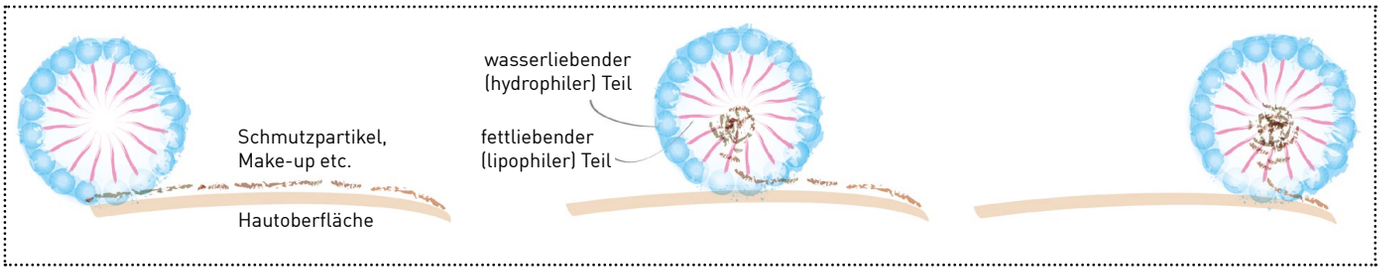
Die Bedeutung von Abschminken und Gesichtsreinigung sollte nicht unterschätzt werden. Eine gründliche Reinigung macht die Haut erst aufnahmefähig für weitere Pflegeprodukte. Gesichtsreiniger mit Mizellen sorgen für eine reine, sanft erfrischte Haut. Die Vorteile der Mizellentechnologie auf einen Blick:

Sanfte Reinigung

- Reinigt sehr gründlich und schonend.
- Eignet sich vor allem für sensible Haut und bei hartem Leitungswasser.
- Inhaltsstoffe sind für eine gute Verträglichkeit auf ein Minimum reduziert.
- Innovative Formulierungen enthalten keinen Alkohol, keine Konservierungsstoffe, keine PEG-haltigen Tenside und keine Farb- und Duftstoffe.

Praktische Anwendung

- Ein Mizellenreiniger ist Cleanser, Augen-Make-up-Entferner und Gesichtswasser in einem.
- Einfach auf ein Wattepad geben und über Gesicht und Augenpartie streichen. Nach dem Auftragen sind kein Wasser und kein reizendes Trockenreiben nötig.
- Es bleiben keine Rückstände wie bei Reinigungsmilchen oder Reinigungstüchern auf der Haut.
- Für unterwegs und auf Reisen perfekt geeignet, da die Reinigung schnell und einfach ist.



Ein Mizellenmolekül besteht aus einem wasserliebenden (hydrophilen) und einem fettliebenden (lipophilen) Teil. Diese beiden Teile lagern sich zusammen und richten sich auf der Hautoberfläche so aus, dass wasser- und fettlösliche Verunreinigungen auf der Haut optimal gebunden werden können.

sichtsreinigung ist dies prinzipiell ähnlich. Eine gute Reinigung ist die Grundlage einer jeden Hautpflege und essenziell für die Wirkstoffaufnahme nachfolgender Produkte.

Was sind Mizellen?

Reinigungsprodukte enthalten Tenside. Das sind sogenannte wasch- und grenzflächenaktive Substanzen. Ab einer gewissen Konzentration (CMC = kritische Mizellbildungskonzentration) lagern sich Tenside in Wasser spontan zu kleinen, kugelförmigen Gebilden (Assoziationskolloide) zusammen.
Das sind Mizellen. Sie haben einen fettliebenden (lipophilen) Teil, der sich innen in der Mizelle zusammenschliesst, und einen wasserliebenden (hydrophilen) Teil, der sich aussen zum Wasser ausrichtet.
Die Moleküle haben dadurch die Fähigkeit, wasser- und fettlösliche Verunreinigungen zu binden. Sie lagern sich zusammen und richten sich auf der Hautoberfläche so aus, dass Schmutzpartikel angezogen werden.

Die Mizellentechnologie

Da sich Mizellen aus Tensiden bilden, sind sie als solches in der Forschung nicht neu. Tenside sind schon immer essenzieller Bestandteil von Seifen, Shampoos und ähnlichen Reinigungsprodukten. Aggressive Tenside können die Haut jedoch austrocknen und ihr Lipide entziehen.
In auf der Mizellentechnologie basierenden Produkten werden nur abgestimmte Mengen sehr milder Tenside verwendet, die aufgrund der wasser- und fettliebenden Teile auf wirksame Weise Schmutzpartikel aufnehmen können, ohne die Haut dabei auszutrocknen.
Dadurch ist die Reinigung mit Mizellenprodukten sehr sanft.
Herkömmliche Cleanser enthalten im Vergleich häufig hohe Anteile an Tensiden. In Mizellenlösungen werden generell niedrige Dosierungen eingesetzt und bei innovativen Formeln wird sogar auf PEG-Verbindungen (ethoxylierte Tenside) verzichtet. Bei Kontakt mit der Hautoberfläche fangen Mizellen die Schmutzteilchen ein, umschliessen sie quasi und entfernen sie sanft von der Haut.
Durch ihre spezielle Wirkungsweise sind Mizellen auch prädestiniert zur Reinigung der empfindlichen Augen-

TIPP

Innovative Mizellenlösungen sind Gesichtsreiniger, Augen-Make-up-Entferner und Gesichtswasser in einem.
Das Beste: Hier ist kein unangenehmes Reiben und lästiges Nachspülen nötig!

Abbildung: Dr. med. Christine Schrammek Kosmetik GmbH & Co. KG

partie. Gleichzeitig fungiert ein Mizellenreiniger auch als Gesichtswasser. Anders als bei herkömmlichen Cleansern haben Mizellenlösungen den Vorteil, dass sie nicht abgespült werden müssen.
Das kommt vor allem empfindlicher und sehr trockener Haut mit Neigung zu Ekzemen zugute. Denn in Regionen mit hartem Leitungswasser kann die Wasserhärte vor allem bei ganz empfindlicher Haut Trockenheit und Ekzeme verstärken.
Ein weiterer Vorteil ist, dass die Mizellentechnologie eine geeignete Alternative zu Reinigungstüchern darstellt, welche oft auch stark konserviert werden müssen und so auch ein gewisses Reizpotenzial aufweisen.
Die Inhaltsstoffe bei Mizellenlösungen sind auf ein Minimum reduziert. Der Säureschutzmantel der Haut wird bei einer Reinigung aus diesem Grund kaum beeinträchtigt. Trotzdem funktioniert eine Mizellenlösung als Cleanser, Make-up-Entferner und Gesichtswasser. Die Haut ist nach der Anwendung sanft und erfrischt und voll aufnahmefähig für weitere Pflegerituale. □



DR. MED. CHRISTINE SCHRAMMEK-DRUSIO
Die Ärztin für Hauterkrankungen/Allergologie und Anti-Aging-Expertin entwickelt Produkte und Behandlungsmethoden, u.a. die Kräuterschälkur „GreenPeel". www.schrammek.de

Zutritt nur für Fachbesucher

Nürnberg, Germany
15.–18.2.2017

VIVANESS 2017
into natural beauty

Internationale Fachmesse für Naturkosmetik

VIVANESS. NATURKOSMETIK
IN IHRER SCHÖNSTEN FORM.

Neuheiten und Trends: Die neuesten Produkte und der Best New Product Award VIVANESS, spannende Ideen made in Germany am Gemeinschaftsstand „Junge Innovative Unternehmen" und Innovationen aus aller Welt mit Breeze Internationale Newcomer.
Erleben und Entdecken: Spannende Aktionen bei VIVANESS on stage.
Wissen und Lernen: Aufschlussreiche Einblicke und wertvolle Kontakte auf dem VIVANESS Kongress.
Alle Details unter:

VIVANESS.DE

TRAGEN SIE DEN TERMIN DIREKT IN IHREN KALENDER EIN.

Ideelle Träger
COSMOS
We are COSMOS
NATRUE

VERANSTALTER
NürnbergMesse
T +49 9 11 86 06 - 49 11
F +49 9 11 86 06 - 49 10
besucherservice@nuernbergmesse.de

INFORMATION
Handelskammer Deutschland-Schweiz
T +41 (0) 44 283 61 75
F +41 (0) 44 283 61 00
catherine.jesel@handelskammer-d-ch.ch

SERIE: BASISWISSEN

Entspannungsmoment

TEIL 2

HALS- UND DEKOLLETÉMASSAGE – Wie war das noch mit der Hautreinigung? Und dem korrekten Peeling? Die Antworten auf diese und viele weitere Fragen finden Sie in unserer Serie „Basiswissen". Ideal für Kosmetikschüler und alle, die ihr Wissen auffrischen möchten.



Auftragen der straffenden Packung

Am Hals verfügt die Haut über ein sehr lockeres Bindegewebe, kaum Fettpolster und kleine Talgdrüsen. Sonne und Wind, aber auch das häufige Tragen von Tüchern und Schals lassen die zarte Haut austrocknen und rasch faltig werden.
Bieten Sie Ihren Kunden eine kreative Liftingmethode mittels einer Hals- und Dekolletémassage.

Behandlungsablauf

1 Sprechen Sie mit Ihrer Kundin über die Hautbeschaffenheit an Hals und Dekolleté. Wichtig: Reichen Sie ihr, während sie noch aufrecht sitzt, einen Spiegel.

2 Wählen Sie ein Peeling, das sich von einem Gesichtspeeling unterscheidet. Ihre Kundin soll auch spüren, dass Sie für diese Zusatzbehandlung spezielle Produkte verwenden.

3 Tragen Sie nun synchron mit zwei weichen Maskenpinseln ein erwärmtes Wirkstoffkonzentrat auf.

4 Führen Sie danach eine Hals- und Dekolletémassage mit einer entsprechenden Wirkstoffcreme durch. Entscheiden Sie sich für Massagegriffe, die das Produkt tief in die Haut schleusen.

Fotos: Autorin



Für eine straffende Massage eignen sich vor allem Friktionen und Vibrationsgriffe.

Vibrationsgriffe:
– vom Ansatz des linken Brustmuskels zum rechten Brustmuskel
– von Ohr zu Ohr unterhalb der Kinnleiste
Friktionen:
– am Kopfwender
– am Kieferzungenbeinmuskel
– am Brustmuskel
– am Schlüsselbein

5 Tragen Sie dann synchron mit zwei festen Maskenpinseln eine straffende Packung auf.

6 Legen Sie eine Folie, warme Kompressen und abschliessend ein trockenes Handtuch auf. 15 Minuten einwirken lassen. Alternativ eine erwärmte trockene Kompresse (eine Mikrowelle eignet sich zum Erwärmen hervorragend) wählen und dies 15 Minuten einwirken lassen.



INKEN CASTIES-HOPP
Nach der Ausbildung zur staatlich geprüften Kosmetikerin war sie viele Jahre angestellt und auch im eigenen Institut tätig. Seit 15 Jahren arbeitet sie als Lehrerin an der Berufsfachschule für Kosmetik in Bad Harzburg.

LYDIA DAÏNOW
SUISSE COSMETIC

Schweizer Pflege mit System!


CellRegeneartion


SkinLift


CellPur


DermaBalance


BodyProtect


DaiSun


SkinMed


Evolution


Hanra

Besuchen Sie uns:
Beauty Forum Swiss in Zürich:
04. März – 05. März 17
Stand D10 in Halle 5

Weitere Informationen unter:
Telefon: +41 (0)62 878 31 41
www.lydiadainow.com

...Kleine QUÄLGEISTER

BEHANDLUNG VON MILIEN – Die gute Nachricht zuerst: Milien sind harmlos. Sie sind aber für die Betroffenen oft ein kosmetisches Problem. Kosmetikerin Waltraud Böhme erklärt, was Milien eigentlich sind und wie sie behandelt werden können.



Milien treten meist im Gesicht an Augen, Schläfen und Wangen auf.

Milien kommen überwiegend im Gesicht vor. Es handelt sich um kleine Zysten direkt unter dem Hautniveau. Zysten sind bindegewebige Hüllen, z.B. gefüllt mit Talg, Schweiss, Haaren, Hautzellen oder Schleim. Milien treten einzeln oder in Gruppen meist an Augen, Schläfen sowie Wangen auf und können ein bis drei Millimeter gross sei. Die Konsistenz ist fest, sie bestehen meist aus einer Mischung von Talg und Keratin. In der Laiensprache auch Griesskörner genannt, ähneln sie im Erscheinungsbild kleinen, beige-gelblichen Knötchen. Von den Betroffenen wird die eigentlich harmlose Hauterscheinung als kosmetisches Problem wahrgenommen, insbesondere, weil sie aufgrund ihrer oberflächigen Lage von aussen gut zu sehen ist. Genaue Ursachen sind meist nicht zu eruieren, aber in den meisten Fällen ist eine familiäre Häufung zu erkennen. Eine genetische Disposition ist deshalb zu vermuten. Die Tatsache, dass diese Hauterscheinung vor allem bei Neugeborenen, jungen Frauen und durchaus auch wieder bei älteren Menschen zu beobachten ist, lässt an hormonelle Zusammenhänge denken. Da sich Milien meist auch spontan bilden, ist es schwierig, genaue Ursachen zu ermitteln. Medizinisch spricht man bei diesen an den Talgdrüsenausgängen befindlichen Milien von **primären Milien**. Liegen die Ursachen für Milien allerdings in vorhergegangenen Hautkrank-

Betroffen können sowohl Männer als auch Frauen jeden Lebensalters sein. Häufig treten auch bei Säuglingen, Kleinkindern und älteren Menschen Milien auf.
Bei Neugeborenen erfolgt meist innerhalb weniger Wochen eine Rückbildung. Bei Erwachsenen ist dies nicht der Fall.



heiten wie z.B. Herpes Zoster (Gürtelrose), so spricht man von **sekundären Milien**. In diesem Fall bleiben nach dem Abheilen der Hauterkrankung oft Milien zurück.

Risikofaktoren

Auch können Medikamente, z.B. bestimmte Antibiotika oder Diuretika (entwässernde Mittel), die Lichtempfindlichkeit der Haut erhöhen und bei längerer Einnahme die Folgeerscheinungen auslösen. Dadurch erhöht sich das Risiko für die Bildung sekundärer Milien ebenfalls. Zusammenfassend lässt sich sagen, dass auch in diesen Fällen die tatsächlichen Ursachen für Milien nicht eindeutig bekannt sind und die genannten Krankheiten und Szenarien lediglich als mögliche Risikofaktoren zu werten sind. Am häufigsten sind die trockenen Hautsekretionstypen befallen.

Diagnose vom Dermatologen

Jede erfahrene Kosmetikerin könnte Milien eigentlich erkennen und auch fachgerecht entfernen. Dennoch muss die Diagnose vom Dermatologen gestellt werden. Der Dermatologe erkennt diese Hautveränderung durch Inspektion mittels Lupe oder Dermatoskop und grenzt sie eindeutig von Hauterkrankungen ab. Wenig erfahrene Kosmetiker/-innen könnten Milien mit Ausprägungen von Akne, Hitzepickeln oder mit kleinen Warzen verwechseln. Diese Verwechslung könnte fatale Folgen haben und zu einer deutlichen Verschlechterung führen. Viele Warzentypen werden durch Viren, die sich durch unsachgemässes Aufschneiden ausbreiten, verursacht. **Das Diagnostizieren gehört in die Hand des Arztes!** Insbesondere auch, um mögliche Anzeichen einer Infektionskrankheit nicht zu übersehen. Bei Milien dicht am Auge sollte ohnehin unbedingt ein Arzt die Behandlung übernehmen. Der Arzt wird bei seiner Diagnose zudem Milien von sogenannten **Pseudomilien**, die echten Milien sehr ähneln, abgrenzen. Bei diesen Pseudomilien handelt es sich nicht um Zysten, sondern um Salzablagerungen in der Haut.

Kosmetische Behandlung

Bei der Behandlung sollte unbedingt das Alter der betroffenen Person berücksichtigt werden. Neugeborene sollten aufgrund der zu erwartenden Rückbildung von einer Behandlung verschont werden. Diese Rückbildungsmöglichkeit besteht bei Erwachsenen nur bei sekundären Milien. Nach dem Wachsen platzt oft die äussere Hülle, der Inhalt entleert sich und die Haut heilt meist problemlos ab.
Bei primären Milien ist eine Spontanheilung nicht zu erwarten. Zur Behandlung gibt es zwei Methoden: Klassisch ist das chirurgische Entfernen. Nach der Hautdesinfektion wird mit einer sterilen Kanüle oder einem Milienmesser das Griesskorn angeritzt und die Milie herausgedrückt. Danach erfolgt eine erneute Hautdesinfektion. Jede erfahrene Kosmetikerin kann diese Behandlung vornehmen. Sind die Milien etwas grösser und die Behandlung wird nicht absolut korrekt ausgeführt, so besteht die Gefahr, dass Narben zurückbleiben.
Milien können auch von einem Arzt mit einem Erbium-Laser entfernt werden. Hierbei wird die oberste Hautschicht gezielt abgetragen. Das Wasser in der Haut verdampft, das übrige Gewebe wird dabei mitgerissen. Nach wenigen Tagen fällt die entstandene Kruste ab, die neue Haut darunter ist frei von Zysten. Nach einer Laserbehandlung ist für einige Tage direkte Sonneneinstrahlung zu vermeiden.
Da im Rahmen einer Kosmetikbehandlung weder der Material- noch der zusätzliche Zeitaufwand besonders gross sind, kann man **diese Anwendung als Serviceleistung ohne Extrakosten durchführen**. Alternativ könnte man auch nach dem üblichen Minutenpreis abrechnen. □



WALTRAUD BÖHME
Die Autorin ist Geschäftsführerin der Elite Fernakademie für Kosmetik und Wellness GmbH – einem Anbieter von zertifizierten Aus- und Weiterbildungen im Bereich Kosmetik, Wellness und Spa.
www.elite-fernakademie.de

Fotos: vchal/Shutterstock.com; Raue GmbH/www.raue-kosmetik.de

FROHES *Neues!*

NAILART – Das neue Jahr ist da und wir sind gespannt darauf, welche Trends das Jahr 2017 in Sachen NailArt mit sich bringen wird. Naildesignerin Katja Piontek-Hübner wirft für uns einen Blick in die Zukunft und verrät, welche Looks unentbehrlich werden.

Im neuen Jahr werden elegante und klare Linien die Nailbranche dominieren. Gedeckte Farben sowie klare Strukturen und Muster setzen sich durch. Die Devise lautet: Weniger ist meist mehr! Dementsprechend ist eine schlanke Grundlage unabdingbar. Es ist egal, über welche Art der Technik Sie verfügen, ob Nagellack, Shellac oder Modellage. Eleganz ist Trumpf!
Die Wintermonate stehen noch ganz im Zeichen der gedeckten Farbnuancen, wie zum Beispiel Taupe, Schwarz, Dunkelrot und Dunkellila. Zum Frühjahr hin können gedecktere Töne gerne mit kräftigeren Farben kombiniert werden.
Die Evergreens Perlen, „Babyboomer" und kurzes weißes French sind nach wie vor angesagt. Ein wirklich zeitloses Must -have! □

GEDECKTE FARBEN



Von grellen Farben lassen Sie 2017 besser die Finger weg. Schlichheit ist angesagt.

WENIGER IST MEHR



Eleganz wird in der NailArt grossgeschrieben. Dezente Farben dominieren.

KLASSIKER



Passend zum reduzierten Look 2017: der Klassiker „Babyboomer"

KLARE LINIEN



Klare grafische Muster ohne viel Schnickschnack kommen 2017 gross raus.



KATJA PIONTEK-HÜBNER ist seit über einem Jahrzehnt als Naildesignerin in der Branche tätig. Sie bildet sich laufend weiter und ist Inhaberin des Studios „Handkultur" in Weilerswist.

1 DUFTE SACHE

Farfalla | Der neue Aroma-Verteiler „silent“ verbreitet seinen Duft rein elektrisch und ohne Erhitzen. In unzähligen Mikropartikeln verdunstet „silent“ eine Mischung aus Wasser und ätherischen Ölen. Ob Lemonengras, Rosengeranie oder Melisse – die Aromen sollen das Wohlbefinden steigern. Für ein angenehmes und stimmungsvolles Ambiente soll zudem die LED-Beleuchtung mit Farbwechselmodus sorgen.

www.farfalla.ch

2 OPTISCHE HAARVERDICHTUNG

Swiss Color | „Swiss Color OS Trichoset“ soll eine schonende Methode zur Haarverdichtung bei Männern und Frauen sein. Mittels Pigmentierung lassen sich künstliche Haare auf der Kopfhaut nachbilden, wodurch ein Verdichtungseffekt erreicht werden soll. Die Pigmente wurden speziell für die Kopfhaut entwickelt und sind laut Unternehmen zu 100 Prozent frei von Eisenoxiden.

www.swiss-color.ch

1



WOHL FÜHLEN

2









Viva la vida
...denn die Welt gehört dir!

Auf der Harley reisen wir
dem Glück entgegen,
auf unserer Yacht leben
wir den Jet Set und
auf der Finca wartet
das süße Vergnügen.

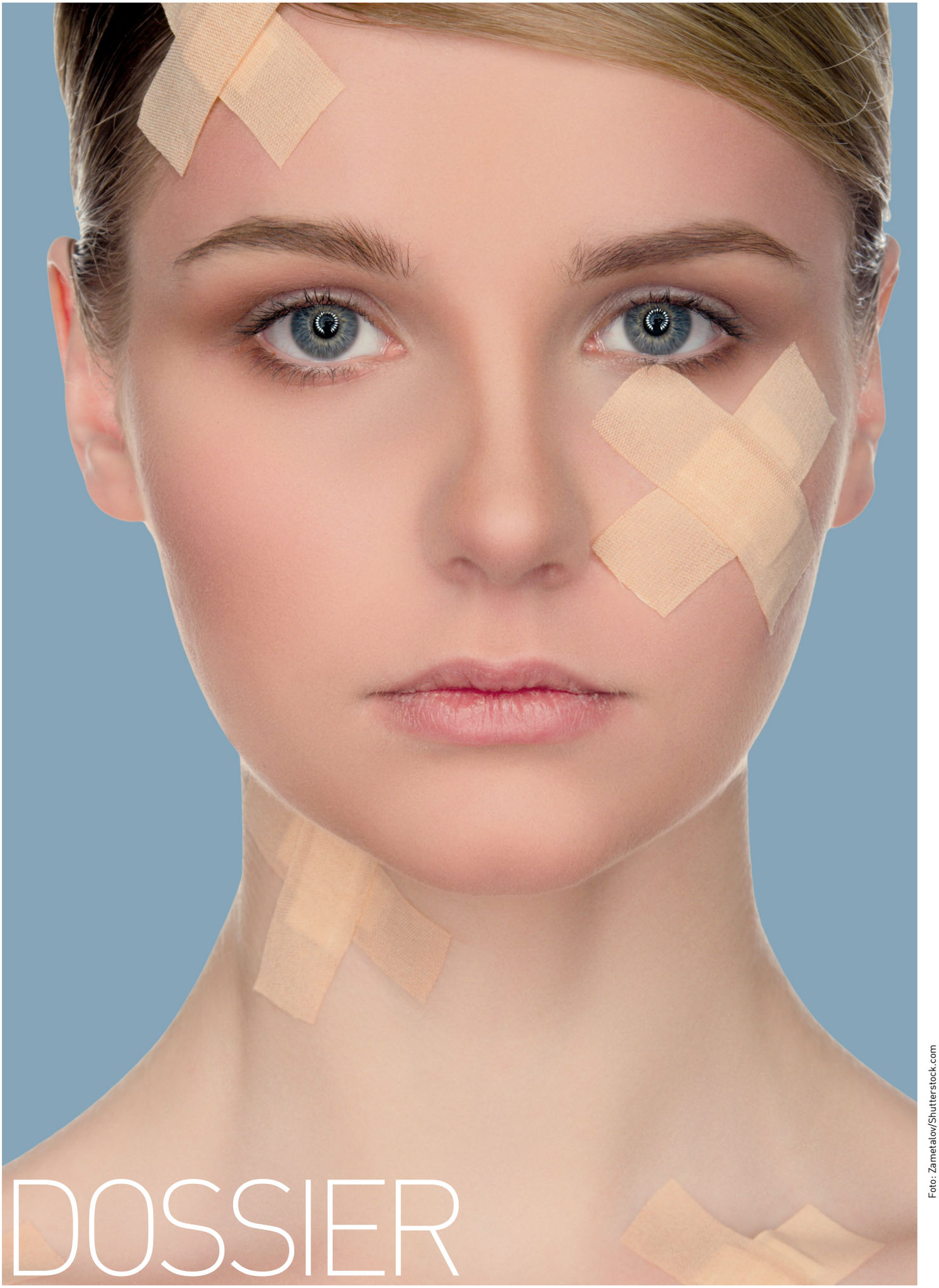
Wir genießen das Privileg,
glücklich zu sein,
wo immer wir es wollen.

Viva la vida -
denn die Welt gehört dir!

Classic Lac &
UV Nail Polish

Handelsagentur Alexander GmbH
Vor Braken's Höhe 1 · 34289 Zierenberg, Germany
Tel.: 0049 (0) 56 06 / 53 0 69 - 0 · www.catherine.de

Like us on
Facebook!



DOSSIER

Foto: Zametalov/Shutterstock.com

Notfall HAUT

PROBLEMHAUT

Wenn die Haut verrückt spielt, sind Sie als Kosmetikexpertin oft die erste Anlaufstelle. Aber wie sieht die richtige Pflege für unreine Haut aus? Welche Wirkstoffe sind geeignet? Wie kann man Rötungen mit Make-up kaschieren? Lesen Sie auf den nächsten Seiten alles rund um das Thema „Problemhaut".

INHALT

Problemhaut? Das hilft!
Rosacea, periorale Dermatitis & Co.

Potenzial Problemhaut
Kosmetische Spezialisierung

Ernährungsirrtümer
4 Fakten für eine schönere Haut

Gekonnt kaschieren
Problemhaut schminken

HILFE BEI PROBLEMHAUT

ROSACEA, PERIORALE DERMATITIS, SEBORRHOISCHE DERMATITIS – Diese drei Hauterkrankungen sind nicht nur recht häufig, sondern treten auch im Gesicht auf und lassen sich nicht immer leicht voneinander unterscheiden. Dabei ist es von entscheidender Bedeutung, die passende medizinische und kosmetische Behandlung zu finden. Dermatologin Dr. Cordula Ahnhudt klärt auf.



Foto: Juergen Faelchle/Shutterstock.com



ONLINE-SEMINAR

Die Ursachen für Problemhaut sind sehr unterschiedlich. Daher braucht die Haut eine individuell angepasste Pflege. In ihrem Webinar **„Problemhaut"** erklärt Kosmetikerin Mayleen Eraerts an praktischen Behandlungsbeispielen, wie Sie Ihrer Kundin zu einer schöneren Haut verhelfen können. Sie finden es in unserem Video-Portal.

www.beauty-forum.ch/videos

Unter der chronisch verlaufenden, entzündlichen Erkrankung Rosacea leiden viele hellhäutige Menschen. Sie tritt vornehmlich im Gesicht auf, genauer an Stirn, Nase, Kinn und Wangen.

Rosacea

Die Rosacea verläuft in verschiedenen Stadien und tritt schubweise auf. Sie beginnt mit plötzlich auftretenden Rötungen der Wangen, die sich zu Beginn noch zurückbilden. Im folgenden Verlauf persistieren sie, d.h. sie bestehen fast permanent. Hinzu kommen Entzündungszeichen wie Papeln, Pusteln und sichtbare, später dauerhaft erweiterte Äderchen und/oder Schwellungen im Gesicht. Die Haut ist stellenweise verdickt und wirkt oft grobporig. Meist wird sie als sehr empfindlich wahrgenommen.

Die Erkrankung beginnt charakteristischerweise im dritten oder vierten Lebensjahrzehnt. Frauen sind häufiger betroffen als Männer. Nicht selten sieht man bei Männern dann eine knotige Verdickung der Nase (Rhinophym).

Die Rosacea entsteht durch eine Gefässregulationsstörung, eine Entzündungsreaktion und eine Störung im Immunsystem. Des Weiteren scheint eine hohe Besiedlung der Haut mit Demodexmilben die Entzündungsreaktion zu triggern (auszulösen).

Viele Rosacea-Betroffene berichten von bestimmten Auslösefaktoren, auf die sie besonders empfindlich reagieren. Dazu gehören meist Stress, Alkohol, scharfe/würzige Speisen, extreme Temperaturwechsel (Sauna, Skilaufen) und UV-Strahlung. Es kommt dann zu flüchtigen Rötungen im Wangen- und auch Nasenbereich.

Umgang mit Rosacea

Die Rosacea ist eine chronische, nicht vollständig heilbare Erkrankung. Ihre Symptome sprechen aber sehr gut auf eine Behandlung an. Wichtig für Betroffene ist es, auslösende Faktoren zu meiden, d.h. immer Sonnenschutz aufzutragen, extreme Temperaturwechsel wie in der Sauna zu vermeiden, Alkoholkonsum (Alkohol erweitert die Gefässe) und den Verzehr von sehr scharfen Speisen einzuschränken.

Chronische Sonneneinstrahlung beeinflusst sowohl das Bindegewebe als auch die Blut- und Lymphgefässe und trägt damit zur Gefässerweiterung und Entzündung bei. Deswegen ist konsequenter Lichtschutz so wichtig bei Rosacea. Bestimmte Medikamente, wie zum Beispiel Calciumantagonisten, können die Gesichtsrötungen verstärken.

Hautpflege bei Rosacea

Bereits die richtige Hautpflege bringt Besserung. Extramilde, seifenfreie, pH-neutrale Waschlotionen oder Syndets beruhigen bereits die empfindliche Gesichtshaut.

Dermatokosmetika mit Aktivstoffen, deren Wirksamkeit bei Rosacea in Studien nachgewiesen wurde, können die medikamentöse Behandlung sinnvoll ergänzen. Dazu zählen zum Beispiel Dermatokosmetika mit Pflanzenstoffen, die eine Verminderung der Röte und der sichtbar erweiterten Blutgefässe im Gesicht bewirken. Auf alkoholische Reinigungs- und Aftershaveprodukte sollte verzichtet werden. Auch Scrub Peels und anregende Wirkstoffe wie Menthol sind für die Rosacea nicht von Vorteil. Je nachdem, welches Stadium vorliegt, können antibiotische Cremes, Azelain oder Metronidazol die Rötung eindämmen.

Medizinische Behandlungen

Sehr gut sprechen Hautrötungen und Gefässerweiterungen auf IPL-Behandlungen an. Eine Therapie mit Laser oder Blitzlampe kann helfen, die Hautrötungen und Gefässerweiterungen zu verringern. Mit abtragenden Lasern lässt sich ein fortgeschrittenes Rhinophym hervorragend behandeln. Liegt ein bereits stark entzündliches Stadium vor, kommen durchaus auch systematische Antibiotika (Tetrazykline) zum Einsatz. Diese werden niedrig dosiert, sind daher gut verträglich, auch wenn sie über einen längeren Zeitraum eingenommen werden.

Spezielle Peelings mit Arginin und Milchsäure verbessern sehr gut das Hautbild und reduzieren die Entzündungszeichen. Je nach Ausprägung werden verschiedene Formen und/oder Stadien der Rosacea unterschieden, wobei die Stadien nicht zwangsläufig ineinander übergehen.

Kosmetische Behandlungen

Für viele Betroffene stellen die Hautveränderungen der Rosacea ein kosmetisches Problem dar.

Hautrötungen können mit speziellen Produkten, wie zum Beispiel Camouflage mit grünen Farbpigmenten, abgedeckt werden.

Neu ist auch eine medizinische Creme, die für acht Stunden über den Effekt der Gefässverengung eine deutliche Abblassung der Gesichtsröte bewirken soll.

Periorale Dermatitis

Es gibt kaum eine Frau, die das Problem nicht kennt und schon mindestens einmal in ihrem Leben durchlebt hat: die periorale Dermatitis, auch Mundrose genannt. Sie ist eine Intoleranz-

TIPP

Als Kosmetikerin sollten Sie in Sachen Hauterkrankungen bestens Bescheid wissen. Es ist wichtig, dass Sie die Krankheiten erkennen können. Vergessen Sie aber nicht, welche Dinge in Ihren Aufgabenbereich fallen und welche Dinge Sie einem Arzt überlassen müssen.



Rosacea



Rhinophym

reaktion der Gesichtshaut, der eine wiederkehrende Irritation zugrunde liegt. Die genauen Ursachen der Erkrankung sind noch unklar.
Als wesentlicher Auslöser gilt jedoch die übermässige Anwendung von Hautpflegeprodukten. Durch eine Überpflegung leidet die natürliche Barrierefunktion der Haut, die Hornschicht quillt auf und es kommt zu einem erhöhten Wasserverlust. Infolgedessen trocknet die Gesichtshaut aus – sie beginnt zu spannen und zu brennen. Es bilden sich Hautrötungen mit kleinen Knötchen, Bläschen und auch mal Pusteln.
Bei den meisten spielt sich das Problem in der Mundregion (daher „perioral“) ab, aber es kann auch in Richtung Stirn, Wangen und Augenlider wandern. Perioral bleibt immer ein schmaler Streifen um die Lippen frei, der nicht befallen ist. Das ist ganz typisch für die periorale Dermatitis. Die erkrankten Bereiche sind gerötet, brennen, tun weh, jucken gelegentlich und weisen häufig eine geringe Schuppung auf. Selten nässen sie.
Das Spannen und Jucken der Haut erzeugt bei Betroffenen das Gefühl, sich noch mehr und intensiver pflegen zu müssen. Ein Teufelskreis beginnt, bei dem die ständige Überpflegung die Haut immer mehr schädigt. Im weiteren Verlauf kommt es zu einer Entzündungsreaktion und sekundär häufig auch zu einer bakteriellen oder durch Milben verursachten Infektion.
Am häufigsten sind Frauen zwischen 20 und 40 Jahren betroffen. Frauen, die sich gerne und viel schminken und häufig zu wechselnden Gesichtscremes greifen, sind besonders gefährdet.

Medizinische und kosmetische Behandlungen bei perioraler Dermatitis

Die wichtigste Behandlung der perioralen Dermatitis ist, falsche Pflegerituale, die Betroffene meist seit Jahren praktizieren, zu stoppen. Weniger ist mehr.

Fatale falsche Pflege

Es gilt, anfangs wirklich erst mal nur mit Wasser zu reinigen und möglichst keine zusätzlichen Pflegecremes im befallenen Areal zu benutzen. Keine Kortisoncremes!
Diese scheinen eine schnelle Lösung zu versprechen, lindern aber das Problem nur kurzfristig und verschlimmern es dann. Daher ist die Abgrenzung zu anderen Hautkrankheiten wie Neurodermitis, Kontaktdermatitis oder auch Akne ganz wichtig.
Auch mit der Rosacea bestehen gewisse Gemeinsamkeiten, allerdings ist bei der Rosacea die epidermale Barrierefunktion nicht eingeschränkt.
Eine rasche Problemlösung gibt es nicht. Am effizientesten ist es, die Haut von Pflegeprodukten und topischen Arzneimitteln zu entwöhnen. Für Betroffene ist das meist die grösste Herausforderung.
Dazu kommt, dass es in den ersten ein bis zwei Wochen sogar zu einer deutlichen Verschlechterung kommen kann. Da vielen die Geduld für eine Nulltherapie, d.h. das Weglassen aller Pflegeprodukte, fehlt, empfehlen wir oft eine leichte antibiotische Creme mit Metronidazol und Erythromycin. Auch Immunmodulatoren wie Pimecrolimus können hilfreich sein. Systemische Antibiotika kommen nur in besonders hartnäckigen Fällen zum Einsatz. Make-up ist meiner Ansicht nach hilfreich und deckt wenigstens die unschönen Hauterscheinungen ab. Betroffene fühlen sich automatisch sicherer und manipulieren nicht ständig im Gesicht herum.

Seborrhoisches Ekzem

Das seborrhoische Ekzem (auch „seborrhoische Dermatitis“ genannt) ist eine häufige, harmlose, jedoch chronische Hauterkrankung, der ganz offenbar eine genetische Veranlagung zugrunde liegt.



Periorale Dermatitis

Die Ursache der seborrhoischen Dermatitis ist nicht vollständig bekannt. Als gesichert gilt, dass eine Überbesiedlung mit einem Hefepilz eine Rolle spielt. Bei Menschen, die eine Veranlagung besitzen, können sich diese Mikroorganismen stark vermehren.
Die Haut der Betroffenen reagiert in Folge mit einer ausgeprägten Entzündungsreaktion.

Lästig und unschön

Die seborrhoische Dermatitis äussert sich durch eine weisslich-gelbliche, oft fettige Hautschuppung auf gerötet er und oft entzündeter Haut, die mit Juckreiz einhergehen kann. Betroffen sind zumeist die Kopfhaut, die T-Zone (Augenbrauen, Nasolabial- und Bartbereich), häufig auch die äusseren Gehörgänge, der Brustbereich und auch die Kopfhaut.
Für den Dermatologen ist die seborrhoische Dermatitis in der Regel eine Blickdiagnose und kann einfach von Schuppenflechte, Ekzemen, Kontaktallergien oder anderen Pilzerkrankungen unterschieden werden.

Medizinische Behandlungen

Zur Behandlung des seborrhoischen Ekzems kommen meist topische Antipilzmittel (Antimykotika) zum Einsatz, die zudem antientzündlich wirken. Bei starker Entzündung der Haut helfen auch topische Kortikosteriode oder Immunmodulatoren. Alle Topika werden entsprechend der Lokalisation in Form von Shampoos, Lotionen, Lösungen oder Cremes eingesetzt.

Kosmetische Behandlungen

Die seborrhoische Dermatitis ist eher ein Problem der Männer. Da es sich hier nicht selten um sogenannte Eincrememuffel handelt, denen auch das Gefühl für die Hautbedürfnisse fehlt, ist eine professionelle Hautpflegeberatung wichtig.
Die tägliche Anwendung geeigneter Hautreinigungsprodukte kann helfen, der Pilzbesiedlung vorzubeugen. Auch eine feuchtigkeitsspendende Tagespflege sowie eine Mikrodermabrasion (nicht im entzündlichen Stadium) tragen zur Verbesserung des Hautbildes bei. □



DR. MED. CORDULA AHNHUDT
Fachärztin für Dermatologie,
mySkin Haut- und Laserzentrum Mallorca.
www.myskin-mallorca.com

Foto: Farbatlas der Dermatologie

PHYRIS
SKIN CARE CONCEPT



Phyris
einzigartig wie Sie

Die professionelle Alternative
für Ihr Studio, Ihre Kunden

- ohne Depotware
- kein Lager nötig
- kein Umsatzzwang
- perfekte Betreuung
- kostenlose Produktschulungen

Die Produkte
Phyris Skin Care Concept

Das perfekte 3-Phasen Pflegekonzept exklusiv von Phyris

- **Phase1 REINIGEN**
- **Phase 2 AKTIVIEREN MIT SOMI**
- **Phase 3 PFLEGEN**

Der neueste Zusatz zu der erfolgreichen Linie Hydro Active:
Hyaluron Sensation Sleep - glättet & spendet intensive Feuchtigkeit über Nacht!



Ayura Skincosmetic AG
Generalvertretung Phyris für die Schweiz
Sekretariat 071 344 46 44*
Infos: www.ayura.ch / home@ayura.ch

AYURA
THE BEAUTY ACADEMY

Aus- und Weiterbildungen

- Kosmetikerin mit Diplom ASBA
- kosmetische Fusspflege / Pedicure
- diverse Make up (Braut Make up etc.)
- Sugaring Haarentfernung
- Hot-Stone & Spa Harmony Massage
- Lymphdrainage
- Kosmetikverkäuferin



St.Gallen • Zürich • Luzern • Chur

Ayura Skincosmetic AG
Sekretariat 071 344 46 44*
www.ayura.ch / home@ayura.ch



Kunden mit grossen Hautproblemen sollten generell öfter ins Institut kommen oder eine Kurbehandlung machen.

PROBLEMHAUT: CHANCEN & KONZEPTE

SPEZIALISIERUNG – Viele Kunden suchen im Kosmetikinstitut einen kompetenten Ansprechpartner, wenn es um ihre Hauptprobleme geht. Kosmetikerin Susanne Pfau erklärt Chancen und Konzepte für die kosmetische Praxis.

Besonders der Bereich der Hautprobleme birgt ein grosses Potenzial für Kosmetikinstitute, um sich zu spezialisieren und dadurch ein Alleinstellungsmerkmal zu etablieren.

Spezialgebiete

Dabei ist es zunächst wichtig, seine Spezialgebiete deutlich abzustecken. Kunden mit hartnäckigen Hautproblemen suchen nicht die neusten Farben für Lippenstifte oder entspannende Wellnessmassagen, sondern Behandlungskonzepte mit Wirkung und System. Zunächst einmal ist es wichtig, sich mit dem Gebiet der Problemhaut, wie z.B. der unreinen Haut, gründlich auseinanderzusetzen und ggf. auch Schulungen zu besuchen. Vorsicht ist bei der Werbung für solche Angebote geboten, denn **als Kosmetikerin dürfen Sie keine Hautkrankheiten, sondern nur Hautprobleme behandeln**.

Kunden mit Hautproblemen sind sehr interessant für Kosmetikinstitute, denn wenn Sie Ihre Arbeit gut machen, sind diese Kunden sehr treu und bereit, sich genau an Ihre Pflegeanweisungen zu halten. Dies ist auch eine grosse Chance, sich einen völlig neuen Kundenkreis zu erschliessen. Doch bitte beachten Sie: Nur wenn Sie sich wirklich sicher auf dem entsprechenden Gebiet, also eine Spezialistin sind, sollten Sie dies auch so kommunizieren. Diese Kunden suchen häufig eine medizinisch orientierte oder eine dermatologische Kosmetikerin.

Ausserdem können Sie nicht auf jedem Gebiet der absolute Spezialist sein, was für die Kundin oft nur schwer

Fotos: Susanne Pfau/www.kosmetikinstitut-pfau.de

HAUTKRANKHEIT ODER HAUTPROBLEM?

– Akne = medizinisch – unreine Haut = Hautproblem

– Rosacea = medizinisch – Couperose = Hautproblem

– Periorale Dermatitis = medizinisch – empfindliche Haut = Hautproblem

(Weitere Indikationen sind sensible Haut, barrieregestörte Haut, sonnengeschädigte Haut, Hyperpigmentationen, also Pigmentflecken, usw. Auch das Problem der vorzeitig gealterten Haut gehört in diesen Bereich, also Anti-Aging.

nachvollziehbar ist. Daher sollten Sie Ihre Spezialisierung möglichst genau definieren, also etwa für Problemhaut wie Hautunreinheiten, Pigmentstörungen und Anti-Aging oder für Permanent Make-up oder Bodyforming.
Dies sollte sich auch auf Ihrer Internetseite und in Werbematerialien, Zeitungsanzeigen etc. wiederfinden. Besonders PR-Berichte in Zeitungen eignen sich, um den Kunden etwas mitzuteilen und so auf seine Schwerpunkte einzugehen. Eine allgemeine Imagewerbung ist eher sinnlos, ausser Sie sind ein weltbekanntes Unternehmen, das jeder kennt.

Konzepte

Gehen Sie mit System vor, damit die Kundin nachvollziehen kann, um was es geht. Dazu ist es sinnvoll, für die entsprechenden Hautprobleme Behandlungskonzepte auszuarbeiten und der Kundin verschiedene passende Lösungsvorschläge anzubieten.
Hierzu gehören Behandlungen für das jeweilige Hautproblem, auch gerne mit apparativen Anwendungen kombiniert. Klassische Behandlungen oder Grundbehandlungen gehören hier ganz klar nicht dazu.
Dies sollte auch bei der Wahl der Produkte beachtet werden, denn Produkte, die nur auf Wellness ausgerichtet sind, sprechen eine Kundin mit Hautproblemen nicht an. Besonders diese Kundinnen kaufen aber Produkte im Kosmetikinstitut, denn diese gehören ganz klar zum Behandlungskonzept.

Ablauf

Wenn eine Kundin mit Hautproblemen zu Ihnen kommt, müssen Sie ihr klarmachen, dass sich das Hautproblem nur mit ihrer Mitarbeit verbessern lässt.
Hierzu gehört neben der regelmässigen Behandlung im Institut natürlich die richtige Pflege zu Hause. Aber zuerst sollten eine gründliche Anamnese und Beratung erfolgen. Es hat sich bewährt, eine kostenfreie Beratung und Hautdiagnose anzubieten, denn so kann die Kundin Sie und Ihr Institut kennenlernen und das nötige Vertrauen aufbauen.
Gehen Sie sorgsam und gründlich vor; neben der Hautdiagnose gehört auch das Ausfüllen einer umfassenden Diagnosekarte dazu. Hier fragen Sie nach den weiteren Lebensumständen, Gewohnheiten, Heimpflege, Medikamenteneinnahme, Hautarztbesuchen, Allergien usw.

Hilfsmittel

Sehr sinnvoll ist auch die Hautdiagnose mittels Kamera oder einem anderen Diagnosegerät; so kann die Kundin noch genauer sehen, um was es geht. Beantworten Sie alle Fragen Ihrer Kundin genau und geben Sie, wenn möglich, auch Hintergrundinformationen. Dies unterstreicht Ihre Kompetenz und gibt der Kundin Sicherheit.
Das ist auch ein wichtiges Unterscheidungsmerkmal zu einer Hautarztpraxis – sicherlich gibt es viele Fälle, die eindeutig in die Hände des Arztes gehören, doch besonders bei kleineren Hautproblemen hat die Kosmetikerin häufig den besseren Blick und nimmt sich mehr Zeit für ihre Kunden.
Kunden mit Hautproblemen, mögen diese auch noch so gering sein, wollen immer ernst genommen werden. Sie sind die Fachfrau und die Kundin sucht Sie auf, um von Ihnen Lösungswege und Beratung zu erhalten, oftmals aber auch erst einmal Aufmerksamkeit.



Schlechte Haut erzeugt bei Betroffenen oft einen grossen Leidensdruck.

Fragen Sie die Kundin nach allen Einzelheiten zu dem Problem und machen Sie sich Notizen. Ein Pflegeplan, den Sie Ihrer Kundin überreichen, unterstreicht Ihre Empfehlungen.

Tipp für schwierige Fälle

Kunden mit grossen Hautproblemen sollten generell öfter ins Institut kommen oder eine Kurbehandlung machen. Dies kann je nach Hautzustand bis zu einmal wöchentlich erfolgen.
Bei sehr vielen Unreinheiten beispielsweise nützt eine nur vierwöchige Behandlung nicht viel. Hier müssen insbesondere in der Anfangszeit viele Termine innerhalb eines kurzen Zeitraumes erfolgen.
Genauso bei Pigmentstörungen – hier ist in jedem Fall eine Kurbehandlung von mindestens fünf Sitzungen angezeigt, da die oberen hyperpigmentierten Hautlagen erst abgetragen werden müssen.
Durch die Wirkstoffzufuhr müssen die neuen Zellen erst weniger Pigment einlagern und nach oben wandern, dann sieht man erste Ergebnisse. Das dauert in der Regel mindestens sechs Wochen. Es empfiehlt sich eine Kombination aus Peelings und/oder Mikrodermabrasion und eine gezielte Wirkstoffpflege mit Tyrosinasehemmern sowie Lichtschutz, also Tagespflege mit SPF.
Bei Kunden mit sehr sensibler Haut, Allergien und Couperose empfiehlt sich eine eher reizarme Pflege und der Verzicht auf unnötige Inhaltsstoffe wie Parfümöle oder allergiebekannte Konservierungsstoffe. Hier eignen sich beruhigende Treatments.

Beispiel Hautunreinheiten

Die Kundin hat eine unreine Haut mit Komedonen, Pusteln und einigen Papeln.
Nach einer gründlichen Anamnese wird ein Heimpflegepaket zusammengestellt aus:
– Reinigung,
– Tonic,
– Fruchtsäurepräparat,
– leichter Pflege für unreine Haut,
– Reinigungsmaske.
Die Kundin soll eine Kur machen mit fünf aufeinanderfolgenden Behandlungen im Abstand von einer Woche. Diese Behandlung beginnt mit einer Fruchtsäurebehandlung mit Ausreinigung. Danach wird das vorläufige Ergebnis begutachtet und es kann dann, sofern die Entzündungen weg sind, eine Behandlungsserie mit Mikrodermabrasion folgen oder falls noch Entzündungen da sind, wird mit einer Schälkur gearbeitet oder noch mal neu beraten. Meine Erfahrung sagt mir, dass sich in 80% aller Fälle die Haut deutlich verbessert und mit der Mikrodermabrasion weitergemacht werden kann. Hier folgen meist auch noch mal drei bis fünf Behandlungen im Abstand von ca. zwei bis drei Wochen. Danach ist die Haut meist so gut, dass auf einen Behandlungsabstand von vier Wochen gewechselt werden kann. Die Kundin muss Ihre Pflegeanweisungen zu Hause fortführen.
Bitte machen Sie der Kundin unbedingt klar, dass die Behandlung nur in Kombination mit der Heimpflege Sinn macht, denn sonst kommen Sie nicht zum gewünschten Ergebnis und Sie sind beide enttäuscht. Ausserdem hat sich das Hautproblem der Kundin mit der bisherigen Pflege ja nicht gebessert, sonst käme sie schliesslich nicht zu Ihnen! □



SUSANNE PFAU
Die staatl. geprüfte Kosmetikerin und Heilpraktikerin hat sich in ihrer Praxis auf medizinisch-dermatologische Kosmetik für Problemhaut, Anti-Aging sowie Peelings spezialisiert.
www.kosmetikinstitut-pfau.de

ERNÄHRUNGS**IRRTÜMER**

4 FAKTEN FÜR EINE SCHÖNERE HAUT – Es gibt eine Reihe von Ernährungsmythen in Sachen Haut. Aber welche davon sind wahr und welche nicht? Dermatologin Dr. med. Yael Adler klärt Sie auf.



Die Berliner Dermatologin Dr. med. Yael Adler.

1 Mythos: Alkohol

Alkohol ist grundsätzlich schädlich für die Haut. Das stimmt zum Teil, insbesondere bei regelmässigem Genuss und in grösseren Mengen, da er giftig wirkt, Gefässe stark erweitert, fettige Hautekzeme fördert und zu einem Mangel an wichtigen Mikronährstoffen wie Vitaminen und Spurenelementen führt, die wichtig für eine gesunde Haut sind.

In kleinen Mengen kann besonders Rotwein auch günstig auf die Haut wirken, weil sekundäre Pflanzenstoffe, also u.a. Antioxidanzien, aus der Traube Entzündungen hemmen können und Alters- und Sonnenschäden reparieren helfen.

Rotwein ist dabei effektiver als Weisswein. Nicht schwangeren Frauen ist pro Tag ein halbes Glas erlaubt, Männern ein ganzes Glas. Wer bis jetzt allerdings weder Rot- noch Weisswein trinkt, sollte damit jedoch auch nicht extra anfangen.

2 Mythos: Schokolade

Es ist nicht die Schokolade direkt, die Pickel macht, sondern der enthaltene Industriezucker. Er steigert einen Wachstumsfaktor in unserem Körper, der Insulin-like Growth Factor heisst und die Talgdrüsen stimuliert. Sie produzieren dann zu viel Talg, sodass Akne und fettige Haut entstehen. Ebenfalls pickelfördernd sind Frischmilch, Weissmehl und gehärtete Industriefette, die in Fastfood, Chips, Keksen und industriellen Backwaren vorkommen.

3 Mythos: Exotisches Superfood

Superfood ist ein Marketingbegriff für Nahrungsmittel, die viele sehr gesunde Inhaltsstoffe auf einmal bieten. Besonders wertvoll für eine gesunde Haut sind Antioxidanzien, Hautschutzstoffe wie Vitamine, sekundäre Pflanzenstoffe und Spurenelemente, ausserdem Omega-3-Fettsäuren und Ballaststoffe. Viele schwören daher auf Goji, Chia und Acai. Mein besonderer Geheimtipp: Tomatenmark, grüner Tee, Walnüsse und Leinöl, Brokkoli, Avocado und viele mehr.

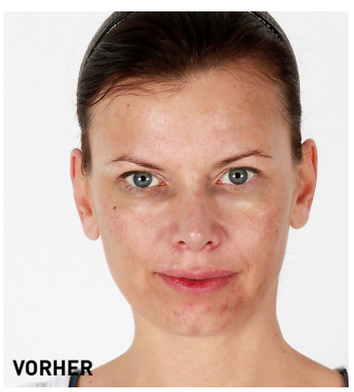
4 Mythos: Lebensmittelfarbe

Manche Menschen reagieren auf Lebensmittelfarben mit Quaddeln und Juckreiz am ganzen Körper, Erbrechen, Durchfall und Kreislaufbeschwerden bis hin zum lebensbedrohlichen Schock. Die Symptome imitieren eine Allergie bis hin zum allergischen Schock. Dies liegt daran, dass derselbe Botenstoff Histamin ausgeschüttet wird. Bei einer Lebensmittelfarbstoff-Unverträglichkeit aber ist das im Gegensatz zu einer Allergie eine Erkrankung ohne Beteiligung des Immunsystems. Man kann also auch keine Hyposensibilisierung dagegen durchführen, sondern muss die Stoffe für immer meiden.

GEKONNT KASCHIEREN

PROBLEMHAUT SCHMINKEN – Grundsätzlich gilt bei problematischen Hautbildern: Schminken erlaubt. Die Texturen und Rezepturen heutiger Produkte machen es möglich. Der Make-up-Artist Beni Durrer zeigt drei problematische Hautbilder vorher und nachher und gibt Tipps für das richtige Make-up.

1


VORHER




NACHHER

Beispiel 1: Vereinzelte Unreinheiten
Bei unreiner Haut – auch wenn diese nur an vereinzelten Stellen auftritt – wirkt schnell das gesamte Hautbild unruhig. Hier empfiehlt es sich, ein kompaktes Make-up zu benutzen, das stärker deckt als eine Flüssigfoundation. Arbeiten Sie mit einem Grundierungspinsel von der Gesichtsmitte nach aussen hin. Vermeiden Sie zu viel Make-up und legen Sie bei Bedarf lieber nach. Fixieren Sie die Grundierung mit einem losen Puder mithilfe einer grossen Quaste. Lassen Sie den Puder für einige Minuten einwirken und nehmen überschüssiges Material mit einem grossen, weichen Pinsel ab.



ONLINE-SEMINAR

Nicht nur Problemhaut stört Ihre Kundinnen. Auch Falten lassen sie sich gerne kaschieren. In ihrem Online-Seminar **„Jünger schminken“** gibt Tanja Meuthen Copertino Tipps rund um Kosmetik für Best Ager. Loggen Sie sich ein unter:

www.beauty-forum.ch/videos

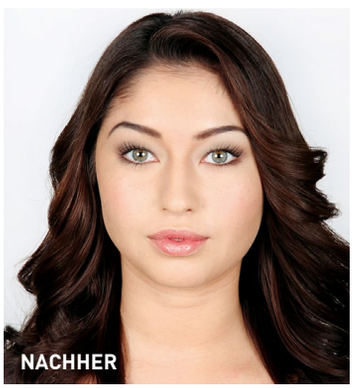
Fotos: www.benidurrer.com

2

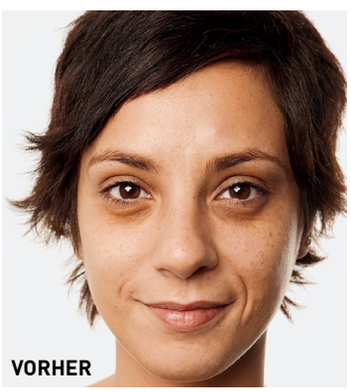


Beispiel 2: Pickelchen und fettige Haut
Bei einem unreinen, fleckigen Hautbild ist die richtige Wahl der Grundierungsfarbe enorm wichtig. Diese muss perfekt zum Hautton passen. Bei starken Unreinheiten muss das Produkt gut decken. Glänzt die Haut nach dem Auftragen der Grundierung immer noch, wird grosszügig loser Puder aufgetragen. Rouge wird mithilfe eines Rougepinsels lediglich aufgetupft. Verstreichen Sie das Rouge nicht mit dem Pinsel – dadurch würde die Grundierung leiden und Pickelchen könnten erneut sichtbar werden.





3



Beispiel 3: Starke Augenschatten
Hat Ihre Kundin ausgeprägte Augenschatten, empfiehlt es sich, bei der Grundierung für die Augenpartie ein Make-up zu wählen, das zwei bis drei Töne heller als der Grundton ist. Achtung: Werden Sie nicht zu hell, da dies schnell unnatürlich wirkt! Generell eignen sich flüssige, stark pigmentierte Make-ups in diesem Bereich gut. Benutzen Sie zum Aufhellen einen schmalen Grundierungspinsel und sorgen Sie für ein perfektes Blending mit der Gesichtsgrundierung.







BENI DURRER
Der Berliner Visagist ist für das Make-up vieler bekannter Stars verantwortlich und zeigt sein Know-how im TV und auf Modenschauen. Er vermarktet seine eigenen Profiprodukte.
www.benidurrer.com



Männer SACHEN

SO PFLEGEN UND STYLEN SICH DIE PROFIS – Kosmetik, Mode und Hairstyling sind nicht nur für Frauen ein wichtiges Thema. Längst schon ist für Männer nach Dusche und Rasur nicht mehr Schluss! Wir haben uns bei einigen männlichen Stylingprofis aus der Branche umgehört und erfahren, was geht und was gar nicht geht.



Foto: Jaroslav Monchak/Shutterstock.com

Männerstyle – WAS MUSS, WAS NICHT?

„SICH TREU BLEIBEN IST WICHTIG!“

Horst Kirchberger, Starvisagist aus München



„Endlich herrscht auch im Kosmetikbereich eine gewisse Gleichberechtigung! Der Markt für Männerprodukte und -treatments wächst. Prominente Herren wie Jürgen Klopp (Haartransplantation) und Joachim Löw (Werbeikone für Männerpflege) haben bereits in diesem Segment Fuss gefasst und sind bekannte Vorreiter. Doch der Mann im Allgemeinen steht meistens noch etwas ratlos vor den Regalen und tut sich schwer beim Aussuchen einer passenden Gesichtspflege.

Ich denke, Männer sind anspruchsvoller geworden. Sie möchten der Haut nicht nur eine Auszeit, sondern auch eine aktive Regeneration mit sichtbaren Ergebnissen gönnen. Für wichtig halte ich dabei, dass die Treatments übersichtlich bleiben. Feuchtigkeitsbehandlungen stehen im Fokus und sicherlich mitunter auch apparative Anwendungen.

Maniküre und Pediküre bei Männern sind ebenfalls kein Tabu mehr, genauso wie Haarentfernung am Rücken und im Brustbereich. Ausserdem: Man(n) trägt Bart – aber bitte nicht zu lang und auf jeden Fall ästhetisch. Zu einem rundum gepflegten Look gehört selbstverständlich auch ein passender Haarschnitt oder – zurzeit auch hoch im Kurs – eine gepflegte Männerglatze. Aber auch eine gezielte Haartransplantation finde ich völlig o.k. Was allerdings für mich persönlich nicht geht, sind Herrenhände mit French Manicure, stark gefärbte Haare, tätowierte Augenbrauen und aufgespritzte Lippen.“

„AUSGLEICHEN STATT ABDECKEN!“

Beni Durrer, Promivisagist aus Berlin



„Make-up-Produkte wie Concealer, Foundation und Rouge kommen natürlich zum Einsatz, dürfen jedoch nur reduziert und punktuell eingesetzt werden. Arbeiten Sie nicht zu flächig. Auch gilt die Regel des ‚Ausgleichen statt Abdecken‘. Ich setze Komplementärfarben ein, um Unregelmässigkeiten im Hautbild zu eliminieren, statt sie dick zu überschminken. Männerhaut ist fester und i.d.R. grossporiger. Somit spielt die Textur der Produkte eine große Rolle. Je leichter eine Formulierung, desto dezenter lässt sie sich verarbeiten.

Mein Tipp: Greifen Sie zu HD-tauglichen Profiprodukten.“

„OHNE PFLEGE GEHT NICHTS!“

Giovanni Fasiello, Make-up Artistic Director bei Reviderm



„Ich persönlich setze in puncto Styling auf die wichtigsten Basics, die auch für Frauen ein Muss sind: eine pflegende Augencreme, eine feuchtigkeitsspendende Tagespflege und eine passende Reinigung. Was ich festgestellt habe, ist, dass Männer oft einen mattierenden Puder verwenden, da sie ja möglichst ungeschminkt aussehen möchten.

Mein Tipp: Wer seinen Teint ‚tunen‘ möchte, sollte lieber eine Foundation auftragen. Diese verdeckt ebenfalls Unreinheiten und Rötungen, hinterlässt jedoch noch einen natürlichen Glanz auf der Haut. Stylingtechnisch liegt ein gepflegter Bart immer noch voll im Trend. Ein absolutes No-Go für mich sind zu dünn gezupfte Augenbrauen.“

„ES IST LEICHTER, ALS MAN DENKT!“



Oliver Hänisch, Make-up-Artist aus Berlin

„Ein gepflegter Mann hat einfach mehr Erfolg! Und die tägliche Pflege ist leichter, als man denkt: gründliches Waschen mit geeignetem Gesichtsreinigungsschaum, Gesichtstonic, Augenpflege und Pflege. Mitesser und Hautunreinheiten werden mit einer Reinigungsmaske bekämpft. Schlimm finde ich, wenn bei Männern Borsten aus der Nase oder den Ohren wachsen – das ist kein schöner Anblick und wirkt eher verschreckend auf das Gegenüber. Ich finde, schöne lange Wimpern und gezupfte volle Brauen lassen auch einen Mann attraktiver erscheinen. Und nicht vergessen: Auch der Hals muss gepflegt sein!

Bartträger haben oftmals mehr Mühe für die Pflege aufzuwenden. Das Barthaar braucht intensive Pflege, muss ständig gestutzt und gereinigt werden. Ich empfehle auf alle Fälle Bartöl – das macht es schön geschmeidig.“

neu



MB 801 Skin
MB 802 Flamingo
MB 803 Olive
MB 804 Maple
MB 805 Brazil
MB 806 Walnut
MB 807 Ebony
MB 808 Coconut

swiss color ®
International

Microblading
Pigmente &
Ausbildung

**Gemeinsam mit Swiss Color®
in Ihre erfolgreiche Zukunft!**

Professionalität beginnt mit hochwertigen Produkten und einer erstklassigen Ausbildung. Unser vielfältiges Seminarangebot im Bereich Permanent Make up und Microblading erweitert Ihr fachliches und praktisches Können. Informieren Sie sich über unser umfangreiches Swiss Color® Microblading Produkt- und Kursangebot.

SC-International® AG
Neugasse 26
CH-9000 St. Gallen

T +41 (0) 71 / 663 77 77
F +41 (0) 71 / 663 77 79
E info@swiss-color.ch

www.swiss-color.ch

„ES MUSS ZUR PERSÖNLICHKEIT PASSEN!“

Peter Schmidinger, Chefvisagist bei Babor

„Ein Muss ist für mich gepflegte Haut. Bei mir gibt es keinen Tag ohne Ampulle! Ich reise viel, da ist es wichtig, die Haut mit Feuchtigkeit zu versorgen. Gepflegte Hände und ein guter Haarschnitt sind die Basics. Wenn die stimmen, bin ich offen für kreative Entfaltung.

Der Trend geht auch bei Männern zu einer leicht getönten Tagespflege, die sofort Frische und Gleichmässigkeit bringt. Gestresste Männerhaut benötigt Glow und vielleicht noch einen leichten Concealer unter dem Auge an stressigen oder den besonders wichtigen Tagen im Leben des Mannes. Mutige dürfen auch zu Kajal greifen. Sowohl bei Männern als auch bei Frauen gilt für mich: Der Look muss zur Persönlichkeit passen.“





„IN IST, WOMIT MAN SICH WOHLFÜHLT!“

Patrick Maldinger, Chefvisagist bei Malu Wilz Beauté

„Make-up, Puder, Concealer, Mascara und Brauengel sind längst nicht mehr nur Frauen vorbehalten. Ein paar Regeln halte ich bei der Verwendung jedoch für wichtig: Die Foundation sollte einen mattierenden Effekt haben, sehr leicht und nicht sichtbar sein. Aufgetragen wird sie in kreisenden Bewegungen mit einem Kabuki-Pinsel, sodass sich das Produkt schön mit der Haut verbindet. Was den Concealer angeht, sollte dieser nicht wie bei der Frau wesentlich heller sein, sondern fast identisch mit dem Farbton der Foundation. So fällt er nicht auf, kaschiert aber trotzdem müde Augen. Eine transparente pflegende Mascara sorgt für fein getrennte Wimpern, ohne feminin zu wirken. Mit einem Brauengel in der Farbe des eigenen Haaransatzes lassen sich widerspenstige Augenbrauen in Form bringen. Damit kann man auch super Lücken im Bart auffüllen.

Beim Hairstyling sind bei Männern zurzeit wandelbare Frisuren angesagt. Der Schnitt darf ruhig etwas weicher, runder und fliessender sein. Die Haare können etwas länger getragen werden, sodass man den Look mit ein wenig Gel und Haarspray leicht variieren kann. Die besten Styles entstehen ja sowieso, wenn man sich mit den Händen wild durchs Haar fährt! Was den Bart angeht, ist zwar immer noch der Vollbart in, ich denke aber, dass es wieder zurück zum klassischen Dreitagebart geht.

In Sachen Fashion liebe ich es rockig: Boots, Jeans und Lederjacke sind mein persönlicher Dauerbrenner!

Aber eines muss ich noch sagen: In ist vor allem das, womit man sich wohlfühlt. Denn dadurch strahlt man Selbstbewusstsein aus und wirkt auch auf sein Gegenüber positiv!“

Sie wollen für Ihre männlichen Kunden ein Special anbieten? Unser Beispielflyer kann Ihnen hierbei als Vorlage dienen. www.beauty-forum.ch/downloads (Suchworte: „Für starke Kerle“)

1 SCHÖN SCHNELL

Catherine Nail Collection | Das neue „nail gel 1 bluerose“ verspricht ein viel schnelleres Refill des „master gel 6 bluerose concealer“. Es soll darüber hinaus länger halten. Das Gel in rosafarbenem Hautton kann laut Hersteller besonders dann überzeugen, wenn ein natürliches Camouflageergebnis erzielt werden soll. Für Nägel in dezenter und klarer Optik.

www.catherine.de

2 EXTRAVAGANT

Emmi-Nail | Die „Chrome Powder“ sollen jede Farbe optisch veredeln und einzigartige Spiegeleffekte erzeugen. Dafür sollte einfach ein normales Farbgel mit dem „UV-Top Sealing shiny clear“ überzogen und der Nagel anschliessend mit einem „Chrome Powder“ der Wahl eingerieben werden. So können partytaugliche Designs unterstrichen werden, die die Blicke auf sich ziehen.

Tel. +49 6105 406780, www.emmi-nail.ch

1





2

IM TREND



Aufeinander abgestimmt, einfach in der Anwendung, effektiv!
Verhelfen Sie der Männerhaut zu einem gesunden, frischen Erscheinungsbild. Entdecken Sie die optimale Hautpflege in 3 Schritten:
1. Der GEL SUPER PURIFIANT für eine erfrischende, klärende und beruhigende Reinigung.
2. Die ENERGY POWER AMPULLE für Extrapower oder als 7-Tage Kur für müde Haut mit Vitaminmangel.
3. Als Tagespflege die DAILY HYDRA MAXIMUM oder den PURIFYING VITAL BALM verwenden. Die HYDRA MAXIMUM NIGHT CREAM stärkt die Barrierefunktion der Haut und spendet Feuchtigkeit. Fertig – in weniger als 5 Minuten!

Einfach clever shoppen:
www.simonkeller.ch

Simon Keller AG, 3400 Burgdorf
www.simonkeller.ch

034 420 08 00
verkauf@simonkeller.ch

Keller beauty



Los GEHT'S

MARKETINGIDEEN FÜR EILIGE – Wir verraten Ihnen, wie Sie in nur fünf Tagen ein Event auf die Beine stellen. Unser Beispiel: Ein schönes Special zum Muttertag.

Sonntag, 7. Mai 2017

Sie wollen schon lange ein Kundenevent in Ihrem Institut veranstalten und wissen nur nicht wann? Ein Beispiel: Am nächsten Sonntag ist Muttertag – eigentlich der perfekte Anlass für ein Event in Ihrem Institut. Denn so können Sie Ihre Kundinnen, die Mütter sind, und deren Töchter ansprechen oder Töchter, die ihre Mütter beschenken wollen. So oder so: Sie bekommen sie im Doppelpack. Parallel zum Institutsalltag haben Sie noch eine Woche für die Planung. Ist das nicht etwas sehr kurzfristig? Mit guter Planung und kühlem Kopf geht das.

Montag, 8. Mai 2017

Brainstorming
Nehmen Sie sich kurz Zeit für ein Brainstorming, das folgende Fragen beantworten soll:
– Zielgruppe: Wen möchten Sie bei dem Event sehen?
– Angebot: Was möchten Sie Ihren Kunden präsentieren?

Zeitrahmen
Sie haben sich also für den Samstag vor dem Muttertag entschieden: gar nicht so schlecht, da Sie ab 13 Uhr ohnehin geschlossen haben.

Angebot
Bei einem Mutter-Tochter-Event und Ihrer knappen Planungszeit ist es aber ratsam, den Gästen Termine zu geben. So können Sie sich für sie Zeit nehmen, ausführlich beraten, Termine vergeben und Produkte verkaufen. Veranschla-

Foto: Syda Productions/Shutterstock.com

gen Sie 30 Minuten pro Mutter-Tochter-Gespann. So können Sie von 14 Uhr bis 18 Uhr acht Termine vergeben. In dieser halben Stunde geben Sie eine „private Hautpflegeschulung". Machen Sie eine Hautanalyse inklusive Produkttests. Beschreiben Sie, wie eine mögliche Behandlung aussehen könnte, und vereinbaren Sie, falls möglich, gleich einen Termin – natürlich zu exklusiven Sonderkonditionen. Zum Abschluss halten Sie für beide ein Goodiebag bereit.

Produkte

Gehen Sie nun Ihre Produktbestände durch: Reinigungsprodukte, Peelings, Pflege, Masken. Haben Sie noch Sondergrössen, die Sie für die Goodiebags verwenden können? Und reicht Ihr Vorrat aus, um Last-Minute-Muttertagsgeschenke zu bestücken? Bestellen Sie, was noch gebraucht wird.

Verstärkung

Kontaktieren Sie die für Sie zuständige Aussendienstmitarbeiterin. Erzählen Sie ihr von Ihren Plänen. Vielleicht hat sie noch zusätzliche Ideen. Viele Firmen unterstützen ihre Kunden mit Merchandisingmaterialien wie Testmustern, Tüten und Prospekten. Bestellen Sie auf jeden Fall Produkte für Ihren besonderen Tag.

Kunden kontaktieren

Der grobe Plan steht also. Durchforsten Sie Ihre Kundenkartei: Rufen Sie bei potenziellen Kundinnen an und erklären Sie, was Sie vorhaben. Erwähnen Sie ausserdem, dass es sowohl eine Überraschung als auch nur am Muttertag erhältliche Sonderkonditionen geben wird. Nutzen Sie auch die sozialen Netzwerke: Erstellen Sie bei Facebook eine Veranstaltung und weisen darauf hin, dass es nur noch wenige Termine gibt.



Noch drei Tage bis zum Muttertagsevent und Sie haben noch Termine übrig? Sprechen Sie Ihre Kundinnen in den Behandlungen aktiv an.

Dienstag, 9. Mai 2017

Fleissige Helfer

Überlegen Sie heute, welche Kooperationspartner für Sie infrage kommen. Vielleicht möchte die Floristin von nebenan gerne ein paar Gestecke oder Sträusse bereitstellen und bei Ihnen verkaufen? Damit sieht Ihr Institut gleich schöner aus und für Sie entstehen keine Kosten.

Und was soll es zu essen und zu trinken geben? Wenn Sie mehr anbieten möchten als Knabbergebäck, wird es Ihnen nur schlecht möglich sein, an dem Morgen selbst etwas zu richten – schliesslich haben Sie morgens reguläre Kundschaft. Aber bestimmt finden Sie im Familien- oder Bekanntenkreis jemanden, der Ihnen das abnimmt. Rufen Sie also Ihre Freundin, Mutter oder Schwester an.

Deko

Vielleicht können Sie in der Mittagspause oder nach Feierabend auch kurz in die Stadt und Dekoartikel und schöne Tüten für die Goodiebags etc. kaufen. Oder haben Sie noch etwas in Ihrem Fundus? Kreativität ist gefragt!

Mittwoch, 10. Mai 2017

Nur noch drei Tage bis zu Ihrem Event! Haben Sie noch freie Termine übrig? Sprechen Sie in den Behandlungen aktiv Ihre Kundinnen an.

Goodiebags und Geschenksets

Stellen Sie schon einmal die Goodiebags zusammen: mit Testmustern, Reisegrössen und Ihrem Flyer. Zusätzlich können Sie einen Gutschein beilegen; zum Beispiel für eine Gratis-Minimassage oder Rabatt beim nächsten Termin.

Bereiten Sie ausserdem die Muttertagsgeschenksets vor. Drapieren Sie sie auch gut sichtbar im Institut – schliesslich dürfen hier auch die Kunden des normalen Wochenbetriebes gerne zugreifen. Verkauft ist verkauft.

Wenn Sie Ihr Event kurzfristig per Mail bewerben wollen, versenden Sie doch ein schönes Mailing. Auf www.beauty-forum.ch/downloads finden Sie ein süsses Muttertags-Beispielmailing (Suchwort: Muttertag).

Donnerstag, 11. Mai 2017

Deko

Machen Sie sich heute an die Institutsdeko: Möglicherweise bekommen Sie von der Floristin schon die ersten Gestecke. Verarbeiten Sie ausserdem das Dekomaterial, das Sie am Dienstag zusammengesucht haben.

Einkaufen

Falls Sie nicht mit einem Caterer arbeiten, besprechen Sie mit Ihrem Helfer, was es an Fingerfood geben soll, und erstellen Sie eine Einkaufsliste für Getränke und Zutaten. Nach Feierabend können Sie auf dem Heimweg die Einkäufe besorgen.

Freitag, 12. Mai 2017

Briefing

Morgen ist Ihr grosser Tag! Erinnern Sie Ihre Gäste noch einmal per Mail an ihre Termine. Bitten Sie ausserdem Ihre Helfer für ein kurzes Briefing zu sich ins Institut.

Samstag, 13. Mai 2017

Heute ist es so weit! Nach den Behandlungen am Vormittag geht es los. Ihre Kooperationspartner bringen Blumen und Essen. Die ersten Gäste sind da; nun kommt es auf Sie an: Begrüssen Sie Ihre Kundinnen herzlich und zeigen Sie stolz Ihr Institut! □



JULIA LIPPERT
ist Kosmetikerin und Coach mit jahrelanger Erfahrung als Schulungsleiterin. Seit 2015 arbeitet sie im Aussendienst für MBR-Hautpflege an der Grenze zur Medizin.
www.weichenwerk-coaching.de

BEAUTY-HOTSPOT *Zürich*

BEAUTY FORUM SWISS 2017 – Bald ist es wieder so weit: Am Wochenende des 4. und 5. März 2017 findet in den Hallen der Messe Zürich der jährliche Schweizer Treffpunkt der Beauty-Profis statt. Kommen Sie vorbei und lassen Sie sich inspirieren.

Die Fachmesse BEAUTY FORUM SWISS bietet eine Fülle an Produkten und Dienstleistungen rund um die Themen Kosmetik, Fuss, Wellness und Nail. Wo sonst finden Sie eine solch geballte Konzentration an Branchenwissen und Vergleichsmöglichkeiten? Die Aussteller beraten Sie gerne und freuen sich auf Ihr Kommen!
Darüber hinaus wird es ein umfangreiches Rahmenprogramm geben, das Weiterbildung und Unterhaltung gekonnt miteinander vereint.
Ob Bühnenshows, Meisterschaften oder Workshops – die BEAUTY FORUM SWISS 2017 fährt mit allem auf, was Beauty-Profis interessiert.



Die Messehallen laden zum Bummeln, Informieren und Ausprobieren ein.

Foto: Pascal Gugler

AM BALL **BLEIBEN**

Im Rahmen der Messe findet wieder das International Forum of Cosmetics statt. Hier haben Beauty-Profis die Wahl zwischen zahlreichen interessanten Seminaren und Workshops. Weiterbildung ist schliesslich das A und O für dauerhaften Erfolg. Mehr zum Programm erfahren Sie auf Seite 60 und unter: **www.beauty-forum.ch/ifc**

DIE **MESSE-APP**

Bereiten Sie Ihren Messebesuch mit der App zur BEAUTY FORUM SWISS 2017 vor. Die App beinhaltet viele Funktionen, beispielsweise Informationen zu den Ausstellern, zu den IFC-Seminaren sowie Hallenpläne. Die App kann unter dem Suchbegriff „BEAUTY FORUM" im App Store und im Google Play Store kostenlos heruntergeladen werden.

PROFI CLUB

Als Abonnent/-in einer unserer Kosmetik-Fachzeitschriften werden Sie automatisch Mitglied des BEAUTY FORUM Profi Clubs und kommen in den Genuss von zahlreichen Vorteilen: zum Beispiel haben Sie exklusiven Zugang zur Profi Club Lounge an der BEAUTY FORUM SWISS und profitieren vom vergünstigten Eintrittspreis (nur Tageskasse). Weitere Infos unter: **www.beauty-forum.ch/abo**

VORVERKAUF EINTRITTSKARTEN

Der Vorverkauf von Eintrittskarten und Karten für das IFC-Seminarprogramm und Workshops läuft noch bis zum 23. Februar 2017: **www.beauty-profi-shop.ch.**

23. INTERNATIONALE FACHMESSE
BEAUTY FORUM SWISS
04. + 05. MÄRZ 2017

Datum:
4. + 5. März 2017

Ort: Messe Zürich

Öffnungszeiten:
Samstag, 4. März, 9.00–18.00 Uhr
Sonntag, 5. März, 9.00–17.00 Uhr

Kartenvorverkauf:
bis 23. Februar 2017 unter:
www.beauty-profi-shop.ch

Eintrittspreise:
Tageskarte CHF 22.– im Vorverkauf, CHF 35.– an der Tageskasse

Alle Infos unter:
www.beauty-fairs.ch
www.beauty-forum.ch

Premium-Partner und Sponsoren der BEAUTY FORUM SWISS 2017

BEAUTY FORUM · COSMOFAME SWISS PREMIUM GEL · Nail:Code · BEAUTY FORUM Nailpro · RUCK FÜR FUSS UND PFLEGE · NOUVEAU LASHES & BEAUTY · VIPLASHES SWITZERLAND · Wimpern Welle Vorsprung durch Erfahrung · Your SkinCare/MakeUp

BEAUTY HAUTNAH – STAND B17 IN HALLE 5W

In Halle 5 wird erstmals der neue Bereich „Beauty hautnah" präsentiert. Zu verschiedenen Kosmetikthemen werden bis zu vier unterschiedliche Behandlungsmethoden vorgestellt. Das Programm gilt für beide Messetage und wird am Samstag und Sonntag zu den angegebenen Zeiten durchgeführt.

Neu

DAS BEAUTY HAUTNAHPROGRAMM AM 04. + 05. MÄRZ 2017

Haarentfernung
04. + 05. März 2017 von 11.00–11.45 Uhr

Sugaring Lydia Daïnow Suisse Cosmetic GmbH	**Laser** BeautyTrend GmbH
noch offen noch offen	**noch offen** noch offen

Wimpern & Brauen
04. + 05. März 2017 von 12.15–13.00 Uhr

Microblading Microblading Schweiz GmbH	**Permanent Make-up** Be-Beautiful GmbH
Wimpernwelle Power Pad Wimpernwelle GmbH	**Lash Extensions** VIPLASHES GmbH

Cellulite
04. + 05. März 2017 von 13.30–14.15 Uhr

Cryolipolyse BeautyTrend GmbH	**Endermologie** COSKYN SA
Elektrolyse Mykoletal System GmbH	**noch offen** noch offen

Anti-Aging
04. + 05. März 2017 von 14.45–15.30 Uhr

Gebündelte Schallwellen COSKYN SA	**Microneedling** swissestetic AG
Wirkstoff-Konzentratpflege FEB. Cosmetic GmbH	**Sauerstoffaktivierung in Kombination mit TriPollar Radiofrequenz** Swiss Beauty Point

(Stand Programmplanung: 14.12.2016)

Auf **www.beauty-forum.ch/beauty-hautnah** finden Sie das aktualisierte Programm.

*Talent*SCHAU

MEISTERSCHAFTEN – Auf ein kreatives Kräftemessen dürfen sich die Besucher der BEAUTY FORUM SWISS freuen. Die Meisterschaften sind nicht nur hart umkämpft, sondern auch unglaublich spannend für alle Zuschauer. Das sollten Sie sich nicht entgehen lassen!

Die **BEAUTY FORUM SWISS 2017** ist auch der Austragungsort spannender Meisterschaften. Talentierte Nageldesigner, Make-up-Artists und Lash-Stylisten geben sich bei den Meisterschaften am 4. und 5. März die Klinke in die Hand. Attraktive Preise sind nicht der einzige Gewinn, den die Teilnehmer bekommen können: Wer sich den Meisterschaften stellt, kann wertvolle Erfahrungen mitnehmen und seine Arbeit von einer renommierten Fachjury bewerten lassen. Auch das Knüpfen neuer Branchenkontakte ist bedeutungsvoll.
Die Meisterschaften erweisen sich erfahrungsgemäss als Publikumsmagnet. Schauen Sie zu und feuern Sie Ihre Kollegen an. Weitere Infos: **www.beauty-forum.ch/messen/beauty-forum-swiss/meisterschaften**



Wer auf das Siegertreppchen möchte braucht neben Talent noch eine grosse Portion Leidenschaft.

Foto: Debora Zeyrek

WUSSTEN SIE SCHON?

Auch Lash-Stylisten können bei der Messe brillieren: Die Swiss Lashes Trophy ist die ideale Plattform für Lashstylisten, ihr Können zu beweisen. Natürlichkeit wird bei diesem Wettbewerb gross geschrieben, deshalb werden nur Einzelwimpern erlaubt. Die Trophy findet am Samstag, 4. März 2017, statt.

KÜNSTLERISCHE **NAILART**

Bei der Swiss NailArt Trophy wird es in diesem Jahr richtig rockig. „Rockstar – crazy and wild" heisst das Wettbewerbsthema. Den Einfällen und Ideen der Teilnehmer sind keine Grenzen gesetzt. Wir sind gespannt, was sich die Kreativen dieses Jahr alles einfallen lassen. Die Trophy findet am Samstag, 4. März 2017, statt.

CHANCE FÜR **NAILDESIGNER**

Die 23. Schweizer Nail-Design-Meisterschaft „Professionals-Cup" ist ein seit Jahren sehr beliebter Wettbewerb für Nail-Profis. Qualifizierte Naildesigner/innen können in den Techniken UV/GEL oder ACRYL antreten. Die Meisterschaft findet am Sonntag, 05. März 2017 statt und ist nicht nur spannend, sondern auch umkämpft.

FÜR MAKE-UP-**PROFIS**

Sechs Finalisten präsentieren bei der 23. Schweizer Make-up-Meisterschaft ihre fantasievollen Make-ups zum Thema „Bohemian Fantasy". Technisches Geschick und originelle Einfälle sind gleichermassen gefragt. Die Jury setzt sich aus den namhaften Branchenprofis Nina Tatavitto, Björn von Rotz, Vanessa Cisullo und Yves Stöckli zusammen. Die Meisterschaft findet am Samstag, 4. März 2017, statt.

NACHWUCHS TALENTE

Die 4th Newcomer Make-up Trophy gibt Nachwuchstalenten, die gerade ihre Ausbildung abgeschlossen haben oder noch in der Ausbildung sind, die Chance, ihr Können zu beweisen. Das Thema des Wettbewerbs lautet „Hochzeits-Make-up". In der Jury ist Hair- und Make-up-Artist Dario Dos Santos, Visagistin Karin Bühlmann, Make-up-Artistin Nina Tatavitto und Vorjahressiegerin Sandra Guzzanti. Die Trophy findet am Sonntag, 05. März 2017 statt.

VORVERKAUF EINTRITTSKARTEN

Der Vorverkauf für Eintrittskarten und Karten für das IFC-Seminarprogramm und Workshops läuft noch bis zum 23. Februar 2017: **www.beauty-profi-shop.ch**.

ANZEIGE

WACHSTUMSMARKT *Anti-Aging*

Im Rahmen der Fachmesse BEAUTY FORUM SWISS 2017 finden am Samstag, 04. März 2017 am IFC-Anti-Aging Forum die folgenden Seminare statt:

SAMSTAG, 04. MÄRZ 2017

ANTI-AGING FORUM



Seminar: 141
10:00 – 11:00 Uhr
Trends bei medizinischen Anti-Aging-Behandlungsmethoden
Referentin: Dr. med. Liv Kraemer



Seminar: 143
13:00 – 14:00 Uhr
Moderne Anti-Aging Behandlungen
Referentin: Barbara Schneider



Seminar: 144
14:30 – 15:30 Uhr
Wie kann die Kosmetikerin vor und nach ästhetischen Operationen unterstützend wirken?
Referent: Dr. med. Alexander Fuchs

Das vollständige IFC-Seminar-Programm finden Sie unter www.beauty-forum.ch/ifc

JETZT PROFITIEREN UND ZU VORVERKAUFSPREISEN BESTELLEN!

Bestellen Sie Ihre Eintritts- und Seminarkarten schon heute bequem im Vorverkauf: im Online-Shop **www.beauty-profi-shop.ch** ab sofort bis zum 23.02.2017.

Detaillierte Infos zur Fachmesse BEAUTY FORUM SWISS 2017 finden Sie unter **www.beauty-fairs.ch**

Ticketbestellungen unter www.beauty-profi-shop.ch

Eintrittskarten Messe	Vorverkauf	Tageskasse
Tageskarte	CHF 22.–	CHF 35.–
Dauerkarte	CHF 35.–	CHF 50.–
Sonderkarte*	CHF 10.–	CHF 15.–

*für Schüler, Studenten, AHV/IV

Karten IFC-Seminare	Vorverkauf	Tageskasse
Teilnahmekarten IFC-Seminar*	CHF 22.–	CHF 35.–
Aktiv-Workshop Nail*	CHF 40.–	CHF 55.–

*bitte beachten Sie, dass die Messeeintrittskarte in der Teilnahmekarte für IFC-Seminare nicht inbegriffen ist.

Weiterbildung À LA CARTE

INTERNATIONAL FORUM OF COSMETICS – Im Rahmen der BEAUTY FORUM SWISS 2017 bieten wir Ihnen beim International Forum of Cosmetics die Chance, sich in Workshops und Seminaren neues Wissen anzueignen.

Ob Anti-Aging, Kosmetik & Wellness, Make-up & Style, Fuss, Nail oder Business: Die Teilnahme an den IFC-Seminaren und -Workshops vermittelt Ihnen wertvolle Anregungen für Ihren beruflichen Alltag. Es erwartet Sie ein interessantes und vielfältiges Programm mit ausgesuchten Referentinnen und Referenten.
Das aktuelle Programm des International Forum of Cosmetics finden Sie in dieser Ausgabe auf den Seiten 62 und 63. Die spannenden Veranstaltungen sollten Sie sich nicht entgehen lassen. Konstante Weiterbildung ist ein Schlüssel zum Erfolg.
Informationen zum IFC finden Sie auch online unter:
www.beauty-forum.ch/ifc



Die Workshops und Seminare sind lehrreich und spannend.

Foto: Debora Zeyrek (www.diamondmoments.ch)



MAKE-UP IM **HOLLYWOOD STYLE**

Nicht nur mit einem glamourösen Outfit, sondern auch mit dem perfekten Make-up und der passenden Frisur zieht man alle Blicke auf sich. In diesem Workshop zeigt Profi-Visagistin **Malu Wilz** die Technik für den optimalen Look für grosse Auftritte und festliche Anlässe.



ANTI-AGING- BEHANDLUNGEN

Barbara Schneider vermittelt Ideen, wie Sie durch effiziente moderne Gesichtsbehandlungen, beispielsweise Anti-Aging-Behandlungen wie Mikrodermabrasion und dem Arbeiten mit Cosmeceuticals, mehr Umsatz und vor allem auch mehr Gewinn erzielen können.



KUNDEN GEWINNEN **UND BINDEN**

Wie realistisch ist es in unserer medial vernetzten Zeit, im Institut zu sitzen und auf Kunden zu warten? Im Seminar werden solche Fragen durch die Expertin **Carmela Schnyder** beantwortet. Sie zeigt, wie Kunden gewonnen und ans Institut gebunden werden können.

MEDICAL BEAUTY FORUM...

... verbindet ästhetische Medizin und professionelle Kosmetik!



Kompetent | Fokussiert | Praxisnah

- fundiertes Fachwissen aus den Bereichen prä- und postoperative Behandlung sowie das Operationsregime
- sorgfältig recherchierte Informationen rund um die Themen Kosmetologie, Dermatologie, Technologie und Trophologie

Jahresabonnement mit 6 Ausgaben der medical BEAUTY FORUM
- Print + E-Paper CHF 69.–
- nur E-Paper CHF 55.–

Abonnemente und Probehefte:

www.beauty-forum.ch/abo | www.beauty-forum.ch/probeheft

www.medical-beautyforum.com

Health and Beauty Marketing Swiss GmbH
Zinggentorstrasse 1a | CH-6006 Luzern
Tel. +41 (0)41 417 07 79
info@health-and-beauty.ch

medical
BEAUTY FORUM

23. INTERNATIONALE FACHMESSE
BEAUTY FORUM SWISS
04. + 05. MÄRZ 2017

International Forum of Cosmetics
IFC
Zürich · 04. + 05.03.2017



PRAXISORIENTIERTE

SEMINAR- UND WORKSHOP

ANTI-AGING FORUM



Seminar: 141 10:00 – 11:00 Uhr Raum K4
Trends bei medizinischen Anti-Aging-Behandlungs-methoden
Referentin: Dr. med. Liv Kraemer



Seminar: 143 13:00 – 14:00 Uhr Raum K4
Moderne Anti-Aging Behandlungen
Referentin: Barbara Schneider



Seminar: 144 14:30 – 15:30 Uhr Raum K4
Wie kann die Kosmetikerin vor und nach ästhetischen Operationen unterstützend wirken?
Referent: Dr. med. Alexander Fuchs

SEMINAR- UND WORKSHOP

FUSS FORUM



Seminar: 241 10:00 – 11:00 Uhr Raum K4
Arbeitstechnik und Instrumente in der Fusspflege
Referentin: Barbara Schneider



Seminar: 242 11:30 – 12:30 Uhr Raum K4
Ästhetische Korrektur geschädigter Zehennägel
Referentin: Silvia Peter



Seminar: 243 13:00 – 14:00 Uhr Raum K4
Behandlung von Schrunden mit Naturkosmetik in der Fusspflege
Referentin: Sarah Linder



Seminar: 244 14:30 – 15:30 Uhr Raum K4
Einsatz von Spangen und Prothetik bei eingewachsenen Nägeln
Referentin: Silvia Peter

KOSMETIK & WELLNESS FORUM



Seminar: 253 13:00 – 14:00 Uhr Raum K5
Wellness-Behandlungen von Kopf bis Fuss
Referentin: Anita Deuber



Seminar: 254 14:30 - 15:30 Uhr Raum K5
Professionelle Wimpernverlängerung – alles was Sie wissen müssen, um damit in ihrem Studio erfolgreich zu sein
Referentin: Stefanie Pöschl

Weiterbildung

PROGRAMM | SAMSTAG, 04.03.2017

KOSMETIK & WELLNESS FORUM



Seminar: 151 10:00 – 11:00 Uhr Raum K5
Neuste Entwicklungen und Trends in der Kosmetik- und Spa-Branche
Referentin: Brigitte Bünder



Seminar: 153 13:00 – 14:00 Uhr Raum K5
Ist apparative Kosmetik ein Muss? Wie lässt sich apparative Kosmetik in ein bestehendes Konzept einbauen?
Referentin: Brigitte Bünder

MAKE-UP & STYLE FORUM



Seminar: 1H31 11:00 – 12:00 Uhr H3 Holiday Inn
Make-up: schnell – einfach – schön
Referent: Yves Stöckli



Seminar: 1H32 12:30 – 13:30 Uhr H3 Holiday Inn
Hollywood Style
Referentin: Malu Wilz

BUSINESS FORUM



Seminar: 152 11:30 – 12:30 Uhr Raum K5
Ziel Selbständigkeit – Der Weg zum eigenen Beauty-Institut
Referentin: Carmela Schnyder



Seminar: 154 14:30 – 15:30 Uhr Raum K5
Verkaufen leicht gemacht
Referentin: Barbara Schneider

AKTIV-WORKSHOP NAIL



Seminar: 1H41 10:00 – 11:30 Uhr H4 Holiday Inn
Studiofreundliche Relieftechniken kombiniert in Stamping und Metallic Design
Referentin: Natalie Hofmann



Seminar: 1H42 12:00 – 13:30 Uhr H4 Holiday Inn
Mirror and magnetics meets fine lines
Referentin: Miriam Dutto

PROGRAMM | SONNTAG, 05.03.2017

MAKE-UP & STYLE FORUM



Seminar: 2H31 11:00 – 12:00 Uhr H3 Holiday Inn
Make-up: Licht und Schatten
Referent: Yves Stöckli

BUSINESS FORUM



Seminar: 251 10:00 – 11:00 Uhr Raum K5
Gezielte Online-Kommunikation für erfolgreiche Beauty-Institute
Referent: Björn Doswald



Seminar: 252 11:30 – 12:30 Uhr Raum K5
Kunden gewinnen und pflegen
Referentin: Carmela Schnyder

AKTIV-WORKSHOP NAIL



Seminar: 2H41 10:00 – 11:30 Uhr H4 Holiday Inn
Schnelligkeit und Verbesserungen im Gel-System
Referentin: Marlise Kölliker



Seminar: 2H42 12:00 – 13:30 Uhr H4 Holiday Inn
NailArt: News & Trends aus Russland
Referentin: Elsbeth Schütz

Stand: 10.10.2016 | Änderungen vorbehalten

JETZT PROFITIEREN UND ZU VORVERKAUFSPREISEN BESTELLEN!

Bestellen Sie Ihre Eintritts- und Seminarkarten schon heute bequem im Vorverkauf: im Online-Shop **www.beauty-profi-shop.ch** ab sofort bis zum 23.02.2017.

Detaillierte Infos zur Fachmesse BEAUTY FORUM SWISS 2017 finden Sie unter **www.beauty-fairs.ch**

Ticketbestellungen unter www.beauty-profi-shop.ch

Eintrittskarten Messe	Vorverkauf	Tageskasse
Tageskarte	CHF 22.–	CHF 35.–
Dauerkarte	CHF 35.–	CHF 50.–
Sonderkarte*	CHF 10.–	CHF 15.–

*für Schüler, Studenten, AHV/IV

Karten IFC-Seminare	Vorverkauf	Tageskasse
Teilnahmekarten IFC-Seminar*	CHF 22.–	CHF 35.–
Aktiv-Workshop Nail*	CHF 40.–	CHF 55.–

*bitte beachten Sie, dass die Messeeintrittskarte in der Teilnahmekarte für IFC-Seminare nicht inbegriffen ist.

BLEIBEN SIE UP-TO-DATE…

… mit der Fachzeitschrift BEAUTY FORUM Edition Swiss!



Orientierung | Beratung | Inspiration

Als Abonnent/in profitieren Sie gleich doppelt:

- Jahresabo der BEAUTY FORUM Edition Swiss, inkl. E-Paper und Downloads
- attraktive Vorteile als Profi Club-Mitglied

Die BEAUTY FORUM Edition Swiss können Sie auch im Kombi mit den Zeitschriften medical BEAUTY FORUM, MY BEAUTY BUSINESS oder Nailpro abonnieren.

Jahresabonnement mit 10 Ausgaben der BEAUTY FORUM Edition Swiss

- Print + E-Paper CHF 79.–
- nur E-Paper CHF 63.–

Abonnemente und Probehefte:

www.beauty-forum.ch/abo | www.beauty-forum.ch/probeheft

www.beauty-forum.ch

Health and Beauty Marketing Swiss GmbH
Zinggentorstrasse 1a | CH-6006 Luzern
Tel. +41 (0)41 417 07 79
info@health-and-beauty.ch

BEAUTY FORUM
HAUTNAH ERLEBEN!

// INSTITUT/STUDIO/EINRICHTUNGEN



ZU VERKAUFEN

Geneo+ 3-in-1-Gerät:
– Mikrodermabrasion mit Sauerstoff,
– Tripolarstrom und Massageaufsatz,
– Infrarottherapie.

Das Gerät ist 1 Jahr alt und sehr gut erhalten.
Wegen Umstrukturierung verkaufe ich dieses super Gerät.
Neuwert CHF 12‘900.– | Verkaufspreis CHF 7‘000.–

Pp cosmetics · Tel. 079 173 14 33

Kosmetikstudio für Kurzentschlossene zu verkaufen

Sämtliche Profigeräte sowie namhafte Behandlungs- und Schminkprodukte können übernommen werden. Damit können Sie sofort starten.
Zu verkaufen für nur CHF 29‘900.-

2-Zimmer-Wohnung (monatliche Miete CHF 1‘368,- incl. 2 Parkplätze) an zentraler Lage in Höfe (SZ).

E-Mail: mail-an-kosmetik@gmx.ch

// DIVERS



Für Ihre Kunden nur das Beste!

Hochwertige und natürliche Naturkosmetik, mit fernöstlichem Flair.
Gönnen Sie Ihren Kunden dieses exklusive Spa- Erlebnis in der täglichen Anwendung und als Ergänzung Ihres Verkaufs-Sortiments.

bodhi herbal spa cosmetics
Tel: +41 (0)43 542 74 50
www.bodhicosmetics.ch

www.beauty-forum.ch

ANZEIGENSCHLUSS
für die Ausgabe 2+3/2017 ist am
20. Januar 2017

ENDLICH EIN EIGENES INSTITUT

Erfolgreiche Existenzgründung in der Beautybranche

Ein absolutes Muss für alle Existenzgründerinnen und Existenzgründer in der Beautybranche.

Susanne Thölke verrät auf 100 Seiten, wie Sie erfolgreich Ihr eigenes Institut gründen.



CHF 23.–
zzgl. Versandkosten

Jetzt bestellen:
www.beauty-profi-shop.ch

Health and Beauty Marketing Swiss GmbH
Zinggentorstrasse 1a, CH-6006 Luzern
✆ Tel. +41 (0)41 417 07 79
@ info@health-and-beauty.ch

BEAUTY FORUM
HAUTNAH ERLEBEN!

Ausbildungen

KOMPETENTE ADRESSEN – für Ihre Aus- und Weiterbildung
in den verschiedenen Fachbereichen finden Sie in nachfolgender Übersicht

Kosmetik

Baar / Zug

swiss medical academy
Die swiss medical academy unter dem Patronat des SGMK (Schweizerische Gesellschaft für medizinische Kosmetik) bietet Ihnen attraktive Aus- und Weiterbildungen im Bereich Kosmetik, Medical Cosmetics und Wellness / SPA an. Sie legt Wert auf vielseitiges Produkte – „Know-how" und eine professionelle, zeitgemässe Ausbildung – von der/dem klassischen FachkosmetikerIn bis hin zum/zur Skin Aesthetic Assistant und Wellness & SPA TherapeutIn. Unsere Absolventen/-innen verfügen nach Abschluss sowohl über fundierte Fachkenntnisse als auch über genügend praktische Arbeitserfahrung, um sich auf dem Arbeitsmarkt behaupten zu können. Weiteres Plus: Erfahrene Fachdozenten, kleine Gruppen, zentrale Lage, Parkplätze, 3 Minuten vom Bahnhof und Autobahn entfernt.

swiss medical academy
(ehem. Beauty & Wellness AG)
Dorfstrasse 19a, CH-6340 Baar / ZG
Tel. 041 710 06 56
info@swissmedicalacademy.com
www.swissmedicalacademy.com

Baar

swissestetic AG
Weiterbildungskurse im Bereich medizinische Kosmetik. Mit Produkten und Geräten von swissestetic, Dermaroller und Mesoestetic: Cosmelan, Anti-Aging-Konzepte, Mesotherapie, Needling, Nutricosmetic. Sämtliche Schulungsdaten 2015 / 2016 finden sie auf unserer neuen Homepage.

Blegistrasse 5, 6340 Baar
Tel. 041 768 80 80, kontakt@swissestetic.ch
www.swissestetic.ch

Basel

Maria Schweizer AG
Fachschule für Kosmetik
Internationale CIDESCO-Schule
Die erste Kosmetikfachschule der Schweiz wurde 1936 von Maria Schweizer gegründet und bietet somit langjährige Erfahrung in der Ausbildung von Kosmetikerinnen. Die Maria Schweizer AG ist eduQua zertifiziert und setzt mit ihren qualifizierten Kursleiterinnen auf Professionalität und Fachkompetenz. Erfahren Sie mehr über die intensiv- und berufsbegleiteten Lehrgänge mit Diplomabschluss, das international anerkannten CIDESCO-Diplom und unsere vielfältigen Angebote an den drei Standorten in Zürich, Basel und Burgdorf. Entscheiden Sie sich für eine Ausbildung auf höchstem Niveau. Wir begleiten Sie auf Ihrem Weg zum Traumberuf.

Elisabethenanlage 7, 4051 Basel
Tel +41 61 262 00 88
info@kosmetikfachschule.ch
www.mariaschweizer.ch

SwiGoCosmetics
Swiss Gold Cosmetics

Schulungszentrum für Kosmetik und Permanent Kosmetik innovativ kompetent seriösTages- und Abendkurse.
Freiestrasse 45
4001 Basel
Tel. 061 401 22 48 / 061 722 00 80
gold@swigocosmetics.ch
www.swigocosmetics.ch

Bern

faces Fachschule für Kosmetik Academy of Make-up
Ausbildung/Weiterbildung, Kosmetikerin, Visagist/in Make-up, Permanent / Make-up, Hairstyling, Masseur/in, Nail design, Professionelle Vorbereitung zur selbstständigen Ausübung des Berufes mit Diplomabschluss.

Bern
Marktgasse 25
Tel. 031 312 18 00
info@kosmetikschule-bern.ch
www.kosmetikschule-bern.ch
faces – academy of make-up artists

Burgdorf / Dübendorf

SWISS WELLNESS ACADEMY
Mit der Swiss Wellness Academy kommen Sie beruflich weiter. Über 80 Aus- und Weiterbildungen an den Standorten Burgdorf, Dübendorf, Basel und Echandens warten auf Sie. Erfahrene Dozenten und Dozentinnen bilden Sie in den Bereichen Kosmetik, Fusspflege, Wellness und Massage sowie Therapie weiter und bieten praxisnahe Verkaufs- und Marketingseminare an. Dank dem Anschluss an die Simon Keller AG profitieren Sie beim Besuch eines Seminars von Sonderkonditionen auf den kursspezifischen Produkten.

Lyssachstrasse 83
3400 Burgdorf
Tel. 034 420 08 04
Fax: 034 420 08 01
info@swisswellnessacademy.ch
www.swisswellnessacademy.ch

Chur / St.Gallen / Luzern / Zürich

Ayura Beauty Academy
Aus- und Weiterbildungen Kosmetik. Z.B. Kosmetikausbildung mit Diplom

Modernste Erwachsenenbildung dank kombinierten Lehrgängen Praxis/Theorie. Kleine Gruppen. In wenigen Wochen Kosmetikerin mit Diplom sowie Tageskurse; kosm. Fusspflege, Lymphdrainage, diverse Make-up, Sugaring, Hot-Stone & Spa Harmony Massagen, Kosmetikverkäuferin (3 ½ Tage). Spezielle Schüler-Einkaufskonditionen für Kosmetikprodukte und Hilfsmittel. Weiterbildungspass Kurse (Spezialpreise)! Gute Deutschkenntnisse sind Voraussetzung! Kursdaten und Infos finden Sie auf unserer Homepage.
Neu: Seminare zur professionellen Wimpern- und/oder Augenbrauen Stylistin! Anmeldungen unter
www.beautycorner-rubin.ch

Rehetobelstrasse 8
9037 Speicherschwendi
Verwaltung 071 344 46 44
www.ayura.ch, admin@ayura.ch

Luzern

DICKERHOF Kosmetik Fachschule
EduQua zertifizierte Fachschule
Berufsbegleitende Tages- oder Abendausbildung mit 800 Lektionen.

Kontakt und Unterlagen:
Rüeggisingerstrasse 29
6020 Emmenbrücke
Tel. 041 544 95 35
Fax: 041 267 95 36
kosmetik@dickerhof.ch
www.dickerhof.ch

St. Gallen

ARCOS die internationale Kosmetikfachschule
wurde 1999 als erste Schule der deutschsprachigen Schweiz von CIDESCO international anerkannt und gehört zu den rund 200 weltweit anerkannten Schulen. Alle Lehrgänge sind ISO 29990 und eduQua zertifiziert. Die ARCOS gehört der Sektion Fachschulen des Schweizerischen Fachverbandes für Kosmetik (SFK) an und erfüllt somit weitere Grundlagen, die eine fundierte Ausbildung garantieren. Auf einer über 300 qm^2 grossen Ausbildungsfläche bietet die Kosmetikfachschule den Absolventinnen alles, was eine qualifizierte Ausbildung ausmacht. In der intensiven Ausbildungszeit von über 1'500 Stunden sind die Teilnehmerinnen mit einer fundierten Ausbildung auf dem Kosmetikmarkt gefragt.

ARCOS Internationale Kosmetikfachschule
Heiligkreuzstrasse 12 A
9008 St. Gallen
+41 71 250 19 19
www.arcosakademie.ch
wolf@arcosakademie.ch

Thun

Fachschule für Kosmetik Silvia Bütikofer
Berufsbegleitende Tages- und Abendkurse, Bekannt für gute und erstklassige Ausbildung.

Bälliz 62 / Stadthof
3600 Thun
Tel. 033 222 26 10
Fax: 033 222 26 33

Zürich

Kosmetik Fachschule
Cornelia Heydecker
Berufsbegleitende Ausbildung zur Kosmetikerin/Kosmetiker, qualifizierte Schulleitung mit eidg. Fähigkeitszeugnis als Kosmetikerin und Ausbilderin, modern, trendig und zentral gelegen (5 Gehminuten vom HB)

Weinbergstrasse 22
8001 Zürich
Tel. 043 810 70 00
info@heydecker.ch
www.heydecker.ch

Maria Schweizer AG
Fachschule für Kosmetik
Internationale CIDESCO-Schule

Die erste Kosmetikfachschule der Schweiz wurde 1936 von Maria Schweizer gegründet und bietet somit langjährige Erfahrung in der Ausbildung von Kosmetikerinnen. Die Maria Schweizer AG ist eduQua zertifiziert und setzt mit ihren qualifizierten Kursleiterinnen auf Professionalität und Fachkompetenz. Erfahren Sie mehr über die intensiv- und berufsbegleiteten Lehrgänge mit Diplomabschuss sowie unsere vielfältigen Angebote an den drei Standorten in Zürich, Basel und Burgdorf. Entscheiden Sie sich für eine Ausbildung auf höchstem Niveau. Wir begleiten Sie auf Ihrem Weg zum Traumberuf.

Stettbachstrasse 6
8600 Dübendorf
Tel +41 44 312 39 39
Fax +41 44 420 08 01
info@mariaschweizer.ch
www.mariaschweizer.ch

Naturkosmetik

Uster

ACADEMIA BALANCE SWISS
Berufsbegleitende Ausbildungen und Seminare, Ausbildung zur Naturkosmetikerin als Grundausbildung. Weiterqualifizierung zur Naturkosmetikerin für ausgebildeteKosmetikerinnen. Naturkosmetik-Berater/in – spezielle Weiterbildung für Verkaufspersonal. Ausbildung zum/zur Wellness & Spa Therapeut/in. Die Ausbildungen/Seminare finden in unserer Akademie an der Florastrasse 18 in 8610 Uster statt. Weitere Infos und Kontakt unter:

Tel. +41 44 500 25 08 oder im Internet
www.academia-balance.ch

Farb- & Stilberatung

Bern, Zürich

Koloristika GmbH
Marktleader für Farbe, Stil & Image*
EDUQUA zertifiziertes Ausbildungszentrum.

Chaumontweg 20, 3095 Spiegel b. Bern,
Tel. 031 972 18 19
info@koloristika.ch, www.ko loristika.ch

*Optimale Vorbereitung auf den vom BBT anerkannten eidg. Fachausweis

Make-up/Visagisten

Bassersdorf/Zürich

Aus- und Weiterbildungs-Zentrum STUDIO SUSANNE LAMPRECHT, Beratung & Styling
Ausbildung Hairstylist/in mit Zertifikat; Privat-Coaching zum Make-up-Artist, Visagist mit Diplom; Weiterbildung für Kosmetikerinnen, Visagisten etc. im Modul-System.

Schlössli am Stiegweg 12
8303 Bassersdorf, Tel. 044 836 67 17
susannelamprecht@beratung-styling.ch
www.beratung-styling.ch

Bern/Zürich

AVANTAPRES Visagistenschule
Professionelle Visagistenausbildung zum Beauty Make-up Artist.

Aarbergergasse 36
3011 Bern
Tel. 031 311 83 10
und NEU: Im Schörli 3
8600 Dübendorf
Tel. 031 311 83 10
www.visagistenschule.ch

faces Fachschule für Kosmetik Academy of make-up
Ausbildung / Weiterbildung, Kosmetikerin, Visagist/in Make-up, Permanent Make-up, Hairstyling, Masseur/in, Nail design Professionelle Vorbereitung zur selbstständigen Ausübung des Berufes mit Diplomabschluss.

Bern, Marktgasse 25
Tel. 031 312 18 00
info@kosmetikschule-bern.ch
www.kosmetikschule-bern.ch

Zürich

make up schule zürich GmbH
Visagistenausbildung mit eidg. Diplom. Berufsprüfung mit Fachausweis.

Hammerstr. 21
8008 Zürich
Tel. 078 783 44 80
www.makeup-schule.ch

Wetzikon / Zürich

Visagistenschule Face Design GmbH
Die führende Visagistenschule der Schweiz für eine professionelle Ausbildung zum dipl. Visagisten & Hairstylisten. Modulare Ausbildung berufsbegleitend oder Vollzeit, Kleinstklassen, erfahrene Coaches, 90% praktisches Arbeiten, moderne & helle Räume, div. Weiterbildungsangebote, regelmässige Info-Apéros. Unser Ziel: überdurchschnittlich qualifizierte Visagisten!

Zürcherstrasse 91, 8620 Wetzikon
Tel. 044 994 60 40
info@facedesign.ch, www.facedesign.ch

Wimpernverlängerung

Contone

VIP LASHES
Professionelle Wimpernverlängerung Ausbildung zur zertifizierten Wimpern Stylistin. Wir bilden Sie seriös und kompetent aus. Die Basisschulungen finden immer in Ihrem Institut statt. Für fortgeschrittene Stylistinnen veranstalten wir regelmässig Workshops zur Weiterbildung. Gerne informieren wir Sie.

Via Cantonale 75
CH-6574 Vira (Gambarogno)
Tel. 091 858 37 30
info@viplashes.ch, www.viplashes.ch

Zürich

LASH & BROW ACADEMY ZÜRICH
Aus- und Weiterbildungen zum Lash Stylist oder Brow Stylist. Wir bieten fundiertes Wissen verbunden mit viel Praxis und professioneller Betreuung nach dem Kurs. Wir bereiten fachmännisch auf den Einsatz am Kunden vor. In einzelnen Schritten bringen wir jeden Handgriff bei, bis hin zum erfolgreichen Abschluss mit Zertifikat. Trainings in Microblading, Wimpernlifting etc. runden das Angebot ab.

Englischviertelstrasse 5
8032 Zürich
044/ 261 11 67
academylashbrow@gmail.com
www.lashbrow-academy.ch

Medizinische Kosmetik

Birmensdorf

MED BEAUTY SWISS AG
Aus- und Weiterbildungen im Bereich der anspruchsvollen medical cosmetics Produkte und Treatments mit professionellem Hintergrund und dermatologischer Kompetenz.

Unser Seminarangebot umfasst unter anderem die Themen: Needling (Roller +Pen), pflanzliche Stammzellen, Akne, Aminosäuren und vieles mehr. Gerne übersenden wir Ihnen auf Anfrage unser aktuelles Seminarangebot.
be med beauty ful – every day.

Med Beauty Swiss AG
Weissenbrunnenstrasse 41
CH-8903 Birmensdorf
Tel. 044 260 22 80, Fax: 044 260 22 81
office@medbeauty.com
www.medbeauty.com
www.swiss-beauty-clinic.com

D-München

Ausbildungsinstitut für Dermaordinologie

Neuer Aufbaulehrgang zur Dermaordinologin: Spezialisierung in Epilation und Behandlung oberflächiger Hautdefekte. Dermaordinologie e. Verein für ästhetische Medizin.

Kunigundenstr. 8, D-80802 München
Tel. +49 (0)89 338 844
info@dermaordinologie.de

Luzern

BTB BioTech Beauty AG Schweiz
Belico - med. BioTech Cosmetics, Startup-Seminar für mehr Kunden, mehr Erfolg und mehr Umsatz.

Haldenstr. 4, 6006 Luzern
Freefon 0800 5005-15, Fax -16
International 0041 41 412 02-20
info@belico.ch, www.belico.ch

Permantent-Make-up

Aargau

Natural Design
Einzelschulungen und Weiterbildungskurse. Wir bilden Sie nach den neuesten Erfahrungen und Internationalen Kenntnissen aus. Swiss-color Mikro-Pigmente und Geräte mit Hygienemodul System. MODELLE WERDEN FÜR SIE ORGANISIERT.
Ausbildung in Deutsch, Italienisch, Portugiesisch und Englisch.

Othmarsingerstrasse 3
5605 Dottikon AG
Tel. 056 535 43 34
www.naturalpermanent.ch

Adligenswil

swissmicrobeauty
Make-up mit System, Aus- und Weiterbildungszentrum für Permanent Make-up und Vertrieb.

AA Permanent Beauty
Angelika Angerstein
Udligenswilerstrasse 11
6043 Adligenswil
Tel. 079 341 89 88
www.aa-permanent.ch

Basel

Conny Egg Cosmetics GmbH
Permanent Make-up Einzelschulung und Weiterbildungs-Seminare auch in Ihrem Institut. Vertrieb von CE und GS-geprüften Geräten (Einsteiger- und Profigeräte), Farben, Zubehör.

Hammerstrasse 50
4058 Basel
Tel. 061 681 08 52
Fax: 061 683 11 7
admin@conny-egg-cosmetics.ch
www.conny-egg-cosmetics.ch

Madeleine Mägli
Permanent Academy
Aus- und Weiterbildungen
Permanent-Make-Up. Auch Schulung in Ihrem Institut.

Freiestrasse 45
4001 Basel
Tel. 061 722 00 80
madeleine@kosmetikmadeleine.ch
www.kosmetikmadeleine.ch

Bubikon

Profi Liner Permanent-Make-up
Aus- und Weiterbildungszentrum für Permanent Make-up. Vertrieb von SIV-geprüften Geräten, Farben und Zubehör.

Musculus Cosmetics AG
Rosengartenstrasse 13a
Postfach 33,8608 Bubikon
Tel. 044 986 20 40
Fax: 044 986 20 50
www.musculus.ch

Meggen

Gerardo Permanent Make-up
Aus- und Weiterbildungszentrum für Permanent Make-up, Gerardo Make-up Studio.

Huobmattstr. 10
6045 Meggen
Tel. + Fax: 041 377 49 21
www.gerardo.ch

München (D)

LONG-TIME-LINER®
Conture® Make-up GmbH
Conture® Make-up Methode für dauerhaftes Make-up
Firmeneigene Entwicklung und Produktion in München von Micropigmentiergeräten und -farben, Schulungs- und Behandlungszentrum, Ausbildung zum Linergist®, Elite-, Camouflage- und Umsteiger-Seminare, Seminarbeginn wöchentlich möglich, international vertreten.

Stammhaus München
Tal 14 - 18, D-80331 München
Tel. +49 (0)89 / 24 20 90-21
Fax + 49 (0)89 / 24 20 90-14
info@long-time-liner.com
www.long-time-liner.com

St. Gallen

Beauty Cosmetics
Fachinstitut für Permanent Make up by Swiss Color
Basisausbildungen für Anfänger (max 2 Teilnehmer) und Weiterbildungen für Profis! Korrekturkurs, 3D Workshops, Farbe & Praxis Aufbaukurs, Areolakurs, Paramedicalkurs.
Geräte: Swiss Liner TOP sensi drive mit Hygienemodul.

Neugasse 26
9000 St. Gallen
Tel 071 222 20 22
Email: info@mybc.ch
info@swiss-color.ch
www.mybc.ch, www.swiss-color.ch

Zürich

BIOTEK AkademybyBe-Bautiful
Fachschulung für Permanent Make-up Stylistin mit Produkten von BIOTEK Milano, dem Pionier im Bereich der professionellen Mikropigmentierung.
Präzisionskurse mit Zertifikat für Einsteiger, Umsteiger, Fortgeschrittene sowie Camouflage Pigmentierungen.

Be-Beautiful GmbH
BIOTEK Akademy
Tel: 044 272 71 71
be-beautiful@bluewin.ch
www.be-beautiful.ch

Massagen

Burgdorf /Dübendorf

SWISS WELLNESS ACADEMY
Mit der Swiss Wellness Academy kommen Sie beruflich weiter. Über 80 Aus- und Weiterbildungen an den Standorten Burgdorf, Dübendorf, Basel und Echandens warten auf Sie. Erfahrene Dozenten und Dozentinnen bilden Sie in den Bereichen Kosmetik, Fusspflege, Wellness und Massage sowie Therapie weiter und bieten praxisnahe Verkaufs- und Marketingseminare an. Dank dem Anschluss an die Simon Keller AG profitieren Sie beim Besuch eines Seminars von Sonderkonditionen auf den kursspezifischen Produkten.

Lyssachstrasse 83
3400 Burgdorf
Tel. 034 420 08 04
Fax: 034 420 08 01
info@swisswellnessacademy.ch
www.swisswellnessacademy.ch

Luzern

DICKERHOF Massage Fachschule
EduQua zertifizierte Fachschule. Berufsbegleitende Tages- und Abendkurse. Krankenkasse anerkannte Ausbildung. Kontakt und Unterlagen unter der Adresse:

Rüeggisingerstrasse 29
6020 Emmenbrücke
Tel. 041 267 95 35
Fax: 041 267 95 36
massage@dickerhof.ch
www.dickerhof.ch

Naildesign & Modellage

Fürstentum Lichtenstein

Learn Beauty
Fachschule für Kosmetik, Visagistik und Nageldesign (max. zwei Kursteilnehmerinnen pro Ausbilderin), kostenlose Unterlagen erhältlich bei Learn Beauty.

Bettina Stucki
Messinastrasse 13, FL-9495 Triesen
Tel. 079 386 38 38
info@learnbeauty.li, www.learnbeauty.li

Frauenfeld

alessandro (Schweiz) AG
Aus- & Weiterbildung im Nail-Design, Hand- und Fusspflege, Wimpernverlängerungen und Verkaufstraining. Seminarorte in Frauenfeld, Zürich, Bern und Lugano Bestellen Sie noch heute die vollständigen Kursinformationen:

alessandro (Schweiz) AG
Business Tower
Zürcherstr. 310
8500 Frauenfeld
Tel. 052 762 01 01,
Fax: 052 762 01 00
info@alessandro.ch

Mellingen/Winterthur

GRECO AG / LCN / Jennifer Fasciati
Ausbildung zur Nail-Designerin, Ausbildung zur Maniküristin, Nail Profi Workshops, Fussnagel-Korrekturen, Wilde Pedique plus/Blue Shield, VHO-Osthold- Spangen-Technik, Nail-Art, Wellness & Spa Hand, Nail & Foot, Sugaring.

Obere Bahnhofstrasse 11
5507 Mellingen
Tel. 056 481 77 88
Fax: 056 481 77 80
info@greco.swiss
www.greco.swiss

Oftringen

YOU Cosmetics AG
In unseren hochmodernen Schulungsräumen werden Sie zum Profi. Das YOU-Schulungs-Team bildet Sie in den Bereichen Nail, Wimpernverlängerung, Fusspflege, Permanent Make-up sowie Visagistik aus. Im Bereich Nagelkosmetik bieten wir Ihnen Tages- und Wochenkurse sowie Ausbildungen bis zu 2 Jahren an.

Nordstrasse 14, 4665 Oftringen
Tel. 062 788 00 00
Fax: 062 751 61 36
info@you-cosmetics.ch
www.you-cosmetics.ch

Zürich

Make up Schule Zürich GmbH
Nail-Ausbildung mit Diplom.

Hammerstrasse 21
8008 Zürich
Tel. 078 783 44 80
info@makeup-schule.ch

Fusspflege

Burgdorf Dübendorf

SWISS WELLNESS ACADEMY
Mit der Swiss Wellness Academy kommen Sie beruflich weiter. Über 80 Aus- und Weiterbildungen an den Standorten Burgdorf, Dübendorf, Basel und Echandens warten auf Sie. Erfahrene Dozenten und Dozentinnen bilden Sie in den Bereichen Kosmetik, Fusspflege, Wellness und Massage sowie Therapie weiter und bieten praxisnahe Verkaufs- und Marketingseminare an. Dank dem Anschluss an die Simon Keller AG profitieren Sie beim Besuch eines Seminars von Sonderkonditionen auf den kursspezifischen Produkten.

Lyssachstrasse 83
3400 Burgdorf
Tel. 034 420 08 04,
Fax: 034 420 08 01
info@swisswellnessacademy.ch
www.swisswellnessacademy.ch

Hochfelden

Der schweizerische Fusspflegeverband
Wisacherstrasse 2a
8182 Hochfelden
Tel. 0840 088 088
Info@fusspflegeverband.ch
www.fusspflegeverband.ch

Suhr/ Zürich / Bern / Etoy

DOBI-INTER AG, DOBI Beauty Academy pédi-suisse
Von der Nummer 1 lernen und voll durchstarten.

Aus- und Weiterbildungen im Bereich Feet. Mit der Ausbildung zur „Fusspflegerin mit Diplom" eröffnen sich ungeahnte neue Perspektiven. Vertiefen Sie Ihr Wissen mit unseren diversen Aufbaukursen von „Dekorative Füsse", über Nagelkorrekturen, Polsterungen, bis zur Ausbildung „Fussreflexzonenmassage mit Diplom" und erlernen Sie alles, was der FusspflegerIn im Praxisalltag einen nachweislichen Zusatznutzen bringt.

www.dobi.ch/academy
info@dobi.ch
Tel. 062 855 22 44

Wädenswil

Gehrer Daniel
Unsicher in Fusspflege?
Möchten Sie ein persönliches Coaching oder Training? Gerne stelle ich Ihnen ein individuelles Programm zusammen! Profitieren Sie von meiner langjährigen Erfahrung als Ausbildner!

Fusspflege-Praxis Daniel Gehrer
Seestrasse 95
8820 Wädenswil
044 780 88 49
info@danielgehrer.ch
www.danielgehrer.ch

Haarentfernung

Luzern Stadt

Fachschule für Haarentferung mit Zucker oder Fadentechnik
Wachsen Sie noch oder „zuckern" Sie schon? Das topmotivierte Schulungs-Teamum Verena Schaller zeigt gekonnt, wie mit Sessu Zuckerpatronen, Spatel-, Fliess und Cellophantechnik natürlich und effizient enthaart wird. Profilieren Sie sich mit der orientalischen Fadentechnik. Sie als Beauty Expertinnen werden diese Methode wie viele Ihrer Berufskolleginnen lieben lernen. Jetzt an der Sessu Sugar School im Herzen von Luzern einschreiben. Besuch von unserem Sessu-Sugar Beratungs-Coach für eine 1:1 Demo gewünscht?

Anruf genügt! Gerne Kursprogramm oder Beratung unverbindlich anfordern unter:

sessu by hairbreak gmbh
Seestrasse 40, 6205 Eich
Haarfrei-Hotline: 041 460 18 18
Sugar Coach: 076 415 18 18
office@sessu.ch
www.sessu.ch

Zürich / Bern / Frick

Fachschule für Haarentfernung mit HANRA Body Sugaring
Erfahrene Profis empfehlen Body-Sugaring für die sanfte und langanhaltende Art der Haarentfernung: Kurse für Kosmetikerin-nen in Ihrem Institut, Grundausbildung zur HANRA Praktikerin mit Diplom und Netzwerk HANRA GmbH.

Body-Sugaring • Ausbildungen • CH-Produktion • Vertrieb
Hauptstrasse 15
5027 Herznach
Tel. 062 878 31 41
info@bodysugaring.ch
www.bodysugaring.ch
www.hanra.ch

VERBÄNDE

SFK
Schweizer Fachverband für Kosmetik
Bernstrasse-West 64
CH-5034 Suhr
Tel.: 062 822 01 33
Fax: 062 822 57 72
info@sfkinfo.ch, www.sfkinfo.ch

SFPV
Der schweizerische Fusspflegeverband
Wisacherstrasse 2a
8182 Hochfelden
Tel.: 0840 088 088
info@fusspflegeverband.ch
www.fusspflegeverband.ch

SGMK
Schweizer Gesellschaft für medizinische Kosmetik
c/o SFK Schweizer Fachverband für Kosmetik
Bernstrasse-West 64
CH-5034 Suhr
Tel.: 062 822 01 33
Fax: 062 822 57 72
sekretariat@sfkinfo.ch
www.sgmk.org

sif
Schweizerische Informations- und Fachstelle für Farb- und Modestilberatung
Chaumontweg 20
CH-3095 Spiegel bei Bern
Tel.: 031 972 50 13
Fax: 031 971 14 01
info@farbstil.ch, www.farbstil.ch

swissnaildesign
Offizieller Berufsverband der Schweizer NaildesignerInnen
Bahnhofstrasse 8, 3123 Belp
Tel.: 031 5300437
office@swissnaildesign.ch
www.swissnaildesign.ch

VVdS
Visagisten Verband der Schweiz
Winkelriedstrasse 66
8203 Schaffhausen
Tel.: 052 624 46 89
sekretariat@vvds.ch
www.vvds.ch

profi-shop

Online bestellen unter
www.beauty-profi-shop.ch



L. Zahner, R. Steiner (Hrsg.)

KRÄFTIG ALTERN

Sport ist für eine frische, vitale Erscheinung sehr wichtig. Alle, die gerne lange fit sein möchten, sollten die Anti-Aging-Behandlungen im Institut daher Bewegung optimal ergänzen. Dieses Buch zeigt den Lesern den Nutzen von Krafttraining für mehr Lebensqualität und Selbstständigkeit. Der Theorieteil vermittelt Hintergrundinformationen und im Praxisteil finden Sie zahlreiche Übungsbeispiele. Eine spannende Lektüre für Anti-Aging-Profis und ein tolles Geschenk für treue Stammkunden!

96 Seiten, Softcover, CHF 13.80



Dr. Joachim Christ

DERMATOLOGIE FÜR KOSMETIKERINNEN

Fundierte Kenntnisse über die Haut und ihre Erkrankungen sind wichtig, um zu erkennen, ob ein Kunde überhaupt im Institut behandelt werden darf oder an einen Arzt verwiesen werden muss. Das Fachbuch für Kosmetikerinnen aus der BEAUTY FORUM Edition erläutert Themen wie: Grundlagen der Dermatologie, Hautbeurteilung und Diagnose u.v.m.

82 Seiten, Softcover, CHF 35.00

FACHBÜCHER ZU DEN THEMEN MEDIZIN, GESUNDHEIT UND ERNÄHRUNG

Gesundheitsförderung am Arbeitsplatz	CHF 39.90
Naturkosmetische Rohstoffe	CHF 46.90
Sport und Ernährung	CHF 53.90
Ästhetisch-Plastische Chirurgie	CHF 35.00

AUF EINEN BLICK

Im Profi-Shop finden Sie Fachbücher, DVDs und CDs zu folgenden Schwerpunkten:

– Medizin/ Dermatologie

– Kosmetik

– Fusspflege

– Nail

– Alternative Therapien

– Ernährung

– Make-up und Farbe

– Marketing und Verkauf

– Sonstige

Ein Umtausch von CDs/DVDs ist nur in der Originalverpackung möglich. Lieferung per Rechnung inkl. Mehrwertsteuer zzgl. Versandkosten.

www.beauty-profi-shop.ch

Scannen Sie einfach den QR-Code, um zum Profi-Shop zu gelangen.

Horoskop

IHRE STERNSTUNDEN IM MONAT JANUAR



STEINBOCK (22.12.–20.1.):

Freuen Sie sich auf ein Karrierehoch gleich zu Beginn des Jahres! Mit der Sonne als wichtigstem kosmischen Mentor wächst nicht nur Ihre Arbeitslust, sondern auch Ihr Selbstvertrauen. Nutzen Sie deshalb unbedingt die Zeit bis zum 19.1., um Ihre individuelle Note in Ihre Arbeit mit einfliessen zu lassen. Besonders souverän und überzeugend wirken Sie überall dort, wo Ihre analytischen Fähigkeiten gefragt sind, z.B. bei Hautbildbestimmungen und Farb- und Stilberatungen. Ebenso können Sie gut Energien ausbalancieren. Für die Pflege im Winter sind Sie am besten mit Alpenkosmetik gewappnet.

Wassermann (21.1.–19.2.): Die anderen quälen sich mit guten Vorsätzen herum, als Wassermann schwimmen Sie nicht mit dem Strom! Gut so, denn bis zum 19.1. heisst die Empfehlung: Abwarten und Tee trinken – das Glück findet Sie ohnehin!

Fische (20.2.–20.3.): Mit einer Handvoll Glücksbringer im Gepäck starten Sie ins neue Jahr 2017! Nutzen Sie diese Gewinnerkonstellation und setzen Sie neben ganzheitlichen Pflegekonzepten auf entspannende Wärmebehandlungen.

Widder (21.3.–20.4.): Auch wenn die kosmische Unterstützung nicht gerade üppig ausfällt, heisst die derzeitige Erfolgsformel: „Einfach tun, was gerade ansteht!“ Denn Fleiss wird belohnt genauso wie die Arbeit mit Edelsteinkosmetik.

Stier (21.4.–20.5.): Ein Monat zum Durchstarten! Sie besitzen sehr viel Gespür für die Bedürfnisse Ihrer Kunden. Kein Wunder, dass sie gerne und regelmäßig für Anti-Aging-Behandlungen und den Erwerb von Meereskosmetik zu Ihnen kommen.

Zwillinge (21.5.–21.6.): Was tun, wenn es einem an Entschlossenheit mangelt, um neuen Schwung in den monotonen Arbeitsalltag zu bringen? Die Jupiter-Chance nutzen und sich weiterbilden! Denn jede Art von Fortbildung zahlt sich aus!

Krebs (22.6.–22.7.): Obwohl Sie dank Venus einen tollen Draht zu Kunden besitzen, brauchen Sie viel Durchhaltevermögen, um die Ernte Ihrer Bemühungen einfahren zu können. Nutzen Sie die Beauty-Quelle Wasser für Ihre Kunden!

Löwe (23.7.–23.8.): Lassen Sie es ruhig angehen! Im Januar empfiehlt es sich, sich nicht zu stressen. Je ausgeglichener Sie sind, desto wohler fühlen sich Ihre Kunden. Bei der Entspannung kann Sie eine Hot-Stone-Massage unterstützen.

Jungfrau (24.8.–23.9.): Machen Sie sich jetzt nicht zu sehr von äusseren Impulsen abhängig, sondern gehen Sie Ihren eigenen Weg, indem Sie sich z.B. spezialisieren! Je mehr Sie Ihr geballtes Wissen einsetzen, desto heller strahlen Ihre Karrieresterne.

Waage (24.9.–23.10.): Wer selbstständig arbeitet, übernimmt mehr Verantwortung. Das ist zunächst noch mühsam, zahlt sich aber bald aus! In der Zeit bis zum 4. und ab dem 13. Januar sollten Sie keine Verträge unterzeichnen.

Skorpion (24.10.–22.11.): Von den Sternen inspiriert, erwacht Ihre Leidenschaft für Naturkosmetik. Verfolgen Sie dieses Interesse weiter z.B. in Form einer Fortbildung. Im Kundenkreis können Sie mit natürlichen Inhaltsstoffen punkten.

Schütze (23.11.–21.12.): Verlieren Sie sich nicht im Dickicht Ihrer Sehnsüchte! Je vernünftiger Sie jetzt bleiben, desto mehr Unterstützung erfahren Sie vom 5. bis 12. Januar durch Saturn und Merkur. Bei Ihren Kunden punkten Sie mit NailArt.



JUTTA GILCH
ist Kosmetikerin und selbstständige Astrologin. Ihr Ziel als Beauty-Coach besteht darin, energetische Blockaden aufzulösen, die uns daran hindern, das Schöne in und um uns zu pflegen.

Illustration: Zenina Anastasia/Shutterstock.com

BEAUTY FORUM
HAUTNAH ERLEBEN!

24. Jahrgang 2017
www.beauty-forum.ch
Fax Redaktion: +49 7243 7278-227

Copyright
Health and Beauty Germany GmbH, Ettlingen/Deutschland

Organ
Offizielles Organ der BEAUTY FORUM SWISS

Herausgeber und Verlag
Health and Beauty Marketing Swiss GmbH
Geschäftsführer:
Bernd Schuster, Jürgen Volpp
Zinggentorstrasse 1a
6006 Luzern
Tel. 041 417 07 70
Fax: 041 417 07 71
www.health-and-beauty.ch
info@health-and-beauty.ch

Senior Editor
Friederike Weiser
friederike.weiser@health-and-beauty.com

Grafik/Repro
Kraft Premium GmbH

Leser-Service
Michelle Kuliszkiewicz
Tel. 041 417 07 79
michelle.kuliszkiewicz@health-and-beauty.ch

Anzeigenverkauf
Antonia Semmler
Tel. 041 417 07 72
antonia.semmler@health-and-beauty.ch

Projektleitung Messe
Bernd Schuster, Christel de Ridder

Anzeigenpreisliste
vom 1.1.2016

Bezugspreise
Einzelpreis pro Heft:
CHF 9.– inkl. Porto
Jahresabonnement:
für 10 Ausgaben
CHF 79.– inkl. Porto
Schülerabo: CHF 50.– inkl. Porto

Verlagsrepräsentanten Ausland
Health and Beauty Germany GmbH
Ludwig-Erhard-Str. 2
76275 Ettlingen
Postfach 10 04 11
76258 Ettlingen
Tel. +49 7243 7278-0
Fax:+49 7243 7278-227
www.beauty-forum.com

Frankreich
Health and Beauty
Marketing France SARL
50, rue de Miromesnil
75008 Paris, Frankreich,
Tel. +33 1 84 79 27 80
info@health-and-beauty.fr
www.beauty-forum.fr

Griechenland
Beauty Greece Tsirimokou O.E.
Vouliagmenis Ave 415 & Ergaton Typou 2,
16346 Ilioupoli
GR-11710 Athen
Tel. +30 210 9010016
Fax +30 210 9016663
info@beautygreece.gr
www.beautygreece.gr

Italien
ZeroVenti, Loris Sparti
Via Valprato, 68
I-10155 Torino
Tel. + 39 348 2247176
loris.sparti@zeroventi.com

Niederlande
Van Munster Media b.v.
Kerkenbos 12–26C
NL-6546 BE Nijmegen
Tel. +31 24 3738505
Fax +31 24 3730933
michael@vanmunstermedia.nl

Österreich
Health and Beauty Marketing Ges.m.b.H.
Weissenwolffstrasse 1
A-4020 Linz
Tel. +43 732 77 77-62
Fax: +43 732 77 77-64
www.beauty-austria.at

Polen
Health and Beauty Media Sp.z.o.o.
ul. Kubickiego 9/3
PL-02-954 Warszawa
Tel. +48 22 858 79 55
Fax: +48 22 858 79 53
malgorzata.szulc@health-and-beauty.pl
www.health-and-beauty.com.pl

Ungarn
Health and Beauty Business
Media Hungary Kft.
Hattyú utca. 14.8 et
H-1016 Budapest
Tel. +36 1 45 70 067
Fax: +36 1 20 13 248
www.health-and-beauty.hu

Slowenien
Apertus d.o.o
Kamniska ulica 12
SLO-2000 Maribor, Slowenien
Tel. +38 65 1335319, d.kukovec@apertus.si

Nachdruck (auch auszugsweise) verboten. Vervielfältigungen jeder Art bedürfen der schriftlichen Genehmigung des Verlages. Fremdbeiträge, die mit Namen des Verfassers gezeichnet sind, geben nicht unbedingt die Meinung der Redaktion wieder. Für unverlangt eingesandte Manuskripte wird keine Haftung übernommen. Die Redaktion behält es sich vor, Leserbriefe oder andere Beiträge evtl. gekürzt zu veröffentlichen oder zu zitieren.

Druck:
Kraft Premium GmbH
Industriestr. 5–9
D-76275 Ettlingen

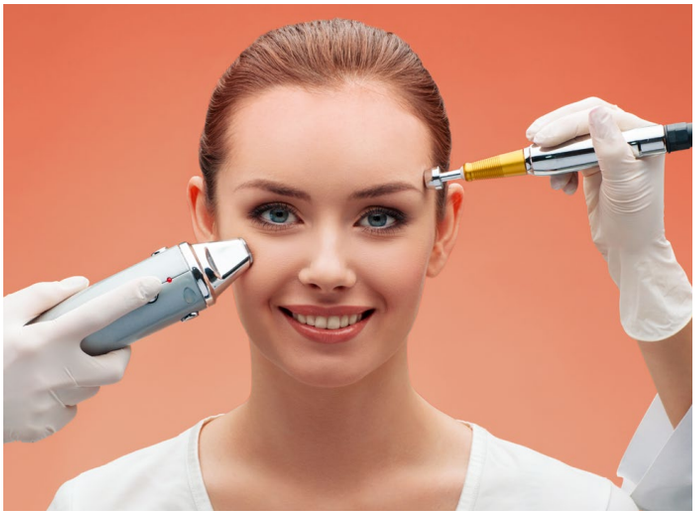
Werbepartner in dieser Ausgabe

Ayura Skincosmetic AG	41	Lydia Dainow Suisse Cosmetics GmbH	31
Catherine Nail Collection GmbH	35	NürnbergMesse	29
Dobi-Inter AG	14–15	SC International AG	51
Health and Beauty Marketing Swiss GmbH	17, 59, 61, 62–63, 64, U3, Beilage	Simon Keller AG	53
Jean-Pierre Rosselet Cosmetics AG	U2, 5	swissestetic AG	U4
		Teaser Sàrl	13

Fotos: evgeny varlamov/Shutterstock.com; Pharmos Natur; Aylin Kizilkaya

VORSCHAU

2+3/2017



APPARATIVE KOSMETIK

Apparative Anwendungen liegen nach wie vor im Trend. In unserem Dossier widmen wir uns daher so spannenden Fragen wie: Welche Geräte sind zu empfehlen? Welche Anwendungen sind besonders gefragt? Lassen Sie sich inspirieren!



Vegane Kosmetik:
Pflegend oder dekorativ



Waxing:
Hautreaktionen

BEAUTY FORUM Edition SWISS 2+3/2017 erscheint am

14. FEBRUAR 2017

Die BEAUTY FORUM Edition SWISS-Themen-Highlights der Ausgabe 4/2017:

– Innovative Wirkstoffe
– Medical Beauty: neue, schonende Methoden
– Trends Frühjahr/Sommer

ABO-HOTLINE*: TEL. 041 417 07 70

FRAGEBOGEN

ganz persönlich



ELENA FURRER
Geschäftsinhaberin
UNEW Beauty Couture,
Distributor Nouveau
Lashes Schweiz

Nach ihrer Ausbildung führte sie ihre eigene kleine Handelsfirma. Anschliessend folgten verschiedene Ausbildungen im Bereich Finanzen, welche sie bei diversen Beratungsfirmen anwenden konnte. Einige Jahre später folgte die Ausbildung zur Kosmetikerin und Unternehmerin.

Zur Beauty-Branche bin ich gekommen ...

... weil mich Mode und Schönheit schon immer fasziniert haben und mir immer schon das Wohl der Kunden am Herzen lag.

An meinem Beruf fasziniert mich besonders ...

... die Arbeit mit Menschen.

Neue Energie tanke ich ...

Ich habe immer wieder neue Ideen und das gibt mir die Energie und Kraft – entspannen kann ich mich beim wellnessen.

Nur schwer verzichten könnte ich auf ...

... meine Freiheit als Unternehmerin.

Eine Persönlichkeit, die ich gerne einmal treffen würde ...

Ich treffe jeden Tag in meinem Geschäft Persönlichkeiten.

Meine Ferien (oder Freizeit) verbringe ich am liebsten ...

... mit meiner Familie am Meer.

Mein Lieblingsgericht ist ...

... Poulet im Körbli oder ein richtiges Käsefondue.

Mein eindrücklichstes Reiseerlebnis ...

... Meine erste Reise nach Dubai, die Stadt der Superlative und Gegensätze.

Mein grösster Wunsch ...

... ist, dass es in dieser Welt etwas mehr Gerechtigkeit gibt, insbesondere mehr Zuwendung für die Kinder, die diese dringend benötigen.

23. INTERNATIONALE FACHMESSE

BEAUTY FORUM SWISS

Lust auf Neuentdeckungen?

BEAUTY FORUM SWISS 2017 – DER SCHWEIZER TREFFPUNKT FÜR BEAUTY-PROFIS

KOSMETIK | FUSS | WELLNESS | NAIL



4.+5. März 2017

MESSE ZÜRICH

Infos: www.beauty-fairs.ch

Vorverkauf:
www.beauty-profi-shop.ch

hyalupro®

All-in-one Lösung

Schönheit von Innen



Unterstützt den Bewegungsaparat, alle Hautfunktionen und die Vitaminversorgung dank Hyaluron, Kollagen und Q10

swissestetic® medical solution
Blegistrasse 5 | 6340 Baar | Tel. 041 768 80 80
www.swissestetic.ch | kontakt@swissestetic.ch