

# BEAUTY FORUM

CHF 9.–  
[www.beauty-forum.ch](http://www.beauty-forum.ch)



EDITION SWISS | 10/2017

## DETOX BOOM

Fresh-up für die Haut  
ab Seite 10

## SEXY FACES

So stylen die Profis  
ab Seite 60

Dossier:

## Anti-Aging

Kundenmagnet fürs Institut  
ab Seite 34



Zweimal als Nr. 1 ausgezeichnet.



Stärkt die  
Hautfunktionen,  
um die Schönheit  
zu sichern

Irgendwann bringt jede Haut die Spuren der Zeit ans Licht. Zunehmender Feuchtigkeitsverlust, nachlassende Zellaktivität und abnehmende Festigkeit sind die Folgen des natürlichen Alterungsprozesses – und entscheidende Faktoren für Fältchenbildung und Konturenverlust. Eine Entwicklung, der man jetzt besonders effektiv begegnen kann: Die CELLTRESOR Pflegelinie basiert auf hochtechnologischen Wirkmechanismen modernster Forschung – und gleicht einem Safe zur Bewahrung der Schönheit.

# CELLTRESOR

The Beauty Safe



*Dr. Spiller*

Biomimetic SkinCare

Dr. Spiller  
Pure SkinCare Solutions  
Voglinger Straße 11  
83313 Siegsdorf  
Telefon +49 8662 4984-0  
info@dr-spiller.com  
www.dr-spiller.com



# Liebe BEAUTY-PROFIS,

was brauchen Männer eigentlich? Ich muss zugeben – ich habe es gegoogelt. Meist läuft es auf Beziehungsratgeber hinaus, diesbezüglich lauten die gängigen Empfehlungen: „Männer brauchen ihren Freiraum“ und „Haben Sie Nachsicht mit ihm“. Wunderbar uninteressant. Das Gender-Thema werden wir daher hier nicht aus soziologischer Sicht betrachten ..., aber aus kosmetischer Sicht haben wir als Beauty-Profis definitiv ein paar Antworten darauf. Was den Unterschied zur weiblichen Haut ausmacht und was er für die **winterliche Bartpflege** benötigt, lesen Sie ab **Seite 26**.

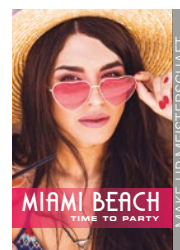
Falls Sie lieber etwas über geballte Frauenpower lesen, dann empfehle ich Ihnen unseren Beitrag zum „**Top-Institut**“ ab **Seite 50**, das wir wieder einmal in der Rubrik „Life & Work“ vorstellen dürfen. Hier erfahren Sie von Schweizer Kosmetikerinnen, wie sie ihren Alltag im Institut meistern und warum regelmässige Weiterbildungen für Mitarbeiter wichtig sind. Und um den Kreis zu schliessen: Wenn Sie jetzt auf den Geschmack gekommen sind, melden Sie sich doch auch gleich für eine Weiterbildung an. Wo? Ab **Seite 54** stellen sich im „**Education Check**“ etablierte Ausbildungseinrichtungen mit ihren exklusiven Angeboten vor.

Viel zu entdecken in der neuen Ausgabe der BEAUTY FORUM Edition Swiss wünscht Ihnen

*Antonia Semmler*

Antonia Semmler

## TIME TO PARTY



Jetzt bewerben für die 24. Schweizer Make-up-Meisterschaft auf [www.beauty-fairs.ch/meisterschaften](http://www.beauty-fairs.ch/meisterschaften)

## GEWINN- SPIEL



Machen Sie beim Gewinnspiel auf Seite 78 mit. Unter den richtigen Einsendungen verlosen wir fünf Sets „La Perla Nera“ von Mavex Swiss.



10

#### DETOXBOOM

Machen Sie mit  
beim Trend!



34

#### Dossier

### FALTENGLÄTTER

Anti-Aging für die Haut ab 30

# Inhalt

OKTOBER 2017

## COMMUNITY

- 6 News Community
- 7 SFK
- 8 Dabei sein!  
Interessantes aus der Branche
- 9 Online-Seminare  
Aktuelle Webinare

## BEAUTY & CARE

- ▶ 10 Detox für die Haut  
Gesichtspflege
- 15 News Beauty & Care
- 16 Da geht was!  
Junge Kunden ansprechen
- 25 News Beauty & Care
- 26 Was Männer brauchen  
Pflege von Männerhaut
- 30 Ohne Laser  
Tattooentfernung

## 32 News

Apparative Kosmetik

## ▶ DOSSIER

- 34 Falten glätten  
Anti-Aging
- 36 3-Phasen-Konzept  
Für die Kabine
- 40 Techniktipps  
Falten und Fältchen kaschieren
- 48 Wer darf was?  
Zuständigkeiten

## LIFE & WORK

- 50 Top Institut  
Kosmetikinstitut Isabella,  
Luzern

## STYLE & FASHION

- ▶ 60 Looks zum Nachschminken  
Trends Herbst/Winter 2017/18

## MESSE

- 66 Die Schweizer Beauty-  
Fachmesse  
24. BEAUTY FORUM SWISS
- 68 München, wir kommen!  
32. BEAUTY FORUM MÜNCHEN

## IN JEDER AUSGABE

- 3 Editorial
- 64 Profi-Shop
- 71 Markt
- 72 Ausbildungen
- 75 Ganz persönlich
- 76 Horoskop
- 77 Impressum, Werbepartner,  
Vorschau
- 78 Gewinnspiel

#### Titelbild:

Make-up und Haare: Vanessa Cisullo  
Foto: Verena Mandragora  
Model: Jacqueline Büchli  
Retoucher: Kai Gut (Aurora Retouch)

**STAGECOLOR**  
COSMETICS

**MY**  
*wild*  
**SIDE**

**STARK,  
DYNAMISCH,  
AUSDRUCKSVOLL!**

Der Herbst/Winter Look zeigt Charakter und Persönlichkeit, genau wie Du!



Burim Hasani, Antonia Semmler und Holger Hoffmann (v.l.n.r.) am 1. Goldeneye PMU-Kongress in Aarau.

## ERSTER PMU-KONGRESS VON GOLDENEYE SCHWEIZ

**Goldeneye Schweiz** | Am Sonntag, den 10. September 2017, feierte der PMU-Kongress der Goldeneye Academy mit Stargast Holger Hoffmann Debüt. Der mit Kosmetikerinnen und Pigmentolog(inn)en ausgebuchte Kongress behandelte Themen wie das innovative „eNanoblading“, die seit Mai 2017 aktualisierten gesetzlichen PMU-Grundlagen gemäss Schweizer Fachverband für Kosmetik (SFK), Entfernungsmethoden von Permanent Make-up, „Tricho-Pigmentation“, eine moderne Technik bei Haarlosigkeit und die Paramedical-Behandlung „Brustwarzenrekonstruktion und Narbenpigmentierung“. Durch den Tag leitete neben PMU-Revolutionär Holger Hoffmann die Kosmetikerin und Schulungsleiterin der Goldeneye Academy Schweiz, Rosine Dätwyler, der Sales and Managing Director CDP Swiss, Burim Hasani, und der Gründer und CEO der CDP SWISS AG, Falk Dörstling.

[www.goldeneye-schweiz.ch](http://www.goldeneye-schweiz.ch)



Melanie May

## SEHR *erfolgreich*

**Belico** | Melanie May hat den Erfolgswettbewerb „Best of Beauty“ von Belico gewonnen. Ihr ist durch den Verkauf von Produkten in den vergangenen 12 Monaten eine Umsatzsteigerung von über 12.000 CHF gelungen. Als Preis erhält sie 1.500 CHF für die Verschönerung ihres Instituts.

[www.belico.ch](http://www.belico.ch)

## NEUER LEITER MARKETING

**Simon Keller AG** | Guido Rohrer hat zum 1. August 2017 die Position des Leiter Marketing bei der Simon Keller AG mit Sitz in Burgdorf BE übernommen. Der gebürtige Inner-



Guido Rohrer

schweizer ist seit 15 Jahren in der Schönheitsbranche tätig. Als Mitglied der Geschäftsleitung in einem der führenden Schweizer Nagelkosmetikunternehmen hat er die Bereiche Marketing und Aus- und Weiterbildung von Beauty-Professionals geleitet. In der Funkti-

on als Leiter Marketing hat Guido Rohrer den Auftritt des Unternehmens sowie die Erscheinung der Marke nachhaltig geprägt. Sein grosses Wissen sowie die langjährige Erfahrung in der Beauty-Branche möchte er nun bei der Simon Keller AG erfolgreich einsetzen.

[www.simonkeller.ch](http://www.simonkeller.ch)

## BEAUTY DAY 2017

**Swiss Wellness Academy** | Am 18. September 2017 versammelten sich Fachpersonen aus den Bereichen Kosmetik und Wellness am Beauty Day in Dübendorf. Der perfekte Mix aus professionellen Referaten, aufschlussreichen Live-Demonstrationen und der einzigartigen Finalshow des Make-up Contests lockte rund 200 Besucherinnen und Besucher an. Das diesjährige Event in den Räumlichkeiten der Swiss Wellness Academy wurde durch die Anwesenheit von bedeutenden Partnern und internationalen Referenten zusätzlich bereichert. Der 5. Beauty Day bot ein vielseitiges Programm und ein breites Themenspektrum. [www.swa.ch](http://www.swa.ch)



Stiess auf grosses Interesse: der 5. Beauty Day der Swiss Wellness Academy.



# Im Zeichen des *Feuervogels*

**SWISS SKILLS 2018** - Nutzen Sie die Möglichkeit und bewerben Sie sich jetzt für die Schweizer Berufsmeisterschaften für Kosmetikerinnen EFZ im September 2018 in Bern. Bringen Sie das Feuer zum Brodeln!



**D**er Schweizer Fachverband für Kosmetik SFK richtet vom 12. bis 16. September 2018 die Schweizer Berufsmeisterschaften für KosmetikerInnen EFZ aus. Austragungsort sind, wie 2014, die Berner Messehallen BERNEXPO.

## Magie der Berufe

„Nur wer selber brennt, kann das Feuer in anderen entfachen“. Der SFK stellt die SwissSkills KosmetikerIn EFZ 2018 aus zwei Gründen unter dieses Motto: Zum einen sucht der Verband junge Kosmetikerinnen, die ihren Beruf lieben, leben und einer breiten Öffentlichkeit vorstellen möchten. Zum anderen finden die Berufsweltmeisterschaften 2019, für die man sich an den SwissSkills qualifi-

zieren kann, im russischen Kazan statt. Für die Make-up-Position an den SwissSkills können sich die Teilnehmerinnen vom russischen Volksmärchen des Feuervogels inspirieren lassen. Der Vogel mit den magisch glühenden Federn steht für Glücksbringer, aber auch für die Herausforderung, eine nicht alltägliche Aufgabe zu meistern.

## Einmalige Chance

Es erwartet Sie ein Event der Superlative. Im Moment sind 135 verschiedene Berufe gemeldet. An den bis jetzt gemeldeten 75 Schweizer Berufsmeisterschaften werden circa 1'100 der besten jungen Berufsleute der Schweiz um den Schweizer Meistertitel kämpfen. 150'000 erwartete Besu-

cher werden dabei zuschauen. Und Sie können dabei sein!

Der SFK sucht junge Kosmetikerinnen EFZ, bestenfalls mit Grundkenntnissen in Englisch und bereits abgeschlossenem QV oder Abschluss in 2018, um an den Schweizer Berufsmeisterschaften teilzunehmen.

Lassen Sie sich diese einmalige Chance nicht entgehen! Ein aussergewöhnliches Erlebnis steht Ihnen bevor!

Weitere Informationen sowie die Wegleitung für die SwissSkills erhalten Sie auf der SFK-Geschäftsstelle: [info@sfkinfo.ch](mailto:info@sfkinfo.ch), Telefon: 062 822 01 33



**DABEI SEIN!**

## BEREICHERT UNSERE COMMUNITY

Habt ihr etwas Interessantes, Kurioses oder Unterhaltsames entdeckt, das ihr mit anderen Beauty-Profis teilen möchtet? Egal ob Text, Bild, Video oder Link – schickt uns eine E-Mail: [redaktion@health-and-beauty.ch](mailto:redaktion@health-and-beauty.ch)



**FOLGT UNS!**

[www.facebook.com/beautyforumswiss](http://www.facebook.com/beautyforumswiss)  
[www.youtube.com/beautyforumtv](http://www.youtube.com/beautyforumtv)  
[www.instagram.com/beauty\\_forum\\_de](http://www.instagram.com/beauty_forum_de)

## VIDEO-TIPP



### PRAXISNAHE HOMEPAGE UND SOCIAL MEDIA

Ein optimaler Internetauftritt sorgt für neue Kunden und somit für mehr Umsatz. Der Internetauftritt ist ein Kundenbindungstool und bietet einen gezielten Kundenservice. Man sollte rund um die Uhr online präsent sein, um seinen Kunden Infos und Kontaktmöglichkeiten zu bieten. Im Seminar werden die grundlegenden Bausteine des digitalen Mediums „Homepage“ beleuchtet.

Referentin: Sabine Chroszcz-Erharter

[www.beauty-forum.ch/videos](http://www.beauty-forum.ch/videos)

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



Swiss  
Wellness  
Academy  
[www.swa.ch](http://www.swa.ch)

**Belico**  
DERMA CONCEPT

[www.belico.ch](http://www.belico.ch)

**Keller**  
swiss wellness company  
[www.simonkeller.ch](http://www.simonkeller.ch)

**LYDIA DAÏNOW**  
SUISSE COSMETIC  
[www.lydiadainow.com](http://www.lydiadainow.com)

### BUNTE BEAUTY DAYS



Habt ihr schon von den BUNTE Beauty Days gehört? Diese Beauty-Messe findet am 28. und 29. Oktober in München statt. Wollt ihr euch genauer informieren?

Auf unserem YouTube-Kanal findet ihr weitere Infos:  
[www.youtube.com/beautyforumtv](http://www.youtube.com/beautyforumtv)



# ONLINE-SEMINARE

**BILDEN SIE SICH WEITER!** Experten vermitteln in unseren Online-Seminaren lehrreiches Wissen und die neuesten Trends der Kosmetikbranche.

**IHR ABO-VORTEIL:** Als BASIC-Online- oder Premium-Kombi-Abonnentin können Sie aktuelle und bereits stattgefundene Seminare als Video anschauen.

**Mehr als 200 Seminare!**  
**Wählen Sie aus!**

Haben Sie ein Seminar verpasst? Kein Problem: Gehen Sie auf [www.beauty-forum.ch/online-seminare](http://www.beauty-forum.ch/online-seminare) und wählen Sie aus den Kategorien Beauty, Medical Beauty, Business und Nail. Zum Beispiel:

**Nailgrafie** mit Tanja Meuthen Copertino

**Praxisnahe Homepage und Social Media** mit Sabine Chroszcz-Erhardter

**Microneedling** mit Ranina Monika Janz

23. Oktober // 20.15 Uhr



## ORGANISATION AM NAGELTISCH

Als Nageldesignerin wird von Ihnen nicht nur erwartet, schöne Nägel zu zaubern, sondern auch effizient zu arbeiten. Dafür gilt es vor allem, Arbeitsprozesse, aber auch den Arbeitsplatz zu optimieren. Referentin und Nailexpertin Christina Dopheide gibt Ihnen im Online-Seminar Antworten auf Fragen, die sich im Alltag stellen, wie: Wie sitzen Sie ergonomisch? Welches Licht ist das richtige? Wie ist die optimale Belüftung?

**Referentin:**  
Christina Dopheide

20. November // 20.15 Uhr



## NATÜRLICHE PFLEGE: MIT INHALTSSTOFFEN AUS DER NATUR

Und plötzlich war alles „Natur“! Vor allem in den Bereichen Food, Lifestyle und Kosmetik geht seit einiger Zeit nichts mehr ohne „Natürlich“, „Naturnah“ oder gar „Vegan“. Wer soll da noch durchblicken? Die Heilpraktikerin Ingrid Breyer hilft Ihnen, sich im „grünen Dschungel“ der Naturkosmetik zu rechtzufinden und den Überblick zu behalten. Die Referentin steht Ihnen Rede und Antwort rund um das Thema „Natürliche Inhaltsstoffe“.

**Referentin:**  
Ingrid Breyer

29. November // 20.15 Uhr



## PULVER-FLÜSSIGKEIT: BASICS

Sie arbeiten bisher ausschliesslich mit lichthärtenden UV-Gelen? Probieren Sie doch auch einmal die Technik mit der Pulver-Flüssigkeit aus – denn auch sie bietet einige Vorteile. Referentin Silvia-Anne Müller erläutert, warum es sich lohnt, die Technik zu beherrschen, und auf was es bei der Verarbeitung zu achten gilt. Des Weiteren steht die Nagelexpertin für Fragen und Diskussionen rund um die Materialwahl – Acryl oder Gel – bereit.

**Referentin:**  
Silvia-Anne Müller

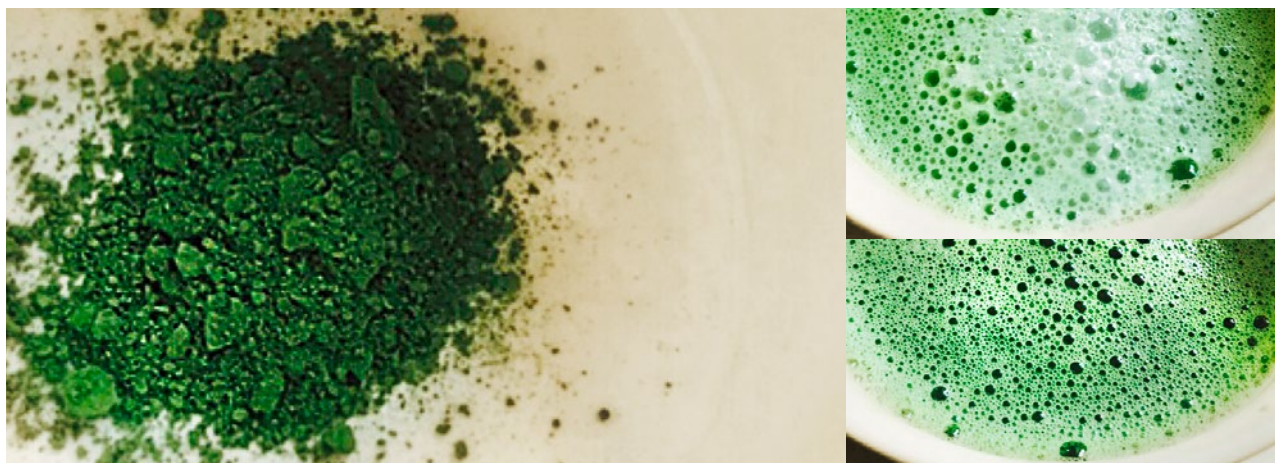


A close-up photograph of a woman lying down, her face covered in a thick, light-brown clay detox mask. The mask has cutouts for her eyes, nose, and mouth. She has long, dark, wavy hair. The background is a plain, light-colored surface.

..... BEAUTY & CARE .....

# *Detox* FÜR DIE HAUT

**GESICHTSPFLEGE** – Der Detoxboom geht weiter! Denn nun gibt es diesen Trend speziell für das Gesicht! Aber was genau bedeutet Detox überhaupt? Und kann man im Gesicht detoxen? Schauen wir mal genauer hin, was Detox kann und worauf Sie bei einer Behandlung achten sollten.



Nach einer Detoxbehandlung können Sie Ihrer Kundin einen Matchatee anbieten.

**D**etoxkuren sollen reinigen, von Ballast befreien, die Möglichkeit geben, in Einklang mit sich selbst zu kommen. Und natürlich die Haut perfekt strahlen lassen.

## Kosmetisches Detox

Unsere Haut ist das grösste Organ und nimmt ca. 60% der Inhaltsstoffe auf, die wir auftragen. Da macht es Sinn, Wirkstoffe und Produkte zu verwenden, die **frei von sogenannten „bedenklichen Stoffen“** sind.

Denn mit Detoxanwendungen sollen die Haut und der gesamte Organismus entlastet werden. So ist es ratsam, genau wie bei der Detoxernährung auf die Haut keine belastenden und künstlichen Stoffe zu bringen.

Klagt eine Kundin beispielsweise über starke Hautunreinheiten, dann sind Sie gut beraten, wenn Sie zunächst das Hautproblem lindern. Der Auslöser liegt aber meist etwas tiefer! Hormone und – mittlerweile wissen es eigentlich alle – auch die Ernährung spielt eine grosse Rolle.

Nicht umsonst sind die Prinzipien der Pflege von innen und aussen ein so wichtiger Aspekt geworden! **Eine Clean-Skin-Detoxkur z.B. ist ein guter Tipp für Ihren Kunden, der über permanente Hautprobleme klagt.**

## Detoxmasken: Inhaltsstoffe

Parabene, Silikone, Paraffine, PEGs und künstliche Duftstoffe sind wohl die bekanntesten Stoffe, auf die bei den Detoxmasken verzichtet werden sollte. Die meisten Detoxmasken sind auf der Grundlage von **Heilerde** abgestimmt auf die speziellen Hautbedürfnisse und angereichert mit Wirkstoffen der gewünschten Wirkung.

Denken Sie immer daran, dass der Körper beim Detoxen von überflüssigen Stoffen befreit werden bzw. verschont bleiben soll! Daher macht es Sinn, bei Detoxbehandlungen auf Produkte zurückzugreifen, die gänzlich frei von „bedenklichen Stoffen“ sind. Am besten ist es, auf Produkte zurückzugreifen, die ausschliesslich natürlichen Ursprungs sind.

## Reicht eine Maske aus?

Die bittere Wahrheit: nein! Nur einmal eine Detoxmaske aufzulegen hilft genauso wenig, wie mal das Gesicht einzucremen, um einen besseren Hautzustand zu bekommen oder mal einen Apfel zu essen, um gesund zu leben! **Kontinuität ist auch hier das Zauberwort.** Kunden sollten nicht glauben, dass z. B. Pickel nach einer einmaligen Anwendung weggezaubert sind. Aber Detoxmasken können

in der Tat helfen, der Haut einen frischen Teint und ein sehr angenehmes Hautgefühl zu verleihen. Auch in der Kabine haben wir im Detoxbereich eine grosse Auswahl an Produkten. Von Ampullen über Seren bis hin zu Detoxmasken sind dem Kosmetikerinnenherzen keine Grenzen gesetzt. Im Körperbereich ist die Bandbreite an Produkten schon sehr viel länger vertreten und wesentlich grösser!

## Detoxen im Institut

Das Auftragen der Masken kann die Kundin gut und gerne zu Hause machen! Allerdings ist es kein Geheimnis, dass eine professionelle Behandlung mit intensiven Wirkstoffen und den passenden Massagen eine wesentlich höhere Wirkung hat. Nicht nur auf das Hautbild, sondern auch auf das seelische Wohl kann man die Kundin hier ansprechen. Es gibt viele Masken, die eine tiefenreinigende und antioxidative Wirkung haben! Probieren Sie es mal grün!

Sie sind gut beraten, wenn Sie Ihren Kunden **neben der passenden Pflege auch einige Tipps für eine passende Detoxernährung** geben können.

Unterstützen Sie Ihre Kunden bei einer Detoxkur also mit der passenden Behandlung. Detoxen sollte für die Kunden eine willkommene Auszeit



Weitere Detoxtipps von Mayleen Eraerts, die Sie Ihrer Kundin für zu Hause mitgeben können, finden Sie auf unserer Internetseite unter [www.beauty-forum.ch](http://www.beauty-forum.ch). Geben Sie einfach die Stichwörter „Detox für die Haut“ ein.

bedeuten: Kräutergerüche, Tee, der bitter schmecken darf, Masken, die den Stoffwechsel aktiv anregen, oder sanfte Klänge und das Gefühl, dass die Kunden sich etwas ganz Besonderes gönnen. Sanfte Ölmassagen, Kräuterstempel oder auch intensive und schnelle Massagen, die den Stoffwechsel



## DETOXBEHANDLUNG FÜR GESICHT UND KÖRPER

| Arbeitsschritte                                                               | Dauer/Kosten      |
|-------------------------------------------------------------------------------|-------------------|
| Wellcome                                                                      | 10 Minuten        |
| Abreinigung (Double Cleaning)                                                 | 10 Minuten        |
| Scrub und Fruchtsäure (Double Peel)                                           | 15 Minuten        |
| Serum einmassieren/auftragen                                                  | 5 Minuten         |
| Massage                                                                       | 20 Minuten        |
| Maske                                                                         | 20 Minuten        |
| Körperpeeling (Beine) während der Maskenzeit                                  | 10 Minuten        |
| Abnahme der Packung, Eincremen der Beine                                      | 10 Minuten        |
| Abschlusspflege                                                               | 2 Minuten         |
| Nachruhezeit                                                                  | 5 Minuten         |
| Materialeinsatz                                                               | CHF 18.-          |
| Empfohlener Dienstleistungspreis<br>(Arbeitszeit kalkuliert mit CHF 2.-/Min.) | CHF 214.-         |
| <b>Preisempfehlung pro Kurbehandlung</b>                                      | <b>CHF 232.-*</b> |

\* Die Preise variieren je nach Standort des Instituts.

## DETOXBEHANDLUNG FÜR DAS GESICHT

| Arbeitsschritte                                                                  | Dauer/Kosten      |
|----------------------------------------------------------------------------------|-------------------|
| Wellcome                                                                         | 10 Minuten        |
| Abreinigung (Double Cleaning)                                                    | 10 Minuten        |
| Scrub und Fruchtsäure (Double Peel)                                              | 15 Minuten        |
| Serum einmassieren/auftragen                                                     | 5 Minuten         |
| Massage                                                                          | 20 Minuten        |
| Maske                                                                            | 15 Minuten        |
| Abschlusspflege                                                                  | 2 Minuten         |
| Nachruhezeit                                                                     | 5 Minuten         |
| Materialeinsatz                                                                  | CHF 14.-          |
| Empfohlener Dienstleistungspreis<br>(Arbeitszeit kalkuliert mit CHF 2,00.-/Min.) | CHF 164.-         |
| <b>Preisempfehlung pro Kurbehandlung</b>                                         | <b>CHF 178.-*</b> |

\* Die Preise variieren je nach Standort des Instituts.

YOU<sup>®</sup> GOOD  
NAILS LAC

## DER SCHONENDSTE PERMANENTLACK FÜR NATURNÄGEL

Ein Permanentlack, aufzutragen wie Nagellack, haltbar wie Gel und entfernt in nur 16 Minuten.



### Vorteile auf einen Blick:

- Sensationelle Haftung dank neuer Formulierung
- Geringer Materialverbrauch dank extrem hoher Deckkraft
- Zwei verschiedene Top Coats: gloss/matt
- Alle GOOD LAC Farben auch als DOBI Butterfly Color Gel erhältlich
- Einzigartiger Base Coat – bei der Auflösung mit dem Materialauflöser
- Bleibt eine kleine Schutzschicht des Naturnagels bestehen
- Hochglänzender Lack der bis zu drei Wochen hält
- Schonender Entfernungsprozess

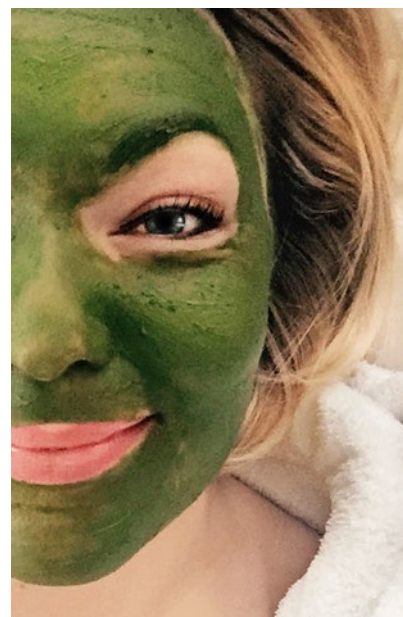
Finden Sie alle GOOD LAC Produkte online unter

[www.dobi.ch/goodlac](http://www.dobi.ch/goodlac)

**dobi<sup>®</sup>**

DOBI-INTER AG

Suhr (AG) | Zürich-Altstetten (ZH) | Ittigen (BE) | Ettoy (VD)  
T 062 855 22 22 | [info@dobi.ch](mailto:info@dobi.ch)



Matcha kann in eine Creme oder mit Serum gemischt und dann auf das Gesicht aufgetragen werden.

sel richtig ankurbeln, können eine tolle Option sein. Perfekt ist also das, was Ihr Kunde gerade wünscht. Bieten Sie daher ggf. eine Detoxkur zur aktiven Stimulation und eine Behandlung an, die eine intensive Entspannung verspricht.

### Grün, grün, grün: Matchatee

Neben gesunden Proteinen liefert Matchatee noch eine ganze Anzahl von wertvollen Inhaltsstoffen wie essenzielle Aminosäuren, die massgeblich an allen Stoffwechselfunktionen im Körper beteiligt sind. Katechine wirken als starke Antioxidanzien, schützen z. B. vor den Folgen von UV-Strahlung, hemmen die Hautalterung und dienen dem Zellschutz.

**Der Tee ist mit seiner starken antioxidativen Wirkung mittlerweile sehr bekannt und beliebt und bietet sich wunderbar als Maske an.** Der Matcha kann in eine Creme oder mit Serum gemischt und dann auf das Gesicht aufgetragen werden! Er lässt sich wundervoll mit verschiedenen Helfern wie Rosenwasser, Crememasken oder Seren verbinden und wirkt dann ungehemmt direkt auf der Haut!



In der INCI-Liste von Aktivkohlekosmetik sollten die Begriffe „Charcoal“, „Activated charcoal“ oder „Charcoal Powder“ zu finden sein. Bei Produkten, auf denen nur „CI 77266 Carbon Black“ steht, handelt es sich um synthetischen Russ, der in Mascara, Eyeliner oder Kajal zum Einsatz kommt. Er sorgt nur für die schwarze Farbe.

### Black is beautiful: Aktivkohle

Aktivkohle wird schon seit Hunderten von Jahren als Heilmittel angewandt. Jetzt hat es die Aktivkohle aus der staubigen Schublade in den Kosmetikolymp geschafft!

Was können die Masken, die das Gesicht so anmutig schwarz färben? **Aktivkohle bindet Giftstoffe an sich und wird daher in der Medizin zur Ausleitung verwendet.** Aktivkohle besteht zu ca. 90% aus hochporösem Kohlenstoff. Dieser hat eine sehr gro-

se Oberfläche, die andere Substanzen wie Gifte, Chemikalien und andere Verschmutzungen an sich bindet. Aktivkohle soll Poren reinigen, fettige Haut mattieren und Zähne weisser machen. Ausgangsstoffe für die meisten Aktivkohleprodukte können Holzkohle, Bambus oder Kokosnussschalen sein. Ein chemischer Prozess verleiht ihnen die poröse Struktur, die entstandene Aktivkohle kann andere Stoffe an sich binden.

Ihre Bindungsfähigkeit macht Aktivkohle für viele Bereiche interessant. Ob Aktivkohle in Kosmetikprodukten überschüssigen Talg aufnehmen und Zahnbeläge entfernen kann, ist aber wissenschaftlich nicht belegt. □



#### MAYLEEN ERAERTS

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

Fotos: Mayleen Eraerts

## 1 MIT INDISCHEM WASSERNABEL

**LPG** | Die Maske von „LPG“ mit Aloe vera, Tocopherol (Vitamin E) und Indischem Wassernabel-Extrakt regeneriert und vitalisiert die Haut. Die Nanocell-Technologie soll für einen einzigartigen Zweite-Haut-Effekt sorgen. Eine 100% natürliche Bio-Zellulosemembran, die unter anderem laut Hersteller zur Behandlung von Patienten mit schweren Verbrennungen verwendet werden kann. Der besondere Barriereeffekt kann zu einer optimalen Wirkstoffaufnahme verhelfen.

Tel. 034 420 08 00, [www.simonkeller.ch](http://www.simonkeller.ch)



## 2 FRISCHE ZELLEN

**swissestetic** | Jedes Paket des Behandlungskonzeptes „mesoestetic“ enthält drei Grundprodukte, bestehend aus fünf intensiv straffenden Masken (inkl. Gesichts- und Halsteil) aus Kristallfasern. Durch den okklusiven Effekt soll das Eindringen der Wirkstoffe optimiert werden. Zudem gibt es fünf hochkonzentrierte Wirkstoffampullen zur Glättung von Mimikfältchen sowie die passende Pflege für jeden Hautalterungsgrad.

Tel. 041 768 80 80, [www.swissestetic.ch](http://www.swissestetic.ch)

2



## 3 MINI-LIFTING

**JP Rosselet** | Das „Cutis Luminis Collagen Booster Serum“ ist ein faltenreduzierendes Intensivserum, so der Anbieter. Das Wirkstoffkonzentrat soll mit purer Hyaluronsäure für eine intensive feuchtigkeitsspendende und straffende Wirkung sorgen. Das Produkt verspricht, müder Haut mehr Vitalität und Ausstrahlung zu verleihen und Falten und Linien bereits nach kurzer Zeit zu reduzieren.

Tel. 044 389 87 87, [www.jp-rosselet.ch](http://www.jp-rosselet.ch)

3



## 4 ULTRALEICHT

**Mila d'Opiz** | Die Kombination aus kostbaren Pflegeextrakten und biotechnologischen Wirkstoffen soll für eine unmittelbare Pflegewirkung mit langfristigem Erfolg sorgen. Linien und Fältchen werden gemildert und die Gesichtskonturen gestärkt, so der Produzent. Die ultraleichte Textur soll eine sanfte Anwendung und schnelle Hautaufnahme ermöglichen.

Tel. 071 274 28 28, [www.mila-d-opiz.ch](http://www.mila-d-opiz.ch)



4

## 5 FÜR DIE SINNE

**Thalgo** | Die Maske versorgt nach Angaben des Herstellers die Haut intensiv mit reinem Sauerstoff und soll ihr einen unvergleichlichen Glow verleihen. Falten sollen dank Mikrosphären in der Maske, welche Hyaluron freisetzen, geglättet werden. Die schaumig-perlende Textur sorgt mit „Intelligence Marine Régénérative“ (IMR) für die Reaktivierung der Beauty-Proteine.

Tel. 044 482 31 45, [www.vanity.ch](http://www.vanity.ch)

5



# Da *geht was!*

**JUNGE KUNDEN ANSPRECHEN** – Teenies, die Sie heute mit Ihren Behandlungen begeistern, sind Ihre Stammkunden von morgen. Also ran an diese interessante und zukunftssträchtige Zielgruppe!



Junge Kunden sind experimentierfreudig, offen und an innovativen Produkten interessiert.

**P**ermanente Veränderungen gehören für junge Menschen zum Alltag. Sie nutzen parallel eine Vielzahl an Produkten und Medien und sind offen für Neuheiten. Das gilt vor allem auch bei kosmetischen Produkten und Behandlungen. Das macht sie als Zielgruppe so interessant. Es lohnt sich, sich als Kosmetikerin an den relevanten

Zukunftstrends zu orientieren und sich ihnen anzupassen.

Auf den ersten Blick scheint der Verdienst an einem Teenie nicht allzu gross. Doch bedenken Sie:

1. Teenies, die heute Ihr Studio besuchen, haben das Potenzial, Ihre Stammkunden von morgen zu sein!
2. Teenies sind super vernetzt und daher die perfekten Werbeträger!

## Frühes Interesse

Die Zahl der Jugendlichen im Kosmetikinstitut nimmt zu. Gründe für diese Entwicklung sind sicher das gesteigerte Körperbewusstsein und die Bereitschaft, vorhandene Hautprobleme rechtzeitig und effizient zu behandeln. Hauptsächlich Mädchen interessieren sich heute immer früher für Aussehen und Körperpflege, während

Jungs meist vermehrt Untertützung in Sachen unreiner Haut benötigen.

Wichtig sind also zielgruppengerechte Angebote und Dienstleistungen. Es muss keinesfalls ausschliesslich die Nagelmodellage sein. Schwerpunkte heute sind tatsächlich Gesichtsbildhandlungen und der Kampf gegen Problemhaut.

Nur wenige Teenager haben das Glück, mit einer reinen Haut und wenigen Pickelchen gesegnet zu sein. Die meisten leiden unter fettiger, trockener, empfindlicher und/oder unreiner Haut mit Rötungen.

Die Talgdrüsen sind bei Jugendlichen besonders aktiv und in vielen Fällen entsteht eine Akne. So schwach der Trost für betroffene Teenies auch sein mag: Im Normalfall beruhigt sich die Haut nach der Pubertät wieder, wird ebenmässiger und unempfindlicher. Bis es soweit ist, kann man jedoch einiges tun, um sie zu unterstützen.

Geeignete Teeniebehandlungen verfolgen in der Regel ein Ziel. Dieses kann sein, Entzündungen zu hemmen,



## 5 TIPPS FÜR TEENIES UND TWENS

### 1.) Gründliche Gesichtereinigung morgens und abends!

Einer der häufigste Fehler, die Jugendliche machen, ist auf die Reinigung der Haut zu verzichten. „Die Haut ist eh so trocken und empfindlich“, ist das Hauptargument. Ausserdem kommen oft die falschen Produkte zum Einsatz, z.B. bei den Jungs nach dem Sport das Duschgel.

### 2.) Bei einzelnen Unreinheiten Anti-Pickel-Produkt benutzen!

Diese Produkte werden lokal bei Unreinheiten angewendet ist gezielt und sind einfach zwischendurch aufzutragen.

### 3.) Hände weg vom Gesicht!

Die Haut wird sonst immer wieder gereizt und Bakterien gelangen auf die Hautoberfläche. Hier ist Selbstdisziplin gefragt. Das Ausreingen ist Job der Kosmetikerin.

### 4.) Auf ständiges Wechseln der Produkte verzichten!

Eine Produktempfehlung sollte ausschliesslich durch den Fachberater erfolgen.

### 5.) Vorsicht bei Produkten mit fraglichen Inhaltsstoffen!

Manchmal stösst man im Internet oder im Ausland auf Produkte mit nicht ausreichend deklarierten Inhaltsstoffen. Hier ist es wichtig, sich vom unübersichtlichen Angebot nicht verwirren zu lassen und sich auf den Rat der Kosmetikerin zu verlassen.

# PROFILINIE



# Zuckerpaste

zur effizienten und natürlichen Haarentfernung

Mit der Profiline „HairExpil“ wird Sugaring so einfach und effizient wie nie. Egal ob im Gesicht, am Körper oder im Intimbereich. „HairExpil“ ist die perfekte Wahl für Beauty Profis, die sicher und effizient Haare entfernen möchten. Die „HairExpil“ Zuckerpaste ist ein reines Naturprodukt; besteht nur aus Zucker, Wasser und Zitrone und ist aufgrund seiner Rezeptur besonders ergiebig. Die Haare werden sanft und gründlich entfernt.

### ÜBERZEUGEN SIE SICH SELBST!

Wir schenken Beauty Profis 2 verschiedene Zuckerpasten à 250 gr. Erleben Sie Sugaring von einer ganz neuen Seite.

→ Testen Sie ohne Risiko auf unsere Kosten!

→ Gratisversand

#### So funktioniert's:

Senden Sie uns eine Mail mit Ihren Kontaktdaten und einem angehängten Gewerbenachweis (Visitenkarte, Homepage, Gewerbeschein) an [profi@hairexpil.com](mailto:profi@hairexpil.com) Oder verwenden Sie unser Onlineformular: [www.hairexpil.com/Profi](http://www.hairexpil.com/Profi)

EXKLUSIV-  
GESCHENK!



\* Aktion gültig solange der Vorrat reicht. Pro Institut nur 1x einlösbar.

[www.hairexpil.com](http://www.hairexpil.com)



Medizinisch gesehen ist die Kratzakne bei den „Skin Picking Disorder“-Erkrankungen einzuordnen.

## KRATZAKNE: MEIST MÄDCHEN BETROFFEN

Die Kratzakne ist eigentlich keine Akne im klassischen Sinn. Betroffene haben den Drang, kleine Hautstellen, Hautschüppchen oder imaginäre Mitesser, Pickel etc. permanent aufzukratzen oder versuchen, sie auszuquetschen. Dies kann zu einem erheblichen Gewebeschaden, der sogenannten **Erosion oder schlimmstenfalls zur Exkoration** (Abschürfung, Substanzdefekt der Haut) führen. Da von dieser Sonderform der Akne meist Mädchen im Pubertätsalter betroffen sind, spricht man auch von „**Acne excoriée des jeunes filles**“.

Susanne Pfau, Kosmetikerin und Heilpraktikerin

Welche kosmetischen Mitteln und Wirkstoffe bei Kratzakne zum Einsatz kommen, lesen Sie in einem **ausführlichen Fachbeitrag** in einer der nächsten Ausgaben.

die Talgproduktion zu regulieren, die Haut zu beruhigen und/oder Feuchtigkeit zu spenden. Aber auch Wellness-treatments nehmen junge Kunden gerne in Anspruch.

In Kombination mit einer Maniküre sind Peelings, Masken und Massagen für die Hände sehr beliebt.

### Attraktive Preise

Viele Hersteller haben sich darauf eingestellt, dass junge Kunden noch in der Schule, im Studium oder in der Ausbildung sind und nur ein geringes Budget für Hautpflege zur Verfügung haben. Eine Vielzahl an Marken hat günstige Pflegeprodukte für junge Haut im Angebot, die durch Preise im unteren Segment für die entsprechende Zielgruppe erschwinglich sind. Das ausgewählte Produkt sollte in jedem Fall zum aktuellen Zustand der Haut passen und nicht ständig gewechselt werden.

### Angebot nach Mass

Junge Kunden legen grossen Wert auf die Qualität der Behandlung. Der Preis ist oft ein Kriterium für einen Institutsbesuch. Ein sehr gutes Preis-Leistungs-Verhältnis ist jungen Kunden sehr wichtig. Aus diesem Grund ist es sinnvoll, kreative Angebote zu gestalten. Schnüren Sie Pakete, die preislich attraktiv und bereits durch die Namensgebung als spezielle Angebote für Teenager erkennbar sind (z.B. Dream Teen,

Young Basic, etc.). Der Einsatz hochpreisiger Produkte in der Kabine ist nicht notwendig. Im Fokus steht bei jungen Kunden meist das Ausreinigen der Haut. Daher kann man den Behandlungspreis pro Minute eher im unteren Level ansetzen. Die Behandlung könnte umfassen: sanftes Reinigen, Ausreinigen und Maske. Die Behandlungszeit ist im unteren Bereich zwischen 30 und 45 Minuten anzusetzen.

### Holen Sie sich ein „Like“!

Junge Kunden sind in der Regel sehr mobil und nutzen gleich mehrere Medien gleichzeitig. Bei dieser Zielgruppe hat die digitale Werbung ein grosses Gewicht. Für Sie heisst das: Holen Sie die Jugend da ab, wo sie am häufigsten zu finden ist. Und das ist die digitale Welt (Facebook, Instagram, YouTube, etc.). Teenager können für Sie die Werbetrommel rühren: Sind sie mit Ihrer Behandlung zufrieden, wird dies in den sozialen Medien geteilt. Bedenken Sie: Alles, was gefällt, wird gepostet, gelikt und kommentiert. Ist die Meinung positiv, ist dies perfekt auch für Ihr Marketing. Wenn Sie selbst mit Ihrem Institut ein Facebook-Profil besitzen, können Sie mithilfe junger Kunden wirksam und schnell eine grosse Bandbreite an anderen Usern und potenziellen Neukunden gewinnen. Wenn Sie zum Beispiel ein „Special für Teenies“ anbieten, eignet sich Facebook besonders, um Aufmerksamkeit auf sich zu

ziehen. Verfassen Sie solche Posts sprachlich so, dass sich Jugendliche angesprochen fühlen.

### Teenager shoppen online

Wir wissen, dass Teenager und Twens einen grossen Teil ihrer Informationen aus dem Internet beziehen und auch gerne online shoppen. Mit einem Bonussystem kann man Kundenbindung erreichen und gleichzeitig durch gute Aufklärung und Beratung dem jungen Kunden optimale Unterstützung in der Hautpflege bieten. □

## RICHTIG KALKULIEREN

- Setzen Sie die Behandlungspreise eher im unteren Preislevel pro Minute an.
- Planen Sie als Behandlungszeit (z.B. für Reinigung, Ausreinigen und Maske) ca. 30-45 Minuten ein.



#### AMELA BOETSCH

Die Autorin ist gelernte Fachkrankenschwester und staatlich anerkannte Kosmetikerin mit über 15 Jahren Berufserfahrung. Sie ist Geschäftsführerin des Skin Wellity day Spa in Karlsruhe.

## 1 SCHWARZE PERLE

**La Perla Nera** | Die entschlackende Detox-Serie wurde vor allem für besonders stark belastete, graue, verdickte und dehydrierte Haut entwickelt. Durch die intensive Absorptions- und Entschlackungswirkung pflanzlicher Aktivkohle soll die Gesichtshaut tiefenwirksam gereinigt werden. Das Hautbild erscheint revitalisiert, frisch und belebt, so der Hersteller.

Tel. 091 220 55 10, [www.mavex.swiss](http://www.mavex.swiss)



## 2 KLAR & UNKOMPLIZIERT

**Heitland for men** | Männerhaut ist stark beansprucht und braucht eine ausgleichende Pflege, um gesund und vital zu bleiben. Diese Linie ist laut Hersteller eine unkomplizierte, geradlinige Pflege für Männer, die wissen, was sie wollen. Natürliche Wirkstoffe und ausgesuchte Pflegesubstanzen sollen für beste Resultate sorgen.

Tel. 034 420 08 00, [www.simonkeller.ch](http://www.simonkeller.ch)



## 3 RESTRUKTURIERUNG

**Matis Paris** | Die Entwicklung der neuen Creme orientierte sich laut Produzent an den aktuellsten Techniken der ästhetischen Chirurgie, die auf die Straffung der subkutanen Hautschichten abzielen. Als Wirkstoff wird eine biotechnologisch produzierte Zuckerverbindung verwendet, die mit einem hautidentischen Peptid gekoppelt wird. Das Resultat sollen neu definierte Gesichtskonturen und geglättete Falten sein.

Tel. 044 389 87 30, [www.jp-rosselet.ch](http://www.jp-rosselet.ch)



## 4 ENTSPANNT MIMIK

**Skin 689** | Die Gesichtsmaske soll mit ihrem feinen Netz aus Bio-Cellulose für sofortige Regeneration sorgen. Ihre feinen Naturfasern werden in einem biotechnologischen Prozess aus natürlichem Kokosnusswasser gewonnen und zu einem gelartigen Gewebe fermentiert. Dadurch sitzt die Maske wie eine zweite Haut, so der Hersteller. Ihre enthaltenen Proteine sollen stark feuchtigkeitsspendende und beruhigende Eigenschaften besitzen.

Tel. 044 265 11 11, [www.skin689.ch](http://www.skin689.ch)



## 5 ENERGIE MIT BIOTECHNOLOGIE

**Algologie** | Ein biomimetischer Komplex des Boosters soll die Haut kontinuierlich regenerieren, um ihre Leuchtkraft und Energie wiederherzustellen. 96 Mineralien und Spurenelemente verhelfen zur Remineralisierung und Ausbalancierung der Haut vor der Behandlung. Die enthaltene Hyaluronsäure hat feuchtigkeitsspendende Eigenschaften und soll sofort nach der Anwendung für ein angenehmes Hautgefühl sorgen.

Tel. 062 855 22 22, [www.dobi.ch](http://www.dobi.ch)



# Was Männer *brauchen*

**PFLEGE VON MÄNNERHAUT** – Dass die Haut von Männern einer anderen Pflege bedarf als weibliche Haut, ist bekannt. Die physiologische Erklärung dafür hat Autorin Anke Kleiner.



Foto: Weepx/Shutterstock.com; Symbol: malustudios/Shutterstock.com



Männliche Haut ist in der Regel durch ein fettendes Hautbild und bei fortschreitender Hautalterung durch einen Rückgang der Hautfeuchtigkeit geprägt ist.

**M**ännliche Haut ist im Gegensatz zu weiblicher Haut um etwa 20% dicker und im Regelfall unempfindlicher. Sie weist viel mehr und grössere Poren auf als weibliche Haut und zeichnet sich durch eine höhere Aktivität der Talgdrüsen aus, die bis zu doppelt so viel Talg produzieren. Dadurch ist auch der Hautschutzfilm wesentlich robuster, was dazu führt, dass der transepidermale Feuchtigkeitsverlust viel geringer ist als bei Frauen. Da die Haut Feuchtigkeit besser bindet und somit das Stratum corneum zumindest bis ca. zum 40. Lebensjahr besser durchfeuchtet ist, wirkt die Haut praller und neigt weniger zu Trockenheit. Trockenheitsfältchen sind daher eher selten. Während weibliche Haut ab 40 Jahren immer weniger Lipide produziert, bleibt die männliche Talgdrüsenaktivität bis ins hohe Alter gleichbleibend hoch. Zudem verfügt männliche Haut über mehr Kollagen, was der Haut Festigkeit verleiht. Die Faltenbildung tritt aufgrund der oben genannten Hauteigenschaften bei Männern später ein als bei Frauen.

Bei fortschreitender Hautalterung verliert aber auch Männerhaut an Spannkraft, denn Kollagen wird im Laufe der Jahre kontinuierlich abgebaut. Bei Frauen wird dieser Abbau erst mit den Wechseljahren eklatant. Insgesamt scheint die Haut bei Männern später und langsamer zu altern. Allerdings geschieht dies dann relativ abrupt. Die Folge sind tiefere Falten im Gesicht, einhergehend mit einem Abbau der Gesichtsmuskulatur. Tränensäcke und dunkle Ringe unter den Augen sind bei Männern mit zunehmendem Alter weit verbreitet.

### Trotzdem pflegebedürftig!

Grundsätzlich scheinen die Vorteile der männlichen Haut zu überwiegen. Es stellt sich die Frage, ob sie überhaupt gepflegt werden muss. Selbstverständlich, denn auch Männerhaut weist gewisse Defizite auf. Die durch das männliche Hormon Testosteron gesteuerte Hautbeschaffenheit bringt es beispielsweise mit sich, dass die Haut aufgrund der vermehrten Talg-

produktion in jüngeren Jahren verstärkt zu Unreinheiten neigt. Es wird definitiv mehr Talg produziert, als die Haut benötigt. Das kann zu verstopften Follikelausgängen führen. Zudem ist das Porenbild viel grösser, sodass die Haut insgesamt weniger fein wirkt. Selbst wenn die Hautalterung viel später offensichtlich wird als bei Frauen, ist auch männliche Haut davor nicht gefeit. Nicht zu vernachlässigen sind die Strapazen der täglichen Rasur. Dadurch wird die äussere Hautschicht abgetragen und die Haut wird empfindlicher. Pickel oder sogar Rasurbrand können die Folge sein.

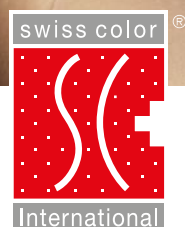
### Problemlöser gesucht

Aufgrund der genannten Unterschiede ist es notwendig, Männerhaut anders zu pflegen als weibliche Haut. Eine Feuchtigkeitspflege, die auch rückfettend wirkt, ist hier eine gute Wahl. Natürlich darf man nicht pauschalisieren. Selbstverständlich gibt es auch Männer, die Empfindlichkeiten haben oder sogar ein trockenes



SCHÖNHEIT, DIE BLEIBT

- IL 10 Candy
- IL 11 Strawberry
- IL 12 Diva
- IL 13 Kiss
- IL 14 Bordeaux
- IL 15 Cherry
- IL 16 Sangria
- IL 17 Maron
- IL 18 Rosewood
- IL 19 Peach



Laborgeprüfte Swiss Color® IL Pigmente  
100% ohne Eisenoxide!

WWW.SWISS-COLOR.CH

### INTENSIVE LIP PIGMENTE



neu

IL Pigmente für Kontur-  
und Schattiertechnik.  
Jetzt erhältlich.

## KOMMT AN BEI MÄNNERN: BARTPFLEGE

Professionelle Bartpflege lässt sich wunderbar in die Gesichtsbehandlung mit einbauen. Besonders geeignet sind **Packungen mit feuchtigkeitsspendenden Wirkstoffen** wie zum Beispiel **Panthenol**. Diese pflegen nicht nur die Haut, sondern machen auch die sonst sehr harten Barthaare weicher. Ein Tipp, wenn es schnell gehen soll: Für Expressbehandlungen ist eine **Alginatmaske** gut geeignet – einfach auf das ganze Gesicht plus Bartpartie auftragen. Sie lässt sich schnell und rückstandslos – auch vom Bart – abziehen. Der okklusive Effekt macht Haut und Haar weich und gepflegt.



Darf die Kosmetikerin auch Barthaare schneiden? Schneiden, frisieren und trimmen sollte die Kosmetikerin lieber den Friseuren und Barbern überlassen. Sie kann den Fokus aber auf die **Pflege und kleinere Korrekturen** legen. So darf sie natürlich einzelne Härchen mit der Pinzette entfernen, um dem Bart und dem Gesicht mehr Kontur zu verleihen. Auch Laserbehandlungen mit IPL (Intensed Pulsed Light) sind möglich. Damit könnte sie beispielsweise Abhilfe bei immer wieder einwachsenden Haaren verschaffen oder Härchen an störenden Stellen dauerhaft entfernen.

Sarah White



Bei weiblicher Haut ist der Feuchtigkeitslevel relativ gleichbleibend, allerdings mangelt es der Haut im Laufe der Jahre immer mehr an Fett.

Hautbild aufweisen. Deshalb ist auch hier eine hauttypspezifische Gesichtspflege unerlässlich. Fundierte Beratung kann hier sehr hilfreich sein. Oft geht es Männern darum, ein akutes Problem wie Unreinheiten oder Rasurbrand zu lösen. Es reicht jedoch nicht, ein Pflegeprodukt für Männer zu benutzen, das dann alle Defizite beseitigen soll. Um das Hautbild nachhaltig zu verbessern, ist eine regelmässige, fundierte Hautanalyse nötig. Diese gibt Aufschluss über die aktuellen Bedürfnisse der Haut. Eine erfahrene Kosmetikerin kann hier die richtige Systempflege zusammenstellen, die die Jugendlichkeit der Haut lange bewahrt und nicht nur ein akutes Hautproblem löst.

und verleihen der Einschätzung der Kosmetikerin noch mehr Substanz. Ideal sind Geräte, die schnelle, aber prägnante Analysen ermöglichen, am besten unter Nutzung modernster Technologie. Neuartige Geräte unterstützen mit vollautomatischen Pflege- und Behandlungsempfehlungen per E-Mail. Die Kosmetikerin gewinnt dadurch in ihren Aussagen noch an Glaubwürdigkeit und durch die automatische Pflegeempfehlung wird zugleich die Brücke zu mehr Verkaufumsatz geschlagen. Eine interessante Win-win-Situation für beide Seiten. □

### Beliebtes Tool

Um männliche Neukunden anzusprechen, können Aktionen mit Hautanalysegeräten interessant sein. Die Methoden sind wissenschaftlich fundiert, zeigen etwaige Defizite analytisch auf



#### ANKE KLEINER

Die studierte Betriebswirtin kam vor über 10 Jahren aus der Medizintechnik in die professionelle Kosmetikbranche. Sie leitet heute Marketing und Produktmanagement in der deutschen Niederlassung von Thalgo Cosmetic.

Foto: Phovoir/Shutterstock.com

# 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](http://www.beauty-forum.ch/abo) | [www.beauty-forum.ch/probeheft](http://www.beauty-forum.ch/probeheft)**

**[www.beauty-forum.ch](http://www.beauty-forum.ch)**

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

**BEAUTY  
FORUM**  
HAUTNAH ERLEBEN!

# Ohne *Laser*

**TATTOOENTFERNUNG** – Alternative Methoden, Tattoos und PMU ohne Laser zu entfernen, gibt es mittlerweile einige. Sylvia Brummer stellt eine davon vor, die sie in ihrem Institut anbietet. Die Kosmetikerin arbeitet dabei mit einem Pigmentiergerät und einer Entfernungsflüssigkeit auf der Basis von Milchsäure.



**Behandlungsbeispiel:** Das Tattoo hinter dem Ohr ist ca. 1 cm breit und 4 cm hoch und wurde in zwei Behandlungen entfernt. Der Gesamtzeitraum von der ersten Behandlung bis zur vollständigen Abheilung war hier ca. 1 Jahr.

Zur Entfernung des Tattoos wird die Haut mithilfe eines Pigmentiergerätes punktuell geöffnet und eine Lösung in die Haut einmassiert. Die Lösung besteht aus einer niedrig konzentrierten Milchsäure. Die Punkte (Dots) sind 0,5–1 cm gross.

Das Farbpigment der Tätowierung wird in der Haut nicht als Fremdkörper wahrgenommen, da es in einer Hülle eingeschlossen ist. Wenn nun die Entfernungsflüssigkeit mit den Makrophagen (Fresszellen) in Berührung kommt, bewirkt sie, dass sich die Hülle von den Farbpartikeln löst und der Körper diese als Fremdkörper erkennt. Daraufhin werden sie sofort an die Hautoberfläche abgestossen.

Mit dem entstehenden Wundschorf werden die Farbmoleküle gebunden und fallen nach 1–2 Wochen ab. In den folgenden Wochen verheilt die gerötete Stelle und die Behandlung kann daraufhin in der „Nachbarschaft“ der bereits depigmentierten Stellen fort-

gesetzt werden. Am besten behandelt die Kosmetikerin in kleinen Flächen, da sich dann aufgrund der geringen Hautspannung kaum Narben bilden können.

## Was kann die Methode?

Alle Farben sowie Farbmischungen können problemlos entfernt werden. Dies betrifft nicht nur Tattoo- und PMU-Farben, sondern auch Lacke und Spezialmischungen. In nahezu allen Fällen lässt sich die Farbe aus der behandelten Stelle schon bei der ersten Behandlung entfernen.

### Weniger Behandlungen als mit dem Laser möglich

Die Anzahl der Behandlungen ist im Vergleich zum Laser deutlich geringer, weil die Farbe bei jeder Behandlung entfernt wird und nicht nur langsam verbleicht. Dadurch erfolgt die Entfernung schneller und auch die Kosten können sich erheblich reduzieren.

## Keine Rückstände im Körper

Die Tattoofarbe verlässt den Körper wieder über die Hautoberfläche. Milchsäure ist eine physiologische Substanz, die der Körper binnen weniger Stunden vollständig zu Glukose umbaut. Es bleiben keine Schadstoffe zurück.

### Weniger Schmerzen

Die Entfernung mit dieser Methode fühlt sich ähnlich an wie das vormalige Tätowieren, verursacht also wesentlich weniger Schmerzen als eine Laserbehandlung.

## Tattoo- und PMU-Entfernung

Die Entfernung von PMU unterscheidet sich nicht wesentlich von der Tattoo-entfernung. Was nicht geht: Es ist nicht möglich, Lidstriche zu entfernen, da sie sich zu nah am Auge befinden. Blockaugenbrauen und verzeichnete Lippenkonturen sind dagegen sehr gut zu entfernen.

## BEISPIEL FÜR EINE PMU-ENTFERNUNG AN DEN LIPPEN



Vorher.

Direkt nach der ersten  
Behandlung.Direkt nach der zweiten  
Behandlung.

Nachher.

### Wo liegen die Grenzen?

Bei **mit dem Laser vorbehandelte Tattoos** hat die Haut – je nach Zustand der Unterhaut – durch den Laser ihre natürliche **Abstossungsfunktion** mehr oder weniger **verloren**.

Wann und ob dies der Fall ist, lässt sich äusserlich kaum feststellen. Die einen Kunden haben bereits nach wenigen Laserbehandlungen eine völlig vernarbte Unterhaut, bei anderen kann die Haut selbst nach zehn Behandlungen die Farbe als Fremdkörper noch natürlich abstossen.

Um die natürliche Abstossungsfunktion zu prüfen, reicht es oft aus, das Ergebnis einer Testbehandlung (1 Dot) abzuwarten.

**Die Haut muss für die Behandlung unversehrt sein.**

Das heisst, verletzte Haut oder ganz frisch gestochene Tattoos müssen erst vollkommen abgeheilt sein.

### Anzahl der Sitzungen

Die **Anzahl der Sitzungen** richtet sich **nach der Grösse des Tattoos**. Ein kleines Tattoo in der Grösse von 2 x 5 cm kann die Kosmetikerin in der Regel in zwei Sitzungen entfernen.

**Zwischen den Behandlungen** von Tattoos sollten **mindestens acht Wochen** liegen, **besser** sind jedoch **12 Wochen**.

Dies gibt der Haut die nötige Zeit, um zu heilen. In Ausnahmefällen kann es auch sein, dass der Abstand noch länger ist. Bei der **Behandlung von Augenbrauen und an der Lippe** geht es erfahrungsgemäss schneller. Hier liegt ein **Abstand von ca. 6-8 Wochen** zwischen den Behandlungen.

### Wo liegen die Kosten?

Kunden, die sich unsicher sind oder deren Tattoo bereits eine Laserbehandlung hatte, lassen eine Testbe-

handlung machen, um die Abstossungsreaktion zu testen. Dazu wird probeweise ein Dot, also 1 Punkt, behandelt.

Die **Preise** richten sich **nach der Grösse des Tattoos** und danach, wie viele Dots nötig sind.

### Fachwissen erforderlich

Die Kosmetikerin sollte bereits **sehr viel Fachwissen zum Aufbau der Haut und ihrer Funktion** mitbringen. Die Technik ist leicht zu erlernen. Der Hersteller schult die Kosmetikerin in unterschiedlichen Bereichen. Dazu zählen beispielsweise:

Eigenschaften und Qualität der Tattoofarben (organisch, synthetisch, Toxizität, Kanzerogenität), Hygiene, Sicherheit, Versicherungen, juristische Grundlagen, wichtige Entfernungsmethoden im Vergleich, Tattooentfernungsmethode mit Laser und „Skinial“ sowie medizinische Kenntnisse (Anatomie, Histologie, Dermatologie) und Immunologie. □

## PROFITIPPS

- Hygiene und Desinfektion sind das A und O bei jeder Behandlung.
- Die Haut ist an manchen Stellen wie z.B. hinter dem Ohr sehr dünn.
- Es gibt bestimmte Stellen, die stärker durchblutet sind. So blutet es bei einer Behandlung beispielsweise an der Lippe mehr.
- Es gibt auch Stellen (Gelenke), an denen ein höheres Risiko der Narbenbildung besteht, da hier die Haut stärker gespannt wird.
- Es ist wichtig, den Kunden bei schwierigen Stellen besonders auf die Gefahren und Risiken hinzuweisen.
- Und auf jeden Fall ist die Nachsorge für den Erfolg der Behandlung sehr wichtig.



**SILVIA BRUMMER**

Die Kosmetikerin besitzt Fachausbildungen in Elektroepilation, Tattoo- und PMU-Entfernung sowie Anti-Aging und ist Inhaberin des Kosmetikinstituts Estado in Ortenburg und Mühlendorf am Inn.

## 1 TATTOO-ENTFERNUNG

**V-Skin** | Der Pigmentlaser „ZF1“ ist nach Angaben des Herstellers ein kompaktes und sicheres Tattoo-Entfernungsgerät mit den Wellenlängen 532/1064. Die Behandlung soll seit Jahren bewährt und narbenfrei möglich sein. Für die Komplettentfernung von dunkler Farbe sind laut Produzent bis zu 15 Behandlungen notwendig. Die Anwendung dieses Niederspannungsgeräts ist auch für Kosmetikerinnen gesetzlich erlaubt und einfach durchführbar.

Tel. 043 542 65 91, [www.v-skin.ch](http://www.v-skin.ch)



## 2 REAKTIVIERTE ZELLEN

**LPG** | Auf der Grundlage von über 30 Jahren wissenschaftlicher Forschung hat „LPG“ die „endermologie“ entwickelt: die einzige nicht-invasive Technik zur mechanischen Hautstimulation, die eine natürliche Reaktivierung des Zellstoffwechsels ermöglicht, so der Hersteller. Die neue Anti-Aging- und Schlankheitswirkung der „endermologie“ soll sofort sichtbare Ergebnisse liefern.

Tel. 034 420 08 00, [www.simonkeller.ch](http://www.simonkeller.ch)

2



## 3 VERBESSERTES HAUTBILD

**Jean D'Arce** | Das Gerät „MultifacePro“ soll mit fünf Methoden zur nachhaltigen Hautbildverbesserung und Problemlösung verhelfen: Radiofrequenz, Elektroporation, Autopolare Iontophorese, Plasma- und Rot-/Blaulicht-Therapie. „MultifacePlus“ vereint drei Funktionen. Kosmetikerinnen können sich zudem für „MultiNeedling Pro“ oder für eine „Body+Face“-Variante entscheiden.

Tel. 044 771 14 14, [www.cosmetix.ch](http://www.cosmetix.ch)



3

## 4 GENAU ANALYSIERT

**Reviderm** | Der „SkinAlyzer med7“ soll die klassische Fragenanamnese mit einer Hightech-Hautmessung kombinieren und so eine sehr genaue Hautbildanalyse erzielen. Die Kamera des Geräts zeigt laut Anbieter alle Anomalien und Abweichungen der Haut in Farbbildern an. Gemessen werden die Parameter Elastizität/Festigkeit, Feuchtigkeit, Melanin/Rötung, Sebum/Talg, Pigmentierung, Falten und Poren.

Tel. 041 828 25 79, [www.reviderm.ch](http://www.reviderm.ch)



5

## 5 MULTITALENT

**Thalgo** | Über die tripolare Sonde des „iBeauty Radiofrequenzgerätes“ wird hochfrequenter Strom auf die Haut übertragen und im Gewebe in Energie umgesetzt. Dabei ziehen sich die Bindegewebsfasern in tieferen Hautschichten zusammen, wodurch sich das Gewebe verdichten und eine sichtbare Straffung hervorgerufen werden soll. Ausserdem wird laut Hersteller die Kollagenbildung angeregt und die Haut mit Feuchtigkeit versorgt.

Tel. 044 281 08 30, [www.vanity.ch](http://www.vanity.ch)

4



# EINFÜHRUNGS- RABATT

- ✓ 30 sterile Mesoseren von SkinForce®
- ✓ 40 nanotech Homecare-Produkte von DermaHeal®
- ✓ 4 Skin689® Swiss-made Produkte

- Sterile, hochverdichtete Mesoseren
- Peptide-Cocktails in Pharmaqualität
- Für Anti-Aging & BodyContouring
- Topqualität mit allen ISO-Zertifikaten

**Jetzt online bestellen:**

**30% Rabatt auf alle SKINFORCE®-Produkte**

**15% Rabatt auf alle DERMAHEAL-Produkte**

**15% Rabatt auf alle SKIN689®-Produkte**



Cellulite-Innovation made in Switzerland

Die skin689® Creme Anti-Cellulite mit dem innovativen Wirkkomplex CHacoll® verbessert das Erscheinungsbild von Cellulite sichtbar. Sie fördert die Bildung von Kollagenfasern und elastischen Fasern – das stärkt die Hautstruktur und verbessert die Festigkeit sowie die Elastizität der Haut.



8  
skin689  
SWITZERLAND

31 neue Wirkstoffe jetzt bei V-skin...

**SKINFORCE®**  
SWITZERLAND

8  
skin689  
SWITZERLAND

**Dermaheal**  
Patented Cutting Edge Biomaterials

**v-skin**  
medical beauty

[www.v-skin.ch](http://www.v-skin.ch)



# Faltenglätter

## » ANTI-AGING «

Keine Ihrer Kundinnen will sich mit der Hautalterung einfach so abfinden. Anti-Aging-Behandlungen gehören daher zu den beliebtesten im Institut und sind ein Kundenmagnet. Lesen Sie auf den nächsten Seiten unter anderem, was die Haut ab 30 braucht, welche apparativen Methoden am effektivsten eingesetzt werden und welche Dos and Don'ts es beim Make-up für reifere Haut gibt.



### BEREITS ERSCIENEN:

1/2017 Problemhaut  
2+3/2017 Apparative Kosmetik  
4/2017 Innovative Wirkstoffe  
5/2017 Summertime  
6/2017 Hauttypen & Hautzustände  
7+8/2017 Schöne Silhouette  
9/2017 Kosmetik für Mamis

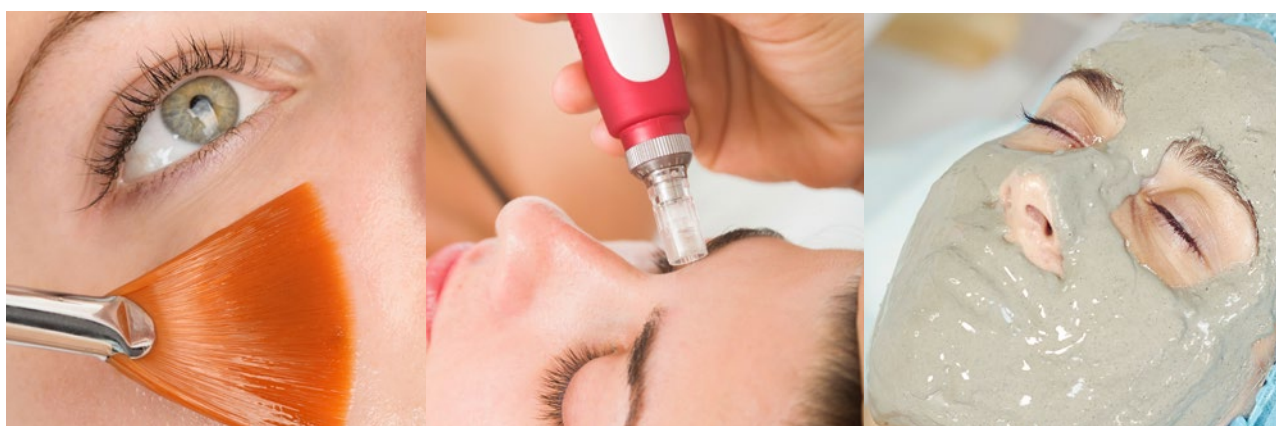


### NÄCHSTE AUSGABEN:

11/2017 Problemhaut  
12/2017 Medical & Wellness Spas  
1/2018 Natürliche Pflege  
2+3/2018 Effektkosmetik  
4/2018 Haarentfernung  
5/2018 Für Beach-Beautys  
6/2018 Anti-Aging

# 3-Phasen-Konzept

**FÜR DIE KABINE** – Anti-Aging ist ein zentrales Behandlungsthema im Kosmetikinstitut. Für ein optimales Ergebnis ist ein schlüssiges Behandlungskonzept mit einer festgelegten Abfolge von verschiedenen Behandlungen gefragt. Unsere Autorin verrät, wie so ein Konzept aussehen kann.



Behandlung in drei Phasen: Fruchtsäurepeeling (Hauterneuerung), Microneedling (Wirkstoffzufuhr/Anregung) und Modellage (Regeneration).

Nach einer genauen Beurteilung und Besprechung mit der Kundin fixiert die Kosmetikerin die Ziele und Prioritäten schriftlich und macht Fotos von der Kundin, um die einzelnen Phasen und Ergebnisse zu dokumentieren. Ausserdem empfiehlt es sich, ein Gesamtpaket anzubieten mit einem auf die Bedürfnisse der Kundin abgestimmtem Heimpflegeprogramm und Behandlungsterminen über einen bestimmten Zeitraum, beispielsweise 12 Wochen.

Das **Konzept** sollte die Kosmetikerin in drei Phasen unterteilen: **1. Hauterneuerung, 2. Wirkstoffzufuhr/Anregung und 3. Regeneration.**

Man beginnt immer mit zwei Behandlungen, die die Hauterneuerung anregen und auf die nachfolgenden Behandlungen vorbereiten. Hierbei haben sich die Mikrodermabrasion und auch Fruchtsäurepeelings

etabliert. Danach kann mit Microneedlingbehandlungen weitergemacht werden. Diese können dann durch weitere apparative Methoden und Spezialmasken wie Kollagenvliesen und Modellagen intensiviert werden. Danach folgt die Regenerationsphase mit 1–2 Behandlungen. Als Abschluss kann auch eine Effektbehandlung das Sahnehäubchen bilden.

## Wirkstoffe abstimmen

Generell sollten die Wirkstoffe in der Kabine eine sinnvolle Ergänzung zu den Heimpflegeprodukten der Kundin bilden und natürlich auf die individuelle Hauptproblematik abgestimmt sein.

**Je nach Fokus empfehlen sich folgende Wirkstoffgruppen:**

– Antioxidantien bei sonnengeschädigter Haut.

- Retinoide (Vitamin A) bei sonnengeschädigter Haut, grober Hautstruktur und tiefen Falten.
- Stammzellen für die Regeneration.
- Phytohormone bei schlaffer Haut/Menopause.
- Polypeptide bei mimischen Falten, zur Regeneration.
- Fruchtsäuren bei sonnengeschädigter Haut, tiefen Falten, müder/grober Haut.
- Hyaluronsäure, der Klassiker eignet sich immer sehr gut für den Anti-Aging-Bereich.

**Wichtig** ist, dass die **Haut** bei intensiven Behandlungen im Institut für **zu Hause** genug **Nährstoffe** erhält, damit die **Regeneration** optimal unterstützt werden kann. Andernfalls wird der Behandlungserfolg drastisch gemindert und gerade bei Peelings und Mikrodermabrasion kann eine Altershaut sich ohne ausreichende Regeneration sogar verschlechtern. Das 3-Phasen-

Konzept ist wirkungsvoll, erfordert aber auch Planung und den Willen der Kundin, zu Hause entsprechend mitzuarbeiten.

**Tipp:** Die Heimpflege sollte die Kosmetikerin bei jedem Termin ansprechen.

## 1. Phase – Hauterneuerung

Die Haut soll durch diese Starterbehandlungen bestens vorbereitet und tiefengereinigt werden. Nur so können die Wirkstoffe später ihre Wirkung optimal entfalten!

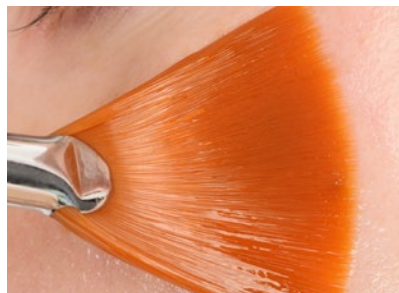


### Behandlungsvorschlag A: Mikrodermabrasion und Algen (Detox)

- Die Behandlung startet mit einer Doppelreinigung und einem enzymatischen Peeling.
- Danach erfolgt schon die Mikrodermabrasion. Hier können Sie die Problemzonen etwa im Oberlippenbereich oder das Kinn etwas intensiver behandeln.
- Nach der Mikrodermabrasion tonisieren und ggf. ausreinigen.
- Nun ist die Haut bereit für eine Wirkstoffzufuhr. Hier eignen sich Algen, die neben der Detoxwirkung auch

durchblutungsfördernde Eigenschaften haben und so den Hautstoffwechsel schön in Schwung bringen.

- Arbeiten Sie eine Ampulle mit Algenextrakten ein und legen danach eine Alginatmaske auf. Die Maske nehmen Sie nach einer 15-minütigen Einwirkzeit in einem Stück ab und legen eine passende Abschlusspflege auf.



### Behandlungsvorschlag B: Fruchtsäurepeeling und Antioxidantien

- Auch hier bildet eine 2-Phasen-Reinigung den Start, wobei die 2. Reinigung unbedingt auf Tensidbasis erfolgen sollte. Durch die leicht entfettende Wirkung kann sich die Wirkung des nachfolgenden Peelings noch besser entfalten.
- Decken Sie die Augen ab und starten Sie mit dem Auftragen des Fruchtsäurepeelings. Beobachten Sie die Haut genau und halten Sie Rücksprache mit der Kundin.
- Nach einigen Minuten – je nach Haut – können Sie das Peeling mit kühlen Kompressen abnehmen und ggf. neutralisieren.
- Danach wird tonisiert und ggf. ausgereinigt.

- Jetzt erfolgt auch hier die Wirkstoffzufuhr mit Antioxidantien wie Vitamin C, Resveratrol oder Astaxanthin in Form von Seren oder Ampullen. Arbeiten Sie eine antioxidantienhaltige Gelmaske zum Abschluss mit Ultraschall ein. Danach nehmen Sie die Reste ab und beenden die Behandlung mit einer passenden Abschlusspflege.

## 2. Phase – Wirkstoffzufuhr

Die Haut ist nun bereit für das Intensivprogramm. Schöpfen Sie aus dem Vollen und mbinieren Sie apparative Methoden mit Spezialmasken!



### Behandlungsvorschlag A: Micro-needling mit Hyaluronsäure

- Nach einer gründlichen Reinigung folgt ein sanftes Peeling oder eine Reinigungsmaske – je nach Hautzustand.
- Danach wird tonisiert und desinfiziert. Hierzu verwenden Sie ein geeignetes Desinfektionsmittel oder ein spezielles Needlingtonic. Alle Materialien sollten bereitliegen, Handschuhe und Mundschutz nicht vergessen!



- Dann bringen Sie die Hyaluronsäure, entweder aus der Ampulle direkt oder in einer Einmalplastikspritze (ohne Nadel), auf die Haut auf.
- Jetzt beginnen Sie mit dem Micro-needling, zwischendurch immer wieder Hyaluronsäure aufbringen.
- Im Anschluss desinfizieren und eine kühlende, beruhigende Maske mit Hyaluronsäure auftragen.
- Passende Abschlusspflege.

#### **Behandlungsvorschlag B: Mesoporation und Kollagenvliesmaske**

- Nach einer gründlichen Doppelreinigung erfolgt ein Peeling, passend zum Hautbild. Hier darf es durchaus ein leichteres Säurepeeling sein.
- Danach wird ggf. neutralisiert und tonisiert.
- Jetzt beginnen Sie mit der Wirkstoffzufuhr: Für die Mesoporation gibt es, je nach Hersteller, fertige Grossampullen und Konzentrate. Hier wählen Sie natürlich eines aus der Rubrik Anti-Aging. Dann führen Sie die Mesoporation durch.
- Direkt im Anschluss tragen Sie darüber ein Feuchtigkeitsgel auf und passen ein gefriergetrocknetes Kollagenvlies an. Die Haut wird dabei noch mal intensiv durchfeuchtet.
- Im Anschluss nehmen Sie die Reste vorsichtig ab, tonisieren und tragen ein Serum sowie eine passende Abschlusspflege auf.

#### **Behandlungsvorschlag C: Ultraschall mit Algenpatches**

- Nach der Reinigung führen Sie ein passendes Peeling durch. Hier eignet sich – je nach Hautzustand – ein leichtes Fruchtsäurepeeling. Nach dieser gründlichen Vorbereitung erfolgt die Wirkstoffzufuhr.
- Wählen Sie eine Ampulle aus, Antioxidantien oder auch Peptide. Diese wird manuell eingearbeitet.

- Danach wird auf das gesamte Gesicht ein Feuchtigkeitsgel, gemischt mit Tonikum, aufgetragen.
- Darauf legen Sie die gefriergetrockneten Algenpatches. Diese gibt es je nach Hersteller in unterschiedlichen Ausführungen und teilweise sogar mit Wirkstoffen beladen.
- Darüber wird nun wieder Feuchtigkeitsgel und Tonikum gepinselt. Es dauert eine Zeit, bis sich die Patches auflösen; nach einigen Minuten hat man jedoch einen Film auf der Haut. Darauf wird dann mit Ultraschall gearbeitet.
- Im Anschluss kann darüber eine Crememaske aufgetragen werden.
- Am Ende wird alles abgenommen und mit passendem Serum und Pflege beendet.

### **3. Phase – Regeneration**

Nach den ersten zwei Phasen erstrahlt die Haut bereits, jetzt wollen wir das Ergebnis nachhaltig verlängern. Geeignete Wirkstoffe für diese Phase sind Phytohormone, Stammzellen und hochwertige Lipide.



#### **Behandlungsvorschlag: Phytohormone und Thermomodellage**

Bei dieser Behandlung kommt es bei der Maske zu einer intensiven Durch-

blutung, daher ist sie **nicht bei Couperose geeignet**.

- Reinigen Sie wie gewohnt, hier auch gerne mal mit einem Reinigungsöl.
- Danach folgt eine Reinigungsmaske.
- Als Nächstes tragen Sie die Phytohormonhaltige Ampulle auf und arbeiten diese mit einigen Griffen ein.
- Jetzt kann eine Massage durchgeführt werden. Hierzu empfiehlt sich eine phytohormonhaltige Regenerationscreme.
- Danach bereiten Sie die Kundin für die Modellage vor: mit genügend Creme als Unterlage und ein entsprechender Schutz für Haar und Augen. Die frisch angerührte Modellage wird nach einem festgelegten Ablauf aufgetragen und leicht modelliert. Wichtig ist, dass Sie nun bei der Kundin bleiben, da die Modellage sehr warm wird. Wenn die Temperatur wieder sinkt, wird die Modellage vorsichtig abgenommen und die Reste werden mit Kompressen entfernt.
- Die Behandlung endet mit einer passenden Abschlusspflege. □



**SUSANNE PFAU**

Die staatlich geprüfte Kosmetikerin und Heilpraktikerin mit eigenem Institut ist Inhaberin der Firma pfau cosmetics und spezialisiert auf Anti-Aging.  
www.kosmetikinstitut-pfau.de



## Steht für:

Transparenz  
Sicherheit  
Parabensfrei  
Keine Tierversuche  
Produkte mit natürlichen Wirkstoffen

Über 60 Jahre Erfahrung

Pionier und Leader in der Aroma- und Phytotherapie

Unabhängiges Familienunternehmen

Französische Fabrikation und Produktion

Die perfekte Allianz zwischen Wissenschaft und Natur

Sichtbare Resultate

Eine spezifische Pflegelinie für die Beauty-Profis

Dauerhafte und interessante Preissenkung

**Fühlen Sie sich angesprochen?**

**Werden Sie Yon-Ka Partner!**

Kontaktieren Sie uns für Ihr ganz persönliches Angebot  
unter 022 950 96 46 oder per E-mail an [info@yonka.ch](mailto:info@yonka.ch)

Yon-Ka Swiss, Route Suisse 9, 1295 Mies



Die Quintessenz der phytoaromatischen Pflege

Besuchen Sie Yon-Ka auf [www.yonka.com](http://www.yonka.com)



# Technik*tipps*

**FALTEN UND FÄLTCHEN KASCHIEREN** – Schminktechniken, die Falten optisch mindern, sind bei älteren Kundinnen heiss begehrt. Oft reichen schon ein paar einfache Anregungen, um gängige Fehler auszumerzen. Make-up-Expertin Tanja Meuthen Copertino verrät ihre besten Tricks.



Bei einem Make-up für reife Haut ist die Grundierung am wichtigsten. Alles andere baut darauf auf.

## BITTE NICHT!

1

### Tausendfach Concealer

Auf alle Linien und Falten rund um den Mund, die Nasolabialfalte und sonstige dunkle Stellen den Concealer aufzutragen, hat sich nicht bewährt. Denn das Ergebnis ist, dass sich das Produkt meist schon nach kurzer Zeit deutlich absetzt und die Kundin sehr alt aussehen lässt.

2

### Dicke Schichten

Besonders die Foundation sollte sich leicht an die Haut anschmiegen und gut mit ihr verbunden werden. Pastige Foundations decken zwar gut ab, lassen aber auch die Falten deutlicher werden.

3

### Make-up mit dem Schwämmchen auftragen

Wird ein ohnehin schon ungeeignetes, pastiges Make-up auch noch mit dem Schwämmchen aufgetragen, liegt es zu sehr auf der Haut auf und macht alt. Besser ist es, einen Pinsel zu benutzen und die Foundation damit gut mit der Haut zu verbinden. Bei sehr faltiger Haut empfiehlt es sich, die Finger einzusetzen. Damit erzielt man oft das beste Ergebnis.

4

### Dunkle Farben

Zu dunkle Farbtöne lassen die Haut älter und faltiger erscheinen als sie eigentlich ist. Das gilt sowohl für die Foundation, als auch für den Farbton des Lippenstifts.

5

### Matte Farben

Besonders bei den Lippenfarben eignen sich matte Formulierungen für faltige Haut nicht. Diese lassen die Falten noch deutlicher hervortreten.

## JA, BITTE!

1

### Viel Feuchtigkeit

Das Geheimnis einer glatten Haut ist und bleibt die Feuchtigkeit! Bestens eignen sich Hyaluronsäurepräparate, die die Haut über Stunden sichtbar aufpolstern.

2

### Bonus für Lippen und Augen

Lippen und Augen sind besonders pflegeintensiv, nicht nur unter dem Make-up, sondern auch abends nach dem Abschminken. Eine gute Augencreme kann sogar bei Bedarf auch direkt auf die Fältchen rund um die Lippen gegeben werden.

3

### Augenschatten gut kaschieren

Um ein Gesicht jünger erscheinen zu lassen, müssen Augenschatten gut kaschiert werden. Dazu eignet sich ein besonders pflegender Concealer, der sich nicht absetzt. Wichtig dabei: dünn auftragen!

4

### Glanz und Farbe

Bei älteren Kunden hat es sich bewährt, die Lippen mit Glanz und Farbe zu betonen. Das zieht die Blicke auf die Lippen und nicht auf die Lippenfalten. Dabei kann man mit besonders haltbaren Lippenstiften arbeiten, die nicht in die Falten einziehen. Damit ist ein Lipliner nicht mehr nötig. Zweite Option: einen unsichtbaren Lipliner auf Wachsbasis benutzen!

5

### Rouge

Rouge ist auch bei reifer Haut unverzichtbar. Oft versuchen Kunden, mit einem dunklen Make-up frischer bzw. gebräunter auszusehen. Hier eignet sich viel besser ein Rouge in einem Apricotton. Das nimmt sofort die Müdigkeit und lässt die Kundin jünger wirken.



Eine Schminktechnik, bzw. ein Make-up muss sich für den Alltag eignen. Es ist wichtig, dass es nicht nur kurz nach dem Auftragen sondern auch nach einigen Stunden noch perfekt aussieht.



#### TANJA MEUTHEN COPERTINO

Die Autorin ist gelernte Medienfotografin (FH), Visagistin und Dozentin. Sie entwickelte die Ausbildung zum Beautist. [www.beautist.de](http://www.beautist.de)



## DIE SCHWEIZER BEAUTY-FACHMESSE BEAUTY FORUM SWISS 2018

DER SCHWEIZER TREFFPUNKT FÜR BEAUTY-PROFIS

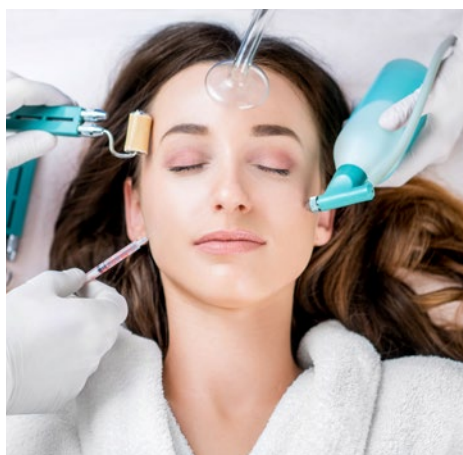
03. + 04. MÄRZ 2018 > MESSE ZÜRICH



[www.beauty-fairs.ch](http://www.beauty-fairs.ch)

# Wer darf was?

**ZUSTÄNDIGKEITEN** – Für Anti-Aging-Behandlungen steht Kosmetikern, Heilpraktikern und Ärzten eine ganze Reihe von Massnahmen zur Verfügung. Aber wer darf was? Hier gibt's die Antworten.



Anti-Aging-Methoden gibt es viele. Einige davon sind allerdings nur der Heilkunde vorbehalten.

**H**eilkunde dürfen in Deutschland nur Ärzte und Heilpraktiker mit staatlicher Prüfung ausüben. Die Berufsbezeichnung Kosmetikerin ist nicht geschützt und die Ausbildung zur Kosmetikerin ist nicht einheitlich geregelt. Mit wachsendem Konkurrenzdruck zwischen den verschiedenen, zunehmend zahlreicheren Anbietern auf dem Schönheitsmarkt wächst einerseits der Kampf um die „Pfründe“, andererseits beschäftigen sich die Gerichte zusehends aus Gründen des Patientenschutzes mit der Frage der Abgrenzung. Hier hat es in den letzten Jahren einige Entscheidungen höherer Gerichte gegeben, die die Marschrichtung vorgeben. Derzeit ist folgende Aufteilung geregelt:

**1 Plastisch-ästhetische Operationen** sind Ärzten mit entsprechenden Ausbildungen und Qualifikationen vorbehalten. Zahnärzte dürfen auch kleinere Eingriffe an den Lippen vornehmen. Was Heilpraktiker hier dürfen, ist nicht gesetzlich geregelt: Kleinere Eingriffe wie die Entfernung von Warzen sind als „Grauzone“ wohl nicht verboten.

**2 Faltenbehandlungen** Unterspritzungen mit Fillern, Eigenfett und Kollagenboostern gehören zur Heilkunde und sind Ärzten und Heilpraktikern vorbehalten. Sowohl Zahnärzten wie auch Kosmetikerinnen ist die Faltenunterspritzung entsprechend mehreren Gerichtsurteilen untersagt.

**3 Laserbehandlungen** Behandlungen mit Klasse-4-Lasern (z.B. CO<sub>2</sub>- und Er:YAG-Laser), die die Haut verletzen, zählen zur Heilkunde und dürfen nur von Ärzten und Heilpraktikern durchgeführt werden. Eine Grauzone sind bisher noch die IPL-Behandlungen mit niedrigeren Energiedosen. Hier können bei unsachgemässer Anwendung zwar Verbrennungen entstehen, die IPL-Behandlung durch Kosmetikerinnen ist aber noch nicht abschliessend durch Gerichtsurteile geregelt worden.

**4 Kosmetische Behandlungen** Sie sind das Hauptbetätigungsfeld der Kosmetikerinnen. Einschränkungen gelten hier bei kosmetischen Massnahmen, die mit einer Verletzung der Haut einhergehen. Diese Massnahmen werden dann der Heilkunde zugeordnet. Beispiele sind:

- Fruchtsäurepeelings > 50% Einsatzkonzentration
- mitteltiefe und tiefe Peelings (z.B. TCA-Peelings)
- Microneedling mit Nadeln > 1 mm Länge
- Injektionsbehandlungen zur Hautauffrischung, z.B. mit Hyaluronsäure oder PRP (Mesotherapie)

**5 Lymphdrainage** Sie gilt als Heilbehandlung, daher nur für Ärzte und Heilpraktiker.

**6 Medizinische Fusspflege** Sie ist eine Heilbehandlung und darf daher nur von Ärzten, Heilpraktikern und ausgebildeten Podologen durchgeführt werden.

**7 Hormonbehandlungen** Phytohormone in niedriger Dosis dürfen Kosmetikerinnen äusserlich anwenden. Synthetische Hormonpräparate und innerliche Hormongaben zählen zur Heilkunde und sind Ärzten und Heilpraktikern vorbehalten.

**8 Ernährungsberatung** Ernährungsberatungen für gesunde Menschen dürfen alle durchführen, auch ohne spezielle Ausbildung. Diätpläne für Kranke dürfen nur Ärzte und Heilpraktiker sowie staatlich geprüfte Ernährungsberater und Diätassistenten in Kooperation mit Ärzten aufstellen. Der Verkauf von Nahrungsmittelergänzungsmitteln ist auch Kosmetikerinnen erlaubt.

**9 Massagen** Bindegewebsmassagen und Wohlfühlmassagen sind Kosmetikerinnen erlaubt. Nicht erlaubt, weil dann schon wieder Heilkunde, sind chiropraktische Massnahmen und die Fussreflexzonenmassage.

**10 Anti-Age-Beratung** Da dies kein geschützter Begriff ist, ist sie auch Kosmetikerinnen erlaubt. Der Grenzbereich zur Heilkunde ist dann erreicht, wenn die Beratung über allgemeingültige vorbeugende Beratung zur gesunden Lebensführung, Ernährung, Sport und Entspannung für Gesunde hinausgeht. Die Beratung von Kranken ist eine heilkundliche Tätigkeit und daher Ärzten und Heilpraktikern vorbehalten. □



**DR. HANS-ULRICH VOIGT**  
Der Facharzt für Dermatologie, Allergologie und Phlebologie ist Gründer und Eigentümer des Haut- und Laserzentrums Dermatologie am Dom in München.  
[www.dermatologie-am-dom.de](http://www.dermatologie-am-dom.de)



28. – 29.  
OKTOBER  
2017

Nur im Vorverkauf – bis 15. Oktober!  
50% Rabatt auf eine Tageskarte  
für Besucher aus der Schweiz!

Gleich Ticket sichern:  
[www.beauty-fairs.de/tickets](http://www.beauty-fairs.de/tickets)

# EXPLOSIVE HIGHLIGHTS

EUROPAS KOSMETIK-FACHMESSE NR. 1 IM HERBST

- NUR FÜR FACHBESUCHER  
KOSMETIK, MEDICAL, FUSS, NAIL, WELLNESS UND SPA
- TRENDS UND INNOVATIONEN  
1.100 INTERNATIONALE FIRMEN UND MARKEN IN DEN HALLEN C1–C3
- QUALIFIZIERTE WEITERBILDUNG  
KONGRESSE, WORKSHOPS, VORTRÄGE, PRÄSENTATIONEN, MEISTERSCHAFTEN
- NEUES EVENT – BUNTE BEAUTY DAYS  
PROMI-TALK & ENTERTAINMENT IN HALLE C4 – KOSTENFREI FÜR FACHBESUCHER

2 MESSEN – 1 TERMIN – 1 PREIS

[www.beauty-fairs.de/muenchen](http://www.beauty-fairs.de/muenchen)

Kontakt: ☎ +49 (0)7243 7278-162 @kundenservice@health-and-beauty.com



32. INTERNATIONALE FACHMESSE

**BEAUTY  
FORUM  
MÜNCHEN**



# FRAUENPOWER

» TOPINSTITUT: KOSMETIKSTUDIO ISABELLA «

Seit über 30 Jahren ist Isabella Gwerder in der Kosmetikbranche tätig. In ihrem Studio in Luzern ist die Kosmetikerin immer am Puls der Zeit. Ihr gutes Gespür für Trends und ihre Leidenschaft zum Beruf schätzen nicht nur ihre langjährigen Stammkundinnen sehr.



Die kleine Klangschiel dient als angenehme „Aufweckoption“. Nach einer Behandlung wird die Kundin sanft zurück „gegongt“.



Auch eine hübsche Blumendekoration darf in ihrem Kosmetikinstiut nicht fehlen.

Ein fröhlich tönendes „Klimmbim“ der Türklingel und ein freudestrahlendes Lächeln — so wird man im Kosmetikstudio Isabella von Inhaberin Isabella und ihrer langjährigen Angestellten und Geschäftsführerin Marion Nolting empfangen. Freude, Spass und Herzenswärme sind es, die die Atmosphäre ausmachen, und so wird es im Kosmetikstudio Isabella auch umgesetzt. Die gemütliche Einrichtung und die Liebe zum Detail lassen nur erah-

nen wie viel Herzblut in dem Kosmetikstudio steckt.

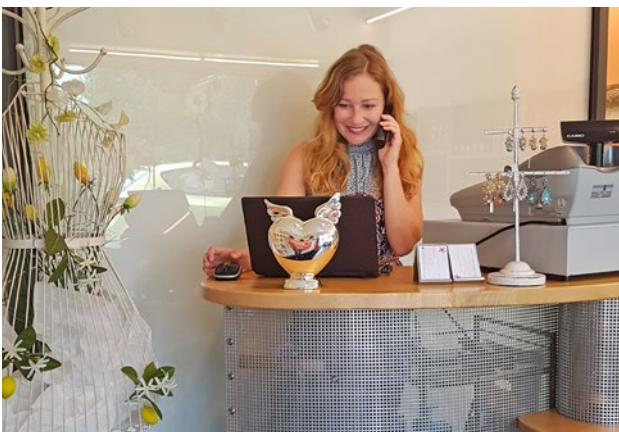
### Wie alles begann

„Schritt für Schritt“, sagt Isabella, habe sie sich ihre Existenz aufgebaut. Ihr Beauty-Business startete mit dem Direktverkauf von Kosmetikprodukten. Etwas später, im Jahr 1990, vollendete sie ihre Ausbildung als Kosmetikerin, worauf ein kleines Studio im eige-

nen Heim folgte, dann ihr erstes eigenes 1-Raum-Studio und letzten Endes ihr jetziges Studio mit drei Behandlungsräumen und vier Mitarbeiterinnen. Ihr war immer wichtig, auf ein „solides Fundament“ zu bauen und in die Zukunft zu denken. Dass Isabella ein gutes Gespür über die Jahre hatte, beweist nicht nur ihre treue, langjährige Stammkundschaft, sondern auch die Treue ihrer Mitarbeiter. So stand vor 12 Jahren Marion vor der Tür. Damals frisch gelernte Kosmeti-



Marion Nolting ist seit 2015 Geschäftsführerin des Instituts. Sie unterstützt Isabella bereits seit über 12 Jahren.



Das Institut beschenkt gerne seine Kunden, denn „kleine Geschenke erhalten die Freundschaft“.



„Jede meiner angebotenen Behandlungen habe ich auch selbst gespürt. Diese Erfahrung ist unerlässlich für eine professionelle Arbeitsweise.“



Für die apparative Kosmetik ist das Mikrodermabrasionsgerät das meistgenutzte im Studio. Mit Zusatzaufsätzen wie „Skinscrubber“ und Ultraschall lassen sich Behandlungen optimal durchführen.

kerin auf der Suche nach einer Praktikumsstelle. Marion hatte Glück. Isabella war nicht auf der Suche, aber da Marion schon mal da war, wurde sie zu 20 Prozent angestellt. Daraus wurden bald 40, dann 80 und schliesslich 100 Prozent Angestelltenverhältnis. Das Motto „Schritt für Schritt“ hatte hier erneut funktioniert, wie beim Aufbau des Geschäftes. Da langes Planen für Inhaberin Isabella wichtig ist, wird Marion auch einmal ihre Nach-

folge antreten. Dann wird sie selbst anfangen, weniger zu arbeiten, statt 100 Prozent nur noch 80, dann 60, dann 40 Prozent bis sie dann in die wohlverdiente Rente geht. So schliesst sich der Kreis.

### Fachpersonal mit Herz

Neben Isabella Gwerder, die sich auch immer als „Teil vom Team“ und nicht

nur als Chefin sieht und Marion, gibt es noch drei weitere Mitarbeiter. Das Besondere ist, dass jede von ihnen auf ein Fachgebiet spezialisiert ist. Eine weitere Kosmetikerin, die seit zwei Jahren im Kosmetikstudio Isabella angestellt ist, ist Hyaluronfiller-Spezialistin. Eine medizinische Masseurin, die seit fünf Jahren das Team unterstützt, ist auch ausgebildete Physiotherapeutin und arbeitet krankenkassenanerkannt (EMR). Seit fast neun

Jahren beim Kosmetikinstitut Isabella angestellt, ist zudem eine Fachperson für IPL-Haar-entfernung. Das Vertrauen in ihre Mitarbeiter ist Isabella und Marion sehr wichtig: „Die Energie muss einfach stimmen und dass man harmonisiert.“ Diese Natürlichkeit und Authentizität zeigen, dass sowohl Kunden als auch Mitarbeiter im Institut sehr gut aufgehoben sind.

## Einzigartige Behandlung

Als schweizweit einziges Institut wird die „Energy-Skin-Massage“ nach Hannah (Holland) von den zertifizierten Derma-Coaches Marion und Isabella durchgeführt. Diese besondere Gesichts-Bindegewebsmassage, die bereits seit den 1930ern bekannt ist, stimuliert durch spezielle Grifftechniken die Bindegewebszellen. Verklebungen werden gelöst

und die Elastizität der Haut wird gefestigt. Am besten kombiniere man die Behandlung mit dem „Beauty Angel“, erklärt Isabella. Dieser sei ihr besonderes „Licht der Schönheit“ im Studio und Sorge auf schonende Weise für ein strafferes, verbessertes Hautbild.

## „Better Aging“ statt „Anti Aging“

„Anti Aging“, dieser Begriff hat Isabella noch nie so recht gefallen. Ihr ist wichtig, dass mit dem Alter mitgegangen wird und nicht dagegen gearbeitet wird. „Gesund und schön altern“ darauf werde bei den Beratungen und Behandlungen Wert gelegt. Daher sei der Begriff „Better Aging“ viel treffender. Die Kundin soll sich als Frau wahrnehmen - so wie sie ist, und ihre Schönheit entdecken und nicht überdecken.

Antonia Semmler



Wo man auch hinsieht:  
Überall im Institut  
trifft man auf  
liebevoller Details.

Antonia Semmler  
von der BEAUTY  
FORUM Edition Swiss  
mit Firmeninhaberin  
Isabella Gwerder  
beim Besuch  
in ihrem  
Kosmetikstudio.



## FAKTEN

**Eröffnet:**  
2002

**Inhaberin:**  
Isabella Gwerder

**Ausbildung:**  
Alle Mitarbeiterinnen  
sind in ihrem Bereich  
fachlich ausgebildet und  
nehmen regelmässig an  
Weiterbildungen teil

**Räumlichkeiten:**  
drei Behandlungsräume

**Mitarbeiter:**  
vier Mitarbeiterinnen

**Spezialisierung:**  
„Better Aging“-Gesichts-  
behandlungen,  
Energy-Skin-Massage,  
Permanent Make-up

**Marken:**  
Belico, Déessee,  
Dr. Schrammek,  
Swiss Color®

**Apparate:**  
Beauty Angel, Mikro-  
dermabrasion, kosm.  
Mesotherapie, Apilus und  
S.i.M.P.L., Mikroneedling

**Umsatz pro Kunde:**  
pro Stunde sollten 120.-  
CHF umgesetzt werden



## KONTAKT

Kosmetikstudio Isabella  
Abendweg 22  
6006 Luzern  
Tel. 041 420 85 32  
www.kosmetikstudio-  
isabella.ch



# EDUCATION CHECK

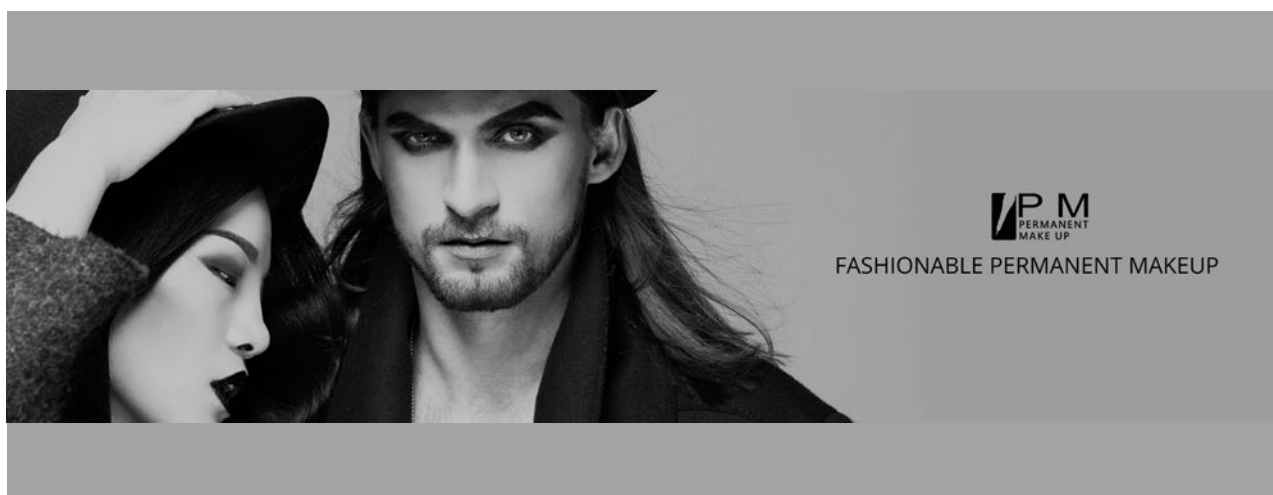
Was gibt es Neues im Bereich Schulungen,  
Seminare und Weiterbildung für Kosmetikprofis?  
Auf den folgenden Seiten finden Sie eine aktuelle  
Auswahl. Entscheiden Sie selbst, welches Angebot  
am besten zu Ihnen passt.

## **ANBIETER**

|                              |          |
|------------------------------|----------|
| Bare Beauty .....            | Seite 55 |
| Dobi Beauty Academy .....    | Seite 56 |
| Swiss Wellness Academy ..... | Seite 57 |
| SC-International .....       | Seite 58 |
| Swiss Medical Academy .....  | Seite 59 |

# Werden Sie PM Educator!

Bauen Sie Ihr eigenes PM Schulungszentrum für PM Permanent Make-Up auf



Professionalität beginnt bei Ihnen. Lassen Sie sich von kompetenten PM Permanent Make-up Master zum Education Partner ausbilden und lernen Sie, nebst den verschiedenen Permanent Make-up Techniken, Ihr Wissen an Ihre zukünftigen Schüler weiterzugeben. Sind Sie bereit für Ihr eigenes PM Schulungszentrum?

## Ausbildung zum PM Education Partner

Vom Vorzeichnen bis zur Abschlusspflege - Wir begleiten Sie auf Ihrem Weg zum Education Partner und vermitteln Ihnen alle Techniken, die Sie für ein erstaunliches Permanent Make-up Endergebnis brauchen. Mit geschickten Tipps und Tricks zeigen wir Ihnen, wie Sie Ihr Wissen auf erfolgsgarantierte und spannende Art und Weise weitergeben und so zukünftige Permanent Make-up Artists ausbilden können. Wir arbeiten mit professionellen Produkten der Marke PM, welche Ihnen die Arbeit erleichtern und Sie wünschen lassen, den Permanent Make-up Stift nie wieder abzulegen. Egal ob mit dem manuellen Microblading Pen oder der Bluetooth Permanent Make-up Maschine, nach Abschluss Ihrer Ausbildung sind Sie in der Lage alle Techniken anzuwenden und diese weiterzugeben.

## Vorteile eines PM Education Partner

Nebst der High-Level Ausbildung durch einen zertifizier-

ten PM Permanent Make-up Master, profitieren Sie als Education Partner von einem vergünstigten Einkauf auf Ihre PM Produkteinkäufe. Zudem arbeiten wir mit einem bewährten Bonus-System. Bei jeder Bestellung sammeln Sie Bonuspunkte, welche auf Ihrem Konto gutgeschrieben und beim nächsten Einkauf eingelöst werden können.

Ihr PM Master begleitet und unterstützt Sie selbst nach Ihrer Ausbildung. Egal ob Fragen und Anliegen zu Behandlungen, Elektrogeräten oder Produkten, wir sind für Sie da!



- ✓ Ausbildung zum Education Partner für Microblading und Permanent Make-up durch PM Master
- ✓ Neueste HighTech-Geräte
- ✓ Eigenes PM Schulungszentrum
- ✓ Fachkundige Betreuung während und nach der Ausbildung
- ✓ Innovativ und immer auf dem neusten Stand bei den Produkten und Schulungen

**Bare Beauty GmbH**

Korbackerweg 19 | 5502 Hunzenschwil | Tel. 044 558 67 87 | [www.bare-beauty.ch](http://www.bare-beauty.ch)



# DOBI Beauty Academy

Aus- & Weiterbildungen in den Bereichen Hair, Nail, Cosmetics & Feet



## ERFAHREN, PRAXISNAH UND EFFIZIENT

### Ihr starker Partner in Aus- & Weiterbildungen

Wir bieten alles, was das Beauty-Herz begehrt: Das Ziel der DOBI Beauty Academy ist es, Sie in Ihrem Beruf weiterzubringen und tatkräftig zu unterstützen. Starten Sie mit unkomplizierten, massgeschneiderten und zielstrebigem Modulen in Richtung Erfolg. Mit unserem umfassenden Aus- und Weiterbildungsangebot in den Kompetenzbereichen HAIR, NAIL, COSMETICS und FEET sind Sie Ihrer Konkurrenz immer einen Schritt voraus.

Unsere top-qualifizierten Seminarleiter schulen Sie mitreissend und effektiv.

Zusammen weisen wir eine langjährige, professionelle Erfahrung auf, welche wir gerne weitervermitteln, um Sie zu inspirieren und zu motivieren. Ob Einsteiger oder Profi – wir bilden Sie umfassend und solide aus!

Entdecken Sie unser Online-Schulungsportal und stöbern Sie durch unser vielfältiges Angebot. Bleiben Sie up to date und informieren Sie sich regelmässig über alle Seminardaten, die neusten Trendseminare und Spezialseminare mit internationalen Profis. Buchen Sie Ihre Aus- oder Weiterbildung direkt online und profitieren Sie am Seminartag zusätzlich von speziellen Produktkonditionen. Wir freuen uns auf Sie!

Detaillierte Informationen, aktuelle Daten und laufend neue und trendbezogene Seminare finden Sie auf unserer Webseite.

Besuchen Sie uns online! DIE SEITE ZU IHREM ERFOLG  
[www.dobi.ch/academy](http://www.dobi.ch/academy)



## NUTZEN SIE DAS LANGJÄHRIGE KNOW-HOW DER FÜHRENDEN BEAUTY-FACHSCHULE SCHWEIZWEIT!

- ✓ Über 45 Jahre Know-how im Schulungsbereich
- ✓ Moderne Schulungsräume in Suhr, Zürich, Bern und Etoy
- ✓ Über 35 Expertinnen und Experten mit Top-Qualifizierungen
- ✓ Intensive Betreuung in kleinen Gruppen

### DOBI Beauty Academy

Bernstrasse West 64 | 5034 Suhr | Tel. 062 855 22 44 | [info@dobi.ch](mailto:info@dobi.ch) | [www.dobi.ch/academy](http://www.dobi.ch/academy)

# Der Weg zum Erfolg

Wir begleiten Sie auf Ihrem Weg zum Traumberuf



## Einen Blick in die Zukunft werfen

Die aktive Zukunftsgestaltung, die passende Planung und das Berücksichtigen der eigenen Interessen – diese Grundsätze sollten bei der Wahl von Aus- und Weiterbildungen beachtet werden.

Setzen Sie auf ein für Sie abgestimmtes, fundiertes Angebot und profitieren Sie von den laufend neuen Kursen der Swiss Wellness Academy. Die SWA und die dazugehörige Kosmetikschule Maria Schweizer setzen sich mit neuen Trends auseinander und entwickeln zahlreiche neue Kursangebote für Sie und Ihre Bedürfnisse.

## Schulung ist nicht gleich Schulung

Die SWA ist eine führende Ausbildungsstätte in den Bereichen Kosmetik, Fusspflege, Podologie, Therapie, Wellness und Selbstmanagement.

Neueste Erkenntnisse und Behandlungsmethoden werden praxisnah und professionell vermittelt, der Austausch in den kleinen Gruppen wird gefördert und mit ausgewiesenen Dozentinnen und Dozenten auf hohe Qualität und Kompetenz gesetzt.

Steigern Sie Ihre Chancen im Beruf und profitieren Sie zusätzlich am Kurstag von 10% Rabatt auf die erforderlichen Produkte und Materialien.

## Eine vielseitige Auswahl

Aufgrund permanenter Veränderungen und erhöhter Berufsanforderungen ist es nicht immer einfach, den passenden Weg zu finden. Konkrete Informationen zu Kursen und Anmeldung finden Sie auf [www.swa.ch](http://www.swa.ch) sowie in unserer Kursbroschüre. Wir nehmen uns gerne Zeit für Sie und beraten Sie bei Fragen oder Unsicherheiten persönlich, per E-Mail oder Telefon.



**MARIA SCHWEIZER AG**  
Fachschule für Kosmetik  
Internationale CIDESCO-Schule

- ✓ Profitieren Sie vom umfassenden Angebot der SWA an unseren Standorten in: Burgdorf, Basel und Zürich
- ✓ Machen Sie Ihre Aus- und Weiterbildung in den Bereichen Kosmetik, Fusspflege, Podologie, Physiotherapie, Wellness oder Selbstmanagement
- ✓ Wir freuen uns, Sie zu beraten und mit Ihnen in die Zukunft zu schauen.

---

**Swiss Wellness Academy**

Burgdorf, Basel, Zürich | Tel. 034 420 08 04 | [info@swa.ch](mailto:info@swa.ch) | [www.swa.ch](http://www.swa.ch)

---

# IL Intensive Lip

Neue Behandlungsmöglichkeiten durch die Swiss Color® IL Intensive Lip Pigmente



Professionalität beginnt mit Bildung. Unser vielfältiges Ausbildungsprogramm erweitert Ihr fachliches und praktisches Können. Die perfekte Kombination aus fundierten Basiskursen und aktuellen Weiterbildungsmaßnahmen garantiert Ihren Erfolg:

#### **Basisausbildung für Permanent Make-up**

Für Ihre erfolgreiche Zukunft als PMU-Stylist empfehlen wir eine sachkundige Ausbildung und die Verwendung bester Produkte für die Zufriedenheit Ihrer Kunden. Neben der theoretischen Einweisung liegt unser Fokus auf dem praktischen Pigmentieren an Modellen, um Ihnen Sicherheit und Versiertheit für den beruflichen Alltag zu geben.

#### **Weiterbildung für Permanent Make-up**

Neueste Erfahrungen, Stilbewusstsein und spezielle Trendtechniken werden von unseren professionellen Trainern in den Aufbaukursen an Sie weitergegeben. Lernen Sie beispielsweise die aktuelle Trendtechnik „Ombre Shading Lips“ mit den innovativen Swiss Color® IL-Pigmenten kennen. Die neue Generation eisenoxidfreier Pigmente wird Ihre Pigmentierungsergebnisse revolutionieren!

#### **Microblading-Grundausbildung für Quereinsteiger (3 Tage) / für PMU-Stylisten (2 Tage)**

Bei uns können Sie neben PMU auch die manuelle Pigmentierungsmethode „Microblading“ erlernen. Das umfangreiche Kurs- und Produktangebot bei Swiss Color® wird all Ihre Ansprüche erfüllen. Eine sanfte Behandlung und präzise Ergebnisse sind nur einige Vorteile, die Ihre Kunden überzeugen!



#### **UNSER ANGEBOT**

- ✓ Grundausbildung für Microblading und PMU
- ✓ Workshop 3D-Technik Lippe, Lidstrich oder Augenbraue
- ✓ Korrektur- und Hauttypbestimmungsfachkurs
- ✓ Visagistik-, Vorzeichen- und Farbfachkurs
- ✓ Areola und Tricho Pigmentationskurs
- ✓ Derma SR 8 Narbenbehandlung
- ✓ SC colorX PMU und MB Entfernungskurs

**SC-International® AG**

Neugasse 26 | 9000 St. Gallen | Tel. 071 663 77 77 | [info@swiss-color.ch](mailto:info@swiss-color.ch) | [www.swiss-color.ch](http://www.swiss-color.ch) |

# Wir bilden Profis aus!

Bleiben Sie in Ihrem Beruf up to date

| <p><b>Skin Aesthetic Assistant SGMK</b></p> <p><b>ZIELGRUPPE:</b> Alle interessierten KosmetikerInnen, medizinische Praxis-AssistentInnen, VisagistInnen, Pharma-AssistentInnen, DrogistInnen, Pflegefachfrauen, MasseurInnen und CoiffeureInnen.</p> <p><b>THEORIE &amp; PRAXIS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Dermatologie</li> <li>• Medizinische Peelings</li> <li>• Mesotherapie</li> <li>• Erfolge und Horizonte im medizinisch-ästhetischen Bereich</li> <li>• Apparative Kosmetik – Wirkung und Anwendung:</li> <li>• Medical Needling mit dem Dermastamp, Vital-Injector</li> <li>• Mesogun, RF-Microneedling, Plasma Pen, HIFU, Cryolipolyse, Stosswelle, Diverse Laser</li> <li>• Sprechstunden-Assistentin (Juventus Schule für Medizin ZH)</li> <li>• Laserschutzkurs (SFK)</li> <li>• Verkauf/Marketing/Betriebswirtschaft</li> </ul> <p>NEU: berufsbegleitende Wochenend-Modul<br/>½ Freitag+Samstag+Sonntag 1x/Monat. START: 01.12.2017</p> |  <p><b>swiss medical academy</b></p>  <p><b>SGMK</b><br/>Schweizerische Gesellschaft für medizinische Kosmetik</p> | <p><b>Diplom-FachkosmetikerIn</b></p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>THEORIE</th> <th>PRAXIS</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>• Anatomie, Dermatologie, Physiologie</td> <td>• Hautanamnese, Hautdiagnose, Anomalien</td> </tr> <tr> <td>• Hygiene</td> <td>• Gesichts-, Hals- und Dekolletépflege</td> </tr> <tr> <td>• Physik/Chemie</td> <td>• Tiefenreinigung</td> </tr> <tr> <td>• Berufskunde</td> <td>• Masken/Packungen</td> </tr> <tr> <td>• Warenkunde/Wirkstofflehre</td> <td>• Gesichtsmassage</td> </tr> <tr> <td>• Akne</td> <td>• Gesichtsbildungen mit diversen Produktlinien</td> </tr> <tr> <td>• Kundenpsychologie/Verkaufstraining</td> <td>• Aknebehandlung</td> </tr> <tr> <td>• Klassische apparative Kosmetik</td> <td>• Maniküre/Handmassage</td> </tr> <tr> <td>• Betriebswirtschaft</td> <td>• Klassische apparative Kosmetik</td> </tr> <tr> <td>• Verkauf/Marketing/Betriebswirtschaft</td> <td>• Wimpern und Brauen färben/Korrektur</td> </tr> <tr> <td>• Prüfungsvorbereitung</td> <td>• Make-up Seminar mit Profi-VisagistIn</td> </tr> <tr> <td></td> <td>• Haarentfernung</td> </tr> </tbody> </table> | THEORIE | PRAXIS | • Anatomie, Dermatologie, Physiologie | • Hautanamnese, Hautdiagnose, Anomalien | • Hygiene | • Gesichts-, Hals- und Dekolletépflege | • Physik/Chemie | • Tiefenreinigung | • Berufskunde | • Masken/Packungen | • Warenkunde/Wirkstofflehre | • Gesichtsmassage | • Akne | • Gesichtsbildungen mit diversen Produktlinien | • Kundenpsychologie/Verkaufstraining | • Aknebehandlung | • Klassische apparative Kosmetik | • Maniküre/Handmassage | • Betriebswirtschaft | • Klassische apparative Kosmetik | • Verkauf/Marketing/Betriebswirtschaft | • Wimpern und Brauen färben/Korrektur | • Prüfungsvorbereitung | • Make-up Seminar mit Profi-VisagistIn |  | • Haarentfernung |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------|--------|---------------------------------------|-----------------------------------------|-----------|----------------------------------------|-----------------|-------------------|---------------|--------------------|-----------------------------|-------------------|--------|------------------------------------------------|--------------------------------------|------------------|----------------------------------|------------------------|----------------------|----------------------------------|----------------------------------------|---------------------------------------|------------------------|----------------------------------------|--|------------------|
| THEORIE                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       | PRAXIS                                                                                                                                                                                                                                                                               |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |         |        |                                       |                                         |           |                                        |                 |                   |               |                    |                             |                   |        |                                                |                                      |                  |                                  |                        |                      |                                  |                                        |                                       |                        |                                        |  |                  |
| • Anatomie, Dermatologie, Physiologie                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         | • Hautanamnese, Hautdiagnose, Anomalien                                                                                                                                                                                                                                              |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |         |        |                                       |                                         |           |                                        |                 |                   |               |                    |                             |                   |        |                                                |                                      |                  |                                  |                        |                      |                                  |                                        |                                       |                        |                                        |  |                  |
| • Hygiene                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     | • Gesichts-, Hals- und Dekolletépflege                                                                                                                                                                                                                                               |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |         |        |                                       |                                         |           |                                        |                 |                   |               |                    |                             |                   |        |                                                |                                      |                  |                                  |                        |                      |                                  |                                        |                                       |                        |                                        |  |                  |
| • Physik/Chemie                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | • Tiefenreinigung                                                                                                                                                                                                                                                                    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |         |        |                                       |                                         |           |                                        |                 |                   |               |                    |                             |                   |        |                                                |                                      |                  |                                  |                        |                      |                                  |                                        |                                       |                        |                                        |  |                  |
| • Berufskunde                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 | • Masken/Packungen                                                                                                                                                                                                                                                                   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |         |        |                                       |                                         |           |                                        |                 |                   |               |                    |                             |                   |        |                                                |                                      |                  |                                  |                        |                      |                                  |                                        |                                       |                        |                                        |  |                  |
| • Warenkunde/Wirkstofflehre                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | • Gesichtsmassage                                                                                                                                                                                                                                                                    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |         |        |                                       |                                         |           |                                        |                 |                   |               |                    |                             |                   |        |                                                |                                      |                  |                                  |                        |                      |                                  |                                        |                                       |                        |                                        |  |                  |
| • Akne                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | • Gesichtsbildungen mit diversen Produktlinien                                                                                                                                                                                                                                       |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |         |        |                                       |                                         |           |                                        |                 |                   |               |                    |                             |                   |        |                                                |                                      |                  |                                  |                        |                      |                                  |                                        |                                       |                        |                                        |  |                  |
| • Kundenpsychologie/Verkaufstraining                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          | • Aknebehandlung                                                                                                                                                                                                                                                                     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |         |        |                                       |                                         |           |                                        |                 |                   |               |                    |                             |                   |        |                                                |                                      |                  |                                  |                        |                      |                                  |                                        |                                       |                        |                                        |  |                  |
| • Klassische apparative Kosmetik                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | • Maniküre/Handmassage                                                                                                                                                                                                                                                               |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |         |        |                                       |                                         |           |                                        |                 |                   |               |                    |                             |                   |        |                                                |                                      |                  |                                  |                        |                      |                                  |                                        |                                       |                        |                                        |  |                  |
| • Betriebswirtschaft                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          | • Klassische apparative Kosmetik                                                                                                                                                                                                                                                     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |         |        |                                       |                                         |           |                                        |                 |                   |               |                    |                             |                   |        |                                                |                                      |                  |                                  |                        |                      |                                  |                                        |                                       |                        |                                        |  |                  |
| • Verkauf/Marketing/Betriebswirtschaft                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | • Wimpern und Brauen färben/Korrektur                                                                                                                                                                                                                                                |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |         |        |                                       |                                         |           |                                        |                 |                   |               |                    |                             |                   |        |                                                |                                      |                  |                                  |                        |                      |                                  |                                        |                                       |                        |                                        |  |                  |
| • Prüfungsvorbereitung                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | • Make-up Seminar mit Profi-VisagistIn                                                                                                                                                                                                                                               |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |         |        |                                       |                                         |           |                                        |                 |                   |               |                    |                             |                   |        |                                                |                                      |                  |                                  |                        |                      |                                  |                                        |                                       |                        |                                        |  |                  |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | • Haarentfernung                                                                                                                                                                                                                                                                     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |         |        |                                       |                                         |           |                                        |                 |                   |               |                    |                             |                   |        |                                                |                                      |                  |                                  |                        |                      |                                  |                                        |                                       |                        |                                        |  |                  |

Wir bieten als eine vom ProduktHersteller unabhängige und unter dem Patronat der SGMK stehende Schule attraktive zeitgemässe Aus- und Weiterbildungen zur Kosmetikerin, zum Skin Aesthetic Assistant SGMK (medical cosmetics) und zur Wellness & SPA Therapeutin.

Nach Abschluss verfügen Sie über fundierte Fachkenntnisse sowie über genügend praktische Arbeitserfahrung, um sich auf dem Arbeitsmarkt behaupten zu können.

Die Bedürfnisse der modernen Kosmetik haben sich in den letzten Jahren stark verändert. Zwei Trends sind in der Branche klar erkennbar: medical cosmetics und Wellness/SPA. Die Arbeitgeber sind auf der Suche nach professionell ausgebildeten Fachkräften, die über eine fundierte Ausbildung in beiden Bereichen verfügen. Unsere Ausbildungen werden diesen Anforderungen gerecht.

Medical Cosmetics setzt vertiefte Fachkenntnisse in Apparativer Hightech-Kosmetik mit hochwirksamen Cosmeceutical-Treatments, aber auch Grundkenntnisse im medizinischen Bereich voraus.

Skin Asthetic Assistant SGMK — die erste Ausbildung in der Schweiz für ausgebildete Kosmetikerinnen, MPAs und verwandte Berufe, die sich im kosmetisch-medizinischen Bereich weiterbilden möchten.

Fundierte 12-monatige Ausbildung mit den aktuellsten Hightech-Geräten und hochwirksamen Cosmeceutical-Treatments. Integriert in unsere Ausbildung sind der Lehrgang zur Praxisassistentin der Juventus Schule für Medizin Zürich sowie der Laserschutzkurs des SFK.



## IHRE VORTEILE:

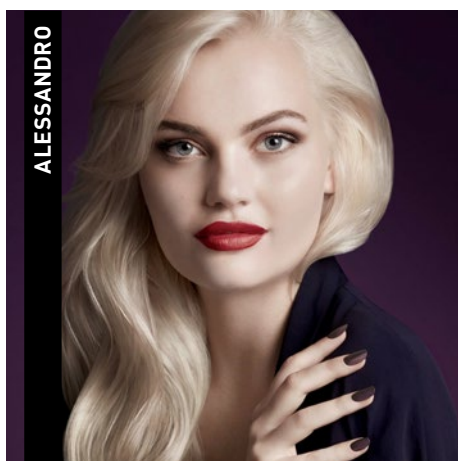
- ✓ Ausbildungen nach neuesten medizinischen, internationalen und wissenschaftlichen Normen, von der SGMK (Schweizerische Gesellschaft für medizinische Kosmetik) anerkannt.
- ✓ Erfahrene Fachdozenten
- ✓ Klar strukturierte Modullehrgänge
- ✓ Innovative Cosmeceuticals, Kosmetik- und SPA-Produkte
- ✓ Neueste HighTech-Geräte und Behandlungsmethoden

**swiss medical academy**

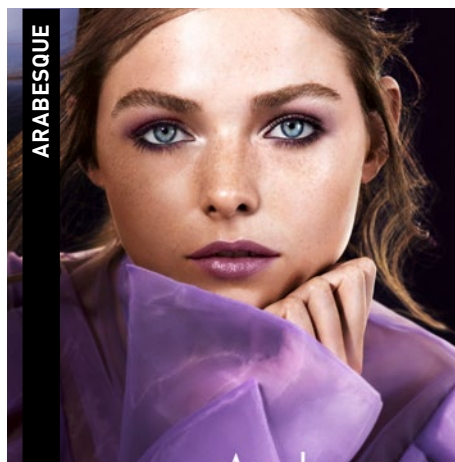
Dorfstrasse 19a | 6340 Baar | Tel. 041 710 06 56 | info@swissmedicalacademy.com | www.swissmedicalacademy.com

# Looks ZUM NACHSCHMINKEN

**TRENDS HERBST/WINTER 2017/18** – Nachdem wir Ihnen in der letzten Ausgabe die aktuellen Trendprodukte und Farben für die kommende Saison vorgestellt haben, finden Sie hier die entsprechenden Looks. Ausprobieren ausdrücklich erwünscht!



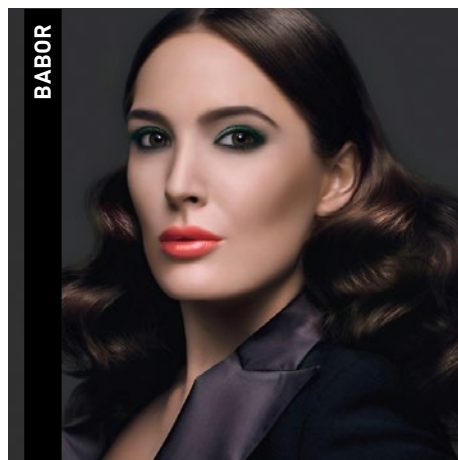
Die Lacke aus der Kollektion „Majestic Me“ von **alessandro** sollen die Persönlichkeit und die Unwiderstehlichkeit jeder Frau unterstreichen.  
[www.alessandro.ch](http://www.alessandro.ch)



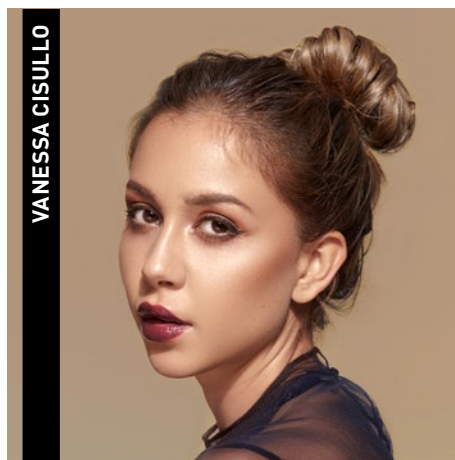
„Berry Style“ taufte **Arabesque** seinen aktuellen Herbstlook und setzte die geamte Farbpalette leckerer Beerenfrüchte ein.  
[www.musculus.ch](http://www.musculus.ch)



Die Inspiration für seinen Trendlook „Arenit“ fand **Beni Durrer** im Facettenreichtum mineralischer Sedimentgesteine.  
[www.benidurrer.com](http://www.benidurrer.com)



**Babor** ist in diesem Herbst frisch verliebt: in die Trendfarbe Orange! Die warme Nuance betont Lippen und Nägel.  
[www.babor.ch](http://www.babor.ch)



Beerige Lippen und ein Lidschatten in Orange kontrastieren dem Herbstblues und machen den Trendlook von **Vanessa Cisullo** perfekt.  
[www.vanessa-cisullo.com](http://www.vanessa-cisullo.com)



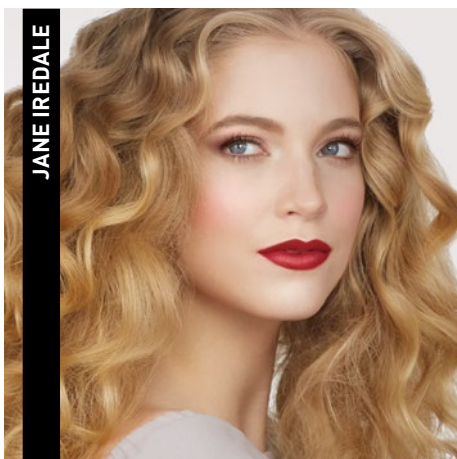
Katharina die Grosse stand Patin für den aktuellen Trendlook „Majesty“ aus dem Hause **Catherine Nail Collection**.  
[www.catherine.de](http://www.catherine.de)

KARIN BÜHLMANN



Der Bohème-Style von **Karin Bühlmann** orientiert sich an den Farbnuancen der Natur. Diese bringen jede Frau zum Strahlen.  
[www.karinbuehlmann.weebly.com](http://www.karinbuehlmann.weebly.com)

JANE IREDALE



Reiche, lebendige Farben bestimmen die Herbstkollektion von **Jane Iredale**. Dieser Look bezaubert mit apfelroten Lippen.  
[www.careconcept.ch](http://www.careconcept.ch)

KARAJA



Perlige Hell-Dunkel-Kontraste wechseln sich in der „Moonlight“-Kollektion von **Karaja** mit matten Tönen ab.  
[www.dobi.ch](http://www.dobi.ch)

## NEE Trend Collection «Wanderlust» Herbst/Winter 2017/18

nee  
 MAKE UP  
 MILANO

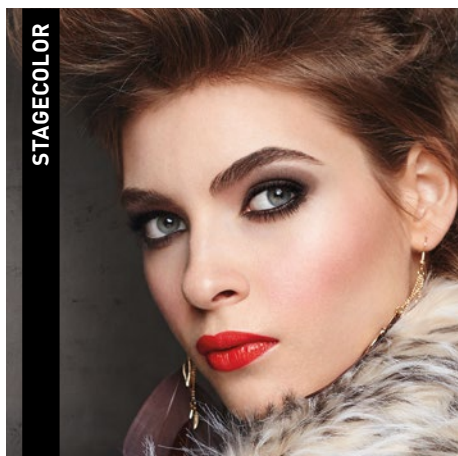
### Der perfekte Look für die romantische Träumerin

Die neue Kollektion zeichnet sich durch erdige, terrakotta-farbene Töne, schimmernde Texturen und bezaubernde Effekte aus. Sie widerspiegelt eine romantische Atmosphäre wie auf den schönsten Reisen, wundervoll verträumt und aufregend zugleich. Sind Sie bereit, sich von den Farben, Texturen und Inspirationen der Kollektion Wanderlust verzaubern zu lassen? Bestellen Sie jetzt die neuen Trendfarben und profitieren Sie von kostenlosem Werbematerial!  
 110701.1 + 110701.2



Simon Keller AG, 3400 Burgdorf  
[verkauf@simonkeller.ch](mailto:verkauf@simonkeller.ch)  
[www.simonkeller.ch](http://www.simonkeller.ch)  
 034 420 08 00

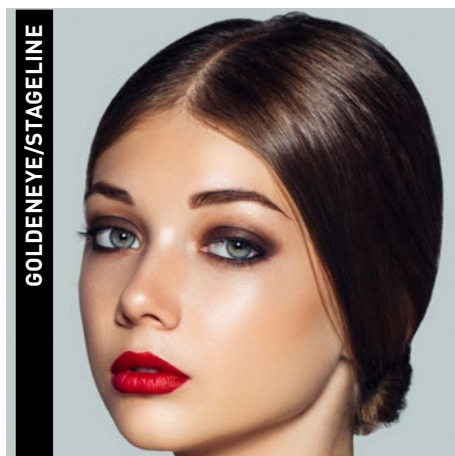
Keller  
 beauty



Stark, dynamisch, ausdrucksvoll – das sind die Attribute für den aktuellen Trendlook „My Wild Side“ von **Stagecolor**.  
[www.jp-rosselet.ch](http://www.jp-rosselet.ch)



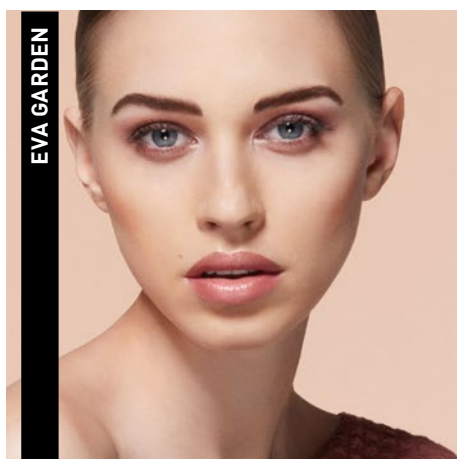
Die klassische Eleganz der Pariserinnen bündelt **Sothys** in dieser Saison im aktuellen Trendlook „Reflét“.  
[www.sothys.ch](http://www.sothys.ch)



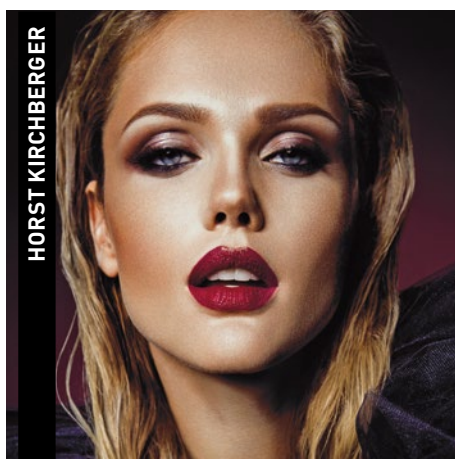
Der Balayage- bzw. Ombré-Style für die Augenbrauen löst in dieser Saison bei **Goldeneye/Stageline** den „Balken-Look“ ab.  
[www.goldeneye.de](http://www.goldeneye.de)

„Lippen sind  
nicht dazu  
geschaffen, beige  
zu sein!“

*Estée Lauder, amerik. Kosmetikikone*



Beim aktuellen Look „Supreme“ von **Eva Garden** zählt die Reduktion auf das Authentische und die reine, natürliche Schönheit.  
[www.haarteck.ch](http://www.haarteck.ch)



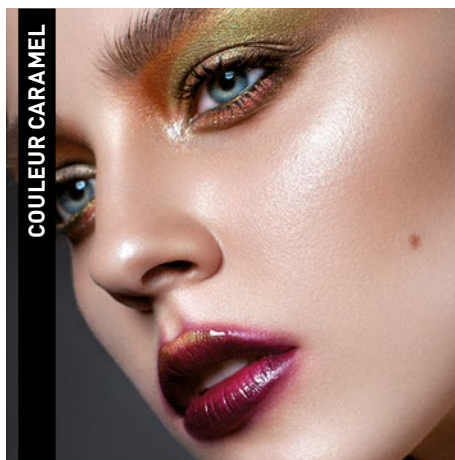
**Horst Kirchberger** bringt mit kontrolliert eingesetztem Glow die Haut zum Strahlen. Dabei werden sowohl Lippen als auch Augen betont.  
[www.horst-kirchberger.de](http://www.horst-kirchberger.de)



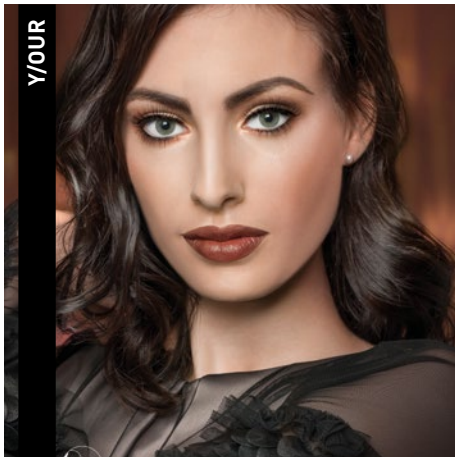
„Eternal Elegance“ aus dem Hause **Malu Wilz Beauté** ist ein raffinierter Trendlook für elegante und stilsichere Frauen.  
[www.musculus.ch](http://www.musculus.ch)



Inspiriert von den warmen Goldtönen der herbstlichen Natur, kreierte **Reviderm** den Trendlook „Golden Glow“.  
[www.reviderm.ch](http://www.reviderm.ch)



Den angesagten Ethnotrend, der auf den Fashionshows zu beobachten ist, greift **Couleur Caramel** mit der Kollektion „Ethnic Inspiration“ auf. [www.attitude-bio.ch](http://www.attitude-bio.ch)



**Y/our** lanciert mit „MaroonFlair“ einen sinnlichen und charismatischen Herbsttrend. Farbtöne wie Rost und Braun sorgen für einen ausdrucksstarken Look.  
[www.y-our.com](http://www.y-our.com)



Bei **Yves Stöckli** lautet das Herbstmotto: Wer intensive perlreflektierende Lidschatten mit starker Deckkraft liebt, wird von diesen wunderschönen Nuancen begeistert sein.  
[www.yvestoeckli.com](http://www.yvestoeckli.com)

„Rund ums Auge wird es wild und arty. Ein Mix quer durch die Jahrzehnte. Was bleibt, sind Smokey Eyes und Nudetöne.“

Peggy Schmitz-Lilkendey, Maskenbildnerin und Visagistin für Film & TV



Medienpartner:



Weitere Informationen und die Anmeldeunterlagen finden Sie unter  
[www.beauty-fairs.ch/meisterschaften](http://www.beauty-fairs.ch/meisterschaften)

Foto: BLACKDAY/shutterstock.com

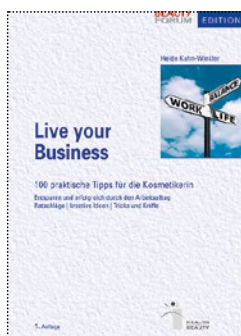
# Volume Lashes

4<sup>th</sup> SWISS LASHES TROPHY – 03. MÄRZ 2018

SWISS LASHES TROPHY

# profi-shop

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



Heide Kuhn-Winkler

## LIVE YOUR BUSINESS

Sind Sie selbstständige oder zukünftige Unternehmerin und auf der Suche nach kreativen Marketingideen für Ihr Institut? Das Fachbuch unterstützt die bereits selbstständige Kosmetikerin oder die Kosmetikerin, die eine Selbstständigkeit plant, mit Geschäftstipps und Anregungen. Es enthält Ratschläge und thematisiert Alltagsbegebenheiten sowie Probleme im Institut. Es werden auch Lösungsansätze vermittelt. So erläutert die Autorin zum Beispiel, wie Sie richtig mit Kritik umgehen.

130 Seiten, Softcover, CHF 23.00

Erich-Norbert Detroy

## DAS POWERBUCH DER NEUKUNDENGWINNUNG

Erfahren Sie, wie effektive und gewinnorientierte Kundenakquise über verschiedene Kommunikationskanäle gelingt und wie Sie Ihre Kunden für Ihr Institut begeistern können. Die Fähigkeit, erfolgreich Akquise betreiben zu können, könne jeder lernen, behauptet der Autor. Er erläutert, wie Sie neue Kunden gewinnen können. Weitere Themen, die Beachtung finden, sind resonanzstarke Online-Werbung und professionelles Empfehlungsmarketing. Perfektionieren Sie Ihre Verkaufstechnik!

318 Seiten, Hardcover, CHF 46.90



## 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.



## FACHBÜCHER ZUM THEMA „MARKETING UND VERKAUF“

|                                                              |           |
|--------------------------------------------------------------|-----------|
| Ich mache mich selbständig .....                             | CHF 68.00 |
| Endlich ein eigenes Institut .....                           | CHF 23.00 |
| Kosmetik erfolgreich verkaufen .....                         | CHF 47.00 |
| Unternehmensführung mit Service, Marketing und Verkauf ..... | CHF 58.00 |
| Auf eigenen Füßen .....                                      | CHF 53.90 |



Medienpartner:



Weitere Informationen und  
die Anmeldeunterlagen  
finden Sie unter  
[www.beauty-fairs.ch/  
meisterschaften](http://www.beauty-fairs.ch/meisterschaften)



# MIAMI BEACH

## TIME TO PARTY

24. SCHWEIZER MAKE-UP-MEISTERSCHAFT · 04. MÄRZ 2018

Foto: Shutterstock.com/Svitlana Sokolova

MAKE-UP-MEISTERSCHAFT



Medienpartner:



Weitere Informationen  
und die Anmeldeunterlagen  
finden Sie unter  
[www.beauty-fairs.ch/  
meisterschaften](http://www.beauty-fairs.ch/meisterschaften)



# A GLAMOROUS NIGHT

## 5th NEWCOMER MAKE-UP TROPHY · 03. MÄRZ 2018

Hair & Make-Up: Dario Dos Santos · Model: Ana Krsic · Foto: Martina Barisic

NEWCOMER MAKE-UP TROPHY

# Die Schweizer *Beauty-Fachmesse*

**BEAUTY FORUM SWISS 2018** – Fachmessen bilden ein spannendes und interessantes Umfeld, um Neues und Überraschendes zu entdecken, wie zum Beispiel an den beiden Premieren „Anti-Aging Day“ und „Make-up Day“. Zudem fördert die spezielle Messeatmosphäre auch den Austausch von Erfahrungen und Ideen unter den Beauty-Profis. Die 24. Ausgabe der Fachmesse BEAUTY FORUM SWISS bietet Ihnen dazu die optimale Plattform.



## 24. BEAUTY FORUM SWISS

**Datum:** 03. + 04. März 2018

**Ort:** Messe Zürich

**Öffnungszeiten:**

Samstag, 03. März  
09:00 bis 18:00 Uhr

Sonntag, 04. März  
09:00 bis 17:00 Uhr

**Vorverkauf:**

[www.beauty-profi-shop.ch](http://www.beauty-profi-shop.ch)

**Infos:** [www.beauty-fairs.ch](http://www.beauty-fairs.ch)

## VORVERKAUF EINTRITTS- KARTEN

Messe Eintrittskarten sowie Karten für das IFC-Seminarprogramm und Workshops können bis zum 22. Februar 2018 bestellt werden unter:  
[www.beauty-profi-shop.ch](http://www.beauty-profi-shop.ch)

Reservieren Sie sich für Ihre persönlichen Neuentdeckungen jetzt schon das Wochenende vom 03. und 04. März 2018. Dieses steht ganz im Zeichen der professionellen Schönheit. Es erwartet Sie in den Hallen der Messe Zürich eine umfangreiche Palette an Produkten und Dienstleistungen aus den Bereichen Kosmetik, Fuss, Wellness und Nail. Thematische Schwerpunkte sind Anti-Aging und Make-up. Ein attraktives Programm mit Meisterschaften, Trophies, Wei-

terbildungsseminaren, Workshops und Ausstellerpräsentationen rundet das Angebot ab.

### Anti-Aging Kongress

Am Messesamstag, 03. März 2018, steht Anti-Aging im Zentrum. Top-Referenten werden am Anti-Aging Kongress zu Themen wie „Anti-Aging aus dermatologischer Sicht“, „Wirkstoffe und deren Anwendung“ sowie „Kosmetik und ästhetische Me-



dizin“ referieren. Das Programm wird in der Ausgabe 11/2017 der BEAUTY FORUM Edition Swiss im Detail vorgestellt.

### Meisterschaften & Trophies

Insgesamt fünf Meisterschaften und Trophies werden an der BEAUTY FORUM SWISS 2018 realisiert! An der 24. Schweizer Make-up-Meisterschaft dreht sich alles rund ums Thema „Miami Beach – Time to Party“ und die

jungen Talente präsentieren ihr Können an der 5th Newcomer Make-up Trophy zum Thema „Glamorous Night“.

Eine ruhige Hand ist bei den Teilnehmern der 4th Swiss Lashes Trophy zum Motto „Volume Lashes“ gefragt. Für Nail-Profis gibt's die 24. Schweizer Nail-Design-Meisterschaft und Nail-Künstler messen ihre Kreativität an der 10th Swiss NailArt Trophy zu „The World of Circus“. Alle Infos zu den Meisterschaften und Trophies: [www.beauty-fairs.ch/meisterschaften](http://www.beauty-fairs.ch/meisterschaften)

### Seminare & Workshops

Kombinieren Sie Ihren Messebesuch mit der Teilnahme an einem der Weiterbildungsseminare des International Forum of Cosmetics IFC zu den Themenbereichen Kosmetik, Wellness, Fuss und Business. Für Nail-Profis werden wieder die beliebten und stark nachgefragten Aktiv-Workshops Nail angeboten. Das Programm wird in der nächsten Ausgabe der BEAUTY FORUM Edition Swiss veröffentlicht und ab Ende Oktober auch auf [www.beauty-fairs.ch](http://www.beauty-fairs.ch).

# München, WIR KOMMEN!



**B**esuchen Sie die 32. BEAUTY FORUM MÜNCHEN und halten Sie mit Ihren Kolleginnen mit. Denn: Nur wer auf dem Laufenden bleibt und sich stetig weiterentwickelt, gehört zu den Profis der Branche. Am 28. und 29. Oktober stellen mehr als 1.100 nationale und interna-

tionale Unternehmen und Marken aus. Die grösste Kosmetikfachmesse im Herbst bietet in drei Hallen die neuesten Trends, Geräte, Produkte und Behandlungsmethoden in den Bereichen Kosmetik, Nail, Medical, Wellness und Spa, Fuss und Naturkosmetik. Am Messe-Wochenende finden neben

interessanten Fach- und Firmenvorträgen sowie Meisterschaften auch spannende Shows statt. Kommen Sie vorbei und schauen Sie den Beauty-Profis live bei der Arbeit zu. Alle Infos zur Messe finden Sie auf unserer Website

[www.beauty-fairs.de/muenchen](http://www.beauty-fairs.de/muenchen)



## AUSZUG: BRANCHENTRENDS AM BEAUTY POINT

### SAMSTAG, 28. OKTOBER

10.00–10.30 Uhr | Firmenpräsentation  
**Die neue, natürliche Plastische Chirurgie – Eigenfett ersetzt und ergänzt Implantate**  
Referent: Dr. med. Alexander T. Hamers, Praxisklinik am Rosengarten

13.30–14.00 Uhr | Firmenpräsentation  
**Doppelreinigung: Gesundere Haut beginnt bei Schritt „Null“**  
Referentin: Vera Nordqvist, Dermalogica

15.30–16.00 Uhr | Bühnenshow  
**Golden Glow – warme Nuancen für Herbst & Winter mit Giovanni Fasiello**

17.30–18.00 Uhr | Siegerehrung  
**15th Bodypainting Trophy: Welt der Wunder**

### SONNTAG, 29. OKTOBER

12.00–12.30 Uhr | Firmenpräsentation  
**Wenn die Haut aus der Reihe tanzt**  
Referentin: Claudia Oelrich, Ocean Pharma

12.30–13.30 Uhr | Bühnenshow  
**JA-Sager 2017/2018 – Brautstyling mit den Artisten der Beauty & Fame Academy**

14.00–14.30 Uhr | Firmenpräsentation  
**PowerSlim – Das erste Ernährungskonzept für die Beauty-Branche**  
Referent: Holger Westenbaum, PowerSlim Deutschland

15.30–16.00 Uhr | Siegerehrung  
**31. Deutsche Make-up-Meisterschaft: Miami Beach – Time to Party**



## WORKSHOP-PROGRAMM

Sorgen Sie für frischen Wind in Ihrem Institut und besuchen Sie die praxisorientierten Workshops auf der 32. BEAUTY FORUM MÜNCHEN. Es werden Profi-Workshops in den Bereichen Business, Nail und Style angeboten. Wie Sie Ihrer Kundin einen makellosen Teint zaubern können, erfahren Sie im Style-Workshop „**Der perfekte Glow**“ mit Thorsten Joffroy. Wie Sie „**Familie und Beruf**“ vereinen können, erklärt Ihnen **Sascha Schmidt** im Business-Workshop. Das komplette Programm finden Sie unter [www.beauty-fairs.de/muenchen](http://www.beauty-fairs.de/muenchen)



Medienpartner:



Nail-Design: Beatrice Löffler

Weitere Informationen und die Anmeldeunterlagen finden Sie unter [www.beauty-fairs.ch/meisterschaften](http://www.beauty-fairs.ch/meisterschaften)

## 24. SCHWEIZER NAIL-DESIGN-MEISTERSCHAFT 03. MÄRZ 2018

„PROFESSIONALS-CUP“



Medienpartner:



Weitere Informationen und die Anmeldeunterlagen finden Sie unter [www.beauty-fairs.ch/meisterschaften](http://www.beauty-fairs.ch/meisterschaften)



NailArt: Milena Bogasow-Biehl

Fotograf: Enrique Munoz Garcia  
Stylisten: Yllonka Pryor, Schulungsleiterin  
Marlise K und E.Mi Switzerland

## THE WORLD OF CIRCUS

10<sup>th</sup> SWISS NAILART TROPHY · 04. MÄRZ 2018

SWISS NAILART-TROPHY



VORVERKAUF AB OKTOBER

# DIE SCHWEIZER BEAUTY-FACHMESSE

24. BEAUTY FORUM SWISS > 03. + 04. MÄRZ 2018 > MESSE ZÜRICH

## NEUE MESSE-HIGHLIGHTS

- Anti-Aging Day – Samstag, 03.03.2018
- Make-up Day – Sonntag, 04.03.2018
- Action Point
- Fuss im Fokus
- Beauty Gallery – Best Brands



24. INTERNATIONALE FACHMESSE

**BEAUTY**  
**FORUM**  
**SWISS**

[www.beauty-fairs.ch](http://www.beauty-fairs.ch)

## // INSTITUTE // GERÄTE // STELLENANGEBOTE // DIVERSES

derma Profis | Kirchbergweg 5 | 35066 Frankenberg/Eder

**derma profis**

Tel.: 0049 - 64 51 - 7 17 66 96



**> Geräteverkauf**  
inklusive Zubehör, Anleitung,  
Schulungsmappe und Zertifikaten!  
Wir bieten Ihnen viele Profi-Geräte für die  
„makellose Schönheit“ Ihrer Kunden u.a.:  
Hautstraffungsgeräte ohne Skalpell, durch Radiofrequenz &  
Ultraschall, auch Derma Nadel Geräte!  
(Falten & Gewebeerschaffung & Narben)  
IPL E-Light, OPT, SSHR (dauerhafte Haarentfernung)  
ND Yag Laser (Tattoo Entfernung)  
Kavitation (Body Forming durch Ultraschall)  
Kryolipolyse (Body Forming durch Cooling & Vakuum)  
Meso & Mesophoration Geräte mit & ohne Nadeln  
Couperose, Besenreiser 980nm Diodenlaser uvm...  
Profitieren Sie von unserer langjährigen Erfahrung!  
Auch Leasingangebote möglich!

**www.derma - profis.de**

**ANZEIGENSCHLUSS**  
für die Ausgabe 11/2017 ist am **20.10.2017**

**Eingerichteter Praxisraum zur Untermiete**

In unserem exklusiv eingerichteten Institut in Rüschlikon (linkes Zürichseeufer) sind 2 Räume frei geworden. Wir suchen eine Teamkollegin (Therapeutin, Nailstylistin, Kosmetikerin, Podologin/Fusspflege). Das Geschäft (160m<sup>2</sup>) befindet sich an bester Lage, mit Dusche, Waschmaschine/Tumbler und vieles mehr. Miete tageweise oder monatlich möglich.  
Weitere Infos: 043 388 02 22

**Handelspartner gesucht**

Wir sind ein Importeur von kosmetischen Produkten vom Toten Meer. Wir suchen zwecks Vertriebes einen Vertriebs- und Handelspartner. Wir bieten für unseren Partner interessante Bedingungen. Bitte melden Sie sich mit Ihren Angaben um ein persönliches Treffen zu vereinbaren unter: Health and Beauty Marketing Swiss GmbH, CHIFFRE 102017, Zinggertorstrasse 1a, 6006 Luzern

**Kosmetik-Einrichtung abzugeben**

Würde gerne meine komplette Kosmetikeinrichtung weitergeben für einen symbolischen Betrag von Fr. 1500.00. Alles ist in einem sehr guten Zustand und kann ab dem 24. November 2017 abgeholt werden. Ich habe mich entschieden in Pension zu gehen. Der Raum ist in Bremgarten bei Bern. E-mail: centre.tournesol@bluewin.ch, Tel. 079 195 78 35

**Günstig zu verkaufen**

geeignet für Neueinsteiger, 1 Dampfgerät, Stand- und Tischmodell, 1 Arbeitsstuhl in weiss, 2 grosse weisse Frotttücher 200 x 160. Alles ist sehr gut erhalten und kostet total Fr. 300. Tel. 077 474 14 49

**PRAXIS ZU VERKAUFEN**

- ZWEI ARBEITSZIMMER
- BÜRO UND KÜCHENBEREICH MIT KÜHLSCHRANK UND GARDEROBE
- GEPFLEGTE TOILETTEN
- LIFT VON TIEFGARAGE DIREKT VOR DER TÜR (GRATIS PARKING BIS 2 STUNDEN)
- KOMPLETTE PRAXIS (INKL. GERÄTE UND EINRICHTUNG) KANN EBENFALLS GEMietet WERDEN

**VERKAUF EINZELNER STÜCKE**

- LPG CELLU M6® ENDERMOLAB 2i: CHF 20'000.00
- EMPFANGSTHEKE: CHF 1'500.00

**LIPOPRAXIS GMBH**

LANDSTRASSE 99 | 5430 WETTINGEN  
079 400 00 50 | INFO@LIPOPRAXIS.CH



Die Art of Beauty e.K. blickt als einer der führenden Entwickler und Vertrieber von Geräten und Produkten auf über 100 Jahre Tradition zurück.

Wir entwickeln und vertreiben Kosmetik und Geräte für Profis der Ästhetik, Fitness-Studios und Kosmetikinstitute. Eigene Kosmetikentwicklungen speziell für die Geräteanwendungen ergänzen das Sortiment.

Im Bereich apparative Kompression sind wir einer der größten Anbieter im Beauty-Markt und der Exklusiv-Importeur des [Ballancer® für D-A-CH.

**Key Account Manager(in) Beauty & Medical Wellness**

Wir suchen Dich für den Vertrieb von technischen Geräten und kosmetischen Produkten an Fitness und Kosmetik-Studios, Solarien, Day-Spa's, Hotels, Profis in der Ästhetik.

Wenn Du unserem System konsequent folgst, kannst Du mit 8 Tagen im Monat in der Regel um die 3.500 € netto verdienen.

Wir unterstützen Dich mit Schulungen, Leads und permanentem Vertriebscoaching. In den ersten 3 Monaten helfen wir Dir auch finanziell, so dass Du einen guten Start bekommst.

**Anforderungsprofil:**

- Du bist bereits im Vertrieb / Außendienst tätig?
- verfügst vielleicht sogar über einen festen Kundenstamm in den Bereichen Kosmetik, Fitness, Wellness oder Medical Ästhetik?
- bist verhandlungs- und abschlussstark?
- hast eine abgeschlossene kaufmännische oder technische Ausbildung, idealerweise auch in der Medizintechnik oder als Medizinprodukteberater?

**Aktions-Standorte:**

Idealer Standort wäre Zürich. Verantwortungsgebiet: Deutschsprachige Schweiz

**Art of Beauty e. K. Bräugasse 2 Rehlingen 91799 Langenlathen**

Kontaktperson: Herr Daniel Kufer CEO

Telefon +49914296880 | Mobile +491728400625

info@art-of-beauty.com | www.art-of-beauty.com

# Ausbildungen

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

## Kosmetik

### Baar / Zug

#### swiss medical academy

Wir bilden Profis aus!

Die swiss medical academy unter dem Patronat des SGMK (Schweizerische Gesellschaft für medizinische Kosmetik) bietet Ihnen attraktive Aus- und Weiterbildungen im Bereich Medical Cosmetics, Kosmetik und Wellness/ SPA an.

Unsere Absolventen/-innen verfügen nach Abschluss sowohl über fundierte Fachkenntnisse als auch über genügend praktische Arbeitserfahrung, um sich auf dem Arbeitsmarkt behaupten zu können.

Skin Aesthetic Assistant - die erste Ausbildung in der Schweiz, für alle die sich im kosmetisch-medizinischen Bereich weiterbilden möchten. Fundierte Ausbildung mit den aktuellsten High Tech Geräten und hochwirksamen Cosmeceuticals-Treatments.

Ihre Vorteile:

- Zeitgemässe Ausbildung
- Neuste HighTech-Geräte
- 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, Dermalroller und Mesoeostetic: Cosmelan, Anti-Aging-Konzept, 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 seriös Tages- 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, Spitalgasse 28,  
Tel. 031 312 18 00  
info@faces-kosmetikschule.ch  
www.faces-kosmetikschule.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.beauty-corner-rubin.ch](http://www.beauty-corner-rubin.ch)  
Rehetobelstrasse 8  
9037 Speicherschwendi  
Verwaltung 071 344 46 44  
[www.ayura.ch](http://www.ayura.ch), [admin@ayura.ch](mailto: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](mailto:kosmetik@dickerhof.ch)  
[www.dickerhof.ch](http://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 qm² 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](http://www.arcosakademie.ch)  
[wolfdarcosakademie.ch](mailto:wolfdarcosakademie.ch)

### 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](mailto:info@heydecker.ch)  
[www.heydecker.ch](http://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 Diplomabschluss 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](mailto:info@mariaschweizer.ch)  
[www.mariaschweizer.ch](http://www.mariaschweizer.ch)

## Farb- & Stilberatung

### Bern, Zürich

#### Koloristika GmbH

EDUQUA zertifiziertes Ausbildungszentrum für Farbe, Stil & Image\*

Eine Aus- und Weiterbildung bei Koloristika bedeutet für die Teilnehmenden eine langfristige Investition in die Persönlichkeitsentwicklung und ihre berufliche Zukunft.

Seit über 33 Jahren verbinden wir professionelle Wissensvermittlung mit der individuellen Förderung der angehenden BeraterInnen.

In kleinen Gruppen oder in Einzelschulungen profitieren die Teilnehmenden vom praxisnahen Unterricht.

Erkundigen Sie sich über die Daten unserer Informationsgespräche. Wir freuen uns auf Sie!

Chaumontweg 20, 3095 Spiegel b. Bern,  
Bederstr. 97, 8002 Zürich  
Tel. 031 972 18 19  
info@koloristika.ch, www.koloristika.ch

\*Optimale Vorbereitung auf den vom  
BBT anerkannten eidg. Fachausweis

## Make-up Visagisten

### Bern

#### AVANTAPRES Visagistenschule

Professionelle Visagistenausbildung zum  
Beauty Make-up Artist.

Aarberggasse 36, 3011 Bern  
Tel. 031 311 83 10  
und NEU: Im Schörl 38600 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 Profes-  
sionelle Vorbereitung zur selbstständigen  
Ausübung des Berufes mit Diplomabschluss.

Bern, Spitalgasse 28  
Tel. 031 312 18 00  
info@faces-kosmetikschule.ch  
www.faces-kosmetikschule.ch  
faces – academy of make-up artists

### 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

#### 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

### Cham

#### NOUVEAU LASHES & BEAUTY – THE ULTIMATE LASH BRAND

Wimpernlaminierung mit LVL enhance  
Collagen Lash Lifting System Extensions,  
SVS Volume Style

Egal, ob Sie am Anfang Ihrer Karriere  
stehen oder eine erfahrene Lash Stylistin  
sind, wir bieten für alle Stufen ein  
entsprechendes, professionelles  
Trainingsprogramm mit der offiziellen  
Nouveau Lashes Zertifizierung für Lash und  
Brow Stylisten an. Unsere Schulungen  
kombinieren die vertiefte, theoretische  
Ausbildung, mit ausführlicher praktischer  
Anwendung, damit Sie jede Behandlung  
sicher und selbstständig durchführen können.  
Nach dem Abschluss der Schulung erhalten  
Sie weiterhin professionelle Unterstützung  
durch unser Team bezüglich Behandlungen  
und Marketing.

Nouveau Lashes Schweiz  
Luzernstrasse 11, CH-6330 Cham  
Tel. +41 77 477 70 00  
www.unew.ch

### Vira

#### 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 Weiterbil-  
dung. 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 pro-  
fessioneller Betreuung nach dem Kurs. Wir  
bereiten fachmännisch auf den Einsatz am  
Kunden vor. In einzelnen Schritten bringen  
wir jeden Handgriff bei, bis hin zum erfolg-  
reichen 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

### Zürich/Schaffhausen

#### Luxus Lashes Schweiz

Ausbildungen zur zertifizierten Profi-Wim-  
pernstylistin. Wir bieten: Volumentechnik  
und Workshops, Umschulungen nach Kun-  
denwünschen auch in ihrem Studio. Moder-  
ne Schulungsräume, kleine Gruppen, in

Zürich, Bern und Schaffhausen. Sie erhalten  
ein fachmännisches Wissen mit viel Praxis.

Sternenstrasse 29, 8002 Zürich  
Stadthausgasse 23, 8200 Schaffhausen  
www.luxuslashes-schweiz.ch  
mail@augenblick-sh.ch

## Medizinische Kosmetik

### Birmensdorf

#### MED BEAUTY SWISS AG WISSEN SCHAFFT SCHÖNHEIT®

Aus- und Weiterbildungen im Bereich der  
anspruchsvollen Medical Cosmetics  
Produkte und Treatments mit professionel-  
lem 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.

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

### 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

## Permanent-Make-up

### Aargau

#### Natural Design GmbH – Aline Graziano

Einzelschulungen und Weiterbildungs-  
kurse. 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 Weiter-  
bildungszentrum 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 (Einstieger- 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 Behandlungs-  
zentrum, Ausbildung zum Linergist®,  
Elite-, Camouflage- und Umsteiger-Semi-  
nare, 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

## AUSBILDUNGEN

### St. Gallen

#### SC-International AG Swiss Color® Academy

#### Fachinstitut für Permanent Make up & Microblading Herstellung / Vertrieb / Handel / Schulungen

Unsere vielfältigen Aus- und Weiterbildungsprogramme erweitern und vertiefen Ihr fachliches & praktisches Können: Grundausbildungen PMU & Microblading, Farbfachkurse, Korrekturkurse, Workshops 3D Technik Lippe / Eyeliner/Nano Braue / Magic Shading, diverse Profi-Aufbaukurse, Tricho Pigmentationskurse, Areola- und Narbenpigmentation, Umsteigerkurse auf Swiss Color® System, SC colorX PMU & MB Entfernungskurse! Wir bieten Ihnen exklusiv die Qualitätspigmente von Swiss Color® ohne Eisenoxide und arbeiten mit zertifizierten Swiss Liner PMU Geräten.

Neugasse 26, 9000 St. Gallen  
Tel. +41 (0) 71 663 77 77  
info@swiss-color.ch, www.swiss-color.ch

### Zürich

#### BIOTEK Akademy by Be-Beautiful

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  
Torgasse 6, 8001 Zürich  
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

### 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

### Zürich

#### Make up Schule Zürich GmbH

Nail-Ausbildung mit Diplom.  
Hammerstrasse 21, 8008 Zürich  
Tel. 078 783 44 80  
info@makeup-schule.ch  
www.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

### 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

## Haarentfernung

### Luzern Stadt

#### Fachschule für Haarentfernung mit Zucker oder Fadentechnik

Wachsen Sie noch oder „zuckern“ Sie schon? Das topmotivierte Schulungs-Team um 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 Kosmetikerinnen 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  
info@sfkinfo.ch  
www.sgmkverband.ch



**sif**  
Schweizerische Informations-  
und Fachstelle für Farb- und  
Modellberatung  
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  
Postfach, 3123 Belp  
Tel.: 079 425 87 74  
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



**ZUR BEAUTY-BRANCHE BIN ICH GEKOMMEN ...**

*... durch meine Frau, die das Nail:Code-Produkt in Deutschland gefunden hat.*

**AN MEINEM BERUF FASZINIERT MICH BESONDERS ...**

*... täglich die Begeisterung meiner Kunden zu sehen, wenn sie unsere Produkte verwenden.*

**NEUE ENERGIE TANKE ICH ...**

*... bei der Arbeit; ich sehe meine Arbeit als Hobby.*

**NUR SCHWER VERZICHTEN KÖNNTE ICH AUF ...**

*... meine Frau.*

**EINE PERSÖNLICHKEIT, DIE ICH GERNE EINMAL TREFFEN WÜRD E ...**

*... keine, ich finde die spontanen Gespräche und Begegnungen am wertvollsten.*

**MEINE FERIE N VERBRINGE ICH AM LIEBSTEN ...**

*... auf den Bahamas, auf einer Nebeninsel, wo noch Natur vorhanden ist und hauptsächlich im Wasser.*

**MEIN LIEBLINGSGERICHT IST ...**

*... Fleisch ohne Beilage.*

**MEIN EINDRÜCKLICHSTES REISEERLEBNIS ...**

*... gibt es viele, jedes auf seine Art. Das letzte Reiseerlebnis war ein Besuch in China. Diese Kultur ist wirklich faszinierend.*

**MEIN GRÖSSTER WUNSCH ...**

*... Gesundheit für mein Umfeld und mich.*



**MIKE  
ROTHENBÜHLER**

Mike Rothenbühler ist CEO und Inhaber der Nail:Code GmbH in Hunzenschwil. Über seinen bunten Lebenslauf von Ausbildungen in der Landwirtschaft, Elektroindustrie und Informatik gelangte er auch zum kaufmännischen Genre und machte sich früh selbstständig. Über seine Frau fand er den Weg in die expandierende Branche der Handkosmetik und begegnet der Welt der Schönheit und ihren Herausforderungen jeden Tag mit Faszination.

# Horoskop

## IHRE STERNSTUNDEN IM OKTOBER



### WAAGE (24.9.–23.10.):

Man könnte fast meinen, dass Ihnen das Glück im Moment nur so in den Schoss fällt! Denn Ihre Karrieresterne sind stärker denn je auf Fortschritt und Erfolg programmiert! Wenn es darum geht, neue Projekte zu starten oder Ihren Kundenkreis zu erweitern, empfiehlt sich vor allem die Zeit bis zum 17.10.! Aber auch in der zweiten Monatshälfte unterstützt Venus im eigenen Zeichen Ihre Beauty-Talente und Ihre Kreativität. Farb- und Stilberatungen sowie Wellness-treatments sind dabei Ihre persönlichen Highlights im Oktober. Als Ihr eigener Hautfreund empfiehlt sich natürliche Rosenkosmetik.

**♏ Skorpion (24.10.–22.11.):** Positive Veränderungen stehen jetzt auf dem kosmischen Programm! Denn Jupiter ebnet Ihnen ab dem 11.10. den Weg nach ganz oben, sodass Sie am Ende nicht nur erfolgreich, sondern auch glücklich sein werden.

**♐ Schütze (23.11.–21.12.):** Geduld zu haben fällt Ihnen derzeit schwer, wird aber belohnt. Denn aus Sternensicht kommt es darauf an, alle Projekte gut vorzubereiten! Agieren Sie deshalb aufgrund der realistischen Tatsachen! Ausgleichende Treatments sind Kundenmagnete!

**♑ Steinbock (22.12.–20.1.):** Für Ihr berufliches Vorwärtstkommen ist es wichtig, dass Sie sich und Ihrer Beauty-Philosophie treu bleiben, ohne zum Besserwisser zu werden! Gut punkten können Sie mit ganzheitlichen Anwendungen wie Aromaöl- und Hot-Stone-Massagen.

**♒ Wassermann (21.1.–19.2.):** Bis zum 17.10. strahlen die Karrieresterne besonders hell für Sie! Nicht nur, dass Sie genau wissen, was Sie wollen und wovon Sie reden, auch Ihr Image und Ihr Kontostand erfahren eine Verbesserung. Dabei ist vor allem Hautpflege Ihr Ding.

**♊ Fische (20.2.–20.3.):** Je später der Monat, desto besser die Karriereaussichten! Aber verlassen Sie sich nicht darauf, dass die anderen auf Sie zukommen! Ergreifen Sie selbst die Initiative! Treatments mit Repairfunktion liegen Ihnen jetzt.

**♈ Widder (21.3.–20.4.):** Die Oktober-Sterne warnen vor Selbstüberschätzung! Wenn Sie nämlich auf dem hohen Ross sitzen, galoppieren Sie schnell in eine Sackgasse! Schreiben Sie lieber den Gedanken der Dienstleistung gross und bieten Sie Anti-Aging-Konzepte an.

**♉ Stier (21.4.–20.5.):** Machen Sie Nägel mit Köpfen – vor allem bis zum 17.10. sollten Sie alle wichtigen Projekte vorantreiben! Mit Venus und Mars als Berufsjoker begeistern Sie Ihre Kunden. Ihre kreative Ader leben Sie am besten mit dekorativen Verschönerungsaktionen aus.

**♊ Zwillinge (21.5.–21.6.):** Selbst wenn Sie mit Rückschlägen rechnen müssen, können sich jetzt Karrierewünsche erfüllen. Bauen Sie auf Ihre Geschäftstüchtigkeit, damit lässt sich Ihr Finanzpolster stärken! Den grössten Erfolg erzielen Sie mit apparativer Kosmetik.

**♋ Krebs (22.6.–22.7.):** Obwohl der Oktober nicht gerade zu Ihren Spitzenmonaten in Sachen Erfolg gehört, kann es Ihnen mit viel Engagement gelingen, Ihre Position auszubauen. Verlassen Sie sich in allem, was Sie tun, auf Ihren Instinkt!

**♌ LÖWE (23.7.–22.8.):** In der ersten Monatshälfte läuft alles wie gewohnt – mit einer positiven Tendenz in Sachen Fortbildung! Ab 18.10. kommt es zu einem kosmischen Temperatursturz mit der Warnung vor finanziellen Transaktionen sowie vor einer zu hohen Erwartungshaltung!

**♍ Jungfrau (23.8.–23.9.):** Auch der Oktober bleibt erfolgversprechend – zumal Sie mit Mars als kosmischem Begleiter über Power und Motivation verfügen, um Ihre Karriere gut zu pushen! Besonders punkten lässt sich vor allem mit den Themen Gesichtspflege und Herrenkosmetik.



**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.

# 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  
Zinggertorstrasse 1a  
6006 Luzern

Tel. 041 417 07 70

Fax: 041 417 07 71

www.health-and-beauty.ch

info@health-and-beauty.ch

**Redaktion**

Nadine Frank, Antonia Semmler

**Grafik/Repro**

hofmann infocom GmbH

**Leser-Service**

Michelle Kuliszkiwicz

Tel. 041 417 07 79

michelle.kuliszkiwicz@

health-and-beauty.ch

**Anzeigenverkauf**

Antonia Semmler

Tel. 041 417 07 72

antonia.semmler@health-and-beauty.ch

**Projektleitung Messe**

Bernd Schuster, Michelle Kuliszkiwicz

**Anzeigenpreisliste**

vom 1.1.2017

**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

D-76275 Ettlingen

Postfach 10 04 11

D-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

F-75008 Paris

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 &amp; 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.spartii@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.

Weissenwolfstrasse 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:**

hofmann infocom GmbH

Emmericher Str. 10, D-90411 Nürnberg

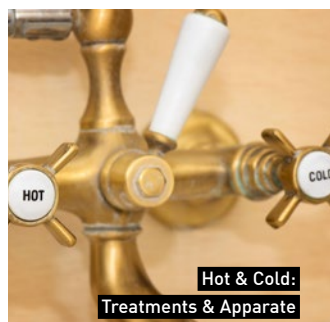
## VORSCHAU

11/2017



### DOSSIER: PROBLEHAUT

Kunden mit Hautproblemen kommen gezielt zu Ihnen ins Institut, weil sie Ihre Expertise in Sachen Hautpflege benötigen. Holen Sie sich in der nächsten Ausgabe umfassende Infos zur Behandlung und Pflege von Problemhaut. Erfahren Sie, welche Behandlungsmethoden und Apparate sich für welche Hauttypen eignen. Und lesen Sie, was POH genau ist, wie unreine Haut entsteht und wann sich eine Kundin in ärztliche Behandlung begeben sollte.



Hot & Cold:  
Treatments & Apparate



Zusatzgeschäft: Maniküre  
im Handumdrehen

BEAUTY FORUM 11/2017 erscheint am

## 13. NOVEMBER 2017

Die BEAUTY FORUM EDITION SWISS-Themenhighlights  
der Ausgabe 12/2017:

- Medical & Wellness Spas
- Gut aufgelegt: Alles zu Masken
- Home Devices: Apparates für zu Hause

Abo-Hotline: Tel. 041 417 07 70

### Werbepartner in dieser Ausgabe

|                       |                |                       |        |
|-----------------------|----------------|-----------------------|--------|
| BTB BioTech Beauty AG | 19–24          | Mavex SA              | 78, U3 |
| Bare Beauty GmbH      | 55             | Jean-Pierre Rosset    |        |
| DOBI-Inter AG         | 13, 56         | Cosmetics AG          | 5      |
| Dr. Spiller GmbH      | U2             | SC-International AG   | 27, 58 |
| Hairexpil AG          | 17             | Simon Keller AG       | 57, 61 |
| Health and Beauty     |                | swissestetic AG       | U4     |
| Germany GmbH          | 49             | Swiss Medical Academy | 59     |
| Health and Beauty     |                | V-Skin Medical        |        |
| Marketing Swiss GmbH  | 29, 47,        | Beauty AG             | 33     |
|                       | 63, 65, 69, 70 | Yon-Ka Swiss Sàrl     | 39     |

# Gewinnspiel

WISSEN ZUR NEUEN „MAVEX SWISS“-LINIE



## SO GELANGEN IHRE ANTWORTEN ZU UNS

POST: Health and Beauty Marketing Swiss GmbH

Stichwort „Gewinnspiel“, Zinggertorstr. 1a, CH-6006 Luzern

FAX: 041 417 07 71 WEBSITE: [www.beauty-forum.ch](http://www.beauty-forum.ch)

MAVEX 

### GEWINNSPIEL: „La Perla Nera“ von Mavex Swiss, BEAUTY FORUM Edition Swiss 10/2017

Kreuzen Sie die jeweils richtige Lösung an.

1 ☐ A ☐ B ☐ C ☐ D ☐ 2 ☐ A ☐ B ☐ C ☐ D ☐

Name/Vorname

Institutsname

Branche

Straße/Hausnummer

PLZ/Ort

Telefon

E-Mail

☐ Ja, ich möchte topinformiert bleiben. Ich bin deshalb damit einverstanden, dass mich die Health and Beauty Marketing Swiss GmbH durch folgende Medien über News aus der Branche und interessante Angebote informiert:

☐ E-Mail ☐ Brief ☐ Telefon/Telefax ☐ Mobil

Falls ich keine Infos mehr wünsche, teile ich dies Health and Beauty mit. Bei mehreren richtigen Einsendungen entscheidet das Los. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen. Mitarbeiter der Health and Beauty Marketing Swiss GmbH sowie deren Angehörige sind von der Teilnahme ausgeschlossen.

### 1 AUS WELCHEM LAND STAMMT DIE FIRMA MAVEX?

- A Italien
- B Deutschland
- C Schweiz
- D Österreich

### 2 ÜBER WELCHE SPEZIELLEN INHALTSSTOFFE VERFÜGT DIE LINIE „LA PERLA NERA“ ?

- A Aktive Pflanzenkohle
- B Pflanzliche Passivkohle
- C Schwarze Kohle
- D Pflanzliche Aktivkohle

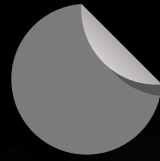
# LASSEN SIE DIE HAUT MIT **AKTIVKOHLE** ATMEN

RESERVIEREN SIE IHREN  
**KOSTENLOSE DEMONSTRATION**  
DIREKT IN IHREM GESCHÄFT



Außergewöhnliche entschlackende Behandlung, die vor allem für besonders stark belastete, graue, verdickte und dehydrierte Haut, die einer neuen Energiezufuhr bedarf, geeignet ist. Durch die intensive Absorptions- und Entschlackungswirkung **pflanzlicher Aktivkohle** reinigt diese außergewöhnliche Behandlung die Gesichtshaut tiefenwirksam. Die Haut erscheint sofort strahlender, jünger, revitalisiert und belebt. Falten und Poren erscheinen weniger deutlich. Das Gesicht findet wieder zu natürlicher, strahlender Frische.

mesopeel



# Professionelle Peelinglinie von mesoestetic®



## Wir haben sie alle:

Kombinierte, selbstneutralisierende, starke,  
schwache und auch spezifische Peeling!