

BEAUTY FORUM

CHF 9.–
www.beauty-forum.ch



EDITION SWISS | 12/2017

MULTI MASKING

Pflegebedürfnisse erfüllen
ab Seite 16

ERFOLG *IM INSTITUT*

So macht's die Kollegin
ab Seite 52

Dossier:

Was Spa alles kann

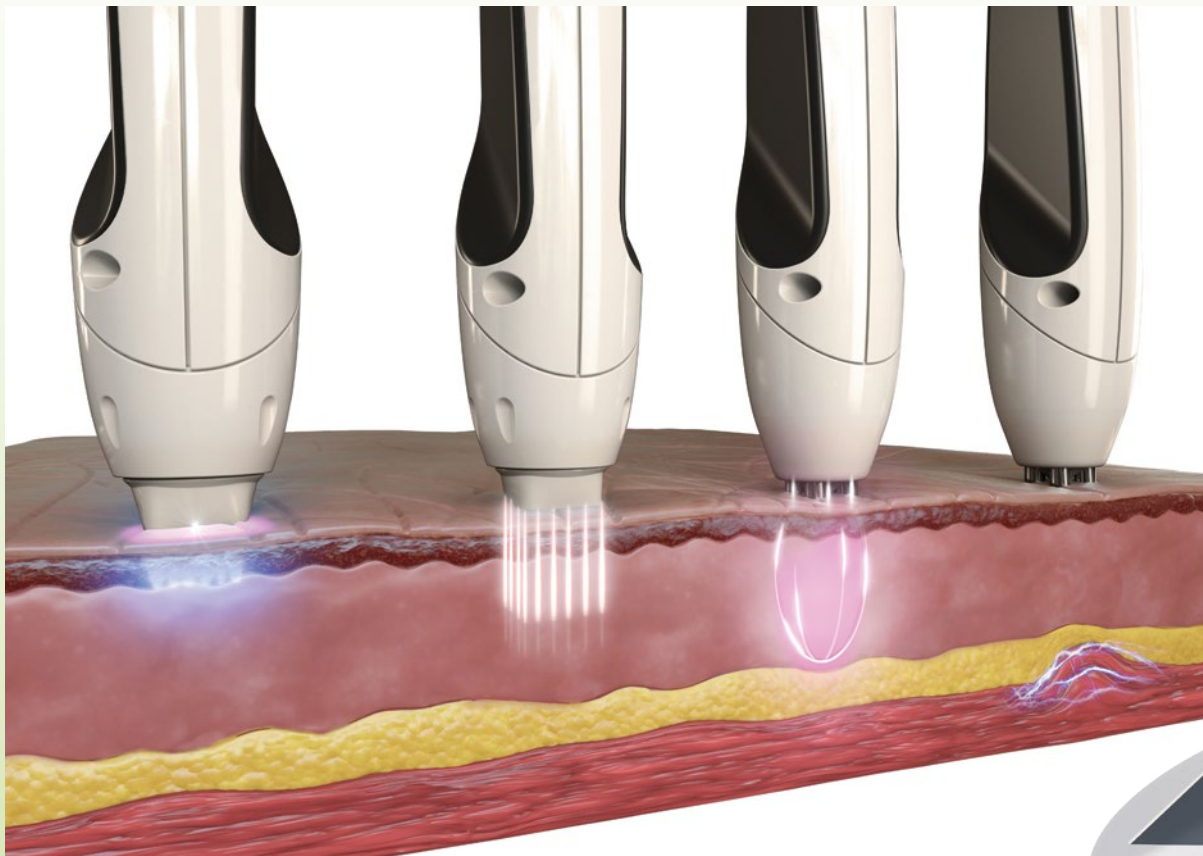
Medical & Wellness Spas
ab Seite 32

DIVINE™ PRO

Enthüllt die innere Schönheit

NEU!

Weltneuheit - aktiviert alle drei Hautschichten!



TriFractional™ RF Minimal invasive Ablation

VoluDerm™ Weltweit feinste Mikro-Nadeln mit nur 150 µm

TriPollar® RF Intensivste Radiofrequenz zur Straffung

Dynamic Muscle Activation (DMA)

SMAS Stimulation zum Muskelaufbau und Straffung der Kontur



swiss beauty point

Das Kompetenzzentrum für therapeutische Kosmetik

swiss beauty point | tobas gmbh | Grindelstrasse 12 | 8303 Bassersdorf
Tel. 044 803 22 11 | www.swissbeautypoint.ch | office@tobas.ch



03. – 04.
MÄRZ
2018

DIE SCHWEIZER BEAUTY-FACHMESSE

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

NEUE MESSE-HIGHLIGHTS

- Anti-Aging Day – Samstag, 03. März
- Make-up Day – Sonntag, 04. März
- Action Point
- Beauty Gallery – Best Brands

VORVERKAUF BIS 22. FEBRUAR 2018:
www.beauty-profi-shop.ch

www.beauty-fairs.ch



24. INTERNATIONALE FACHMESSE
**BEAUTY
FORUM
S W I S S**

jett plasma



Die Revolution im Kampf gegen Falten

Die neue Plasma Methode ermöglicht eine schmerzfreie Behandlung mit spektakulären Sofort- und Langzeitresultaten. Wirkt gegen Falten, Narben, Schlupflider, Akne und vieles mehr.

- nahezu überall einsetzbar
- sehr geringe Materialkosten
- exklusiv nur bei uns erhältlich



Liebe BEAUTY-PROFIS,

nun ist es so weit: Das Jahr neigt sich seinem Ende zu und Weihnachten steht vor der Tür. Ich geniesse diese Jahreszeit besonders, da man sich ohne schlechtes Gewissen gemütlich zu Hause einkuscheln oder über die festlich beleuchteten Weihnachtsmärkte schlendern kann. Gönnen Sie sich in diesen Tagen doch auch mal etwas. Zum Beispiel einen Wellnessstag in einem Medical-Spa. Was dieses besonders auszeichnet, lesen Sie in unserem **Dossier ab Seite 32**. Für einfache Entspannungsübungen zu Hause, wie die „Bananenstellung“, lesen Sie den Beitrag zu „Yin Yoga“ auf den **Seiten 50–51**. Wenn Sie dann immer noch nicht entspannt genug sind, legen Sie sich doch eine Maske auf – oder zwei oder drei. Ganz gemäss dem hippen „Multimasking“ **ab Seite 16**. Und dann ab in die warme Kleidung und raus auf den Weihnachtsmarkt zu Glühwein und Plätzchen.

Ich wünsche Ihnen schöne Feiertage!

Ihre

Antonia Semmler
Antonia Semmler

LESEN SIE AUCH



MYBB 6/2017

Unternehmens-
führung:
Make-up als Umsatz-
booster

Marketing:
Tipps für Ihre Webseite

Institut im Fokus:
Casa Alexandra



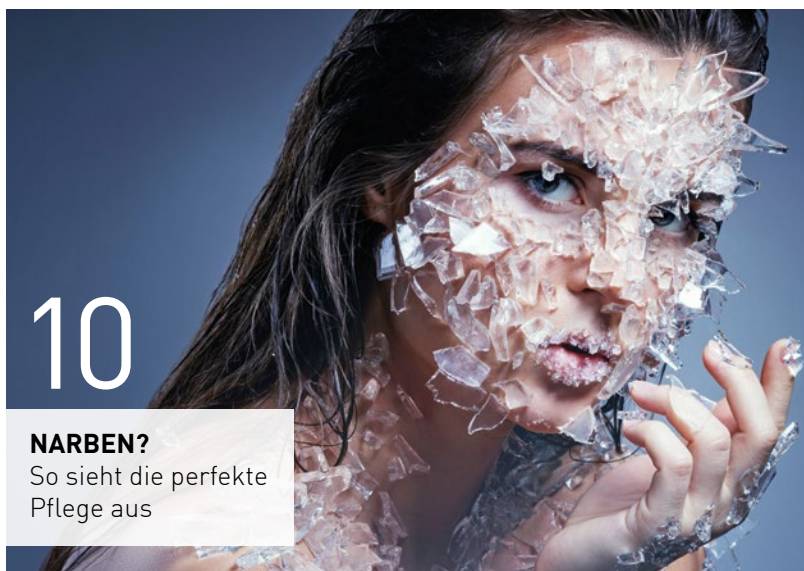
NAILPRO 8/2017

Special:
Inspirationen für
Weihnachten

Hände:
Die drei häufigsten Na-
gelkrankheiten

Style:
Glitzernde Sterne mit
Geltechnik

Hier bestellen:
www.beauty-forum.ch/abo



10

NARBEN?

So sieht die perfekte
Pflege aus



32

Dossier

ALLES FÜR IHR SPA

Einrichtung, Treat-
ments und Produkte

Inhalt

DEZEMBER 2017

COMMUNITY

- 6 News
- 7 SFK
- 8 Dabei sein!
- 9 Online-Seminare

BEAUTY & CARE

- 10 Narben? Null Problem!
Pflege bei vernarbter Haut
- ▶ 16 Gut aufgelegt
Multimasking
- 25 News Masken-Special
- 26 Konkurrenz oder Kunden-
bindung
Heimgeräte
- 30 News Apparative Kosmetik
- 50 Frisch und entspannt
Yin Yoga

DOSSIER

- ▶ 32 Was Spa alles kann
Medical & Wellness Spas

34 Profi-Einrichtung

Medical Spa

38 Klassik meets Hightech

Medical-Spa-Treatments

47 Nachgefragt

Interview

48 Verstehen Sie Spas?

Kosmetik-Spa

LIFE & WORK

- ▶ 52 Top Institut
Atelier Art Beauté,
Sursee
- 56 Klug ist jeder. Der eine vorher,
der andere nachher
Round Table

STYLE & FASHION

- 58 Brauenstyling
Zusatzdienstleistung im
Institut
- 60 Glückliche Gewinnerin!
23. Schweizer Make-up-
Meisterschaft
- 62 News Style

MESSE

- 64 Meisterschaften & Trophies
24. BEAUTY FORUM SWISS
- 66 Weiterbildung für Beauty-
Profis
24. BEAUTY FORUM SWISS

IN JEDER AUSGABE

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

Titelbild:

Brand: Make-up Studio
Foto: Thomas Ortolan
Model: Alessandra Sarti

Winter-Sonderangebot für Anti-Aging-Profis



1 Ultraschallgerät VitaSoniK COS und
SKINFORCE-Seren nach Wahl im Wert von CHF 200.–
Paketpreis: CHF 999.– inkl. MWST

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

VitaSoniK High-tech mobiler Ultraschall mit Twin-FlatHead-Technologie

- 100% Deutsche Entwicklung und Herstellung
- Weltweit über 18'000 erfolgreiche Anwender
- 90-Tage-Geld-zurück-Garantie bei Nichtgefallen



SKINFORCE®
SWITZERLAND

v-skin
medical beauty
www.v-skin.ch



Markenpartner von Dr. Belter beim Kochevent.

INCENTIVE-TRAINING

Dr. Belter | Unter dem Motto „be the first to know“ hatte Dr. Belter seine Top-Markenpartner zum ersten Incentive-Training nach Braunschweig eingeladen. Auf dem Programm standen ein Austausch unter Frauen zu zukunftsweisenden Themen im Bereich Social Media, das „Bio Classica Neuheiten“-Seminar und ein Kochevent in der Kochschule Braunschweig.

www.dr-belter.com

Neueröffnung

Beauty Corner | Am 2.11.2017 wurde das Kosmetik-Institut Beauty Corner in Bassersdorf (ZH) an neuem Standort in einem Neubau mit 200 qm eröffnet. Der Empfang mit Inhaberin und Geschäftsführerin Barbara Schütz lockte zahlreiche Besucher an, die mit Cüpli und Häppchen verköstigt wurden. Zur Eröffnung gab es neben einer Lostombola auch Rabattaktionen auf Produkte und Beratungen zu Kosmetikbehandlungen. In den fünf grosszügigen Behandlungsräumen kann man sich ab sofort vom Beauty-Corner-Team verwöhnen lassen, zum Beispiel mit der neuen „Slim Face Lift“-Gesichtsbehandlung von Ericson Laboratoire, die zur Rekonturierung des Gesichtsovals, zur Straffung der Wangenpartie und zum Abbau von abgesacktem Unterhautfettgewebe entwickelt wurde.

www.beautycorner.ch



Herr Schätti vom SFK und Antonia Semmler von der BEAUTY FORUM Editon Swiss mit Geschäftsführerin Barbara Schütz (v.l.n.r.).

HERSTELLER LUD EIN ZUM KENNENLERNEN

Jean d'Arcel | Ein flottes Trüppchen zu Besuch bei einem der modernsten Kosmetikhersteller Europas: Schülerinnen des Schweizer Bildungszentrums Dickerhof AG und Schweizer Kunden staunten, lernten und genossen den Tag beim Familienunternehmen Jean d'Arcel Cosmétique in Kehl (D).

www.jeandarcel.ch



Die Ausflugsgruppe bei Jean d'Arcel in Kehl.

FACHTAGUNG

Swissnaildesign | Die Fachtagung 2017 des offiziellen Berufsverbandes der Schweizer Naildesigner(innen) swissnaildesign.ch fand am 4. November in Winterthur statt. Frau Ursula Saner Davare, Farb- und Modestilberaterin mit eidg. Fachausweis, Personal Shopper und Fashion Feng Shui® Coach, führte die Teilnehmenden in stilvoller Atmosphäre in die Themen ein. Die Nageldesignerinnen gewannen viele Eindrücke rund um das Thema „optimal gekleidet wirken“.

www.swissnaildesign.ch



Der Berufsverband swissnaildesign.ch organisiert regelmässige Fachtagungen.

WISSEN VON KOPF BIS FUSS — Keller Herbstmesse 2017

Simon Keller | Am 28. und 29. Oktober 2017 besuchten insgesamt über 500 Fachpersonen die Keller Herbstmesse in Burgdorf. An diesen zwei Tagen konnten die Besucher von bereichsspezifischen Referaten, spannenden Livepräsentationen, persönlichen Geschenken und anspruchsvollen Fachgesprächen mit Experten sowie Herstellern profitieren. Im Zeichen der Schönheit standen unter anderem die Anwendung von CND-Shellac, die „Bali Facial“-Behandlung, die unterschiedlichen Massagetechniken, das Thema „Onkologie und Kosmetik“ sowie die Gerätevorstellungen LPG® und Intense Pulse Light IPL.

www.simonkeller.ch



Der Showroom der Keller AG lockte mit Produktpräsentationen.

Grosser Erfolg für das Schweizer Bildungssystem

Vom 14. bis 19. Oktober 2017 fanden die Berufsweltmeisterschaften WorldSkills in Abu Dhabi statt. Ein Event der Superlative. Die Wettkampffläche im Abu Dhabi National Exhibition Center ADNEC wies mit der Grösse von 18 Fussballfeldern gigantische Dimensionen auf. 1'359 Teilnehmer und Teilnehmerinnen aus 60 Nationen kämpften um Medaillen.



Valeria Tschann (l.) mit SFK-Coach Susan Meier



Tamara Ferandini, Vorstand SFK, Susan Meier, Vizepräsidentin SFK, Valeria Tschann, Caroline Kiener, Präsidentin SFK (v.l.n.r.)



Valeria Tschann, Bundesrat Johann Schneider-Ammann, Susan Meier (v.l.n.r.)

Das Schweizer Team, bestehend aus 11 Frauen und 27 Männern, kam mit der besten WorldSkills-Bilanz aller Zeiten aus Abu Dhabi zurück: 11 Gold-, 6 Silber- und 3 Bronzemedailles. In der Nationenwertung Platz 2 hinter China und beste europäische Nation.

„Medallion of Excellence“

Valeria Tschann aus dem thurgauischen Otterberg, Kosmetikerin EFZ und Schweizer Berufsmeisterin Kosmetik EFZ 2016, hat mit ihrer „Medallion of Excellence“ eine super Leistung abgerufen und damit zur Wertung des Schweizer Gesamtteams beigetragen. Der Schweizer Fachverband für Kos-

metik SFK ist stolz auf die junge Kosmetikerin und dankt ihr, ihrem Coach Susan Meier und allen, die zu diesem Erfolg beigetragen haben. Diese Leistung ist das beste Aushängeschild für den Beruf der Kosmetikerin. Bei der Rückkehr liess es sich Bundesrat Johann Schneider-Ammann nicht nehmen, am Welcome-Event den jungen Berufsleuten höchstpersönlich zu gratulieren.

WorldSkills 2018

Das nächste Grossevent steht bereits vor der Tür und dies in der Schweiz. Wenn Sie eine junge Kosmetikerin EFZ sind oder eine lernende Kosmetikerin kennen, die 2017 ihr QV abge-

schlossen hat oder 2018 ihr QV abschliessen wird, machen Sie sie auf die SwissSkills vom 12. bis 16. September 2018 aufmerksam. In den Berner Messehallen werden nach 2014 zum zweiten Mal gleichzeitig 75 Schweizer Berufsmeisterschaften ausgetragen. Die Kosmetikerinnen-EFZ-Meisterschaft steht unter dem Motto „Feuer-vogel“. Für Informationen steht Ihnen die Geschäftsstelle des SFK jederzeit zur Verfügung.

www.sfkinfo.ch



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



FOLGT UNS!

www.facebook.com/beautyforumswiss
www.youtube.com/beautyforumtv
www.instagram.com/beauty_forum_de

VIDEO-TIPP



EFFEKT Kosmetik – IN KURZER ZEIT MAXIMALE ERGEBNISSE

Anspruchsvolle Kunden wünschen sich Methoden, die sofort sichtbare Resultate liefern. Durch Kombibehandlungen können im Bereich Problemhaut neue Massstäbe gesetzt werden. Expertin **Giedre Rasche** stellt drei Kombibehandlungen und ihre Effekte vor und erklärt, was bei welchem Hautzustand passiert. 15. Januar // 20.15 im Live-Online-Seminar

www.beauty-forum.ch/online-seminare

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



Swiss
Wellness
Academy
www.swa.ch

Belico
DERMA CONCEPT
www.belico.ch

Keller
swiss wellness company
www.simonkeller.ch

LYDIA DAÏNOW
SUISSE COSMETIC
www.lydiadainow.com

BUCH-TIPP

MAKE-UP FÜR JEDEFRAU

Das Buch vermittelt genau das, was der Untertitel verspricht: Spass an Make-up von 13 bis 99 Jahre. Ein sehr sensibles Werk, das alles andere als „Make-up-typisch“ an der Oberfläche bleibt. Der Betrachter und Leser lernt 97 durchweg schöne Menschen kennen, die durch die Kunst Susanne Lamprechts Ausstrahlung und Lebensfreude pur gewinnen. „Persönlichkeit hervorholen und unterstreichen – nicht überdecken – nach diesem Motto arbeitet die Visagistin in ganzheitlicher Methode.



<https://shop.health-and-beauty.ch>

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 und wählen Sie aus den Kategorien Beauty, Medical Beauty, Business und Nail. Zum Beispiel:

So stimmt Ihr Gehalt mit Paul Reinhold Linn

Schnell korrigiert: Wie Sie Makel auf der Haut verschwinden lassen mit Carena Zuleger

Effektkosmetik mit Giedre Rasche

30. Januar // 20.15 Uhr



COOLE WINTER-STYLES

Ein cooler Style für die Nägel passend zur kalten Jahreszeit wird Ihnen diesmal von Nagel-designerin Sandra Münzenberger live an einem Model gezeigt. Die Referentin zaubert eine wunderschöne Winterlandschaft auf die Nägel und zeigt dabei sowohl für Anfänger als auch für Fortgeschrittene verschiedene Techniken: Tupftechnik, 3D-Effekt mit Schnee, Pinselmalerei und viele weitere kreative Ideen.

Referentin:

Sandra Münzenberger

6. Februar // 20.15 Uhr



TOLLER TEINT FÜR DEN TRAUALTAR – TIPPS UND TRICKS

Ihre Kundin möchte dieses Jahr heiraten? Dann sollten Sie als Beauty-Profi für Ihre Kundin speziell für diesen wichtigen Tag die besten Tipps für eine super Haut haben. Kosmetikerin & Ökothrophologin Sonja Kloth erklärt, wie eine Detoxkur helfen kann, welche Lebensmittel eine schöne Haut machen und welche Pflege einen tollen Effekt auf der Haut hat. So steht dem schönsten Tag im Leben nichts mehr im Weg!

Referentin:

Sonja Kloth

20. März // 20.15 Uhr



WAXING FÜR PROFIS – SO GEHT'S RICHTIG

Waxing klingt so einfach, es kann aber vieles falsch gemacht werden. Wie erkennen Sie zum Beispiel eine gute Wachsqualität? Welche Anwendungsmethoden sind die richtigen? Und wie funktioniert Waxing im Gesicht? Waxingexpertin Aylin Kizilkaya gibt ihre persönlichen Profitipps weiter, geht auf Ihre Fragen ein und zeigt live im Online-Seminar, wie es richtig gemacht wird.

Referentin:

Aylin Kizilkaya



A close-up photograph of a woman's shoulder and neck. Her dark hair is visible on the left. Numerous clear ice cubes are placed on her skin, particularly on the shoulder. The background is a solid dark blue.

..... BEAUTY & CARE

Narben? Null Problemo!

PFLEGE BEI VERNARBTER HAUT – Narben sind den meisten Trägern unangenehm. Nicht nur wegen der Geschichte, die hinter einer Narbe stecken kann, sondern häufig auch, weil Narben als unschön angesehen werden. Und oft fühlen sich Kunden unwohl, wenn sie sich an der Narbe behandeln lassen. Daher muss die Kosmetikerin meist sehr sensibel mit ihnen umgehen!



Beispiel für eine sklerotische Narbe.



Beispiel für eine atrophe Narbe.

Es gibt kein Gesetz, dass Ihnen verbietet, Hand an eine Narbe zu legen. Allerdings sind frische Narben mit höchster Sorgfalt zu behandeln. Sie sollten daher die Phasen der Wundheilung und Narbenbildung kennen! Nachfolgend lesen Sie etwas über die zwei letzten Phasen der Narbenbildung.

Phasen der Narbenbildung

Besonders in der ersten Zeit, der **Pro-lieferationsphase (5. – 21. Tag)**, sind die sehr dünnen und eng aneinander liegenden Kollagenfasern noch wenig belastbar. In dieser Zeit ist es wich-

tig, dass durch eine Therapie Belastungsreize gesetzt werden. Diese Therapie erfolgt in der Regel durch den Physio- oder Ergotherapeuten. Bei der Therapie werden die Durchblutung und der Stoffwechsel durch Lymphdrainage oder Friktionsmassagen unterstützt.

Während der **Konsolidierungsphase (ca. 21. – 60. Tag)**, kann sich neues Gewebe bei angemessener vorausgegangener Therapie weiterhin organisieren und an Masse zulegen. Die Kollagensynthese ist weiterhin sehr hoch. Gewebe, Elastizität und Belastbarkeit verbessern sich zunehmend. Erst ca. ab dem 60. Tag tritt die Organisations- oder Umbauphase der

Wunde ein. Diese kann bis zu einem Jahr dauern. Die darauffolgende Granulationsphase und Remodellierung der Narbe kann bis zu 20 Jahre dauern. Beachten Sie, dass Kunden mit einer Wundheilungsstörung von Ihnen an den Arzt verwiesen werden sollten. Narben, die sehr frisch sind und bei denen die Gefahr besteht, dass sie durch Druck oder Massagen aufplatzen, sollten von der Kosmetikerin nicht behandelt werden. Auch frische Verbrennungen sollten immer erst von einem Arzt behandelt werden. Ist die Haut wieder abgeheilt und es besteht keine Gefahr mehr, dass sich die Wunde entzünden kann, können Sie als Kosmetikerin Hand anlegen.

NARBENBEFUND

Bevor Sie behandeln, sollten Sie sich ein klares Bild von der Narbe machen. Ebenso sollten sie die Beschwerden und den Leidensdruck des Kunden in Erfahrung bringen.

Eine ausführliche Anamnese erleichtert es Ihnen, die Narbe richtig zu behandeln und eine realistische Abschätzung abzugeben, welche Ergebnisse erzielt werden können. Denken Sie bitte daran, dass Narben nicht wegzuzaubern sind. Erläutern Sie Ihrem Kunden, was genau Sie machen werden. Das gibt Sicherheit!

Diese Informationen sollten Sie beim Narbenbefund einholen:

- Entstehung der Narbe
- Alter der Narbe
- Heilungsform
- Beschwerden
- mögliche betroffene Strukturen
- Einschränkungen
- energetischer Befund (Empfindlichkeit der Narbe)

Sklerotische Narben

Sind häufig unelastisch, hart und zeigen häufig eine deutliche Schrumpfungstendenz. Ziehen sklerotische Narben über Gelenke, gibt es oft eine Kontrakturgefahr (Versteifung eines Gelenkes).

Behandlungsmöglichkeiten für die Kosmetikerin gibt es mit der **LoC-Technik (Lift or Compression)**. Bei dieser Methode zielt man drauf ab, dass sich das Gewebe unter der Narbe lockert und so mehr Beweglichkeit und folglich eine Linderung von Bewegungsschmerz erfolgt.

Compression: Dabei wird das Narbengewebe unter eine leichte Kompression gebracht (zusammengedrückt). Diese Technik wird bei dem Grossteil der Narben angewandt. Bei alten Narben wird etwas mehr Druck verwendet. Wenn Sie die Hand anlegen, können Sie eine deutliche Verhärtung an und um die Narbe spüren. Diese Verhärtung soll gelöst werden.

Bei der **Lift-Technik**, welche an grösseren Körperarealen wie Bauch, Rücken oder Oberschenkel angewandt werden kann, liftet (also „zieht“) man die Narbe ab. Hierbei kann ein Schmerz auftreten, welche aber in der Regel nach eine Weile nachlässt. Diese Technik funktioniert besonders gut im Bauchbereich, wo das Gewebe weicher ist.

Atrophe Narben

Während der Bildung einer atrophischen Narbe wurde zu wenig Kollagen produziert. Dadurch kommt es zu einem unvollständigen Ersatz des Gewebes.

Diese Art von Narbe tritt häufig nach traumatischem Gewebeverlust oder auch entzündlichen Prozessen in tieferen Hautschichten wie Akne, Herpes oder Abszessen auf.

Wenn eine Narbe als Folge einer Bindegewebschwäche unter das Niveau der umgebenden Haut einsinkt, nennt man sie atrophe Narbe.

Bei den atrophischen Narben unterscheidet man je nach Form und Tiefe:

- Schüsselförmige, flache Narben.
- Ice-pick-Narben (tiefe Löcher).
- Rolling-Narben (flach, eingesunken).
- Boxcar-Narben (kraterförmig, wie ausgestanzt).



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 Oder verwenden Sie unser Onlineformular: www.hairexpil.com/Profi

EXKLUSIV-
GESCHENK!



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

HAIR-EX-PIL
SUGAR-LINE

www.hairexpil.com



Bei der Compressions-Technik wird das Narbengewebe leicht zusammengedrückt.



Bei der Lift-Technik liftet („zieht“) man die Narbe ab.

In der Kosmetik werden wir am häufigsten mit atrophen Narben durch unreine Haut konfrontiert. Sowohl Frauen als auch Männer leiden häufig unter den Zeichen im Gesicht.

Narben durch unreine Haut

Microneedling ist seit einiger Zeit der Trend in der apparativen Anti-Aging-Kosmetik. Ursprünglich wurde die Technik des Needlings zur Narben- und Wundheilung angewandt. Insbesondere bei den atrophen Narben, also bei den Narben, bei denen zu wenig Kollagen gebildet wurde, **ist Microneedling eine effektive Methode** mit sichtbarem Erfolg.

Needlingbehandlungen sollten immer in Kuren verkauft werden. Bei starken Aknenarben sind häufig mindestens 6 bis 10 Behandlungen notwendig, um ein zufriedenstellendes Ergebnis zu erzielen.



Jede grössere Verletzung erzeugt psychischen und körperlichen Stress. Da es sich bei der Wundheilung um einen hochkomplexen Vorgang des Körpers handelt, besteht ein stark erhöhter Bedarf an Nährstoffen. Besonders in der ersten Phase der Narbenheilung benötigen die Fibroblasten Aminosäuren. Diese werden durch die Nahrung aufgenommen. Eine ausgewogene und vitaminreiche Ernährung ist in dieser Zeit empfehlenswert.

Pflege für zu Hause

Die Pflege der Narbe durch den Kunden zu Hause ist sehr wichtig.

Cremes, die mit einem stimulierenden Ball oder Roller versehen sind, sind insofern ein nützliches Accessoire, da sie das Gewebe stimulieren und somit die Durchblutung und den Lymphfluss anregen. Meist sind diese Präparate hyaluronsäurehaltig, was die Durchfeuchtung des Gewebes begünstigt. Beruhigende Wirkstoffe in den Cremes lindern den Juckreiz, der

häufig bei frischen Narben während der Wundheilung auftritt.

Die antibiotische Wirkung von Honig ist nachgewiesen. Die **Honigbehandlung** ist bei der Wundbehandlung und bei Verbrennungsnarben zu empfehlen. Diese Methode kann der Kunde ebenfalls selber zu Hause durchführen. Die Anwendung ist sehr angenehm und durch das permanente Verdampfen von Wasser wird der mechanische Reiz langsam intensiver und effektiver.

Es sollten bei der Narbenbehandlung medizinischer Honig (Manuka-Honig) oder Präparate auf Honigbasis verwendet werden. Auch flüssiger Bio-Honig bietet sich an. (Achtung, bitte nur bei geschlossenen Narben mit handelsüblichen Produkten arbeiten!). Der Honig wird auf dem betroffenen Bereich auf und um die Narbe verteilt. Dann legen Sie die Hand flach auf. Heben Sie den Handballen und rollen Sie zu den Fingerspitzen ab. Diese Bewegung wird immer wiederholt. □



Mehr von Mayleen Eraerts zum Thema finden Sie auf unserer Internetseite unter www.beauty-forum.ch. Lesen Sie, welche Effekte eine Narbenmassage hat.

Geben Sie dafür einfach die Stichwörter „Narben? Null Problem!“ ein.



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

Fotos: Mayleen Eraerts



Die Leitmessen für Profis



**Internationale Leitmesse
Kosmetik, Nail,
Fuß, Wellness, Spa**

9. - 11. März 2018

www.beauty.de



**Internationale Leitmesse
für die Friseurbranche**

10. + 11. März 2018

www.top-hair-international.de



**Fachmesse für
Maskenbildner und
Visagisten**

10. + 11. März 2018

www.make-up-artist-show.de

Foto: Make-up Artists Samme Visscher & Lawrence Kelatow
for FormX Amsterdam

Foto: Egbert Krupp // Konzept & Haare: Oliver Szilagyi

Foto: iStockphoto®, PeopleImages

mas-concept AG
Neugasse 29 _ 6300 Zug
Tel. +41 (41) 711 18 00
info@mas-concept.ch

Hotel- und Reiseangebote:
www.duesseldorf-tourismus.de _ www.travelxperts.ch

**Basis for
Business**


**Messe
Düsseldorf**

GUT *aufgelegt*

MULTIMASKING – Masken sind seit langer Zeit beliebte Produkte in der professionellen Kosmetikbehandlung – und auch in der Heimpflege. Sie bieten der Haut einen Zusatz an intensiver Pflege und versprechen schnelle Hilfe bei unterschiedlichen Hautzuständen. Kennen Sie schon den neuesten Trend Multimasking? Nein? Dann lesen Sie weiter.



„Der Trend geht zur
Zweit- oder Drittmaske.“

Masken sind bekannt für ihre Spezialanwendungen und Problemlösungen. Der Unterschied zu Cremes liegt darin, dass sie (da sie nicht für den täglichen Gebrauch formuliert sind) viel höher mit Aktivstoffen beladen sind. Cremes und auch Seren sind als langfristige Pflege oder als Kur konzipiert, während Masken vor allem akute Hautzustände regulieren. Es gibt sie für trockene Haut, ganz reizarm und beruhigend für Sensibelchen, als Aufbaupflege für die reife Haut, klärend

bei Unreinheiten und vieles mehr. Und in den unterschiedlichsten Konsistenzen.

Effektiv und gezielt

Der neueste Trend geht zur Zweit- oder Drittmaske. Denn was machen wir, wenn das Gesicht unterschiedliche Bedürfnisse gleichzeitig aufweist? Mitesser auf der Nase, trockene Haut auf den Wangen, Fältchen oder Hyperpigmentierungen an der Stirn – die Lö-

sung ist Multimasking. Um jedem Bedürfnis der Haut bestmöglich gerecht zu werden, ist es sinnvoll, mehrere Masken gleichzeitig im Einsatz zu haben, die partiell aufgetragen werden können. Multimasking oder Mask Layering klingt nicht nur vielseitig, es ist auch noch effektiv, denn die Masken wirken ganz gezielt bei jedem Hautbedürfnis:

❶ Mit den **Intensivmasken**, die es bis auf Ausnahmen auch für zu Hause gibt, können nahezu alle Hautbedürfnisse abgedeckt werden: Feuchtigkeit,

Glättung, Brightening, Sebumcontrol und Beruhigung. Und es gibt Masken nach Mass: glatter, reiner, matter oder ebenmässiger. Ganz gleich, welches Bedürfnis die Haut hat – es gibt eine Lösung – oftmals medizinisch inspiriert und mit dermatologisch bestätigter Hautverträglichkeit.

2 Unreine Haut: „Clear and detox“ – Entzündungshemmende, mattierende Aktivstoffe werden bei Masken zur Klärung und Reinigung der T-Zone eingesetzt. Denn dort entstehen am häufigsten Unreinheiten. Mit unreiner, glänzender Haut fühlen wir uns nicht wohl.

Masken mit Aktivkohle können beispielsweise langfristig von Mitessern und Entzündungen befreien. Sie ziehen Verschmutzungen der Haut an und reinigen porentief. Da sie zudem überschüssiges Sebum absorbieren, verhelfen sie zu einem mattierten Erscheinungsbild. Aktivkohlemasken



Für die Kabinenanwendung:

Die Kombination mit einer straffenden Peel-off-Maske intensiviert das Anti-Aging-Treatment. Die Peel-off-Maske wird als Okklusivschicht über der Wirkstoffmaske aufgetragen. Die Wirkstoffaufnahme wird erhöht, der Effekt nach der Behandlung ist deutlich sichtbar.

haben zudem den Vorteil, dass sie auch als Detoxkur verwendet werden können – sogar bei empfindlicher Haut (hier sollten grössere Abstände eingehalten werden, mindestens alle

3 bis 4 Wochen). Als Kur eingesetzt, befreien sie die Haut effektiv von Schadstoffen und Verunreinigungen und machen sie aufnahmefähiger für Folgeprodukte.

3 Sensible Haut: „Calm skin and senses“ – Masken für sensible Haut sind besonders reizarm formuliert und auch für die reaktivste Haut wahre Beruhigungsquellen. Mit antiirritativen Wirkstoffen angereichert sorgen Crememasken wieder für Ausgeglichenheit und Balance – nicht nur der Haut, sondern oftmals auch der Seele. Empfindliche Haut ist gerötet, spannt und verliert schnell die Widerstandskraft gegenüber inneren und äusseren Einflüssen. Masken mit Madecassoside, Gerstentreberextrakt, Panthenol, Zink und Aloe eignen sich als regenerierende Packung für gereizte Hautpartien.

4 Feuchtigkeitsarme Haut: „Moisture splash“ – Wangen und Stirn freuen



ZH 14. – 16.1.2018

DIE FACHMESSE FÜR DEN DETAILHANDEL

Sind Sie Facheinkäufer mit Herzblut? Lassen Sie sich von der einzigen Schweizer Fachmesse für den Detailhandel inspirieren und entdecken Sie unter anderem den Bereich BEAUTY POWER für die besten neuen Ideen rund um Schönheit und Wellness. Mehr Infos auf ornaris.ch

Veranstalter

BERNEXPO
GROUPE

Medienpartner

**HANDEL
HEUTE**
das schweizerische zeitschrift für den handel

**RAUM
UND WOHNEN**

Verbandspartner

Schweizerischer Floristenverband
Association Suisse des Floristes
Associazione Svizzera dei Fioristi
a passion for flowers

Verband Schweizer
Papeterien VSP



Masken mit Aktivkohle können langfristig von Mitessern und Entzündungen befreien. Sie ziehen Verschmutzungen an und reinigen porentief.

sich über Feuchtigkeit, denn nur ein gut durchfeuchteter Teint strahlt und erscheint glatt und prall. Hydratisierende Masken füllen die Feuchtigkeitsdepots der Haut auf und sind echte „Durstlöscher“.

Es empfiehlt sich daher, sie zu Hause abends oder über Nacht einzusetzen. Am Morgen sieht die Haut frisch und erholt aus. Meistens sind die Masken auch als Sommerritual wunderbar einsetzbar. Sie wirken dem übermäßigen Feuchtigkeitsverlust durch Sonne und unangenehmen Spannen der Haut entgegen. Tipp: Im Kühlschrank lagern für einen Extra-Frische-Effekt!

5 Reife Haut: „High performance care“ – Anti-Aging-Schönheitsprogramme sind reichhaltige, wirkstoffreiche Masken für anspruchsvolle Haut. Ziel sind eine verbesserte Elastizität und festere Konturen. Sie werden eingesetzt, wenn es durch Verlust von Kollagen oder Hyaluronsäure zu Verlust der Spannkraft kommt.

Wöchentlich angewendet können diese Verwöhnextras die Haut regenerieren und sichtbar straffen. Die Haut erhält neue Spannkraft, fühlt sich spürbar geschmeidiger an, Fältchen verschwinden, der Teint strahlt. Hochwertige Wirkstoffe (Peptide, Vitamine, Hyaluronsäure etc.) versorgen mit einem Extra an Pflege. In der Heimpflege können diese Masken auch mehrmals wöchentlich verwendet werden.

6 Hyperpigmentierte Haut: „Shining bright“ – Hyperpigmentierungen zu mindern, ist das Ziel von aufhellenden Masken. Denn ein unruhig erscheinender Teint erhöht das geschätzte Alter einer Frau. Mit wertvollen Inhaltsstoffen wie Vitamin C, Hexylresorcinol, Maulbeere und Niacinamid erreicht die Haut ein ganz neues Level an Leuchtkraft: Kein Grauschleier mehr, die Haut strahlt und ist ebenmässig.

Leichte Geltexturen eignen sich als Maskengrundlage. Die Wirkstoffe werden schnell von der Haut aufgenommen,

ohne einen starken Öleffekt (Rückfettung) zu hinterlassen. Damit sind Gelmasken auch für ölige Haut mit Hyperpigmentierungen bestens geeignet. Häufig spenden solche Masken zusätzlich Feuchtigkeit und wirken erfrischend und kühlend. □



Mehr zum Thema Masken finden Sie auf

unserer Internetseite unter

www.beauty-forum.ch.

Geben Sie einfach das Stichwort

„Bio-Cellulose-Masken“ ein.



BRITTA HEILMANN

Die Autorin ist Dipl.-Ing. für Kosmetiktechnologie und Kosmetikerin. Ihre Verantwortlichkeiten bei der Dr. med. Christine Schrammek Kosmetik GmbH liegen im Bereich Produktentwicklung.

1 BUNTE MASKENPARADE

Rosa Graf | Mit den neuen Wellnessmasken verspricht der Hersteller schnelle Schönmacher für jedes Hautbedürfnis und Beauty-Problem. Die sechs innovativen Rezepturen ohne Parabene und Mineralöle sollen für ein einzigartiges Wohlfühlerlebnis und eine Extraportion Feuchtigkeit zu Hause sorgen.

Tel. 034 420 08 00, www.simonkeller.ch



2 EXOTISCHE ENTSPANNUNG

Beauty Hills | Exotische Inhaltsstoffe der „Relax Mask“ wie Mangoextrakt, Süssholzwurzel, Kokosöl und Sheabutter sollen sowohl in der Kabine als auch zu Hause einen angenehmen Duft verbreiten, der an Urlaub erinnert. Die Haut wird laut Hersteller vitalisiert, aktiviert und geglättet. Das Ergebnis soll ein samtig-weiches Hautbild und ein spürbares Gefühl von optimaler Versorgung sein.

Tel. 041 710 78 78, www.beautyhills.ch



3 FESTTAGSGLOW

Yon-Ka | Die Pflegemaske „Excellence Code“ soll bei fahlem Teint und müder Haut helfen. Süssmandelproteine sollen nach Angaben des Herstellers feine Fältchen glätten. Marines Kollagen und AHA-Fruchtsäuren sollen in der Anwendung aufpolsternd wirken. Das Ergebnis verspricht einen herrlichen Glow wie frisch aus dem Urlaub.

Tel. 022 950 96 46, www.yonka.ch



4 OZEANISCHER JUNGBRUNNEN

Thalgo | In nur fünf Minuten soll die Maske „Prodige des Océans“ die Haut intensiv mit reinem Sauerstoff versorgen und intensiv Falten glätten. Enthaltene Mikrosphären setzen Hyaluron frei und versprechen dank ihrer besonderen Struktur einen aufpolsternden Effekt, der laut Hersteller bei regelmässiger Anwendung bis zu 48 Stunden anhalten soll.

Tel. 044 482 31 45, www.vanity.ch



5 EBENMÄSSIGER TEINT

Dr. Schrammek | Die „Mela White Gel Mask“ verspricht, dank ihrer aufhellenden Wirkung für ein ebenmässiges Hautbild zu sorgen. Die enthaltenen Wirkstoffe Illumiscin, Vitamin C und Niacinamid sollen Hyperpigmentierungen mindern, während Panthenol und Pentavitin feuchtigkeitsspendend und beruhigend wirken. Die kühlende Gelmaske ist für jeden Hauttyp geeignet und kann ergänzend zur „Mela White“-Pflegeroutine verwendet werden.

Tel. 034 420 08 00, www.simonkeller.ch



Konkurrenz oder Kundenbindung

HEIMGERÄTE – Der Markt der Home Use Devices (HUD) erfährt eine rasante Entwicklung. Hat dies zur Folge, dass das klassische Kosmetikinstitut zum Auslaufmodell wird? Medizinconsultant Astrid Tomczak analysiert Chancen und Möglichkeiten.



HUD-Produkte grosser Konzerne basieren häufig auf laser- und LED-Technologien. Hier zu sehen: Haarepilation mit IPL-Gerät.

Viele Endverbraucher sind von der Idee begeistert, kosmetische Behandlungen in den vertrauten eigenen vier Wänden, durchführen zu können. Dieser Trend geht Hand in Hand mit dem seit

den späten 80igern beobachteten „Cocooning“ (aus dem Englischen übersetzt: Verpuppen, Einspinnen). Hier handelt es sich um eine Tendenz unserer hochindividualisierten Zivilgesellschaft, sich vermehrt aus der als

stressig, kompliziert und uninteressant empfundenen Öffentlichkeit in das häusliche Privatleben zurückzuziehen. Der Trend zum Cocooning mag insofern einen Teil des Erfolgs der HUD erklären.

Marktentwicklung

Der **Markt für Home Use Devices** wird auf einen Wert von **weltweit 2,3 Milliarden Dollar** im Bereich des klassischen Einzelhandels beziffert. Der **Umsatz von Kosmetik** wird im Vergleich dazu auf über **400 Milliarden Dollar weltweit** geschätzt. So gesehen, ist der gegenwärtige Home-Use-Devices-Markt noch recht klein. Durch die Produktkreationen einiger global agierender Unternehmen wie Unilever, P&G, Philips, L'Oreal, J&J und Clinique hat er jedoch das **Potenzial, sich in den nächsten Jahren dramatisch zu vergrössern**. Eine Ende 2014 weltweit durchgeführte Umfrage (Tabelle rechts) zeigt, dass Frauen bereits viele Schönheitsbehandlungen zu Hause durchführen.

Anwendungsgebiete

Die **HUD-Produkte** grosser Konzerne basieren **häufig auf laser- und LED-Technologien**. Hier ist ein klarer **Fokus** auf die Themenbereiche **Haarentfernung, Haarwachstum sowie Hautpathologien** erkennbar.

Im **Fachvertrieb von HUDs** an deutsche Kosmetik Institute dreht sich dagegen fast alles um schöne, jugendliche Haut. Mit **Technologien wie Ultraschall, Iontophorese, Wärme, Galvanik (Feinstrom) oder Needling** wird die Haut gereinigt, aktiviert, aufgehellert, entknittert und gestrafft. Auch Narben- und Schwangerschaftsstreifen sowie trockene und gereizte Haut können mit diesen Technologien verbessert werden. Einige wenige Anbieter haben auch Lösungen gegen Akne, Couperose oder Psoriasis im Angebot.

Produktsicherheit

Home Use Devices sind regulatorisch in einer Zwischenwelt zwischen Kosmetik und Medizinprodukten angesiedelt. Sie unterliegen **bisher keiner formalisierten Zulassung**. Das bedeutet auch, dass die **Geräte weder einer regelmässigen sicherheitstechnischen Kontrolle noch einem Wirk-**

Schönheitsbehandlungen	Kosmetikinstitut	Zu Hause
Haarbehandlungen	51%	49%
Hautaufhellung/Tanning	37%	63%
Körperbehandlungen	56%	44%
Hand- und Nagelbehandlungen	36%	64%
Gesichtsbehandlungen	31%	69%
Haarentfernung	21%	79%

Quelle: Datamonitor Consumer Survey Q4/2014

samkeitsnachweis unterliegen. Studiendaten liegen i.d.R. nicht vor. Meist wird mit Nutzererfahrungen und Tests geworben. Dies ist insofern erstaunlich, als Verfahren wie Iontophorese oder Ultraschall durchaus Risiken beinhalten und bei bestimmten Patienten nicht angewendet werden dürfen.

Die Strahlenschutzkommission hat daher bereits 2012 Hinweise zum Risiko solcher Anwendungen für nicht-medizinische Indikationen gegeben. Vor allem im Frequenzbereich zwischen 1 bis 3 MHz soll ausschliesslich eine Anwendung durch approbierte Ärzte oder medizinisch geschultes Fachpersonal mit Wissensnachweis gestattet werden. Diese Geräte sind nach dem Wunsch der Kommission dem **Medizinprodukterecht** zu unterwerfen, um so eine höhere Patientensicherheit zu gewährleisten.

Auch Produkte zur Linderung von Hautpathologien können aufgrund der medizinischen Zweckbestimmung kraft Gesetzes zu Medizinprodukten werden. Letztlich wird es daher eine Frage der Zeit sein, bis der Gesetzgeber hier regulierend eingreift. In den USA wird für HUD eine verkürzte „Zulassung“ durch die FDA, die sogenannte 510k Clearance, vorgenommen. Den diversen Sicherheitsbedenken nimmt sich seit einigen Jahren die „Home Use Device Working Group“ an. Hierbei handelt es sich um ein Team internationaler Haut- und Haarexperten. Sie haben einen ersten internationalen Sicherheitsstandard für „Cosmetic and beauty care appliances incorporating lasers and inten-

se light“ erarbeitet. Dieser wurde im März 2016 publiziert (IEC 60335-2-113) und im August 2017 auf dem „SCC congress“ (5 Kontinente-Kongress) in Barcelona vorgestellt.

HUDs – neue Chancen?

Bereits 2014 wurden im Schnitt 61% der klassischen Beautybehandlungen zu Hause durchgeführt. Betrachtet man diese Entwicklung, kommen erhebliche Zukunftsbedenken auf.

Marktkennntnis

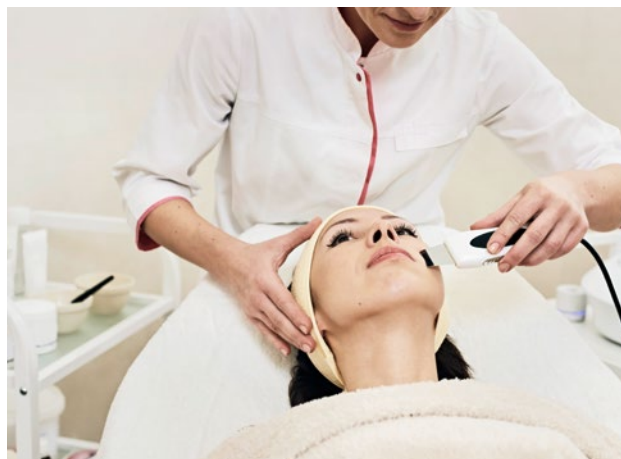
Der Markt für HUD ist bereits jetzt für den Laien ziemlich undurchdringlich und unübersichtlich. Aufgrund **der fehlenden Regulierung der Produkte** gilt das **Heilmittelwerberecht (HWG) nur in Ausnahmefällen**. So kann die Industrie mit vollmundigen Versprechungen und Fachbegriffen werben, die kein Normalverbraucher für sich einordnen, geschweige denn verstehen kann. Hier ist eine Übersetzer-



Eine Marktübersicht mit professionellen Kleingeräten für zu Hause finden Sie auf unserer Internetseite www.beauty-forum.ch. Geben Sie das Stichwort „Apparativ zu Hause“ ein.



Eine fachkundige Beratung durch die Kosmetikerin kann das Risiko für Fehlanwendungen minimieren.



Hautreinigung: Die Kosmetikerin entfernt mittels Ultraschall die abgestorbene Hautschüppchen.

und Sortierfunktion gefragt, die dem **Endverbraucher** hilft, **Produktkenntnisse in verständlicher Form zu erhalten und Werbeaussagen im rechten Licht zu sehen.**

Dies kann **nur durch geschultes Fachpersonal mit jahrelanger Erfahrung in der Kosmetikbranche** erfolgen. Denn „mal so eben“ kann sich niemand in diese komplexe Materie einarbeiten. Es wird also für jede Kosmetikerin wichtig sein, sich auch über den Tellerrand des Fachvertriebs hinaus über neue Entwicklungen im Bereich der Beautytechnologien zu informieren. Denn nur wer die erforderliche Marktkennntnis hat, kann als Ansprechpartner und Referenz für seine Kunden fungieren.

Fachberatung

Eine Vielzahl von Home Use Devices wird über das Internet und grosse Kaufhausketten vertrieben. Der potenzielle Anwender steht einem Angebot gegenüber, dessen Qualität und Spezifikationen er in keinsten Weise beurteilen kann. Eine fachkundige Beratung, die für eine informierte Kauf-

entscheidung notwendig wäre, ist Mangelware. Das bedeutet häufig nicht nur Enttäuschung über einen Fehlkauf, Geld- und Zeitverlust, sondern auch ein **hohes Risiko für Fehlanwendungen.**

Um das richtige Gerät für den individuellen Bedarf zu finden, muss zunächst das Problem exakt erkannt werden. Hierzu bedarf es der **Kompetenz von Pflegespezialisten wie der Kosmetikerin.** Aufgrund des besonderen Vertrauensverhältnisses zwischen Kundin und Kosmetikerin haben letztere einen intimen Zugang zu den Bedürfnissen und Wünschen ihrer Klientel. So lässt sich sicher und effizient eine passende Gerätelösung für das individuelle Hautproblem finden, was nicht zuletzt den Umsatz im Kosmetikinstitut steigert. Denn klar ist: **Wer in Gerätefragen berät, sollte auch selbst solche Produkte zum Kauf anbieten.**

Professionelle Konzepte

Ob ästhetische Medizin oder Kosmetik: Moderne Behandlungskonzepte bestehen heute aus **Kombinations-**

therapien, die durch ein professionelles Pre- und Post-Treatment abgerundet werden. Längst gehören die Zeiten der Vergangenheit an, in denen ein „Mittel“ der alleinige Heilsbringer war. Auch Kundinnen ist sehr bewusst, dass sie selbst tätig werden müssen, um die Qualität ihrer Haut auf Dauer bestmöglich zu erhalten. Daraus ergeben sich verschiedene Möglichkeiten, den **Trend zu Home Use Devices im Kosmetikinstitut zu nutzen.**

Es können **Behandlungskonzepte** erstellt werden, die eine entsprechende **Vorbereitung der Haut** vorsehen. Hier sind z.B. Behandlungen zur Hautreinigung und -aktivierung denkbar. Hautirritationen, die eine Kosmetikbehandlung verhindern, können zunächst zu Hause gemindert werden. Eine **nachsorgende Pflege**, welche einen möglichst langen Erhalt der kosmetischen Behandlung zum Ziel hat, ist eine weitere interessante Möglichkeit, **um Kundenzufriedenheit und Umsatz zu stärken.**

Viele Gerätehersteller aus dem Fachvertrieb bieten zu ihren Geräten eigens entwickelte Pflegeprodukte an. Diese bieten eine hervorragende Möglichkeit, wiederkehrende Einnahmen

durch Folgeverkäufe zu generieren. Nicht jede Behandlung ist zudem nach einer Sitzung abgeschlossen. Für die Intervalle zwischen den Besuchen im Kosmetikstudio kann **zu Hause mit der passenden Geräte-Pflege-Kombination weitergearbeitet** werden. So erhöht sich nicht nur der Behandlungserfolg, sondern auch die Adhärenz an das vorgeschlagene Therapiekonzept.

Kundenbindung

Letztlich hängt der **Erfolg eines Kosmetikstudios** von der **Loyalität des**

Stammpublikums ab. Diese Loyalität wird nicht, wie oft gedacht, durch den geringsten Preis erzielt, sondern vor allem **durch Kompetenz, Verlässlichkeit und Innovation**.

Die HUDs bieten eine gute Möglichkeit, sich durch **Spezialkompetenz vom Wettbewerb abzuheben, neue Therapiekonzepte zu entwickeln und so zusätzliche Einnahmen zu generieren**. Bei aller Innovationslust ist ein **besonderes Augenmerk auf Qualität und Sicherheit der Produkte** zu legen. Dies alles bedarf eines gewissen Aufwands, denn ohne eine dezidierte Marktkennntnis und eine hohe Beratungskompetenz wird der Kunde

mittelfristig an den Retailbereich verloren gehen. Es bleibt daher dabei: Lernen ist wie Rudern gegen den Strom. Hört man damit auf, treibt man zurück (Laotse). □



ASTRID TOMCZAK (LL.M.)

Die studierte Betriebswirtin ist seit 2006 in der ästhetischen Medizin tätig und berät Unternehmen zu Market-Access-Strategien. Sie verfasst regelmässig Artikel zu betriebswirtschaftlichen und rechtlichen Themen der Branche.

JACQUELINE
PIOTAZ
+ SWITZERLAND

Das erste anti-pollution Pflegekonzept für das Institut und für zu Hause:

Pollution Defense



Luftverschmutzung beschleunigt den Alterungsprozess Ihrer Haut. Detox und Protect mit der neuen Pollution Defense Linie.

Begeistern Sie Ihre Kunden:
VANITY Cosmetics AG
info@vanity.ch
044 281 08 30



www.jacquelinepiotaz.com

**GEZIELTE
VERJÜNGUNG**



1 INNOVATIV & WIRKUNGSVOLL

Keller | Mit dem „Twinlift S“ fokussiert sich der Hersteller auf Schönheitsbehandlungen für das Gesicht. Durch eine Kombination von spezifischen und sich ergänzenden Behandlungen soll die Hautalterung wirksam verzögert werden. Den Zeichen der Zeit soll gezielt entgegengewirkt und das Gesicht dabei verjüngt werden. Der Anbieter verspricht eine komplett schmerzfreie sowie angenehme Behandlung.

Tel. 034 420 08 00, www.simonkeller.ch

2 WUNDERWAFFE

Pollogen | Das Gerät „Divine Pro“ soll laut Angaben des Produzenten weltweit das erste sein, welches die Möglichkeit bietet, hautverjüngend, rekonturierend, faltenglättend, aufpolsternd und straffend in allen drei Hautschichten intensiv zu arbeiten. Folgende Technologien werden eingesetzt: TriFractional™ RF, VoluDer™ Micro-Needling, TriPollar® RF und Dynamic Muscle Activation (DMA).

Tel. 044 803 22 11, www.swissbeautypoint.ch

3 KOLLAGENBOOST

Dr. Babor | Das „Needling Set“ für zu Hause enthält vier aufeinander abgestimmte Pflegeprodukte, um die Regeneration der Haut nach einem Microneedlingtreatment bei der Kosmetikerin zu fördern. Im Set enthalten sind ein Serum zur Beruhigung der Haut, ein Balm mit SPF 50, eine Booster Cream zur Aufpolsterung der Haut und ein Wirkstoffkonzentrat, das die hauteigene Kollagenproduktion aktivieren soll.

Tel. 055 420 28 20, www.babor.ch

4 MIT MIKROSTROM

Methode Brigitte Kettner | Für die professionelle Heimpflege hat Brigitte Kettner eine kleine Zweitmarke lanciert. Das mit Mikrostrom arbeitende Hightechgerät „Viso Relax“ kann im Institut in der Behandlung zum Beruhigen und Abschwellen der Augenpartie verwendet werden. Laut Hersteller können Endkonsumentinnen dieses innovative Gerät auch für die Pflege der Augenpartie zu Hause anwenden.

Tel. 044 389 87 30, www.jp-rosselet.ch

5 LANG ANHALTENDE ERGEBNISSE

mesoestetic | Jeweils im Duo-Set erhältlich ist diese Cosmeceutical-Linie mit Anti-Aging-Produkten, die besonders nach einer apparativen Behandlung im Institut die weiterführende Heimanwendung ergänzen können. Mit den hochkonzentrierten aktiven Wirkstoffen soll allen Anzeichen der Hautalterung entgegengewirkt werden können.

Tel. 041 768 80 802, www.swissestetic.ch

MEDICAL BEAUTY FORUM...

... verbindet ästhetische Medizin und professionelle Kosmetik!



Kompetent | Fokussiert | Praxisnah

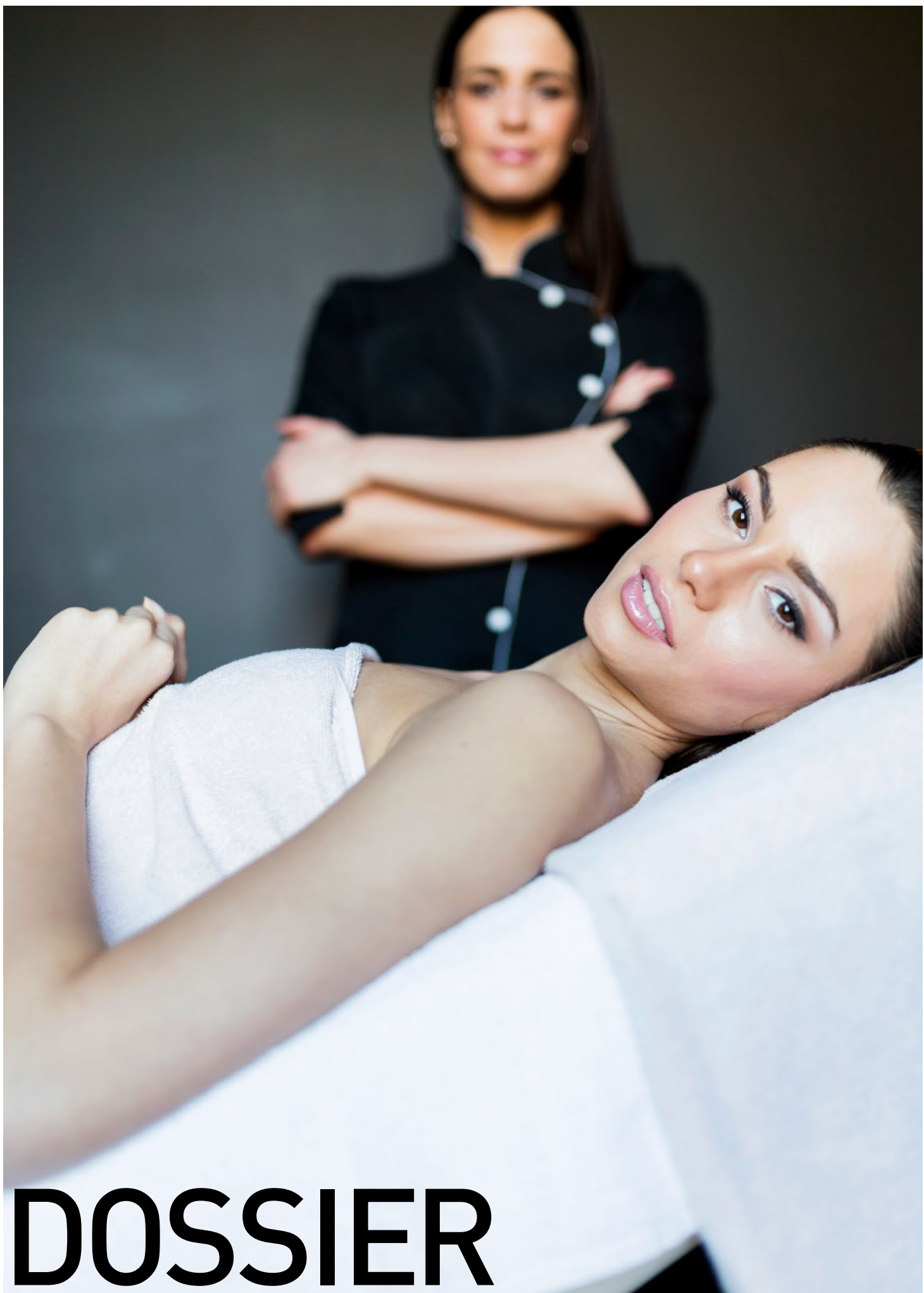
- fundiertes Fachwissen aus den Bereichen prä- und postoperative Behandlung sowie das Operationsregime
- sorgfältig recherchierte Informationen rund um die Themen Kosmetologie, Dermatologie, Technologie und Trophologie

Jahresabonnement mit 6 Ausgaben der medical BEAUTY FORUM

- Print + E-Paper CHF 69.–
- nur E-Paper CHF 55.–

Abonnemente und Probehefte:

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



DOSSIER

Was *SPA* alles kann

» MEDICAL & WELLNESS SPAS «

Entspannung pur ist, was Ihre Kundin sucht,
wenn Sie zu Ihnen ins Spa kommt. Doch was hebt Ihr Spa von anderen Wettbewerbern ab?
Wie setzen Sie Ihre Produkte richtig ins Szene und welche apparativen Methoden passen
eigentlich in ein Medical Spa? Das alles erfahren Sie auf den nächsten Seiten.



BEREITS ERSCHIENEN:

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
10/2017 Anti-Aging
11/2017 Problemhaut



NÄCHSTE AUSGABEN:

1/2018 Natürliche Pflege
2+3/2018 Effektkosmetik
4/2018 Haarentfernung
5/2018 Für Beach-Beautys
6/2018 Anti-Aging
7+8/2018 Augen & Wimpern
9/2018 Männerkosmetik
10/2018 Wirkstoffe
11/2018 Glamour-Styling

PROFI- EINRICHTUNG

MEDICAL SPA – Ein Ambiente in coolem Purismus oder natürlicher Behaglichkeit – moderne Medical Spas sind vielseitig. Für den Erfolg ist ein professionelles Gesamtkonzept massgeblich. Worauf es zu achten gilt, erklärt Bernd Törkel.



Die Farbgestaltung des Medical Spas „skinmedics Diana Schoenheid“ in Erfurt ist in modernen, puristischen Weiss- und Grautönen gehalten. Der Parkettboden und die Holzwand geben als Kontrast warme und natürliche Impulse.

Foto: skinmedics Diana Schoenheid, Erfurt

Der Begriff „Medical Spa“ ist derzeit in aller Munde. Grund für diesen Trend ist das grosse Interesse der Kunden an einem gesunden und vitalen Leben. Konzeptuell geben die grossen Hotels und Medical Center die Tendenz vor. Die Trendsetter unter den Kosmetikinstituten entwickeln diese Idee weiter zum Medical Spa. Bei modernen Medical Spas verwischt die Grenze zwischen Kosmetik und Medizin immer mehr. Darum können viele neue Möglichkeiten zur Professionalisierung erschlossen werden. Das Medical Spa ist eine Spezialisierungsform des klassischen Kosmetikinstituts,

bei der die Gesundheit und Vitalität der Kunden ganzheitlich betrachtet und durch medizinisches Coaching begleitet wird. Das Spektrum des Medical Spa erstreckt sich auf verschiedene Schwerpunkte: von Anti-Aging, Vital-Wellness, Burnout-Betreuung, Gesundheitsdiagnostik und Prävention über die Behebung von Schlafstörungen bis hin zu mentalem Training- und Ernährungscoaching sowie leichter ästhetischer Chirurgie.

Professionelle Einrichtung

Diese inhaltliche Professionalisierung fördert den Bedarf an professionell

medizinisch eingerichteten Fachinstituten. **Ziel der Einrichtung sollte eine für den Kunden architektonisch schlüssige Erlebniskette sein.** Für ein erfolgreiches Medical Spa benötigt man darum konzeptionell, architektonisch und medizinisch erfahrene Partner. Die sorgfältige Vorselektion und klare Positionierung zum „Medical Spa“ ist eine grosse Erleichterung für die Besucher, da sie sich so bequem treiben lassen können und sich geführt fühlen. **Stressige Entscheidungen werden bereits durch eine klare Präsentation ausgeschaltet,** die darum besonders wichtig und erstrebenswert ist.



Der Empfangsraum des Medical Spas „skinmedics Diana Schoenheid“ hat eine offene und helle Architektur. Die Erlebniskette des Spas ist klar ersichtlich.



Die Firma „Fine Line Interior & Design“ hat das Modell eines architektonisch optimal ausgestatteten Spas entworfen. Das Modell muss natürlich jeweils auf das individuelle Institut angepasst werden.

1. Der Empfangsbereich

Stimmt der erste Eindruck nicht, hat das negative Auswirkungen auf den restlichen Spa-Aufenthalt. Das Ankommen und Empfangen des Gastes im Institut ist die Einstimmung auf den Besuch des Medical Spas darum besonders wichtig. **Der Empfangs- bzw. Verkaufsraum sollte klar und übersichtlich gestaltet sein.** Die Leistungen des Kosmetik-institutes müssen also offen und gut sichtbar sein. Wichtig hierfür sind sogenannte **Visuals**, also **sorgfältig gestaltete Aktionsflächen** sowie eine klare, **gut ausgeleuchtete Produktpräsentation**. Es ist ein kein Geheimnis, dass ein Anfassen und Testen von Produkten psychologisch bereits einen Besitzwunsch beim Kunden auslöst. Darum sollten die angebotenen Produkte frei greifbar und idealerweise auch zu testen sein.

2. Der Hautanalyseraum

Ein Alleinstellungsmerkmal in medizinisch ausgerichteten Fachinstituten ist der Hautanalyseraum – **er ist das Herzstück des Medical Spas**. Hier treffen Hightech und Wissenschaft auf Kosmetik. Diskrete, personalisierte Beratung und Ausarbeitung des individuellen Behandlungs- und Pflegeplanes finden in dem mit **Hightech-Analysegeräten** ausgestattete Raum statt. Bei einer professionellen Hautanalyse ist die Privatsphäre der Kunden äusserst wichtig. Die Analyse findet im Idealfall in einem abgeschlossenen Raum statt, sodass Privatsphäre garantiert wird.

3. Die Behandlungsräume

Nach der Hautanalyse findet in exklusiver, inspirierender Atmosphäre die Behandlung in der Kabine statt. Die

Behandlungsräume des Medical Spas zeichnen sich durch **bequeme Liegen, angenehme Lichtstimmung und geschmackvoll abgestimmte Farben** aus. Natürliche Materialien, wie Wasser, Holz und Stein kombiniert mit künstlichen Materialien wie Glas und Beton wirken, sich positiv auf das Wohlbefinden der Kunden aus und bewirken ein Gefühl von Kurzurlaub.

4. Raffinierte Ausstattung

Wichtig für die Wohlfühlstimmung der Kunden ist **ein Mobiliar, das modernste Technologien enthält, sie aber fast unsichtbar für den Kunden integriert**. Das strahlt zum einen Kompetenz aus, zum anderen kommt so erst gar keine angstbesetzte Praxisatmosphäre für die Kunden auf. Praktische Trolleys auf Rollen, die mit Strom und Lupenleuchte ausgestattet sind und

PERFEKT PRÄSENTIERT

Um Besucher nicht mit zu vielen Reizen und stressigen Entscheidungen zu belasten, ist bei einem professionellen Beauty-Spa auf Folgendes zu achten:

Einrichtung:

- Fachkundiges, individuelles Konzept
- Klar ersichtliche Erlebniskette
- Offene und helle Architektur
- Moderne Technologien (Geräte und Mobiliar)

Warenpräsentation:

- Sorgfältig positionierte Warenpräsentation
- Gut ausgeleuchtete Produkte
- Kontraste durch Lichtinseln erzeugen
- Sorgfältige Vorselektion der Produkte

Pumpflaschen sowie Arbeitsgeräte sauber sortiert aufnehmen, erleichtern der Kosmetikerin ihre Arbeit. Auch Waschtische mit durchdachter Ausstattung wie zum Beispiel unterschiedliche Schubladen oder Möbel mit Tip-on-Beschlägen sind für die reibungslose Organisation der Arbeit in der Kabine hilfreich und erzielen einen kompetenten Eindruck. Eine integrierte Waschtischbeleuchtung sorgt zudem für stimmungsvolles Licht. □



BERND TÖRKE

Der Autor ist gelernter Inneneinrichter. Mit seinem europaweit tätigen Unternehmen Fine Line Interior hat er sich auf die Einrichtung von Kosmetikinstituten, Spas und Wellnessanlagen spezialisiert. www.fine-line.be

Einzigartige Tiefenwärme

Neu
im Sortiment



Die Moorstempel wurden gemeinsam mit Masseuren und Fachanwendern entwickelt und werden in der Kosmetik, im Wellnessbereich und in der Physiotherapie eingesetzt. Die geschmeidige Konsistenz des Moores macht die Stempel wunderbar flexibel, so dass sie sich den zu behandelnden Körperbereichen hervorragend anpassen. Moor kann Wärme sehr lange speichern. Das macht längere Massageeinheiten möglich, die besonders entspannend und lösend wirken. Wie bei keinem anderen Material dringt Wärme bis tief in die Muskulatur vor.

Weitere Informationen und die Produkte finden Sie auf www.simonkeller.ch/moorstempel

Klassik meets Hightech

MEDICAL-SPA-TREATMENTS – Treffen die klassische Spa-Behandlung und die apparative Hightech-Anwendung aufeinander, entsteht ein leistungsstarker Hybrid: das Medical-Spa-Treatment.



Abrasives Peeling durch eine vibrierende Schleifkapsel, inklusive speziell abgestimmtem Peelinggel.

Die Idee des Medical Spa lebt von der Fusion zweier Welten: Auf der einen Seite das klassische Spa, in dem jede Berührung während der Behandlung, Geräusche, Düfte und Umgebung auf die ultimative Entspannung des Gastes ausgelegt sind. Alle Schritte, von der Begrüssung bis zur Verabschiedung, erfolgen ritualisiert und fokussieren sich auf Wohlbefinden und Wellbeing. Störfaktoren werden ausgeblendet, das Licht gedämpft, die karibische Wellnessmusik im Hintergrund sorgt für Urlaubsfeeling. Auf der anderen Seite die „medizinische Kosmetik“ mit Hightech-Anwendungen für sichtbare Faltenreduktion, Hautverfeinerung oder Narbenbehandlung: Im grellen Licht der Lupenleuchte ist der Wohlfühlmoment für den Kunden weit weg, während der

Hautanalyse springen alle Unschönheiten grell ins Auge. Die Geräuschkulisse des Geräts, das zur Behandlung verwendet wird, reicht vom leisen Summen über die starke Ähnlichkeit mit einem Zahnarztbohrer bis hin zum gefühlten startenden Düsenjet. Die Anwendung kann durchaus unangenehm bis zum Teil schmerzhaft sein, die Haut unmittelbar danach gerötet und geschwollen. In der Zusammenführung dieser beiden so gegensätzlichen Bereiche liegt der Schlüssel zu einem erfolgreichen Medical-Spa-Treatment.

Der Unterschied

Profis im Spa-Bereich sowie andererseits Kosmetikinstitute, die ihren Schwerpunkt auf apparative Behand-

lungen legen oder zumindest einige anbieten, gibt es viele. Allerdings weisen beide Konzepte Schwächen auf: Bei den reinen Gerätebehandlungen führen der Wellnessaspekt und die Atmosphäre oft ein Schattendasein und sind auch den Mitarbeiter/-innen meist nicht bewusst. Die Kunden sind zwar darauf eingestellt, dass der Effekt im Vordergrund steht, und auch bereit, die Unannehmlichkeiten dafür in Kauf zu nehmen. Oft ist der Weg zur Behandlung dafür aber mit Überwindung gepaart. Wer hat schon gerne das Gefühl, einen Zahnarztbohrer neben dem Ohr zu haben. Die Spas im Gegenzug erfüllen zwar das Rundum-Wohlfühl-Erlebnis, dafür erfolgen die Anwendungen meist noch ohne Geräte und Ergebnisse wie Narben- oder Faltenreduktion stehen gar nicht erst zur Diskussion.



Entspannende Vibrationsmassage auf der Maske.

Die apparativen Methoden

Der grosse Vorteil des Medical Spas: Der Kunde kommt in der Regel in dem Bewusstsein und der Bereitschaft, sowohl Zeit als auch Geld in die Behandlung mit Hightech-Methoden zu investieren.

Von Microneedling, Fruchtsäuren, Radiofrequenz, Sauerstoffbehandlung, Kaltplasma und Mikrodermabrasion bis zu HF- oder NF-Ultraschall mit 20 bis 40 Minuten Behandlungszeit, Elektroporation und EMS ist alles möglich, was für den erhofften Effekt sorgen kann und über Bedampfer und Co. hinausgeht.

Ideal ist ein Mitarbeiterteam aus Kosmetikern, Spa-Therapeuten und Heilpraktikern: So können auch minimal-invasive Anwendungen wie die PRP-Behandlung („Vampir-Lifting“), fraktioniertes Needling mit Radiofrequenz oder Medical Microneedling (beides mit vorheriger, topisch applizierter Betäubung und Stichtiefen bis von 0,5 bis 3 mm), Kryolipolyse, HIFU (hochintensiver, fokussierter Ultraschall), Mesotherapie und Infusionen angeboten werden.

Die Perfektionierung für das Angebot im Medical Spa wäre zudem ein Dermatologe/Facharzt für ästhetisch-plastische Chirurgie, der an festen Tagen u. a. Botox- und Hyaluroninjektionen anbietet.

Viele Technologien lassen sich sehr gut in einer Behandlung kombinieren, sodass der Kunde noch individueller betreut und das Optimum aus jedem Termin herausgearbeitet werden kann: Zur Hautverfeinerung und Behandlung von atrophischen Narben/Aknenarben sind Mikrodermabrasion oder Fruchtsäuren, kombiniert mit Mikroneedling ein sehr effektives Team. Zum Abschluss kommt bei einem solchen Treatment auch noch eine einschleusende Methode wie z.B. Elektroporation oder Iontophorese infrage. Zur ultimativen Regeneration kann der Heilpraktiker vor Beginn des Microneedlings eine Infusion mit Vitamin C oder Sauerstoff anschliessen. Diese läuft, während die Kosmetikerin das Microneedling anwendet, durch.

Eine weitere, sehr erfolgreiche Kombination zur Revitalisierung des Haut-

CHECKLISTE KUNDENBETREUUNG BEI HIGHTECH-ANWENDUNGEN

1 Service-Anruf 3 bis 4 Tage vor der Behandlung

Bei Behandlungen wie Kryolipolyse oder Plasmalifting ist es besonders wichtig, dass die Kunden sehr viel trinken (2 bis 3 Liter Wasser pro Tag), auf bestimmte Medikamente wie Blutverdünner verzichten u.v.a.m. Der Service-Anruf steigert nicht nur die Kundenbindung, sondern erinnert an wichtige Verhaltensweisen, die den Erfolg der Behandlung beeinflussen. Ein positiver Nebeneffekt: „No-Shows“ und kurzfristige Absagen sinken.

2 Aufklärungsbogen vor der ersten Behandlung

Die Aufklärungsbögen zum Gerät sind in der Regel beim Hersteller beziehbar und enthalten wichtige Informationen zur Behandlung sowie Kontraindikationen, Nebenwirkungen und realistische Ergebnisse. Bevor eine apparative Behandlung oder Fruchtsäure angewendet wird, muss der Kunde den Bogen ausfüllen und unterzeichnen. Er ist eine der wichtigsten Absicherungen für das Institut.

3 Merkblatt zur Mitnahme

Dieses sollte alle wichtigen Hinweise und Informationen zum Verhalten vor und nach der Behandlung enthalten und dem Kunden mitgegeben werden. Das Merkblatt gibt nicht nur dem Kunden Sicherheit und Hilfestellung, sondern schützt auch das Institut vor Aussagen wie „Die Behandlerin hat mir nie gesagt, dass ich nicht in das Solarium darf“.

4 Service-Anruf 1 bis 2 Tage nach der Behandlung bei Neukunden

Kunden, die zum ersten Mal eine Hightech-Anwendung, wie z.B. ein Needling erhalten haben, sind trotz Absprache und Hinweisen sehr schnell verunsichert, wenn zu Hause nach der Behandlung Nebenwirkungen auftreten. Gerade bei Needlings können ungeeignete Produkte in der Heimpflege das Auftreten von Hautentzündungen/Pustelbildung fördern, was die Kunden jedoch meist auf die Behandlung an sich zurückführen. Nicht immer wenden sie sich damit an die Kosmetikerin, sondern strafen sie durch zukünftiges Wegbleiben ab. Hier schafft der Service-Anruf 1 bis 2 Tage nach der ersten Behandlung Abhilfe und unterstreicht die Seriosität der Kosmetikerin, Fragen und Unsicherheiten werden direkt geklärt.

5 Vorher-nachher-Bilder



Weitere Tipps und Behandlungsbeispiele von Antonia Wollner für Medical Spas gibt es auf unserem Themenportal unter www.beauty-forum.ch/themenportal. Geben Sie einfach die Stichworte „Klassik meets Hightech“ ein.

bilds und zur Hautverfeinerung sind das Vampir-Lifting (vom Heilpraktiker oder Mediziner durchgeführt) und Mikroneedling. Auch die Radiofrequenz lässt sich zur ganzheitlichen Regeneration und Verjüngung der Haut mit der Mikrodermabrasion kombinieren. Im Anschluss an dieses Duo kann der HF-Ultraschall Wirkstoffe der Maske einschleusen und für ein sofort pralleres, glatteres Hautbild sorgen.

Vor- und Nachbetreuung

„Keine Wirkung ohne Nebenwirkung“ – gerade bei dem Einsatz von Hightech-Geräten und intensiven Peelings lassen sich Kunden durch auftretende Rötungen, Schwellungen, evtl. Krustenbildung oder Schuppung der Haut sehr schnell verunsichern. Zudem müssen sie vor und nach der Behandlung mitunter vieles beachten und sich an feste Vorgaben wie kein Solarium- oder Saunabesuch, keine Sonnenbäder, täglich Sonnenschutz, 2 bis 3 Liter Wasser pro Tag trinken, Verzicht auf bestimmte Medikamente usw. halten. Daher ist eine intensive Kundenbetreuung besonders im Medical Spa wichtig. In der Checkliste „Kundenbetreuung bei Hightech-Anwendungen“ finden Sie weitere Tipps zu diesem Thema. ☐



ANTONIA WOLLNER
Die Expertin für apparative Anwendungen ist Leiterin der MyDerma Fachinstitute für apparative Ästhetik. Zudem hält die Fachwirtin für Ganzheitskosmetik und Wellness Vorträge zum Thema auf Kongressen und Seminaren.

KALKULATION/BEHANDLUNGSBEISPIEL

Mit Fruchtsäure und Mikroneedling zur Hautverfeinerung, Revitalisierung und Narbenbehandlung. Als Kur für die Kundin ab 30 Jahren mit ca. 5 bis 8 Anwendungen im Abstand von 2 bis 4 Wochen (je nach Hauttyp und gewählter Fruchtsäure/Einwirkzeit).

Arbeitsschritte	Dauer/Kosten
Begrüssungsritual	ca. 5 Min.
Reinigung & Hautanalyse	ca. 10 Min.
Fruchtsäure	je nach Einwirkzeit der Fruchtsäure ca. 15 bis 20 Min.
Mikroneedling	ca. 25 Min.
Kühlende Maske	ca. 20 Min.
Serum, Abschlusspflege & Sonnenschutz,	ca. 5 Min.
Abschlussritual	ca. 5 Min.
Materialeinsatz	CHF 35.00
Empfohlener Dienstleistungspreis (Arbeitszeit kalkuliert mit CHF 1.75/Min.)	CHF 227.50
Preisempfehlung	CHF 306.00 bis 350.00*

*Die Preise variieren je nach Standort des Instituts.



WÄHREND DER BEHANDLUNG:

Achten Sie beim Arbeitsschritt „Fruchtsäure“ auf eine sehr gründliche Neutralisierung.

Beim Arbeitsschritt Microneedling: Stichtiefe bis ca. 0,5 mm; bei Anwendung eines Mikroneedlingpens ohne Druck arbeiten; da die Haut nachgibt und so die Eindringtiefe der Nadeln verringern kann, für ein präziseres und gleichmässiges Ergebnis darauf achten, die Haut immer straff zu spannen und in Arbeitsareale einzuteilen, sowie immer ausreichend Mikroneedlingserum auf die Areale aufzutragen.

Aufgrund ihrer Verdunstungskälte sind Gelmasken empfehlenswert, während der Einwirkzeit der Maske können Sie eine 10-minütige Schulter-Nacken-Massage durchführen.

Die Materialkosten sind stark abhängig von der gewählten Fruchtsäure, dem Pflegedepot, der gewählten Maske sowie den Kosten des Mikroneedlingaufsatzes (ca. CHF 9.00 bis 18.00) und der Needlingflüssigkeit: Beim Einsatz kosmetischer Ampullen kann mit ca. CHF 3.50 kalkuliert werden, während die Kosten für hoch dosierte, ursprünglich für Injektionen durch Mesotherapie produzierte Cocktails pro Kunde (je nach Verbrauch) bei ca. CHF 18.00 bis 44.00 liegen.

Die Preisempfehlung ist stark abhängig von Standort, Weiterbildungen und Mitbewerbern.

Nachgefragt

INTERVIEW – Was genau unterscheidet ein Medical-Spa-Institut von einem Spa-Institut? Worauf kommt es bei der Einrichtung an und welche Ausbildung benötigt man, um in einem Medical-Spa-Institut zu arbeiten?

Ein Gespräch mit Kosmetikerin Natalia Erlenbusch.



BEAUTY FORUM: Was macht ein Spa zu einem Medical Spa?

Natalia Erlenbusch: Der Fokus eines Medical Spas liegt nicht nur auf dem Wohlbefinden des Kunden, sondern verbindet auch neueste Methoden mit klassischer Kosmetik.

Die Kombination von Prävention, Erhaltung und Verbesserung des äusseren Erscheinungsbildes bilden massgeblich die Komponenten für ein Medical Spa.

Worauf sollte man bei der Einrichtung eines Medical Spas achten?

Die Einrichtung eines Medical-Spa-Instituts sollte elegant, einheitlich und sauber, aber einladend wirken, damit sich der Kunde entspannen und wohlfühlen kann.

High- Class-Apparaturen, welche CE- und TÜV-zertifiziert sind und von in Deutschland vertretenen Herstellern stammen, bieten Sicherheit für Kunden und Kosmetikerin.

Mikrodermabrasion, Radiofrequenz und Ultraschall zählen heute zum Standard. Chemical Peelings können zusätzlich angeboten oder mit Behandlungen kombiniert werden.

Welche Ausbildung benötigt man?

Eine kosmetische Ausbildung und eine langjährige tiefergehende Berufserfahrung sind von Vorteil, um die Anforderungen erfüllen zu können. Empfehlenswert ist, bereits in der Ausbildungszeit Praktika zu absolvieren, um sich den Eindruck vom Berufsbild zu machen. Die Bereitschaft zu Weiterbildungen, um mit der Zeit zu gehen und auf dem technisch neuesten Stand zu bleiben, sollte vorhanden sein. Jede Kosmetikerin kann innerhalb der Behandlungen auch ihre eigene Kreativität mit einfließen lassen, um so für den Kunden das beste Ergebnis zu erreichen. Dennoch sollte man seine Grenzen kennen, um den Kunden nicht zu ge-

fährden und erkennen zu können, wann man einen Arzt hinzuziehen sollte.

Wie sieht die Zusammenarbeit mit dem Arzt aus?

Die Zusammenarbeit mit einem Arzt setzt voraus, dass man die Eingriffe und Behandlungstechniken kennt. Kommunikation spielt eine wichtige Rolle, damit gemeinsame Ziele erreicht und Behandlungstechniken ausgearbeitet werden können. Wichtig ist ein effektives Zusammenspiel der Behandlungsmethoden, um das beste Ergebnis für den Kunden/Patienten zu erreichen.

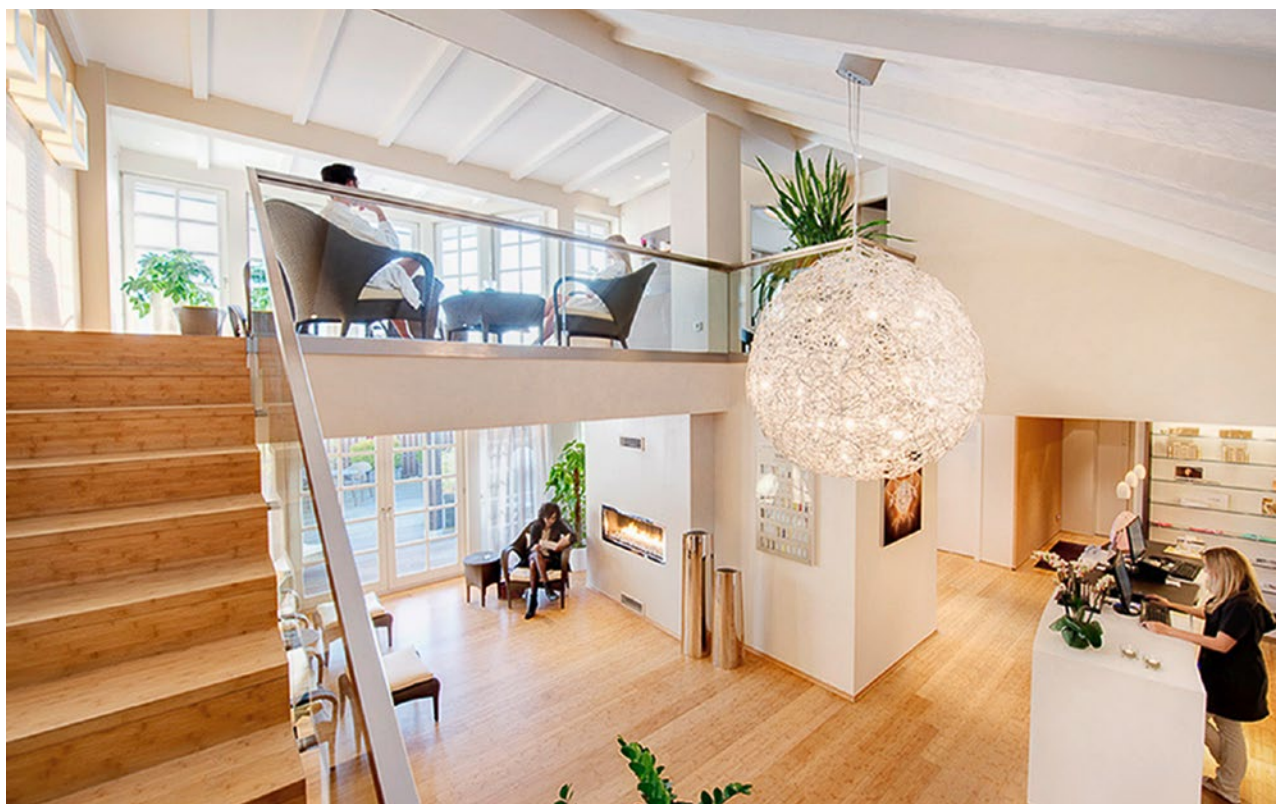


NATALIA ERLENBUSCH

arbeitete als medizinisch-kosmetische Assistentin im Medical-Spa-Institut. Mittlerweile führt sie ihr eigenes Medical Beauty Institut und besitzt eine Ausbildung zur Heilpraktikerin.

Verstehen Sie **SPAs**?

KOSMETIK-SPA – Das Wort Spa klingt nach einer wohltuenden Massage, nach Auszeit und Genuss. Viele Kosmetikinstitute führen den Begriff Spa heute im Namen. Helmut Drees erklärt, unter welchen Bedingungen eine Kosmetikerin Ihr Institut Spa nennen darf.



Der Babor Beauty Spa in Köln besticht durch seinen grosszügigen Empfangsraum und die gemütliche Lounge in hellen, freundlichen Farben.

Wir alle sind dank moderner Technologien immer erreichbar. Stress ist ein regelmässiger Alltagsbegleiter. **Spa steht heute für die Sehnsucht nach Entschleunigung, nach einer Auszeit und für den Wunsch, die Energiereserven aufzutanken.** Ein Besuch im Kosmetikinstitut kann das leisten. Denn hier steht der Kunde wie bei fast keiner anderen Dienstleistung für ein bis zwei Stunden mit seinen Wünschen völlig im Mittelpunkt. Eine Gesichtsbehandlung ist

ein besonderes Verwöhnerlebnis und selbst eine effektive, apparative Behandlung kann diesen Zweck erfüllen, wenn der Kunde den Wunsch verspürt, sich ein sichtbares Schönheitsergebnis zu gönnen. Immerhin nehmen auch immer mehr Hotel Spas, traditionell auf „Wellness“ ausgerichtet, apparative Techniken in ihr Behandlungsportfolio auf. Wer sein Kosmetikinstitut „Spa“ nennen möchte, um mit diesem Begriff **neue Zielgruppen anzusprechen**, kann also auf das bewährte, starke Behand-

lungsportfolio eines Kosmetikinstitutes setzen. Allerdings nicht allein.

Spa-Kategorien

In der Branche hat sich die Unterscheidung zwischen Hotel Spa, Day Spa und Beauty Spa etabliert. Diese Kategorien unterscheiden sich je nach der Vielfalt des Angebotes. Nach dem umfassenden, klassischen Wellnessangebot des Hotel Spa folgt die Kategorie Day Spa. Hier sind neben



SCHON GEWUSST?

Beim Ursprung des Begriffs „Spa“ scheiden sich die Geister: Während die meisten Fachleute meinen, das Wort leite sich vom Namen eines Badeortes in Belgien ab, sind andere überzeugt, dass Spa für die Abkürzung von des lateinischen „Sanus per Aquam“ (Gesund durch Wasser) steht. Erfahren Sie im Download mehr über die Geschichte des Begriffs.



Eine kleine Geschichte des Begriffs
Wort „Spa“ finden Sie im Themenportal
unter dem Stichwort „Sanus“.
www.beauty-forum.ch/themenportal

Beautybehandlungen auch ein grosszügiger Ruhebereich und eventuell eine Sauna oder ein Dampfbad zu finden. Anders als in einem klassischen Kosmetikinstitut kommen die Besucher nicht nur für eine bestimmte Behandlung, sondern sie halten sich einige Stunden bis hin zu einem ganzen Tag im Day Spa auf. Das Beauty Spa ist das Konzept, das sich am besten im Kosmetikinstitut umsetzen lässt. Hier geht es um punktuelle Auszeiten. Wer als Kunde ein Beauty Spa besucht, erwartet beispielsweise ein Angebot für Körperbehandlungen wie Massagen, Peelings und Packungen. Denn Kunden, die sich das Kosmetikinstitut wegen des Begriffs Spa im Namen aussuchen, haben meist bereits Erfahrungen im Hotel Spa gemacht.

Grundvoraussetzungen

Bei einem Beauty Spa sind Körperbehandlungen das meistgebuchte Angebot. Das hat Auswirkungen auf die Kosmetikerin selbst oder ihre Mitarbeiter und auf die Räumlichkeiten.

Schulungen für Mitarbeiter

Kosmetikerinnen, die Körperbehandlungen durchführen, sind spezielle Schulungen für Massagegriffe zu

empfehlen: Die körperlich anspruchsvolle Tätigkeit will gelernt sein.

Raumanforderungen

Für die Räumlichkeiten bedeutet ein Day Spa, dass eine spezielle Liege für Körperbehandlungen angeschafft werden muss sowie eine Duschmöglichkeit für den Kunden vorhanden sein sollte. Idealerweise gibt es eine Ruhezone, in der der Kunde nach der Massage bei einem Tee noch eine Weile entspannen kann. Daher stellt ein Spa Anforderungen an die Grundfläche des Geschäftes. Die Spaflächen von Hotels können mehrere Tausend Quadratmeter gross sein und umfassen neben Räumen für kosmetische Behandlungen auch Sauna- und Poollandschaften. Für ein Kosmetikinstitut. Darum ist eine clevere Raumplanung wichtig, die dem Kunden das Gefühl von Grosszügigkeit vermittelt.

Spa-Faktor im Institut

Wer in seinem Kosmetikinstitut Luxus und Entschleunigung bieten möchte, kann die Herausforderungen, die ein Spa-Ambiente an das Geschäft stellt, mit einigen Tricks lösen. Denn im Spa geht es um Erlebniswelten. Der Schlüssel zum Erfolg ist es, sich mit dem Wunsch des Kunden zu be-

fassen. Was erwartet er von seinem Besuch?

Farbcode

Farben haben grossen Einfluss auf die Atmosphäre und sind daher mit Sorgfalt zu wählen. Weiss signalisiert Reinheit, während dunklere Töne wohlige Akzente setzen können.

Die Kabinen können als Themenräume geplant werden, die den Farbcode einer besonders beliebten Produktserie aufgreifen. So entsteht in der Kabine eine eigene Erlebniswelt und es können Raumangebote für Anti-Aging oder Medical Beauty unterschiedlich dargestellt werden.

Signaturedüfte

Düfte haben einen direkten Einfluss auf unser Wohlbefinden, da unser Gehirn sie schnell verarbeitet. Daher empfehlen wir mit sogenannten Signaturedüften für das Kosmetikinstitut zu arbeiten. Diese geben dem Institut seinen ganz typischen Wohlfühlduft, den der Gast bei jedem Besuch sofort wiedererkennt.

Verkaufsbereich

Aus unternehmerischer Sicht ist es wichtig, trotz grosszügiger Raumplanung für Kabine und Ruhezone den Verkaufsbereich nicht zu vergessen. Häufigster Problembereich in Hotel Spas – selbst in renommierten 5-Sterne-Häusern – ist der Produktverkauf. Mancher Gast erlebt eine gute Behandlung, freut sich über das Ergebnis, weiss aber nicht, mit welchen Produkten er behandelt wurde. Eine umfassende, aber unaufdringliche Beratung ist empfehlenswert. Ist der Kunde mit seiner Behandlung zufrieden, kauft er sicher auch ein Produkt. Aber Achtung: Nur Produkte, die ein Kunde sehen und anfassen kann, wird er auch kaufen. Dafür können zusätzliche Aktionsflächen im Ruhebereich geschaffen werden. □



DR. HELMUT DREES

Der Autor ist Director Sales and Training bei Babor und für die Betreuung von Instituten und Spas zuständig. Seit 2017 verantwortet er zudem den Vertrieb für in Deutschland, Österreich, Schweiz und Benelux.

Frisch und entspannt

YIN YOGA – Für mehr Stille, Achtsamkeit und Ruhe im hektischen Arbeitsalltag stellt Ihnen und Ihren Kunden Yoga Trainerin Silvana Sicilia Übungen für zu Hause vor.

Yin und Yang sind zwei Kräfte innerhalb der Dualität unserer Welt. Sie gehören zusammen und sind miteinander verschlungen. Yin steht für das Weibliche, das Erdige, das Ruhige, das Annehmende, das Sanfte und das Beständige. Yang steht für das Männliche, das Dynamische, das Leistungs- und Anspruchsorientierte.

Yin Yoga ist eine Ergänzung zu allen dynamischen und kräftigenden Yoga-Stilen, wie zum Beispiel Ashtanga und Vinyasa Flow. Es ist ein ruhiger, tendenziell passiver Yogastil, der hauptsächlich im Sitzen oder im Liegen praktiziert wird. Die Körperpositionen werden über mehrere Minuten (2–6 Minuten) passiv gehalten. Der Körper wird dabei mit entspannter Muskula-

tur sanft gedehnt. Das Ziel ist es, alle Schichten des Bindegewebes wie Bänder, Sehnen und das muskuläre Bindegewebe sowie die Faszien zu erreichen. Weiter beinhaltet Yin Yoga auch Meditation, das Üben von Atemtechniken und das Massieren des Bindegewebes mit Bällen oder Rollen.



Hier finden Sie ein Übungsprogramm für zu Hause – Dauer circa 20 Minuten.

Du brauchst folgendes:

- einen ruhigen Ort
- eine Matte
- zusätzliches Hilfsmittel: eine Decke oder ein Kissen
- einen Timer

ÜBUNG 2 BANANEN- STELLUNG — BANANASANA

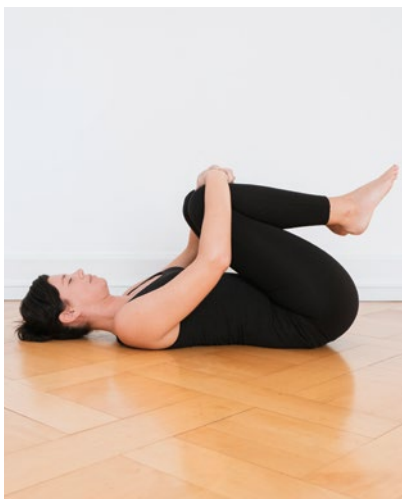
Bringen Sie die Arme über den Kopf, verschränken Sie die Hände ineinander oder greifen Sie je ein Handgelenk oder einen Ellenbogen. Schieben Sie die gestreckten Beine, dann den Oberkörper und die Arme zur rechten Seite. Mit dem Gesäss bleiben Sie fest am Boden verankert. Nachdem sich der Körper etwas geöffnet hat, können Sie noch weiter in die Seitneigung gehen. Sie können auch einen Fuss auf den Fussrücken des anderen legen.

Nachdem Sie die Seitdehnung aufgelöst haben, bleiben Sie einen Moment in der Ausgleichstellung Shavasana (siehe Übung 4). Führen Sie nun die Übung zur anderen Seite aus.

Hilfestellung: ein flaches Kissen unter den Arm legen. Sollten Sie ein Kribbeln in den Händen spüren, nehmen Sie die Arme etwas nach unten.

Dauer: 3–5 Minuten

Wirkung: löst Verspannungen entlang der Wirbelsäule und fördert Ihre Beweglichkeit. Weitet den Brustkorb für eine tiefe Atmung



ÜBUNG 1 KNIE ZUM BRUSTKORB — APANASANA

Bringen Sie beide Knie zur Brust, verschränken Sie die Hände um die Schienbeine oder umfassen Sie die Rückseite der Oberschenkel und entspannen Sie den gesamten Rücken.

Hilfestellung: legen Sie ein Kissen unter Ihren Kopf, damit Sie im Nacken entspannen können.

Dauer: 2 Minuten oder auch länger

Wirkung: entspannt den Rücken und fördert eine tiefe Atmung

EMPFEHLUNG

Darauf sollten Sie achten:

- Die Entspannung steht immer im Vordergrund während den Übungen. Vermeiden Sie Druck und Schmerzen in den Gelenken und der gesamten Wirbelsäule. Wenn Sie etwas spüren, dann eine sanfte und angenehme Dehnung.
- Respektieren Sie Ihre körperlichen Grenzen. Sie können die Dauer der Übung auch verkürzen oder verlängern.
- Es kann sein, dass Sie beginnen zu frieren, wenn Sie sich entspannen. Daher empfehle ich Ihnen, sich warm anzuziehen und die Raumtemperatur ein wenig zu erhöhen.
- Atmen Sie bewusst und entspannt und lassen Sie so Körper und Geist in Einklang kommen. Geniessen Sie die Zeit für sich.



ÜBUNG 3 LIEGENDER TWIST

Legen Sie sich auf die rechte Körperseite und ziehen Sie die Knie zur Brust, strecken Sie beide Arme auf dem Boden nach vorn aus, sodass beide Hände aufeinander liegen. Atmen Sie tief ein, und drehen Sie den Oberkörper nach links und legen Sie den linken Arm auf den Boden ab.

Um die Übung aufzulösen, drehen Sie sich wieder nach rechts zurück und legen sich einen Moment in die Ausgleichstellung Shavasana (siehe Übung 4). Führen Sie die Übung zur anderen Seite aus.

Während der Schwangerschaft sollten Drehübungen nur sanft oder gar nicht ausgeführt werden.

Hilfestellung: legen Sie ein Kissen oder eine gefaltete Decke zwischen die Beine, sodass beide Schultern entspannt am Boden liegen können.

Dauer: 3-5 Minuten

Wirkung: entspannt die Wirbelsäule, stellt ein Gleichgewicht im Nervensystem her, stimuliert den Verdauungstrakt und fördert die Entgiftung



ÜBUNG 4 ENDENTSPANNUNG — SHAVASANA

Sie liegen auf dem Rücken, die Arme sind entspannt neben dem Körper und die Handflächen zeigen nach oben.

Hilfestellung: Sie können eine Rolle unter die Knie legen, um den unteren Rücken zu entspannen, und sich mit einer Decke zudecken.

Dauer: 5 Minuten oder auch länger

Wirkung: entspannt und bringt Körper und Geist in Einklang



SILVANA SICILIA

Selbstständig arbeitende Yogalehrerin und Bewegungspädagogin mit dem Schwerpunkt Yin Yoga und Personal Yoga Trainer in Luzern und auf Ibiza. Mehr Informationen unter: www.silvanasicilia.ch



Süsse **Kunst**

➤ **TOPINSTITUT: ATELIER ART BEAUTÉ** ⇐

Seit Oktober 2017 hat das Atelier Art Beauté am neuen Standort in der Gemeinde Sursee neu eröffnet. Ein zusätzlicher Schulungsraum ist das Highlight im Institut von Geschäftsinhaberin Damara Grob.



Die Behandlungsräume sind klassisch und angenehm eingerichtet.



Der Eingangsbereich besticht mit einer eigens angefertigten Holzfassade.

Mit Stolz führt mich Inhaberin Damara Grob mit ihrer Mitarbeiterin, Anne-Juliette Muggli, durch ihr neues Institut. Besonders über die räumliche Erweiterung und die ruhigere Lage am Altstadtrand freuen sich die beiden Beauty-Profis. Nun verschönern sie ihre Kunden auf doppelt so viel Fläche mit zwei Behandlungsräumen und einem Schulungsraum.

Von der Confiserie zur Beauty-Branche

Die Karriere von Damara Grob begann vor acht Jahren mit ihrer Ausbildung zum Hair & Make-up Artist. Ab diesem Zeitpunkt bildete sie sich laufend weiter und wurde schnell zum Profi für komplette Brautstylings. Doch was der Make-up-Expertin schnell auffiel, war, dass sie ihre Kundinnen zwar immer mit Make-up verschönerte, aber

nie gezielt auf Hautprobleme eingehen konnte. So entschloss sie sich, eine Kosmetik-Ausbildung zu absolvieren, um ein fundiertes Hintergrundwissen aufzubauen und noch besser auf ihre Kundinnen eingehen und Empfehlungen aussprechen zu können. Ein weiterer Ansporn war auch aus ihrer Selbsterfahrung entstanden. In jungen Jahren und besonders in der Zeit der hormonell beding-



Die besonderen Venusmuscheln lassen sich wunderbar bei einer Lava-Shell-Massage einsetzen.



„Kosmetik ist immer etwas Persönliches — man findet sich.“



Im neuen Schulungsraum
lassen sich Bräute
verzaubern oder
Schminkkurse in
Kleingruppen
absolvieren.

ten Umstellungen des Körpers litt sie an Hautproblemen und fand kaum gezielte Hilfe. Somit wuchs ihr Interesse, dies selbst anzugehen. Mit Erfolg. Mittlerweile zählt die medizinische Kosmetik zum Spezialgebiet Ihres Studios. In Ihrer Mitarbeiterin, der Kosmetik-Schweizermeisterin (2014) Anne-Juliette Muggli, hat sie dabei eine erstklassige Unterstützung, denn

sie hat ein besonderes Händchen für jugendliche Problemhaut. Der Weg zur Beauty-Branche war für Damara Grob aber nicht die erste berufliche Station. Tatsächlich ist sie gelernte Confiseurin. Ihr handwerkliches Fingerspitzengefühl für Gestaltung und Dekoration sowie ihr Auge für Schönheit im Gesamten überträgt sie nun nicht mehr hauptberuflich auf Torten, dafür aber

auf die Kunst des Hair-and Make-up-Stylings. Der Hang zum Süßen ist dennoch geblieben.

Brautstyling & Honeymoon

Der Schwerpunkt „Brautstyling“ liegt dem Atelier Art Beauté besonders am Herzen. Eine Braut auf dem Weg bis

zu ihrem besonderen Tag zu begleiten und ihre Schönheit optimal unterstreichen zu dürfen, sei jedes Mal ein wunderbares Erlebnis, erzählt Damara Grob. Die Beratung von Make-up und Frisur, abgestimmt auf Vorlieben, Hochzeitskleid und Accessoires, ist ihr dabei besonders wichtig. Pro Jahr begleitet sie circa 30 Bräute. Nach der Hochzeit folgt der Honeymoon. Im Atelier Art Beauté wird dieser schon vorab angeboten. Um entspannt und mit frischem Teint die eigene Hochzeit zu genießen, kann man sich mit zwei verschiedenen Honeymoon-Paketen im Institut zusammen bei einem „Cüpli“ verwöhnen lassen. Natürlich darf man sich auch nach der Hochzeit gemeinsam etwas Ruhe bei einer wohltuenden Gesichtsbehandlung gönnen.

Träumen mit Venusmuscheln

Wer etwas Strandfeeling bei den kommenden winterlichen Temperaturen wünscht und sehnsüchtig an den nächsten Urlaub denkt, wird bei der speziellen Venusmuschelmassage voll auf seine Kosten kommen. Die glatt geschliffenen, polierten Muscheln überzeugen mit einer lang anhaltenden Selbsterwärmung, die dosiert an den Körper abgegeben werden kann. Dies ist besonders entspannend für Muskulatur und Wohlbefinden. Im Atelier Art Beauté kann man sich in 90 Minuten auf eine längere Südsee-Traumreise begeben. „Kurz-Trip-Fans“ können auch die 60 Minuten-Variante buchen.

Antonia Semmler



Kunst ist im Atelier Art Beauté ein wichtiger Fokus auch bei der Einrichtung.

Auf liebevolle Details wird bei der Dekoration geachtet.



FAKTEN

Eröffnet:

Oktober 2017

Inhaberin:

Damara Grob

Ausbildung:

Hair & Make-up Artist
Kosmetikerin

Besonderheiten:

bereits 2x Jurymitglied
der Schweizer
Make-up-Meisterschaft

Räumlichkeiten:

2 Behandlungsräume
1 Schulungsraum

Mitarbeiter:

1

Spezialisierung:

Brautstyling
Microblading
Lava-Shell-Massage

Marken:

PhiBrows
Mesoesthetic
Med Beauty Swiss
Glö Minerals

Apparate:

Meso Gun (Med Beauty
Swiss)
LGM Wellcomet Ultra-
schall
Dermastamp Microneed-
ling

Terminbuchung:

Mr. Booker



KONTAKT

Atelier Art Beauté
Badstrasse 6
6210 Sursee
Tel. 041 921 38 48
info@atelierartbeaute.ch
www.atelierartbeaute.ch

Klug ist jeder.

Der eine vorher, der andere nachher

Das 2. Modul des Round Table by Dobi ging Mitte Oktober in die nächste Runde. Der spannende und erfolgreiche Tag mit Referentin Dr. Esther Oberle war erneut ausgebucht.



Die Referentin des Moduls
von Round Table by Dobi,
Dr. Esther Oberle

Mit der Geburt betreten wir einen Lebensraum, der, wie wir selbst, ständigen Veränderungen unterworfen sei, erklärt Dr. Esther Oberle. Im Kindesalter werden wir uns allmählich unserer selbst bewusst. Die Pubertät lässt uns in die Erwachsenenwelt hineinwachsen. Singles werden zum Paar, Beruf und Elternschaft wollen gemeistert sein. Dann werden wir mit der Sinnkrise der Lebensmitte und den Wechseljahren konfrontiert. Der Ruhestand fordert wiederum eine grundsätzliche Umgestaltung des Le-

bens und das Alter führt uns in die Auseinandersetzung mit der Sterblichkeit.

Jeder neue Lebensabschnitt, jeder Übergang, jeder Einschnitt bringt unbekannte Risiken mit sich, die Ängste hervorrufen können.

Individuell können die einzelnen Stressfaktoren sehr unterschiedlich stark empfunden werden. Doch ein Leben ohne Stress ist in den Industrienationen kaum vorstellbar.

Wie ein Mensch mit diesen Belastungen fertig wird, hängt von seiner Persönlichkeit und seinen Einstellungen

ab. Vor ihrem Hintergrund erhalten die äusseren Ereignisse ihr emotionales Gewicht. Es stellt sich also die Frage: Wie gehen Sie mit Stressoren um? Wie managen Sie Ihr Leben? Gestalten Sie es so, wie gehabt, oder wäre eine Kurskorrektur angebracht? Einstein sagte einmal: „Verzicht auf das Denken ist geistige Bankrotterklärung.“ Um dem entgegenzuwirken, sollten wir einmal über uns, unsere Lebensgestaltung und unsere berufliche Positionierung nachdenken, so der Vorschlag von Frau Dr. Oberle.

ROUND TABLE 2018

Der nächste Round Table findet statt am **14. März 2018**.

Thema: „Die Neuerfindung des Erfolgs — Das Wissens-Forum für mehr Motivation und Erfolg in Verkauf, Marketing und Führung.“

Das 2. Modul findet statt am **17. Oktober 2018**.

Anmeldungen werden telefonisch unter 062 855 22 22 oder per E-Mail an info@dobi.ch entgegen genommen.

Dobi-Inter AG, Bernstrasse West 64, 5034 Suhr, Tel. 062 855 22 22, www.dobi.ch, info@dobi.ch

MY BEAUTY BUSINESS – IHR UMSATZBOOSTER!



Beauty Concept,
Jeanette Krampe,
www.beauty-concept-pforzheim.de

„MY BEAUTY BUSINESS schätze ich besonders, denn hier bekomme ich viele wertvolle Informationen z.B. über rechtliche Fragen in meinem Alltag als Nail-Designerin. Dank der Werbeanleitungen, die darin enthalten sind, konnte ich meinen Umsatz in den letzten 2 Jahren um 30% steigern. Zufriedene Kundinnen = glückliche Nageldesignerin ☺“



**PREIS FÜR
6 AUSGABEN:**
e-Paper: CHF 55,-
Print &
e-Paper: CHF 69,-

30% mehr Umsatz im Institut! Wollen Sie das auch?

- Erscheint 6 x im Jahr
- Ihr Begleiter im privaten Leben und im Business-Alltag
- Vermittelt Fach-Know-how zu den Themen Institutsführung und Marketing
- Praktische Mailanganleitungen und Checklisten zum Download
- Lifestyle- und Gesundheitstipps

Abonnieren Sie jetzt:

www.beauty-profi-shop.ch

*Brauen*STYLING

ZUSATZDIENSTLEISTUNG IM INSTITUT – Treatments rund um die Augenbrauen sind im Trend. Ein natürlicher Look ist dabei besonders angesagt. Die Visagistin Marina Sulzer zeigt, wie Sie mithilfe von Wachsstreifen die Brauen Ihrer Kundin professionell bändigen.



Zu Beginn des Brauenstylings reinigen Sie das Gesicht der Kundin gut und entfernen gründlich das Augen Make-up.

KALKULATION

Gesamtdauer der
Behandlung: 15 Minuten

Aktive Arbeitszeit für
die Kosmetikerin: 5 Minuten

Wareneinsatz
pro Behandlung: CHF 3.50

Empfohlener Verkaufspreis inkl.
Wimpernfärben: CHF 26.00–44.00

(Der Verkaufspreis ist abhängig von der generellen Preisgestaltung im Institut, der Lage, Fixkosten, Integration in eine Behandlung oder separat, etc.)



1 Nehmen Sie die Wachsstreifen aus der Verpackung und trennen sie sie langsam. So erhalten Sie einen Streifen für das rechte und einen für das linke Auge.



2 Legen Sie die Streifen gemäss der Markierungspunkte an die Brauen an. Drücken Sie die Streifen gut an, damit sich Wachs und Härchen verbinden.



3 Nun können Sie die Augenbrauen der Kundin färben. Die Streifen dienen dabei als Schablone. Farbe danach mit einem feuchten Wattepad wieder abnehmen.



4 Spannen Sie die Haut am äusseren Rand der Augenbraue und ziehen Sie die Streifen rasch entgegen der Haarwuchsrichtung ab.

Sollte der Strip einmal nicht an der richtigen Stelle platziert sein, ist das meist kein Problem: Einfach den Streifen in Haarwuchsrichtung vorsichtig abziehen und neu positionieren.



MARINA SULZER

Die Autorin war als Ganzheitskosmetikerin und Visagistin tätig, bis sie bei GW Cosmetics als RefectoCil Head Trainerin internationale Kunden betreute. Heute ist sie Brand Managerin und leitet das Academy Team. www.refectocil.at



Premium Partner:



Medienpartner:



Weitere Informationen und die Anmeldeunterlagen finden Sie unter www.beauty-fairs.ch/meisterschaften

Foto: BLACKDAY/shutterstock.com

Volume Lashes

4th SWISS LASHES TROPHY – 03. MÄRZ 2018

SWISS LASHES TROPHY



Iryna Müller (l.) mit ihrem Model zum Thema „Bohemian Fantasy“.

GLÜCKLICHE GEWINNERIN!

23. SCHWEIZER MAKE-UP-MEISTERSCHAFT – Die Gewinnerin der Make-up-Meisterschaft 2017 zum Thema „Bohemian Fantasy“ Iryna Müller im Interview.

Iryna Müller ist die Gewinnerin der 23. Schweizer Make-up-Meisterschaft zum Thema „Bohemian Fantasy“. Auf der Fachmesse BEAUTY FORUM SWISS 2017 in Zürich hat sie die Jury überzeugt. Im Interview verrät Iryna Müller, was sich in ihrer beruflichen Laufbahn in der Zwischenzeit alles ereignet hat und welchen Anreiz die Teilnahme an der Make-up-Meisterschaft bietet. Die 24. Make-up-Meisterschaft „Miami Beach – Time to Party“ findet am 4. März 2018 in Zürich statt.

BEAUTY FORUM: Sie sind die Gewinnerin der Schweizer Make-up-Meisterschaft 2017. Was hat sich seitdem bei Ihnen im beruflichen Alltag verändert?

Iryna Müller: Ich bin heute viel selbstbewusster. Der Gewinn der Schweizer Make-up-Meisterschaft ist die beste

Referenz. Ich habe mit meinen Arbeiten das Interesse und die Aufmerksamkeit von vielen Kunden sowie Fotografen geweckt. Meinem Beruf gehe ich mit grosser Leidenschaft und viel Freude nach. Ich fühle mich dabei rundum glücklich. Der Gewinn bedeutet aber auch viel Verantwortung gegenüber der Beauty-Branche. Um dieser gerecht zu werden, besuche ich laufend verschiedene Workshops und bilde mich weiter.

Im Oktober sind Sie beim „30th International Masters' Award Make-up“ angetreten. Wie waren Ihre Eindrücke?

Die Eindrücke waren zweiseitig. Auf der einen Seite war ich ruhig, da ich mich gut vorbereitet hatte, meinen Look zu schminken. Auf der anderen Seite war ich schon nervös, denn ich wusste, die internationale Konkurrenz ist sehr stark. Auch in Bezug auf

die Bewertung der Jury war ich nervös: Wie würde sie meine Arbeit, meinen Look sowie das Gesamtbild bewerten? **Welche Motivationstipps können Sie Berufskolleg(inn)en geben, um bei der Make-up-Meisterschaft mitzumachen?**

Ruhig sein, viel Leidenschaft einbringen, an sich glauben und seinem Stil treu bleiben! Alle haben die gleichen Chancen und sollten stolz auf sich sein!

Für junge Talente gibt es die Newcomer Make-up Trophy. Denken Sie, das ist ein guter Einstieg, um erstmalig Bühnenerfahrung zu sammeln?

Ja sicher, das ist eine sehr gute Erfahrung und man lernt, unter der Beobachtung von vielen Augen zu arbeiten, seine Leistung abzurufen und das Beste zu geben. Das ist sicher nicht immer einfach. Am besten konzentriert man sich voll auf die Arbeit und versucht, alles, was ringsum von einem passiert, auszublenken und ruhig zu bleiben.

Bei der nächsten Make-up-Meisterschaft zum Thema „Miami Beach – Time to Party“ dürfen Sie als Jurorin dabei sein. Sind Sie aufgeregt?

Ja, das bin ich. Als Teil einer Jury hat man eine grosse Verantwortung. Deine Stimme kann über Sieg oder Niederlage bestimmen. Ich kenne genau das Gefühl der Teilnehmerinnen. Die Arbeiten werde ich genau anschauen, vergleichen und bewerten sowie alle weiteren Kriterien sehr sorgfältig in meiner Gesamtbewertung berücksichtigen. Interview: Antonia Semmler



Premium Partner:



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



Premium Partner:



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



1

1 BEZAUBERnde BRAUEN

Fab Brows | Das „Duo-Kit“ mit Spiegel beinhaltet laut Produzent alles, was Sie für perfekte Augenbrauen benötigen. Neben Augenbrauenpudern und der Naturhaar-Applikatorbürste bietet das Kit zudem sechs verschiedene Augenbrauensablonen. Der Augenbrauenpuder verspricht, in der Anwendung wisch- und wasserfest zu sein und den ganzen Tag zu halten.

Tel. 034 420 08 00, www.simonkeller.ch

2 INTENSIV GEFÄRBT

Combinal | Die klassische Farbe Schwarz der „Augenbrauen- und Wimpernfarbe“ soll für ein Maximum an Farbintensität und Tiefe sorgen. Die dunkelste Farbe im Sortiment passt laut Hersteller perfekt zu Kunden mit schwarzen oder dunkelbraunen Haaren. Die Farben sollen sich aufgrund ihrer Rezeptur sehr gut zum Mischen eignen, um individuell die Kundenbedürfnisse zu erfüllen.

Tel. 044 389 87 87, www.jp-rosset.ch



2



3

3 FESTTAGSGLANZ

MUD | Das alltägliche Make-up darf zur festlichen Jahreszeit etwas mehr Glanz haben. Mit schimmernden und verspielten Farben als Lid-schatten, wie zum Beispiel Violett, darf der Make-up-Look gekrönt werden. Passend dazu ein Samt-Rosé auf den Lippen und bronzefarbener Metallic-Blush.

Tel. 062 855 22 44, www.dobi.ch



4

4 SILBERSCHWEIF

Beni Durrer | Der Konturenstift in Silber kann zur Festsaison zu einem besondern Glow verhelfen. Geeignet ist er sowohl für das Augen- als auch für das Lippen-Make-up. Der gute Farbabrieb ermöglicht nach Angaben des Herstellers einen perfekten und intensiven Auftrag. Die Stifte sollen durch natürliche Öle und Wachse sehr pflegend und wasserabweisend sein.

Tel. 052 649 10 61, www.beni-durrer.ch



5

5 SCHIMMERnde LIPPEN

Jane Iredale | Das „Shimmer Lip Gloss Kit“ besteht aus drei Lipgloss-Fläschchen in Minigrößen. Neben einem beerigen Rosa sind die Farben Bronze-Pink und Pflaumenrot enthalten. Die Formulierung des Gloss soll reich an pflegenden Inhaltsstoffen sein. Unter anderem sorgen Lotusblumenextrakt, Avocado- und Moringaöl sowie Granatapfelextrakt für pralle und ausreichend mit Feuchtigkeit versorgte Lippen.

Tel. 078 640 60 70, www.careconcept.ch



Premium Partner:

Aretini

COSMOFAME
SWISS PREMIUM GEL

**PREMIUM
NAILS**



Medienpartner:

Nailpro

**BEAUTY
FORUM**
HAUTNAH ERLEBEN!

**BEAUTY
FORUM**
L'INFORMATION À L'ÉCLAT DE VOTRE PEAU

**HEALTH
BEAUTY**



Nail-Design: Beatrice Löffler

Weitere Informationen und die Anmeldeunterlagen finden Sie unter
www.beauty-fairs.ch/meisterschaften

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

“PROFESSIONALS-CUP”



Premium Partner:

Aretini

COSMOFAME
SWISS PREMIUM GEL

**PREMIUM
NAILS**



Medienpartner:

Nailpro

**BEAUTY
FORUM**
HAUTNAH ERLEBEN!

**BEAUTY
FORUM**
L'INFORMATION À L'ÉCLAT DE VOTRE PEAU

**HEALTH
BEAUTY**

Weitere Informationen und die
Anmeldeunterlagen finden Sie unter
www.beauty-fairs.ch/meisterschaften



NailArt: Milena Bogasow-Babli

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

THE WORLD OF CIRCUS

10th SWISS NAILART TROPHY · 04. MÄRZ 2018

SWISS NAILART-TROPHY

Meisterschaften & Trophies *für Beauty-Profis*

BEAUTY FORUM SWISS 2018 – Insgesamt fünf Meisterschaften und Trophies finden am 03. und 04. März 2018 in Zürich statt. Hier können Beauty-Profis in den Disziplinen Make-up, Nail und Lashes ihr Können unter Beweis stellen. Auch das Thema „Weiterbildung“ steht im Fokus der Messe. Zur Auswahl stehen 20 Seminare und Workshops zu folgenden Themen: Anti-Aging, Kosmetik & Wellness, Fuss, Nail und Business. Nicht vergessen!



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

Infos: www.beauty-fairs.ch

Anti-Aging Day

Am Messesamstag, 03. März 2018, steht das Thema „Anti-Aging“ im Fokus. Erstmals findet im Rahmen der BEAUTY FORUM SWISS ein Anti-Aging Kongress statt. Ein spannendes Programm mit drei thematischen Sessions vermittelt den Kosmetikprofis einen aktuellen Überblick zu Anti-Aging in der Kosmetik und Medizin. Die drei Sessions mit je zwei Referaten können einzeln oder komplett gebucht werden. Das Programm finden Sie ab Seite 67.

Make-up Day

Auf der Showbühne BEAUTY POINT dreht sich am Messesonntag, 04. März 2018, (fast) alles rund ums Thema „Make-up“. Neun Make-up-Shows und Präsentationen stehen auf dem Programm, u.a. mit Holger Hoffmann, Yves Stöckli, Björn von Rotz und Jos Brands. Das vollständige Bühnenprogramm wird in Ausgabe 2+3/2018 der BEAUTY FORUM Edition Swiss veröffentlicht. Am Sonntag findet ausserdem bereits zum 24. Mal die Schweizer Make-up-Meisterschaft statt.



VORVERKAUF

Bis zum 22. Februar 2018 online unter:
www.beauty-profi-shop.ch

Make-up-Wettbewerbe

Visagisten und Make-up-Profis messen ihr Können und ihre Kreativität an der 24. Schweizer Make-up-Meisterschaft, die unter dem Motto „Miami Beach – Time to Party“ steht. Die 5th Newcomer Make-up Trophy richtet sich mit dem Thema „A Glamorous Night“ an junge Talente. Anmeldeschluss für beide Wettbewerbe ist der 08. Januar 2018. Ausschreibungen unter www.beauty-fairs.ch/meisterschaften



Nail-Cracks aufgepasst!

An der 24. Schweizer Nail-Design Meisterschaft dreht sich alles um die technische Perfektion. Die Techniken UV/Gel oder Acryl stehen zur Wahl. Fantasie und Kreativität sind beim Thema „The World of Circus“ bei den Teilnehmern der 10th Swiss NailArt Trophy gefordert. Anmeldeschluss für beide Wettbewerbe ist der 08. Januar 2018. Ausschreibungen unter www.beauty-fairs.ch/meisterschaften



Volume Lashes

Die 4th Swiss Lashes Trophy steht unter dem Thema „Volume Lashes“. Lashes-Profis, die einen dramatischen und perfekten Augenaufschlag zaubern können, sind hier genau richtig! Anmeldeschluss ist der 08. Januar 2018. Ausschreibung unter www.beauty-fairs.ch/meisterschaften



**PREMIUM-PARTNER UND SPONSOREN
 DER BEAUTY FORUM SWISS 2018**

Aretini nails

**BEAUTY
 FORUM**

COSMOFAME[®]
SWISS PREMIUM GEL

BEAUTY FORUM *Nailpro*

PROFESSIONELLE PFLEGE
peclavus.

PREMIUM
 NAILS

BUCK
THE QUALITY OF NAILS

VIPLASHES SWISS



YVES STÖCKLI

WEITERBILDUNG FÜR *Beauty-Profis*

INTERNATIONAL FORUM OF COSMETICS – Im Rahmen der Fachmesse BEAUTY FORUM SWISS 2018 bieten wir Beauty-Profis am 03. und 04. März 2018 ein spannendes und interessantes Weiterbildungsprogramm mit 20 Seminaren und Workshops an.



Ob Anti-Aging, Kosmetik & Wellness, Fuss, Nail oder Business: Die Teilnahme an den IFC-Seminaren und -Workshops vermittelt Ihnen wertvolle Anregungen für Ihren beruflichen Alltag. Es erwartet Sie ein interessantes und vielfältiges Programm mit ausgesuchten Referentinnen und Referenten. Das aktuelle Programm des International Forum of Cosmetics finden Sie in dieser Ausgabe auf den Seiten 68 und 69 oder online unter:

www.beauty-fairs.ch/seminare oder
www.beauty-profi-shop.ch



EIN BUSINESSPLAN FÜR BEAUTY-PROFIS

Ob man schon selbstständig ist oder diesen Wunsch erst noch realisieren möchte ist in diesem Seminar von **Carmela Schnyder** noch nicht ausschlaggebend. Einen Businessplan zu erstellen erfordert Zeit und

dient als Wegweiser, denn bei einer Selbstständigkeit läuft man schnell Gefahr, den Überblick zu verlieren. Die punktuellen Aufzeichnungen eines Plans nach System vereinfachen es, die wichtigsten Schritte nicht aus den Augen zu verlieren.

Seminar 141
Samstag, 03.03.2018 | 10:00–11:00 Uhr



FUSSBEHANDLUNG BEI DIABETIKERN, AUF WAS IST ZU ACHTEN?

Als Volkskrankheit Nr. 1 hat sich die Stoffwechselerkrankung Diabetes weltweit leider eine Spitzenposition erobert. Davon ist der gesamte Organismus betroffen, aber vor allem gilt die Prävention auch den Füßen, bei denen Folgeschäden gezielt vermieden werden können. Wie erkennen Sie Diabetikerfüsse? Welche Besonderheiten sind in der Fussbehandlung zu beachten? Warum ist die interdisziplinäre Zusammenarbeit mit Ärzten so wichtig? Wo liegen die eigenen Grenzen in der Behandlung? Auf viele wichtige Fragen erhalten Sie in

diesem Seminar von **Stefanie Seemann** Antworten.

Seminar 233
Sonntag, 04.03.2018 | 13:00–14:00 Uhr



MECHANISCHE UND CHEMISCHE PEELINGS IM BEAUTY-INSTITUT

Was hat sich bewährt und was weniger?

Die Expertin **Brigitte Bänder** erklärt in ihrem Referat die Wirkung von Säuren auf die Haut (z.B. Glycol-, Salicyl-, Milch-, Aminosäure). Es werden verschiedene Kombinationsmöglichkeiten beim Einsatz von mechanischen und chemischen Peelings aufgezeigt. Auf die folgenden Fragen wird eingegangen:

- Was hat sich bewährt und verspricht befriedigende Resultate und was hat sich weniger bewährt?
- Wann sollte ich die Finger davon lassen?
- Worauf muss ich als Beauty-Profi besonders achten?

Seminar 251
Sonntag, 04.03.2018 | 11:30–12:30 Uhr

Anti-Aging KONGRESS



➤ JETZT PROFITIEREN UND ZU VORVERKAUFSPREISEN BESTELLEN!

Im Rahmen der Fachmesse BEAUTY FORUM SWISS 2018 findet am **Samstag, 03. März 2018 in Zürich** erstmals ein **ANTI-AGING KONGRESS** mit Top-Referentinnen und Referenten statt. Karten können im **Vorverkauf** pro Session oder für alle drei Sessions bis zum **22.02.2018** bestellt werden: www.beauty-profi-shop.ch

Karten Anti-Aging Kongress*	Vorverkauf	Tageskasse
Anti-Aging Kongress pro Session	CHF 30.-	CHF 44.-
Anti-Aging Kongress alle 3 Sessions	CHF 75.-	CHF 99.-

*Bitte beachten Sie, dass die Messe Eintrittskarte in den Teilnahme Karten für den Anti-Aging Kongress, IFC-Seminare und Aktiv-Workshops Nail nicht inbegriffen ist.

SAMSTAG, 03. MÄRZ 2018 – MESSE ZÜRICH



BEGRÜSSUNG / MODERATION

10:00 Uhr | Antonia Semmler
Redaktion BEAUTY FORUM Edition Swiss

SESSION 1

ANTI-AGING: REFRESH AUS DERMATOLOGISCHER SICHT

Seminar 131 | 10:15 – 11:45 Uhr



Anti-Aging aus dermatologischer Sicht

Referent: Dr. med. Martin Kägi

Die Hautalterung verläuft von Mensch zu Mensch unterschiedlich. Der Verlauf der Hautalterung ist zum einen genetisch bedingt und zum anderen machen sich auch Umwelteinflüsse und die Lebensweise am Erscheinungsbild der Haut bemerkbar. Im Eröffnungsreferat wird das Thema aus Sicht der Dermatologie beleuchtet.



Abgrenzung zwischen Medizin und Kosmetik

Referent: Dr. med. Benedikt Strub

Im zweiten Eröffnungsreferat wird auf das wichtige Thema der Abgrenzung zwischen den Aufgabenbereichen des Arztes und der Kosmetikerin sowie auf Formen der Zusammenarbeit eingegangen.

SESSION 2

ANTI-AGING: WIRKSTOFFE UND DEREN ANWENDUNGEN

Seminar 132 | 13:00 – 14:30 Uhr



Mythos und Realität der Kosmetik-Inhaltsstoffe. Welche aktiven Inhaltsstoffe wirken wie und wo – einfach erklärt von Dr. Liv

Referentin: Dr. med. Liv Kraemer

Es ist ein Dschungel von neuen Cremes und Pillen, die den Markt überfluten. Was wirkt wirklich? Wie hilfreich sind Präparate und wie kann man sie effektiv anwenden? Bei welcher Anwendung wirken sie tatsächlich? Und was ist einfach nicht machbar?



Geniale Produkte mit Wirkstoffen – aber was damit tun?

Referent: Dr. med. Alexander Fuchs

In diesem Vortrag wird ein Einblick in die Schutzmechanismen der Haut vermittelt und es wird anschaulich dargestellt, welche Möglichkeiten Ihnen zur Verfügung stehen, um die hochwirksamen Stoffe an den Ort des Geschehens zu transportieren.

SESSION 3

ANTI-AGING: VERFAHREN IN DER ÄSTHETISCHEN MEDIZIN

Seminar 133 | 15:00 – 16:30 Uhr



Wo stehen wir? Vom Anti-Aging zum Well-Aging

Referentin: Dr. med. Mandana Péclard

Der Wunsch der meisten Menschen ist und war für ewig jung und vital zu bleiben. Dem Alter zu trotzen und die biologische Uhr zu stoppen. Nun den Jungbrunnen haben wir immer noch nicht gefunden, aber viele andere Möglichkeiten um das Altern zu entschleunigen. In diesem Vortrag wird der aktuelle Stand in der Medizin beleuchtet.



Mesotherapie: neue Trends und bessere Wirkung

Referent: Dr. med. Michael D. Wagener

In der Ästhetischen Medizin und im Anti-Aging hat sich die Mesotherapie als minimal invasive Methode für jene Bereiche bewährt, für die ein ästhetisch-chirurgischer Eingriff nicht in Frage kommt. Eine noch bessere Wirkung der Mesotherapie lässt sich in Kombination mit einer PRP-Behandlung (PRP = Plättchenreiches Plasma) erzielen. Durch die Kombination beider Verfahren lassen sich im ästhetischen Bereich noch überzeugendere Ergebnisse erzielen.



24. INTERNATIONALE FACHMESSE
BEAUTY FORUM SWISS
03. + 04. MÄRZ 2018

IFC
International Forum of Cosmetics
Zürich 82 + 04.03.2018

Premium-Partner des IFC-Programms:

PROFESSIONELLE PFLEGE
peclavus

BUCK

WEITERBILDUNG

» SAMSTAG, 03.03.2018

ANTI-AGING KONGRESS

Begrüssung 10:00 Uhr

SESSION 1 Anti-Aging: Refresh aus dermatologischer Sicht

Seminar 131 10:15–11:45 Uhr Raum K3



Anti-Aging aus dermatologischer Sicht

Referent: Dr. med. Martin Kägi



Abgrenzung zwischen Medizin und Kosmetik

Referent: Dr. med. Benedikt Strub

SESSION 2 Anti-Aging: Wirkstoffe und deren Anwendungen

Seminar 132 13:00–14:30 Uhr Raum K3



Mythos und Realität der Kosmetik-Inhaltsstoffe.

Welche aktiven Inhaltsstoffe wirken wie und wo – einfach erklärt von Dr. Liv
Referentin: Dr. med. Liv Kraemer



Geniale Produkte mit Wirkstoffen – aber was damit tun?

Referent: Dr. med. Alexander Fuchs

» JETZT PROFITIEREN UND ZU VORVERKAUFSPREISEN BESTELLEN!

Bestellen Sie Ihre Eintritts- und Seminarkarten bis 22.02.2018 bequem und zu Vorverkaufspreisen online:
www.beauty-profi-shop.ch



Detaillierte Infos zur Fachmesse BEAUTY FORUM SWISS 2018 finden Sie unter www.beauty-fairs.ch

Ticketbestellungen unter
www.beauty-profi-shop.ch

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

*für Schüler, Studenten, AHV/IV

Karten Kongress, Seminare und Workshops*

	Vorverkauf	Tageskasse
Anti-Aging Kongress pro Session	CHF 30.–	CHF 44.–
Anti-Aging Kongress alle 3 Sessions	CHF 75.–	CHF 99.–
IFC-Seminare	CHF 22.–	CHF 35.–
Aktiv-Workshop Nail	CHF 40.–	CHF 55.–

*bitte beachten Sie, dass die Messeeintrittskarte in den Teilnahmekarten für den Anti-Aging Kongress, IFC-Seminare und Aktiv-Workshops Nail nicht inbegriffen ist.

» SONNTAG, 04.03.2018

FUSS FORUM



Seminar 231 10:00–11:00 Uhr Raum K3

Kombinierter Einsatz von Spangen und Prothetik bei eingewachsenen Zehennägeln

Referentin: Silvia Peter



Seminar 233 13:00–14:00 Uhr Raum K3

Fussbehandlung bei Diabetikern, auf was ist zu achten?

Referentin: Stefanie Seemann



Seminar 234 14:30–15:30 Uhr Raum K3

Einfaches Einsetzen von Prothetik bei dünnen und eingerissenen Zehennägeln

Referentin: Silvia Peter

FÜR *Beauty-Profis*

ANTI-AGING KONGRESS | SEMINARE | WORKSHOPS

SESSION 3 Anti-Aging: Verfahren in der ästhetischen Medizin

Seminar 133 15:00–16:30 Uhr Raum K3



Wo stehen wir? Vom Anti-Aging zum Well-Aging
Referentin: Dr. med. Mandana Péclard



Mesotherapie: Neue Trends und bessere Wirkung
Referent: Dr. med. Michael D. Wagener

BUSINESS FORUM



Seminar 141 10:00–11:00 Uhr Raum K4
Ein Businessplan für Beauty-Profis
Referentin: Carmela Schnyder



Seminar 142 11:30–12:30 Uhr Raum K4
Beautiful Social Media
Referent: Kilian Ebert



Seminar 143 13:00–14:00 Uhr Raum K4
Selbstständigkeit ohne Konkursrisiko
Budgetplanung unter Vermeidung von versteckten Kosten im Beauty-Institut
Referentin: Carmela Schnyder

KOSMETIK & WELLNESS FORUM



Seminar 144 14:30–15:30 Uhr Raum K4
Anti-Aging: Kombinationsmöglichkeiten mit apparativer Hightech-Kosmetik. Was macht Sinn und was hat sich erfolgreich bewährt?
Referentin: Brigitte Bündler



Seminar 145 16:00–17:00 Uhr K4
Hygiene am richtigen Ort! Wichtige Hygienemassnahmen für Beauty-Institute
Referentin: Natalie Garcia

PERMANENT MAKE-UP FORUM



Seminar 173 15:30–16:30 Uhr K7
Permanent Make-up von Kopf bis Fuss... kreative Möglichkeiten im Medical Bereich
Referent: Holger Hoffmann

AKTIV-WORKSHOP NAIL



Workshop 171 10:00–11:30 Uhr Raum K7
Russische Maniküre – der Trend in den Schweizer Instituten
Referentinnen: Marlise Kölliker und Julija Somma



Workshop 172 13:00–14:30 Uhr Raum K7
Schnörkeleien und Frühlingsblumen mit Gel
Referentin: Ylonka Pryor

SEMINARE | WORKSHOPS

KOSMETIK & WELLNESS FORUM



Seminar 251 11:30–12:30 Uhr Raum K5
Mechanische und chemische Peelings im Beauty-Institut – Was hat sich bewährt und was weniger?
Referentin: Brigitte Bündler



Seminar 252 13:00–14:00 Uhr Raum K5
Wohlfühlmomente schaffen – Massage mit zertifizierter Naturkosmetik
Referentin: Angelika Rossow

BUSINESS FORUM



Seminar 241 10:00–11:00 Uhr Raum K4
Selbstmarketing & Verkauf mit gutem Gefühl
Weiblich, authentisch und leicht
Referentin: Claudia Bornemann

AKTIV-WORKSHOP NAIL



Workshop 271 10:00–11:30 Uhr Raum K7
Schablontechnik für Normal- und Sonderformen in Stadiolänge
Referentin: Miriam Dutto



Workshop 272 13:00–14:30 Uhr Raum K7
Modetrends der Fashion Weeks Spring 2018: Designs für den Alltag
Referentin: Natalie Hofmann

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

Good News für alle Anhänger von Natur-Kosmetik: Die Eröffnung des ersten, eigenen **THE ORGANIC PHARMACY SPAs** in der Schweiz wird per Januar 2018 im Herzen von Zürich Realität. Für unser neues Team suchen wir per Januar 2018 eine

Kosmetikerin EFZ 60–80%

Ihre Aufgaben im Bereich Beauty:

- Beratung/Betreuung der Spa-Gäste über gesamtes Beauty Angebot
- Durchführung von klassischer wie auch produktorientierter Gesichts- und Körperbehandlungen, Maniküre und Pediküre
- Aktiver Verkauf unserer SPA-Behandlungen und Produkte
- Pflege der Geräte und Instrumente inkl. Warenbewirtschaftung

Ihr Profil:

- Ausbildung Kosmetikerin EFZ und Zertifikat im Bereich Massagen
- Mindestens 3 Jahre Berufserfahrung als Kosmetikerin
- Motivierte und flexible Persönlichkeit mit sehr guten Umgangsformen
- Diskrete, effiziente und qualitativ hochstehende Arbeitsweise
- Hohe Flexibilität und professionelles Auftreten
- Deutsch und Englisch fliessend (weitere Sprachen von Vorteil)
- Kommunikation und Belastbarkeit ergänzen Ihr Profil

Ergreifen Sie diese einmalige Gelegenheit einer spannenden Aufgabe mit der Möglichkeit aktiv dem Erfolg des neuen **THE ORGANIC PHARMACY SPAs** beizutragen. Senden Sie uns Ihre kompletten Bewerbungsunterlagen (Lebenslauf mit Foto, Zeugnisse und Diplome sowie Referenzen) per E-Mail an welcome@bo-id.com.

Selbständiger Vertriebspartner gesucht:

Wir sind Importeur von einem einzigartigen kosmetischen Produkt. Wir suchen dynamische Vertriebs- und Handelspartner auf selbständiger Basis. Wir bieten interessante Bedingungen. Für mehr Informationen: www.terra-micro.de oder Tel: +41795300057

Kosmetikerin EFZ 60-100%

Als modernes dermo-kosmetisches Unternehmen mit Spezialisierung auf medizinische Kosmetik suchen wir per 1.3.2018 oder nach Vereinbarung eine KOSMETIKERIN EFZ 60-100%. Wir freuen uns auf ihre ausführlichen Bewerbungsunterlagen per E-mail oder Post an: REVIDERM skinmedics baden, Marisa Lacko-Winkler, Landstrasse 46, 5417 Untersiggenthal. Tel. 0564910051, info@reviderm-skinmedics-baden.ch

Kosmetik-Institut zu vermieten

in Volketswil ZH auf den 1. April 2018 ein seit vielen Jahren existierendes Kosmetik- Institut zu vermieten. Die Einrichtung kann nach Absprache zu günstigen Konditionen übernommen werden. Ideal für Neu-Einsteigerin. Info unter Tel. 079 271 90 94

Zu verkaufen Pulslicht-Gerät SPL L900 von Yperion

wegen Geschäftsaufgabe, in Lachen SZ. NP: Fr. 29'000.- / VP: Fr. 5'000.-. Tel. 078 676 29 02; antonella.musto@bluewin.ch




GESUCHT!

KOSMETIKERIN EFZ 80 - 100 %

Zur Unterstützung unseres Teams suchen wir ab Januar 2018 eine kompetente und zuverlässige Kosmetikerin.

Unsere Beauty Oase im Herzen von Solothurn bietet Ihnen ein modernes Arbeitsumfeld mit abwechslungsreicher Kundschaft und hochwertigen Pflegeprodukten.

Sind Sie eigenständiges Arbeiten gewohnt und wollen sich weiterbilden, dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbung per Post oder Email.

art of beauty cosmetic
Barfussgasse 11 | 4500 Solothurn | Tel.: 032'621'57'38
www.artofbeautycosmetic.ch | monika.michel11@bluewin.ch



Im neuen Jahr einen neuen Job? Möchten Sie Ihren Teil dazu beitragen, mit unserer Firma die Nummer eins in der Kosmetikbranche zu werden? Dann sind Sie bei uns genau richtig!

Wir wachsen ständig. Für die Verstärkung unseres harmonischen Teams suchen wir eine verkaufstarke und kundenorientierte Persönlichkeit als

Kundenberater/In Cosmeceutical 60 - 100% (w/m)

Ihre Aufgaben:

- Sie betreuen und beraten Ihre bestehenden Kunden kompetent im B2B-Bereich
- Sie sind zuständig für den Verkauf von cosmeceutischen Produkten und Geräten
- Sie sind für die Neukundenakquise in Ihrer Verkaufsregion zuständig
- Sie arbeiten eng mit Ihrer Kundschaft zusammen, managen und unterstützen diese
- Ihre zu betreuende Kundschaft besteht hauptsächlich aus Kosmetikinstitutionen und Dermatologen

Ihr Profil:

- Kosmetikausbildung
- Aussendienst-Erfahrung erwünscht
- Starke, seriöse Verkaufspersönlichkeit
- Sehr gute Deutschkenntnisse
- Belastbar, flexibel und teamfähig

Was wir bieten:

- Solide Einführung in Ihre Tätigkeit
- Regelmässige Weiterbildung
- Bestehender, langjähriger Kundenkreis
- Innovatives Sortiment
- Interessante Verdienstmöglichkeiten

Fühlen Sie sich angesprochen? - Dann senden Sie uns Ihre kompletten Bewerbungsunterlagen (Lebenslauf mit Foto, Zeugnisse und Diplome sowie Referenzen) per E-Mail an:

Kontaktperson: Herr Werner Stricker, w.stricker@swissestetic.ch

Bitte nehmen Sie zur Kenntnis, dass wir keine Zusammenarbeit mit Personalbüros wünschen und auch nicht auf Bewerbungen reagieren, welche nicht mit unserem Profil übereinstimmen.

swissestetic AG | Blegistrasse 5 | CH-6340 Baar
Tel. 041 768 80 80 | kontakt@swissestetic.ch | www.swissestetic.ch

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

Mitarbeiter/in gesucht...?

Suchen & Finden mit BEAUTY FORUM

nur CHF 300.-

für eine 1/8 Seite im Heft, inkl. Online Newsletter und Website!

Mit uns erreichen Sie die Beauty-Profis:

Auflage Heft: 7'000 Ex.

Online Newsletter: ca. 7'000 Empfänger

Web: 5'000 bis 7'000 Besucher/Monat

Infos: Antonia Semmler, Tel. 041 417 07 72

antonia.semmler@health-and-beauty.ch

ANZEIGENSCHLUSSfür die Ausgabe 1/2018
ist am **08.12.2017**

Möchten Sie Teil einer renommierten Kosmetikfirma sein? Dann bewerben Sie sich jetzt! Für neue Projekte wollen wir ein frisches und starkes Team auf die Beine stellen und suchen für verschiedene Gebiete verkaufsstärke und kundenorientierte Persönlichkeiten als

Area Sales Manager 100% (w/m)

Ihre Aufgaben:

- Sie betreuen und beraten Ihre bestehenden Kunden kompetent im B2B-Bereich und bauen weitere Kundenbeziehungen auf
- Sie sind zuständig für den Verkauf von eingeführten kosmetischen und cosmeceutischen Produkten
- Sie sind für die Neukundenakquise in Ihrer Verkaufsregion zuständig
- Sie arbeiten eng mit Ihrer Kundschaft zusammen, managen und unterstützen diese in allen Belangen
- Ihre zu betreuende Kundschaft besteht hauptsächlich aus Kosmetikinstituten, Dermatologen, Wellness- und Spa-Zentren

Ihr Profil:

- Aussendienst-Erfahrung mit Erfolgsnachweis
- Branchenkenntnisse erwünscht
- Starke und seriöse Verkaufspersönlichkeit
- Sehr gute Deutschkenntnisse
- Belastbar, flexibel und teamfähig

Fühlen Sie sich angesprochen? Dann senden Sie uns Ihre vollständige Onlinebewerbung an folgende Adresse: a.laube@jp-rosselet.ch

Kontaktperson: Frau Andrea Laube
Homepage: www.jp-rosselet.ch

jean-pierre **rosselet**
C O S M E T I C S

ENDLICH EIN EIGENES INSTITUT**Erfolgreiche Existenzgründung in der Beautybranche**

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

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

CHF 23.-

zzgl. Versandkosten



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

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

**BEAUTY
FORUM**
HAUTNAH ERLEBEN!

Ausbildungen

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

Kosmetik

Baar / Zug

swiss medical academy

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
- Neueste 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, Dermaroller und Mesoestetic: Cosmelan, Anti-Aging-Konzepte, Mesotheorie, 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 berufsbegleitenden 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, Kosmetiker/in, Visagist/in Make-up, Permanent Make-up, Hairstyling, Masseur/in, Nail design, Eyelash extensions, Plasma Lifting. Professionelle Vorbereitung zur selbstständigen Ausübung des Berufes mit Diplomabschluss.

Spitalgasse 28,
Bern
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.beautycorner-rubin.ch

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

Luzern

DICKERHOF Kosmetik Fachschule

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

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

St. Gallen

ARCOS die internationale Kosmetikfachschule

wurde 1999 als erste Schule der deutschsprachigen Schweiz von CIDESCO international anerkannt und gehört zu den rund 200 weltweit anerkannten Schulen. Alle Lehrgänge sind ISO 29990 und eduQua zertifiziert. Die ARCOS gehört der Sektion Fachschulen des Schweizerischen Fachverbandes für Kosmetik (SFK) an und erfüllt somit weitere Grundlagen, die eine fundierte Ausbildung garantieren. Auf einer über 300 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
wolf@arcosakademie.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, 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 berufsbegleitenden 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
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

Bern

AVANTAPRES Visagistenschule

Professionelle Visagistenausbildung zum Beauty Make-up Artist.

Aarberggasse 36, 3011 Bern
Tel. 031 311 83 10
und NEU: Im Schörli 38600 Dübendorf
Tel. 031 311 83 10
www.visagistenschule.ch

faces Fachschule für Kosmetik academy of make-up

Ausbildung/Weiterbildung, Kosmetiker/in, Visagist/in Make-up, Permanent Make-up, Hairstyling, Masseur/in, Nail design, Eyelash extensions, Plasma Lifting. Professionelle Vorbereitung zur selbstständigen Ausübung des Berufes mit Diplomabschluss.

Spitalgasse 28, Bern
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

Lashes

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 Weiterbildung. Gerne informieren wir Sie.

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

Zürich

Purebeau Schweiz & Queens Beauty

Derma-Pigmentologin und Trainerin für Permanent Make-up

Angebote:
Grundausbildung PMU
Umschulungen
PMU & Tattooentfernung
Microblading
Diamantblading
3D-Lips
Ombre Brows
Gratis Purebeau Workshops
Individueller Einzelunterricht in Zug und Zürich.
Alles aus einer Hand. Ausbildung, Vertrieb, Anwendungen.

Queens Beauty & Purebeaushop
Kompetenz & Schulungszentrum
Bahnhofstrasse 35
8001 Zürich
Tel. 079 466 99 30
www.queensbeauty.ch
www.purebeaushop.ch

Zürich/Schaffhausen

Luxus Lashes Schweiz

Ausbildungen zur zertifizierten Profi-Wimpernstylin. Wir bieten: Volumentechnik und Workshops, Umschulungen nach Kundenwünschen auch in ihrem Studio. Moderne 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 professionellem Hintergrund und dermatologischer Kompetenz. Unser Seminarangebot umfasst unter anderem die Themen: Needling (Roller + Pen), pflanzliche Stammzellen, Akne, Aminosäuren und vieles mehr. Gerne übersenden wir Ihnen auf Anfrage unser aktuelles Seminarangebot.

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

Belico – medizinische BioTech Cosmetic

Medizin trifft auf Natur mit HighTech Wirkstoffen.
Einzigartige Behandlungserfolge und Verkaufsargumente.
Spezialbehandlungen und Erfolgskonzepte zur Hautbildverbesserung mit 100% Wirksamkeitsgarantie.
Weiterbildung zur hautärztlich geprüften Belico-Fachkosmetikerin mit Zertifikat als Hautkompetenz-Praxis.
Verkaufstrainings und Weiterbildungen zur erfolgreichen Institutsführung und Persönlichkeitsentwicklung für mehr Umsatz, Selbstvertrauen und Kundenzufriedenheit.
Individuelle Intensivschulungen oder Seminare in Kleingruppen für nachhaltige Erfolge.
Auf Wunsch individuelle Betreuung Ihres Institutes für Ihre persönliche Zielerreichung.
Kostenlose persönliche Kennenlernbehandlung.

Belico-Schulungszentrum
Weinmarkt 6, 6004 Luzern
Tel. 041 412 02 20
info@belico.ch | www.belico.ch

Permanent-Make-up

Aargau

Natural Design GmbH – Aline Graziano

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

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

Adligenswil

swissmicrobeauty

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

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

Basel

Conny Egg Cosmetics GmbH

Permanent Make-up Einzelschulung und Weiterbildungs-Seminare auch in Ihrem Institut. Vertrieb von CE und GS-geprüften Geräten (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 Behandlungszentrum, Ausbildung zum Linergist®, Elite-, Camouflage- und Umsteiger-Seminare, Seminarbeginn wöchentlich möglich, international vertreten.

Stammhaus München
Tal 14 - 18, D-80331 München

AUSBILDUNGEN

Tel. +49 (0)89 / 24 20 90-21
Fax + 49 (0)89 / 24 20 90-14
info@long-time-liner.com
www.long-time-liner.com

St. Gallen

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
Modestilberatung
Chaumontweg 20
CH-3095 Spiegel bei Bern
Tel.: 031 972 50 13
Fax: 031 971 14 01
info@farbstil.ch, www.farbstil.ch



swissnaildesign
Offizieller Berufsverband
der Schweizer NaildesignerInnen
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@vdds.ch
www.vdds.ch

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 NEUKUNDENGewinnung

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

Horoskop

IHRE STERNSTUNDEN IM DEZEMBER



SCHÜTZE (23.11.–21.12.)

Wer sich über so viele belebende und stabilisierende kosmische Einflüsse freuen darf wie Sie, sollte sich ruhig ehrgeizige Ziele setzen! Die aktuelle Jahreszeit eignet sich hervorragend, um Ihren Kundenstamm weiter auszubauen oder unter Beweis zu stellen, wie viel Führungspotenzial in Ihnen steckt. Ebenso findet Ihre Beauty-Philosophie jetzt grossen Anklang – zumal Sie es gerade verstehen, andere durch Ihr Wissen und Können zu überzeugen. Der Umgang mit exotischen Beauty-Schätzen macht Ihnen jetzt besonders viel Freude. Verwöhnen Sie Ihre eigene Haut im Dezember mit kostbaren Seren.

2 Steinbock (22.12.–20.1.): Nutzen Sie den Dezember, um Liegegebliebenes zum Abschluss zu bringen – und was das Fachliche betrifft, auf das Beauty-Thema „Entspannung“ zu setzen. Ausserdem sind wohltuende Wellness-treatments für die Füße ein Kundenmagnet.

W Wassermann (21.1.–19.2.): Mit fünf kosmischen Weihnachtsengeln an Ihrer Seite dürfte es Ihnen nicht schwerfallen, einen erfolgreichen Jahresendspurt hinzulegen. Schielen Sie aber nicht zu sehr auf die Konkurrenz, sondern verfolgen Sie Schritt für Schritt Ihre eigenen Ziele.

Fische (20.2.–20.3.): In diesem Jahr besitzen Sie dank Mars genügend Power, um die hektische Vorweihnachtszeit gut zu überstehen. Sie sollten nur aufpassen, dass Sie sich nicht verzetteln und nicht unüberlegt grössere Anschaffungen tätigen.

♈ Widder (21.3.–20.4.): Da Ihre Fähigkeit, auf Kunden zuzugehen und Wissen zu vermitteln, im Moment sehr ausgeprägt ist, gestaltet sich vor allem der Produktverkauf überaus erfolgreich. Aber auch der Umgang mit Licht, z.B. bei Farblichtbestrahlungen liegt Ihnen.

♉ Stier (21.4.–20.5.): Wer nicht in seiner Mitte ist, verfolgt die falschen Ziele! Nutzen Sie Ihre Arbeitspausen, um sich immer wieder auszubalancieren, z.B. durch bewusstes Atmen! Dann funktioniert Ihr innerer Kompass und bringt Sie automatisch auf der Karriereleiter nach oben!

♊ Zwillinge (21.5.–21.6.): Im Dezember ist Ihre ganze Anpassungsfähigkeit gefragt, um Ihre Kunden zufriedenzustellen. Aber es gibt auch einen Lichtblick: Ab dem 21.12. bremst Sie Saturn nicht weiter aus, sodass ab sofort auch wieder schnellere Erfolge möglich sind.

♊ Krebs (22.6.–22.7.): In Ihnen brodeln starke Aufbruchsergien! Denn Mars und Jupiter verleihen Ihnen Optimismus und Mut, um Ihre Träume zu leben! Ausserdem sollten Sie auf Behandlungen und Produkte setzen, die Sie selbst begeistern.

♌ Löwe (23.7.–22.8.): Wenn Sie Ihre Ungeduld etwas mehr zügeln könnten, wären Sie die ideale Beauty-Repräsentantin. Denn im Dezember leben Sie das Thema „Schönheit“ mit Herz und Verstand. Je mehr Sie Ihre kreativen Ideen in Ihre Arbeit mit einfließen lassen, desto besser!

♍ Jungfrau (23.8.–23.9.): Schaffen Sie sich ein stimmiges Arbeitsumfeld! Denn atmosphärische Störungen rauben Ihnen jetzt sehr viel Kraft! Dafür haben Sie aber ein Händchen für Beauty-Konzepte, die nicht nur körperliches, sondern auch seelisches Wohlbefinden schenken.

♎ Waage (24.9.–23.10.): Merkur und Venus bilden nicht nur ein Dreamteam in Sachen Kundenkontakt und Marketing, sondern sorgen auch dafür, dass Ihre Argumente voll ins Schwarze treffen. Besonders grossen Anklang finden Trendprodukte, Cosmeceuticals und Nagelpflege.

♏ Skorpion (24.10.–22.11.): Setzen Sie eigene Impulse, um Ihre Karriere zu pushen. Denn ab dem 10.12. ist Powerplanet Mars Ihr kosmischer Erfolgscoach. Punkten können Sie mit Herrenkosmetik, Gesichtspflege und wärmenden Treatments.



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

CopyrightHealth and Beauty Germany GmbH,
Ettlingen/Deutschland**Organ**

Offizielles Organ der BEAUTY FORUM SWISS

Herausgeber und VerlagHealth and Beauty Marketing
Swiss GmbH**Geschäftsführer:**Bernd Schuster, Jürgen Volpp
Zinggendorferstrasse 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

Mediaberatung

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**Deutschland und Österreich**

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 & Ergaton Typou 2

16346 Ilioupoli

GR-11710 Athen

Tel. +30 210 9010016

Fax +30 210 9016663

info@beautygreece.gr

www.beautygreece.gr

Italien

ZeroVenti, Loris Sparti

Via Valprato, 68

I-10155 Torino

Tel. +39 348 2247176

loris.sparti@zeroventi.com

Niederlande

Van Munster Media b.v.

Kerkenbos 12-26C

NL-6546 BE Nijmegen

Tel. +31 24 3738505

Fax +31 24 3730933

michael@vanmunstermedia.nl

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 übernom-
men. Die Redaktion behält es sich vor, Leser-
briefe oder andere Beiträge evtl. gekürzt zu
veröffentlichen oder zu zitieren.

Druck:

hofmann infocom GmbH

Emmericher Str. 10, D-90411 Nürnberg

VORSCHAU

1/2018

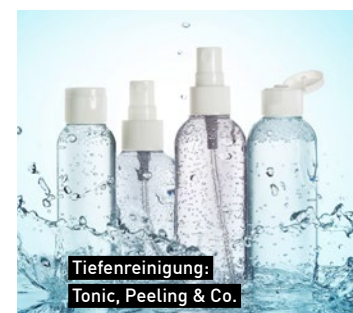


DOSSIER: NATÜRLICHE PFLEGE

Immer mehr Kundinnen interessieren sich für natürliche Pflege. Damit Sie als Expertin immer up to date bleiben, erfahren Sie in der nächsten BEAUTY FORUM, was es alles Neues in der Naturkosmetik gibt. Wir informieren Sie über chemische und natürliche Konservierung, welche natürlichen Wirkstoffe sich saisonal anbieten und was es für innovative Verpackungslösungen gibt. Lesen Sie auch, ob es sich lohnt, ausschliesslich auf Naturkosmetik zu setzen, und was hinter den Mythen rund um die Naturkosmetik steckt.



Das perfekte Institut:
wichtige Geräte



Tiefenreinigung:
Tonic, Peeling & Co.

BEAUTY FORUM 1/2018 erscheint am

16. JANUAR 2018

Die BEAUTY FORUM EDITION SWISS-Themenhighlights
der Ausgabe 2+3/2018:

- Effektkosmetik – Apparate, Pflege & Style
- Entspannung pur: Wellness im Institut
- Schnelle Schönmacher: Ampullen & Seren

Abo-Hotline: Tel. 041 417 07 70

Werbepartner in dieser Ausgabe

BTB BioTech Beauty AG	19–24	Simon Keller AG	37
Bernexpo AG	17	Swiss Beauty Point Tobas	
Hairexpil AG	13	GmbH	U2
Health and Beauty		swissestetic AG	U4
Marketing Swiss GmbH	31, 57	V-Skin Medical Beauty AG	5
	59, 61, 63, U3, Beilagen		
Messe Düsseldorf GmbH	15	Vanity GmbH	29



MARTIN DÜRRENMATT

Martin Dürrenmatt ist einer der führenden Make-up und Hair-Stylisten der Schweiz. Der achtfache Hair-Dressing-Weltmeister arbeitet für die prestigeträchtigsten Auftraggeber im Schönheitsbereich. Seine Leidenschaft sind Haare. Sein Handwerk ist Präzision. Der Mensch steht im Mittelpunkt. Denn schön sein wollen ja bekanntlich alle. Martin Dürrenmatt ist 26 Jahre alt, geboren in Basel. Er lebt im Kanton Zürich und arbeitet hauptsächlich in der Schweiz, aber auch im benachbarten Ausland.

ZUR BEAUTY-BRANCHE BIN ICH GEKOMMEN ...

... auf direktestem Weg. Ich wusste schon als kleines Kind, dass ich den Beruf des Coiffeurs erlernen möchte.

AN MEINEM BERUF FASZINIERT MICH BESONDERS ...

... die Abwechslung und dass ich Menschen glücklich machen kann.

NEUE ENERGIE TANKE ICH ...

... bei einem Spaziergang durch Zürich oder durch neue Bekanntschaften beim Reisen und Arbeiten.

NUR SCHWER VERZICHTEN KÖNNTE ICH AUF ...

... meine Freiheiten, die ich mir nehme und gönne, um dadurch zu neuer kreativer Energie zu kommen.

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

... Charlize Theron.

MEINE FERIEN VERBRINGE ICH AM LIEBSTEN ...

... stressfrei.

MEIN LIEBLINGSGERICHT IST ...

... Cottage Cheese.

MEIN EINDRÜCKLICHSTES REISEERLEBNIS ...

... Sri Lanka letztes Jahr. Es war eine Reise zu mir selbst.

MEIN GRÖSSTER WUNSCH ...

... für lange Zeit meinen so geliebten Beruf ausüben zu können.