

BEAUTY FORUM

HAPPY FEETS

Gesunde und gepflegte Füße
ab Seite 60

AUF NACH ZÜRICH

Alles zur Messe BEAUTY FORUM
SWISS ab Seite 88

Dossier:

Hightech

Neues aus der Kosmetikforschung
ab Seite 34





Schweizer Qualität, Tradition und Innovation für eine strahlend schöne und gesunde Haut

Warum es sich für Sie lohnt uns zu besuchen:

- Lernen Sie Lydia Dainow Produkte und die einzigartige Pflegephilosophie kennen
- Finden Sie attraktive Messeangebote
- Entdecken Sie unsere neuen Naturkosmetik-Produkte, frei von synthetischen Inhaltsstoffen.
- Unsere neuen Broschüren, die Ihnen helfen Ihre Kundinnen optimal zu beraten.
- Ein Geschenk für Ihre Kundentreue



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

**Besuchen
Sie uns:**

Beauty Forum
Swiss in Zürich:
02. März – 03. März 19

**Stand E09
in Halle 5**





Liebe BEAUTY-PROFIS,

die Fachmesse BEAUTY FORUM SWISS feiert dieses Jahr das 25-jährige Jubiläum. Feiern Sie mit! Am 02. und 03. März 2019 können Sie sich bei Ihrem Besuch in den Hallen der Messe Zürich einen Überblick über Trends sowie neue und bewährte Produkte und Dienstleistungen verschaffen. Auch dieses Jahr können Sie Ihren Messebesuch optimal mit der Teilnahme an einem der **20 Seminare und Workshops** zu den Themen Anti-Aging, Kosmetik & Wellness, Fuss, Nail und Business verbinden. Mehr dazu auf den Seiten 96 bis 101.

Gerne empfehle ich Ihnen das Programm des **2. Anti-Aging Kongresses**. Von den Teilnehmern der letztjährigen Premiere hatten wir überwiegend sehr positive Feedbacks erhalten. In dieser Ausgabe finden Sie zudem das **Gutscheineft** zur BEAUTY FORUM SWISS 2019 mit 22 attraktiven Angeboten.

Unseren neuen Themenbereich **Fuss im Fokus** finden Sie ab Seite 60. „Fuss im Fokus“ heisst auch das Seminarprogramm am Sonntag, 03. März an der BEAUTY FORUM SWISS mit vier attraktiven Referaten. Mehr dazu auf Seite 100. Übrigens: auch auf der Messe erwartet Sie dieses Jahr ein umfangreiches Angebot an Fusspflege-Produkten.

Ich wünsche Ihnen eine inspirierende Lektüre und bis bald in Zürich!

Herzliche Grüsse

Bernd Schuster

VORBEI- SCHAUEN



Freuen Sie sich:
Die **BEAUTY FORUM SWISS** öffnet ihre Pforten. Am 2. und 3. März gibt es in den Hallen der Neuen Messe Zürich wieder alles, was das Herz eines jeden Beauty-Profis höherschlagen lässt. Mehr Infos zur Messe bekommen Sie ab Seite 88 hier im Heft und online unter:
www.beauty-fairs.ch

GEWINN- SPIEL:



Machen Sie mit beim Gewinnspiel auf Seite 120. Unter den richtigen Einsendungen verlosen wir 10 Reisesets von Team Dr. Joseph.



12

HAUT AB 40

Behandlungen,
Produkte, Wirkstoffe



34

Dossier

HIGHTECH-KOSMETIK

Neues aus der
Forschung

Inhalt

FEBRUAR + MÄRZ 2019

COMMUNITY

- 6 News People/Business
- 7 SFK
- 8 Med Beauty Swiss by Dr. Gerny
Serie: schweizer beauty label
- 10 BEAUTY FORUM im Web
- 11 Online-Seminare

BEAUTY & CARE

- 12 Behutsam vorgehen!
Pflege für die Haut ab 40
- 18 Warum werden Nägel gelb?
Serie: Sagen Sie mal ...
- 25 News Pflege
- 26 Push it!
Beauty-Programm für den Busen
- 30 Diamant
Serie: premiumbeauty
- 32 Klassiker neu aufgelegt
Apparative Behandlungen für die Brust
- 56 Grün durchstarten
Naturkosmetikinstitut
- ▶ 60 Auf die Füße achten
Diabetischer Fuss
- 63 News
Fuss

- 64 Schweissalarm
Tabuthema
- 67 Starker Partner!
Schweizerischer Fusspflegeverband

▶ DOSSIER

- 34 Dossier: Hightech-Kosmetik
- 36 Was Ihre Kunden wollen
Kosmetiktrends 2019
- 40 Der Preis des Neuen
Anschaffung Hightech-Geräte
- 50 Wertvolle Ergänzung
Hightech-Geräte im Institut
- 52 Medical Trends
Hightech-Treatments
- 54 Erbgut, alles gut?
Epigenetik

LIFE & WORK

- 72 Wirkungsvoll verkaufen
Wirkstoffe als Verkaufsargument
- 74 Top Institut
UNEW Beauty Couture AG, Cham
- 78 All in one
40 Jahre Jean-Pierre Rosselet
Cosmetics

- 80 Beste Qualität
Swissestetic feiert Jubiläum

STYLE & FASHION

- 82 Welche darf's sein?
5 Methoden zum Wimpernstyling
- 86 Früh übt sich
Interview mit Martin Dürrenmatt

MESSE

- ▶ 88 BEAUTY FORUM SWISS 2019
- 93 Programm BEAUTY POINT
- 95 Style Day
- 96 Programm IFC
- 98 2. Anti-Aging-Kongress
- 104 Messe-Highlights

IN JEDER AUSGABE

- 3 Editorial
- 111 Profi-Shop
- 113 Markt
- 114 Ausbildungen
- 117 Ganz persönlich
- 118 Horoskop
- 119 Impressum, Werbepartner, Vorschau
- 120 Gewinnspiel

Titelbild: © Hairstylist: Martin Dürrenmatt
Make-up-Artist: Divina Hunziker; Fotograf: NONO
Photography; Model: Naomi Trachsel by Option
Model Agency; Stylist: Sabrina Kaiser-Kossmayr

**MORE
THAN
BEAUTY**

cNc
S K I N C A R E



Hautanalyse
Für optimale Erfolge!



Radiofrequenz
Falten? Wir glätten das!



PLASMA Solution
Minimaler Einsatz –
maximaler Effekt!

25. INTERNATIONALE FACHMESSE
**BEAUTY
FORUM
SWISS**
02. + 03. MÄRZ 2019

CNC skincare GmbH • Aeschengraben 13 • CH-4051 Basel
Phone: +41-(0)61-2716060 • Fax: +41-(0)61-2716061
E-Mail: kontakt@cnc-cosmetic.ch • Internet: www.cnc-cosmetic.ch

Besuchen Sie uns auf der
Beauty Forum Zürich.
Halle 5, Stand E05



Beni Durrer übernimmt den Vertrieb seiner Make-up- und Kosmetiklinie wieder selbst.

COME BACK!

Beni Durrer | Der Schweizer Visagist Beni Durrer, der seit über 20 Jahren in der pulsierenden Modemetropole Berlin lebt, hat den Vertrieb seiner fast 800 Artikel umfassenden Make-up- und Pflegelinie für die Schweiz wieder selbst übernommen. „Mir liegt der professionelle und persönliche Kontakt zur sensiblen und anspruchsvollen Schweizer Kundschaft sehr am Herzen“, sagt der gebürtige Luzerner.

Tel. 0049 30 210 198 00, www.benidurrer.com

VERSTÄRKUNG

Malu Wilz Beauté | Das Trainerteam von Malu Wilz Beauté hat sich vergrössert. Ab sofort wird Lukas Budweiser als Visagist und Make-up-Artist neben Patrick Maldinger im Schulungsbereich tätig sein. Auf der BEAUTY FORUM SWISS am 2. und 3. März haben Sie die Gelegenheit, am Stand D14 in der Halle 5 von Musculus Cosmetics, Lukas Budweiser persönlich zu erleben und sich von seinen neuen Tricks und Ideen motivieren zu lassen.

Tel. 044 986 20 40, www.musculus.ch



Visagist und Make-up-Artist Lukas Budweiser.



Das Unternehmen lädt zur Jubiläumsfeier ein.

GUTE ZUSAMMENARBEIT

swissestetic | Das Unternehmen feiert sein 10-jähriges Bestehen und nimmt dieses Jubiläum zum Anlass, sich bei seinen Kunden zu bedanken: Es lädt seine Kunden herzlich zur Jubiläumsfeier am 29. März 2019 ein.

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



EXKLUSIVER Vertriebspartner

V-Skin/Lumenis | V-Skin Medical Beauty AG mit Sitz in Freienbach SZ vertritt die Lasersysteme von Lumenis jetzt exklusiv in der Schweiz. Die renommierten Lasersysteme des Unternehmens Lumenis gibt es bereits seit den 80er-Jahren. Die Gerätetechnologien können nach einer Terminvereinbarung direkt bei V-Skin getestet werden.

Tel. 043 542 65 91, www.v-skin.ch

IM DIALOG MIT DER FACHWELT

Hellmut Ruck | Bereits zum 10. Mal findet das „Diabetes Forum“ in Neuenburg im Schwarzwald statt. Das Unternehmen lädt herzlich zur Veranstaltung vom 29. bis 30. November 2019 ein. Das Forum-Wochenende bietet ein breites Spektrum an Fachbeiträgen zum Thema „Diabetes“ und ist als Plattform zum Austausch zwischen Ärzten und medizinischen Fachberufen weithin bekannt. Ein Highlight: der Fachvortrag „Diabetologie im Wandel der Zeit“ mit Prof. Dr. med. Ralf Lobmann.

Tel. 0049 7082 944 22 44, www.ruck-akademie.de



10.
DIABETESFORUM
NEUENBURG



Gewinnerin Kerstin Thiemeyer.

Gewonnen

Belico | Kerstin Thiemeyer ist neue Siegerin des Belico-Wettbewerbs „Best of Beauty“. Den Wettbewerb gewann sie, da es ihr gelang, durch den Verkauf von Produkten ihren Umsatz innerhalb von 12 Monaten um über CHF 13'600.00 zu steigern. Als Preisgeld erhält sie CHF 1'700.00, die für die Verschönerung ihres Instituts eingesetzt werden sollen.

Tel. 041 412 02 20, www.belico.ch



Mit dem international angesehenen CIDESCO-Diplom haben Kosmetikerinnen die Chance, im Ausland als Kosmetikerin zu arbeiten und neue Erfahrungen zu sammeln, wie z.B. auf einem Kreuzfahrtschiff (Bild links) oder in einem japanischen Onsen (Bild rechts).

Internationales *Ansehen*

CIDESCO-DIPLOM – Sie wollten als Kosmetikerin schon immer mal hinaus in die weite Welt? Dann nutzen Sie die Möglichkeit und erwerben Sie über den SFK die international anerkannte CIDESCO-Ausbildung.

Der Schweizer Fachverband für Kosmetik SFK ist auch die CIDESCO-Sektion in der Schweiz. Dieses Jahr bietet der Schweizer Fachverband SFK als CIDESCO-Sektion Schweiz erneut die Möglichkeit, durch die CIDESCO-Nachdiplomprüfung das renommier-

te internationale CIDESCO-Diplom zu erlangen. Die Nachdiplomprüfung wird durch die CIDESCO-Sektion Schweiz (SFK) organisiert und durchgeführt.

Viele Möglichkeiten

Das CIDESCO-Diplom hat international einen grossen Stellenwert. Es eröffnet der Kosmetikerin hervorragende Möglichkeiten, im Ausland tätig zu sein, sei es in einem Kosmetikinstitut, einem Wellnesshotel oder einem Spa, auf einem Kreuzfahrtschiff, als internationale CIDESCO-Expertin etc.

Sprachkenntnisse, man erhält auch Einblicke in neue, fremdartige kosmetische Techniken, natürliche Produkte und Anwendungen, die man später in der Schweiz zum Beispiel bei der Gründung eines eigenen Geschäftes einfließen lassen kann und so eine Möglichkeit schafft, sich von der Masse abzuheben. □

WAS IST CIDESCO?

Das Comité International d'Esthétique et de Cosmétologie (CIDESCO) ist eine Organisation auf dem Gebiet der Kosmetik. Sie wurde 1946 gegründet, um Kosmetik international



zu fördern und weltweit die Vereinheitlichung des beruflichen Standards der Kosmetikerin zu erreichen.



Schweizer Fachverband
für Kosmetik
Bernstrasse-West 64
5034 Suhr
www.sfkinfo.ch

Für den Wissenshorizont

Ein Auslandsaufenthalt bietet nicht nur die Erweiterung des Wissenshorizonts und die Verbesserung der



Dr. med. Harald Gerny ist seit 1980 Facharzt für Dermatologie. Die Produkte von Med Beauty Swiss sind die dermatologische und biochemische Antwort auf vielfältige Hautsituationen und verantwortlich für den Erfolg vieler nationaler und internationaler Partner.



Wissen schafft *Schönheit*

MED BEAUTY SWISS BY DR. GERNY – Das Unternehmen bietet ganzheitliche medizinische Kosmetik für überzeugende Hautergebnisse. Die Produkte und Treatments werden in der Schweiz hergestellt und eignen sich für alle Hauttypen. Für ein stimmiges Gesamtkonzept bietet das Unternehmen zudem Schulungen und Beratungen für sein Produktsortiment an.

Der Züricher Dermatologe Dr. med. Harald Gerny gründete 1991 die Firma Med Beauty Swiss mit der Idee, medizinische Wirkstoffe und kosmetische Grundlagen zu vereinen, um wirkungsvolle Pflegeprodukte

und Treatments mit nachweisbaren Hautergebnissen zu entwickeln. Ziel von Med Beauty Swiss ist es, die beste Hautpflege abgestimmt auf die Wünsche der Kunden möglichst sanft und schnell zu erreichen. Med Beauty Swiss arbeitet

deshalb mit einem integrierten Ansatz der medizinischen Kosmetik und bietet nicht nur Pflegelinien für viele Hautsituationen an, sondern ergänzend und unterstützend dazu auch professionelle Beratungen und Schulungen.

Fotos: Med Beauty Swiss

CELL PREMIUM – UNIQUE PLANT STEM CELL COSMETICS

Bereits 2008 machte sich Dr. med. Harald Gerny die erste pflanzliche Stammzelle aus der heute seltenen Apfelart „Uttwiler Spätlauber“ zunutze, um diese erfolgreich in der ersten medizinisch-kosmetischen Luxuslinie

„cell premium“ einzusetzen, und war damit Pionier auf diesem Gebiet. Inzwischen feiert die Luxuspflegelinie ihr 10-jähriges Jubiläum mit neuem Design und erweitertem Produktprogramm.

www.cellpremium.com



Made in Switzerland



Die revolutionäre Anti-Aging-Pflegelinie fördert die Zellkerngesundheit der Haut.

**VORBEIKOMMEN!**

Besuchen Sie **Med Beauty Swiss by Dr. Gerny** auf der 25. BEAUTY FORUM SWISS 2019 in **Halle 5, Stand D03**.

Dermatologische Erfahrung

Während der Ausbildung und Weiterbildung im Ausland entdeckte Dr. med. Gerny die Notwendigkeit effektiver Produkte zur Behandlung von verschiedenen Hautsituationen ohne den Einsatz von Skalpell und ohne medizinische Eingriffe. Aus über 30-jähriger Erfahrung in der dermatologischen Praxis entwickelt Dr. med. Gerny noch heute Produkte, Verfahren und Anwendungen zur Prävention, Behandlung und Pflege der Haut.

verblüffende Resultate in der Gesunderhaltung und Verjüngung der Haut zu bewirken.

Hauptsache natürlich

Die Kosmetikprodukte werden überwiegend auf der Basis von natürlichen Pflanzeninhaltsstoffen komponiert. Damit wird eine hohe Verträglichkeit erreicht. Die modernen Trägersubstanzen werden so gewählt, dass die hochwertigen Wirkstoffe den Wirkungsort in der Haut punktgenau erreichen.

Dafür steht Med Beauty Swiss

Alle Produkte, werden zu 100 Prozent in der Schweiz entwickelt und hergestellt, mit Ausnahme einer Produktserie. Das Unternehmen Med Beauty Swiss legt besonderen Wert auf Qualität, Nachhaltigkeit und verzichtet auf Tierversuche.

Das Unternehmen investiert stark in eine sorgfältige Forschung und Produktentwicklung. In den Produkten werden die neuesten Wirk- und Inhaltsstoffe aus Schweizer Biochemielabors verwendet.

Pflege für jeden Hauttyp

Die Produktpalette von Med Beauty Swiss ist so umfangreich, dass es für jede Hautsituation eine passende Behandlung gibt. Die Produkte und Treatments sind effektiv, verträglich, geprüft und sicher. Ihre Entwicklung gründet auf wissenschaftlichen Erkenntnissen hinsichtlich Wirkung und wirkungssteigernder Kombinationen der Inhaltsstoffe. □

Professional
Medical
Cosmetics
Distribution

med beauty swiss

GANZHEITLICHER MEHRWERT

Mit der Gründung der **PMCD** (Professional Medical Cosmetics Distribution) erweitert Med Beauty Swiss das Produkt- und Dienstleistungsangebot für seine Partner zielgerichtet durch die etablierten Brands:

- Hightech Natural Cosmetics
www.teamdrjoseph.com
- Mesoseren und Filler
www.mdskin-solutions.com
- Dekorative Kosmetik
www.ungcosmetics.ch

Medizin und Kosmetik

Die Pflegeprodukte vereinen optimal das Beste aus wissenschaftlichen Erkenntnissen und dermatologischer Praxis, was zu überzeugenden Hautergebnissen führt. Medizinische Kosmetik (Medical Cosmetics) kombiniert Wirkstoffe aus der Medizin mit Grundlagen der Kosmetik, um

med beauty swiss
by Dr. Gerny

Med Beauty Swiss AG
Weissenbrunnstrasse 41
CH-8903 Birmensdorf / ZH
Tel. +41 44 260 22 80
office@medbeauty.com
www.medbeauty.com

IM WEB

BEAUTY FORUM ONLINE

BEAUTY FORUM-WEBSITE! Hier gibt es viel zu entdecken: Zusatzinfos zu Artikeln, kreative Flyer, Checklisten und eine Online-Ausgabe der Zeitschrift.

WEITERBILDUNG & AUSTAUSCH: Ihr wisst immer Bescheid über die neuesten Trends, Videos und Buchtipps. Auf unserer Pinnwand könnt ihr euch dazu noch austauschen.

BEAUTY FORUM-HOMEPAGE



NEUE BEAUTY FORUM-HOMEPAGE – Wart ihr schon mal auf unserer Website? Schaut unbedingt mal vorbei: Wir hatten nämlich einen **Website-Relaunch**, damit für euch alles noch übersichtlicher und lesbarer ist.

Dort erwarten Abonnenten tolle **Zusatzinformationen zu Artikeln, lehrreiche Online-Seminare**, bei denen ihr euch live zuschalten könnt, sowie coole und **inspirierende Flyer** zum Download.

Ihr sucht Mitarbeiterinnen oder wollt Geräte verkaufen? Dann könnt ihr eure Gesuche/Gebote auf unserer Website in den Rubriken „**Markt**“ oder „**Jobs**“ teilen.

Also schaut vorbei unter: **www.beauty-forum.ch**

FLYER-DOWNLOAD



Flyer-Inspirationen – Ab jetzt **neu**: Zu jeder Ausgabe gestalten wir für euch passend zu unseren Themen in der Ausgabe einen tollen Flyer als Marketingidee – damit euer Institut aus der Masse heraussticht.

Für einen Flyer ist es wichtig, dass nicht nur das Angebot überzeugend ist, sondern auch der **optische Eindruck** stimmt. Denn egal, wie toll euer Angebot ist: Fällt der Flyer nicht auf, fällt auch das Angebot nicht auf.

Damit potenzielle Kundinnen auf euren Flyer aufmerksam werden und euer Institut besuchen, bieten wir euch tolle Inspirationen. Passend zum Dossier-Thema „Hightech-Kosmetik“ ab Seite 34 gibt es in dieser Ausgabe einen **Flyer zum Thema „Hautanalyse“**.

Schaut vorbei auf **www.beauty-forum.ch** und gebt den **Webcode 151589** ein.

BEAUTY FORUM-ONLINE-ABO



Jede Ausgabe der BEAUTY FORUM ist auch online erhältlich. Ihr habt die Wahl, ob ihr die BEAUTY FORUM lieber als Printmagazin in der Hand haltet oder sie euch auf dem Tablet oder PC anschaut.

Ausgabe verpasst?

Euch interessiert ein Thema, das in der BEAUTY FORUM war, habt aber die Ausgabe verpasst oder verlegt? In unserem Online-Archiv könnt ihr auf alle Ausgaben zugreifen.

Die Qual der Wahl

Neben der BEAUTY FORUM sind natürlich auch die Nailpro, die medical BEAUTY FORUM und die MY BEAUTY BUSINESS als Online-Abo erhältlich: **www.beauty-profi-shop.ch**

ONLINE-SEMINARE

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

IHR ABO-VORTEIL: Als 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:

Innovative Wirkstoffe mit Susanne Pfau

Bikinifigur für das Gesicht mit
Tanja Meuthen Copertino

So geht Visual Merchandising mit David Reuter

19. Februar // 20.15 Uhr



YOUTUBE: DIE MARKETING-WUNDERWAFFE FÜR IHR INSTITUT

Videos sind ein mächtiges Kommunikationsformat, um Botschaften zu vermitteln und Interessenten auf emotionaler Ebene anzusprechen. Als zweitgrösste Suchmaschine der Welt bietet YouTube Unternehmen vielfältige Möglichkeiten, um neue Kunden zu gewinnen. Im Webinar verrät Christian Tembrink, Gründer und CEO der Online-Marketing-Agentur netspirits, wie Sie Video- und YouTube-Marketing zur Steigerung Ihres Marketingerfolgs nutzen können!

Referentin:
Christian Tembrink

4. März // 20.15 Uhr



ANTI-AGING-BEHANDLUNGEN FÜR DEN KÖRPER

Wenn Ihre Kundin an Anti-Aging denkt, denkt sie in erster Linie an Gesichtsbehandlungen. Allerdings altert nicht nur die Haut im Gesicht – auch andere Körperstellen zeigen die Spuren der Zeit, z.B. die Hände, der Hals und das Dekolleté. Doch was sind die ersten Anzeichen, ab wann ist eine Anti-Aging-Behandlung notwendig und welche Behandlungen helfen an diesen Körperstellen? Kosmetikerin Christina Wenst erklärt es im Webinar.

Referentin:
Christina Wenst

2. April // 20.15 Uhr



URLAUBSPLANUNG FÜR DIE HAUT

Die Urlaubsplanung Ihrer Kundin hat auch immer unterschiedliche Auswirkungen auf das Hautbild. Je nachdem, in welche Region oder welches Land Ihre Kundin reist, sind spezielle kosmetische Vor- und Nachbereitungen notwendig. Kosmetikerin Sonja Klothen zeigt Ihnen, mit welchen Behandlungen Sie die Haut Ihrer Kundin perfekt auf ihren Urlaub vorbereiten können, damit diese garantiert mit einem strahlenden Teint aus dem Urlaub wieder nach Hause zurückkehrt.

Referentin:
Sonja Klothen

Behutsam vorgehen!

TEIL 3: PFLEGE FÜR DIE HAUT AB 40 – Unsere Haut verändert sich mit jedem Lebensjahr. Es lohnt sich, die richtigen Produkte, Wirkstoffe und Institutsbehandlungen für jedes Alter zu kennen. Erfahren Sie in dieser Serie, worauf es bei der täglichen Pflege in der jeweiligen Lebensphase ankommt.





Ein Enzympeeling ist besonders sanft und daher bestens für die sensible Haut geeignet.

Wenn gleich Übergänge hier fließend sind und Hautveränderungen von Mensch zu Mensch sehr unterschiedlich verlaufen, so kann man doch sagen, dass etwa im Zeitraum zwischen 40 und 50 Jahren deutliche Veränderungen im Organismus des Menschen stattfinden oder sich zumindest anbahnen. All diese vor allem **hormonell gesteuerten Prozesse** zeigen sich auch in einem veränderten Hautbild. Jetzt braucht die Haut eine darauf abgestimmte Pflege. Selten nehmen Kunden diese Hautveränderungen als positiv wahr. Kleine Trockenheitsfältchen „mutieren“ regelrecht zu manifesten Falten. Die ebenso ungeliebten „Altersflecke“ im Gesicht, am Hals und an den Händen sind ebenfalls hormonellen Verschiebungen geschuldet. Insgesamt wird die **Haut deutlich trockener und dünner und damit letztlich empfindlicher** und anfälliger. Weil nicht nur die Epidermis, sondern alle Haut- und

Gewebeschichten an diesen Vorgängen beteiligt sind, können sich jetzt auch rote Äderchen im Gesicht, besonders häufig auch um die Nase herum und am Kinn abzeichnen. Wie können wir uns nun dieser Kundengruppe am besten und zielführendsten annehmen?

Kommunikation ist alles

Um wirklich effizient behandeln zu können, führen wir zunächst ein intensives Beratungsgespräch mit der Kundin. Dabei hören wir erst einmal gut zu. Denn die Tatsache, dass jeder Mensch **einen ganz eigenen Blick auf sein Gesicht und seinen Körper** hat und kleine „Fehler“ oder „Makel“ oft völlig anders wahrnimmt und bewertet als seine Mitmenschen, ist bekannt. Also denken Sie daran, dass Sie nicht sofort von den roten Äderchen sprechen, denn vielleicht nimmt die Kundin diese noch als rote Wan-

gen wahr. Auch sollten Sie aus Fältchen nicht gleich Falten machen. Ehrlichkeit und fachlich richtige Angaben sind erforderlich, aber in angemessener Form. So wird dieses Beratungsgespräch durch die richtigen Fragen von der Kosmetikexpertin geschickt gelenkt und mündet letztlich in sinnvollen Behandlungs- und Pflegevorschlägen.

Die **Kundenkommunikation** ist für diese Zielgruppe also durchaus etwas speziell und gilt als der **Schlüssel zum Erfolg**. Es ist hilfreich, sich mit der Kundin zwischen 40 und 50 und ihren Bedürfnissen vertraut zu machen. Meist ist sie berufstätig, erfolgreich, selbstbewusst und gut informiert. Das gepflegte Aussehen ist fast zwingende Notwendigkeit. Was also ist seitens der Kosmetikerin erforderlich? Ein positives Image, was sich in einem gepflegten Erscheinungsbild, einer positiven Sprache, Mimik und Gestik spiegelt. Fachkenntnis über relevante Wirkstoffe, Pflegeprodukte

**MEHR ERFAHREN – ONLINE GEHEN!**

Exklusiv für Abonnenten von BEAUTY FORUM: Den Fachbeitrag „Leise (Zeit-) Verräter“
finden Sie auf www.beauty-forum.ch. Bitte geben Sie den Webcode 126137 ein.

und kosmetische Anwendungen sind ein Muss. Das Führen einer Kundenkartei und das Beratungsgespräch sind ebenfalls wichtige Türöffner, die Empathie und Vertrauen schaffen. Völlig fehl am Platz wäre ein belehrender Ton oder Besserwisserei.

KALKULATIONSBEISPIEL MIKRODERMABRASION UND ULTRASCHALL (Dauer: 1,75 Stunden)

Arbeitsschritt	Kosten
Reinigungsmilch	CHF 0.37
Enzympeeling	CHF 7.87
Wirkstoffampulle	CHF 10.50
Maske	CHF 3.67
Massagecreme	CHF 2.01
Tagescreme	CHF 0.79
Tonic	CHF 0.31
Materialeinsatz	CHF 25.52
Arbeitszeit 100 Min. kalkuliert mit CHF 1.75/Min.	CHF 210.00
Empfohlener Behandlungspreis	CHF 236.00*

*Die Preise variieren je nach Standort des Instituts.

Kundenbindung

Fast kein Beruf ist so dazu prädestiniert, sich durch wirklich besonderen Service auszuzeichnen wie der der Kosmetikerin. Womit könnten wir unsere Kunden also erfreuen und nachhaltig im Gedächtnis bleiben? Jeder freut sich über ein nettes Giveaway. Generell sollte man nur nette Kleinigkeiten verschenken, über die man sich auch selbst freuen würde. Alles sollte passend zum Geschäft sein, so dass ein Stil, ähnlich einem roten Faden, erkennbar ist (Corporate Identity). Was könnte für die Altersgruppe



KEENWELL

Seit 1975 ist KEENWELL an der Spitze der neuesten Trends in der Kosmetikbranche als eine der innovativsten Marken. Das Rückgrat der Marke konzentriert sich auf das KEENWELL Professional-Sortiment, das Gesichts- und Körperbehandlungen für alle Hauttypen und jedes Alter bietet. Es besteht immer aus der neuesten Generation von Wirkstoffen in hoher Konzentration für maximale Wirksamkeit.



Besuchen Sie uns an der Messe "Beauty Forum Swiss" an unserem Stand in der "Beauty Gallery", Halle 5 - Stand BG2.

SkinLab by Marina Mäus



Seestrasse 105
8700 Küsnacht
Tel. 0789561751
info@skinlab.ch
www.keenwell.ch



Hyaluronsäure ist ein beliebter „Mid-Agers-Wirkstoff“. Schleusen Sie sie per Ultraschall ein.

zwischen 40 und 50 Jahren besonders passend sein? Ein 0815-Kugelschreiber? Eher nicht! Eine Packung Billigkonfekt? Auch besser nicht!

Aber z. B. über eine einzelne, **schön verpackte Praline** freut sich fast jede Kundin. Auch geeignet sind **passende Proben**, nett in ein kleines Kosmetiktäschchen sortiert, oder eine

kleine Karte mit **Übungsvorschlägen für Mimogymnastik** (Gesichtsgymnastik) – natürlich speziell für die Problematik der Kundin erstellt. Schön sind auch kleine Abfüllungen eines basischen Badesalzes, ein frisch gemachter Smoothie oder Stylingtipps speziell für die Kundin. Es gibt so viele Möglichkeiten, sich durch besonderen Service ein **Alleinstellungsmerkmal** zu verschaffen. Vergessen Sie auch nicht, Ihr Logo und Ihre Firmenanschrift bzw. Telefonnummer anzubringen. So kann ein kleiner Gymnastikplan auch gleichzeitig Werbung für Ihr Institut sein.

Danach folgt die **Mikrodermabrasion**. Wenn es die Kundin wünscht, können Sie nun die Augenbrauen korrigieren und die Wimpern färben. Danach tragen Sie den Wirkstoff auf (hier Hyaluronsäure) und schleusen ihn per **Ultraschall** ein. Es folgt eine klassische **Gesichtsmassage** oder eine manuelle Lymphdrainage. Danach tragen Sie eine reichhaltige **Kollagenmaske** auf, tonisieren den Teint und tragen eine **Abschlusspflege** auf. Eine beispielhafte Kalkulation für dieses Treatment finden Sie im Kasten. □

MEDICAL **FACHWISSEN VERTIEFEN**

Sie haben auch Kunden Ü70, die sich für ästhetische Eingriffe interessieren?

In unserem **Magazin medical BEAUTY FORUM** finden Sie einen Fachbeitrag zum Thema „Ästhetik im Alter“.

Werden Sie jetzt Kombi-Abonnent der medical BEAUTY FORUM und erweitern Sie Ihr Fachwissen!

Behandlungsvorschlag

Für die Haut ab 40 eignet sich eine Mikrodermabrasion, kombiniert mit Ultraschall und Hyaluronsäure. Ein möglicher Behandlungsablauf wäre: Nach einer sorgfältigen Gesichtereinigung führen Sie ein **Enzympeeling** durch – wahlweise mit oder ohne Bedampfen.



WALTRAUD BÖHME

Die Autorin ist Mitinhaberin und Geschäftsführerin der Elite Fernakademie für Kosmetik und Wellness GmbH.
www.elite-fernakademie.de



OPEN DAYS

23. – 25. März 2019

Wir öffnen unsere Türen für Sie an unserem neuen Standort an der Hochbordstrasse 9 in 8600 Dübendorf. Besuchen Sie uns, profitieren Sie von tollen Aktionen und holen Sie sich Ihr Geschenk. Wir freuen uns auf Sie!

Weitere Informationen finden Sie auf www.jp-rosselet.ch

AE

ARTEPIL

360° hairfree concept

Die Methode zum Erfolg

Haarentfernung neu durchdacht –
umfassend, konzeptionell, definitiv!

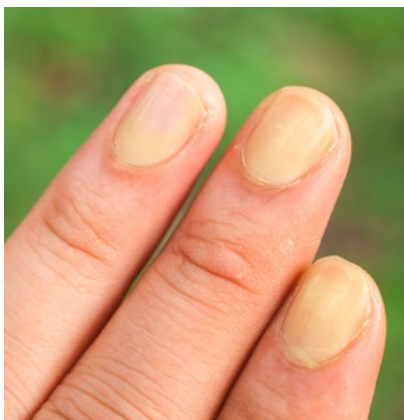
Weitere Informationen unter www.artepil.ch

SERIE: SAGEN SIE MAL ...

Warum werden Nägel gelb?

»» TEIL 17 ««

NACHGEFRAGT BEIM PROFI – Gelbliche Verfärbungen der Nägel treten häufig auf, sind aber meist harmlos. Die Betroffenen leiden jedoch unter der unschönen Optik. Nagelexpertin Christine Hagl nennt mögliche Ursachen.



Gelblich verfärbte Nägel können ganz unterschiedliche Ursachen haben.

Gelblich verfärbte Nägel können äussere, aber auch innere Auslöser haben. Die gelben Nägel selbst sind nicht krankhaft, deuten aber eventuell auf eine Erkrankung hin. Gelbe Nägel sind oft auch brüchig, splintern leicht oder werden faserig. Der erste Verdacht ist

Nagelpilz. Ein Hinweis darauf könnte sein, dass sich die Verfärbung innerhalb eines kurzen Zeitraums einstellt. Starke **Raucher** klagen oft über verfärbte Nägel. In diesem Fall ist die Verfärbung ein Prozess über einen langen Zeitraum hinweg und auch die Fingerringe verfärben sich. Brüchig oder faserig sind die Nägel eher nicht. Sehr häufiges Lackieren und Ablackieren der Nägel kann ein weiterer Grund für Verfärbungen sein. Dabei kann die **natürliche Schutzschicht des Naturnagels (Isolationsschicht) entfernt** worden sein. Die Nagellackfarbe dringt in die Hornschichten ein und die Hornzellen der Nagelplatte verfärben sich oberflächlich. Eine Nagelplattenreinigung kann die verfärbte Oberfläche meist vollständig von der Vergilbung befreien.

Ärztlich abklären

In sehr seltenen Fällen ist die Ursache für gelbe Nägel das „**Yellow Nail**

Syndrom“. Hierbei verfärben sich die Nägel gelblich bis graugrün, verdicken und verhärten sich. Im äussersten Fall können sie sich vom Nagelbett lösen. Die Auslöser sind nicht vollständig klar, in der Regel liegen aber Wachstumsstörungen zugrunde. Vorsicht ist geboten, wenn sich neben gelben Nägeln auch gelbliche Verfärbungen der Haut und der Augen sowie Schmerzen im Oberbauch zeigen. Hier könnte eine **Gelbsucht** vorliegen. □



CHRISTINE HAGL

Die Naildesignerin ist seit vielen Jahren in der Branche tätig und als Referentin, Autorin und Expertin in Sachen Nail gefragt. Sie ist Geschäftsführerin des abc Nailstore in München.

1 HAUTBERUHINGEND

Swissestetic | Der beruhigende Balsam „melan recovery“ eignet sich laut Anbieter für empfindliche, entzündete, gereizte und gerötete Haut. Er soll die Hautbarriere stärken und der Haut ihre Geschmeidigkeit zurückgeben. Die Anwendung des hypoallergenen Balsams verspricht, ein Gefühl der sofortigen Linderung bei entzündeter und gereizter Haut zu erzeugen und für eine elastische und weiche Haut zu sorgen.

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



2 ANSCHMIEGSAMER HELFER

Wonderstripes | Das „Anti Falten Dekolleté Pad“ mit selbsthaftender Oberfläche verspricht, ein faltenfreies Dekolleté. Das Produkt soll die Haut am Dekolleté stabilisieren und so verhindern, dass sie sich über Nacht faltig zusammenschieben kann. Das Silikonpad mindert altersbedingte Fältchen und Linien und pflegt die durch Sonnenbeeinflussung geschwächte Haut, so der Anbieter. Das hypoallergene Produkt soll zu 100 Prozent auf medizinischem Silikon basieren und angenehm zu tragen sein.

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



3 VITAMINBOOSTER

Ericson Laboratoire | Die neue Pflegelinie „Vitamin Energy“ verspricht, müde Haut zu vitalisieren und ihr mehr Spannkraft zu verleihen. Der in den Produkten enthaltene Wirkstoffkomplex aus ausgewählten Vitaminen und pflanzlichem Taurin soll der Haut strahlende Frische schenken.

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



4 FÜR JEDES BEDÜRFNIS

Panestetic | Der „4Shape“ enthält vier Technologien in einem Gerät: Drainage, Shapin Wave, Mesoporation und Bioradiolift. Je nach Bedürfnis wird mit der ausgewählten Technik im Institut modelliert, reduziert, gefestigt oder gestrafft im Bereich Bauch, Arme, Oberschenkel sowie Gesäss, so der Anbieter. Die Behandlungen versprechen sofort sichtbare Resultate sowie spezifische Methoden und Behandlungen für jedes Bedürfnis.

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



5 STRAFF UND GLATT

Dr. Spiller | Das „Hals und Décolleté Serum“ soll tiefenwirksam zu einem strafferen und gepflegteren Décolleté verhelfen. Neben Aloe-vera-Blattsaft enthält es vor allem den Wirkstoff Kigelia africana, der das Hautgewebe nachhaltig glätten und festigen soll. Durch den Inhaltsstoff Macadamianussöl kann die zarte Haut am Décolleté die Pflege optimal aufnehmen, so der Anbieter.

Tel. 0049 8662 49840, www.dr-spiller.com



Push it!

BEAUTY-PROGRAMM FÜR DEN BUSEN – Der Busen soll zum Blickfang werden? Werden Sie zur kosmetischen Busenfreundin und verhelfen Sie Ihrer Kundin zu einem glatten und ebenmässigen Dekolleté. Beautyjournalistin Lea Becker erklärt, was bei Knitterfalten, Pigmentflecken oder Pickelchen hilft.



Als Symbol für Weiblichkeit und Fruchtbarkeit hat die Brust per se schon eine besonders anziehende Wirkung auf das andere Geschlecht. Aber auch die Frau selbst kann und sollte sich für ihren eigenen Körper mitsamt des Busens begeistern. Allerdings hadern viele Frauen jenseits der 30 mit der Grösse ihrer Brüste, mit deren Form oder Festigkeit. Dabei ist es

ganz normal und natürlich, dass sich die Brust im Laufe des Lebens verändert. Gründe dafür können **Hormonschwankungen, Gewichtsveränderungen oder Muskeltraining** sein. Ob der Busen nun gross und tropfenförmig geformt, klein und spitz oder mittelgross und weich ist, spielt beim BH-Kauf eine grosse Rolle, ist aber im Kosmetikinstitut erst einmal nicht von Bedeutung. Hier geht es ums De-

kolleté, das faltenarm, ebenmässig getönt und frisch aussehen soll.

Die richtige Ernährung

Was für Oberschenkel, Po, Bauch und Arme gilt, gilt auch für Dekolleté und Busen: Das Bindegewebe muss stramm und fest bleiben. Da reicht es leider nicht aus, einfach nur mit ei-

**MEHR ERFAHREN – ONLINE GEHEN!****Exklusiv für Abonnenten**

von BEAUTY FORUM: Eine Übungsanleitung zur Straffung der Brustmuskulatur finden Sie auf unserer Internetseite www.beauty-forum.ch. Geben Sie einfach den Webcode 151345 ein.

ner Creme zu pflegen. Geben Sie Ihrer Kundin Tipps für eine gesunde Ernährung im Sinne der Hautgesundheit. Als Erste Hilfe für schlappes Bindegewebe gilt **Vitamin E**, denn es kurbelt die hauteigene Kollagenproduktion an. Samen, Sprossen, Keime und Nüsse enthalten den Straffmacher. Auch **Bitterstoffe** wirken sich positiv auf die Beschaffenheit des Bindegewebes aus; sie sind in Salaten wie Chicorée, Radicchio und Rucola enthal-

ten. Auch **Hülsenfrüchte** sind wegen ihres **hohen Mineralstoffgehalts** echtes Busen-Beautyfood. Wer sich gesund ernährt, täglich mindestens 1,5 Liter Mineralwasser oder ungesüßten Tee trinkt, auf Alkohol und Nikotin verzichtet, tut seinem Körper einen Gefallen und entknittert gleichzeitig das Dekolleté.

Bewegung formt den Busen

Natürlich ist die Schönheitspflege von innen nur ein Baustein für gesunde glatte Haut. Der zweite Booster für den Busen ist die richtige Bewegung. Dazu müssen Sie wissen: Die Brust selbst besteht nicht aus Muskeln, sondern aus **Drüsen und Fettgewebe**. Die Brüste liegen aber auf dem **Brustmuskel** auf, sie werden von Bändern und Sehnen an ihrer Position gehalten. Erschlaffen die „Haltegurte“ und die Muskulatur zum Beispiel durch eine

falsche, gekrümmte Sitzhaltung, Hormonschwankungen oder leiern sie durch **Joggen ohne Sport-BH** aus, so beginnt die Brust, zu hängen oder sich in der Form zu verändern. Das wiederum wirkt sich auch optisch auf das Dekolleté aus – es können Falten und Furchen entstehen.

Um einer schlaffen und hängenden Brust vorzubeugen, ist es also wichtig, den Brustmuskel zu stärken und die Bänder/Sehnen elastisch zu halten. Dafür gibt es einige Übungen, die Sie Ihrer Kundin schnell und einfach vormachen können mit dem Hinweis, sie möge diese zu Hause täglich durchführen. Eine Übungsanleitung finden Abonnenten auf unserer Homepage unter www.beauty-forum.ch.

Beautyprogramm

Neben ausgewogener, nährstoffreicher Ernährung und einem modera-

**WELTNEUHEIT MIT VCSEL®-TECHNOLOGIE****Ganzkörper-Haarentfernung in nur 45 Minuten!**

Der neue Diodenlaser SUPER von LASERCONN, mit seiner patentierten Weltneuheit VCSEL®-Technologie, garantiert die effektivste und schnellste Haarentfernung (alle Haar- und Hauttypen).

- Wellenlänge 808 nm – seit 20 Jahren weltweit bewährt
- Spotgrösse 3.3 cm² – Idealgrösse für kleine/grosse Zonen
- Geschwindigkeit 10 Schüsse pro Sekunde
- Laserleistung 1200 Watt
- Garantierte 50 Mio. Laserschüsse im Handstück

**Sparen Sie Zeit, gewinnen Sie Umsatz**

So effizient war Haarentfernung noch nie. Ganzkörper-Enthaarung bei einer Frau in nur 45 Minuten.

**Investieren Sie langfristig in die Zukunft**

50 Mio. Laserschüsse oder 36 Monate Garantie bei unlimitierten Anwendungen

**Holen Sie sich eine Weltneuheit ins Institut**

VCSEL®, die patentierte Weltneuheit von LASERCONN exklusiv bei V-Skin in der Schweiz

**Profitieren Sie von unseren Umtauschrabatten**

Wir tauschen Ihren alten Diodenlaser ein. Verlangen Sie unsere Offerte jetzt.

**Zertifikationen**

Wir garantieren je nach Gesetz die korrekte Medizinproduktezertifizierung



ACADEMY



SFK



Rufen Sie uns an, wir beraten Sie gerne.

V-Skin Medical Beauty AG | Weinbergstrasse 10 | CH-8807 Freienbach
Tel. 043 542 65 91 | info@v-skin.ch | www.v-skin.ch

v-skin
medical beauty

ten Sportprogramm fehlt nur noch die richtige Pflege.

So wie das Gesicht von Schmutzpartikeln und Make-up-Resten sowie Hautfett befreit werden muss, sollte auch das **Dekolleté gründlich und aufmerksam gereinigt** werden. Leidet die Kundin unter Pickelchen, empfiehlt sich ein Waschgel, ist die Haut trocken, ist ein Cleansingöl oder eine Reinigungsmilch eine gute Wahl. Nach dem Reinigen die Haut mit einem Toner klären. Dieser sollte keinen Alkohol enthalten, sondern beruhigende Wirkstoffe wie **Bisabolol, Panthenol, Mandelöl oder Kamille**. Um abgestorbene Hautschüppchen zu entfernen, ist ein Peeling ratsam. Hartnäckige Verfärbungen durch Narben oder Sonnenschäden können Sie vorsichtig mit Fruchtsäure oder Mikrodermabrasion behandeln.

Anti-Ager

Klagt die Kundin über Knitterfalten am Dekolleté und kann sich nicht erklären, woher sie kommen, ist das schnell erklärt. Grund für die Falten zwischen den Brüsten bis hinauf

WÄSCHEWISSEN

Circa **80% der Frauen** in Deutschland tragen unwissentlich den falschen BH. Grund dafür ist die weitverbreitete Annahme, dass sich die Brust niemals verändert und die BH-Grösse immer gleich bleibt. Ausserdem wissen viele Frauen nicht, wie ein BH optimal sitzt. Tut er das, so ist er nicht zu spüren. Nichts rutscht, nichts zwickt. Wenn Ihre Kundin über den Sitz des BHs klagt, sich öfter über **Nackenbeschwerden, Schulterschmerzen und Migräne** beklagt, könnten diese Symptome durch den falschen BH begünstigt werden. Raten Sie ihr zum Besuch in einem **Dessousfachgeschäft**. Dort wird die Brust fachgerecht vermessen und nach einem BH gesucht, der zu ihrem Körper, ihrem Stil und ihrem Leben passt. Ihre Kundin wird es Ihnen danken!



Eine pflegende Crememaske für das Dekolleté ist eine schöne Institutsbehandlung.

zum Schlüsselbein ist die **Seitenlage im Schlaf**. Durch das Liegen auf der Seite werden die Brüste zusammengedrückt, es kommt zu Linien und Falten. Je grösser und schwerer die Brust, desto länger die Falte. Die Schlafposition bewusst zu ändern, gelingt leider nicht, denn wir agieren im Schlaf nun mal unbewusst. Es gibt aber einen anderen Trick: Raten Sie der Kundin, das Dekolleté vor dem Schlafengehen mit viel Feuchtigkeit durch ein **tiefenwirksames Serum** zu pflegen; Wirkstoffe wie **Retinol** und **Hyaluronsäure** sind ideal. Im Institut können Sie ihr eine wöchentliche intensive Feuchtigkeitsbehandlung über einen Zeitraum von sechs Wochen anbieten – dann sollten erste positive Ergebnisse sichtbar sein.

Fleckenentferner

Leidet Ihre Kundin unter Altersflecken, können Sie die unerwünschte Pigmentierung mit speziellen **Whiteningtreatments mit Azelainsäure, Kojisäure, Brombeere, Süssholz, Tocate, Zitrusfrucht oder Arbutin** optisch abmildern. Sie sollten der Kundin eine Behandlung pro Woche über circa zwei Monate anbieten, denn die

Flecken sind hartnäckig und brauchen regelmässig Gegenwehr. Erläutern Sie Ihrer Kundin auch, dass UV-Strahlung die Entstehung und Verstärkung von Pigmentstörungen begünstigt. Darum ist es wichtig, bereits am Morgen das Dekolleté mit einer **Tagespflege mit Lichtschutzfaktor** einzucremen. Neigt die Kundin zu Altersflecken, sollte der LSF 50 betragen.

Pflege für daheim

Damit die Kundin auch zu Hause in Sachen Pflege etwas für ihr Dekolleté tun kann, können Sie ihr als Extrapflege zum Beispiel **Dekolletémasken** ans Herz legen und verkaufen. Ob feuchtigkeitsspendende Vliesmaske, reichhaltige Crememaske oder exfolierende Fruchtsäuremaske, sollten Sie individuell am jeweiligen Bedarf der Haut festmachen. □



LEA BECKER

Die freie Journalistin recherchiert in den Bereichen Lifestyle, Mode und Beauty für Fachzeitschriften, Print- und Onlinemagazine und Blogs. Ihr Schwerpunkt sind die Themen Hautpflege und dekorative Kosmetik.

THE BEAUTY OF YOUR DREAMS

NINA BURRI

Nina B

Wettbewerb mit
schönen Preisen:
Halle 5, Stand BG4

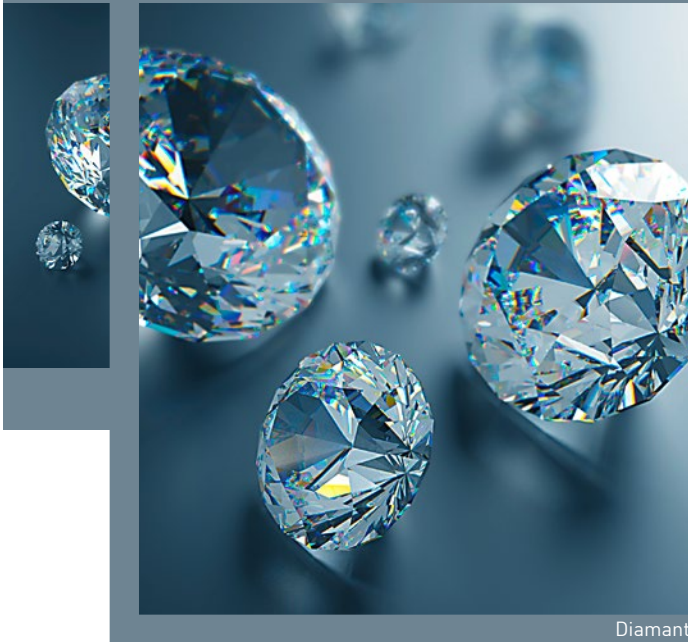


DC
COSMETICS

Vertriebspartner Schweiz
dc-cosmetics.ch

miladopiz.com

MILA D'OPIZ
SWISS BEAUTY 



Diamant



Seide



Weisser Trüffel

premiumbeauty

Diamant

BISHER ERSCHIENEN ...

Auster	11/2018
Edelweiss	12/2018

SERIE, TEIL 3 – Manchmal muss es eben Kaviar sein!

Oder Gold! Oder Champagner! All die Dinge, die für uns Luxus bedeuten, gönnen wir uns auch gerne beim Kosmetikbesuch. Luxuriöse Inhaltsstoffe und ihre Wirkweise stellt Kosmetikprofi Sarah White in dieser Serie vor.

Diamanten zählen zu den seltensten und wertvollsten Produkten der Natur. Der Diamant ist nicht grundlos so begehrt. Die hohe Lichtbrechung und

der starke Glanz sorgen für die wunderschöne Brillanz und das unverwechselbare Funkeln dieses Edelsteins. Zusätzlich gilt der Diamant als der härteste natürliche Stoff über-

haupt. Nachdem die Schauspielerin Mila Kunis eine **Diamantbehandlung für 7.000 Dollar** zur Vorbereitung auf die Golden Globes hat durchführen lassen, ist der Diamant als Inhalts-



Kaviar

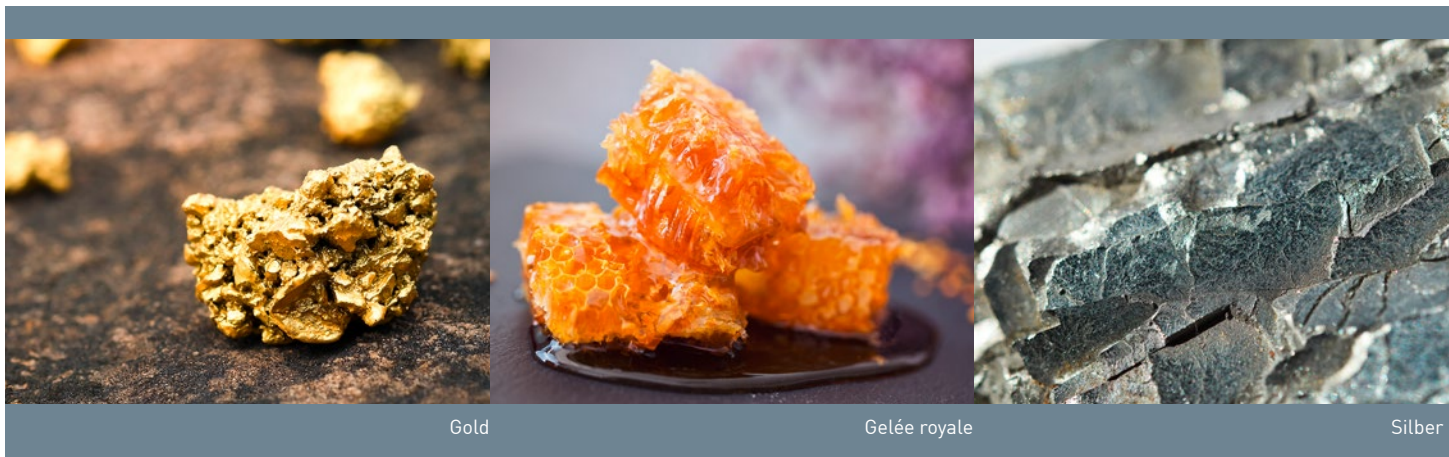


Platin



Champagner

Fotos: ciud. wakoma, Miss Trechada Yukson, Tanya Rusanova, inkedpixels/Shutterstock.com



Gold

Gelée royale

Silber

stoff in Kosmetikprodukten in aller Munde.

Mittlerweile gibt es nicht nur einzelne Produkte mit dem hochkarätigen Inhaltsstoff, sondern komplette Serien und sogar Marken, die sich ausschliesslich auf den teuren Edelstein fokussieren. Diamant findet sich in unterschiedlichen **Kosmetikprodukten wie Peelings, Gesichtscremes, Seren und Masken, aber auch Nagelpflegeprodukten** unter der **INCI-Bezeichnung Diamond Powder**.

In Hautpflegeprodukten werden vor allem gemahlene Edelsteinpartikel verwendet, sogenannter Diamantpuder oder Diamantenstaub. Dieser hat einen **starken Blur-Effekt** – die mit blossen Auge nicht sichtbaren Diamantpigmente wandeln herkömmliches UV-Licht subtil in bläulich-grünlisches Licht um und sorgen dadurch für eine Reflexion. Diese führt zu ei-

nem **Weichzeichnereffekt, der die Hautoberfläche ebenmässiger und feiner erscheinen lässt**. Fältchen, Rötungen, erweiterte Poren und andere Unebenmässigkeiten werden durch den bläulichen Schimmer optisch kaschiert. Zusätzlich reduziert das Diamantpuder durch seinen absorbierenden Effekt störenden Hautglanz und hinterlässt ein mattiertes Finish.

Diamant als Schleifkörper

Als Weiterentwicklung der klassischen Dermabrasion werden Diamanten auch für die **Diamant-Mikrodermabrasion** eingesetzt und sorgen für eine verbesserte Hautstruktur. Der Schleifkopf des Handstückes ist dafür mit einem speziellen Diamantaufsatz versehen. Die starken Diamantschleifkörper befreien die Haut zuverlässig

von Verhornungen und verstopften Poren, Zellerneuerungsprozesse und Regeneration werden eingeleitet, die Durchblutung angeregt. Im Anschluss aufgetragene Pflegeprodukte können so besonders gut wirken. Auch **Pigmentflecken und Falten** lassen sich durch eine Diamant-Mikrodermabrasion abmildern.

In Nagelhärtern gilt Diamantenstaub als Alternative für das in Verruf geratene Formaldehyd und sorgt als härtestes Mineral für eine nachhaltige Kräftigung brüchiger Nägel. □

**SARAH WHITE**

Die Autorin war als internationale Trainerin für die Kosmetikbranche tätig. Auf ihrer Website berichtet sie über Hautpflege und Wirkstoffe. www.iluqua.com



Perle

Auster

Edelweiss

Klassiker *neu aufgelegt*

APPARATIVE BEHANDLUNG FÜR DIE BRUST – Für viele Frauen entscheiden weniger die Grösse der Brust als ihre Form und ihr Hautzustand darüber, wie zufrieden sie mit ihrem Busen sind. Die Saugpumpenmassage kombiniert Schröpfen und Massage miteinander und soll so für eine straffere Brust sorgen.



Die ergonomischen Brustschalen üben im rhythmischen Wechsel Normal- und Unterdruck aus.

Seit mehr als drei Jahrzehnten fragen mich meine Kundinnen: „Was kann ich tun für mehr Straffheit an Brust und Dekolleté?“ Da mir persönlich an meiner Arbeit wichtig ist, eine natürliche Behandlungsform der Haut anzubieten und den ganzheitlichen Aspekt zu berücksichtigen, empfehle ich meinen Kundinnen hier eine appa-

rative Behandlung, die das Schröpfen mit einer Massage verbindet. Bereits zu Beginn meiner Tätigkeit als Kosmetikerin war das „Schröpfen“ eine interessante Anwendung, die ich in meinem Institutsangebot aufnehmen wollte.

Bei der **Saugpumpenmassage** handelt es sich um eine patentierte Technologie, mit der die Tradition des

Schröpfens in einer neuen Form wiederaufgelegt wurde. Mit der apparativen Anwendung bringe ich den **Hautstoffwechsel** wieder auf Touren: Zum einen werden die Zellen mit lebenswichtigem **Sauerstoff und Nährstoffen** versorgt und zum anderen wird das **Lymphsystem zum Fließen** gebracht. Beides erhöht die Zellteilung und Regeneration des Gewebes. In



Machen Sie Vorher-nachher-Bilder von Ihrer Kundin. Das dient vor allem der Motivation beider Parteien!



Kundin mit erschlafften (links) und mit strafferen Brüsten nach ca. 15 Sitzungen.

den meisten Fällen kann man die Ergebnisse der Saugpumpenmassage sofort sehen und spüren.

So funktioniert's

Die schmerzfreie Brustbehandlung dauert jeweils 60 Minuten. Die Kundin liegt auf einer Liege. Im Wechsel wirken Druck und Unterdruck auf das Gewebe sowie die Blut- und Lymphgefässe.

Für optimale Resultate sind etwa 10–15 Behandlungen über ca. 2–3 Monate nötig. Um das gestraffte Gewebe zu erhalten, empfiehlt es sich, die Behandlung im Abstand von 4–8 Wochen zu wiederholen.

Erwartungshaltung abklären

Die Kundin muss sich im Klaren darüber sein, was sie erwartet und wie viel Einsatz ihr abverlangt wird. Das sind Bedingungen, über die Sie die Kundin im **Beratungsgespräch** aufklären sollten. Dann können Sie mit der Behandlung (wie im Kasten rechts beschrieben) loslegen.

Heimpflege

Eine **gezielte Heimpflege** und **kleine Änderungen bei Alltagsgewohnheiten** können einer vorzeitigen Hautalterung vorbeugen. ☐

BEHANDLUNGSABLAUF

- 1 Bringen Sie die Kundin in eine angenehme, halb sitzende Position.
- 2 Reinigen Sie die Haut von Brust und Dekolleté vor.
- 3 Wählen Sie die richtigen Brustapplikatoren aus. Diese dürfen nicht zu gross sein, damit der Unterdruck nicht entgleiten kann.
- 4 Tragen Sie zuerst ein Peeling mit Enzymen oder AHA-Säuren auf.
- 5 Nach Abnehmen des Peelings tragen Sie mit einem Maskenpinsel ein Gleitgel auf und führen mit den Glaskolben eine Lymphdrainage zunächst am Achselbereich, dann das Schlüsselbein und zuletzt um das Brustgewebe selbst durch. Berühren Sie dabei nicht die Mamille!
- 6 Erhöhen Sie den Unterdruck und führen eine intensivere Massage direkt auf und um das Brustgewebe durch. Durch die Unterdruckwellenbehandlung wird die Brust angehoben und somit gleichzeitig gestrafft.
- 7 Jetzt platzieren Sie die Brustapplikatoren. Während der Behandlung entsteht in den Saugschalen ein rhythmischer Unterdruck (Vakuum). Das alles wird individuell und vollautomatisch geregelt.
- 8 Nach ca. 30 Min. Behandlung nehmen Sie die Brustapplikatoren ab und schleusen durch Sonophorese eine Straffungsampulle ein.
- 9 Den perfekten Abschluss bilden eine Alginatmaske und eine anschliessende passende Hals- und Dekolletécreme.



MEHR ERFAHREN – ONLINE GEHEN!

Exklusiv für Abonnenten von
BEAUTY FORUM: Tipps für Ihre Kundin, wie sie die Behandlungserfolge zu Hause unterstützen kann, verrät die Autorin auf www.beauty-forum.ch unter dem Webcode 151406.



ELENA SETZ-CHATZIDIMOU
 Die Kosmetikerin führt das Kosmetikinstitut Elena Beauty & mehr in Coburg.
<https://elena-wellness.de>



Hoch *entwickelt*

➤ HIGHTECH-KOSMETIK ◀

Schnelle, sichtbare Erfolge – das erwarten viele Ihrer Kundinnen mittlerweile von einer Behandlung. Hier ist Hightech-Kosmetik gefragt! Auf den nächsten Seiten lesen Sie unter anderem, was es Neues aus den Forschungslaboren gibt, welche Hightech-Wirkstoffe zum Einsatz kommen und was sich hinter dem Begriff Epigenetik verbirgt.



BEREITS ERSCHIENEN:

5/2018 Sonnenkosmetik
6/2018 Anti-Aging
7+8/2018 Augen & Wimpern
9/2018 Männerkosmetik
10/2018 Wirkstoffe
11/2018 Glamour-Styling
12/2018 Medical Beauty
1/2019 Cosmetic Classics



NÄCHSTE AUSGABEN:

4/2019 Anti-Aging
5/2019 Happy Holiday
6/2019 Körperkult
7+8/2019 Cosmetic Basics
9/2019 Umgang mit kranken Kunden
10/2019 Problemhaut
11/2019 First Class Beauty
12/2019 Reife Haut

Was Ihre Kunden wollen

KOSMETIKTRENDS – Was Trend ist, bestimmen immer mehr die Konsumenten. Wohin die Reise für Produkte und Inhaltsstoffe 2019 geht, lesen Sie hier.



Der Kosmetikmarkt hat schon immer von stetem Wandel und Innovationen profitiert. Bisher waren es jedoch vor allem die Unternehmen, die durch fortschreitende Produktdiversifizierungen neue Bedürfnisse bei den meist weiblichen Kunden geschaffen haben. Diese produzentengetriebene Marktentwicklung hat sich in den letzten Jahren komplett gewendet. Heute

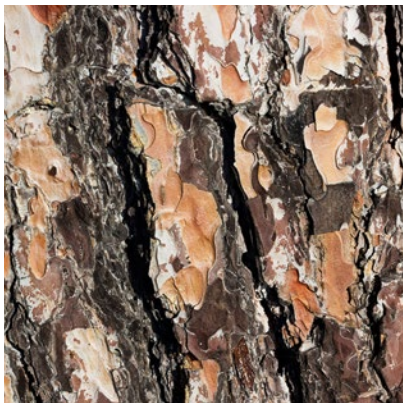
bestimmen immer mehr die Konsumenten, welche Inhaltsstoffe in Ordnung gehen und wie Produktion, Verpackung und Wirkung der Produkte sein sollen.

Tierversuchsfreie Produkte

Verbraucherinnen haben heute sehr genaue Vorstellungen, welche Eigen-

schaften kosmetische Produkte haben sollten. Dies fängt bei der Konzeption und Produktion an. Immer bedeutsamer ist eine **tierversuchsfreie Forschung und Herstellung**. Die quälenden Bilder von Mäusen, Ratten, Affen oder Hasen, die in engen Käfigen angstvoll ihrem Schicksal entgegenblicken, haben sich in die Köpfe der Verbraucher eingepreßt und zu einem deutlich bewussteren Kaufver-

halten geführt. Dass in dieser Hinsicht auch ein gestiegener Informationsbedarf besteht und **Verbraucher beim Kauf von Kosmetika sehr viel genauer nachfragen**, ist nur eine der Folgeerscheinungen. So haben sich selbst einige Akteure aus der ästhetischen Medizin bei der Herstellung des Muskelrelaxans Botulinumtoxin vom Tiereinsatz (LD50-Test) weitestgehend verabschiedet und auf ein Laborverfahren umgestellt. Dieses macht Wirksamkeitstests der hergestellten Botulinumchargen an Mäusen zu ca. 90% überflüssig. Manch einer mag nun einwenden, dass seit März 2013 Tierversuche für Kosmetika in der Europäischen Union verboten sind. Dies gilt jedoch nur für das Endprodukt. Kosmetika bestehen zu einem großen Anteil aus Chemikalien (z.B. Duftstoffen), die unter das europäische Chemikaliengesetz „REACH“ fallen, das wiederum Tierversuche vorschreibt. Produkte, die vor dem Inkrafttreten des Verbots auf dem Markt angeboten wurden, dürfen zudem weiterhin vertrieben wer-



Die antioxidativen Wirkstoffe der Pinienrinde helfen, freie Radikale zu bekämpfen.



Auch Weintrauben enthalten antioxidative Wirkstoffe und werden darum gerne als Inhaltsstoff in Kosmetikprodukten verwendet.

den, egal ob tierversuchsfrei hergestellt wird oder nicht.

Vegan, nachhaltig, „frei von“

Der Trend zu veganen Produkten, also Produkten ohne tierische Bestandteile, und nachhaltiger Lebensführung hat längst auch die Kosmetik erreicht. Der bewusste Umgang mit der Natur und ihren Ressourcen weckt im Verbraucher ein gutes Gefühl beim Kauf. Denn oft genug werden diese Produkte als besonders natürlich und mit einem höheren Maß an Ethik und Reinheit assoziiert.

Die „vegane“ Eigenschaft bezieht sich dabei nicht nur auf die Ingredienzien eines kosmetischen Produkts, sondern auch auf Verpackung und Umverpackung, die Nachhaltigkeit dagegen vor allem auf letztere. Der ausschließliche Einsatz nachwachsender Rohstoffe kann für Verbraucher ein wichtiges Kaufargument sein. Wer nun allerdings dem Irrtum unterliegt, dass ein veganes Produkt auch gleichzeitig ohne Tierversuche

hergestellt wurde, wird enttäuscht. Die Auslobung „vegan“ bezieht sich meist auf die verwendeten Rohstoffe, nicht aber auf die gesamten Inhaltsstoffe eines Produkts. Zudem gibt es bisher keine globalen Regelungen oder Zertifikate, an denen sich Hersteller veganer Kosmetikprodukte orientieren könnten. Es lohnt sich also, genau zu schauen, bevor man sich für die Aufnahme einer veganen Kosmetikserie im Institut entscheidet. Aufreibende Diskussionen mit gut informierten Verbrauchern sind sonst vorprogrammiert.

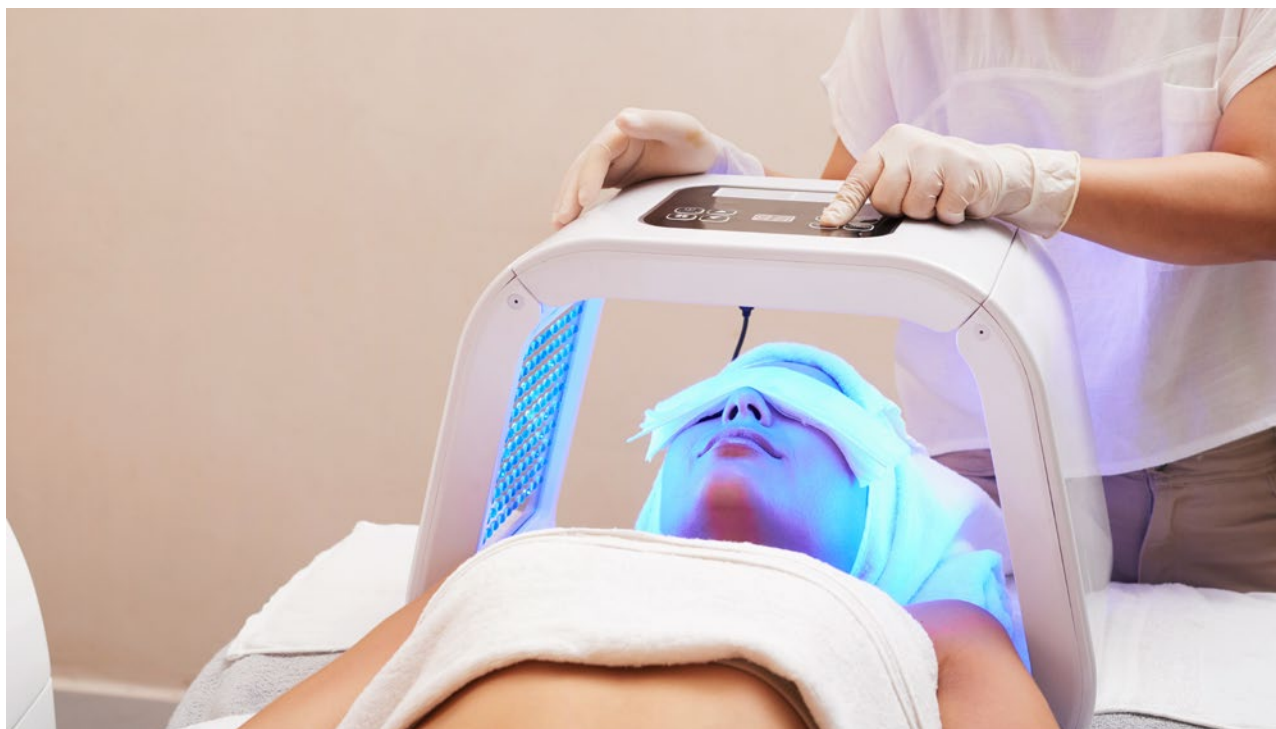
Hand in Hand geht damit die Werbung vieler Hersteller, die ihre Produkte als „frei von ...“ bezeichnen und damit hautirritierende Duft- und Konservierungsstoffe, Silikone oder mineralöhlhaltige Bestandteile anführen. Gerade die beiden zuletzt genannten Kategorien stehen unter dem Verdacht, die Haut zu sensibilisieren und allergische Reaktionen zu fördern.

Bio-inspirierte Inhaltsstoffe

Ob Blütennektar, Extrakte aus Kaktusfrüchten oder Pinienrinde – **Inhaltsstoffe aus Blättern, Rinden, Früchten und Blüten** sind gerade der große Renner. Der schöne Nebeneffekt: natürliche Inhaltsstoffe sind in der Regel gut verträglich, umweltfreundlich und unterstreichen Trends wie Veganismus und Nachhaltigkeit. Unternehmen versuchen dabei, die positiven Effekte, die solche Inhaltsstoffe für die Pflanze haben, auf die Kosmetikprodukte zu übertragen.

So ist seit Langem bekannt, dass die **antioxidativen Wirkstoffe der Pinienrinde oder der Weintrauben** (Resveratrol) helfen, freie Radikale zu be-





Treatment mit blauem LED-Licht

kämpfen, und so zum Schutz des Baumes bzw. der Rebe beitragen.

Als Inhaltsstoffe in Kosmetikprodukten sollen sie den oxidativen Stress, dem die Haut durch UV-Strahlung, Genussmittelgifte oder mangelnder Erholungspausen ausgesetzt ist, reduzieren und so vorzeitiger Hautalterung vorbeugen. Beispiele wie diese gibt es inzwischen viele.

So wurde von Wissenschaftlern der University of Rhode Island vor kurzem entdeckt, dass **Extrakte aus den Blättern des Ahorns** Enzyme, die für den

altersbedingten Abbau von Elastin verantwortlich sind, blockieren können. Skin Fatigue, also dunkle Ringe unter den Augen, Hyperpigmentierung und Faltenbildung, soll künftig mit **Suprastim**, einem **Extrakt aus der Camu-Camu-Frucht**, die in den Wäldern des Amazonas vorkommt, reduziert werden.

Peptide

Peptide werden dagegen nicht aus Pflanzen gewonnen. Es handelt sich um **Biomoleküle**, die aus einer Kette von zwei bis 100 Aminosäurebausteinen bestehen. Sie regulieren eine Vielzahl von biologischen Prozessen, werden aber auch synthetisch hergestellt und häufig in der Kosmetik eingesetzt. Wesentliche Effekte auf die Haut bestehen in Glättung, Volumengabe, Aufhellung, Porenverfeinerung oder der Minimierung von Rötungen und Irritationen. Trendy sind diese kleinen Alleskönner vor allem

aufgrund ihrer **vielfältigen Einsetzbarkeit** und der **schnell zu erzielenden und sichtbaren Effekten**.

Da Zeit heute ein kritischer Faktor in vielen Bereichen ist, sind schnelle Ergebnisse ein wichtiges Plus für jede erfolgsorientierte Kosmetikmarke.

Schönheit zum Trinken

Normalerweise lebt die Kosmetik von Cremes, Seren und anderen Produkten zur Anwendung auf der Haut. Dieser Standard erfährt durch das allseits bekannte „Du bist, was Du isst“ eine interessante Wandlung.

Klassische Anti-Aging-Substanzen, die normalerweise oberflächlich aufgetragen oder als Spritze vom Arzt verabreicht werden, sind nun auch in trinkbarer Form erhältlich. Dazu gehören **Cocktails aus Hyaluronsäure, Elastin- oder Kollagenmischgetränke**. Die Idee dahinter ist denkbar logisch. Nur wenn der Haut notwendige Mineralstoffe, Vitamine und Spurenele-



MEHR ERFAHREN – ONLINE GEHEN!

Exklusiv für

Abonnenten von BEAUTY FORUM:

Ein Treatment mit Lichttechnologie lesen Sie auf

www.beauty-forum.ch unter dem Webcode 150294.

mente zur Verfügung stehen und weiterhin regelmäßig zugeführt werden, ist sie erneuerungsfähig und kann schädigende Einflüsse besser kompensieren.

Inwiefern Hyaluronsäure & Co., die in Form eines Getränks eingenommen werden, bis in die Haut gelangen, ist dabei noch nicht abschließend wissenschaftlich geklärt.

Lichtblicke dank LED

Sanfte, nicht invasive apparative Verfahren wie LED-Anwendungen sind im Kommen. Durch unterschiedlich farbiges Licht sollen regenerative Prozesse in der Haut angeregt werden. So soll **rotes Licht** die Wundheilung anregen, **blaues Licht** hat dagegen eine antibakterielle Wirkung, die sich z.B. als unterstützende Behandlung bei Aknepatienten nutzen lässt. **Gelblichem Licht** wird ein positiver Einfluss bei Hyperpigmentierungsproblemen nachgesagt.

Kurze Behandlungszeiten, nicht allzu hohe Gerätepreise und eine hohe Flexibilität im Hinblick auf mögliche Kombinationsbehandlungen lässt auch den wirtschaftlichen Aspekt im besten Licht erscheinen.

Auch online präsent sein

All diese Entwicklungen tummeln sich jedoch unter dem Dach eines Megatrends: online Kosmetik shoppen! Bereits 32% der Kunden kaufen ihre Kosmetikprodukte online (SPC September 2018, S. 9). Dabei hat Online-Shopping inzwischen nahezu alle Altersgruppen erreicht. Wer also erfolgreich Kosmetikprodukte und kosmetische Behandlungen verkaufen will, sollte auch online gefunden werden können. Sonst läuft man Gefahr, Umsätze dauerhaft an andere, präsentere Anbieter zu verlieren. ☐



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.

Dr. med. Christine Schrammek Kosmetik

Besuchen Sie uns an der Frühjahrsmesse am 23.02.2019 in Burgdorf

Dr. med. Christine
SCHRAMMEK
derma.cosmetics

The power of medical beauty.

Hautpflege von Dr. med. Christine Schrammek Kosmetik

Die derma.cosmetics Pflegeserie von Dr. med. Christine Schrammek wird unter dermatologischen Gesichtspunkten entwickelt. Medizinisch inspiriert – effizient in der Wirkung! Bei allen Produkten setzt Dr. med. Christine Schrammek High-Tech Wirkstoffe in Kombination mit natürlichen, bewährten Inhaltsstoffen ein. Die unterschiedlichen Pflegeserien bieten eine optimal abgestimmte Pflege für alle Hauttypen wie unreine, trockene, reife und anspruchsvolle Haut. Der Schwerpunkt der Dr. med. Schrammek Hautpflege liegt in der individuellen Abstimmung auf persönliche Bedürfnisse. Hochwirksame Qualitätsprodukte verfeinern die Hautstruktur, verbessern das Hautbild und entfernen unangenehme Unebenheiten.

Mit Seminaren und Fortbildung beruflich weiterkommen

Die Swiss Wellness Academy bietet kostenlose Tagesworkshops für derma.cosmetics Kundinnen und Kunden. In diesen Seminaren erhalten Sie einen Gesamtüberblick und erfahren neue Trends und Methoden, welche von Dr. med. Christine Schrammek-Drusio, Hautärztin und Allergologin, nach den dermatologischen Gesichtspunkten entwickelt wurden. Mehr Informationen zu den Tagesworkshops finden Sie auf www.swa.ch/kosmetik

Sie interessieren sich für die derma.cosmetics Pflegeserie?

Der Schweizer Exklusivvertrieb Simon Keller AG freut sich, Sie in die Dr. med. Christine Schrammek Kosmetik-Welt zu entführen.

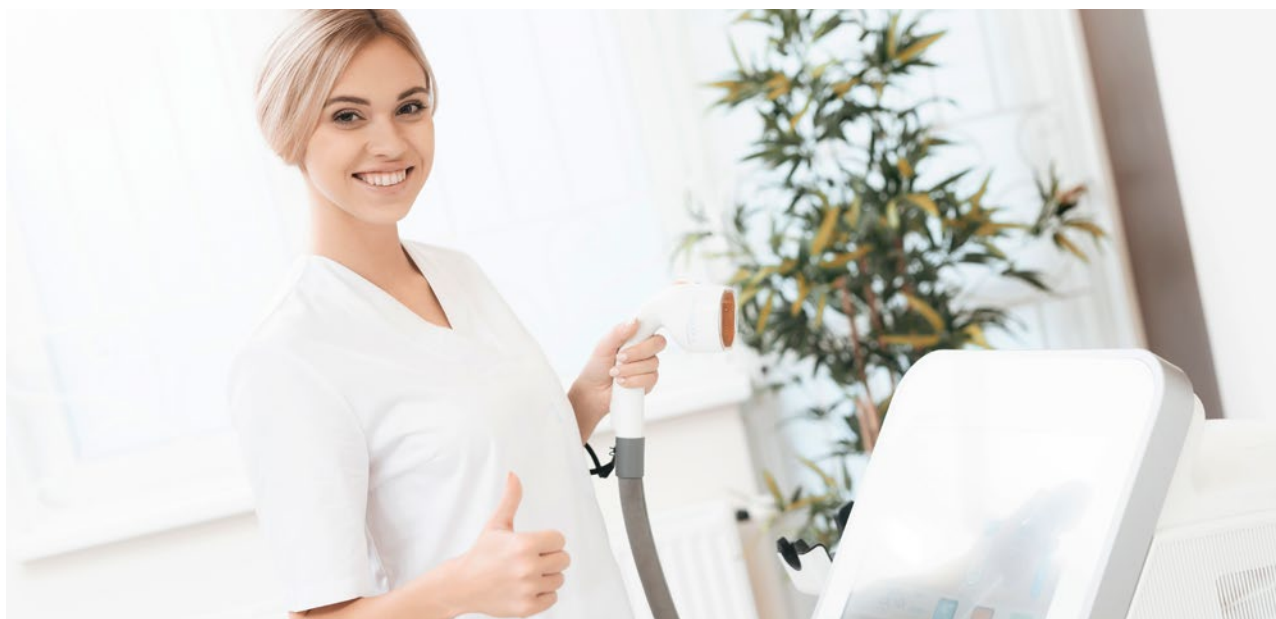


Simon Keller AG
3400 Burgdorf
verkauf@simonkeller.ch
www.simonkeller.ch
034 420 08 00

Keller
beauty

Der Preis des Neuen

ANSCHAFFUNG HIGHTECH-GERÄTE – Von neuen Hightech-Geräten im Institut erhofft man sich in der Regel bessere Ergebnisse, mehr Kunden und letztlich auch mehr Umsatz. Aber lohnt sich der Kauf solcher Geräte finanziell wirklich? Um das abschätzen zu können, müssen viele Faktoren berücksichtigt werden, von denen man einige leicht übersieht.



Bald ist es so weit, nur noch zweimal schlafen, dann kommt es endlich, mein Traumgerät! So lange habe ich es mir gewünscht! Aber war es wirklich die richtige Entscheidung für mich und mein Institut, auf dieses Gerät zu setzen? Brauche ich das neueste Hightech-Gerät überhaupt oder will ich es nur aus Angst, das Nachbarinstitut könnte mich übertrumpfen? Und ja, fast hätte ich es vergessen, **kann ich mir dieses Gerät eigentlich leisten?** Bringt es mir wirklich mehr Gewinn und neue Kunden? Na, haben Sie sich vielleicht in der ein oder anderen Zeile selbst wiedergefunden? Dann lassen Sie uns doch die Sache mal objektiv betrachten. Auch wenn das nicht so spannend ist wie eine spontane Kaufentscheidung und

die mit ihr einhergehende Euphorie, so ist es in jedem Fall nachhaltiger. Was sind denn nun die wichtigen Kriterien, die man beim Kauf eines neuen Gerätes zwingend beachten sollte, und was die grössten Irrtümer?

Geräte als Kundenmagnet?

Der Kundenmagnet an sich wäre zwar schön und wünschenswert, er ist aber leider noch nicht erfunden worden. Und ein Gerät kann dies sicher auch nicht sein. Jedoch kann es sehr wohl dabei helfen, den Kundenkreis zu vergrössern und die Kundenklientel anzuheben.

Als Alleinstellungsmerkmal taugt ein Gerät nur, wenn niemand im Umkreis auch nur annähernd das

gleiche Gerät hat. Es sei denn, man baut das Gerät sinnvoll in individuelle und einzigartige und unvergleichbare Behandlungen ein. Dadurch kann man sich tatsächlich unvergleichlich machen. Andernfalls läuft man Gefahr, dass der Kunde im Internet sucht und 15 km weiter fährt, um CHF 35.00 zu sparen.

Wer glaubt, durch ein bekanntes Gerät einen wirksamen Werbeträger gewonnen zu haben, wird im Regelfall eine gewaltige Enttäuschung erleben. Die meisten Kunden suchen im Internet nicht nach speziellen Geräten oder Herstellern, sondern nach Lösungen für ihre individuellen Ansprüche und Probleme. Der aufgeklärte Kunde kennt vielleicht Needling oder Mikrodermabrasion. Im Normalfall interessiert es ihn aber mehr, wer Sie als





Kosmetische Geräte sind zwar sehr effektiv, aber auch teuer. Sie sollten sich im Vorfeld gut überlegen, ob das Gerät zu Ihrem Institut passt und vorab die Kosten sorgfältig kalkulieren.

Kosmetikerin sind und was in ihren Produkten enthalten ist.

Auch als **Gelddruckmaschine** taugt Ihr neues Wunschgerät nur bedingt – oft brauchen Sie Zusatzprodukte, um es überhaupt anwenden zu können. Vor allem wenn man berücksichtigt, wie viele Behandlungen notwendig sind, damit sich das Gerät amortisiert und anfängt, wirklich Geld zu verdienen.

Clever kalkulieren

Rechnen Sie wie ein Handwerker! **Ca. CHF 105.00 die Stunde müssen Ihnen bleiben, Sie sind selbstständig!** Sie haben ein grosses Risiko und müssen das bedenken; Sie bekommen keine Gehaltsfortzahlung, wenn Sie krank sind; Sie brauchen Rücklagen.

Hinzu kommen viele weitere Kostenfaktoren. Vergessen Sie etwa nicht, auch alle Nebenkosten mit einzubeziehen. Dazu gehören unter anderem:

- Miete
- Leasing/Finanzierung
- Versicherungen
- Wasser, Strom, Liegen, Kompressen
- Rücklagen für Geräte (z.B. neue Laserhandstücke, Reparatur)
- Mitarbeiter

Bei einem neuen Gerät müssen Sie ausserdem berücksichtigen, dass Sie auch Ihre neue Behandlung bewerben und in die Homepage einpflegen müssen. Auch all das erzeugt Kosten, die in der Kalkulation berücksichtigt werden müssen. Wenn dann keine CHF 105.00 pro Stunde übrig bleiben, wird es problematisch. Denn auch Krankheit, Urlaub, Versicherungen und Rente sollten eingerechnet sein.

Geht die Kalkulation abzüglich der Kosten so nicht auf, ist entweder die **Anschaffung nicht lukrativ** oder Ihr **Behandlungspreis zu niedrig**. Denn die Kosten bleiben, auch wenn Sie selbst das Gefühl haben, „die Behandlung sei schon teuer genug“. Behandeln Sie günstiger, geht das von Ihrem Verdienst ab und irgendwann stehen Probleme an beim Zahlen von Rechnungen. Dann müssen Sie im Verkauf Gas geben, um die günstigen Behandlungen auszugleichen.

Passt das Gerät zu Ihnen?

Nicht jedes Gerät passt zu jeder Kosmetikerin und ihrer Philosophie – auch wenn man es gerne haben möchte und sich so sehr erhofft, dass die Kunden von da an in Scharen ins Institut strömen. Für alle Wirkstoffe, die Sie für Ihre Behandlungen benö-

tigen, gibt es heute verschiedene Hersteller – Sie haben die freie Wahl.

Vergleichen Sie einfach: Welches Produkt passt besser zu meinen Ansprüchen? Welche Inhaltsstoffe passen zu meiner Philosophie und meinen Kunden?

Produktverkauf einbeziehen

Ein weiterer, leider oft vernachlässigter Punkt ist die Ergänzung der Behandlung durch **geeignete Heimpflegeprodukte**. So können Sie sich **von Ihrer Konkurrenz** abheben und gemeinsam mit Ihrer Kundin einfacher deren Hautverbesserung erreichen und vor allem beibehalten. Der wohl angenehmste Nebeneffekt hierbei ist, dass sich mit einer zur Behandlung passenden Heimpflege oft **mehr Geld verdienen lässt als mit der Behandlung selbst**.

Mir sind einige Kolleginnen bekannt, die Anwendungen nur in Verbindung mit der zugehörigen Pflege anbieten bzw. nur mit inkludierten Produkten behandeln. Auch im Bereich Heimpflege gibt es tolle Möglichkeiten, **Kunden optimal zu binden**, etwa mit Produkten, die es nicht im Internet zu kaufen gibt, oder einem Private Label. Damit können Sie Ihren Gewinn enorm erhöhen und haben eine freie Preisgestaltung sowie Produkte, die es nur bei Ihnen gibt. Denn nichts und niemand bindet den Kunden besser als Sie und Ihre Kompetenz! □

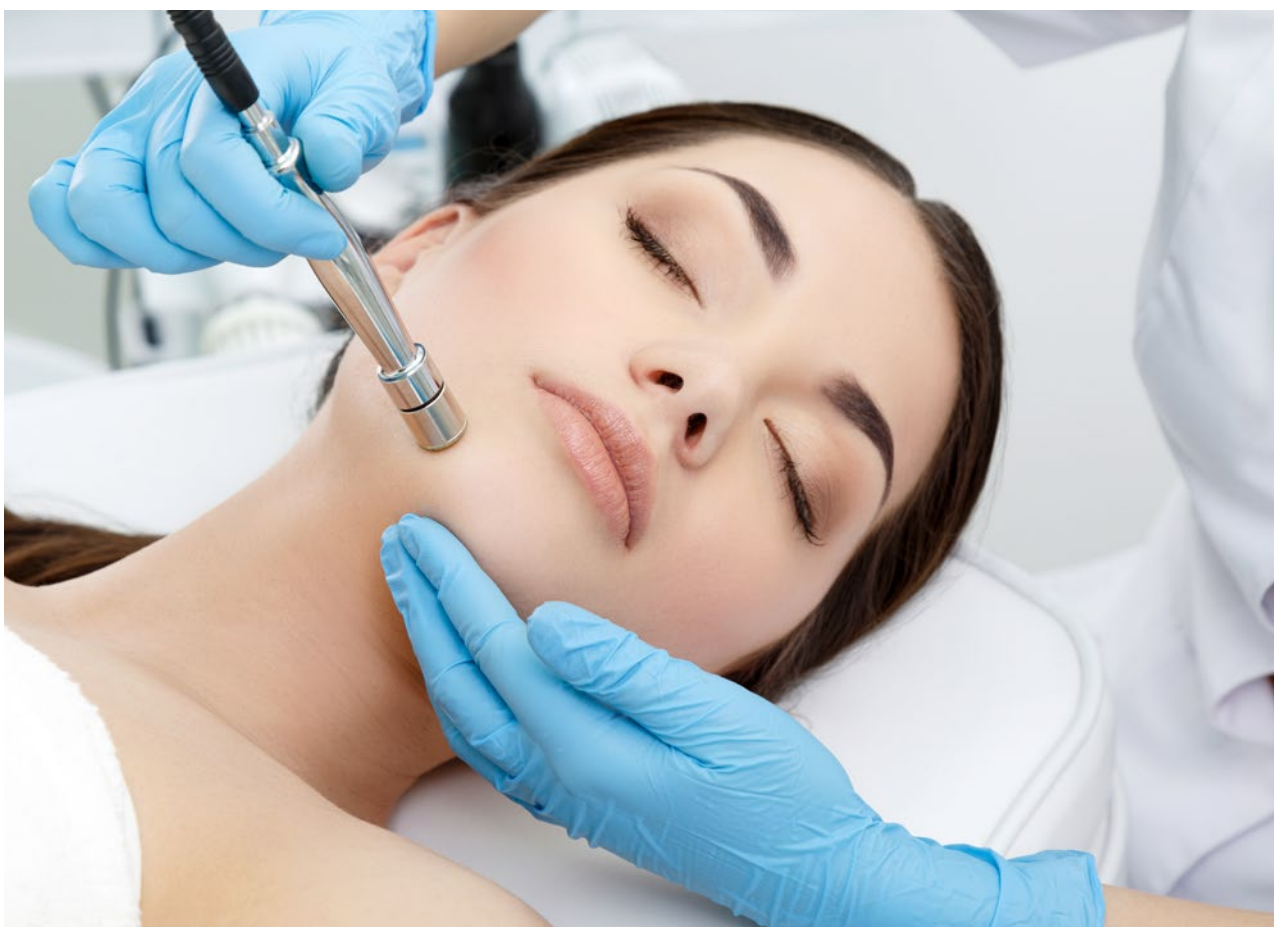


ALEXANDRA WEINTRITT

Alexandra Weintritt arbeitete über 15 Jahre als Kosmetikerin und ist heute Inhaberin des Produkt- und Wirkstoffherstellers Jet Ceuticals.
www.jet-ceuticals.de

Wertvolle **Ergänzung**

HIGHTECH-GERÄTE IM INSTITUT – Wenn klassische Behandlungen an ihre Grenzen stossen, kommen leistungsfähige Hightech-Geräte zum Einsatz. Sie sind kein Ersatz für manuelle Behandlungen, sondern eine wertvolle und immer wichtigere Ergänzung. Hightechspezialistin Katja Meylan stellt die wichtigsten Methoden vor.



Kunden erwarten von einer kosmetischen Behandlung immer bessere und schnellere Ergebnisse. Darum steigt die Nachfrage nach Behandlungen mit effizienten Hightech-Geräten in den Instituten an.

Anti-Aging-Treatments sind ein grosses Thema. Jeder will alt werden, aber niemand will alt sein! In der Hightech-Kosmetik kennen wir fünf essenzielle Techniken: Wärme, Druck, Farbe, Licht

und Strom. Bekannte Methoden sind Radiofrequenz, Infrarot, Mesoporat-ion, Mikrodermabrasion, Chromothe-rapie, Elektrolyse, Thermolyse, Ultra-schall, Shaping Wave, Endodrainage, Laser, IPL, Iontophorese und noch

andere mehr. Die Basis für alle Me-thoden ist immer eine der fünf Tech-niken, die heute effizienter, stärker in ihrer Wirkung und komfortabler geworden sind. Die technischen Fort-schritte in der Vergangenheit machen

die Behandlungen vor allem auch sicherer und einfacher für die Kosmetikerin und die Kundin/den.

Methoden und Behandlungen

Gerade im Anti-Aging-Bereich können mit Hightech-Geräten unglaubliche Ergebnisse erzielt werden. Nachstehend ein paar Beispiele.

- 1 Für die Zellstimulation und den Kollagenaufbau ist die **Radiofrequenz** ein Muss. Durch die Wärme werden die inaktiven Kollagenfasern abgebaut und die Fibroblasten stimuliert, um neue, gute und elastische Kollagen- und Elastinfasern zu produzieren. Das ist Anti-Aging auf ganz natürliche Art. Sehr effizient übrigens auch am Körper, wie an den Armen, an den Innenschenkeln und am Bauch.
- 2 Mit zunehmendem Alter benötigt die Haut zusätzliche Unterstützung, um genügend Nahrung und Wasser aufzunehmen. Hier kommt die **Mesoporation** ins Spiel. Von Medizinerinnen entwickelt, kreiert diese spezifische Frequenz Kontraktionen, die ein Einschleusen von wertvollen Wirkstoffen in die Basalschicht und in die Zelle ermöglicht. Resultate zeigen sich in einer pralleren Haut und festeren Gesichtskonturen. Gleichzeitig können Pigmentflecken aufgehellt und Hautrötungen gemindert werden. Am Körper angewendet, strafft und festigt die Mesoporation die Silhouette.



MEHR ERFAHREN – ONLINE GEHEN!

Für Abonnenten von BEAUTY FORUM: Auf www.beauty-forum.ch erklärt Ihnen Katja Meylan alles über moderne Hightech-Geräte zum Thema „Haarentfernung“. Geben Sie einfach den Webcode 151574 ein.

- 3 Bei der **Mikrodermabrasion** werden die abgestorbenen Hautzellen der Epidermis mittels mikrofiner Diamantschleifköpfe abgetragen, was zu einer allgemeinen Verbesserung und Verfeinerung des Hautbildes führt: Eine Hyperpigmentation wird gemildert, die Poren werden verfeinert, Mimikfalten und kleinere Narben vermindert. Die Behandlung regt die Bildung neuer Zellen an, Wirkstoffe können wieder besser aufgenommen werden.

- 4 **Infrarot** ist ein unsichtbares Licht und wird in verschiedenen Therapien eingesetzt. Infrarot ist eine optimale Unterstützung für die Problemhaut und aktiviert alle Hautfunktionen, wie Lymphe, Mikrozirkulation, Stoffwechsel etc.

- 5 **Ultraschall** hat verschiedene Effekte auf die Haut. Mechanisch, thermisch, chemisch und im Zusammenhang mit Wasser bewirken die Schwingungen eine Kavitation – exzellent für die Tiefenreinigung, das Einschleusen von Wirkstoffen sowie für die Hautstimulation. Die Schwingungen des Ultraschalls dringen tief in das Gewebe ein, wo sie massierend, straffend und regenerierend wirken.

- 6 Die innovative Technologie **Shaping Wave** ist relativ neu für Behandlungen im Beauty-Institut. Von Ärzten wird sie schon länger gegen Schmerzen angewendet. Für die kosmetische Anwendung wurde die Druckwelle angepasst. Diese unelastische Druckwelle ist besonders effizient gegen alle Arten von Cellulite. Die Adipozyten werden aktiviert und entschlackt, der Stoffwechsel wird verbessert.

Spezialisierung

Es gibt Hightech-Geräte, die klein, handlich und gleichzeitig hochwirksam sind. Diese belasten das Budget meist nicht gross, bringen jedoch Ab-



Vor dem Kauf eines Geräts gilt es, auf Folgendes zu achten:

Analysieren Sie vor einer Kaufentscheidung Ihr geschäftliches Umfeld und Kundenpotenzial. Informieren Sie sich grundlegend über das Hightechgerät: Deckt es Ihre Bedürfnisse ab, ist es unabdingbar? Lassen Sie sich kompetent beraten und testen Sie das Gerät vorab!

wechslung in den Behandlungsablauf und ermöglichen den Kundinnen und Kunden ein neues Erlebnis mit ausgezeichneten Resultaten.

Komplexe Geräte sind grössere Investitionen – nicht nur finanzielle, sie sind Investitionen in die Zukunft! Sie erlauben ganz neue effektive Behandlungen, mit denen sich ein Institut/eine Kosmetikerin spezialisieren und sich einen Namen aufbauen kann. Die Möglichkeiten sind fast unbegrenzt und erstrecken sich von Gesicht- über Körperbehandlungen bis zur 100-prozentigen definitiven Haarentfernung. Wofür sich eine Kosmetikerin oder ein Institut schlussendlich entscheidet, ist nicht nur eine Frage des Budgets. Es stellt sich vielmehr die Frage, in welche Richtung man sich spezialisieren will, wo noch Potenzial vorhanden ist und wie man sich von Mitbewerbern differenzieren möchte. □



KATJA MEYLAN
ist gelernte Kosmetikerin, Elektrologistin und Hightech-spezialistin. Sie arbeitet als Sales & Training Manager bei der Jean-Pierre Rosselet Cosmetics AG.

Medical Trends

HIGHTECH-TREATMENTS – Apparative Treatments zählen zu den Bestsellern im Medical-Beauty-Bereich. Hier sind 3 Behandlungen mit Geräten, die auch 2019 gefragt sind.



MEHR ERFAHREN – ONLINE GEHEN!

Exklusiv für Abonnenten

von BEAUTY FORUM. Wie Sie das Treatment mit Lichtmaske anwenden und mit anderen Behandlungen kombinieren, erfahren Sie auf www.beauty-forum.ch unter dem Webcode 151294.

1 Hydroporationspen

Eigentlich ist diese Methode keine Neuheit, zumindest ist sie es nicht in Medizinerkreisen. Mittels „Poring-Methode“, einem Verfahren zur nadelfreien Applikation von Kosmetika, werden Patienten mit ausgeprägter Nadelphobie behandelt. Diabetiker, die sich regelmässig spritzen müssen, kennen das Handstück gut.

Jetzt findet die Technik auch in der Ästhetik Einzug. Für Kosmetiker und Kosmetikerinnen ist das neue Gerät mit für die Kosmetikwelt angepasster, reduzierter Eindringtiefe erhältlich.

Und so geht's: In den Hydroporationspen wird besonders flüssige Hyaluronsäure eingefüllt, die anschliessend mit Hochdruck unter die Haut gebracht wird. Die Verteilung des Produktes in der Haut soll so gleichmässiger erfolgen. In Zukunft sollen Seren zur Reduktion von Fettpolstern oder Tränensäcken folgen. Durch das Einbringen von Hyaluronsäurepräparaten unter Druck entsteht vorerst eine Schwellung, sodass das Ergebnis direkt nach der Behandlung meistens nicht dem finalen Ergebnis entspricht.

2 Plasmapen

Der Begriff Plasma bezeichnet ein ionisierendes Gas aus Ionen und Elektronen. Die Behandlung geschieht mittels Pen und ohne direkten Hautkontakt. Zwischen der Haut und dem Ende des Applikators entsteht ein ionisierter, erhitzter Lichtbogen. Der chemische Prozess löst eine Erneuerung des Gewebes und die Entstehung neuer Kollagenfasern aus. Das Spannungspotenzial der Zellmembran erhöht sich, wodurch die Haut mehr Spannkraft erhält und z.B. eine Lidstraffung sichtbar wird. Neben dem Ober- und Unterlid können auch Stirnfalten oder Pigmentflecken behandelt werden. Die Haut wird vor der Behandlung lokal betäubt. Die Behandlungsdauer beträgt in der Regel 30 Minuten. Es empfehlen sich drei Behandlungen im Abstand von 8 Wochen.

Es kann zu Rötungen und Schwellungen des behandelten Areals kommen, die nach ein paar Tagen verschwinden. Bei Tendenz zu starker Keloidbildung ist von der Behandlung abzuraten. Die einzelnen Kontraindikationen sollten Sie unbedingt vor der Behandlung besprechen.

3 Lichtmaske

Voll im Trend liegen LED-Treatments. So kann eine Lichtmaske, die die Kosmetikerin der Kundin auf das Gesicht legt, tief liegende Zellen in der Haut aktivieren, wodurch sich das Hautbild regenerieren und verbessern kann. Lichtenergie wird in intrazelluläre Energie umgewandelt, ein folgender enzymatischer Prozess führt zu einer Zellstärkung. Die Zellaktivität wird gesteigert, der Zellstoffwechsel gefördert, der Protein- und Glykogengehalt der Haut erhöht und die Kollagenbildung angeregt. Die Hautfestigkeit wird verbessert und die Hautschutzbarriere in ihrer natürlichen Schutzfunktion unterstützt. Professionelle Geräte bieten meist ein vielfältiges Farbspektrum (z.B. blaues, rotes oder gelbes Licht). □



DONATA JANIEZ

Die Heilpraktikerin und Kosmetikerin führt ihr eigenes Institut in München. Sie hat BWL studiert und eine Ausbildung zur Podologin und Visagistin absolviert.

Foto: VKiselev Andrey Valerevich/Shutterstock.com

OPEN DAYS

23. – 25. März 2019

Wir öffnen unsere Türen für Sie an unserem neuen Standort an der Hochbordstrasse 9 in 8600 Dübendorf. Besuchen Sie uns, profitieren Sie von tollen Aktionen und holen Sie sich Ihr Geschenk. Wir freuen uns auf Sie!

Weitere Informationen finden Sie auf www.jp-rosselet.ch

LASH & BROW STYLING by **RefectoCil**



VERZUPFT? ZU DÜNN? ZU KURZ?

Der neue **Lash & Brow Booster**

Das Leben ist zu kurz für dünne Brauen & kurze Wimpern!

RefectoCil Lash & Brow Booster – 2 in 1 Double Effect

- Bis zu 56% längere Wimpern
- Deutliches Wachstum nach 10 Wochen
- Dickere, breitere und lückenlosere Brauen
- 93% der Tester bestätigen die Wirkung
- Mit natürlichem Wirkstoffkomplex
- Innovativer Applikator



Interessiert? Nehmen Sie mit uns Kontakt auf – wir freuen uns auf Sie!

Jean-Pierre Rosselet Cosmetics AG · Hochbordstrasse 9 · 8600 Dübendorf · +41 44 389 87 87 · info@jp-rosselet.ch · jp-rosselet.ch

Erbgut, alles gut?

EPIGENETIK – „Das sind halt die Gene“ – ein Satz, den wir alle schon gehört oder sogar selbst gesagt haben. Nicht immer zu Recht, wie neue Erkenntnisse der jungen Forschungsrichtung Epigenetik offenbaren. Und was bedeutet das jetzt für unser Hautbild?

„Nur circa 30 Prozent von dem wie wir altern, ist genetisch festgelegt. Die restlichen 70 Prozent lassen sich lenken.“

Auch wenn man es sich angesichts der Vielfalt menschlicher Gesichter, Körper, Grössen und Hautfarben nur schwer vorstellen kann: **das Erbgut der Menschen unterscheidet sich kaum.** Es reicht zwar aus, um viele Kinder zum Abbild ihrer Mütter und Väter zu machen. Ob wir aber früh ein Bäcklein bekommen oder spät Falten, ob wir Pigmentflecken entwickeln oder nicht, ob wir schlank bleiben oder mit Übergewicht kämpfen – all das kann nicht nur mit dem Erbgut erklärt werden, denn da haben wir alle eine ähnliche genetische Grundausstattung. Eineiige Zwillinge zum Beispiel, die unter verschiedenen Bedingungen aufwachsen, sehen durchaus häufig unterschiedlich aus. Daher lautet die Frage aller Fragen nicht mehr „Ist dieses oder jenes Gen

vorhanden?“, sondern **„Wird dieses oder jenes Gen aktiv?“**

Junger Forschungszweig

Die Antwort sucht die sogenannte Epigenetik, ein ebenso junger wie komplizierter Forschungszweig. Er untersucht zum ersten Mal, wie die Zellen unseres Körpers den Weg zu genau der Information finden, die sie brauchen.

Hier eine bildhafte Erklärung: Wenn es ein Telefonbuch von der gesamten Weltbevölkerung gäbe und jeder dasselbe Buch hätte, wären bei jedem die eigenen Kontakte jeweils durch kleine Post-its gekennzeichnet. Die DNA in den Zellen ist das globale Telefonbuch, die epigenetischen Markierungen sind die Post-its. An einer jungen

Hautzelle wäre der Genabschnitt mit dem Bauplan für neues Bindegewebe markiert, der Körper kann die Stelle sofort erkennen und elastische Fasern produzieren. Die Haut ist straff. Mit den Jahren der Benutzung kann es vorkommen, dass die Post-its abreißen. In diesem Fall verliert die Hautzelle den Wegweiser zum Bauplan des Bindegewebes und stellt die Arbeit ein – was sich früher oder später durch Falten, Augenringe oder schlaffe Haut bemerkbar machen kann.

Lassen sich die Markierungen schützen? Wenn ja, wie? Noch sind die Forscher weit von der Antwort entfernt, aber was bisher herauskam, leuchtet auf Antriebe ein. **UV-Licht, Schadstoffe aus Autoabgasen, Lebensmittelzusätze oder Lifestylesünden wie Rauchen stehen im Verdacht, die Gene auf „alt“ zu schalten.**



MEHR ERFAHREN – ONLINE GEHEN!

Exklusiv für Abonnenten von

BEAUTY FORUM: Einen Artikel zum Thema

Chronobiologie und ihren Einfluss aufs Hautbild

von Andrea Weber finden Sie auf unserer Internetseite

unter www.beauty-forum.ch. Geben Sie einfach den

Webcode 126216 ein.

Epigenetik und Haut

Auch in Sachen schöne Haut und Anti-Aging ist die Erkenntnis: Gene bestimmen nicht alles. Nur circa 30 Prozent von dem wie wir altern, ist genetisch festgelegt. Die restlichen 70 Prozent lassen sich lenken, indem wir uns vor UV-Licht schützen und Stressfaktoren wie Nikotin, Verzuckerung und Umweltbelastungen meiden. Jugendliche Power bekommen die Zellen durch eine gute, vitalstoffreiche Ernährung und hilfreiche Wirkstoffe, die Kosmetik der Haut zuführt. Sie aktivieren gute Zelleigenschaften und lassen uns langsamer altern. **Ein überzeugender Inhaltsstoff ist der, der in der Natur epigenetisch wirkt:** wie beispielsweise ein Peptid, das das Gelée royale imitiert und so auch dessen positive Effekte auf die Haut hat.

Das Peptid ist dafür zuständig, dass bei völlig identischen Genen aus der normalen Biene die Bienenkönigin wird. Auf die Haut bezogen, regt es die Zellerneuerung an, was zu einer ebenmässigeren Haut führt und ein jüngeres Aussehen verleiht.

Digital Aging

Der Aspekt „blaues Licht“ ist ein weiterer Faktor, der die Hautalterung auf epigenetischer Ebene beeinflusst. Auf Basis von Studien über den Einfluss von blauem Licht auf die Augen und Sehkraft hat man sich die Auswirkungen dieser Wellenlängen auch auf die Haut angeschaut.

So kam es dazu, dass „Digital Aging“ ein aktuelles Thema in der Beautybranche ist. **Unter blauem Licht versteht man die Wellenlänge, die Geräte wie Laptops, Smartphones, Tablets und Fernseher abstrahlen.** Dies erzeugt freie Radikale in der Haut und kann dazu beitragen, dass sie oxidativen Veränderungen ausgesetzt ist. Die Veränderungen sind immer gleich, egal, wodurch die Oxidation hervorgerufen wird.

Man kann also im Grunde nicht unterscheiden, ob und welche Falte nun von welcher Wellenlänge herrührt. Andere Schäden durch blaues Licht können Pigmentierung oder erhöhte



Eine Maske, die die Durchblutung anregt, aktiviert die Haut.

Empfindlichkeit der Haut sein. Ein gewöhnliches Sonnenschutzmittel bietet hier keinen Schutz. Denn dieser enthält Lichtfilter, die UV-Strahlung streuen, reflektieren oder absorbieren. Sie machen also nur ganz bestimmte Wellenlängen unschädlich, die Wellenlängen des blauen Lichts werden davon nicht beeinflusst. **Daher schützen nur solche Produkte richtig, die sogenannte Radikalfänger enthalten.** Die besten sind unter anderem Kakaopeptide, Vitamin E und C, wie sie sich in vielen Hautpflegeprodukten finden.

Wir alle, die Kosmetikerin und der Kunde, treffen täglich Entscheidungen, wenn wir durchs Leben gehen. Mit Entscheidungen für einen gesunden Lebensstil, eine ausgewogene Ernährung und die richtige Hautpflege sind vitale Zelleigenschaften länger aktiviert. Wir stärken die Zellen und altern langsamer. Je früher, desto besser: lieber vorbeugen als reparieren! □

PASSEND BEHANDLUNG IM INSTITUT

Ablauf:

- Reinigung – das Ritual entspannt und klärt porentief.
- Durchblutungsmaske – aktiviert die Haut.
- Enzympeeling – löst abgestorbene Hautschüppchen, ohne mechanisch zu reizen.
- Ampulle – versorgt die Haut bis in die Tiefen optimal mit hochkonzentrierten Wirkstoffen: Kakaopeptide und Vitamin E schützen z.B. vor freien Radikalen.
- Massage – eine hautbildspezifische Creme wird einmassiert. Kakao-

peptide, Saccharide und Polyphenole schützen als Radikalfänger vor Digital Aging.

- Tipp: Viel trinken ist wichtig für eine schöne Haut. Die Kosmetikerin kann ihrem Kunden grünen Tee servieren. Dieser enthält besonders viele Polyphenole. Sie zählen zu den Antioxidanzien, die freie Radikale in unserem Körper einfangen.
- Digital Detox: Im Spa sollte „Handyverbot“ herrschen. Um den Kopf freizubekommen, kann der Kunde das Handy während der Behandlung beiseitelegen und entspannt offline sein.



ANDREA WEBER

Die diplomierte Biologin leitet die Abteilung Forschung und Entwicklung des Kosmetikunternehmens Babor. Als technische Redakteurin schreibt sie auch Artikel für die Fachpresse.



ELENA HELFENBEIN

Die Autorin leitet den Bereich Center für Studien und Anwendungen bei Babor (für den Teil Wirkstoff und Treatment).

Grün durchstarten

NATURKOSMETIKINSTITUT – Naturkosmetik ist einer der absatzstärksten Sparten in der Kosmetikbranche. Grüne Produkte sind bei Kunden beliebter denn je. Ein Institut, das auf Naturkosmetik setzt, ist also nachhaltig Erfolg versprechend. Dabei reicht es aber nicht, nur ein paar naturkosmetische Produkte anzubieten. Marianne Nick klärt auf.



Mit Naturkosmetik können tolle Pflegeerfolge erzielt werden. Damit ein Naturkosmetikinstitut erfolgreich ist, ist es wichtig, auf eine gute Ausbildung zu achten und sich für das richtige Sortiment zu entscheiden.

Grün boomt und immer mehr Endverbraucher steigen auf Naturkosmetik um. Daher ist jetzt die beste Zeit, ein Naturkosmetikinstitut zu eröffnen. Seit Jahren erleben die Naturkosmetik- und die Bioszene einen Aufwärtstrend mit zweistelligen Prozentzahlen.

Die Ausbildung

Bevor Sie aber ein Studio eröffnen, ist eine solide Ausbildung notwendig. Dazu gibt es mehrere Möglichkeiten. Sie können eine klassische

Ausbildung machen und sich dann einen Naturkosmetikhersteller als Partner suchen, der Sie weiterbildet; oder Sie entscheiden sich für eine der Schulen, die Sie direkt zur Naturkosmetikerin ausbilden. Eine weitere Möglichkeit ist eine dreijährige Berufsausbildung. Diese hat den Vorteil, dass Sie bei einer Naturkosmetikerin praktisch ausgebildet werden und in der Berufsschule zudem die Welt der konventionellen Kosmetik kennenlernen. Sie können dann beide Richtungen besser vergleichen und die Unterschiede erkennen. Denn viele Ihrer zukünftigen Kunden sind bezüglich

hautfreundlicher Inhaltsstoffe und umweltgerechter Produkte bestens aufgeklärt. **Wenn Sie beide Märkte kennen – konventionell und natürlich – wird es Ihnen gut gelingen, Ihre Kunden hervorragend zu beraten.** So fallen Sie auch nicht auf Marken herein, die mit „ohne“, „frei von“ und „0%“ lediglich den Anschein erwecken, Naturkosmetik zu sein.

Kein geschützter Begriff

Leider ist „Naturkosmetik“ kein geschützter Begriff und das machen

sich viele Hersteller und Direktvertriebler zunutze. **Der Endverbraucher wird bewusst getäuscht; ein langfristig treuer Kundenstamm lässt sich damit nicht aufbauen.** Sie sind mit Ihrem Institut regional gebunden und minderwertige Qualität spricht sich schnell herum. Achten Sie darauf, dass Ihr Partner in Sachen Kosmetikprodukte transparent und zertifiziert produziert, Sie gut betreut und Weiterbildungsmöglichkeiten anbietet.

Der richtige Depotpartner

Lassen Sie sich zu Beginn Ihrer Selbstständigkeit Zeit bei der Entscheidung, welchem Lieferanten Sie Ihr Vertrauen schenken, und prüfen Sie seine Leistungen genau. **Meine Empfehlung ist, ein komplett zertifiziertes Depot zu wählen.** Natrue und BDIH sind in Deutschland Garanten für Naturprodukte. Es gibt nämlich Herstel-

ler, bei denen Sie schon mit einer kleinen Umsatzsumme einsteigen und einzelne Produkte kaufen können. Dann stehen in Ihrem neuen Studio fünf Tuben und drei Tiegel herum. Das weckt weder Kauflust beim Kunden, noch wirkt es kompetent. Daher rate ich dringend davon ab.

Mit einem Vollsortiment hingen können Sie jedes Hautbedürfnis abdecken und gegenüber Ihrer Kundschaft mit Fachwissen in Beratung und Verkauf glänzen. Das weckt Vertrauen und so gewinnen Sie Stammkunden. Die pflegende Kosmetik besteht aus Gesichts-, Körper- und Kabinenprodukten, Proben und Kleingrößen. Dazu benötigen Sie eine ausführliche Schulung und ein Handbuch, damit Sie jederzeit nachschlagen können, wenn Fragen auftauchen. **Ihr Wahlpartner sollte zudem genügend Möglichkeiten an kostengünstigen Fort- und Weiterbildungen anbieten.** Zu einer echten

Partnerschaft gehört meiner Meinung nach auch, dass Ihnen Ihr Lieferant freie Wahl lässt, wann, ob und wie viel Sie bestellen. Und dass er Ihnen bei Ihren Events, wie z.B. einem Tag der offenen Tür, Unterstützung anbietet. Je nach Umsatz kann diese aus kleinen „Give-aways“, oder aus einem Aussendienstmitarbeiter, der Ihre Kunden eingehend berät, bestehen.

Dekorative Kosmetik

Um langfristig gute Hautergebnisse zu erzielen, müssen Sie auch bei der Wahl der dekorativen Kosmetik einen natürlichen Anbieter wählen. Es gibt einige Firmen mit hervorragenden Produkten auf dem Naturkosmetik-Make-up-Markt. Und hier gilt das Gleiche wie bei der pflegenden Kosmetik: Ein kompetenter, seriöser Hersteller bietet Ihnen Schulungen und Unterstützung an.



Dr. Hauschka



Suchen Sie nach einer ganzheitlichen Behandlungsmethode? Werden Sie Dr. Hauschka Naturkosmetikerin.

Dr. Hauschka entwickelt und produziert seit über 50 Jahren Naturkosmetik und verfügt über eine eigene, ganzheitliche Behandlungsmethode.

Herzstück der Dr. Hauschka Behandlung ist die Lymphstimulation, welche harmonisierende und entstauende Impulse über die Haut an den gesamten Organismus weitergibt. Durch sorgfältig ausgewählte Heilpflanzen in der Dr. Hauschka Kosmetik wird jeder Mensch individuell, physisch und geistig eingebunden.

Nächster Ausbildungszyklus

03.06. - 06.06.2019 und 30.09. - 03.10.2019 (8 Tage)

Weitere Informationen unter

www.dr.hauschka.ch/naturkosmetikerin-werden

Kontakt

Selina Wälti

T 031 388 80 20 | E-Mail: selina.waelti@wala.ch



Für ein stimmiges Institutskonzept sollten Sie auch auf natürliche Arbeitsmaterialien achten: Verwenden Sie z.B. einen Spatel aus Holz statt aus Kunststoff.

Einrichtung und Materialien

Ihr Umweltbewusstsein muss sich unbedingt in Ihrem Institut widerspiegeln.

❶ **Plastik** ist absolut tabu. Es gibt wunderschöne Emaille-, Bambus-, Holz- und Maisstärkeschüsseln, schadstofffrei und langlebig, die noch dazu hübsch aussehen und den Hygienestandards entsprechen. Auch Handtücher und Decken aus Naturstoffen finden Sie überall im Handel. Arbeitskleidung aus Biobaumwolle ist angenehm zu tragen und es gibt inzwischen recht schicke Varianten. Sie setzen ein Zeichen „pro Umwelt“, wenn Sie Mode, die unter fairen Bedingungen produziert und gehandelt wird, in Ihrem Naturstudio tragen. Ihre Konsequenz wird Ihre Kunden beeindrucken.

❷ Wählen Sie auch Ihr **Möbiliar** nach natürlichen Kriterien aus. Echtholzmöbel, Grünpflanzen und Accessoires, Baumwollhandtücher und -decken machen aus Ihrem Studio eine Naturoase. Ein weiterer Vorteil ist, dass Sie täglich in einem schadstofffreien Umfeld arbeiten und so keine gesundheitlichen Nachteile für sich und Ihre Kunden befürchten müssen. Und Möbel sowie Produkte aus nachhaltigen Rohstoffen schonen die Ressourcen unserer Erde.

❸ Ein weiterer Vorzug, der für ein Naturkosmetikstudio spricht: Sie müssen keine teuren **Geräte** für Ihre Be-

handlungen anschaffen. Der Begriff Naturkosmetik steht für sanfte Behandlungen und Produkte, die Geborgenheit vermitteln und langfristige, nachhaltige Ergebnisse erzielen.

Zielgruppe

Während Sie Ihr Institut einrichten, sollten Sie zeitgleich Ihre Zielgruppe in einem Umkreis von ca. 20 km analysieren. **So werden Sie sich klar darüber, wer gut zu Ihnen passt.** Vielleicht fühlen Sie sich auf dem Golfplatz wohl, vielleicht im Festzelt. Dann fokussieren Sie Ihre PR-Massnahmen entsprechend auf die Menschen, mit denen Sie sich gern umgeben. Gezielte Werbung sorgt dafür, dass Sie und Ihre Kunden eine gute Zeit miteinander verbringen, weil Sie auf der gleichen Wellenlänge sind.

Marketing

In den ersten drei Jahren Ihrer Selbstständigkeit sollten Sie Vollgas geben, denn die Konkurrenz schläft nicht. Sie können das schönste Geschäft, die edelsten Behandlungen und die besten Produkte haben – wenn Ihre potenziellen Kunden Sie nicht kennen, nützt Ihnen das alles nichts.

Mit genügend Eigenkapital und viel Power können Sie es schaffen, in drei



MEHR ERFAHREN – ONLINE GEHEN!

Exklusiv für Abonnenten von BEAUTY FORUM:

Sie interessieren sich für das Thema Mikroplastik

in Kosmetika? Auf unserer Website www.beauty-forum.ch

finden Sie hierzu einen informativen Artikel.

Geben Sie einfach folgenden Webcode ein: 150950.

bis fünf Jahren ein solides Geschäft aufzubauen. Machen Sie also unbedingt auf sich aufmerksam. Stellen Sie grosse Schilder auf, damit die Kunden das Institut leicht finden können. Schreiben Sie Ihre Öffnungszeiten- bzw. Verkaufszeiten an Ihre Tür und Ihr Schaufenster. Werben Sie gezielt und regelmässig in lokalen Zeitungen. **Entwickeln Sie Wörter und Bilder, die Ihre gewünschte Personengruppe ansprechen.** Das Gesicht einer schönen reifen Frau bietet sich für eine Anti-Aging-Behandlung an, ein Produktbild für einen Beratungstermin und ein Hautbild für einen Analysetag. Schliessen Sie sich dem nächsten Marketingclub an und bauen Sie Netzwerke auf. Verteilen Sie Flyer und Gutscheine.

Sprechen Sie mit den Händlern und Firmen in Ihrer Umgebung und kooperieren Sie miteinander. Nutzen Sie die Gesundheitsangebote der umliegenden Firmen und bringen Sie sich ein. Rückenmassagen und Gesundheitstage werden von den Krankenkassen gefördert und machen sie bekannt. Geben Sie Kosmetikurse bei der VHS und anderen Bildungseinrichtungen. Und nutzen Sie auch unbedingt die **Social-Media-Möglichkeiten** wie Facebook, Instagram, Blogger etc. – vor allem wenn Sie eine junge Zielgruppe ansprechen möchten. □



MARIANNE NICK

ist seit über 20 Jahren in der Kosmetikbranche tätig. Ihr Schwerpunkt liegt im Bio- und Naturkosmetikbereich. Nebenberuflich ist sie als Autorin von Kosmetikatagebühren und als Aromaexpertin tätig.

Natürlich zertifiziert

Hochwertige Pflanzen-Extrakte und kaltgepresste Öle.



Sensible Haut ist das Resultat von innerlichen und äußerlichen Einflüssen. Genetische Veranlagung, Überbelastung des Stoffwechsels, ein unausgeglichener Hormonhaushalt oder Krankheit können Ursachen sein.

Befindet sich der Körper nicht im Gleichgewicht, kann es zu einer Störung der Hautbarriere kommen. Diese zeigt sich dann meist trocken, feuchtigkeitsarm, reizbar und reaktiv auf äußere Einflüsse. Je nach Aktivität kann die Haut mit Unreinheiten, Trockenheit, Juckreiz, Hitze, Rötungen oder Ekzemen reagieren.

Die neue NATURAL LINE von Methode Brigitte Kettner wurde speziell für alle sensiblen Hauttypen, sowie die delicate Problem-Haut konzipiert.

Sie enthält ausschließlich reine, natürliche Inhaltsstoffe, wie Pflanzen-Extrakte aus kontrolliert biologischem Anbau und kaltgepresste Öle. Diese ausgewählten Wirkstoffe geben der Haut zurück, was ihr die Umwelt nimmt. Die ausgewogene Zufuhr von natürlichen Schutz- und Aufbaustoffen unterstützt die Haut in ihren bio-

logischen Prozessen. Der Wiederaufbau und Erhalt der Hautbarriere wird gefördert, die Selbst-Regeneration der Haut verbessert. Neuen Irritationen wird vorgebeugt, bereits vorhandene werden gemildert.

Alle Produkte der Linie sind mit dem A·B·Cert ausgezeichnet. Eine Zertifizierung, die vom ökologischen Anbau der Rohstoffe bis hin zum fertigen Produkt kontrolliert. Hervorgegangen aus einer der ersten Bio-Kontrollstellen in Deutschland werden hier die höchsten Qualitätsstandards bewertet. Da allergische Hauttypen, Neurodermitis und geschädigte Haut (z.B. durch Chemotherapie oder Kortison) zu den sensibelsten Hauttypen zählen, wurde diese Linie in der Entwicklungsphase auch vom Bundesverband Neurodermitis e.V. erfolgreich getestet. Die NATURAL LINE verleiht einen frischen, gesunden Teint und eine vitale, natürliche Ausstrahlung. Fördert die Gesundheit der sensiblen und delikaten Haut und macht sie besonders zart. Die Linie ist besonders mild und „reizfrei“ und enthält keine zusätzlichen Farb-, Duft- oder Parfümstoffe.



**Methode Brigitte Kettner GmbH
Vertrieb Schweiz:**

Jean-Pierre Rosselet
Cosmetics AG
Hochbordstr. 9
8600 Dübendorf
Tel. (+41) 44 389 87 87
www.mbk-cosmetics.com

Auf die *Füsse* achten

DIABETISCHER FUSS– Diabetes mellitus (Zuckerkrankheit) gehört mittlerweile zu einer der gefährlichsten Krankheiten auf der Welt. Auch für die Füße kann diese Krankheit schlimme Folgen haben. Diabetesexperte Georg Birkner erklärt, wie Sie die Krankheit frühzeitig erkennen und wie Sie das Risiko einer Folgeerkrankung eingrenzen können.



Gefühllose Füße, juckende Haut und schlecht heilende Wunden sind typische Hinweise auf eine Diabeteserkrankung.

Foto: Cherries/Shutterstock.com



Diabetes hat sich zur Volkskrankheit Nr. 1 entwickelt. Schätzungen der Vereinten Nationen gehen davon aus, dass bis zum Jahr 2040 die Zahl der weltweit an Diabetes erkrankten Menschen von jetzt 415 Millionen um mehr als 50 Prozent auf etwa 642 Millionen steigen wird. Diabetes wurde deshalb als erste nicht durch eine Infektion ausgelöste Erkrankung zu einer globalen Bedrohung der Menschheit erklärt.

Diabetes hat zwei Gesichter

Man unterscheidet zwei Diabetestypen: **Typ-1-Diabetes** ist eine Autoimmunerkrankung. Das Abwehr-

system des eigenen Körpers zerstört dabei oft innerhalb weniger Wochen die Insulin produzierenden Zellen, die sich in der Bauchspeicheldrüse befinden. Das führt zu einem Mangel an Insulin. Wer Typ-1-Diabetes hat, muss von Anfang an Insulin spritzen, um seinen Blutzuckerspiegel zu kontrollieren.

Dem **Typ-2-Diabetes** liegt eine Insulinresistenz zugrunde. Das bedeutet, dass die Körperzellen immer weniger auf Insulin ansprechen, bis sie schliesslich unempfindlich, also resistent werden. Das Hormon kann den Zucker dann nicht mehr in die Zellen schleusen. Ursachen einer Insulinresistenz sind vor allem eine erbliche Veranlagung, eine falsche Ernährung, Übergewicht und Bewegungsmangel. Zur Behandlung reichen zu Beginn meist Abnehmen, Sport und Tabletten aus. **Rund 90 Prozent der Diabetiker sind dem Typ 2 zuzuordnen.** Welche Gefahren bestehen bei unzureichender Behandlung? Das Problem ist, dass erhöhte Blutzuckerwerte keine äusserlich bemerkbaren Beschwerden verursachen. Langfristig kommt

es aber zur Schädigung von Blutgefässen, Nerven und Organen. Als Folge können Herzinfarkt, Schlaganfall, Nieren- und Netzhautschäden und Neuropathien auftreten. Wird ein Typ-2-Diabetes rechtzeitig erkannt, so genügt meist eine Änderung des Lebensstils, um die Insulinwirkung zu verbessern. Eine ausgewogene Ernährung, das Meiden von zuckerhaltigen Lebensmitteln, dazu viel Bewegung und Sport – so lässt sich die Krankheit in Schach halten.

Behandlung von Diabetikern

Als Schutz vor möglichen Folgekomplikationen ist eine regelmässige, professionelle Fussbehandlung unbedingt zu empfehlen. Viele Folgeschäden entstehen durch eine unqualifizierte Selbstbehandlung der Füsse. **Besondere Sorgfalt und verletzungsfreies Arbeiten sind oberstes Gebot bei der Behandlung von Diabetikern!** Ob man sich eher für das Skalpell oder eine abschleifende Bearbeitung der Hornhaut entscheidet, hängt vom Hautbild und der Erfahrung des Behandlers ab. Es gibt auch spezielle Instrumente mit abgerundeten Spitzen und Kanten, die eine sorgsame und verletzungsfreie Behandlung am diabetischen Fuss ermöglichen.



Grundsätzlich gilt für die Fusspflege von Diabetikern: Weniger ist mehr und verletzungs-freies Arbeiten ist oberstes Gebot!



DIE FÜSSE IM BLICK

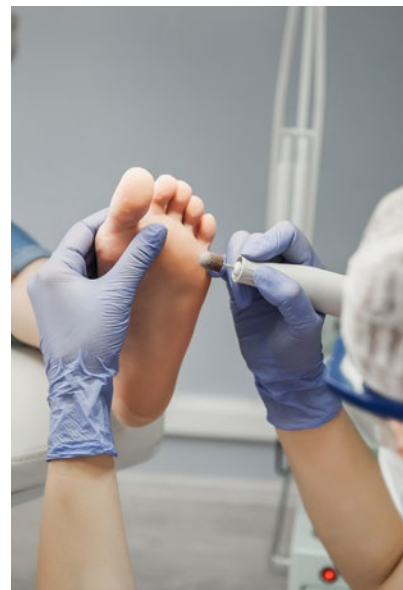
Viele Patienten wissen nicht, dass sie bereits an Diabetes leiden. Als Fusspfleger oder Podologe sollte man gezielt an Früherkennung und Prävention von Folgeschäden mitarbeiten. Krankheitstypische Warnzeichen sind:

- Trockene oder juckende Haut, pergamentartig dünne Haut
- Als Folge einer sensomotorischen Neuropathie: Kribbeln, Missempfindungen, Brennen an der Sohle, gestörte Schmerz- und Temperatur-
- wahrnehmung, Gefühllosigkeit, bei Druck mit Daumen entsteht ein heller Fleck, der sich erst langsam zurückbildet, gestörte bzw. fehlende Schweissbildung der Fusshaut
- Schlecht heilende Wunden

Bei diesen Anzeichen sollte man im Rahmen der Anamnese beim Patienten nach weiteren Indikationen fragen:

- Infektanfälligkeit z. B. Blasenentzündungen, Pilzkrankungen
- Vermehrtes Durstgefühl
- Häufiges Wasserlassen
- Müdigkeit, Abgeschlagenheit
- Gewichtsabnahme
- Sehstörungen

→ Treffen mehrere dieser Warnzeichen zu, so wäre dringend eine ärztliche Abklärung anzuraten. Mit einem oralen Glucose-Toleranztest (OGTT) ist der Diabetes-Status einfach und gesichert feststellbar.



Hat ein Patient Diabetes, ist eine regelmässige und professionelle Fussbehandlung als Schutz vor Folgeerkrankungen zu empfehlen.



FUSS IM FOKUS

Mehr zum Thema „Fusspflege“ erfahren Sie am **3. März 2019** bei **vier spannenden Vorträgen** auf der **BEAUTY FORUM SWISS**.
Infos und Tickets gibt es unter:

www.beauty-fairs.ch

Folgeerkrankungen

Das diabetische Fussyndrom ist das Kernproblem für die Gefahr bleibender Schäden am Diabetikerfuss. Darunter versteht man eine Infektion, eine Geschwürbildung (Ulzeration) und/oder eine Zerstörung tiefer Gewebe am Fuss, verbunden mit neuropathischen Störungen sowie peripheren arteriellen Durchblu-

tungsstörungen unterschiedlichen Grades. Die Heilungstendenz bestehender Hautdefekte ist extrem beeinträchtigt. Es können sich langwierige Komplikationen entwickeln bis hin zur Amputation. Dazu gehören:

- **Schädigungen der grossen Arterien (Makroangiopathie)**

Kann sich in Durchblutungsstörungen der Beine äussern (periphere arterielle Verschlusskrankheit PaV), wodurch die Beine nicht mehr ausreichend arteriell versorgt werden.

- **Hautveränderungen**

Entsteht eine Überzuckerung des Blutes, kann sich die Mikroflora der Haut verändern. Die Anfälligkeit z.B. gegenüber Hautpilzen nimmt zu.

- **Nervenschäden (sensomotorische Polyneuropathie)**

Kann das Empfindungsvermögen beeinflussen. Patienten nehmen schmerzende Verletzungen z. B. nicht mehr oder anders wahr.

Gerade bei Diabetes ist das Zusammenspiel von Arzt, Orthopädienschuhmacher und Fusspezialist oft entscheidend zur Vermeidung von Folgeschäden am



MEHR ERFAHREN – ONLINE GEHEN!

Für Abonnenten von **BEAUTY FORUM**: Auf www.beauty-forum.ch verrät Ihnen Georg Birkner, worauf es bei einer Diabeteserkrankung bei Pflegeprodukten für die Füsse zu achten gilt. Geben Sie einfach den Webcode **151583** ein.

Fuss. Liegen bereits Schädigungen vor, so ist es umso wichtiger, podologische Massnahmen nur in ärztlicher Zusammenarbeit durchzuführen. Dies bezieht sich auch auf das Wundmanagement. □



GEORG BIRKNER

Ehem. Leiter Vertrieb und Marketing bei der HELLMUT RUCK GmbH i. R., selbst Diabetiker Typ 2. Initiator des „Diabetes Forum Neuenbürg“ und Dozent an der dortigen Schule für Podologie.
www.hellmut-ruck.de

1 GRÜNES WUNDER

SatisFeet | Die grüne desodorierende Fusscreme „Deo“ verspricht, Fussgeruch nachhaltig zu vermindern, die Haut zu beleben und mit Feuchtigkeit zu versorgen. Wirkstoffe aus Acker-schachtelhalm kräftigen das Bindegewebe und die gemahlenen Wallnussblätter hemmen die Schweißbildung, so der Anbieter. Die Creme soll schnell einziehen und nicht fetten. Das Produkt ist frei von Allergenen und für Diabetiker geeignet.

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

2 FUSSWÄRMER

Sibel | Die „Massagesteine“ sind laut Anbieter superpolierte Basaltsteine von hoher Qualität, was sich auch durch den starken Glanz bemerkbar macht. Die Steine sollen sich optimal für Fussbehandlungen eignen – egal ob bei einer Fussmassage oder zum Wärmen während einer Behandlung. Durch die unterschiedlichen Formate eignen sich die Steine optimal für eine Hot-Stone-Massage. Die grösseren Steine sollen bis zu 45 Minuten lang warm bleiben.

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

3 GEGEN INFEKTE

Allpresan | Trockene Fusshaut soll dank der „Basis Schaum-Creme“ mit Lipiden versorgt werden. Die Creme verspricht, die Hautbarriere zu stärken und so Infektionen vorzubeugen. Die Anwendung soll die Fusshaut glätten, sie gegen raue Stellen und vor Druckstellen schützen. Laut Hersteller lindert sie Juckreiz und wirkt Verhornungen entgegen. Die Creme basiert auf den Inhaltsstoffen Urea, Pentavitin und Panthenol.

Tel. 056 481 77 88, www.peditech.ch

4 MUNTERMACHER

Team Dr. Joseph | Der „Refreshing Moisturizing Foot Balm“ regeneriert und vitalisiert laut Hersteller müde Füsse mit einer Kombination aus natürlichen Kräutern. Gleichzeitig spenden hochwertiges Sonnenblumen- und Olivenöl maximale Feuchtigkeit. Die alpine Kräuterkomposition des „Cooling Leg Relief Gels“ soll schwere, geschwollene Beine entspannen und beleben sowie die Hautzellen mit Feuchtigkeit versorgen.

Tel. 044 260 22 80, www.medbeauty.com

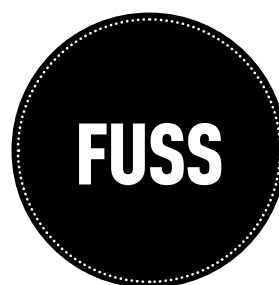
5 INTENSIVE PFLEGE

Dr. Baumann | Das „Foot Cream Tea Tree Oil“ ist eine gehaltvolle, aber nicht fettende Creme. Bei Fussproblemen wie Fusspilz kann es als ergänzende Pflege eingesetzt werden. Die Creme soll Fussgeruch vermindern und die Fusshaut geschmeidig machen. Zudem soll die Creme Fussinfektionen vorbeugen.

Tel. 052 202 22 95, www.dr-baumann.com



1



2



3



4



5

SCHWEISS *Alarm*

TABUTHEMA - Jeder kennt sie, aber kaum jemand redet offen darüber: Schweißfüsse. In festen, wenig atmungsaktiven Winterschuhen beginnen die Füsse unweigerlich zu schwitzen. Und wenn man abends die dicken Stiefel auszieht, weht einem ein unangenehmer Geruch entgegen. Doch ist dies lediglich ein Zeichen für mangelnde Körperhygiene oder sogar für eine Krankheit? Und was hilft dagegen?



Schweissnasse Füße sind nicht nur unangenehm, sondern können auch Anzeichen für psychische oder physische Probleme sein.

Landläufig meist treffend als Käsefüsse bezeichnet, sind Schweißfüsse auf eine erhöhte Schweißproduktion zurückzuführen. Diese geht mit einer mehr oder weniger intensiven Geruchsbildung einher. Ursache kann eine Krankheit sein, meist handelt es sich jedoch nur um ein kosmetisches Problem. Einige Menschen sind von die-

sem Problem stärker betroffen als andere. Wer schwer betroffen ist, **leidet meist sehr** unter den Auswirkungen. Eine starker Schweißgeruch ist aber nicht unbedingt auf eine mangelnde Körperhygiene des Betroffenen zurückzuführen. Schweißdrüsen kommen beim Menschen am gesamten Körper vor, ausser am Lippenrot und an der Eichel. Die Schweißdrüsen die-

nen der Wärmeregulation, der Entgiftung und sind auch an der Bildung des Säureschutzmantels der Haut beteiligt.

An Händen und Füßen dient der Feuchtigkeitsfilm zudem einer erhöhten Griffbarkeit der Oberflächen für einen sicheren Stand und Griff. Die Schweißdrüsen der Fusssohle werden dabei nicht durch das Wärmere-



KRANKHAFTES SCHWITZEN

Ab einer Schweißmenge von **mehr als 50 Milligramm pro Minute** (unter einer Achsel) sprechen Experten von einer krankhaft erhöhten Schweißproduktion oder Hyperhidrose. Diese kann psychische oder physische Ursachen haben. Sind die Schweißdrüsen am ganzen Körper betroffen, besteht ein besonderer Leidensdruck für die Betroffenen. In diesem Fall sollte unbedingt ein Dermatologe hinzugezogen werden.

gulationszentrum des Körpers gesteuert. Sie werden über spezielle Fasern des vegetativen Nervensystems angeregt. Daher tritt die Schweißbildung an Händen und Füßen bei Stress oder Nervosität vermehrt auf und im Schlaf fast gar nicht.

Weitere Informationen zum Thema Schweißfüsse, und was Sie dagegen tun können, finden Sie auf unserer Internetseite www.beauty-forum.ch. Geben Sie einfach den Webcode 126226 ein.

An und für sich ist Schweiß zunächst geruchlos, erst auf der Haut kommt es zu Reaktionen mit Keimen und der unangenehme Schweißgeruch entsteht. Durch die erhöhte Feuchtigkeitsabgabe quillt zudem die Hornhaut auf. Das aufgequollene weiche Keratin kann von Mikroorganismen leichter als Nahrungsquelle genutzt werden.

In Kombination mit dem feuchtwarmen Klima der Füße führt dies zu einer **Vermehrung der Mikroorganismen**. Hat ihre Anzahl einen gewissen Schwellenwert erreicht, bemerkt man ihre Existenz anhand ihrer Stoffwechselprodukte: kurzkettiger Gerbsäuren und Amine. Der typische unangenehm säuerliche bis ranzige Schweißfussgeruch entsteht. Für diesen ist

vermutlich das Bakterium „Brevibacterium epidermidis“ verantwortlich. Es ist ein direkter Verwandter des Bakteriums, das für die Herstellung von Limburger Käse genutzt wird; daher der käsiges Geruch von Schweißfüssen und die Bezeichnung Käsefüsse.

Tipps gegen Schweißfüsse

Durch eine **regelmässige Pflege** können Sie die Ursache von Schweißfüssen nicht beheben, aber die Geruchsbildung deutlich minimieren:

– Nehmen Sie den Mikroorganismen die Nahrungsgrundlage: Entfernen Sie übermässige Hornhaut regelmässig und gründlich.



Die Leitmessen für Profis.



29.-31.3.2019

www.beauty.de

30.+31.3.2019

www.top-hair-international.de

30.+31.3.2019

www.make-up-artist-show.de

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





Die Entfernung der Hornhaut entzieht gefährlichen Mikroorganismen die Nahrungsgrundlage und kann die Geruchsbildung minimieren.



Deosprays mit Aluminiumchlorid verschliessen die Schweißdrüsen für Stunden bis Tage und sorgen so für trockene Füße.

- Waschen reduziert die Anzahl der Keime auf der Haut. Darüber hinaus erfrischt und desodoriert ein Fussbad mit Zusätzen. Als Zusätze eignen sich bei erhöhter Schweißabsonderung Salbei, Teebaumöl, Thymian oder Weidenrinde. Auch Wechselbäder sind bei Schweißfüßen sinnvoll.
 - Trocknen Sie die Füße nach dem Baden gut ab. Manchmal kann es auch helfen, die Füße zu fönen oder ein Fusspuder zu benutzen.
 - Deosprays mit Aluminiumchlorid verschliessen die Schweißdrüsen für Stunden bis Tage und sorgen so für trockene Füße.
- Hilft dies alles nicht, muss die Ursache der vermehrten Schweißabson-



FUSS IM FOKUS

Am **Sonntag, 3. März**, gibt Autorin Dr. Evelyn Fein einen Workshop zum Thema „**Moderne Pflege-Konzepte bei Nagelpilz**“. Mehr Infos sowie weitere Workshops zum Thema „Fuss“ finden Sie unter:

www.beauty-fairs.ch

derung von einem medizinischen Fachmann bekämpft werden. Die Aktivität der Schweißdrüsen kann durch die **Ernährung** beeinflusst werden. Betroffene sollten scharfe Gewürze, saure Lebensmittel sowie Alkohol, Tabak und Kaffee vermeiden. Diese Lebensmittel gelten aufgrund ihrer Inhaltsstoffe wie Capsaicin und Allylthiocyanat als schweisstreibend. In schweren Fällen können eine Behandlung mit Schwachstrom (die Iontophorese) oder Injektionen mit Botox, das die Nerven hemmt, ebenfalls die Aktivität der Schweißdrüsen mindern. In sehr schweren Fällen können Dermatologen die Schweißdrüsen unter den Achseln auch entfernen. **Vermeiden** sollten Ihre Kunden vor allem **Stress**, denn der führt nicht nur zu feuchten Händen und Füßen, sondern ist allgemein auf Dauer schädlich für den gesamten Organismus. Mit diesen Tipps sollten Ihre Kunden die Winterzeit überstehen. Und dann wird es ja auch bald wieder wärmer. Denn offene Schuhe sind bei Schweißfüßen die einfachste Lösung. □

RICHTIGE SCHUHE UND STRÜMPFE

Von Schweißfüßen Betroffene sollten stets auf atmungsaktives Schuhwerk achten. **Schuhe** aus Leder oder speziell atmungsaktive Schuhe sind besser geeignet als reine Synthetikschuhe. Alle Schuhe sollten nach dem Tragen immer gut gelüftet und getrocknet werden. Zum Trocknen eignet sich zusammengeknülltes Zeitungspapier, mit dem die Schuhe ausgestopft werden. Ein Trick zum schnellen Trocknen von Schuhen ist das Befüllen mit etwas Katzenstreu.

Im Schuh sollten **Socken** aus schweisssableitenden Materialien getragen werden, keine aus Synthetik. Socken aus Wolle, Baumwolle oder spezielle Sportsocken sind gut. Socken mit Silberfäden können ebenfalls die Geruchsbildung mindern.

Auch Woll- oder Ledereinlagen nehmen Feuchtigkeit auf und leiten diese von der Haut ab. Gegen Geruch helfen **Einlagen** mit Zimt, Sandelholz oder Aktivkohle. Wichtig ist, die Sohlen rechtzeitig zu tauschen, sonst verlieren sie ihre Wirkung.



DR. EVELYN FEIN

Die Molekular- und Zellbiologin ist als Regulatory Affairs and Quality Managerin verantwortlich für die regulatorischen Aspekte und die Qualität der Kosmetikprodukte bei der Gustav Baehr GmbH.



Der SFPV bietet seinen Mitgliedern eine vielseitige Partnerschaft: Er entwickelt gemeinsam mit ihnen einen hohen Qualitätsstandard und ermöglicht beruflichen Erfolg. Ausserdem gibt es regelmässige Treffen zum Fachaustausch und Weiterbildungen.

Starker *Partner!*

SFPV – Seit 20 Jahren ist der schweizerische Fusspflegeverband (SFPV) der Berufsverband für qualifizierte und zertifizierte Fusspfleger/-innen in der Schweiz.

Nach vielen Jahren ohne eigenständige berufsständische Vertretung wurde 1999 der schweizerische Fusspflegeverband (SFPV) als Berufsverband geschaffen, um zunächst für eine bessere Berufsausbildung der Fusspflegerinnen und Fusspfleger zu sorgen. Schnell konnte mit Inseraten und Rundschreiben eine beachtliche Zahl an interessierten Mitgliedern gewonnen werden.

Mitgliedschaft lohnt sich

Der Verband unterstützt seine Mitglieder fachlich kompetent und ist für alle Bereiche der Fusspflege der professionelle Ansprechpartner. Für praxisbezogene Beratungen, Abklärungen und Empfehlungen steht der SFPV jederzeit zur Verfügung. Der SFPV bietet seinen Mitgliedern zudem die Möglichkeit, einer günstigen kollektiven Betriebshaftpflicht-Versicherung beizutreten. Mitglieder profitieren auch von einer unabhän-

gigen Rechts-, Finanz- und Versicherungsberatung für den Bereich der kosmetischen Fusspflege.

Mit Niveau arbeiten!

Beim Eintritt nimmt der Verband eine Ausbildungskontrolle sowie eine Überprüfung der Qualifikation der Praxisräume und Ausrüstung vor. Durch diese Kontrolle stellt der SFPV sicher, dass ausschliesslich gut qualifizierte Mitglieder aufgenommen werden. Nach erfolgreicher Kontrolle erhalten diese eine Mitgliederurkunde und die Berechtigung zur Titelführung „FusspflegerIn SFPV“. Mitglieder können von vergünstigten Weiterbildungen und zahlreichen Kursen profitieren.

„Gemeinsam sind wir stark“

Einen fachlichen Austausch mit Berufskolleginnen und -kollegen bieten die regelmässig organisierten

regionalen Treffen, Ausstellungen oder andere Veranstaltungen.

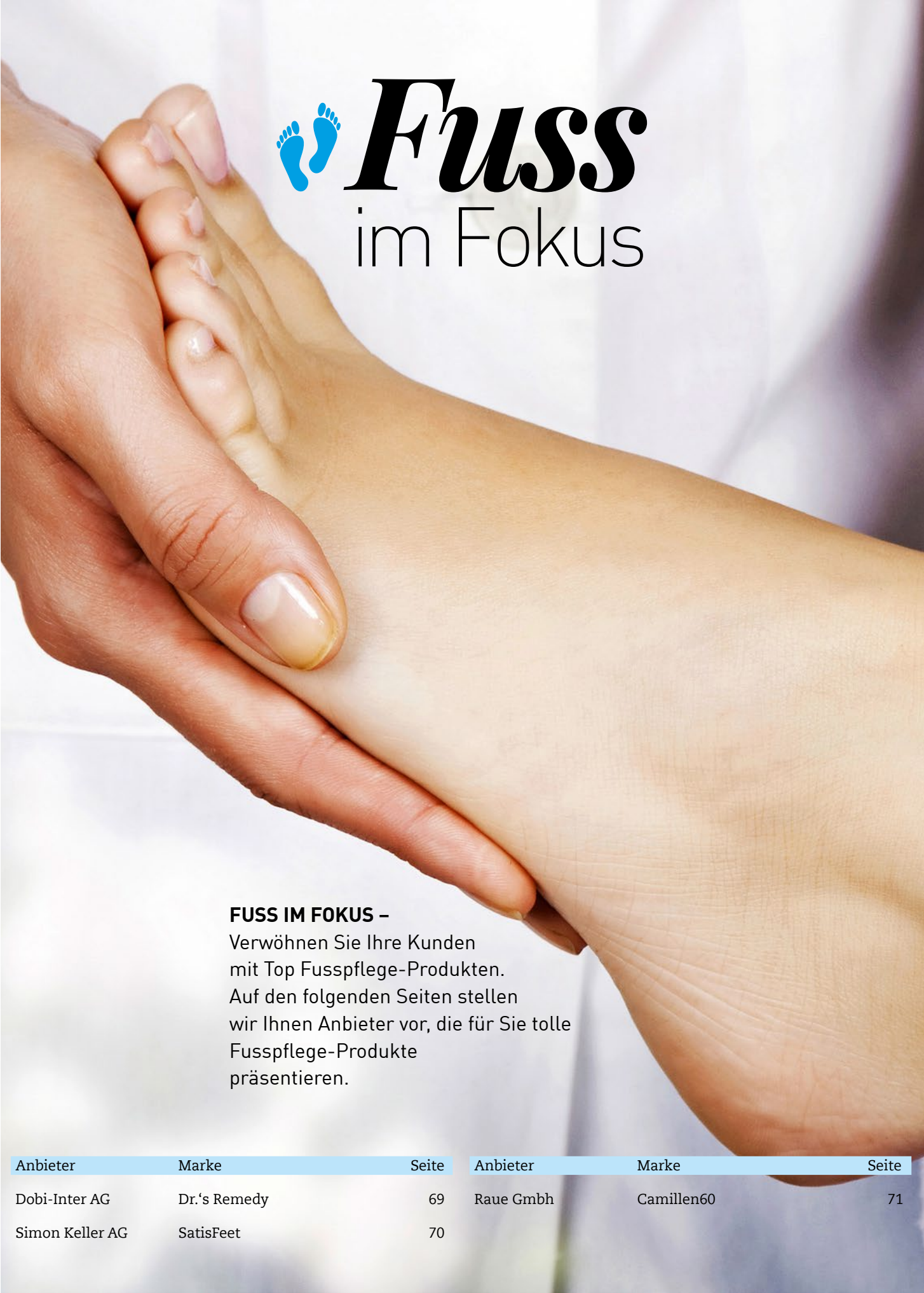
Die neuesten Informationen und interessante Fachbeiträge liefert die Verbandszeitung, die fünf Mal pro Jahr erscheint. Ausserdem findet eine kontinuierliche Interessenvertretung für den Berufsstand in Bezug auf Rechtsfragen, Öffentlichkeitsarbeit und Lobbybildung statt.

Weitere Informationen unter:
www.fusspflegeverband.ch



Nir stehen drauf!

Der schweizerische Fusspflegeverband
Wisacherstrasse 2a
8182 Hochfelden
Tel. 0840 088 088



Fuß im Fokus

FUSS IM FOKUS –

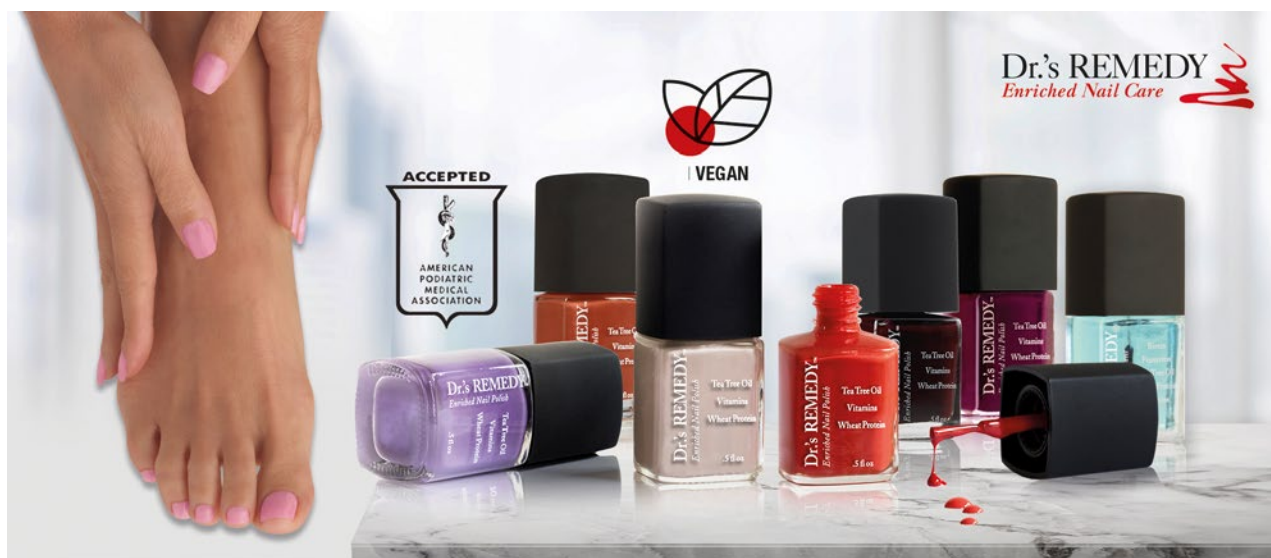
Verwöhnen Sie Ihre Kunden mit Top Fusspflege-Produkten. Auf den folgenden Seiten stellen wir Ihnen Anbieter vor, die für Sie tolle Fusspflege-Produkte präsentieren.

Anbieter	Marke	Seite	Anbieter	Marke	Seite
Dobi-Inter AG	Dr.'s Remedy	69	Raue Gmbh	Camillen60	71
Simon Keller AG	SatisFeet	70			



Von Ärzten formuliert

Dr.'s Remedy ist eine neue Linie, welche von Podologen und Ärzten entwickelt wurde.



Die Nagellackfarben und die dazu passenden Pflegelösungen sind die optimale Kombination, um das Aussehen von trockenen und brüchigen Nägeln zu verbessern. Die Produkte sind eine natürlichere Alternative zu herkömmlichen Rezepturen und enthalten eine geschützte Mischung aus organischen Inhaltsstoffen, die die Nägel stärken und ihre natürliche Farbe verbessern – ohne aggressive Chemikalien.

Was macht Dr.'s Remedy so einzigartig?

Jede Flasche ist frei von Formaldehyd, Formaldehydharz, Toluol, Paraben und Phthalaten – alles potenzielle Karzinogene. Ausserdem ist es der einzige Nagellack, der das APMA-Siegel (American Podiatric Medical Association) erhalten hat.

Ist Dr.'s Remedy ein antifungaler Nagellack?

Dr.'s Remedy Nagellack ist kein antimykotisches Medikament, noch ist es zur Behandlung oder Heilung von Pilzen gedacht. Es ist jedoch, ein extrem sanfter, pflegender Nagellack, der in einer Reihe von stilvollen Farben erhältlich ist.

Kann ich Dr.'s Remedy anwenden während ich Nagelpilz behandle?

Dr.'s Remedy Nagellack ist eine Kosmetik, keine Medizin. Die extrem sanfte, hochwirksame Formel kann jedoch in

Verbindung mit topischen Pilzmedikamenten verwendet werden und wird die Erkrankung nicht verschlimmern. Dr.'s Remedy wird auch als die perfekte Ergänzung zu allen Nagel-Laser- und Nagel-Crème-Therapien empfohlen.

Wichtig:

Die Produkte können in Verbindung mit topischen Pilzmedikamenten verwendet werden. Dr.'s Remedy wird auch als die optimale Ergänzung zu allen Nagel-Laser- und Nagel-Crème-Therapien empfohlen.

dobi

PROFESSIONAL

Inhaltsstoffe:

- ✓ Teebaumöl: Ätherisches Öl, das für seine aussergewöhnlichen, antiseptischen Eigenschaften bekannt ist.
- ✓ Knoblauchknollenextrakt: Antibakterielles, antimykotisches und antivirales Mittel.
- ✓ Vitamine C & E: Nährende Antioxidantien, die bekannt dafür sind, Haut und Nägel zu stärken.
- ✓ Weizenprotein: Pflanzliches, hochwertiges Protein mit stellbaren Eigenschaften zur Feuchtigkeitsbindung.

Dobi-Inter AG

Bernstr. West 64 | 5034 Suhr | Tel. 062 855 22 11 | www.dobi.ch



Für zufriedene Füsse

SatisFeet – das Beste aus der Natur, kombiniert mit modernster Wissenschaft



Nach über 45 Jahren Branchenerfahrung, entwickelte die Simon Keller AG erstmals – in Zusammenarbeit mit führenden Schweizer Podologen und Fachspezialisten – eine hochwertige Fusspflegelinie, um die Bedürfnisse der modernen Fusspflege zu decken.

Die Simon Keller AG steht für fachkundige Beratung, gute Qualität und faire Preise. Als Schweizer Unternehmen ist es eine Selbstverständlichkeit, dass SatisFeet zu 100% in der Schweiz produziert wird. Alle Produkte bestehen ausschliesslich aus hochwertigen natürlichen Inhaltsstoffen und sind frei von Allergenen und sensibilisierenden Inhaltsstoffen. SatisFeet überzeugt weiter durch modernste Formulierungen sowie innovative Technologien mit Apfel-Stammzellen. In umfassenden Studien konnte gezeigt werden, dass die Stammzellen des Uttwiler Spätlaubers – einer alten, heute sehr seltenen Schweizer Apfelsorte – die Vitalität und Lebensdauer der Hautzellen fördern und diese vor umweltbedingter Belastung schützen.

Die neun Fusspflegeprodukte sowie die beiden Handcremen von SatisFeet sind in den praktischen Airless-Dispensern erhältlich. Der Vorteil der hygienischen Airless-Ver-

packungen besteht darin, dass keine Luft im Gebinde ist, somit können keine pathogenen Mikroorganismen eindringen und dann wachsen. Eine Kreuzkontamination kann so minimiert und die Haltbarkeit des Produktes erhöht werden. Der Dispenser erlaubt eine sehr genaue Dosierung. Durch das moderne Pumpsystem können im Vergleich zu Tuben, Restmengen minimiert werden.



Keller
swiss wellness company

Nur das Beste ist gut genug – natürlich mit SatisFeet.

- ✓ 100% Swiss Made
- ✓ Natürliche Inhaltsstoffe
- ✓ Modernste Rezepturen
- ✓ Für Diabetiker geeignet
- ✓ Ohne Parabene, Formaldehyde, Mineralöle und Palmöl

Simon Keller AG

Lyssachstrasse 83 | 3400 Burgdorf | Tel. 034 420 08 00 | www.simonkeller.ch | www.SatisFeet.ch



Fruchtige Fusslotion

Frisch-fruchtige Pflege mit Hyaluron & Panthenol



Die neuen Camillen60-Fußlotionen mit dem angenehmen Duft frischer Fruchtextrakte versorgen die Haut optimal mit Feuchtigkeit und stärken die hauteigenen Abwehrkräfte. Die Kombination von Hyaluronsäure und Panthenol sorgt für ein luxuriös-weiches Hautgefühl. Gönnen Sie Ihren Füßen und Beinen diese fruchtig frische Pflege und spüren Sie das wohltuende Gefühl samtweicher, geschmeidiger Haut. Regelmäßige Anwendung vermindert Hornhautbildung und schützt vor Pilzbefall.

ORANGE & PAPAYA – erfrischend | Feuchtigkeitspflege mit dem Duft von sonnengereiften Orangen und exotischen Papaya-Extrakten.

BLAUBEERE & ALGE – belebend | Belebende Lotion mit Extrakten aus Blaubeeren und Meeresalgen. Fördert die Regeneration und hält die Haut geschmeidig.

JOHANNISBEERE & INGWER – leicht wärmend | Mit fruchtig-frischem Duft von Johannisbeeren und anregendem Ingwerextrakt. Hilft bei trockener Fußhaut in der kalten Jahreszeit.

KIWI & MELISSE – entspannend | Frischer Kiwi-Extrakt und entspannende Melisse für streichelweiche Wohlfühl-Füße.



- ✓ Neueste Rezepturen mit Fruchtextrakten und frischem Duft
- ✓ Hochwirksam mit Hyaluron & Panthenol
- ✓ Als 100 ml-Tuben und 450 ml-Kabinengröße erhältlich
- ✓ Attraktives Thekendisplay zum Vorteilspreis
- ✓ Passende Badesalze in allen vier Sorten erhältlich
- ✓ Mehr Infos unter: www.raue-shop.ch

Ab Januar 2019 erhalten Sie auch in der Schweiz die bewährten Produkte der Serie Camillen 60 direkt vom Hersteller RAUE GmbH. Die Lieferung erfolgt schnell und direkt vom Lager Zürich ohne Zollprobleme und selbstverständlich mit Rechnung in Schweizer Franken.

RAUE GmbH

Berkhopstr. 12 | D-30938 Burgwedel | Tel. +49 (0)5139 98140 | info@raue-kosmetik.de | www.raue-shop.ch



Wirkungsvoll *verkaufen*

WIRKSTOFFE ALS VERKAUFSARGUMENT – Die genaue Kenntnis von Inhaltsstoffen unterstützt den Behandlungserfolg und dient ausserdem dazu, die Kundin vom Produktkauf zu überzeugen. Dabei ist es nicht nur wichtig, die aktuellen Trends und Produkte genau zu kennen, sondern auch den Bedarf dafür bei der Kundin zu wecken.

Der Produktverkauf ist nicht jedermanns Sache, so viel ist klar. Viele Beautyexperten empfinden den Verkauf im Anschluss an die Behandlung nahezu als Bruch dieser Erholungszeit. Jedoch ist der Verkauf die Hebelwirkung für mehr Umsatz.

Jede Institutsleiterin weiss, wie wichtig es ist, die Kunden an die eigenen Produkte zu binden und mit einem Zukauf in der Tasche nach Hause zu schicken. Einen Zusatzverdienst durch den Verkauf von Produkten zu erwirtschaften, ist genauso wichtig wie die Vereinbarung eines Folgetermins, gute Bewertungen im Internet oder etwa der Gutscheinverkauf zu Weihnachten. Warum sich nicht das Verkaufsgespräch leichter machen und der Kundin die kostbarsten In-

haltsstoffe Ihrer Produktlinien bedarfsge-
recht empfehlen?

Wirkstoffe als Verkaufshelfer

Wirkstoffe können das Verkaufsgespräch erleichtern und der Beautyexpertin ein fachliches Argument an die Hand geben, um den Produktverkauf einzuleiten und auch abzuschliessen. Wie in jedem Verkaufsgespräch kommt es zunächst darauf an, **die Kunden sanft an das Thema heranzuführen**, zunächst ohne auf ein bestimmtes Produkt einzugehen. Dies gelingt am geschicktesten, indem man sich erst einmal im Klaren darüber ist, welcher **Kundentyp** vor einem sitzt.

Anschliessend geht es darum, den Bedarf bei der Kundin zu entdecken beziehungsweise zu wecken.

Bedarf wecken

Ob während der Hautanalyse, bei der Entfernung einer alten Nagelmodellage, einem Peeling oder der Körperenthaarung: **Es findet sich immer eine Gelegenheit, einen nachvollziehbaren Bedarf bei der Kundin festzustellen.** Wichtig ist es, aufrichtig zu bleiben. **Stellen Sie einen Bedarf nur dann fest, wenn er auch wirklich vorhanden ist.** Wenn die Kundin in den Sommermonaten zur klassischen Kosmetikbehandlung vorbeischauf, dann prüfen Sie die Haut doch



MEHR ERFAHREN – ONLINE GEHEN!

Exklusiv für Abonnenten von
BEAUTY FORUM: Weitere Tipps, wie Sie
Wirkstoffe erfolgreich in ein Verkaufsgespräch
integrieren, lesen Sie in der vollständigen Version des
Artikels auf unserer Internetseite www.beauty-forum.ch
unter dem Webcode 151032.

einmal etwas genauer. Sind in den Sommermonaten Trockenheitsfältchen erkennbar, gar Sonnenschäden? Haben Sie dafür nicht ein passendes Serum, eine Ampullenkur oder eine Aftersunmaske parat?

Eine zielgenaue, effektive Argumentation durch gründliches, ausführliches Hinterfragen und Zuhören legt den Grundstein für den späteren Verkaufserfolg. Diesen Schritt sparen sich viele Beautyexperten leider, denn gerade bei Stammkunden wird die Anamnese, das Hinterfragen und Zuhören oft vergessen oder nicht für nötig erachtet. Das ist schade und bringt Sie um eine schöne Einleitung für ein Verkaufsgespräch!

Mit Wirkstoffen überzeugen

Bevor Sie also mit Wirkstoffen um die Ecke kommen können, schaffen Sie mit dem Wecken des Bedarfs die Grundlage für anschließende Erläuterungen zu den von Ihnen empfohlenen Inhaltsstoffen. Nutzen Sie auch **aktuelle Diskussionen in den Medien** wie Frauenzeitschriften oder Lifestyle-

magazinen. Auch wenn Ihnen als Profi die Themen Plasma-Pen oder Kaviarextrakt seit Jahren bekannt sind, so kann es sein, dass der Trend beim Endverbraucher erst später ankommt. Beobachten Sie also die einschlägigen Medien und **vergleichen Sie die Trends mit Ihrer Produktpalette.** Wenn sich die Themen überschneiden, greifen Sie die Diskussion auf, legen Sie die Frauenzeitungen aufgeschlagen in Ihren Empfangsbereich, gleich daneben passende Produkte mit den besprochenen Wirkstoffen. Selbstverständlich ist es an dieser Stelle unerlässlich, dass Sie Ihre Produkte in- und auswendig kennen und auf Ihre Kundin anwenden können. Neigt Ihre Kundin zu All-

ergien oder Empfindlichkeiten, müssen Sie gerade bei dem Verkauf wirkstoffintensiver Produkte darauf eingehen können. **Fachwissen ist die Grundlage eines vertrauensvollen Verkaufsgesprächs.**

Fazit

Als Faustformel für den Verkaufsabschluss gilt: Eine gute Mischung macht's. Stellen Sie den Kundennutzen in den Vordergrund. Erklären Sie anhand des zuvor geweckten Bedarfs, was das Produkt bei dieser Kundin bewirkt und warum. Nennen Sie maximal zwei Hauptwirkstoffe und beschreiben Sie, warum sie für die Kundin und ihren Bedarf wichtig sind. □



TANJA TEUSCH

Die Autorin ist Leiterin und Dozentin an der Vital Kosmetikakademie, einem Aus- und Weiterbildungsinstitut im Bereich Beauty & Wellness. Neben Beautythemen werden dort branchenbezogen auch Themen wie BWL und Verkauf geschult.
www.vital-kosmetikakademie.de

Individual  Cosmetics

IHRE EIGENMARKE AB 25 STÜCK!



MADE IN GERMANY - Beauty Gallery Best Brands BG1
www.my-private-label.eu



top
institut



Elena Furrer bereut es bisher noch keinen Tag, sich selbstständig gemacht zu haben. Sie hat guten Grund, auf ihr 125 m² grosses Institut mit zwei voll ausgestatteten Kabinen und einem Schulungsraum stolz zu sein.

Mit Leidenschaft!

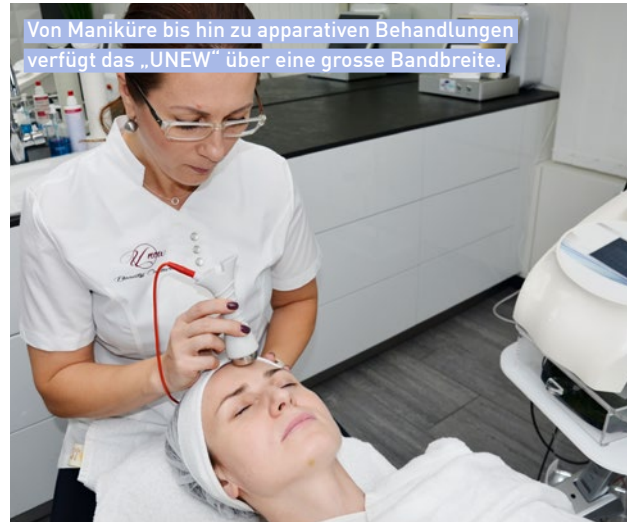
» TOPINSTITUT: UNEW BEAUTY COUTURE AG «

Elena Furrer ist nicht nur Inhaberin eines erfolgreichen Kosmetikinstituts, sie gibt auch Schulungen und leitet einen Produktvertrieb. Das hohe Arbeitspensum steckt die Kosmetikerin allerdings gut weg, da sie ihr Hobby zum Beruf gemacht hat. Neben ihrem Herzblut helfen ihr aber auch ihr Organisationstalent und ihr Perfektionismus zum Erfolg.

Fotos: Nadine Frank/BEAUTY FORUM



Im hellen und grosszügigen Empfangsraum werden die Produkte optimal präsentiert.



Von Maniküre bis hin zu apparativen Behandlungen verfügt das „UNEW“ über eine grosse Bandbreite.

Unternehmerin Elena Furrer ist Perfektionistin und brennt für ihren Beruf. Die quirlige Kosmetikerin braucht ständig neue Herausforderungen. Die arbeitsintensive Selbstständigkeit war für sie darum genau das Richtige. Die Unternehmerin ist an die Institutsgründung 2014 realistisch herangegangen – sie wusste, dass viel Arbeit auf sie zukommen würde: „Mir war klar, dass ich beharrlich sein muss und bereit sein muss, Geld und Zeit reinzustecken. Als Selbstständige muss man sich einfach aufopfern, wenn man erfolgreich sein will.“ Die methodisch

vorgehende Kosmetikerin konnte sich durch ihren früheren Beruf als Bankkauffrau auf die bevorstehende Selbstständigkeit bestens vorbereiten. Auch die Unterstützung ihres Mannes ist ihr eine grosse Hilfe.

Institut und Vertrieb

Und dieser familiäre Zusammenhalt ist wichtig für Elena Furrer, denn sie ist nicht nur Inhaberin des Kosmetikinstituts „UNEW“, sondern gibt auch Schulungen im Bereich „Lashes“ und ist Lizenz-Distributorin eines inter-

nationalen Unternehmens aus Grossbritannien. Die Idee, einen eigenen Vertrieb aufzubauen, kam in der Not: Nach ihrer Ausbildung zur Lash-Stylistin konnte sie ihre bevorzugten Produkte nicht bestellen. Ganz nach dem Motto „Selbst ist die Frau“ entschied sie sich dafür, die Produkte einfach selbst zu vertreiben.

Klingt einfach, war aber ein harter Weg für die Kosmetikerin: „Die Erwartungen und Konditionen seitens des internationalen Unternehmens an eine Lizenz-Distributorin für den deutschsprachigen Raum sind sehr hoch – nicht jede Lash-Stylistin wird



Elena Furrer bietet auch Schulungen im Bereich „Lashes“ an. Der Schulungsraum ist direkt im Institut.



Die Mitarbeiterinnen von Elena Furrer sind auf Teilzeitbasis angestellt. Beide sind befugt, Schulungen zu geben.

„Mein Geheimrezept ist sicherlich meine Leidenschaft für den Beruf.“



Beide Behandlungskabinen sind mit Geräten ausgestattet.

Elena Furrers Spezialgebiete Wimpernliftings, PMU und Microblading sind besonders beliebt bei den Kunden.

genommen. Darum hat es auch über ein Jahr gedauert, dass wir eine Lizenz in der Schweiz bekommen haben.“ Das Warten und die harte Arbeit haben sich gelohnt: Heute vertreibt Elena Furrer die Produkte nicht nur in der Schweiz, sondern auch in Österreich und Deutschland und besucht mit dem Produktsortiment alle wichtigen Beauty-Messen. Das bedeutet neben den normalen Institutsöffnungszeiten zusätzlich einige Wochenenden für die Schulungen. Das hohe Arbeitspensum macht der Kosmetikerin allerdings nichts aus: „Ein Sportler ohne Leidenschaft wird nie als Sieger durchs Ziel gehen und genauso wird eine Kosmetikerin ohne Leidenschaft nie erfolgreich sein.“

Mein Geheimrezept ist sicherlich meine Leidenschaft für den Beruf.“ Durch diese Leidenschaft hat sie sich gerade im Fachbereich „Lashes“ schnell einen Namen gemacht. Die Schulungen kommen so gut an, dass Elena Furrer mit ihren Mitarbeiterinnen 2016 in neue Räumlichkeiten umzog.

Marketingstrategie

Social-Media-Netzwerke wie Instagram und Facebook sind für die Unternehmerin ein sehr wichtiges Arbeitstool, um für ihre Schulungen zu werben und generell neue Kunden zu erreichen. Sie postet Vorher-Nachher-Bilder, Angebote oder neue

Produkte. „Die User sind so erfahren, sie informieren sich genau, wie die Behandlung abläuft, und suchen sich die Institute nach den geposteten Behandlungsergebnissen aus.“ Lachend meint sie: „Durch Social Media habe ich als Unternehmerin zwar mehr Druck, aber das macht mir nichts aus, denn bei mir muss sowieso immer alles perfekt sein.“

Kundenzufriedenheit

Elena Furrers Kundenstamm ist zwischen 8 und 87 Jahre alt. Manche Kunden reisen sogar aus dem Wallis an; oft bringen Mütter ihre Töchter mit. Im „UNEW“ bietet Elena Furrer ein

breites Spektrum an. Ihr ist es wichtig, dass Kundinnen hier alles buchen können, was sie sich wünschen. Lashes-Behandlungen und Permanent Make-up bzw. Microblading sind zwar ihre Spezialgebiete, Kunden können aber auch zwischen einer Vielzahl an apparativen Anti-Aging-Behandlungen wählen. Ihre zwei Mitarbeiterinnen, die auf Teilzeitbasis im „UNEW“ arbeiten, sind ebenfalls diplomierte Kosmetikerinnen und Lash-Stylistinnen, die auch selbst Schulungen geben können.

Minutenpreise gibt es im „UNEW“ nicht. Das Team nimmt sich so lange Zeit für die Behandlungen, bis das Ergebnis stimmt. Bei der Preisstruktur orientiert sich die Unternehmerin an den Durchschnittspreisen der Umgebung, an der den qualitativ hochpreisigen Produkten und der geschmackvollen Einrichtung.

Organisationstalent

Elena Furrers Ehemann hat sie von Anfang unterstützt, begeistert war er aber von dem hohen Arbeitspensum seiner Frau nicht immer – gerade in

der Zeit der Institutsgründung war die Unternehmerin kaum zu Hause. Die Ehefrau und Mutter lacht: „Mein Mann hat schnell gemerkt, dass das Institut meine Leidenschaft ist und er die Situation so nehmen muss, wie sie ist. Er unterstützt mich immer.“ Und Elena Furrer ist stolz auf das, was sie jeden Tag leistet. Vor drei Jahren ist sie mit ihrem Institut in neue Räume umgezogen, weil sie sich vergrössern musste, und ist von einer Einzelfirma auf eine AG umgestiegen. Da verwundert es nicht, dass sie auf die Frage, was das persönliche Highlight ihrer Karriere war, antwortet: „Mein persönliches Highlight ist nicht vorbei, sondern ich bin mittendrin – wir haben gerade einfach so viel Erfolg.“ Trotzdem vergisst die arbeitsliebende Elena Furrer dabei ihre Familie und kleine Pausen für sich selbst nicht. Auszeiten nimmt sie sich regelmässig in Spas oder in der Natur. Wenn sie frei hat, fährt sie am liebsten mit ihrer Tochter in die Berge zum Ski fahren oder mit ihrer Familie ans Meer. Danach ist sie dann wieder frisch erholt, um sich wieder mit vollem Elan in die Arbeit zu stürzen.

Nadine Frank



Elena Furrer und ihre beiden Mitarbeiterinnen, die zwei Miriams, sind ein eingespieltes Team!



FAKTEN

Eröffnet:
2014

Inhaberin:
Elena Furrer

Ausbildung:
Dipl.-Bankkauffrau und Banking-Ausbildung, Dipl.-Kosmetikerin, Permanent Make-up Artist, Phibrows Microblading Artist, Nouveau Lashes Trainer & Lash Stylistin

Räumlichkeiten:
125 m²: 2 Kabinen, 1 Schulungsraum

Schwerpunkt:
Wimpernbehandlungen, Permanent Make-up/ Microblading

Mitarbeiter:
2 Kosmetikerinnen in Teilzeit

Marken:
Nouveau Lashes, Matis Paris, Luxus PlasmaLiner

Beliebteste Behandlung:
Wimpernlifting (CHF 130.00), Wimpernextensions (CHF 250.00)

Kunden pro Monat:
ca. 150 bis 200



KONTAKT

UNEW Beauty Couture AG
Luzernerstrasse 11
CH-6330 Cham
www.unew.ch
Instagram: elenafurrer



All in one



JEAN-PIERRE ROSSELET COSMETICS FEIERT JUBILÄUM – Vor 40 Jahren

gründete Jean-Pierre Rosselet sein Unternehmen. Was als Ein-Mann-Betrieb anfang, ist heute zu einem

Unternehmen mit 100 Mitarbeitern gewachsen. Kosmetikerinnen können hier von Pflegemarken und Make-up-Produkten bis hin zu Geräten und Einrichtungen alles von einem Lieferanten beziehen sowie vom umfassenden Weiterbildungsangebot profitieren.

ZUR PERSON



Jean-Pierre Rosselet

ist Unternehmensgründer und CEO der Jean-Pierre Rosselet Cosmetics AG, die dieses Jahr ihr 40-jähriges Jubiläum feiert.

BEAUTY FORUM: Herr Rosselet, Sie haben das Unternehmen 1979 gegründet. Wie kam es dazu, was war Ihr Motivator?

Jean-Pierre Rosselet: Zu Beginn meiner beruflichen Laufbahn betreute ich für ein pharmazeutisch-kosmetisches Unternehmen mit Sitz in Genf die Kunden in der deutschen Schweiz. Zu meinem Kundenkreis gehörten Drogerien, Apotheken, Warenhäuser sowie Kosmetikinstitute, was mir Gelegenheit gab, viel und weit gefächerte Erfahrung in der Kosmetikbranche zu sammeln. Parallel dazu bildete ich mich in Marketing und Vertrieb weiter – als grundsätzlich interessierter Mensch war es für mich immer wichtig, mich persönlich weiterzuentwickeln.

Als mir dann 1979 angeboten wurde, eine Marke als Handelsreisender in der ganzen Schweiz auf eigene Rechnung zu vertreiben, habe ich die Chance genutzt und eine eigene Firma gegründet – die Jean-Pierre Rosselet Cosmetics AG. Die Er-

folgsgeschichte der Firma hat mit viel Engagement und Enthusiasmus als „One-Man-Show“ begonnen, was mir die einmalige Möglichkeit bot, alle Bereiche eines Unternehmens zu durchlaufen und alles von der Pike auf zu lernen. Das „Büro“ bestand aus einem Schreibtisch aus dem Brockhaus Enzyklopädie, einer alten Schreibmaschine und einem noch älteren VW-Käfer, mit dem ich die ganze Schweiz bereiste. Die Arbeitswoche bestand oft aus sieben Tagen, Ferien gab es keine. Dafür waren da unendliche Motivation und sehr viel Freude und Leidenschaft! Ich hatte erkannt und gespürt, dass ich zum richtigen Zeitpunkt am richtigen Ort war.

Auf was haben Sie sich anfangs spezialisiert? Und wie kam es zu der heutigen Unternehmensbandbreite?

Weder mein Produkt noch meine Firma hatten in der Branche einen Namen. Es wäre unmöglich gewesen, gegen die grossen Marken anzukämpfen. Also habe ich mich entschieden,

in den Markt der Kosmetik Institute einzutreten und mich da zu spezialisieren. Meine Zielgruppe war von Beginn an die Kosmetikerin.

Jean-Pierre Rosselet Cosmetics AG war eine der ersten Firmen überhaupt, die in der Schweiz über Schulungs- und Ausstellungsräume verfügte. Die Massnahme, Weiterbildungen anzubieten und den Kosmetikerinnen die Möglichkeit zu geben, die Produkte und Geräte im Ausstellungsraum auch zu besichtigen, hat nicht unerheblich zum schnellen Erfolg der Unternehmung beigetragen, die schnell gewachsen ist und sich gut entwickelt hat.

Auf Wunsch der Kosmetikerinnen habe ich die Palette schrittweise erweitert. Sie konnten so von Pflegemarken und Make-up-Produkten bis zu Geräten und Einrichtungen alles von einem Lieferanten beziehen. Aussergewöhnlich seinerzeit war sicher auch der Versand eines Fachkataloges, in welchem die Produkte des täglichen Gebrauchs zusammengefasst waren.

Der Markt der professionellen Kosmetik hat sich in den letzten vierzig Jahren mehr als verzehnfacht, was natürlich stark Einfluss nahm auf das Wachstum der Unternehmung. Ausschlaggebend war jedoch, die äusseren Faktoren richtig umzusetzen.

Was ist die Philosophie Ihres Unternehmens?

Die fünf Grundsätze unserer Unternehmung lauten: 1. Qualität, Qualität, Qualität! 2. Ein Maximum an Kundenzufriedenheit, eine partnerschaftliche Zusammenarbeit durch kompetente Beratung und ein Maximum an Service und Unterstützung. 3. Wir wollen uns im Markt positiv abheben. 4. Alles aus einer Hand, ein 360°-Rundum-Service. Fazit: Mit dieser unternehmerischen Philosophie schaffen wir auf allen Ebenen eine Win-win-Situation.

Was bedeutet für Sie das 40-jährige Jubiläum?

Für mich persönlich ist es ein Erfolgserlebnis, das mich mit Zufriedenheit und Freude erfüllt. Dass es mir mit meinen Visionen und Ideen gelungen ist, in der Schweiz und international über 100 Arbeitsplätze zu schaffen, macht mich natürlich auch mit ein wenig stolz. Dass ich mich in meiner Arbeit verwirklichen konnte und meinen Beitrag zum Erfolg der Unternehmung leisten durfte, gibt mir hingegen ein Gefühl von Dankbarkeit.

Gab es in Ihrer unternehmerischen Laufbahn auch Stolpersteine?

Aber ja, mit Sicherheit! Nach 40 Jahren in der Branche weiss ich, dass Stolpersteine zum Erfolg einer Unternehmung gehören! Ich habe gelernt, damit umzugehen und sie ins Positive umzukehren. Sie haben mich dazu gebracht, über Veränderungen nachzudenken. Veränderungen, Widerstände oder auch Fehlentscheide sind für eine Weiterentwicklung und Verbesserung notwendig. Sie mobilisieren Kraft und Energie, geben Mut, Neues anzupacken, über sich selbst hinauszuwachsen und neue Wege zu gehen.

War die Herstellung Ihrer eigenen Produkte der Höhepunkt Ihrer Karriere?

Es war der Anfang! (lacht) Für mich hat damit der letzte berufliche Abschnitt begonnen. Mein Ziel ist, mit JPR Professional Beauty eine professionelle Marke mit viel Swissness und zeitgemässen Konzepten und Methoden international erfolgreich aufzubauen. Die Messlatte ist also gewohnt hoch.

Was ist Ihr Erfolgsrezept?

Ich bin sicher ein positiver Mensch, der den Mut hat, etwas zu bewegen. Zudem ist es mir über all die Jahre ge-

lungen, immer wieder sehr gute und langjährige Mitarbeitende zu finden, die erheblich zum Erfolg der Firma beitragen und diese kontinuierlich weiterbringen.

Ein weiterer Punkt ist mein guter Instinkt für qualitativ hochstehende Marken für den Kosmetikfachhandel, für lösungsorientierte Konzepte und Methoden. Gleichzeitig bewegen wir uns in einem Nischenmarkt, dem auch weiterhin ein Wachstumspotenzial prognostiziert wird. Und – wir setzen seit jeher auf Spezialisierung, auf Fachkompetenz und Know-how und sind weder im Massmarket noch im Discounter vertreten.

Wir investieren sehr viel in die Weiterbildung und Betreuung der Kunden und auch in die Infrastruktur. Und nicht zuletzt trägt sicherlich das grosse internationale Netzwerk, das ich über die 40 Jahre aufbauen konnte und das mir immer wieder Zugang zu spannenden Themen und Produkten ermöglicht, zum Erfolg der Unternehmung bei.

Das Unternehmen ist 2018 umgezogen – warum?

Wir brauchten mehr Platz, um unsere zukünftige Strategie umsetzen zu können! Kontinuierliches Wachstum war in Zürich kaum mehr möglich. Hier in Dübendorf haben wir die Beauty Business School Switzerland eingerichtet, ein umfassendes Weiterbildungszentrum für Kosmetikerinnen, und bieten unseren Kundinnen und Kunden mit der Beauty World eine einmalige Plattform, um sich über das Sortiment zu informieren und sich vor Ort beraten zu lassen. Am neuen Standort finden Events, Kongresse und Tagungen statt. Kurz – mit dem Umzug haben wir die Basis für die nächsten 40 Jahre gelegt!

Interview: nf



Beste Qualität

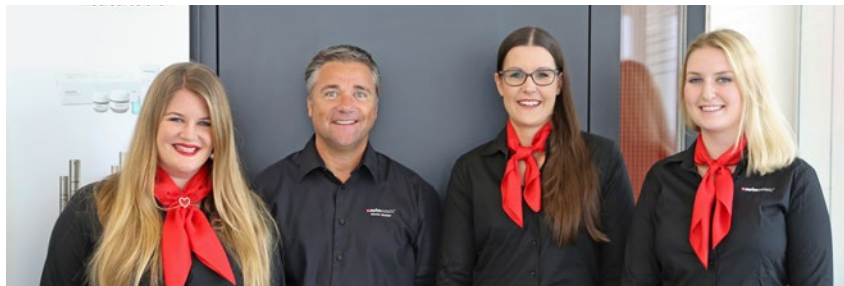
SWISSESTETIC MEDICAL SOLUTION – Das Unternehmen feiert dieses Jahr sein zehnjähriges Jubiläum. Die Firma steht für qualitativ hochwertige Produkte, fachkundige Beratungen und seit 2018 auch für eine eigens entwickelte und produzierte Produktlinie.

ZUR PERSON



WERNER STRICKER

Finanzchef und Inhaber des Unternehmens swissestetic medical solution.



Werner Stricker ist stolz, was er seit der Firmengründung des Unternehmens „swissestetic“ vor zehn Jahren erreicht hat. Auf dem Bild ist er mit seinem Team zu sehen.

Die gibt es immer, ja sicherlich – entscheidend ist dabei, dass man diese Hürden meistert. Wir konnten davon enorm viel lernen. Schliesslich sind wir auch dank dieser Stolpersteine so gut im Markt vertreten.

kannter und globaler Player werden. Aus diesem Grund haben wir uns für eine Umfirmierung, sprich Namensänderung der Firma „swissestetic“, entschieden.

Interview: nf

BEAUTY FORUM: Das Unternehmen swissestetic medical solution feiert dieses Jahr sein zehnjähriges Jubiläum. Was bedeutet Ihnen dieses Jubiläum? Sie sind sicher stolz darauf, was Sie erreicht haben!

Werner Stricker: Unser Ziel ist es immer, die beste Qualität anzubieten und unsere Kunden mit Fachwissen und Professionalität jederzeit zu unterstützen. Ich bin sehr stolz und dankbar, dass wir als Team diese Ziele erreicht haben und weiterhin überproportional wachsen.

Gab es während dieser zehn Jahre auch Stolpersteine?

Was war der schönste Moment in der Unternehmensgeschichte von swissestetic?

Das würde dieses Interview sprengen, aber ich meine sicherlich die Lancierung der eigenen Produktlinie inklusive der internationalen Vermarktung durch Distributoren.

Was erwarten/planen Sie für die nächsten zehn Jahre Firmengeschichte?

Wir wollen unsere Spitzenposition in der Schweiz sowie im internationalen Markt behaupten.

Dank unserer eigenen und hochwertigen Produktlinie möchten wir ein be-



NICHT VERPASSEN!

Besuchen Sie am 2. und 3. März 2019 das Unternehmen **swissestetic** auf der Fachmesse **BEAUTY FORUM SWISS** in Zürich in **Halle 5, Stand B04/C05**.

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 ☺“



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

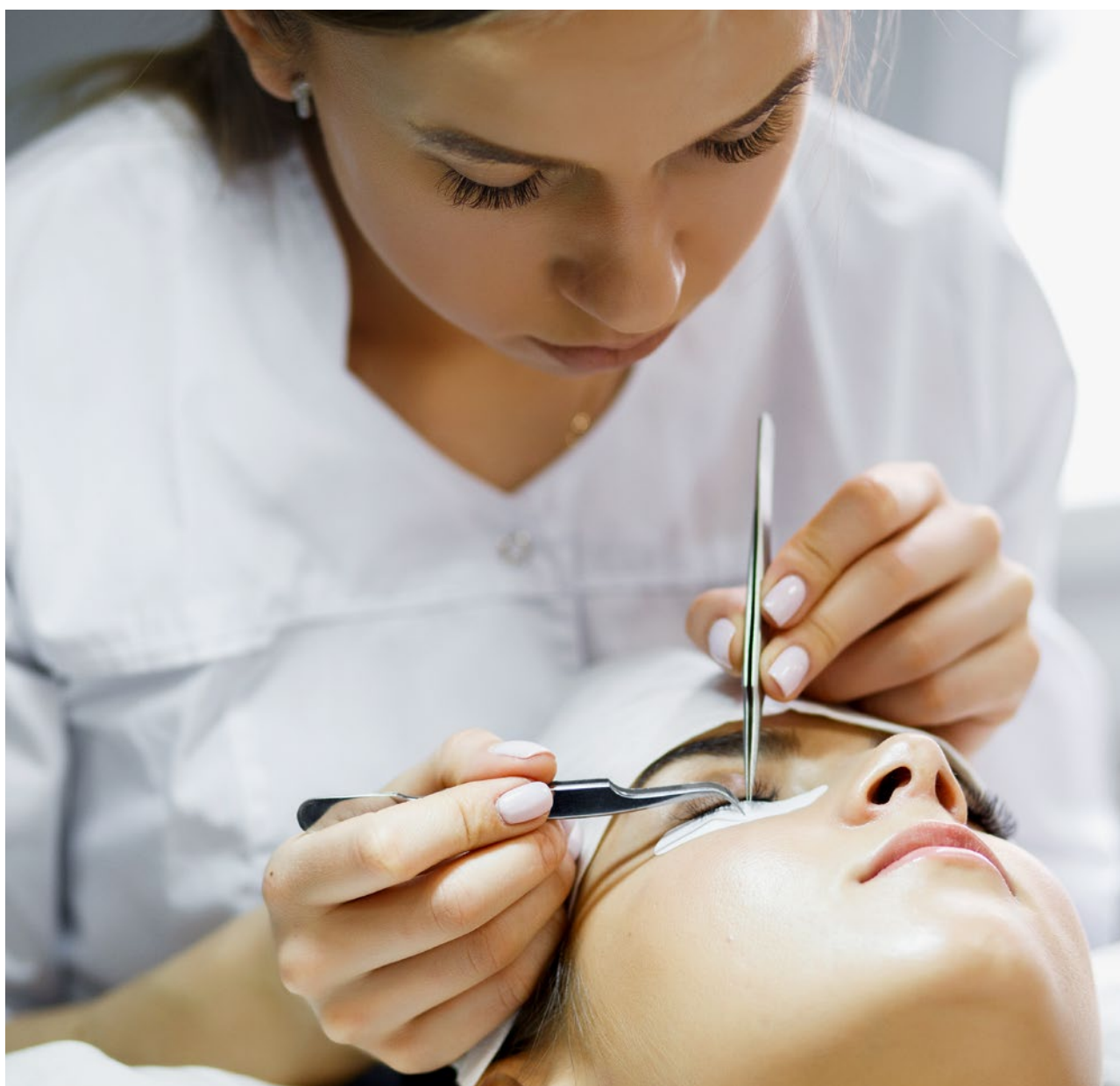
www.beauty-forum.ch

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

BEAUTY FORUM MY BEAUTY BUSINESS

Welche DARF'S SEIN?

5 METHODEN ZUM WIMPERNSTYLING – Glänzende, kräftige, lange und wunderschön geschwungene Wimpern gehören bei vielen Frauen zum Schönheitsideal. Kosmetikerin und Heilpraktikerin Daniela Hambek zeigt 5 verschiedene Möglichkeiten des Wimpernstylings für jeden Kunden und jeden Geldbeutel.



Geduld, gute Augen und eine ruhige Hand gehören dazu, wenn man die Dienstleistung Einzelwimpernverlängerung anbieten möchte.

Foto: DariaCherry/Shutterstock.com



Diese Wimpern wurden mit Dauerwimperntusche behandelt. Das Ergebnis ist nicht zufriedenstellend, da die Wimpern keinen Schwung haben und verklebt sind.

Die Augenpartie lässt sich durch schöne, dichte Wimpern stark betonen und „einrahmen“. Die Augen wirken ausdrucksstärker, wacher und grösser, der Blick intensiver. Sogar kleinere Schönheitsmakel wie z.B. Schlupflider lassen sich durch ein optimales Wimpernstyling kaschieren. Nachfolgend erklären wir fünf Methoden, die Ihnen zur Verfügung stehen.

1 Färben

Der Klassiker ist das Färben der Wimpern. Hiermit kann man durchaus schon schöne Effekte erzielen, insbesondere bei hellen Haaren. Das Ergebnis **hält in der Regel 4 bis 6 Wochen**. Sollten Sie regelmässig bei Ihren Kunden deutlich kürzer haltbare Ergebnisse erzielen, macht es durchaus Sinn, einmal andere Farben oder Entwickler zu testen. Es empfiehlt sich, bei einem Probanden beide Seiten mit unterschiedlichen Produkten zu färben. Beobachten Sie, wie sich die Färbintensität und Haltbarkeit im Laufe der Zeit jeweils verhält und unterscheidet. Kunden wissen es sehr zu schätzen, wenn die Farbe nicht bereits nach 10 Tagen herausgewaschen ist, und werden diese Dienstleistung dann gerne wieder bei Ihnen buchen.

2 Dauerwimperntusche

Bei der Dauerwimperntusche handelt es sich um eine schwarze, kleberartige Masse, die auf die Wimpern aufgebracht wird. Die Substanz umhüllt die Wimpern, färbt sie tiefschwarz ein und verdickt sie. Die Herausforderung bei dieser Technik besteht darin, die noch feuchten, ummantelten Wimpern zu trennen. Werden mehrere Wimpern miteinander verklebt, kann das nicht nur sehr unangenehm werden, sondern auch die eigenen Wimpern gefährden. Die **Härchen unterliegen einem Wachstumszyklus** und wachsen nicht alle gleichzeitig und in gleichem Umfang. Ist nun ein Büschel Wimpern fest miteinander verbunden und eine Wimper in diesem Verbund wächst deutlich schneller als andere, so zieht diese Wimper die anderen Wimpern heraus. Auf diese Weise können mehrere Wimpern ausgerissen werden. Das ist für den Kunden äusserst unangenehm, schmerzhaft

und die ausgerissenen Wimpern fehlen zukünftig. Spärlichere Wimpern sind die Folge. Bis zur vollständigen Regeneration können vier bis sechs Monate vergehen.

3 Wimperndauerwelle

Die Wimperndauerwelle bietet sich vor allem dann an, wenn die eigenen Wimpern sehr gerade sind und ihnen der nötige Schwung fehlt. Bei der klassischen Welle befestigt die Kosmetikerin Röllchen, die je nach Wimpernlänge verschiedene Durchmesser haben, am Lidrand. Die Wimpern fixiert man dann vorsichtig an den selbstklebenden Röllchen. Bei einem neueren Verfahren klebt man ein **Silikonpad auf den Lidrand und versieht das Pad mit einem speziellen Kleber**. Die Wimpern zieht man dann über einen kleinen Silikonwulst und fixiert sie dort. Dies führt dazu, dass die Wimpern



MEHR ERFAHREN – ONLINE GEHEN!

Exklusiv für Abonnenten von BEAUTY FORUM: unverbindliche

Preisvorschläge zu den genannten Techniken finden Sie auf unserer Internetseite unter

www.beauty-forum.ch. Geben Sie einfach den Webcode 151109 ein.



Wimperndauerwelle Schritt 1: Zunächst legt man ein Silikonpad auf. Daran werden dann die Wimpern mit einem Kleber befestigt.



Schritt 2: Nach dem Umformen kann man die Wimpern je nach Wunsch der Kundin noch färben.



Das Ergebnis: Schön geschwungene Wimpern, die das Auge optisch öffnen.

sehr nah am Ansatz einen Schwung nach oben erhalten und sie so länger erscheinen. Die Materialkosten bei der zweiten Variante sind etwas höher, **was sich auf den Behandlungspreis niederschlagen muss**. Im Anschluss können Sie die Wimpern noch färben. Die Färbedauer verkürzt sich nach der Dauerwelle auf drei Minuten.

Allerdings zeigt sich, dass das Färberegebnis an den unteren, nicht gewellten Wimpern schwächer ausfällt und auch die Haltbarkeit geringer ist. Dies macht sich umso stärker bemerkbar, je heller die Naturhaare der Kundin sind. Der Effekt ist logisch: die Härchen wurden nicht mit der Dauerwellenflüssigkeit behandelt und **würden eine Färbezeit von ca. 10 Minuten benötigen**. Diesen Punkt kann man ganz offen ansprechen und einen weiteren Färbetermin in 2 bis 3 Wochen vereinbaren.



Eine innovative Methode ist die „**Wimpernlaminierung**“. Nach dem Liften und Färben wird das Haar in zwei Schritten weiterbehandelt: zunächst trägt man ein keratinhaltiges Mittel, danach einen schwarzen Farbtintensivator auf. Die Wimpern erscheinen auch der Behandlung kräftiger und dichter.

⌚ Wimpernbüschel

Wenn die Naturwimpern zu spärlich sind, um mit den oben genannten Massnahmen ein zufriedenstellendes Ergebnis zu erzielen, dann kann das Anbringen von Wimpernbüscheln eine Option sein. Der Vorteil ist hierbei, dass man sie in wesentlich kürzerer Zeit appliziert und daher die **Behandlung deutlich günstiger kalkulieren** kann.

Der Nachteil ist, dass die Büschel ein deutliches Eigengewicht haben und daher nicht an einer einzelnen Wimper angeklebt werden können, sondern immer auf mehreren Wimpern befestigt werden. Das birgt das Risiko, dass durch das **individuelle Wimpernwachstum die Wimpern geschädigt werden können** (siehe Dauerwimperntusche). Eine Möglichkeit, dieses Problem zu umgehen, ist ein Kleber, der flexibel aushärtet. Die Haltbarkeit ist hier jedoch deutlich reduziert.

5 Einzelwimpern

Bei dieser Methode verbindet man einzelne Kunstwimpern mit einzelnen Härchen der Naturwimpern. Die Arbeit ist aufwendig und erfordert Geduld. Eine **geübte Lashstylistin arbeitet für ein neues Set Wimpern ca. 90**

Minuten mit 2 Pinzetten und schaut dabei permanent durch eine Lupe. Anfänger benötigen hierfür ca. 3 Stunden. Der Vorteil von Einzelwimpern ist, dass sie sich nach den individuellen Wünschen des Kunden anbringen lassen. Das Angebot an Einzelwimpern ist inzwischen riesig: Es gibt **verschiedene Längen, Stärken, Biegungen und Farben**. Auch bei den Klebern gibt es grosse Unterschiede und die Auswahl ist enorm. Viele Anbieter beliefern die Kunden erst nach einer Schulung. Eine Messe bietet eine gute Möglichkeit, sich unterschiedliche Anbieter anzuschauen. Bevorzugen Sie Extensions, die sich „gut anfühlen“. Scheuen Sie sich nicht, sich z.B. auch bei Kolleginnen, die bereits mit einem bestimmten Material arbeiten, nach Erfahrungswerten zu erkundigen. Wenn Sie einen Favoriten gefunden haben, sollten Sie sich eine Wimpernverlängerung Ihres Wunschanbieters machen lassen. Das gibt Ihnen die Möglichkeit, die Produkte auf Herz und Nieren zu testen. □



DANIELA HAMBEKE

Die Diplom-Biologin, Heilpraktikerin und Kosmetikerin war viele Jahre in der medizinischen Grundlagen- und Auftragsforschung tätig. Heute leitet sie ein Institut für medizinische Kosmetik.



YVES STÖCKLI



NEU

LUXURY BALM

mit Mango- und
Sheabutter

Argan-, Oliven-,
Macadamia- und
Murumuruöl



Die leicht pigmentierte Pflege für Ihre Lippen



Martin Dürrenmatt
lebt für seinen Beruf.
Sein Handwerk ist
Präzision.

Früh ÜBT SICH

INTERVIEW – Sein Trendbewusstsein, gepaart mit Handwerkskunst und Kreativität, macht Martin Dürrenmatt zu einem der Besten seines Fachs: Er lebt für seinen Beruf – acht Mal hat er bereits den Titel „Friseurweltmeister“ gewonnen.

BEAUTY FORUM: Sie sind mehrfach ausgezeichnete Hairstylist und Make-up-Artist. Wussten Sie schon immer, dass das Ihre Berufung ist?

Martin Dürrenmatt: Ich liebe diese Frage, denn die Antwort ist: ja. Ich wusste schon als dreijähriger Junge, dass ich Coiffeur werden möchte. Es gibt Fotos und eine Aufzeichnung, wie ich meiner Mutter mit einem Plastik-kamm die Haare frisiere.

Sie haben einen berühmten Nachnamen – liegt die künstlerische Kreativität in der Familie?

Ich trage tatsächlich einen grossen Nachnamen, der weltberühmt ist. Mit der Literatur von Friedrich Dürrenmatt, meinem Grossonkel, kam ich erst letztes Jahr in Berührung und las das Buch mit dem Titel „Justiz“. Ich würde sagen, dass die Kreativität tatsächlich in der Familie liegt.

Mittlerweile schminken und frisieren Sie internationale Stars. Lief es für Sie von Anfang an rund?

Das Leben ist kein Ponyhof. Ich habe für meinen Erfolg hart trainiert und jeden Tag an mir gearbeitet. Dadurch habe ich mich permanent verbessert. Meine Motivation ist mein Ehrgeiz.

Woher nehmen Sie die Inspiration für Ihre Trend-Looks?

ZUR PERSON



MARTIN DÜRRENMATT

ist selbstständiger Hairstylist und Make-up-Artist. Der 28-Jährige ist achtfacher Hair-Dressing-Weltmeister. Mit Fashion-Shootings, TV-Shows und Workshops ist er in der ganzen Schweiz unterwegs. Er hat schon Stars wie Irina Shayk oder Cate Blanchett frisiert. Er lebt im Kanton Zürich und arbeitet hauptsächlich in der Schweiz, aber auch im benachbarten Ausland.
www.martin-durrenmatt.ch

Der Alltag hält viele Inspirationsquellen bereit, man braucht nur mit offenen Augen durch die Welt zu gehen.

Plaudern Sie doch mal aus dem Nähkästchen: Bei wem haben Sie bereits Red Carpet Looks kreiert? Und welcher Star bzw. Look hat sie am meisten beeindruckt?

Als Botschafter für DYSON Schweiz hatte ich die Gelegenheit, Irina Shayk und Alessandra Ambrosio für das „Zürich Film Festival“ zu stylen, aber auch für Cate Blanchett hatte ich ein natürliches Haarstyling zaubern dürfen für das letztjährige World Economic Forum, an dem sie als Gastrednerin anwesend war. Heidi Klum, Rihanna und Sylvie Meiss tragen den Look, den ich so sehr liebe: den Half-Bun-Up. Schnell, einfach und trotzdem super cool. Er wird auch in 2019 noch die Trendfrisur „du jour“.

Haben Sie Vorbilder?

Viele meiner Branchenkollegen sind bekannt für kreative Spitzenleistung,

aber auch handwerkliche Tradition und natürlich schaue ich nach links und nach rechts. Aber für mich ist es entscheidend, in meine Arbeit meine Persönlichkeit einfließen zu lassen – und so gelte ich selbst als Vorbild.

Was macht Martin Dürrenmatt in seiner Freizeit – wo tanken Sie Energie?

Wichtig finde ich, dass man gut auf sich schaut und immer wieder sein Tempo drosselt und entschleunigt. Vielleicht lese ich dann auch noch meinen zweiten Dürrenmatt. Ich habe zu Hause eine Oase, in der ich meinen Akku auflade, und dort entstehen auch neue kreative Ideen.

Haben Sie Tipps für den Nachwuchs – was müssen Newcomer in der Branche beachten?

Man muss sein Handwerk lieben und es von Grund auf exakt beherrschen: dann kann man Grosses erreichen ...

Was sind Ihre persönlichen Trends 2019?

Der Trend heisst: Natürlichkeit. Schöne, gepflegte Haare, die den eigenen Typ unterstreichen, stehen im Fokus: Sei es nun als kurzer Pixie-Cut, lässige schulterlange Frisur oder wallende Mähne. Ausserdem schwer im Kommen: gestufte Haarschnitte bei mittellangem Haar. Und auch Locken sind ein grosser Trend für 2019: leichte Wel-

len sowie Hollywood- oder Beach-Waves sorgen für Struktur im Haar. Wer nicht mit Naturlocken gesegnet ist, darf auch gerne mit einer Dauerwelle nachhelfen. Ja, richtig gelesen – Grossmutter's Lieblingsfrisur ist zurück und wer hätte gedacht, dass das so stylish aussehen kann (Anm. d. Red.: Martin Dürrenmatts Signature Style auf dem aktuellen Cover) – meine aktuelle Kollektion, die ich für DOBI kreiert habe, heisst „Ethnographic Collection“ und zeigt die Trendentwicklung bei Schnitt und Farbe.

Interview: Nadine Frank



NICHT VERPASSEN!

Erleben Sie Martin Dürrenmatt am Sonntag, 3. März live auf der Showbühne am BEAUTY POINT. Erfahren Sie vom Starstylisten alles zum Thema „Red Carpet Looks“:

Mehr Infos unter:

www.beauty-fairs.ch



Der Cover-Look stammt exklusiv von Martin Dürrenmatt. Locken und Dauerwellen sieht der Starstylist als grossen Trend für 2019!



..... MESSEN

BEAUTY FORUM *LIVE* ERLEBEN!



25. INTERNATIONALE FACHMESSE
**BEAUTY
FORUM
SWISS**
02. + 03. MÄRZ 2019

Termin:
02. und 03. März 2019

Ort:
Messe Zürich

Öffnungszeiten:
Samstag, 02. März
9.00 bis 18.00 Uhr
Sonntag, 03. März
9.00 bis 17.00 Uhr

Vorverkauf bis 21.02.2019:
www.beauty-profi-shop.ch

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

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



AB SEITE 90

TREFFPUNKT DER SCHWEIZER *Beauty-Branche*

BEAUTY FORUM SWISS 2019 – Am Wochenende des 02. und 03. März 2019 trifft sich die Schweizer Beauty-Branche in den Hallen der Messe Zürich. Rund 400 Aussteller und Marken präsentieren sich den Schweizer Beauty-Profis. Es gibt viel Neues und Spannendes zu entdecken. Nicht verpassen!





Die BEAUTY FORUM SWISS feiert 2019 ihr 25-jähriges Jubiläum. Feiern Sie mit! Die Messe bietet Fachbesuchern die einmalige Gelegenheit, sich in ungezwungener Atmosphäre von Profis beraten zu lassen, Fachgespräche zu führen und sich für den beruflichen Alltag viele neue Anregungen zu holen.

Ihren Messebesuch können Sie optimal mit dem beiliegenden Messekatalog und den Infos auf www.beauty-fairs.ch vorbereiten. Neben aktuellen Trends der Branche, innovativen Behandlungsmethoden und Produktneuheiten erwartet Sie zudem ein umfangreiches Programm mit 20 Weiterbildungsseminaren zu den Themen: Anti-Aging, Fuss, Kos-

metik & Wellness, Business und Nail. Das vollständige Programm finden Sie auf den Seiten 94 und 95.

Gutscheinheft

Dieser Ausgabe der BEAUTY FORUM Edition Swiss liegt ein Gutscheinheft bei. 22 tolle Angebote warten am 02. und 03. März in den Hallen der Messe Zürich auf Sie!

Samstag: Anti-Aging Day

Am Messesamstag, 02. März 2019, steht das Thema „Anti-Aging“ im Fokus. Nach der erfolgreichen Premiere an der letztjährigen BEAUTY



Termin:

02. und 03. März 2019

Ort:

Messe Zürich

Öffnungszeiten:

Samstag, 02. März

09:00 bis 18:00 Uhr

Sonntag, 03. März

09:00 bis 17:00 Uhr

Vorverkauf bis 21.02.2019:

www.beauty-profi-shop.ch

Eintrittspreise:

Tageskarte CHF 22.- im Vorverkauf,

CHF 35.- an der Tageskasse

Infos:

www.beauty-fairs.ch

www.beauty-forum.ch

FORUM SWISS findet zum zweiten Mal ein Anti-Aging Kongress statt. Ein spannendes Programm mit drei thematischen Sessions vermittelt den Kosmetikprofis einen aktuellen Überblick über Anti-Aging in der Kosmetik und Medizin. Die drei Referenten werden bei ihren Referaten jeweils von einer Kosmetikerin unterstützt, die das jeweilige Thema mit Beispielen aus der Praxis im Kosmetikinstitut darstellen wird. Details zum Programm finden Sie auf Seite 98.

Sonntag: Style Day

Am Sonntag, 03. März 2019, steht an der BEAUTY FORUM SWISS 2019 das Thema „Style“ im Mittelpunkt. Auf der Showbühne BEAUTY POINT in Halle 6 gibt es ab 10:30 Uhr ein tolles und vielseitiges Programm mit Make-up-Shows und Präsentationen u.a. mit Vanessa Cisullo, Tricia Behmardi, Martin Dürrenmatt und Beni Durrer. Details zum Programm finden Sie auf Seite 95.



FUSS IM FOKUS

Fusspfleger und Fussprofis aufgepasst! An der BEAUTY FORUM SWISS 2019 finden Sie ein attraktives Angebot an Produkten und Dienstleistungen für die professionelle Fusspflege.

Für Ihre Weiterbildung steht Ihnen am Sonntag, 03. März, ein attraktives Programm mit vier Referate zu verschiedenen Fuss-Themen zur Verfügung:

Inge Radojicic: Hornhautbildung rund um den Nagel: Erkennen – Ursachenfindung – Problemorientierte Behandlung

Dr. Evelyn Fein: Moderne Pflege-Konzepte bei Nagelpilz

Axel Kraus: Orthopädie am diabetischen Fuss

Barbara Schneider: Die richtigen Hygienemassnahmen verhindern die Ausbreitung von vielen Nagelkrankheiten



VORVERKAUF EINTRITTSKARTEN

Messe Eintrittskarten sowie Karten für das IFC-Seminarprogramm und Workshops können bis zum 21. Februar 2019 zu Vorverkaufspreisen bestellt werden:
www.beauty-profi-shop.ch

PREMIUM-PARTNER UND SPONSOREN DER BEAUTY FORUM SWISS 2019

**BEAUTY
FORUM**

COSMOFAME[®]
SWISS PREMIUM GEL

DR. GRANDEL
KOSMETIK

DC
COSMETICS

jane iredale
THE SKINCARE MAKEUP[®]

JULIANA NAILS

KRYOLAN
PROFESSIONAL MAKE-UP

MALU WILZ
GEFÜHLTE SCHÖNHEIT

MILA D'OPIZ
SWISS BEAUTY

NAILPRO

Nail:Code

PROFESSIONELLE PFLEGE
peclavus

RENATUR
by **BUCK**

REVIDERM

BUCK
FOR SKIN AND NAILS

swiss beauty point

BEAUTY LIVE ERLEBEN!

PROGRAMM BEAUTY POINT – Neben aktuellen Trends der Branche, innovativen Behandlungsmethoden und Produktneuheiten unserer Aussteller erwarten Sie am BEAUTY POINT spannende Meisterschaften und Trophys sowie attraktive Make-up Präsentationen. Nicht verpassen!

SAMSTAG, 02. MÄRZ 2019

Uhrzeit	Art	Thema / Präsentation	Referent / Firma
11:00–11:25 Uhr	Firmenpräsentation	Steigern Sie Ihren Umsatz im Beauty-Institut mit Make-up!	Beni Durrer, BENI DURRER BEAUTY
11:30–11:55 Uhr	Firmenpräsentation	Der Säure-Basen-Haushalt aus kosmetischer Sicht	Sabine Ehrmann, Jentschura (Schweiz) AG
13:30–13:55 Uhr	Firmenpräsentation	Waxing / Haarentfernung mit Wachs	Lydia Jordane, Teaser Sàrl
14:00–14:25 Uhr	Firmenpräsentation	Beauty Food & Anti-Aging der Zukunft	Alexandra Polzin, EnzymPro AG
14:30–15:20 Uhr	Meisterschaft	6th Newcomer Make-up Trophy: Beautiful Bride	Health and Beauty
16:00–16:30 Uhr	Meisterschaft	Siegerehrung 11th Swiss NailArt Trophy	Health and Beauty
16:30–17:00 Uhr	Meisterschaft	Siegerehrung 5th Swiss Lashes Trophy	Health and Beauty
17:00–17:30 Uhr	Meisterschaft	Siegerehrung 6th Newcomer Make-up Trophy	Health and Beauty

SONNTAG, 03. MÄRZ 2019

Uhrzeit	Art	Thema / Präsentation	Referent / Firma
10:30–10:55 Uhr	Make-up-Präsentation	Halo Eye	Vanessa Cisullo
11:30–11:55 Uhr	Präsentation	Waxing / Haarentfernung mit Wachs	Lydia Jordane, Teaser Sàrl
12:00–12:25 Uhr	Make-up-Präsentation	Red Carpet Looks	Martin Dürrenmatt
12:30–12:55 Uhr	Make-up-Präsentation	Koralle - die Trendfarbe 2019!	Beni Durrer, BENI DURRER BEAUTY
13:30–13:55 Uhr	Make-up-Präsentation	Natural Make-Up	Tricia Behmardi, Jane Iredale Skincare Make-up
14:30–15:20 Uhr	Meisterschaft	25. Schweizer Make-up-Meisterschaft: ULTRA VIOLET - Shades of the trend colour	Health and Beauty
16:30–17:00 Uhr	Meisterschaft	Siegerehrung 25. Schweizer Make-up-Meisterschaft	Health and Beauty

BEAUTY FORUM SWISS 2019

Profitieren Sie von 25% Jubiläumsrabatt!



BF Ed. Swiss
CHF 59.– statt 79.–



Nailpro
CHF 75.– statt 99.–



MY BEAUTY BUSINESS
CHF 52.– statt 69.–



medical BEAUTY FORUM
CHF 52.– statt 69.–

Exklusive Messe-Angebote für FachbesucherInnen der 25. BEAUTY FORUM SWISS am 02. und 03. März 2019 in der Messe Zürich – am BEAUTY FORUM Stand in Halle 5, Stand B22

Kommen Sie vorbei und profitieren von 25% Jubiläumsrabatt auf Jahresabos unserer Kosmetik- und Beauty-Fachzeitschriften.

Die Fachmesse BEAUTY FORUM SWISS feiert 2019 ihr 25-Jahr-Jubiläum.

Exklusive Vergünstigungen am BEAUTY FORUM Stand B22 in Halle 5!



25. INTERNATIONALE FACHMESSE
**BEAUTY
FORUM
S W I S S**
02. + 03. MÄRZ 2019

Style DAY

BEAUTY POINT – Am Sonntag, 03. März 2019, stehen an der BEAUTY FORUM SWISS 2019 die Themen Style und Make-up im Mittelpunkt. Auf der Showbühne BEAUTY POINT in Halle 6 gibt's ab 10:30 Uhr ein vielseitiges Programm mit Make-up-Shows und Präsentationen.



VANESSA CISULLO HALO EYE

10:30 – 10:55 Uhr

Sie arbeitet für den deutschen TV-Sender RTL in Köln für die Serien „Unter Uns“ und „Alles was zählt“ in den Filmstudios MMC. Auch arbeitet sie als selbstständige Make-up-Artistin/Hairstylistin. Der erste Platz bei der Schweizer Make-up- Meisterschaft 2016 und der 4. Platz beim International Masters' Award Make-up 2016 in München haben sie in der Beauty-Branche bekannt gemacht. Sie war bereits mehrmals für die Energy Fashion Night in Zürich, für Film- und Werbeaufnahmen und für mehrere erfolgreiche Fotografen und Agenturen aktiv.



MARTIN DÜRRENMATT RED CARPET LOOKS

12:00 – 12:25 Uhr

Martin Dürrenmatt ist der Celebrity-Hairstylist und Make-up-Artist 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 28 Jahre alt, geboren in Basel. Er lebt im Kanton Zürich und arbeitet hauptsächlich in der Schweiz, aber auch im benachbarten Ausland.



TRICIA BEHMARDI NATURAL MAKE-UP

13:30 – 13:55 Uhr

Tricia Behmardi ist Director of Education bei jane iredale, wo sie für die Überwachung der weltweiten Bildungsanstrengungen des Unternehmens verantwortlich ist. Frau Behmardi ist lizenzierte Kosmetikerin und Fachlehrerin. Sie hat mit einigen der besten Künstler der Branche wie Bobbi Brown, Laura Mercier, Orlando Santiago und Esterique Aidain gearbeitet und ist in allen Aspekten der Make-up-Anwendung versiert.



LYDIA JORDANE WAXING – HAAR- ENTFERNUNG MIT WACHS

11:30 – 11:55 Uhr

Lydia Jordan ist eine international bekannte Kosmetikerin und Gründerin der australischen Kosmetik-Marke LYCON Precision Waxing. Seit über 30 Jahren beliefert sie nicht nur international Spas und Salons mit ihren Kreationen, sondern inspiriert Kosmetikerinnen, mit ihren innovativen Haarentfernungstechniken den Kunden schmerzfreiere und effektivere Behandlungen anzubieten.



BENI DURRER KORALLE – DIE TRENDFARBE 2019!

12:30 – 12:55 Uhr

Beni Durrer ist Unternehmer und einer der bekanntesten Visagisten Deutschlands. Der gebürtige Schweizer gründete 2001 in Berlin die Firma und Kosmetikmarke BD – Beni Durrer. Beni Durrer kreiert den Look vieler Prominenter, ist gefragter Make-up-Artist für Fashion-Shows, Autor von Büchern, Fachartikeln und Vorträgen sowie Jury-Mitglied bei nationalen und internationalen Make-up-Meisterschaften. Im März 2019 bekommt er die Goldene Maske für sein Lebenswerk.

25. SCHWEIZER MAKE-UP-MEIS- TERSCHAFT

**BEAUTY POINT – Sonntag,
03.03.2019**

Live werden auf der Bühne von den sechs Finalisten kreative Make-ups zum Thema „ULTRA VIOLET“ kreiert.

14:30 – 15:20 Uhr

Siegerehrung 16:30 – 17:00 Uhr

STYLE DAY

Der Besuch der Style Day-Präsentationen am BEAUTY POINT ist im Messeintritt zur BEAUTY FORUM SWISS 2019 inbegriffen.

**Vorverkauf noch bis zum
21.02.2019:
www.beauty-profi-shop.ch**

Inspirationen für Beauty-Profis

WEITERBILDUNG – Ihren Messebesuch können Sie optimal mit der Teilnahme an einem der 20 IFC-Seminare und -Workshops kombinieren. Auf dem Programm stehen Anti-Aging, Kosmetik & Wellness, Fuss, Nail und Business. Lassen Sie sich inspirieren!



IHRE GESUNDHEIT IM FOKUS

Seminar 144
Samstag, 02.03.2019 | 14:30 – 15:30 Uhr



Täglich sind Sie für die Schönheit und das Wohlbefinden Ihrer Kunden bemüht. Für einmal stehen nun Sie im Zentrum!

Sie schauen Ihren Körper von innen her genau an. Sie erhalten von **Barbara Schütz** wertvolle Tipps zur Jung- und Gesunderhaltung und Steigerung Ihres Wohlbefindens. Viele dieser Tipps können Sie auch an Ihre Kunden weitergeben. Sie erhalten u.a. Antworten auf folgende Fragen: Wie steht es um meinen Körper? Was bedeutet Gewicht oder BMI? Wie ist meine Körperzusammensetzung? Alle Teilnehmer erhalten die Gelegenheit, eine persönliche kostenlose Körperzusammensetzungsanalyse mit dem

InBody-Bodyanalyser 770 (hochpräzises Messgerät, welches auch in Kliniken eingesetzt wird) machen zu lassen. Bitte erscheinen Sie ca. 15 Minuten vor Vortragsbeginn, damit alle Personen gemessen werden können. Sie erhalten eine schriftliche Auswertung.

MÖGLICHE VOR- UND NACHBEHANDLUNGEN DER KOSMETIKERIN BEI ÄSTHETISCHEN OPERATIONEN

Seminar 253
Sonntag, 03.03.2019 | 13:00 – 14:00 Uhr



Die ästhetische Medizin ist heute in einem engen Austausch mit der Kosmetik und eröffnet auch unserer Branche neue Behandlungsmöglichkeiten. Die Erfahrungen der letzten Jahre ha-

ben gezeigt, dass bei richtiger Vorbereitung der Haut - und vor allem bei einer professionellen Nachbehandlung - die Ergebnisse optimiert und der Heilungsprozess beschleunigt werden können. **Brigitte Bündler** geht auf die folgenden Fragen ein: Wo liegen die Herausforderungen, was muss ich wissen und was darf ich auf keinen Fall selber behandeln?

HORNHAUTBILDUNG RUND UM DEN NAGEL ERKENNEN – URSACHENFINDUNG – PROBLEMORIENTIERTE BEHANDLUNG

Seminar 241

Sonntag, 03.03.2019 | 10:00 – 11:00 Uhr



Mit übermässiger Verhornung der Haut (Hyperkeratose) wird der/die Fuss-

pfleger/in in der Praxis täglich konfrontiert. Im speziellen mit Verhornungen im Nagelfalz (Sulcus) unter dem Nagel und im Bereich des vorderen Nagelrandes (distal). In diesem Referat geht die Expertin **Inge Radojicic** speziell auf die Vielfältigkeit der umfangreichen Thematik ein. Ist es nur Hornhaut oder ein tiefersitzendes Problem. Erkennen - behandeln - präventive Massnahmen.

SOCIAL MEDIA FÜR BEAUTY-INSTITUTE – TEIL 1: GRUNDLAGEN FÜR EINEN ERFOLGREICHEN EINSTIEG

Seminar 141

Samstag, 02.03.2019 | 10:00 – 11:00 Uhr



Das eigene Unternehmen und Angebot auf Social Media zu präsentieren, bietet ein grosses und wirkungsvolles Erfolgspotential. Doch nur die richtige Wahl der verfügbaren Kanäle und eine sinnvolle Einteilung der Ressourcen bringen auch wirklich Erfolg bei sinnvollem Aufwand. **Björn Doswald** erklärt verständlich die wichtigsten Grundlagen, damit der Anfang leicht und erfolgreich verläuft.

SOCIAL MEDIA FÜR BEAUTY-INSTITUTE – TEIL 2: WEITERFÜHRENDE INFOS ZUR STEIGERUNG DES ERFOLGS

Seminar 254

Sonntag, 03.03.2019 | 14:30 – 15:30 Uhr



Aus dem eigenen Social-Media-Auftritt kann mit den richtigen Tipps noch einiges mehr herausgeholt werden. **Björn Doswald** gibt einfache und clevere Optimierungstipps und vermittelt ergänzende Möglichkeiten, die zu mehr Sichtbarkeit und Erfolg Ihres Social-Media-Auftritts führen.

BUSINESS RUFT – SCHNELL, NATÜRLICH UND VERZIERT – HALTBAR SOLL ES SEIN

Aktiv-Workshop Nail 271

Sonntag, 03.03.2019 | 10:00 – 11:30 Uhr



Natalie Hofmann präsentiert die neusten Anwendungen im Bereich Soak-off und Polishgelen. Die Natürlichkeit und die Haltbarkeit stehen dabei im Vordergrund. Verschiedene Anwendungen werden erläutert: Lackiertechnik und Überzüge ohne Feilarbeit für eine Haltbarkeit länger als zwei Wochen. Ausserdem werden das effiziente Anbringen von Bordüren und Schnörkeln sowie effektive Designergänzungen und ihre Anordnungen erklärt. Die Teilnehmer/innen dieses Aktiv-Workshop-Nail werden gebeten einen dünnen Pinsel -01, 00, 000 oder -4 mitzubringen.

MARKETING IM EIGENEN BEAUTY-STUDIO – DIE SCHRITT-FÜR-SCHRITT-ANLEITUNG

Seminar 143

Samstag, 02.03.2019 | 13:00 – 14:00 Uhr



Marketing ist in aller Munde. Doch was bedeutet dieses kleine, unscheinbare Wort genau und wie kann man Marketing ziel führend für das eigene Beauty-Institut nutzen? Anhand einer praxiserprobten Schritt-für-Schritt-Anleitung erklärt Marketingexpertin **Daniela Thrier**, worauf es bei der Studioeröffnung und im laufenden Betrieb ankommt. Ein spezielles Augenmerk wird auf die Kundengewinnung und -bindung gelegt. Besuchen Sie dieses Seminar und kehren Sie mit vielen praktischen Tools und Ideen zurück in Ihr Studio!

DIE RICHTIGEN HYGIENEMASSNAHMEN VERHINDERN DIE AUSBREITUNG VON VIELEN NAGELKRANKHEITEN

Seminar 244

Sonntag, 03.03.2019 | 14:30 – 15:30 Uhr



In diesem Referat lernen Sie, welche Hygienemassnahmen im Fusspflegestudio umgesetzt werden müssen und welche Krankheiten mit schlechter Hygiene verbreitet werden. **Barbara Schneider** vermittelt einen Überblick über die häufigsten Nagelkrankheiten. Diese können Sie nach diesem lehrreichen Seminar besser erkennen.

NAILART FLOWER WORLD

Aktiv-Workshop Nail 272

Sonntag, 03.03.2019 | 13:00 – 14:30 Uhr



Manchmal muss die NailArt der Kundin zu verschiedenen Anlässen oder einfach nur zu einer spezifischen Gelegenheit passen. Die Welt der NailArt-Blumen ist unbegrenzt. Lernen Sie mit **Miriam Dutto** neue, effektive und schnelle Gestaltungsideen mit verschiedenen Arbeitsmaterialien, verschiedene neue Techniken mit Farbgel, 4D/Plastilin-Gel, Aquarell und alles rund um Blumen, Blüten und Blätter. Wir arbeiten in den Varianten Flat Designs, Bubble Flowers und Mix Designs.

SUCHMASCHINENMARKETING – WAS BEAUTY-PROFIS WISSEN MÜSSEN

Seminar 145

Samstag, 02.03.2019 | 16:00 – 17:00 Uhr



Wie Google dein Freund wird! Zugegeben, das klingt erst komisch, ist aber das Ziel des Vortrags. Es gibt nichts Schlimmeres als gefährliches Halbwissen, gerade bei Google. **Norman Irion** hält den Zuhörern gnadenlos den Spiegel vor, denn niemand möchte zugeben, eine hässliche Webseite zu haben. Oft sind es kleine Unterschiede, die über Erfolg oder Misserfolg im Online-Marketing entscheiden! Mit Anregungen und bildhaften Beispielen vermittelt Norman Irion unterhaltsam, wo und wie man anfangen kann, sich Google zum Freund zu machen. Wer im Marketing kein Geld zum Verschwenden hat, sollte sich den Vortrag auf jeden Fall anhören. Wie macht man eine Webseite erfolgreich? Wann ist Facebook-Werbung besser als Google Ads? Wo sehe ich, was bei Google gesucht wird? Diese und weitere Fragen zum Online-Marketing beantwortet Norman Irion in seinem kurzweiligen Referat umfassend.

Vollständiges Seminarprogramm:
www.beauty-fairs.ch/seminare



Achtung:
Vorverkauf nur noch bis 21.02.2019:
www.beauty-profi-shop.ch

2. *Anti-Aging* KONGRESS

ANTI-AGING – Am Messesamstag, 02. März 2019, steht das Thema „Anti-Aging“ im Fokus. Neben den Angeboten von Ausstellern der BEAUTY FORUM SWISS 2019 steht die zweite Ausgabe des Anti-Aging Kongresses im Zentrum.

Nach der letztjährigen, erfolgreichen Premiere des Anti-Aging Kongresses haben wir für Kosmetik-Profis wieder ein spannendes Programm zur Wis-

sensvermittlung zusammengestellt. Ausgewiesene Experten vermitteln in drei thematischen Sessions einen aktuellen Überblick zu Anti-Aging in der Medizin und Kosmetik.

Die Referenten werden jeweils aktiv von einer Kosmetikerin unterstützt, die für das jeweilige Thema Beispiele aus der Praxis im Kosmetikinstitut vorstellen wird.

SAMSTAG, 02. MÄRZ 2019

KOSMETISCH-ÄSTHETISCHE DERMATOLOGIE – GRUNDWISSEN VERTIEFEN UND AUFFRISCHEN

Session 1 | Seminar 131 | 10:15 – 11:45 Uhr

Dr. med. Martina Tröbinger – Hautzentrum Zürich | Mit Unterstützung durch Mirinda Noshi



Der Traum von ewiger Jugend begleitet die Menschheit seit Anfang an. Den genetischen Aspekt des Alterns können wir nach wie vor nicht beeinflussen. Jedoch haben wir zu

100% unsere Lifestyle-Faktoren selbst in der Hand. Die Möglichkeiten in der kosmetisch-ästhetischen Dermatologie reichen heute von präventiven und zu additiven Massnahmen bis hin zu minimal invasiven Eingriffen. Wir verschaffen Ihnen einen Überblick, wann und bei welchen Patientinnen und Patienten die vielfältigen Methoden wirkungsvoll eingesetzt werden.

DAS 1 X 1 DER WIRKSTOFFE – KLEINE STOFFE, GROSSE WIRKUNG

Session 2 | Seminar 132 | 13:00 – 14:30 Uhr

Dr. med. Liv Kraemer – Dr. Liv Clinic, Zürich | Mit Unterstützung durch eine Kosmetikerin



Wirkstoffe von aussen und von innen beeinflussen unsere Gesundheit, unser Aussehen oft mehr als wir uns bewusst sind. Wie wir sie richtig einsetzen in der

Medizin, in der Kosmetik oder in der Ernährung und im Alltag, zeigt Ihnen Dr. Liv Kraemer in einem kleinen Exkurs rund um das Thema Mikro- und Makro-Wirkstoffe. Wie finden die Wirkstoffe ihren Weg aus der Medizin in die Kosmetik und letztendlich in unseren Alltag?

APPARATIVE KOSMETIK – EINE AKTUELLE ÜBERSICHT / ABGRENZUNG ZWISCHEN MEDIZIN UND KOSMETIK

Session 3 | Seminar 133 | 15:00 – 16:30 Uhr

Dr. med. Alexander Fuchs – Aesthetics meets Ethics, Luzern | Mit Unterstützung durch Fabiola Risi



Apparative Kosmetik, was bedeutet das? Sind es die neuesten Methoden, die viel bessere Ergebnisse erzielen? Was ist wirklich neu? Wie lassen sich die

neuen Methoden anwenden? Alles das sind Fragen, die in einem interaktiven Vortrag anschaulich geklärt werden. Neben den technischen Aspekten? - wie funktionieren die Verfahren und mit welchen Materialien kann man arbeiten - wird auch ein direkter Bezug zur praktischen Anwendung hergestellt. Behandlungsmethoden, die sich in der täglichen Praxis bewährt haben, werden anschaulich erklärt. Auch möchten wir medizinische Grundlagen aufzeigen und selbstverständlich auch die Verzahnung von Medizin und Kosmetik erklären. Es erwartet Sie ein spannender, informativer und äusserst interessanter Vortrag.

VORVERKAUF 2. ANTI-AGING KONGRESS

Pro Session CHF 30.- (Tageskasse: CHF 44.-)
Alle 3 Sessions CHF 75.- (Tageskasse: CHF 99.-)
Vorverkauf noch bis 21.02.2019: www.beauty-profi-shop.ch



2. ANTI-AGING KONGRESS

IM RAHMEN DER BEAUTY FORUM SWISS 2019

SAMSTAG, 02. MÄRZ 2019 | 10:00 BIS 16:30 UHR | MESSE ZÜRICH

10:00 Uhr – BEGRÜSSUNG



10.15 bis 11.45 Uhr – SESSION 1

Kosmetisch-Ästhetische Dermatologie – Grundwissen vertiefen und auffrischen
Referentin: Dr. med. Martina Tröbinger | Mit Unterstützung durch Mirlinda Noshi



13.00 bis 14.30 Uhr – SESSION 2

Das 1 x 1 der Wirkstoffe – kleine Stoffe, grosse Wirkung
Referentin: Dr. med. Liv Kraemer | Mit Unterstützung einer Kosmetikerin



15.00 bis 16.30 Uhr – SESSION 3

Apparative Kosmetik – eine aktuelle Übersicht / Abgrenzung zwischen Medizin und Kosmetik
Referent: Dr. med. Alexander Fuchs | Mit Unterstützung durch Fabiola Risi

Die Referenten werden bei ihren Seminaren jeweils aktiv von einer Kosmetikerin unterstützt, die für das jeweilige Thema Beispiele aus der Praxis im Kosmetikinstitut vorstellen werden.

Programmdetails unter www.beauty-fairs.ch/seminare

Vorverkauf bis 21.02.2019: www.beauty-profi-shop.ch

Premium-Partner des
IFC-Programms und
des Anti-Aging Days:



MILA D'OPIZ
SWISS BEAUTY
PROFESSIONELLE PFLEGE
peclavus

RENATUR
by RUCK
REVIDERM



swiss beauty point



25. INTERNATIONALE FACHMESSE

**BEAUTY
FORUM
SWISS**
02. + 03. MÄRZ 2019

www.beauty-fairs.ch



Premium-Partner des IFC-Programms und des Anti-Aging Days:

peclavus
PROFESSIONELLE PFLEGE

MILA D'OPIZ
SWISS BEAUTY

RENATUR
by RUCK

REVIDERM

BUCK
FOR YOUR MED. PROBLEMS

swiss beauty point

WEITERBILDUNG

➤ SAMSTAG, 02.03.2019

ANTI-AGING KONGRESS

Begrüssung 10:00 Uhr

SESSION 1

Kosmetisch-Ästhetische Dermatologie – Grundwissen vertiefen und auffrischen

Seminar 131 10:15–11:45 Uhr Raum K3
Referentin: Dr. med. Martina Tröbinger

SESSION 2

Das 1 x 1 der Wirkstoffe – Kleine Stoffe, grosse Wirkung

Seminar 132 13:00–14:30 Uhr Raum K3
Referentin: Dr. med. Liv Kraemer

SESSION 3

Apparative Kosmetik – Eine aktuelle Übersicht / Abgrenzung zwischen Medizin und Kosmetik

Seminar 133 15:00–16:30 Uhr Raum K3
Referent: Dr. med. Alexander Fuchs

Die Referenten werden bei ihren Seminaren jeweils aktiv von einer Kosmetikerin unterstützt, die für das jeweilige Thema Beispiele aus der Praxis im Kosmetikinstitut vorstellen werden.

➤ SONNTAG, 03.03.2019

FUSS IM FOKUS



Seminar 241 10:00 – 11:00 Uhr Raum K4
Hornhautbildung rund um den Nagel: Erkennen – Ursachenfindung – Problemorientierte Behandlung
Referentin: Inge Radojicic



Seminar 242 11:30 – 12:30 Uhr Raum K4
Moderne Pflege-Konzepte bei Nagelpilz
Referentin: Dr. Evelyn Fein



Seminar 243 13:00 – 14:00 Uhr Raum K4
Orthopädie am diabetischen Fuss
Referent: Axel Krauss



Seminar 244 14:30 – 15:30 Uhr Raum K4
Die richtigen Hygienemassnahmen verhindern die Ausbreitung von vielen Nagelkrankheiten
Referentin: Barbara Schneider

Foto: Deborah Zeyrek

➤ JETZT PROFITIEREN UND ZU VORVERKAUFSPREISEN BESTELLEN!

Bestellen Sie Ihre Eintritts- und Seminarkarten **bis 21.02.2019** bequem und zu Vorverkaufspreisen online:
www.beauty-profi-shop.ch



Detaillierte Infos zur Fachmesse BEAUTY FORUM SWISS 2019 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.

FÜR *Beauty-Profis*

ANTI-AGING KONGRESS | SEMINARE | WORKSHOPS

KOSMETIK & WELLNESS FORUM



Seminar 142 11:30 – 12:30 Uhr Raum K4
Wie kombiniere ich die neuste Generation der chemischen Peelings mit apparativer Kosmetik?
 Referentin: Brigitte Bänder



Seminar 144 14:30 – 15:30 Uhr Raum K4
Ihre Gesundheit im Fokus
 Referentin: Barbara Schütz

AKTIV-WORKSHOP NAIL



Workshop 171 10:00 – 11:30 Uhr Raum K7
Die perfekte Technik für Babyboomer
 Referentin: Marlise Kölliker



Workshop 172 12:00 – 13:30 Uhr Raum K7
Die neue Dip-Technik – Schnell und einfach für jedes Institut
 Referentin: Marlise Kölliker

BUSINESS FORUM



Seminar 141 10:00 – 11:00 Uhr Raum K4
Social Media für Beauty Institute
Teil 1: Grundlagen für einen erfolgreichen Einstieg
 Referent: Björn Doswald



Seminar 143 13:00 – 14:00 Uhr Raum K4
Marketing im eigenen Beauty-Studio
 Die Schritt für Schritt-Anleitung
 Referentin: Daniela Thrier



Seminar 145 16:00 – 17:00 Uhr Raum K4
Suchmaschinenmarketing – Was Beauty-Profis wissen müssen
 Referent: Norman Irion

SEMINARE | WORKSHOPS

KOSMETIK & WELLNESS FORUM



Seminar 251 10:00 – 11:00 Uhr Raum K5
Behandlungen neu gestalten, um Stammkunden weiterhin zu binden
 Referentin: Barbara Schneider



Seminar 253 13:00 – 14:00 Uhr Raum K5
Mögliche Vor- und Nachbehandlungen der Kosmetikerin bei ästhetischen Operationen
 Referentin: Brigitte Bänder

BUSINESS FORUM



Seminar 252 11:30 – 12:30 Uhr Raum K5
Kundentypen verstehen und die Verkaufstaktik anpassen
 Referent: Barbara Schneider



Seminar 254 14:30 – 15:30 Uhr Raum K5
Social Media für Beauty Institute
Teil 2: Weiterführende Infos zur Steigerung des Erfolgs
 Referent: Björn Doswald

AKTIV-WORKSHOP NAIL



Workshop 271 10:00 – 11:30 Uhr Raum K7
Business ruft – schnell, natürlich und verziert – haltbar soll es sein
 Referentin: Natalie Hofmann



Workshop 272 13:00 – 14:30 Uhr Raum K7
NailArt Flower World
 Referentin: Miriam Dutto



IFC-SPONSOREN

PROFESSIONELLE PFLEGE IM NEUEN DESIGN

Sieben Produktserien – eine Marke. Mit peclavus®, der Naturkosmetik-Marke der Hellmut Ruck GmbH, finden Sie für jeden Bereich die richtigen Pflege- und Behandlungsprodukte. Die große Vielfalt des Sortiments mit über 125 unterschiedlichen Rezepturen wird jetzt noch übersichtlicher. Die peclavus® Fuss-Serien folgen mit einem neuen modernen Verpackungsdesign und neuen Namen konsequent den 2017 eingeführten Serien wellness, hand und gentleman.

Der Fokus der drei neu benannten peclavus® Serien liegt dabei klar auf dem Fuss: POD0care für die natürliche Fussgesundheit, POD0med als wirksame Hilfe bei Fussproblemen und POD0diabetic für die sanfte Pflege sensibler Fusshaut.

Zertifizierte Naturkosmetik

Die Naturkosmetikprodukte von peclavus® sind mit dem internationalen Gütesiegel für echte Natur- und Biokosmetik NATRUE zertifiziert. Mit diesem Siegel werden weltweit ausschliesslich Produkte ausgezeichnet, die den höchsten Ansprüchen an Natürlichkeit und Qualität genügen.

Lernen Sie die Produktvielfalt und alle Neuheiten an der peclavus® Erlebnis-theke am Messestand der Hellmut Ruck GmbH kennen. Veranstaltungstipp: Der IFC-Workshop zum Thema „Orthopädie am diabetischen Fuss“ am Sonntag, den 3. März 2019 um 13 Uhr.



PROFESSIONELLE PFLEGE

peclavus®

BEAUTY FORUM SWISS 2019, Halle 5, Stand A12

HELLMUT RUCK GmbH

www.peclavus.de | www.hellmut-ruck.de
kontakt@hellmut-ruck.de

NATURAL NAIL POLISH RENATUR BY RUCK®

Der vegane Nagellack RENATUR by RUCK® verleiht den Nägeln einen natürlich gepflegten Glanz. Das Besondere: Er kommt völlig ohne tierische Bestandteile aus und ist damit ganz an dem Anspruch an eine vegane Lebensweise ausgerichtet. Durch den Verzicht auf bedenkliche und tierische Inhaltsstoffe sind die RENATUR Nagellacke auch für die Anwendung bei einem besonders sensiblen oder allergiegefährdeten Kundenkreis prädestiniert.

7-free & vegan:

Die RENATUR Nagellacke enthalten keine bedenklichen Inhaltsstoffe (kein Formaldehyd, keine Phtalate, kein Toluol, kein Campher, kein Kolophonium, ohne tierische Bestandteile, ohne Tierversuche). Sie überzeugen durch schnelle Trocknung, eine intensive Deckkraft sowie streifenfreien Auftrag und gleichmässige Farbintensität. Erhältlich in einer großen Auswahl wunderschöner Farben, die im ansprechend natürlich gestalteten Thekendisplay präsentiert werden können.

Wir laden Sie ein die RENATUR-Lounge am Messestand der Hellmut Ruck GmbH zu besuchen. Lassen Sie sich dort von der Qualität und den natürlich leuchtenden Farben der veganen Nagellackserie RENATUR by RUCK® überzeugen.



RENATUR
by RUCK

BEAUTY FORUM SWISS 2019, Halle 5, Stand A06

HELLMUT RUCK GmbH

www.hellmut-ruck.de
kontakt@hellmut-ruck.de

präsentieren SICH

TRADITION UND INNOVATION SEIT MEHR ALS 90 JAHREN

Die Hellmut Ruck GmbH aus dem Schwarzwald ist ein führender Anbieter von Fusspflege- und Kosmetikprodukten. Insbesondere in der Podologie, der professionellen medizinischen Fussbehandlung, spielt das Familienunternehmen seit mehr als 90 Jahren eine Vorreiterrolle.

Der Fachgrosshandel der Hellmut Ruck GmbH umfasst sämtliche Produktbereiche von Fusspflege, Podologie, Kosmetik und Wellness-Anwendungen. Im Mittelpunkt der Firmenphilosophie stehen höchste Produktqualität und kompetente Beratung. Dabei wird neben dem Angebot ausgesuchter Qualitätsprodukte grosser Wert auf zuverlässige Produktinformationen, nützliche Praxis-Tipps und anerkannt günstige Preise gelegt. Auch ein umfassendes Aus- und Fortbildungsangebot in der „RUCK Akademie“ (siehe auch www.ruck-akademie.de) gehört mit zum Portfolio.

Eine erfolgreiche Praxis einrichten oder vom umfassenden Sortiment und günstigen Preisen profitieren, seit 90 Jahren wissen das Kunden weltweit zu schätzen. Besuchen Sie unseren Messestand A10 in Halle 5 auf der BEAUTY FORUM SWISS 2019 und erleben Sie das innovative RUCK Praxiskonzept vor Ort. Wir freuen uns auf ein Treffen!



RUCK
FÜR FUSS UND PFLEGE

BEAUTY FORUM SWISS 2019, Halle 5, Stand A10

HELLMUT RUCK GmbH
www.hellmut-ruck.de
kontakt@hellmut-ruck.de



02. – 03.
MÄRZ
2019

25 JAHR JUBILÄUM

DIE SCHWEIZER BEAUTY-FACHMESSE BEAUTY FORUM SWISS 2019

DER SCHWEIZER TREFFPUNKT FÜR BEAUTY-PROFIS > 02. + 03. MÄRZ 2019 > MESSE ZÜRICH

VORVERKAUF BIS 21. FEBRUAR 2019: www.beauty-profi-shop.ch

www.beauty-fairs.ch



messehighlights

INNOVATIONEN BEI DER 25. BEAUTY FORUM SWISS – Die diesjährige Messe bietet Ihnen wieder eine Auswahl an hochkarätigen Firmen. Auf den folgenden Seiten präsentieren wir Ihnen einige Highlights.



Foto: Stefan Schmidlin

1 SHR HAARENTFERNUNG

Das „Soprano ICE Platinum“-Gerät wurde speziell für die dauerhafte Haarentfernung entwickelt. Es kombiniert drei verschiedene Wellenlängen-Dioden-Laser und erzielt so laut Anbieter bessere Ergebnisse. Für alle Haar- und Hauttypen geeignet.

Halle 5, Stand D21, www.laserwelt.ch



2 SWISSESTETIC

Die „Hyaluron-Ampullen“ sollen eine prallere, jüngere und straffere Haut erzielen. Sie basieren laut Anbieter auf mikronisierter Hyaluronsäure, die, in kleine Teile aufgespalten, besser in tiefere Hautschichten gelangt. Die Ampullen eignen sich besonders als Monatskur und enthalten keine Konservierungsmittel.

Halle 5, Stand B04/C05, www.swissestetic.ch



3 MED BEAUTY SWISS

Die Creme „icon neck & decollete cream“ ist laut Anbieter eine hochwirksame Anti-Aging-Creme für Hals und Dekolleté. Der Wirkstoffkomplex aus aktiven Pflanzenstammzellen des Arganbaumes, des Apfels *Malus domestica* sowie Trauben- und Alpenrosenstammzellen sollen für ein strafferes, gepolstertes Hautbild sorgen und die Haut durchfeuchten und regenerieren.

Halle 5, Stand D03, www.medbeauty.com



4 KEENWELL

Die „Modeling Body System“-Linie wurde speziell für professionelle Behandlungen des ganzen Körpers entwickelt. Die innovativen Wirkstoffe des Systems versprechen, sichtbare und dauerhafte Ergebnisse bei Körperbehandlungen wie bei Adipositas, Cellulite oder Muskelentspannung zu erzielen.

Halle 5, Stand BG2, www.skinlab.ch



5 MISS LASHES

Der neue „Glow Kleber“ ist laut Anbieter ölresistent und schützt dadurch die Wimpern vor ölhaltigen Kosmetika. Die Trocknung soll nur ein bis zwei Sekunden dauern und die Wirkung bis zu acht Wochen haltbar sein. In Kombination mit den „Premium Matt Wimpern“ soll eine lange Haltbarkeit garantiert sein.

Halle 5, Stand E13, www.miss-lashes.de



6 VIKTORIA GEORGINA

Die Make-up-Marke präsentiert auf der Messe die wasserresistente Brauen-Mascara mit kleiner runder Bürste. Dadurch soll eine einfache Anwendung und ein optimales Styling-Resultat gewährleistet werden. Die Brauen-Mascara ist in vier Farben erhältlich.

Halle 6, Stand J25, www.viktoriageorgina.ch





7



8

7 CNC

Die „Extreme Lift Mask“ soll für ein straffes und glattes Aussehen sorgen. Der spezielle High-tech-Wirkkomplex mit Peptiden, Proteinen, Retinol und pflanzlichen Extrakten ist laut Anbieter in der Lage, das Hautbild in kürzester Zeit deutlich zu straffen und zu glätten.

Halle 5, Stand E05/E04, www.cnc-cosmetic.de

8 TOOTH FAIRY

Das Unternehmen für Zahnbleichen und Zahnschmuck stellt auf der Messe sein „Zahnbleicher-Starter-Set“ vor. Ausserdem gibt es zum Kauf eines Sets gratis ein „Zahnkristall-Starter-Set“ sowie gratis Zahnbleich-Behandlungen.

Halle 6, Stand J24, www.toothfairy.ch

9 ESTHELOGUE

Das Unternehmen bietet unterschiedliche Technologien für eine Vielzahl von Gesichts- und Körperbehandlungen sowie zur Haarentfernung an. Egal ob Laser-, Infrarot-, Radiofrequenz- oder Ultraschalltechnologien – bereits über 1'500 Kosmetiksalons sollen auf die moderne Technik wie den „MeDioStar“ setzen.

Halle 5, Stand D06, www.asclepien.com

10 KRYOLAN

Die „Pure Pigments Metallic“ versprechen, farbstarke, metallische Pigmente zu sein und tolle Farbeffekte zu erzielen. Gemischt mit dem Produkt „Mixing Medium“, soll ein stark reflektierender flüssiger Metallic-Effekt entstehen. Die Mischung sorgt laut Anbieter für ein extrem gut haftendes Finish auf Augen, Lippen oder Haut.

Halle 6, Stand F05/F02, www.coidro.ch

11 COBOMA

Auf der Messe präsentiert das Unternehmen erstmals seine neue App mit neuen innovativen Funktionen für die moderne Studioverwaltung, die zusätzlich zur Online-Version genutzt werden kann. Die App soll eine schnelle, einfache und komfortable Terminverwaltung/-koordination direkt am Smartphone ermöglichen.

Halle 5, Stand C28, www.coboma.ch

12 GUSTAV BAEHR

Das zweimal in Folge preisgekrönte Kombinationserät „Baehr TEC A 2000“ für die professionelle Fusspflege ist robust, hygienisch und ultraleicht, so der Anbieter. Die zwei Absaugturbinen sollen ein einfaches und professionelles Arbeiten gewährleisten. Das Gerät ist mit seinem Gesamtgewicht von nur ca. 2,2 kg der ideale Begleiter bei mobilen Einsätzen.

Halle 5, Stand B15, www.baehrshop.de



10



11



12

13 NOUVEAU LASHES

Nouveaulashes bietet alle wichtigen Schulungen im Bereich Wimpern und Brauen an: von LVL-Wimpernlifting und -verlängerung bis hin zu SVS-Volumentechnik. Das Unternehmen wurde 2018 wiederholt mit dem „Guild Award Of Excellence“ und mit dem „Queens Award“ ausgezeichnet.

Halle 5, Stand E02, www.nouveaulashes.ch



13

14 NAILCONTACT

Die Gel-Polish-Base „First Gel“ ist in den Varianten „Powder Rose Base“ und „Make Up Base“ erhältlich. Die Gele haben eine mittlere Viskosität, eignen sich durch ihren puderfarbenen Ton ideal, um Unebenheiten auf der Nagelplatte auszugleichen, und sorgen für eine längere Tragezeit, so der Anbieter.

Halle 6, Stand J07, www.nailcontact.com



14

15 MTR

Das bisher aus dem Sportbereich bekannte Gerät „Theragun G3Pro“ kann jetzt auch zur Bindegewebsstraffung und Reduktion von Cellulite eingesetzt werden, so der Anbieter. Das Gerät soll durch seine ergonomische und ausgefeilte Technik die gewünschten Körperstellen schnell und effektiv bearbeiten.

Halle 5, Stand C12/D09, www.mtr-ag.ch



15

16 MYPOS SWISS

Um Kundenzufriedenheit zu garantieren, ist es wichtig, dass Kunden auf die von ihnen bevorzugte Weise bezahlen können. Darum präsentiert der Anbieter auf der Messe seine innovative und kostenfreundliche Zahlungslösung.

Halle 6, Stand K25, www.myPOS.com



16

17 RAUE

Die neuen Fusslotionen aus der Pflegeserie „Camillen 60“ mit den Wirkstoffen Hyaluron und Panthenol sollen die Haut optimal mit Feuchtigkeit versorgen und die hauteigenen Abwehrkräfte stärken. Die enthaltenen Fruchtextrakte sorgen zudem für einen angenehmen, frischen Duft. Ab sofort auch direkt in der Schweiz erhältlich.

Halle 5, Stand B07, www.raue-shop.ch



17

18 DR. GRANDEL

Ampullen sind das Herzstück des Unternehmens. Sie versprechen, modernste Wirkstoffe zu enthalten und einen überzeugenden Pflegeeffekt zu erzielen. Nach dem letztjährigen Erfolg mit den „Ampullen des Monats“ stellt das Unternehmen auf der Messe seine Ampullenliebhaber sowie die grosse Vielfalt des Ampullensortiments vor.

Halle 5, Stand D14, www.musculus.ch

18





19



20

19 SWISSESTETIC

Das mikronisierte „hyalupure Lifting Gel“ ersetzt fehlende Hyaluronsäuremoleküle und revitalisiert die Haut von innen für eine straffere und prallere Haut, so der Anbieter. Die INCI-Liste besteht aus nur drei Inhaltsstoffen: Wasser, Hyaluronsäure und pflanzlichem Glycerin.

Halle 5, Stand B04/C05, www.swissestetic.ch

20 ENZYMPRO

Der Drink „Regalatro Slim Beauty“ verspricht, das Körpergewicht zu reduzieren und ein straffes Bindegewebe zu erzielen. Die enthaltene Nährstoffkombination aus u.a. Regulatferment, Glucomannan und Hyaluronsäure soll für gesunde Haut, Haare und Nägel sorgen.

Halle 5, Stand E19, www.enzympro.com

21 REVIDERM

Der Reviderm-Bus ist ein Kosmetikinstitut auf Rädern. Er bietet die Gelegenheit, sich über das Sortiment zu informieren und sich zusätzlich exklusiv von Hautexpertinnen des Anbieters beraten zu lassen. Neben Live-Behandlungen gibt es auch attraktive Messeangebote.

Halle 5, Stand A23, www.reviderm.ch

22 JANE IREDALE

Die Farbpalette der Lippenstifte reicht von natürlichen Nudetönen bis zu einem aufregenden Tiefrot. Die Farben sollen besonders lang auf den Lippen haften und überzeugen laut Unternehmen durch ihre natürlichen Inhaltsstoffe, die die Lippen mit Feuchtigkeit versorgen sollen.

Halle 6, Stand G24, www.careconcept.ch

23 MALU WILZ

Die „Balance Pro“-Linie verspricht, sichtbaren altersbedingten Linien und Trockenheitsfältchen, Pickeln und starkem unerwünschtem Glanz entgegenzuwirken. Die Pflegelinie ist eine massgeschneiderte Lösung für die reife Mischhaut, so der Anbieter.

Halle 5, Stand D14, www.musculus.ch

24 CNC

Das „Plasma Solution“-Gerät erzielt laut Anbieter mit minimalen Einsatz einen maximalen Effekt. Der Einsatz des Geräts soll der Kosmetikerin die Möglichkeit bieten, schwierige Hautsituationen, wie z.B. zu Akne neigende Haut, schnell und effektiv zu behandeln. Im Zusammenspiel mit den Medizinprodukten „Medical Skin Cleanser“ und „Medical Skin Spray“ sollen grosse Erfolge erzielt werden können. Das Gerät ist kabellos mit Akku, handlich und flexibel einsetzbar.

Halle 5, Stand E05/E04, www.cnc-cosmetic.de



21



22



23



24

25 BEAUTYLINES

Das „Wimpern Serum“ für empfindliche Augen soll für ein hohes Wimpernvolumen sorgen und längere, dichtere und gesunde Wimpern erzielen. Das Produkt wirkt laut Anbieter gezielt an der Haarwurzel, um dort alle benötigten Nährstoffe zur Verfügung zu stellen.

Halle 5, Stand D13, www.beautylines-shop.at



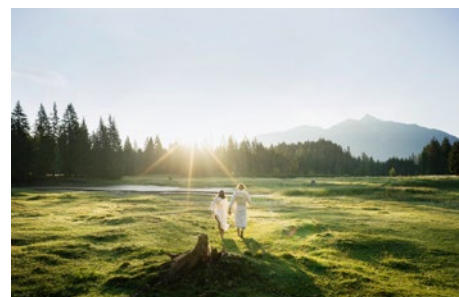
25

26 BEST ALPINE WELLNESS HOTELS

Die „Best Alpine Wellness Hotels“ verstehen sich als besondere Wohlfühlresorts in Österreich und Südtirol. Gäste können sich hier mit Küchenkreationen auf Haubenniveau verwöhnen lassen. Die Hotels bieten zudem ein breit gefächertes Angebot an Beauty- und Spa-Behandlungen.

Halle 5, Stand C24, www.wellnesshotel.com

26



27

27 NUGENESIS NAILS

Das organische Fingernagelsystem „dipping powder“ aus Titanium verspricht, flexibel zu sein, dabei aber über eine höhere Stabilität als das Gel- oder Acrylsystem zu verfügen. Ein fertiger „Titan Dip“ ist atmungsaktiv, wasserabweisend, leicht, hochglänzend und bruchfest, so der Anbieter.

Halle 6, Stand K12, www.nugenesisnails.ch



28

28 MAVEX SA

Das „Calluspeeling“-Set von Mavex wurde speziell für die professionelle Behandlung entwickelt und sorgt für schöne, weiche und gepflegte Füße. Die Behandlung entfernt laut Unternehmen Schwielen, Hornhaut und Rhagaden – und das ohne Klingen und Fräser.

Halle 5, Stand C22/D15, www.mavex.swiss



29 WEYERGANS

Der neue Spray-Lipolyzer „Simply Red“ von Weyergans verspricht gegen die Fettpölsterchen an Bauch, Beine und Po vorzugehen. Der innovative, vorwiegend pflanzliche Wirkstoffkomplex soll die Fettzellen aufspalten, die Verbrennung freier Fettsäuren steigern und den Abtransport von Fettstoffwechselresten begünstigen.

Halle 5, Stand C12/D09, www.mtr-ag.ch



29

30 BALDAN GROUP

Das Multisystemgerät „T-Shape“ wurde speziell zur Remodellierung des Körpers, zur Verbesserung des allgemeinen Gesundheitszustandes und zur Linderung von Cellulite entwickelt. Es ist auf Rollen montiert und dadurch flexibel einsetzbar. Das 3-in-1-System verbindet die Technologien multipolare Radiofrequenz, LLLT-Laser und Vakuum-Absaugung mit verschiedenen dynamischen Impulsen.

Halle 5, Stand A14, www.baldangroup.com



30



31



31 MED BEAUTY SWISS

Das Serum „Skinetin moss CNH“ verspricht, den Hautzellkern zu regenerieren und die Haut vor umweltbedingten Schäden zu schützen. Das Serum basiert auf der innovativen Biotechnologie der Moospflanze und stärkt laut Anbieter die Abwehrkräfte, optimiert den Feuchtigkeitsgehalt und fördert die Geschmeidigkeit der Haut.

Halle 5, Stand D03, www.medbeauty.com

32



32 MALU WILZ

Die limitierte Frühjahr-/Sommer-Kollektion „After Work Chic“ verwandelt jede Frau in einen Blickfang, so der Anbieter. Die Kollektion enthält einen glänzenden „Glossy Lip“, hochpigmentierte „True matt Lipsticks“, einen wasserfesten „Long Lasting Concealer“ sowie „Long-wear Eyeshadow Pens“ und einen „Blusher“.

Halle 5, Stand D14, www.musculus.ch

33



33 BARE BEAUTY

Das Unternehmen stellt auf der Messe die neu eingefärbten Aufbaugele in den Farben „Nude“, „Rose“ und „Apricot“ vor. Die Gele versprechen ein schnelles und effizientes Arbeiten mit tollen Farbergebnissen – egal ob bei der Nude-Look oder bei der Easy-Babyboomer-Technik.

Halle 6, Stand J08, www.bare-beauty.ch

34



34 WINDIS

Der Beauty-Drink „Collagen Lift“ basiert auf Wirkstoffen wie Kollagen und Vitamin C und verspricht, die Hautalterung von innen heraus zu verzögern. Das Nahrungsergänzungsmittel soll nach drei bis sechs Wochen Falten verringern und die Elastizität der Haut verbessern.

Halle 5, Stand D02

www.revitalash-switzerland.ch

35



35 TOBAS

Die aus der Medizin bekannte Vibrationstechnologie „Vibra 3.0“ wurde speziell für den Einsatz in der kosmetischen Ästhetik weiterentwickelt. Die Anwendung verspricht ein perfektes Körperstyling und soll sich unter anderem zur Cellulitereduktion, zur Straffung des Gewebes sowie zum Muskelaufbau eignen.

Halle 5, Stand E03, www.swissbeautypoint.ch

36



36 LOCALSEARCH

Das Terminbuchungs- und CRM-Tool für KMU „MyCockpt“ verspricht, durch optimierte Prozesse eine bessere Arbeitsauslastung, höhere Umsatzchancen, mehr Zeit für Kunden und somit mehr Kundenzufriedenheit zu erzielen. Exklusiver Messerabatt von bis zu 1'000 CHF.

Halle 6, Stand J16, www.localsearch.ch

profi-shop

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



Prof. Dr. Wilfried Umbach

KOSMETIK UND HYGIENE

Die grundlegend überarbeitete und aktualisierte 3. Auflage des von Prof. Dr. Umbach herausgegebenen Werks „Kosmetik und Hygiene von Kopf bis Fuß“ enthält erstmals auch die Definition und Bewertung von Cosmeceuticals sowie Informationen über neue Erkenntnisse in der Altershautforschung und die Herstellung von Parfümölen u.v.m.

569 Seiten, Softcover, CHF 85.00

Dr. Ilja Kruglikov

APPARATIVE KOSMETIK

Die moderne kosmetische Behandlung ist eine Symbiose aus echter „Handarbeit“ und dem Einsatz von Geräten. Angesichts der Vielzahl von Behandlungsmethoden und Geräten ist es unabdingbar, sich einen Überblick zu verschaffen. Dieses Buch informiert Sie über Wärmebehandlung, mechanische Behandlung, Elektrokosmetik + Ultraschall, Gerätesicherheit + Unfallverhütungsvorschriften.

80 Seiten, Softcover, CHF 52.00



AUF EINEN BLICK



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

- Medizin/ Dermatologie
- Kosmetik
- Fusspflege
- Nail
- Alternative Therapien
- Ernährung
- Make-up und Farbe
- Marketing und Verkauf
- Sonstige

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

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

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



FACHBÜCHER ZUM THEMA KOSMETIK

BEAUTY FORUM Edition: Apparative Kosmetik.....	CHF 52.00
BEAUTY FORUM Edition: Chemie in der Kosmetik heute	CHF 30.00
BEAUTY FORUM Edition: Dermatologie für Kosmetikerinnen.....	CHF 35.00
Körperpflegekunde und Kosmetik	CHF 40.90
Kosmetik und Hygiene.....	CHF 85.00
Springer Lexikon für Kosmetik und Körperpflege	CHF 50.90

BLEIBEN SIE UP-TO-DATE...

... mit der Fachzeitschrift BEAUTY FORUM Edition Swiss!



Orientierung | Beratung | Inspiration

Als Abonnent/in profitieren Sie gleich doppelt:

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

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

Jahresabonnement mit 10 Ausgaben der BEAUTY FORUM Edition Swiss

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

Abonnemente und Probehefte:

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

www.beauty-forum.ch

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

**BEAUTY
FORUM**
HAUTNAH ERLEBEN!

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

Ericson & Malu Wilz Produkte zu verkaufen

Ericson Laboratoire Skinjexion Verkaufsprodukte.
Wir führen diese Produkte nicht in unserem Sortiment,
wir haben von jedem Produkt je ein Stück zu verkaufen.
Malu Wilz Make - up Stand zu verkaufen, gefüllt mit Tester
und Verkaufsprodukten.
Tel.: 079 937 48 75

Luxus-Kosmetiksalon in Centrum v. St.Moritz sucht Nachfolger

Seit über 35 J. werden hier exklusive Kosmetikartikel und div. Behandlungen angeboten. Günstige Mietzins (1250 CHF mtl), ausgezeichnete Lage, exklusive Kundenstamm, hoher Umsatz, ein Garant für ein florierendes Geschäft. VB 120.000
Tel: 076/7788419, E-Mail: lucia.costa.stmoritz@gmail.com

Ri-soft Liner 3030 zu verkaufen

Ri-soft Liner 3030 gebraucht,
in einwandfreiem Zustand;
inkl. 14 Nadeln assortiert.
Verkaufspreis 800.- CHF
Tel.: 027 923 68 32

ANZEIGENSCHLUSS

für die Ausgabe

4/2019

ist am **20.03.2019****FASHION KOMPRESSION**

FORMOLA-Beauty steht für Gesundheit und Mode. Ihr Partner für hochwertige Produkte in den Bereichen Kompression, Dessous und Fashion, Funktions- und Sportbekleidungen.

WIR SUCHEN SIE!

Vertriebspartner gesucht? Fragen Sie nach unseren spannenden Wiederverkaufskonditionen! Planen Sie einen Verkaufsevent oder eine Produkteschulung? Wir helfen Ihnen sehr gerne dabei.

Wenn Sie mehr über unsere Produkte erfahren möchten informieren Sie sich bei:



FORMOLA-Beauty Form & Leichtigkeit
Propstei 2, 8259 Wagenhausen
Tel. 052 741 42 79, info@formola.ch,
www.formola.ch

Trybol**Chemiker/in**
(Teilzeit möglich)**Suchen Sie einen vielseitigen und anspruchsvollen Job?****Aufgabenbereich: Entwicklung von projektbezogenen Pflegekosmetik-Rezepturen, Sicherheitsbewertung****Anforderungen:**

- Ausbildung auf diesem Bereich
- Sorgfältiges, exaktes Arbeiten
- Belastbar
- Teamfähigkeit und Flexibilität
- Sehr gute Deutschkenntnisse in Wort und Schrift

Dann senden Sie Ihre vollständige Bewerbung zusammen mit einem Foto und Lohnvorstellungen an
info@trybol.ch

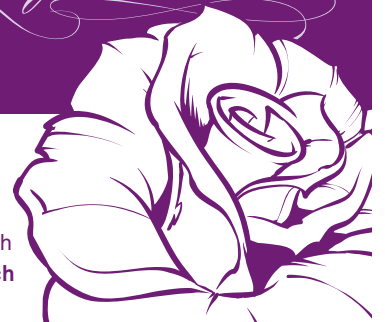
CENTRE DE
FORMATION POUR
DERMOGRAPHESMAQUILLAGE
PERMANENTPOINT DE VENTE
DE MATÉRIEL
PROFESSIONNEL**À SAISIR POUR EXPERTE
EN DERMOGRAPHIE**

« LE MAQUILLAGE PERMANENT » Sàrl CHERCHE UNE
TALENTUEUSE DERMOGAPHE POUR REMETTRE SON
INSTITUT APRÈS 28 ANS DE PROSPÈRES ACTIVITÉS.

Le Maquillage Permanent

CONTACT

Mme Pascale Bonnamy
021 311 79 00
076 366 79 00
Info@lemaquillagepermanent.ch
www.lemaquillagepermanent.ch



**ANZEIGEN
WERDEN GELESEN!
SIE TUN'S GERADE!**

Ausbildungen

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

Klassische Kosmetik

Baar / Zug

swiss medical academy

Wir bilden Profis aus!
Die swiss medical academy unter dem Patronat des SGMK (Schweizerische Gesellschaft für medizinische Kosmetik) bietet Ihnen attraktive Aus- und Weiterbildungen im Bereich Medical Cosmetics, Kosmetik und Wellness/ SPA an.
Unsere Absolventen/-innen verfügen nach Abschluss sowohl über fundierte Fachkenntnisse als auch über genügend praktische Arbeitserfahrung, um sich auf dem Arbeitsmarkt behaupten zu können.
Skin Aesthetic Assistant - die erste Ausbildung in der Schweiz, für alle die sich im kosmetisch-medizinischen Bereich weiterbilden möchten. Fundierte Ausbildung mit den aktuellsten High Tech Geräten und hochwirksamen Cosmeceuticals-Treatments. Ihre Vorteile:

- Zeitgemässe Ausbildung
- Neuste HighTech-Geräte
- Erfahrene Fachdozenten
- Kleine Gruppen
- Zentrale Lage
- Parkplätze
- 3 Minuten vom Bahnhof und Autobahn entfernt

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

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 berufsbegleitenden und Intensiv-Lehrgänge mit Diplomabschluss, das international anerkannte CIDESCO-Diplom und unsere vielfältigen Angebote an den drei Standorten in Zürich, Basel und Burgdorf. Professionalität fängt mit Bildung an - 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 100 Aus- und Weiterbildungen an den Standorten Burgdorf, Dübendorf und Basel 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 die kursspezifischen Produkte.
Lyssachstrasse 83, 3400 Burgdorf
Tel. +41 34 420 08 04, Fax: +41 34 420 08 01
info@swa.ch, www.swa.ch

Chur / St.Gallen / 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, Festtage-/Braut Make-up und Make-up Spezial, Sugaring Haarentfernung, 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.
Rehetobelstrasse 8, 9037 Speicherschwendi
Verwaltung 071 344 46 44
www.ayura.ch, admin@ayura.ch

Luzern

DICKERHOF AG

Bildungszentrum für Massage, Pflege und Kosmetik

Wir sind ein ISO 29990- und EduQua zertifiziertes Unternehmen mit moderner Infrastruktur. Die Lehrgänge werden berufsbegleitend in Tages- oder Abendkursen, sowie an den Wochenenden angeboten. Kontakt und Unterlagen unter
www.dickerhof.ch oder unter der Nummer 041 544 95 35.
Dickerhof AG, Rüeggisingerstrasse 29
6020 Emmenbrücke

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

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 berufsbegleitenden und Intensiv-Lehrgänge mit Diplomabschluss, das international anerkannte CIDESCO-Diplom und unsere vielfältigen Angebote an den drei Standorten in Zürich, Basel und Burgdorf. Professionalität fängt mit Bildung an - 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
info@mariaschweizer.ch
www.mariaschweizer.ch

Medizinische Kosmetik

Baar

swissestetic AG

Professionelle Weiterbildung rund um die medizinische Kosmetik inklusive Zertifikat. Neben dem Vertrieb von qualitativ hochwertigen Produkten seit 10 Jahren, stehen für uns professionelle und fachkundige Weiterbildungen rund um medizinische Kosmetik und Geräte im Mittelpunkt. Damit die ausgezeichneten Produkte optimal angewendet werden, bietet die swissestetic AG regelmässig Fachseminare an. Die fundierten Schulungen beinhalten

unter anderem die folgenden Themen, bei denen Theorie, sowie auch die praktische Anwendung kompetent weitergegeben werden:

Anti-Aging, Jett Plasma, Akne, Cosmelan, Mesotherapie, Radiofrequenz, Mikroneedling und viele mehr.

Unsere Marken:

- mesoestetic • Dermalroller • swissestetic
- Jett Plasma • Hyalupure

Die aktuellen Kursdaten finden Sie auf unserer Homepage.

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

Basel/Lörrach

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. Persönliche Kennenlern-Behandlung für bereits selbstständige Fachkosmetikerinnen.
Belico-Schulungszentrum, Basel/Lörrach
Freephone 0800 5005 15
info@belico.ch | www.belico.ch

Birmensdorf

MED BEAUTY SWISS AG WISSEN SCHAFFT SCHÖNHEIT®

Hochwertige Produkte und anspruchsvolle Treatments aus der Medizinischen Kosmetik erfordern eine aktuelle Fachkenntnis für Beratung, Behandlung und Verkauf. Wir bieten im Sinne der Ganzheitlichkeit, Seminare über folgende Marken an: Med Beauty Swiss, cell premium und als Schweizer Distributor ebenfalls TEAM DR JOSEPH -HIGHTECH NATURAL COSMETICS, MD SKIN SOLUTIONS und UNG (dekorative Kosmetik). Gerne übersenden wir Ihnen auf Anfrage unser Seminarangebot oder informieren Sie sich auf unserer Homepage über das aktuelle Programm.

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

Zürich

Fachakademie für Ästhetik und Medizinische Kosmetik

Wir von der Fachakademie für Medizinische Kosmetik setzen uns für ein professionelles Miteinander von Kosmetiker/innen und Ärzten ein. Kosmetiker/innen übernehmen in dieser Zusammenarbeit wichtige Aufgaben als Bindeglied zwischen Patienten und Patientinnen und den Ästhetikmediziner/innen war.

Medizinische Kosmetik Ausbildungen

- Diplom in Medizinischer Kosmetik und Professioneller Derma Advisor
- Diplom in Medizinischer Kosmetik in High Technologie
- Master-Diplom in Medizinischer Kosmetik und Medizinischer Kosmetik in High Technologie
- Master-Diplom in Medizinischer Kosmetik und Medizinischer Kosmetik in High Technologie
- Weiterbildungen für Ärzte und Heilpraktiker/innen
- Hydralift • RF Radiofrequency • Plasma Pen • HIFU • Mesotherapie • Microneedling • Diodenlaser • Alexandrit- und Nd-Yag Laser • Pulslicht/SHR/IPL • T-Shap-RF.VACUUM und LASER LLLT DA 760 nm • Thermage

Rüdenplatz 2, 8001 Zürich

Tel. +41 43 818 58 75

<https://fachakademie-medicinische-aesthetische-kosmetik.ch>

Neue Technologien für effektives Bodyforming

Kryolipolyse und HIFU (High-Intense Focused Ultrasound) sind zwei Technologien, die zu einem straffen, definierten Körper verhelfen. Sie können einzeln oder kombiniert eingesetzt werden. Beide Technologien zerstören Gewebe und daher ist die richtige Handhabung von grosser Wichtigkeit. Regelmässige Ausbildungs-Kurse! Nächste Kurse in Zürich: 28.2./21.3./13.6.

LASERMED AG, Roggwil, 071 454 70 30,

info@lasermed.ch

www.lasermed.ch/kurse.html

Lashes

■ Basel

SwiGoCosmetics

Swiss Gold Cosmetics

Gold Lashes Wimpernverlängerung in Perfektion. Kompetente Schulungen mit Diplomabschluss. Basis und Master Kurse. Tel. 061 722 00 80 oder Tel. 061 401 22 48 www.swigocosmetics.ch

■ Cham / Zug

NOUVEAU LASHES & BEAUTY – THE ULTIMATE LASH BRAND

Wimpernlaminierung mit LVL enhance Collagen Lash Lifting System, Wimpernextensions, 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 ausführender praktischer Anwendung, damit Sie jede Behandlung sicher und selbständig 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.nouveaulashes.ch

■ Vira

VIPLASHES

Professionelle Wimpernverlängerung Die VIPLASHES GmbH bietet langjährige Erfahrung in der Ausbildung zur zertifizierten Wimpern Stylistin in Einzel-Basissschulungen und Volumentechnik Workshops an. Ergänzt wird unser Schulungsangebot mit Hot Wave Lash-Lifting Schulungen. Alle Schulungs-Leiterinnen garantieren für Ausbildungen auf höchstem Niveau. VIPLASHES Liquids werden in Deutschland nach EU-Kosmetikverordnung hergestellt. Gerne informieren und beraten wir Sie persönlich. Via Cantonale 75, CH-6574 Vira Tel. 091 858 37 30 info@viplashes.ch, www.viplashes.ch

■ Zürich / Schaffhausen

Luxus Lashes Schweiz

Ausbildungen zur zertifizierten Profi-Wimpernstylistin. 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. Neu für Profis, oder die es werden möchten: Volumen & Style, 2-Tages Intensivschulung für Fortgeschrittene. Sternenstrasse 29, 8002 Zürich Stadthausgasse 23, 8200 Schaffhausen www.luxuslashes-schweiz.ch mail@augenblick-sh.ch

Make-up

■ 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

BLEND – Academy of Makeup Artistry Visagistenschule

Ausbildung / Weiterbildung Ausbildung zum Pro Hair & Makeup Artisten mitten in Bern. In aufbauenden Modulen bieten wir eine solide Grundausbildung für Quereinsteiger und Fachleute an, mit der Option zur Spezialisierung in Hairstyling und Advanced Makeup Artistry. Aarberggasse 36, Tel. 031 312 20 00 mail@blend-academy.ch www.blend-academy.ch

■ Zürich

Viktoria Georgina Make-up Kurse & Workshops

Die internationale tätige Make-up & Augenbrauen Artistin Viktoria Biro bietet in kleinen Gruppen qualitativ hochwertige, intensive und praxisnahe Schulungen an, die begeistern. Bei den Kursen und Workshops erwarten Dich spannende und aktuelle Themen, eine erfahrene Dozentin, hochwer-

tige Produkte namhafter Brands und beste Arbeitsmaterialien, sowie ein Teilnehmer-zertifikat. Je nach Kurs mit einem profi Fotoshooting, sowie einem hochwertigen Make-up Starterkit um Deine neu erlernten Fähigkeiten gleich in die Praxis umsetzen zu können.

Beste Location inkl. Besucherparkplatz und nur 10 Minuten vom Zürich HB entfernt. Aktuelle Kurse, jeweils up to date: Makeup Designer, Make-up Bootcamp, Augenbrauen Workshop, Braut Make-up, Augentechniken usw.

Erweitere Dein Know How und begeistere deine Kunden, buche Deinen Kurs! Hildastrasse 18, 8004 Zürich Tel. 078 899 39 22

vgb@viktoriageorgina.com

www.viktoriageorgina.com

Instagram & Facebook: @viktoriageorgina

■ Wetzikon

Visagistenschule Face Design GmbH

Die führende Visagistenschule der Schweiz für eine professionelle Ausbildung zum dipl. Visagisten & Hairstylisten. Längste, inhaltlich tiefste und praxisnächste Ausbildung um danach den Beruf als Visagist in allen Facetten auszuüben. Sie werden von hauptberuflichen Visagisten und Dozenten unterrichtet, denn Ihr Lernerfolg hat für uns oberste Priorität. Sie erhalten insgesamt zwei qualitativ herausragende Pinselsets, welche in Handarbeit speziell für Face Design produziert werden. Mit den Abschlussarbeiten aus dem Fotoshooting können Sie sich für den grössten Schweizer Förderpreis für Visagismus, "picture of the year" nominieren. Face Design fördert mit dieser Auszeichnung als einzige Visagistenschule ihre Newcomer im grossen Stil. Zürcherstrasse 91, 8620 Wetzikon Tel. 044 994 60 40 info@facedesign.ch, www.facedesign.ch, www.pofy.ch

Permanent-Make-up

■ Aarau

MAYKOSMETIK ACADEMY

Perfektion rund um die Uhr. Schönheit ohne Aufwand. Gleichbleibendes Aussehen in allen Lebenslagen. Tag und Nacht eine tolle Ausstrahlung. Träumen Sie auch davon, Ihre Kunden das anzubieten? Unsere Schulungsangebote:

Grundausbildungen PMU, Microblading, Farbschulung, Korrektur Workshop, PMU Entfernung mit Professional Remover, Workshops Spezial Technik, Candy Lips/ Eyeliner/ Nano Brows/ Herren Pigmentation, Onkologische Pigmentierung, Tricho (Skalp) Pigmentation, Areola- und Narbenpigmentation. Vertiefen Sie Ihr praktisches Können bei einer Privat-Schulung, auch für Umsteiger geeignet.

Ausbildung in Deutsch, Französisch und Portugiesisch. MAYKOSMETIK ACADEMY Laurenzentorgasse 14 | 5000 Aarau +41 62 822 71 87, +41 79 212 08 27 academy@maykosmetik.ch www.maykosmetik.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.

Gold Microblading Kurse

Einzel-Intensivschulungen

Auch Schulung in Ihrem Institut.

Freiestrasse 45, 4001 Basel

Tel. 061 722 00 80

madeleine@kosmetikmadeleine.ch

www.kosmetikmadeleine.ch

■ Dottikon

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.naturaldesign.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

■ 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®

AUSBILDUNGEN

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 Permanent Make-up
Torgasse 6, 8001 Zürich (am Bellevue)
Parkhaus Opera, Parkhaus Promenade
Tel. 044 272 71 71, be-beautiful@bluewin.ch
www.be-beautiful.ch

Nail

■ 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

Fusspflege

■ Burgdorf / Dübendorf

SWISS WELLNESS ACADEMY

Mit der Swiss Wellness Academy kommen Sie beruflich weiter. Über 100 Aus- und Weiterbildungen an den Standorten Burgdorf, Dübendorf und Basel 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 die kursspezifischen Produkte.

Lyssachstrasse 83, 3400 Burgdorf
Tel. +41 34 420 08 04, Fax: +41 34 420 08 01
info@swa.ch, www.swa.ch

■ Suhr / Zürich / Bern / Etoy

DOBI-INTER AG, DOBI 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 22

Haarentfernung

■ Aarau

MAYKOSMETIK ACADEMY

Sugaring als Enthaarungsmethode liegt hoch im Trend. Begeistern Sie jetzt Ihre Kunden mit Ihrem erweiterten Angebot als Dermaepil Sugaring Profi. Mit unseren Ausbildungsangeboten in kleinen Gruppen von 2 bis 6 Teilnehmern können auch Sie diese zuckersüsse Haarentfernungsmethode erlernen und sofort in Ihrem Institut anbieten. Mit der „Dermaepil Basic“ Schulung legen Sie den ersten Grundstein für Ihre Ausbildung. Vertiefen und festigen Sie 4 bis 6 Wochen nach der Basic Schulung am „Praxis Day“ das Gelernte gratis. Mit unserer „Dermaepil Expert Sugaring“ Schulung, werden allfällige Fehlhaltungen angeschaut. Ausbildung in Deutsch, Französisch und Italienisch.

Laurentzengasse 14 | 5000 Aarau
+41 62 822 71 87, +41 79 212 08 27
academy@maykosmetik.ch
www.maykosmetik.ch

■ Zürich

Fachschule für Haarentfernung mit HANRA Body Sugaring

Erfahrene Profis empfehlen Body-Sugaring für die sanfte und langanhaltende Art der Haarentfernung: Kurse für Kosmetikerinnen, Grundausbildung zur HANRA Praktikerin mit Diplom und Netzwerk.
Body-Sugaring • Ausbildungen •
CH-Produktion • Vertrieb

Lydia Dainow Suisse Cosmetic GmbH

Hauptstrasse 15, 5027 Herzach

Tel. 062 878 31 41, www.hanra.ch
hanra@lydiadainow.com

Massagen

■ Burgdorf / Dübendorf

SWISS WELLNESS ACADEMY

Mit der Swiss Wellness Academy kommen Sie beruflich weiter. Über 100 Aus- und Weiterbildungen an den Standorten Burgdorf, Dübendorf und Basel 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 die kursspezifischen Produkte.

Lyssachstrasse 83, 3400 Burgdorf
Tel. +41 34 420 08 04, Fax: +41 34 420 08 01
info@swa.ch, www.swa.ch

■ Luzern

DICKERHOF AG

Bildungszentrum für Massage, Pflege und Kosmetik. Wir sind ein ISO 29990- und EduQua zertifiziertes Unternehmen mit moderner Infrastruktur. Die Lehrgänge werden berufsbegleitend in Tages- oder Abendkursen, sowie an den Wochenenden angeboten. Kontakt und Unterlagen unter www.dickerhof.ch oder unter der Nummer 041 544 95 35.

Rüeggisingerstrasse 29, 6020 Emmenbrücke

Farb- & Stilberatung

■ Bern/Zürich/Lausanne

Koloristika GmbH – Ausbildungszentrum für Farbe, Stil & Image

Wir bieten seit 35 Jahren eine umfassende, zeitgemässe und massgeschneiderte Aus- und Weiterbildung im Bereich der Farbe, Stil & Imageberatung in der ganzen Schweiz an.

– Farb- und ModestilberaterInnen Damen auch im Fernlehrgang möglich

– Intensiv Lehrgang Fashion StylistIn

– Personal ShopperIn

– ImageberaterIn Professional

– Diverse Seminare/Workshops

Unsere Standorte:
Koloristika GmbH, Chaumontweg 20, 3095 Spiegel b. Bern
Koloristika & Atelier Joerg Kressig, Zähringerstrasse 32a, 8001 Zürich
Tel.: +41 31 972 18 19, Tel.: +41 79 279 36 78
info@koloristika.ch, www.koloristika.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
Dorfstrasse 19a
CH-6340 Baar
Tel. 078 749 25 88
info@sgmkverband.ch
www.sgmkverband.ch



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



Offizieller Berufsverband
der Schweizer NaildesignerInnen
Postfach, 3123 Belp
Tel.: 079 425 87 74
office@swissnaildesign.ch
www.swissnaildesign.ch



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



**GRAZIELLA SUSANNA
CORVER**

Die gebürtige Zürcherin ist in Italien aufgewachsen, hat ihre Schule aber in der Schweiz abgeschlossen. Nach einem Lehrabschluss zur Textilverkäuferin absolvierte sie eine Ausbildung auf der Wirtsfachschule und liess sich zusätzlich zur Sumatu-Therapeutin ausbilden. Nach erfolgreichen Jahren in der Gastronomie, zuletzt als Geschäftsführerin eines japanischen Top-Restaurants, wechselte sie in die Beauty-Branche. Sie war zehn Jahre Geschäftsführerin eines führenden Permanent-Make-up-Unternehmens in Zürich mit acht Mitarbeiterinnen. 2013 hat sie sich mit einem eigenen Kosmetikinstitut „Be Beautiful – BIOTEK Schweiz – Permanent Make-up“ selbstständig gemacht.

ZUR BEAUTY-BRANCHE BIN ICH GEKOMMEN ...

... weil ich mich beruflich verändern wollte.

AN MEINEM BERUF FASZINIERT MICH BESONDERS ...

... dass ich mit wenigen Mitteln das Aussehen der Frauen/Herren wieder zum Strahlen bringen kann. Es wird nie langweilig, da jeder Mensch individuell ist.

NEUE ENERGIE TANKE ICH ...

... bei guten Gesprächen mit Freunden.

NUR SCHWER VERZICHTEN KÖNNTE ICH AUF ...

... meine Familie und den Familienhund „Mocca“.

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

... Lady Gaga - v.a. im Film „A Star is Born“ hat sie mich sehr beeindruckt.

MEINE FERIE N VERBRINGE ICH AM LIEBSTEN ...

... am Meer.

MEIN LIEBLINGSGERICHT IST ...

... ich habe nicht nur ein Lieblingsgericht - ich liebe die italienische und die thailändische Küche!

MEIN EINDRÜCKLICHSTES REISEERLEBNIS ...

... war die Reise an die Antarktis, die ich vor 30 Jahren unternommen habe.

MEIN GRÖSSTER WUNSCH ...

... ist es, gesund und aktiv zu bleiben.

Horoskop

IHRE STERNSTUNDEN IM FEBRUAR



WASSERMANN [21.1.–19.2.]

Bis zum 14.2. befinden Sie sich auf der Überholspur! Nutzen Sie deshalb die ersten beiden Februarwochen, um Ihre Karriere zu pushen! Sonne, Mars und Jupiter stärken Ihre Durchsetzungskraft, während Businessplanet Merkur bis zum 10.2. für volle Auftragsbücher sorgt. Im Kundenkreis sind vor allem Ihre Trendsetterqualitäten gefragt! Aber auch mit innovativen Beauty-Produkten aus dem Luxussektor und apparativer Kosmetik lässt sich punkten. OPC ist Ihr eigenes Powerwirkstoffwunder!

Fische (20.2.–20.3.): Ihre Intuition und Ihre Kreativität sind Ihre Karrierejoker! Ab dem 11.2. lohnt es sich auch, das Thema „Produktverkauf“ zu forcieren. Denn mit Merkur an Ihrer Seite sind Sie bestens informiert und überzeugend.

Widder (21.3.–20.4.): Obwohl Sie vor Motivation nur so strotzen, haben Sie das Gefühl, dass Ihre Anstrengungen bei Ihrer Kundschaft auf wenig Gegenliebe stossen. Kein Grund, sich entmutigen zu lassen! Die Zeit der positiven Resonanz kommt noch. Setzen Sie auf Herrenkosmetik!

Stier (21.4.–20.5.): Trotz einiger Selbstzweifel liefern Sie eine gewohnt gute Leistung ab! Und genau das bringt Ihnen die Wertschätzung und Anerkennung, die Sie sich so sehr wünschen! Auch ein kleines finanzielles Plus ist ab dem 11.2. möglich! Ihr Februarthema ist Anti-Aging.

Zwillinge (21.5.–21.6.): Auch wenn Sie voller neuer Ideen stecken, sollten Sie sich in Ihrem Veränderungsdrang nicht verzetteln. Bringen Sie frischen Wind in Ihren Arbeitsalltag, achten Sie aber auf Ihre Finanzen und bleiben Sie realistisch. Aromapflege ist Ihr Steckpferd.

Krebs (22.6.–22.7.): Ziehen Sie sich nicht in Ihr Schneckenhaus zurück, wenn Herausforderungen anstehen! Bereits ab dem 11.2. zeichnen sich Lösungen ab und ab dem 15.2. kommt der Erfolg. Setzen Sie auf entspannende Treatments!

Löwe (23.7.–22.8.): Falls sich gerade eine gewisse Unzufriedenheit in Ihrem Arbeitsleben breitmacht, liegt das daran, dass Sie Ihre Einzigartigkeit zu wenig ausleben. Falls Sie noch keine Ideen haben, wie sich das ändern lässt: Fangen Sie doch bei sich selbst bzw. bei Ihrem Äusseren an!

Jungfrau (23.8.–23.9.): Je klarer Sie sich auf Ihre Ziele fokussieren, desto erfolgreicher gestaltet sich der Februar! Lassen Sie sich vor allem nicht durch die Ansichten und Meinungen Dritter irritieren und verzetteln Sie sich nicht! Anti-Aging-Behandlungen stehen hoch im Kurs.

Waage (24.9.–23.10.): Trotz einiger kosmischer Unvereinbarkeiten können Sie durchaus den ein oder anderen beruflichen Coup landen! Allerdings nur, wenn Sie selbstbewusst Ihren Weg gehen! Meiden Sie vor allem auch finanzielle Risiken! Beauty-Trends sind Ihr Erfolgsthema.

Skorpion (24.10.–22.11.): Auch die beste Planung schützt nicht vor unerwarteten Ereignissen. Dank Ihrer kosmischen Joker bekommen Sie aber alles schnell in den Griff! Naturkosmetik und Massagen passen gut ins derzeitige Astroklima.

Schütze (23.11.–21.12.): Sie packen im Februar Ihre Aufgaben mit frischem Elan an! Kein Wunder, dass Ihnen der Erfolg fast schon zufliegt! Allerdings lauern auch Gefahren: So warnen die Sterne ab dem 11.2. vor finanziellen Fehleinschätzungen. Erfolgversprechend ist Microneedling.

Steinbock (22.12.–20.1.): Bis zum 14.2. sind Sie nicht ganz so stressresistent wie sonst und sollten wichtige Termine deshalb, sofern möglich, auf die zweite Monathälfte verschieben. Denn Ihre Erfolgchancen steigen von Woche zu Woche! Vor allem NailArt liegt Ihnen im Februar.



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!

26. Jahrgang 2019

www.beauty-forum.ch

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

Offizielles Organ der BEAUTY FORUM SWISS

Herausgeber und Verlag

Health and Beauty Marketing

Swiss GmbH

Geschäftsführer:

Bernd Schuster, Jürgen Volpp

Zinggertorstrasse 1a

6006 Luzern

Tel. 041 417 07 70

Fax: 041 417 07 71

www.health-and-beauty.ch

info@health-and-beauty.ch

Redaktion

Nadine Frank, Bernd Schuster

Grafik/Repro

hofmann infocom GmbH

Leser-Service

Michelle Kuliszkiwicz

Tel. 041 417 07 75

michelle.kuliszkiwicz@

health-and-beauty.ch

Mediaberatung

Melissa Capilato

Tel. 041 417 07 72

melissa.capilato@health-and-beauty.ch

Projektleitung Messe

Bernd Schuster, Michelle Kuliszkiwicz

Anzeigenpreisliste

vom 1.1.2019

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.

Voulagmenis 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

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.

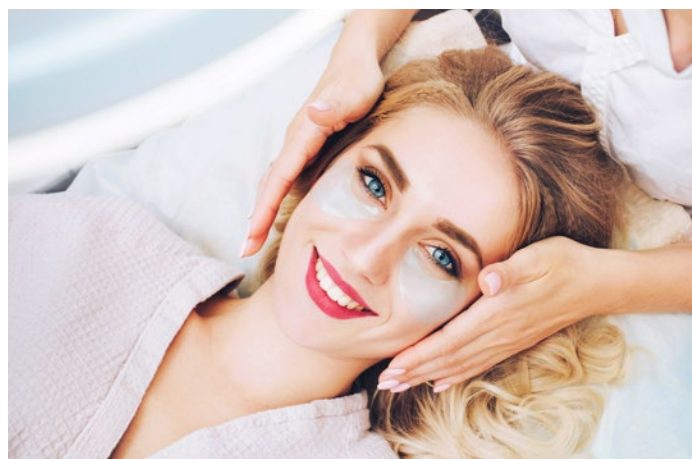
Druck:

L.N. Schaffrath GmbH & Co. KG DruckMedien

Marktweg 42-50, D-47608 Geldern

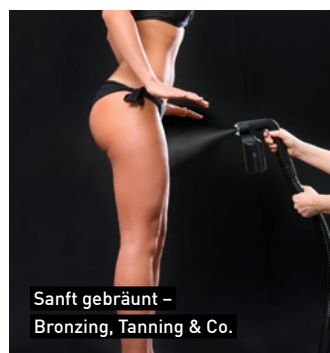
VORSCHAU

4/2019

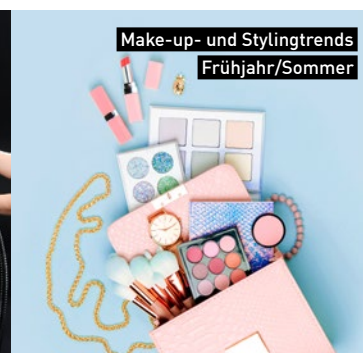


DOSSIER: ANTI-AGING

Kaum eine Frau schaut tatenlos zu, wie Ihre Haut altert! Daher ist Anti-Aging für Sie als Kosmetikerin ein sehr wichtiges Thema. Lesen Sie in der nächsten Ausgabe der BEAUTY FORUM, wie Sie die jugendliche Haut Ihrer Kundin durch Treatments oder apparative Anti-Aging-Behandlungen bewahren. Und erfahren Sie auch, was Hyaluronsäure alles kann und welche zusätzlichen Angebote rund um das Thema Anti-Aging angesagt sind.



Sanft gebräunt –
Bronzing, Tanning & Co.



Make-up- und Stylingtrends
Frühjahr/Sommer

Werbepartner in dieser Ausgabe

BTB BioTech Beauty AG	19-24	Messe Düsseldorf GmbH	65
CNC cosmetic GmbH	5	Methode Brigitte Kettner	59
Dobi-Inter AG	69	GmbH	
Gustav Baehr GmbH	Beilage	Mila d'Opiz AG	29
Health and Beauty Marketing		Raue GmbH	71
Swiss GmbH	61, 81,	Simon Keller AG	39, 70
	94, 99-101, 103, 112, Beilagen	SkinIdent AG	41-48
IC Individual Cosmetics		SkinLab	15
GmbH	73	swissestetic AG	U4
Jean-Pierre Rosselet		V-Skin Medical Beauty AG	27
Cosmetics AG	17, 53	Wala Schweiz AG	57
Lydia Dainow Suisse		YVES STÖCKLI Makeup	85
Cosmetic	U2		
Med Beauty Swiss AG	U3		

BEAUTY FORUM 4/2019 erscheint am

17. APRIL 2019

Die BEAUTY FORUM EDITION SWISS-Themenhighlights
der Ausgabe 5/2019:

- Happy Holiday – Urlaubsplanung für die Haut
- Für alle Hautarten: Peelings, Masken und Co.
- Kosmetische Grenzgänger – Cosmeceuticals

Abo-Hotline: Tel. 041 417 07 70

Gewinnspiel

YOUR PRO HYDRATION TRAVEL KIT



SO GELANGEN IHRE ANTWORTEN ZU UNS

POST: Health and Beauty Marketing Swiss GmbH

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

FAX: 041 417 07 71 WEBSITE: www.beauty-forum.ch

GEWINNSPIEL: YOUR PRO HYDRATION TRAVEL KIT
BEAUTY FORUM Edition Swiss 2+3/2019

Kreuzen Sie die jeweils richtige Lösung an.

1 A ☐ B ☐ C ☐

2 A ☐ B ☐ C ☐

3 A ☐ B ☐ C ☐

Name/Vorname

Institutsname

Branche

Strasse/Hausnummer

PLZ/Ort

Telefon

E-Mail

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

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

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

GEWINNSPIELFRAGEN:

1. Wie viele Awards und Nominierungen hat TEAM DR JOSEPH in den letzten drei Jahren erhalten?
A 3
B 16
C 10
2. Welche neue Welt der Naturkosmetik hat TEAM DR JOSEPH geschaffen?
A High Natural Cosmetics
B Natural Cosmetics
C Hightech Natural Cosmetics
3. Wo werden die Produkte von TEAM DR JOSEPH produziert?
A Österreich
B Italien
C Schweiz



NUR DAS BESTE AUS ZWEI WELTEN HIGHTECH NATURAL COSMETICS

In den Produkten von TEAM DR JOSEPH treffen zwei Welten aufeinander: Volksmedizin auf modernste, wissenschaftliche Erkenntnisse, reinste Stoffe auf feinste Technologie, die Genialität der Natur auf hochentwickeltes Know-How. Qualität heisst, diese zwei Welten im Respekt vor dem natürlichen Gleichgewicht der Haut zu harmonischen und synergetischen Produkten zu verbinden. Deshalb finden Sie in jeder Packung von TEAM DR JOSEPH echte „hightech natural cosmetics“.

Die edlen Inhaltsstoffe, vereint mit den neuesten Technologien aus dem Hightech Labor, bringen Power in jede Anwendung. Ihre Haut fühlt sich nicht nur zart und straff an, sondern das kosmetische Konzept, welches gezielt auf die Ansprüche der Haut antwortet, geht in die Tiefe und soll eine langfristige Wirkung erzielen. **TEAM DR JOSEPH ist Hightech, hochwirksam, Bio-zertifiziert und 100% Natur.**

Welcome to the TEAM. Sie profitieren als TEAM-Mitglied von:

- 30 Jahren Erfahrung eines familiengeführten Unternehmens.
- Exklusivität: TEAM DR JOSEPH ist eine rein professionelle Marke, welche nur im Institut, Spas und Hotels zu finden ist.
- Der meist ausgezeichneten Marke TEAM DR JOSEPH in den letzten 3 Jahren: 16 Nominierungen und Awards für Qualität und Innovation.
- Einer Kosmetik, die moderne Konsumenten mit dem Zusammenspiel von Textur, Wirkung, Dufterlebnis und Designanspruch überzeugt.
- Bio-zertifizierten Produkten, ohne Silicone, Mineralöle, Tierversuche und klassische Konservierungsmittel.

Möchten Sie auch ein TEAM-Mitglied werden?

Melden Sie sich bei uns, dem exklusiven Vertriebspartner für die Schweiz und Lichtenstein. Wir freuen uns auf Sie und unterbreiten Ihnen gerne ein persönliches Test- oder Start-Angebot.

PMCD Professional Medical Cosmetics Distribution
c/o Med Beauty Swiss AG
Weissenbrunnenstrasse 41 - CH-8903 Birmensdorf
Tel. 044 260 22 80 - office@medbeauty.com
www.medbeauty.com

Professional
Medical
Cosmetics
Distribution

Dermaneed

Das braucht die Haut



Besuchen Sie uns!
Halle 5 Stand B04/C05

NEU



Die effizienteste Mikroneedling-Behandlung
gegen Falten, Narben und Elastizitätsverlust