

BEAUTY FORUM

GEHT KLAR

Hautreinigung für den Profi
ab Seite 18

ENDLICH ERFOLG

Richtige Kommunikation mit Kunden
ab Seite 52

Dossier:

Viva la Diva

Anspruchsvolle Kunden im Institut
ab Seite 28

MIT
BEAUTY FORUM
Guide
2020

INFUZION[®] SYSTEM

Hyaluron für einen strahlenden Teint
... die nadelfreie Anti-Aging Revolution!

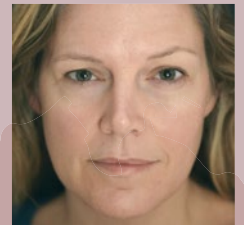
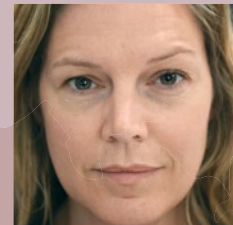
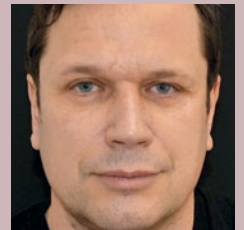
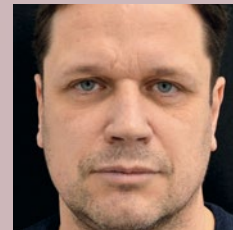
*Für Gesicht, Hals,
Dekolleté und Hände!*

STIRNFALTEN

AUGENLIEDER

MUND UND LIPPEN

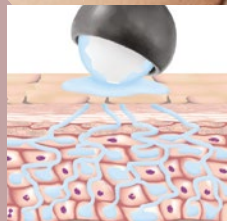
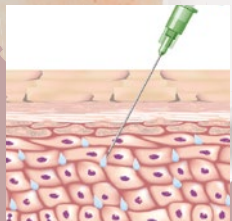
WANGEN LIFTING



VORHER

NACHHER

Die Anti-Aging Sensation aus Schweden:
Ohne Injektion – schmerzfrei – sofort sichtbare
Ergebnisse. INFUZION[®] verleiht der Haut ein
jüngeres Aussehen in nur 20 Minuten und
spendet tiefenwirksam Feuchtigkeit.



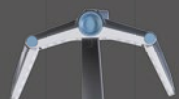
SKINBOOSTER

+ FILLER

=

INFUZION[®]
SYSTEM

Wir suchen: 10 Referenzstudios in der Schweiz!
Wir bieten: Preise zu Sonderkonditionen,
Werbeunterstützung und Gebietsschutz!



VANQUISH ME™

Auflösung der Fettdepots
mit Radiowellen



EXILIST™

Perfektes Teamwork –
Radiofrequenz und Ultraschall



BODY SCULPTOR

Ein PLUS in jeder
Figurbehandlung

Alle Infos unter:
PARKER WELLGROUP GMBH
Bösch 104
CH-6331 Hünenberg
Telefon: +41 (0) 4451 - 215 30
info@parker-wellgroup.com
www.parker-wellgroup.com

**PARKER
WELLGROUP**

PROFESSIONELLE BEAUTY SYSTEME



Liebe BEAUTY-PROFIS,

vor Kurzem habe ich eine neue Kosmetikerin getestet, doch leider war der Termin sehr unentspannt. Ihre Empfangsdame war krank und so musste sie andauernd die Behandlung unterbrechen, um ans Telefon zu gehen. Das war zwar eine Ausnahme, aber heutzutage ist es sehr wichtig, dass die Kundin das Gefühl hat, im Mittelpunkt zu stehen. In unserem **Dossier „Queen of the day“ ab Seite 28** verraten wir Ihnen, welche Top-Behandlungen und welchen Top-Service anspruchsvolle Kunden von einem First-Class-Institut erwarten.

Viel Spass beim Lesen, Ihre

Nadine Franz

GEWINN- SPIEL



Machen Sie mit beim Gewinnspiel auf Seite 74. Unter den richtigen Einsendungen verlosen wir als Hauptgewinn ein gut gefülltes „Bestseller Display“ von Glo Skin Beauty im Wert von CHF 265.00.

26. BEAUTY FORUM SWISS | 29. Februar + 01. März 2020

SAVE THE DATE

Der Vorverkauf läuft – gleich vergünstigte Tickets bestellen!
www.beauty-fairs.ch



VEGAN VS. BIO
Trendthema „Vegan“



Dossier
FIRST CLASS BEAUTY
Anspruchsvolle Kundinnen
im Institut

Inhalt

NOVEMBER 2019

COMMUNITY

- 6 News Peoples
- 8 Ja, like mich doch!
- 9 Online-Seminare

BEAUTY & CARE

- 10 Vegan vs. bio
Vegane Produkte
- 15 News Pflege
- 16 Das geht unter die Haut
Aufnahmefähigkeit der Haut
- ▶ 18 Na, alles klar?
Reinigung als Hautpflege-Basis
- 20 So geht Profi-Needling
Kosmetisches Microneedling
- 24 Ratgeber für Rosacea und Co.
Erweiterte Äderchen, Irritationen und Rötungen
- 27 News Medical

▶ DOSSIER

- 28 Queen of the day
Intro
- 30 Wählerisch? Kein Problem!
Die drei häufigsten Behandlungswünsche
- 34 Test der „Luxustempel“
Spa-Behandlungen der Extraklasse
- 44 Mehr als nur ein Trend
Kundenbedürfnisse verstehen

LIFE & WORK

- 48 Top Institut
Facezination, Luzern
- ▶ 52 Ohne Kommunikation ist alles nichts!
Erfolgreich kommunizieren
- 54 Nachhaltig in die Zukunft
Jubiläum Lydia Dainow
- 55 Schöner Erfolg
Jubiläum Musculus Cosmetics

STYLE & FASHION

- 56 3 Fragen zu ...
Mineral-Make-up

MESSE

- 62 Zürich 2020 – back to beauty!
26. BEAUTY FORUM SWISS
- 64 Erfolgreich in Montreux!
BEAUTY BUSINESS DAY

IN JEDER AUSGABE

- 3 Editorial
- 66 Ganz persönlich
- 68 Ausbildungen
- 72 Horoskop
- 73 Impressum, Werbepartner, Vorschau
- 74 Gewinnspiel

Titelbild:
Alessandro International „Wild Africa“
www.alessandro.ch

[comfort zone]

SKIN SCIENCE SOUL

SKINCARE SCIENCE WITH A SOUL



Lassen Sie Ihre KundInnen auf ganz neue Art strahlen – von aussen wie von innen: Unser integrierter Ansatz zur Hautpflege kombiniert wegweisende Produkte mit einzigartigen Behandlungen und einem nachhaltigen Lebensstil. Diese Philosophie wirkt sich sichtbar positiv auf Haut, Körper und Geist Ihrer KundInnen aus. Schöne Aussichten auch für Sie: Bei disziplinübergreifenden Schulungen vertiefen Sie laufend Ihre Fachkenntnisse. Als wirksame Imagepflege und für ein gesundes Wachstum Ihres Unternehmens.

Gönnen Sie Ihren KundInnen und sich nur das Beste. Werden Sie unser Partner.
Interessiert? Wir freuen uns über Ihren Anruf unter +41 44 389 87 87
oder Ihr E-Mail an: info@jp-rosselet.ch



jean-pierre**rosselet**
C O S M E T I C S
www.jp-rosselet.ch



FREI VON
PARABENEN, MINERALÖLEN,
SILIKONEN, KÜNSTLICHEN FARBSTOFFEN,
TIERISCHEN DERIVATEN,
METHYLSOETHAZOLINON (MIT)



Das neue Projekt von Farfalla unterstützt die Ausbildung von Hebammen in benachteiligten Ländern.

HILFE FÜR *Hebammen*

Farfalla | Um Kinder in benachteiligten Ländern einen besseren Start ins Leben zu eröffnen, hat Malvin Richard, CEO des Schweizer Naturkosmetik-Herstellers Farfalla, gemeinsam mit seiner Frau Murle Richard die Farfalla-Hebammenhilfe gegründet. Mit jedem verkauften Produkt des Herstellers soll die mehrjährige Ausbildung von Hebammen in Ländern wie beispielsweise Äthiopien finanziert werden. „Gesunde Geburten sollten für alle zugänglich und nicht das Privileg einer Wohlstandsgesellschaft sein“, so Malvin Richard zum neuen Projekt.

www.farfalla.ch



Das Unternehmen Alessandro International bietet nun auch eine grosse Bandbreite an Online-Trainingsprogrammen an.

Zu Hause LERNEN

Alessandro International | Das Unternehmen bietet ab sofort die Möglichkeit, mit einer grossen Bandbreite an Online-Trainingsprogrammen auch von zu Hause vom Alessandro-Expertenwissen zu profitieren. Dazu benötigen Sie einen Computer mit Internetzugang und Lautsprecher. Das Angebot richtet sich sowohl an Anfänger als auch an Profis. Das umfangreiche Trainingsprogramm reicht von „Naturnagelversärfung“ über „Camouflage-Technik & Babyboomer“ bis hin zu „Unternehmensführung/BWL im Nagelstudio“.

www.alessandro.ch



Begeisterte Naildesignerinnen beim Workshop von swissnaildesign.

PRAXISNAHE WEITERBILDUNG

Swissnaildesign | Am 14. September fand die jährliche Fachtagung zum Thema „Kommunikation – wer ist mein Gegenüber?“ statt. Eine Gruppe interessierter Naildesignerinnen arbeitete sich mit viel Spass bei der Sache in das Thema ein und setzte das Gelernte gleich vor Ort – optimal für den Erfolg im Alltag!

www.swissnaildesign.ch

NEUE DISTRIBUTION

Dr. Rimpler/Isabelle Lancray | Am 1. Oktober übernahm Mechthild Koch, Koch Kosmetika, den exklusiven Vertrieb der Marken Dr. Rimpler und Isabelle Lancray für die Schweiz. Die Produkte der Marke Dr. Rimpler sind die perfekte Kombination aus natürlichen und medizinischen Wirkstoffen und bieten damit schnelle Erfolgserlebnisse in Sachen Hautpflege. Die Marke Isabelle Lancray, Paris, steht für exklusive Pflege mit französischem Flair. Die Produkte sind rein pflanzlich und ohne tierische Inhaltsstoffe.

www.koch-kosmetika.ch



Mechthild Koch vertreibt exklusiv für die Schweiz die Marken Dr. Rimpler und Isabelle Lancray.

TOP VERKAUF

Belico | Das Unternehmen gratuliert der Gewinnerin des Belico-Wettbewerbs „Best of Beauty“ Claudia Hoffmann herzlich zu ihrer Umsatzsteigerung. Innerhalb eines Jahres



Die Gewinnerin Claudia Hoffmann.

konnte die Kosmetikerin durch den Verkauf von Produkten ihren Umsatz um CHF 13'200 (12.000 Euro) steigern. Das Unternehmen Belico feiert den Erfolg mit Claudia Hoffmann und sponsert CHF 1'650 (1.500 Euro) zur Verschönerung ihres Instituts.

www.belico.ch



BERUFSBILDNERINNENKURS

MÄRZ 2020

Teilnehmeranzahl begrenzt!

Kursinhalt

- Ausbildungsplanung
- Unfallverhütung und Gesundheitsvorsorge
- Der Jugendliche im Lehrlingsalter / Psychologie des Jugendlichen
- Berufsbildnerinnen und Berufsschule
- Lehrlingsauswahl
- Suchtberatung und Prävention
- Führung und Erziehung des Lernenden
- Grundlagen der Berufsbildung / Gesetzliche Bestimmungen zum Lehrverhältnis/n BBG
- Berufsbildnerinnen-Qualifikationsverfahren
- Lehren und Lernen im Betrieb
- Qualifikation der Lernenden

Kursbestätigung

Es findet keine Prüfung am Schluss des Kurses statt. Alle Teilnehmenden, welche den Kurs lückenlos besucht haben, erhalten einen gültigen Berufsbildner/innen-Ausweis.

Zeit | Ort

jeweils 08.30 Uhr – 16.30 Uhr
SFK Schweizer Fachverband für Kosmetik
Bernstrasse-West 64 | 5034 Suhr

Anmeldung

über unseren Onlineshop oder per E-Mail an
sekretariat@sfkinfo.ch

Kosten

Mitglieder SFK: CHF 725.-
Nichtmitglieder SFK: CHF 875.-

Der SFK behält sich das Recht vor, den Kurs bei nicht genügend Anmeldungen zwei Wochen vor Kursbeginn zu annullieren.

Die detaillierten Kurstage finden Sie demnächst auf unserer Homepage:



www.sfkinfo.ch

Es werden branchenspezifische Thematiken speziell für die Kosmetikerin behandelt.

#beautyforumschweiz

JA, **LIKE** MICH DOCH!



WWW.INSTAGRAM.COM/BEAUTY_FORUM_CH



AUF INSTAGRAM ZEIGEN WIR
EUCH NICHT NUR, WAS WIR DEN
GANZEN TAG MACHEN,
UND WAS UNS INSPIRIERT,
SONDERN ...



... AUCH TOLLE HIGHLIGHTS AUS DEM
HEFT, VON UNSEREN MESSEN UND EVENTS.
WIR FREUEN UNS ÜBER EIN HERZ VON EUCH!



www.beauty-forum.ch

ONLINE MEHR ERFAHREN!

WWW.BEAUTY-FORUM.CH



SCHAUT VORBEI AUF UNSERER WEBSITE!
DORT ERWARTEN EUCH SPANNENDE
ZUSATZINFORMATIONEN ZU ARTIKELN,
LEHRREICHE ONLINE-SEMINARE UND, UND, UND ...

WWW.BEAUTY-PROFI-SHOP.CH

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.



ONLINE-SEMINARE

Besser **wisser**
werden!

BILDEN SIE SICH WEITER! Experten aus der Branche vermitteln in unseren Live-Online-Seminaren fundiertes Wissen.

Ob live am Termin oder im Nachgang anschauen:

MIT UNS SIND SIE IMMER AUF DEM NEUESTEN STAND!

Die anstehenden Termine finden Sie hier auf der Seite. Ausserdem warten mehr als 200 aufgezeichnete Seminare auf Sie! Alle unsere Seminare finden Sie unter:

www.beauty-forum.ch/online-seminare

BEAUTY



2. Dezember, 20.15 Uhr

DER PERFEKTE GLOW – MEHR AUSSTRAHLUNG!

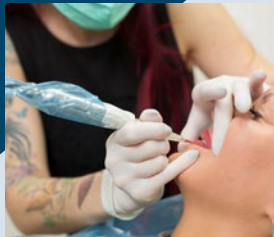
Sie lieben ein natürliches zartes und frisches Make-up? Dann seien Sie dabei, wenn der Make-up-Rocker Patrick Maldinger im Online-Seminar zeigt, wie Sie Ihrer Kundin zu einem strahlenden Teint verhelfen. Bei der Auswahl der Produkte ist jedoch Vorsicht geboten. Worauf Sie hier achten müssen, erfahren Sie in diesem Webinar!

Referent: Patrick Maldinger

Weiteres Online-Seminar:

20. Januar · 20.15 Uhr,
„Frostschutz“ für die Haut –
die besten Pflegetipps!
Referentin: Susanne Pfau

MEDICAL



13. Januar, 20.15 Uhr

PMU: PERFEKT BEI EMPFINDLICHEN ZONEN

Wenn Lippenstift wegen Herpesnarben nicht hält, wenn Augen-Make-up belastet oder das Erscheinungsbild durch eine Krankheit nachhaltig beeinflusst ist, kann Permanent Make-up die natürliche Schönheit Ihrer Kunden unterstützen. Erfahren Sie, wie Sie die Lebensqualität und den Ausdruck an empfindlichen Zonen steigern können.

Referentin: Sara Pavo

Weiteres Online-Seminar:

17. Februar · 20.15 Uhr,
Der Mann im Kosmetik-
institut
Referentin: Fabienne Pinger

BUSINESS



21. Januar, 20.15 Uhr

KÖRPERSPRACHE IM VERKAUF

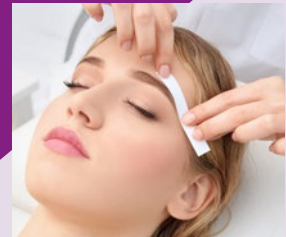
Wäre es nicht praktisch, wenn Sie anhand der Körpersprache Ihres Kunden erkennen, ob Interesse an einer bestimmten Behandlung oder einem Heimprodukt besteht? Lernen Sie im Online-Seminar in wenigen Schritten, wie Sie Ihre Kunden für sich gewinnen und Ihre Verkaufsabschlüsse in die Höhe schnellen lassen.

Referent: Thomas Dahl

Weiteres Online-Seminar:

Freuen Sie sich in der nächsten Ausgabe auf weitere spannende Webinare von Experten!

NAIL



19. November, 20.15 Uhr

WAXEN, FÄRZEN, STYLEN – UMSATZ DURCH ZUSATZ

Sie wollen den Umsatz in Ihrem Studio ein wenig steigern und Ihren Kunden ein bisschen mehr bieten? Wie wäre es mit einer effizienten Zusatzleistung, zum Beispiel durch Augenbrauen-Waxing. ylin Kizilkaya zeigt Ihnen, wie Sie mit wenigen Handgriffen ein gutes Ergebnis erzielen und Ihren Kunden so eine schöne Zusatzleistung bieten können.

Referentin: Aylin Kizilkaya

Weiteres Online-Seminar:

Freuen Sie sich in der nächsten Ausgabe auf weitere spannende Webinare von Experten!





BEAUTY & CARE

Vegan vs. BIO

VEGANE PRODUKTE — Das Trendthema „Vegan“ hat die Beautyindustrie bereits vor einiger Zeit erreicht. Dennoch hat sich noch nicht überall herum gesprochen, dass vegane Produkte nicht zwingend auch natürlich sind. Kosmetikerin Christiane Laszig zeigt, worauf bei veganen Produkten zu achten ist, damit sie sowohl als natürlich als auch als biologisch gelten, und stellt vegane Behandlungen vor.



Vegan, bio und natürlich: So sollten die Inhaltsstoffe sein, damit sie den Ansprüchen an vegane und Naturkosmetik gerecht werden.

Vegan ist „in“, diese Tatsache bekommt nicht nur die Lebensmittelindustrie, sondern auch die Kosmetikindustrie zu spüren. Untersuchungen zufolge verwenden mehr als die Hälfte bis zwei Drittel aller Veganer ausschliesslich vegane Kosmetikprodukte, möglichst mit einem Vegan-Siegel wie der Vegan-Blume. Vegetarier und Biokäufer setzen auf Naturkosmetik mit hohen Standards, die vegan sein können, aber nicht unbedingt müssen. Naturkosmetik kann tierische Substanzen wie Bienenwachs und Lanolin beinhalten, was Veganer ablehnen. Veganer hingegen akzeptieren synthetische Inhaltsstoffe, Mineralöle,

Silikone und sogenannte PEGs, die wiederum in der Naturkosmetik verboten sind.

Veganes Siegel reicht nicht

Ideal für Kosmetikbehandlungen sind Produkte, die den **Ansprüchen** der **veganen Kosmetik** genügen und das Siegel der Vegan-Blume tragen. Das garantiert **natürliche, biologische Inhaltsstoffe** und den **komplettem Verzicht** auf Inhaltsstoffe tierischen Ursprungs.

Da dieses Siegel jedoch einige Inhalts- und Wirkstoffe erlaubt, die die Naturkosmetik wiederum verbietet, macht es Sinn, neben der Vegan-Blume

me gleichzeitig auch auf die „**Nat-rue-Zertifizierung**“ für Naturkosmetik zu achten.

Besonders hochwertig sind Produkte mit einer doppelten Auszeichnung,



MEHR ERFAHREN – ONLINE GEHEN!

Exklusiv für Abonnenten von BEAUTY FORUM:
Eine rein vegane Behandlungsmöglichkeit sowie
die wichtigsten veganen Inhaltsstoffe finden Sie
unter www.beauty-forum.ch. Geben Sie einfach den
Webcode 152242 ein.

wie die **Vegan-Blume** und der „**Natrue-Zertifizierung**“, die beide bei der „Vegan Society“ registriert sind. Damit übertreffen diese Produkte alle bisher auf dem europäischen Markt etablierten Naturkosmetik-Definitionen.

Denken Sie vegan

Da es inzwischen viele Kundinnen gibt, die nicht nur naturkosmetische, sondern explizit vegane Behandlungen nachfragen, ist es gut, das Behandlungs-Angebot zu erweitern.

Geeignete Inhaltsstoffe

- ➊ **Vitamin E**, ein Radikalfänger, der die Membran-Lipide stabilisiert, die Hautfeuchtigkeit erhöht und glättende Effekte fördert.
- ➋ **Pflanzliche Stammzellen** wie z.B. Nachthyazinthe.
- ➌ **Sheabutter**, mit Vitamin E, Allantoin und Carotin. Schützt vor Austrocknung, sorgt für eine gute Penetration und Rückfettung der Haut.
- ➍ **Bambusgranulat** ist reich an Mineralstoffen und Kieselerde. Regt tiefenwirksam die Zellerneuerung an.
- ➎ **Hyaluronsäure** (hoch- und niedermolekular). Hochmolekular erzeugt sie in Verbindung mit Wasser einen viskoelastischen, unsichtbaren Film. Sie reguliert den Feuch-



WAS DARF, WAS NICHT BEI VEGANER KOSMETIK?

Nicht erlaubt:

- Jegliche Tierversuche, die allerdings generell schon für jede Form von Kosmetik seit 2013 verboten sind
- Tierische Wirkstoffe wie Gelatine, Bienenwachs, Lanolin, Honig, Seidenproteine, Milch, Propolis

Erlaubt sind:

- Wattestäbchen und Watte-pads aus Bambus, Baumwolle und Bio; Tücher, Decken aus Bio-Baumwolle
- Käbme aus Holz, Harz, Synthetik
- Pinsel aus Holz, Bambus mit synthetischem Haar
- Zubehör aus Glas, Holz

- Natursteine
- Scheren, Pinzetten u.a. aus Edelstahl
- Hochwertige natürliche pflanzliche Wachse
- Reine Pflanzenextrakte aus Blüten, Blättern, Wurzeln
- Natürliche mineralische Rohstoffe
- Fette und Wachse sowie ätherische Öle und Aromen
- Pflanzliche Stammzellen
- Synthetische Inhaltsstoffe
- Mineralöle
- Silikone
- Natürliche Lipide aus Kokos- und Jojoba-Nüssen
- Emulgatoren aus rein pflanzlichen Quellen

Vertraue auf Deine Natur...

100% natürliche Inhaltsstoffe
0% Parabene, PEG, Silikone oder andere synthetische Stoffe
100% nachgewiesene Resultate bei allen Hauttypen - auch Problemhaut

Bereits die Nummer 1
Institutsmarke in Frankreich

Möchtest Du mehr Infos? Melde Dich unter
info@phyts-suisse.ch

natürlich Bio-zertifiziert



BEHANDLUNGSMÖGLICHKEIT VEGAN UND BIO

Vegane und naturkosmetische Behandlung mit pflanzlichen Stammzellen der Nachthyazinthe und hochmolekularer Hyaluronsäure:

1. Vorab einen Papayadrink mit Vitamin A, C, E und Betacarotin reichen und Entspannungsmusik abspielen.
2. Hautreinigung mit Express-Mizellen-lotion.
3. Bambusgranulat-Peeling.
4. Vapozon mit Rosmarin-Extrakt.
5. Eine halbe Ampulle mit Traubenfruchtwasser, pflanzlichen Stammzel-

len der Nachthyazinthe und hochmolekularer Hyaluronsäure sanft einarbeiten.

6. Massage mit lang anhaltend gleitfähigen Pflanzenölen wie Avocado-, Jojoba- und Mariendistel-Öl und Hyaluronsäure erzielt eine stark feuchtigkeitbildende Wirkung.
7. Eine hautberuhigende Feuchtigkeitsmaske sorgt für neue Vitalität, ein entspanntes Hautgefühl und einen strahlenden Teint.
8. Die restliche Ampulle einmassieren.

9. Augen- und Tagescreme mit Traubenwasser auftragen.

10. Es folgt ein streng veganes Make-up:
 - Foundation aus ausgewählten Pflanzenextrakten aus Bambus, Algen und Blüten
 - Rouge
 - Augen-Make-up wie Lidschatten, Kajal, Eyeliner und Wimperntusche
 - Lipliner und Lippenstift
 - Kajal, Wimperntusche
 - transparenter Puder aus Bambus-Extrakt und Rosenblüten



Sheabutter ist ein geeigneter Inhaltsstoff, der in veganen Kosmetikprodukten enthalten sein darf.



Wattepads aus Bambus oder Biobaumwolle decken sowohl naturkosmetische als auch vegane Ansprüche ab.

tigkeitshaushalt, lässt durch die hohe Feuchtigkeitsbindung die Haut glatter und praller erscheinen. Niedermolekular führt sie sofort zu einer nachhaltigen Durchfeuchtung der Haut.

6 Folgende **Wachse**:

- Olivenwachs spendet Feuchtigkeit und stärkt die Barrierefunktion.
- Ein Lipidkomplex aus Jojoba-, Mimosen- und Sonnenblumenwachs, zu einer geschmeidigen Butter vereint, durchfeuchtet die Haut langfristig. Er enthält sowohl ungesättigte als auch gesättigte Fettsäuren und Phytosterole, die besonders gut für die trockene Haut sind. Diese rein pflanzlichen Wirkstoffe gleichen den Feuchtigkeitshaushalt der Haut aus und lindern Irritationen. Dieser Komplex kann sechsmal so viel Wasser wie sein Eigengewicht speichern. Er bildet auf der Haut einen geschmeidigen Film, der die Haut vor Feuchtigkeitsverlust schützt. □



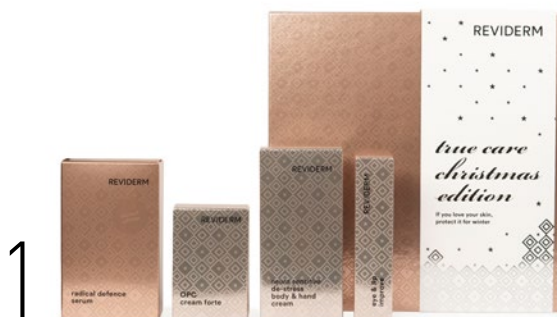
CHRISTIANE LASZIG

Die Fachkosmetikerin und Maskenbildnerin arbeitet für Film und Fernsehen und bildet Visagisten aus. Themenschwerpunkte der freien Autorin sind die Bereiche ganzheitliche Kosmetik, Anti-Aging und Make-up.

1 GUT VERSORGT

Reviderm | Für glatte Haut soll die „True Care Christmas Edition“-Box sorgen. Das Gesichtsserum polstert die Haut auf. Die Tagescreme soll durch die Vitamine C und E vor frühzeitiger Hautalterung schützen, während die Augen- und Lippenpflege Feuchtigkeit spendet und feine Linien glättet. Die Körper- und Handcreme eignet sich besonders für empfindliche Haut und stabilisiert den Säureschutz der Haut, so der Hersteller.

Tel. 041 828 25 79, www.reviderm.ch



2 SANFT GEREINIGT

Rosa Graf | Das Reinigungsprogramm „Cleansing“ soll sich für jeden Hauttyp eignen. Durch die Anwendung der Reinigungsprodukte kann laut Anbieter die Haut besser atmen und wird so optimal auf die nachfolgenden Pflege-Wirkstoffe vorbereitet. Die Hauptwirkstoffe der Produktlinie sind Soja- und Sesamöl. Die Produkte sind frei von Mineralölen und Parabenen.

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



3 TÄGLICHE PFLEGE

Jean D'Arcel | Der Ampullen-Kalender des Anbieters verspricht, die Vorfreude auf das Fest mit vorweihnachtlichen Beauty-Erlebnissen zu verschönern: Der Beauty-Adventskalender enthält als 24-tägige Wirkstoffkur zwanzig leistungsstarke Ampullen-Konzentrate, ein Peeling, ein Serum, eine Feuchtigkeitsmaske und als Highlight eine luxuriöse Pflegecreme.

Tel. 044 771 14 14, www.jeandarcel.ch



4 SEIDIG ZART

Dr. Spiller | Die Produkte des „LuxurySilk“-Sets sollen ein seidiges Hautgefühl erzielen. Die in der Creme „Seidenkomplex“ enthaltenen Wirkstoffe Seidenprotein und Hyaluronsäure sorgen für eine glattere und durchfeuchtete Haut, so der Hersteller. Das hochkonzentrierte „Seidenserum“ verspricht, die Haut zusätzlich vor freien Radikalen zu schützen und sie zu regenerieren. Die „Augencreme“ soll der empfindlichen Haut um die Augen zu einem Strahlen verhelfen.

www.dr-spiller.com



5 FÜR JEDEN HAUTTYP

Sofri | Mit drei verschiedenen, auf die unterschiedlichen Bedürfnisse der Haut abgestimmten Geschenk-Sets kann der Winter kommen. Jedes Geschenk-Set enthält jeweils eine Pflegecreme, die sowohl als Tages- als auch Nachtpflege geeignet ist, und eine Gesichtsmaske. Trockene Haut bekommt Feuchtigkeit, feine Linien auf reifer Haut werden geglättet und empfindliche Haut wird gestärkt, so der Hersteller.

Tel. 041 758 0688, www.cosmetic-bellissima.ch



Das geht unter die *Haut*

AUFNAHMEFÄHIGKEIT DER HAUT – „Medical Claims“ sind aus der Kosmetikindustrie nicht mehr wegzudenken. Inzwischen gibt es eine ganze Reihe von Wirkstoffen, die diese Versprechen einlösen. Wie diese Wirkstoffe in die Haut eindringen und was sie bewirken, erklärt Kosmetikerin und Heilpraktikerin Sylvia Rudolf.



Die Kosmetikbranche hat sich den letzten Jahren enorm verändert: kaum eine Marke und kaum ein Kosmetikinstitut, das noch ohne „Medical Claims“ (medizinische Wirkversprechen) auskommt. Für mich ist „medical“ kein Trend, der irgendwann wieder vorüber geht, sondern eine klare Positionierung, gewissermaßen ein „Auftrag“, für die Gesundheit der Haut zu sorgen.

„Laut Kosmetikverordnung dürfen kosmetische Erzeugnisse nur in der oberen Hautschicht wirken“ und „Kosmetika können gar nicht tief in die Haut eindringen“ – wem klingen diese Sätze nicht auch im Ohr? Wir haben sie alle schon einmal gehört.

Die medizinische Kosmetik fusst fest auf den Forschungsergebnissen der Dermatologie und Dermopharmazie. Kosmetische und pharmazeutische Wirkstoffe und Erzeugnisse nähern sich schon lange nicht

mehr nur aneinander an, es gibt mittlerweile Schnittmengen. Wie kann das sein? Möglich macht das unsere Kosmetikverordnung, die zwar den Einsatz von Inhaltsstoffen weitgehend regelt, aber dennoch den Herstellern Möglichkeiten lässt, wie bestimmte Ingredienzien verwendet werden dürfen.

Etikett sagt nicht alles

Die Schnittmengen zwischen Kosmetik und Pharmazie ergeben sich sowohl bei der biologischen Wirkung eines Wirkstoffs als auch bei den Wirkversprechen des Präparats. Dem Verbraucher gegenüber regeln die Kosmetikverordnung und das Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb, welche Aussagen zu einem Produkt getroffen werden dürfen und welche nicht. Fachkreisen

hingegen stehen vielerlei Informationen zu Wirkmechanismen, Studien und Untersuchungen zur Verfügung, die so nicht oder noch nicht auf dem Etikett ausgelobt werden dürfen, während das Produkt aber deswegen nicht weniger Wirksamkeit zeigt. Die erlaubten Aussagen zu einem Produkt sind also nicht gleichbedeutend mit dessen Wirksamkeit und den tatsächlichen Wirk-aussagen.

Zielstrukturen erreichen

Je nach gewünschter Wirkung in oder auf der Haut sollen kosmetische Wirkstoffe verschiedene Zielstrukturen erreichen. Das grundsätzlich tiefe Eindringen von Dermatika (Arzneimittel zur Anwendung auf der Haut), wie Endverbraucherwerbung es oft vermitteln will, ist genauso wenig er-



MEHR ERFAHREN – ONLINE GEHEN!

Exklusiv für Abonnenten von BEAUTY FORUM: Wie Sie Problemhaut richtig behandeln, finden Sie auf unserer Internetseite unter www.beauty-forum.ch. Geben Sie einfach den Webcode 152173 ein.

wünscht wie eine ausschliesslich oberflächliche Wirkung. Der Wirkstoff muss zur Zielstruktur passen.

Wege in die Haut

Es gibt mehrere Wege für Inhaltsstoffe, die Haut zu durchdringen:

- 1) **transepidermal** (durch die obere Hautschicht): Dieser lässt sich noch einmal genauer aufteilen in den **transzellulären** (durch die Epidermiszellen hindurch) und den **interzellulären** (zwischen den Epidermiszellen entlang) Weg.
- 2) **transfollikulär** (den Haarfollikel entlang).
- 3) **transglandulär** (den Schweissdrüsenweg entlang).

Die letzten beiden stellen einen bedeutenden Weg da, da die Hautanhangsgebilde

WIE INHALTSSTOFFE IN DIE HAUT GELANGEN

Auf dem Weg in die Tiefe der Haut werden verschiedene Schritte durchlaufen:

1. **Liberation** (Freisetzung von Wirkstoffen auf oder in der Epidermis, z.B. liposomal verkapselte Wirkstoffe).
2. **Adsorption** (physikalische und chemische Bindung/Anhaftung an die Haut).
3. **Penetration** (Eindringen von Wirkstoffen in Epidermis und Dermis).

4. **Resorption** (Eindringen in die Subkutis, Durchwandern von Gefässwänden).

Nicht bei allen Inhaltsstoffen wird der Prozess bis zur Resorption hin durchlaufen. Die Tatsache, dass verschiedene Wirkstoffe allerdings in die **Blutbahn** gelangen (z.B. Salicylsäure in bestimmten Konzentrationen) verdeutlicht, dass eine Formulierung **ohne kritische Stoffe** durchaus wünschenswert ist.

eine recht grosse Fläche ausmachen und dadurch viel Wirkstoff in die Haut penetrieren kann.

Betrachtet man sich die räumliche Nähe des infundibulären Abschnitts (unterer Teil) des Haarfollikels zur Gefässversorgung und zur Dermis, wird schnell klar, dass die **Zielstruktur „Dermis“** sehr gut erreicht werden kann.

Erfolg durch Galenik

Schauen wir uns Schmerzpflaster, Hormon-gele oder Nikotinpflaster an, wird schnell

klar, dass die Haut die Bereitschaft zur Stoffaufnahme mitbringt.

Die Penetration von Wirkstoffen in die Haut bleibt aber schon lange nicht mehr sich selbst überlassen. Moderne Produkte enthalten **Booster und Penetrationsförderer** oder mehrere Präparate in Kombination wirken **synergistisch** miteinander. Auch retardierte Inhaltsstoffe, die verzögert an die Haut abgegeben werden und über viele Stunden die Haut versorgen, gibt es am Markt.

Hilfe durch die Medizin

Für die Kosmetikerin ohne Heilkundezulassung (Heilpraktiker) bleibt die Hautbehandlung krankhaft veränderter Haut wie Akne, Neurodermitis und Rosacea schwammig, denn gerade bei diesen Beschwerdebildern bewährt sich die **medizinische Kosmetik**. Eine gute Zusammenarbeit mit einem Hautarzt oder Heilpraktiker kann hier sinnvoll sein. Es gilt, seine Werbemittel auf eine korrekte Darstellung des Sachverhalts hin prüfen zu lassen. Innerhalb der Fachkreise ist der Austausch über die pharmakologische (Teil-)Wirkung kosmetischer Substanzen allerdings völlig legitim. □



SYLVIA RUDOLF

Sylvia Rudolf, staatl. gepr. Kosmetikerin und Heilpraktikerin, Schulungsleiterin dermatologisch-kosmetischer Fortbildungen.

GÄNGIGE ZIELSTRUKTUREN FÜR KOSMETIKA

Zielstruktur	Beispiele für erwünschte Wirkung
Hautoberfläche	Stabilisierung des Haut-pH-Werts. Stabilisierung des Hydro-Lipid-Films (insbesondere bei Seborrhoea sicca eine wichtige Wirkaussage).
Epidermis	Qualitativ gute Abschuppung vorbereiten. Verringerung des transepidermalen Wasserverlusts durch Phospho- und Sphingolipide.
Adnexen (Anhangsgebilde)	Regulation der Sekretion an Talgdrüsen, Reduktion der Schweissbildung.
Melanozyten	Downregulation der Melaninproduktion für gleichmässiges Hautkolorit.
Papilläre Dermis	Gute Verzahnung zwischen Epidermis und Dermis.
Retikuläre Dermis	Kollagenaufbau, bessere strukturelle Organisation der Kollagenfasern, Hemmung der Matrixmetalloproteinase, Bildung von Glykosamin- und Proteoglykanen, Abbau von Pigmenten bei tief liegenden Hyperpigmentierungen durch Melaninabtropfung.
Kutane Nervenendigungen und Rezeptoren, Neuropeptide, Zytokine, Immunzellen	Beruhigung der Haut, Reduktion von Juckreiz, Modulation bei allergischen und anderen immunologischen Entzündungen (neurogene Aspekte), Beeinflussung von Hautfunktionen über Neuromediatoren.

NA, ALLES KLAR?

REINIGUNG ALS HAUTPFLEGE-BASIS – Die tägliche Hautreinigung sollte nicht länger ein lästiges Muss sein! Sie ist die Basis für die Wirksamkeit aller weiteren Pflegeschritte. Darüber hinaus kann sie sogar zu einem Ritual der Achtsamkeit werden.



Besprechen Sie den Ablauf der Behandlung sowie den vom Kunden ausgefüllten Anamnese-/Kundenbogen.

Die Hautreinigung hat beispielsweise in der asiatischen Tradition eine wichtige Bedeutung. Asiatinnen zelebrieren diesen Vorgang regelrecht und betrachten ihn als eine meditative Auszeit vom Alltag. **In der westlichen Kultur nehmen sich die meisten Frauen nur bis zu 20 Sekunden für ihre tägliche Gesichtsreinigung, Männer sogar noch weniger.** In dieser Zeit gehen die meisten nicht besonders sanft mit ihrer Haut um, sondern wollen die Reinigung nur möglichst schnell hinter sich bringen.

Was liegt auf der Haut?

Neben dem Sebum, einer Mischung aus Fetten und Wachsen, produziert

die Haut auch Schweiß mit den darin gelösten Salzen und Abfallprodukten des Körpers wie Harnsäure und Ammoniak. Eingebettet in die **Sebum-Schweiss-Mischung** sind **abgestorbene Hautzellen, Proteinabbauprodukte** und **Umweltverschmutzungen** wie Feinstaub, die sich zusätzlich auf der Haut ablagern. Und dann kommen noch on top Make-up-Produkte und Lichtschutz. Wenn man sich diese Fakten klarmacht, wird die **Notwendigkeit einer Hautreinigung** immer offensichtlicher. Auch für die Kundinnen, die keine dekorative Kosmetik verwenden.

Soweit die Fakten zur täglichen Hautreinigung. Leider ist dieser Pflegeschritt für viele Verbraucher eher uninteressant, deshalb wird auch nicht viel Wert auf die Auswahl eines ge-

eigneten Produktes gelegt. Während Menschen mit empfindlicher und anspruchsvoller Haut quasi gezwungen sind, das richtige Produkt zu verwenden, nehmen diejenigen mit normaler, unempfindlicher Haut **häufig irgendetwas**, das gerade zur Hand ist. Von Testmustern aus Zeitschriften bis zur Handseife ist fast alles Unmögliche schon möglich gemacht worden.

Reinigung als lästiges Übel?

Diese Einstellung findet man sogar bei einigen Verbrauchern, die Wert auf regelmäßige Besuche bei professionellen Hautpflege-Experten legen. Wie passt das zusammen?

Möglicherweise hat es auch etwas damit zu tun, wie der Reinigungs-



Optionen für die Reinigung gibt es wirklich viele: Ob Sie manuell arbeiten oder Geräte verwenden – Auswahl gibt es genug.

schritt im Institut präsentiert wird. Kunden mit unreiner Haut achten im Allgemeinen sehr darauf, dass sich ihre Haut nach der Behandlung gut gereinigt anfühlt. Alle anderen betrachten den Reinigungsschritt häufig als lästige Notwendigkeit und nicht so sehr als unverzichtbaren Basispflege-Schritt. Daran lässt sich was ändern, wenn man die Kommunikation mit dem Kunden anders steuert.

Besprechen Sie den Ablauf der Behandlung sowie den vom Kunden ausgefüllten Anamnese-/Kundenbogen, noch bevor es auf die Liege geht. So wissen Sie bereits vor der Reinigung, welche Hautbedürfnisse der Kunde hat und können die Durchführung dieses Behandlungsschritts optimal anpassen. Das sollten Sie auch entsprechend kommunizieren und dadurch dem Reinigungsschritt eine stärkere Gewichtung verleihen.

In der Kabine

Optionen für die Reinigung gibt es wirklich viele: Ob Sie manuell arbeiten und nur Ihre Hände einsetzen, ob Sie Accessoires wie Schwämmchen, Bürsten oder sogar Geräte verwenden – Auswahl gibt es genug! Ausschlaggebend sind der Hautzustand Ihres Kunden und seine Vorlieben. Als Profi sind Sie sicher gut darüber informiert, was bei welchem Hauttyp funktioniert und was eher ungeeignet ist. **Unter-schätzen Sie nicht die Bedeutung der Reinigung für die Bewertung der gesamten Behandlung,** denn sie ist der

erste Kontakt zwischen Ihren Händen und der Haut des Kunden. Beginnt eine Gesichtsbehandlung mit einer als unangenehm empfundenen Reinigung, so gerät leicht der Wohlfühlfaktor insgesamt in die Schieflage.

Nutzen Sie die Zeit während der Reinigung zum Gespräch über die Pflegegewohnheiten Ihres Kunden. Betonen Sie, warum Sie sich für welche Reinigungsprodukte entschieden haben und dass Sie diesen Behandlungsschritt für Ihren Kunden personalisieren. Dadurch wird auch ein Bewusstsein dafür geschaffen, wie wichtig die Reinigung für alle weiteren Schritte ist. Geben Sie Ihren Kunden bereits jetzt das Gefühl, dass diese Behandlung komplett **individuell** auf ihn **abgestimmt** wird und dass Individualität bereits bei der Reinigung beginnt.

Kommunikation

Nach dem Reinigungsschritt bietet Ihnen die Hautanalyse noch mal die Gelegenheit, das Thema Reinigung und nachfolgende Pflege mit dem Kunden zu besprechen. **Die Reinigungsgewohnheiten des Kunden und die Produkte, die er zu Hause verwendet, können eine deutliche Auswirkung auf das Hautbild haben.** Das gilt nicht nur für so offensichtliche Dinge wie Unreinheiten am Haaransatz oder verstopfte Poren in der T-Zone, sondern auch für Rötungen und Empfindlichkeiten. Vielleicht verwendet der Kunde einen Reiniger, dessen Zusammensetzung gar nicht



MEHR ERFAHREN – ONLINE GEHEN!

Exklusiv für Abonnenten von BEAUTY FORUM:

Mehr Informationen von Bettina Zammert

zum Thema Hautreinigung finden Sie auf unserer

Internetseite unter www.beauty-forum.ch

Geben Sie einfach den Webcode 150402 ein.

für ihn geeignet ist. Oder das richtige Reinigungsprodukt wird falsch angewendet. Möglich ist auch, dass Accessoires wie elektrische Bürsten, Tücher oder Ähnliches zum Einsatz kommen, die nicht zum Hautzustand passen oder nicht ausreichend gesäubert bzw. falsch aufbewahrt werden. Sie sehen also, das Thema Reinigung bietet einige Ansätze für ein intensives Kundengespräch.

Und wenn Sie während der anschließenden Beratung auch das passende Reinigungsprodukt und seine Wichtigkeit für die nachfolgenden Pflegeprodukte erklären, dann darf sich die Haut Ihres Kunden auch zu Hause auf eine tolle Rundum-Versorgung freuen. Und Ihr Kunde über sichtbare Resultate. □

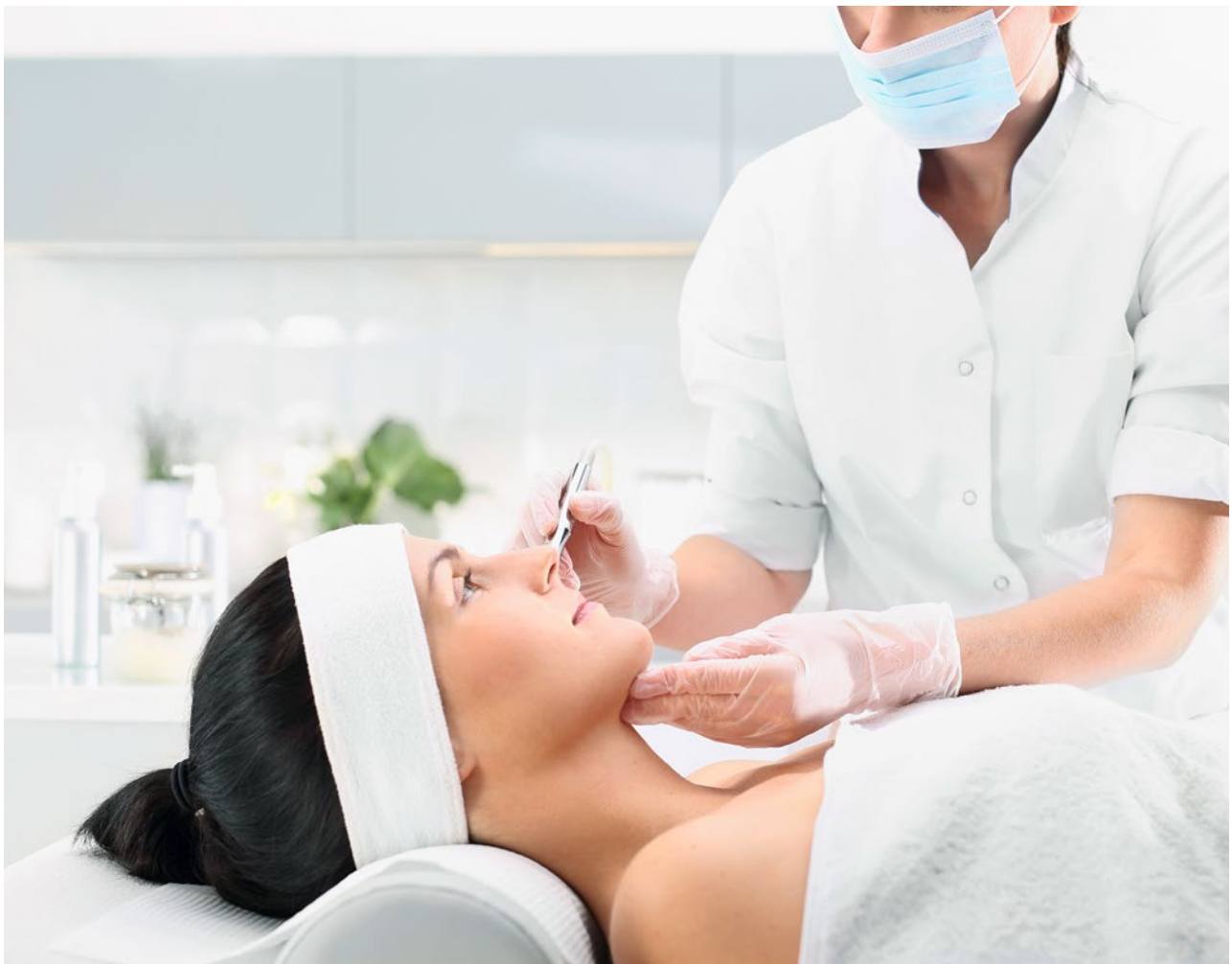


BETTINA ZAMMERT

Die Autorin betreut den Bereich Communication & PR bei Dermalogica. Die staatlich geprüfte Kosmetikerin und Ing.-Ass. Biotechnik/Körperpflege absolvierte ein Studium der Biologie und Chemie und war danach im Bereich Marketing/PR tätig.

SO GEHT *Profi-Needling*

Kosmetisches Microneedling – Eine der effizientesten und modernsten Behandlungen in der Kosmetik ist das Needling. Unterschiedliche Geräte mit voneinander abweichenden Nadelqualitäten sind ebenso vertreten wie viele neue Behandlungsmöglichkeiten in der Kabine oder zu Hause. Welche Voraussetzungen Sie mitbringen sollten und worauf es bei Beratung und Behandlung ankommt, verrät Ihnen der Profi.



Eine der wichtigsten Voraussetzungen für eine professionelle Needling-Behandlung ist die gründliche Auseinandersetzung mit dem Thema.

Foto: Robert Przybylski/Shutterstock.com

Um die Vorteile und die Perspektiven des kosmetischen Needlings richtig einschätzen zu können, ist es essenziell, ein paar Fakten zu kennen.

Zur schonenden, kurzzeitigen Öffnung der epidermalen Barriere sollten die **Nadeln nicht länger als 0,7 Millimeter** sein. Berücksichtigt man den normalen Hautwiderstand, kommt man auf eine Einstichtiefe von höchstens 0,5 Millimeter.

Das Prinzip des Needlings geht von einer Grundvoraussetzung aus: Die kleinen **Mikroverletzungen der Epidermis** durch die Plastik- oder Stahlnadeln werden in Kauf genommen. Der Grund ist, dass gleichmässige Perforation dem Gehirn einen natürlichen „Verletzungsimpuls“ vermittelt. Dieses Signal, das bei ganz normalen Verletzungen ebenfalls ausgesendet wird, regt die hauteigene Reparaturfähigkeit an. Die Zellen setzen unmittelbar Wachstumsfaktoren frei, die die Produktion von Kollagen, Elastin und Hyaluronsäure stimulieren. Gleichzeitig entstehen für eine sehr kurze Zeit **feine Mikrokanäle**, die konzentrierte Wirkstoffe optimal aufnehmen können. Deshalb werden im gleichem Arbeitsschritt Produkte



MEHR ERFAHREN – ONLINE GEHEN!

Exklusiv für Abonnenten der BEAUTY FORUM: Was Sie bei einer Microneedling-Kur alles beachten sollten, lesen Sie auf www.beauty-forum.ch unter dem Webcode 151183.

WICHTIGE VORAUSSETZUNGEN FÜR EIN PROFI-NEEDLING

- Wichtig für die optimale Behandlung ist, dass die Kosmetikerin sich fachlich gründlich informiert hat.
- Die Kosmetikerin sollte wissen, was sie mit den verschiedenen Nadeln in den unterschiedlich dicken Hautarealen machen darf.
- Ebenso entscheidend für optimale Behandlungserfolge ist die Qualität der Nadeln und der professionellen Produkte.
- Zudem gehört zu den zwingend notwendigen Rahmenbedingungen, dass die Kosmetikerin extrem hygienisch arbeitet.

in die Haut eingebracht, die unterschiedliche Aufgaben haben. Einer der bevorzugten Wirkstoffe ist die **Hyaluronsäure** – gerne in einer Kombination unterschiedlicher molekularer Stärken, damit die Haut sichtbar aufgepolstert wird.

Qualität und Sicherheit

Geräte aus Asien, insbesondere Roller, haben oft eine nicht nach EU-Standard überprüfte Qualität. Das bedeutet im Einzelnen, dass die Nadeln nicht sorgfältig geschliffen oder von unterschiedlicher Länge sind. Oftmals weisen sie kleine Unebenheiten auf, die sich dann wie Widerhaken in die Haut setzen und sie verletzen. Umstritten sind die Roller, denn die Walzen reissen durch unkontrollierten Druck die Haut regelrecht auf, so dass ungewollte, übermässige Mikroverletzungen hervorgerufen werden können. Zudem sind Areale betroffen, die ohnehin empfindlich reagieren und für die Verletzungen nicht ungefährlich sind. Das gilt zum Bei-

spiel für die zarte Augenpartie oder eine von Couperose betroffene Haut. Genauso heikel reagieren Hautstellen, die Warzen oder Muttermalen oder sogar weniger sichtbaren Hautanomalien aufweisen.

Hinzukommt, dass diese rüde Behandlung oftmals so lange fortgesetzt wird, bis die Haut blutet. Kommt noch mangelnde Hygiene hinzu oder das Einbringen von Produkten, die nicht der Qualität renommierter Marken aus der Institutskosmetik entsprechen, ist ein problematischer Verlauf vorprogrammiert. Dermatologen können „ein Lied davon singen“. Sie konstatieren zunehmend krankhafte Hautveränderungen, die durch **Viren oder Pilze** hervorgerufen werden. Ganze Hautareale an Wangen, Stirn oder rund um den Mund sind mit **Ekzemen** übersät. Oftmals ist die Ursache nicht klar zu erkennen.

Gute Behandlungserfolge

Die professionelle Kosmetikerin sollte berücksichtigen, dass die Haut nach



AUFKLÄRUNGSARBEIT BEI DER KUNDIN LEISTEN

Klären Sie Ihre Kundin über folgende Punkte auf:

- Solange eine Needling-Behandlung (Kur) im Institut dauert, sollte sie keinen Sport treiben.
- Sie sollte Saunabesuche vermeiden.
- Sie sollte anstrengende, schweiss-treibende Arbeiten auslassen.
- Sie sollte sich nicht direkter Sonnenbestrahlung aussetzen.
- Es ist auch förderlich, den Genuss von Alkohol stark zu reduzieren – das gilt sowohl für die Tage vor als auch nach der Behandlung.

jedem Needling **bis zu fünf Tage** braucht, um abzuheilen und sich zu **regenerieren**.

Daher sollte sie der Institutskundin unbedingt vermitteln, dass sie in dieser Zeit kein Make-up, keine Fettcremes oder anderen kosmetischen Produkte verwenden darf, die zu einer vermehrten Durchblutung der Haut beitragen oder die Haut reizen. Die Aufklärungsarbeit sollte möglichst genau sein (siehe Kasten).

Profi-Aufklärungsgespräch

Wird eine Behandlung von Anfang an professionell durchgeführt, kommt die Kundin um ein **Aufklärungsgespräch** nicht herum. Es dauert im Schnitt 20 Minuten und umfasst viele Aspekte, die Kosmetikerin und Kundin Punkt für Punkt zusammen besprechen. Wichtiger Bestandteil der Vorbereitung auf die Behandlung ist ein **Fragebogen**, den die Kundin sorgfältig ausfüllen sollte, um das Risi-

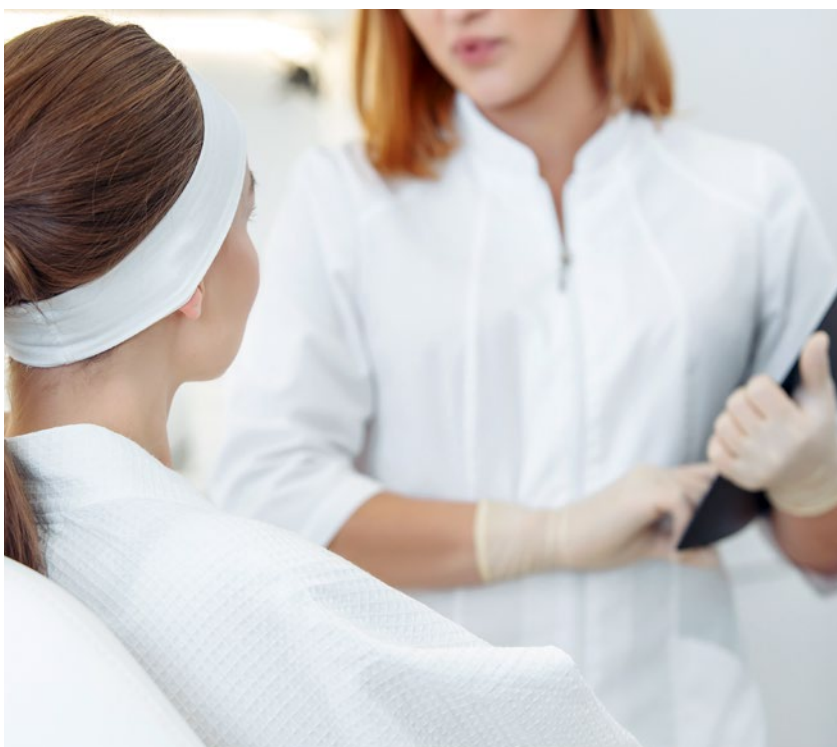
ko einer Hautreaktion so gering wie möglich zu halten. Gerade Fragen zu Vorerkrankungen wie Herpes, Allergien etc. müssen wahrheitsgemäss beantwortet und von der Kundin unterschrieben werden. Der ausgefüllte, unterschriebene Bogen wird archiviert und der Kundin in Kopie ausgehändigt. Dieses etwas aufwendige, aber sinnvolle Prozedere entfällt bei einer Needling-Behandlung, die Endverbraucher autonom zu Hause durchführen.

Sorgfalt und Hygiene

Das sorgfältige, peinlich hygienische und verantwortungsbewusste Behandeln führt immer zu einem langfristig überzeugenden Ergebnis, das die Kundin zufriedenstellt und ihr Sicherheit gibt. Bei den Geräten kommt es auf die **Qualität der Nadeln** an: Gleich, ob sie rund oder linear angeordnet sind. Beide, Kunststoff- und Stahlnadeln, müssen gerade geschliffen sein, eine Länge von 0,7 mm einhalten und steril verpackt sein. Das Gerät sollte so ausgerichtet sein, dass die Kosmetikerin individuell skalieren und die Intensität variieren kann.

Im Fokus einer professionellen Needling-Behandlung stehen qualitativ hochwertige Produkte, die ohne Farbstoffe, Duftstoffe, Konservierungsstoffe usw. hergestellt werden. Sie minimieren das **Risiko von Unverträglichkeiten oder Allergien**.

Man sollte sich aber der Tatsache bewusst sein, dass selbst für die gut ausgebildete Kosmetikerin, die hochwertige Geräte mit sterilen Nadeln verwendet und beste Markenprodukte einsetzt, immer ein **Restrisiko** bestehen bleibt. □



Das Aufklärungsgespräch sollte die Kosmetikerin nutzen, um die vielen Aspekte des Needlings Punkt für Punkt zusammen durchzugehen.



CLAUDIA HELSPER

Die Autorin ist Chefkosmetikerin und Leiterin der Trainings-Académie von Jean d'Arce Cosmétique. Sie ist zuständig für die Planung und Durchführung aller nationalen wie internationalen Schulungen und Seminarwochen.

Nailympion

SWISS COMPETITION 

INTERNATIONAL NAIL CHAMPIONSHIP

29.02 - 01.03.2020

Beauty Forum Swiss, Messe ZÜRICH



Die Registrierung ist in Kürze möglich unter
nailympion.ch

RATGEBER für Rosacea & Co.

ERWEITERTE ÄDERCHEN, IRRITATIONEN UND RÖTUNGEN – Wenn unsere Haut „rot-sieht“, kann das unterschiedliche Ausprägungen und Ursachen haben. Welche das sind, erfahren Sie hier.



Bei der Couperose handelt es sich im Gegensatz zur Rosacea nicht um eine Hauterkrankung, sondern um eine genetisch bedingte Erweiterung der Gefässe und damit um eine kosmetische Hautveränderung.

Rötungen bezeichnet man als **Erythem**; sie können infolge verstärkter Durchblutung durch **Gefässerweiterung** entstehen. Die Erytheme können unterschiedlich gross sein und hinsichtlich der Farbintensität und Begrenzung variieren. Sie können vorübergehend oder dauerhaft sein. Für Betroffene stellen sie häufig eine

Belastung dar – vor allem, wenn die Rötungen im Gesicht auftreten und deutlich sichtbar sind.

Extrinsische (äussere) Faktoren wie UV-Strahlen, aber auch **intrinsische (von innen kommende) Auslöser** wie psychischer Stress oder eine genetische Disposition können verantwortlich für die Entstehung von Rötungen sein.

Dermatose Rosacea

Rosacea – der sogenannte „Fluch der Kelten“ – ist **eine der häufigsten entzündlichen Dermatosen in Deutschland**. Die chronische Dermato-
tose manifestiert sich meist ab dem 45. Lebensjahr, verläuft **phasenförmig** und betrifft vornehmlich das Gesicht. Durch eine Störung des angeborenen Immunsystems reagieren die

MEDICAL **FACHWISSEN VERTIEFEN**

Sie möchten mehr über den Umgang mit Rosacea im Institut erfahren? In unserem **Magazin BEAUTY FORUM MEDICAL** und auf unserer Internetseite unter www.beauty-forum.com/medical finden Sie dazu einen Fachbeitrag. Einfach den Webcode 151245 eingeben.

Werden Sie jetzt **Abonnent** der **BEAUTY FORUM MEDICAL** und erweitern Sie Ihr Fachwissen!
<https://shop.health-and-beauty.ch>

Betroffenen auf **Triggerfaktoren** wie UV-Strahlen, scharfe Gewürze, emotionalen Stress oder plötzlichen Temperaturwechsel.

Die Folge sind eine überzogene Immunantwort und die vermehrte Bildung des Peptids Cathelicidin. Durch die **Aktivierung von Cathelicidin** werden vermehrt proinflammatorische (entzündungsfördernde) Botenstoffe freigesetzt. Gleichzeitig werden das Wachstum neuer Blutgefässe und die Bildung neuer Gefässzellen angeregt. Die charakteristischen, kaum reversiblen (umkehrbaren) Hautveränderungen wie Entzündlichkeiten sowie

spontane Rötungsreaktionen sind die Folge. Zu den primären Merkmalen zählen die **anfallsartigen Rötungen (Flushs)**, das persistierende (über einen längeren Zeitraum andauernde) Erythem im Zentrum des Gesichtes, Teleangiektasien (erweiterte Äderchen) sowie Papeln und Pusteln. Diese Leitsymptome werden häufig durch sekundäre Merkmale wie konfluierende (zusammenfliessende) Entzündungen, Ödeme sowie Brennen oder Stechen der Haut begleitet.

Der gezielte Wirkstoffeinsatz in der Begleitpflege ist neben der dermatologischen Therapie das zweite Standbein, um die chronisch entzündliche Dermatoze zu stabilisieren. **Antiinflammatorische und gefässstärkende Wirkstoffe** wie Rosskastanie oder der Wurzelextrakt aus dem stechenden Mäusedorn kräftigen die Gefässe und mindern Rötungen.

Rot ist nicht gleich Rot

Rötungen in Form von erweiterten Äderchen, sogenannte **Teleangiektasien**, sind nicht immer automatisch der Dermatoze Rosacea zuzuordnen. Bei der **Couperose** handelt es sich im Gegensatz zur Rosacea nicht um eine Hauterkrankung, sondern um eine **kosmetische Hautveränderung**, die aufgrund einer – häufig genetisch

bedingten – **Bindegewebsschwäche** entsteht.

Nicht aus jeder Couperose muss zwingend eine Rosacea hervorgehen. Die Erweiterung kleinster Gefässe (Kapillaren) lässt sich präventiv kosmetisch behandeln. Hier kommen gefäss- und bindegewebsstärkende **Wirkstoffe wie Rosskastanie oder asiatisches Wassernabelkraut** zum Einsatz. Die **Behandlung** der Äderchen mit einem **Laser- oder IPL-Gerät** gehört allerdings in fachmännische Dermatologenhände. Eine begleitende kosmetische Pflege und Nachsorge ist empfehlenswert.

Haut im Stress

Transiente, also vorübergehende Erytheme können nicht nur im Rahmen der Rosacea-Diathese (Rosacea-Vorstufe) auftreten. Die plötzlich aufflammenden Rötungsschübe können auch durch die Hormonumstellung der Wechseljahre oder als unerwünschte Arzneimittelwirkung entstehen. Speziell im Rahmen der Rosacea-Diathese kommt es wiederholt zum sogenannten Flush, einem plötzlich aufkommenden Rötungsschub. Dieser Schub kann durch unterschiedliche Triggerfaktoren, vor allem durch UV-Strahlung sowie durch scharfe Gewürze, Genussmit-



Kostenlose Produkte-Entwicklung

Die Trybol AG ist ein traditionsreiches Unternehmen mit Sitz in der Schweiz. Seit über 120 Jahren entwickeln und fabrizieren wir Eigenmarken-Produkte.

Dienstleistungen der Trybol AG sind

- ✓ Exklusive Kosmetika mit qualitativ hochwertigen Inhaltsstoffen
- ✓ Abfüllen von Tuben, Flaschen, Dosen, Ampullen
- ✓ Chargengrößen von 10 kg bis zu 1'800 kg
- ✓ Lohnherstellungen
- ✓ Entwickeln und verbessern von Rezepturen
- ✓ Abfüllen von 3-Siegelrand Vliesbeutel
- ✓ Knowhow im Bereich Körper-, Haar- und Mundhygiene, Haut-, Fuss- und Nagelkosmetik und **Sonnenschutz**





Für die Behandlung von Hautrötungen sollte eine messtechnische Hautdiagnose sowie eine Analyse des optischen Erscheinungsbildes der Haut durchgeführt werden.

tel, Stress, Irritanzen oder Temperaturschwankungen, ausgelöst werden. Ist der ursächliche Faktor, der einen Rosacea-Flush auslöst, bekannt, sollte versucht werden, ihn zu meiden. Zusätzlich helfen kühlende Gelmasken und beruhigende Wirkstoffe, um die Haut schnellstmöglich wieder zu beruhigen. Auf extreme Temperaturen während der kosmetischen Behandlung, beispielsweise durch Kühlpads und heisse Kompressen, sollte verzichtet werden, um die Gefässe der Haut nicht zusätzlich zu reizen.

Wie eine Mimose

Innere und äussere Reize wie chemische Reiniger oder psychischer Stress können die Barriere der Haut, besonders bei einer bereits veranlagten Empfindlichkeit, schnell schwächen. Die Dysbalance der Barriere führt schnell dazu, dass die Haut sprichwörtlich wie eine Mimose reagiert und ein „Skin-Burnout“ droht. In der Natur reagiert die feinblättrige, filigrane Pflanze Mimose sehr ex-

trem auf Temperaturschwankungen, Erschütterungen oder Veränderungen der Lichtintensität. Als Reaktion darauf zieht sie ihre feinen Blätter zum Schutz zusammen. Je häufiger sie das tut, umso mehr wird die Mimose geschwächt, bis sie irgendwann eingeht. Genauso kann die Haut reagieren, wenn ihre Barriere durch verschiedene Reizfaktoren geschädigt wird und sie ihre Schutzfunktion nicht mehr aufrechterhalten kann. Vor allem psychisch bedingte Hautveränderungen lassen sich über die enge Verbindung zwischen dem Organ Haut und unserem Nervensystem erklären. Die Funktion der Haut wird als komplexes Zusammenspiel zwischen Gehirn und Haut verstanden und neue Forschungen zeigen, dass das vegetative Nervensystem bis in die oberste Hautschicht reicht.

Für die **kosmetische Behandlung** und die **Wirkstoffauswahl** gilt in diesem Fall: **Weniger ist mehr**. Achten Sie auf Produkte mit wenigen, aber gut verträglichen Wirkstoffen. Verzichteten Sie auf Parfümierung und unnötigen Ballast im Produkt, der die Haut zu-



MEHR ERFAHREN – ONLINE GEHEN!

Exklusiv für Abonnenten der BEAUTY FORUM:
Behandlungsvorschläge bei Couperose, Rosacea
und auch trockener Haut finden Sie auf
www.beauty-forum.ch unter dem Webcode 151036.

sätzlich reizen kann. Durch die nicht intakte Barriere können potenzielle Allergene viel einfacher in die Haut eindringen.

Detektivarbeit gefragt

Rötungen der Haut stellen für die kosmetische Praxis immer noch eine Herausforderung dar. Für die Beratung und anschliessende Behandlung sollten daher nicht nur die subjektiven Empfindungen des Kunden, sondern auch eine **messtechnische Hautdiagnose** sowie die **Analyse des optischen Erscheinungsbildes der Haut** berücksichtigt werden. Diese ganzheitliche Analyse ermöglicht einen 360-Grad-Blick und lässt uns die **Ursachen der Rötungen besser verstehen**. Nur so kann ein passgenaues Wirkstoff- und Produktkonzept erarbeitet werden. Lässt sich die Ursache für Hautveränderungen nicht auffindig machen, ist es hilfreich, dem Kunden das Führen eines Hauttagebuchs naheulegen. Hier können alle Hautveränderungen, Stressfaktoren, Kosmetika und Medikamente notiert werden. Nach vier bis sechs Wochen erfolgt dann die Analyse und es ist häufig ersichtlicher, welche Faktoren sich günstig oder ungünstig auf die Hautrötungen auswirken. □

ANNA TERSTEEG

Die Autorin ist studierte Kosmetologin und staatlich geprüfte Kosmetikerin. Sie ist seit 2014 bei Aesthetico (Medicos Kosmetik) zunächst als Produktmanagerin tätig, seit 2016 leitet sie den Bereich Seminare und Schulungen der Institutsmarke.



1 SCHUTZSCHILD

Belico | Die „AntiPollutionMask“ aus der „Effect“-Linie wurde speziell entwickelt, um die Haut vor schädlichen Umwelteinflüssen zu schützen. Die Maske soll entzündungshemmend wirken und die Haut vor UV-Strahlung und Blue Light schützen. Das Produkt zeichnet sich laut Anbieter durch seine beruhigenden Eigenschaften, den geringen Fettgehalt und seine besondere Wirkstoff-Textur aus.

www.belico.ch



1



2 TOLLE AUSSTRAHLUNG

Beauty Hills | Die „Snowtox Cream“ basiert laut Anbieter auf einer Wirkstoffverbindung aus Schneeealge, pflanzlichen Stammzellen und Anti-Aging-Peptiden. Die Anwendung verspricht, die Haut gegen die Zeichen der Zeit zu immunisieren und sie zum Strahlen zu bringen. Die enthaltenen Goldpartikel sollen die Haut kühlen, während der Wirkstoff der Alpenkugelblume das haut-eigene Regenerationssystem stärken soll.

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



2

3 MIT WEISSEM TRÜFFEL

JP Rosselet Professional Beauty | Das Anti-Aging-Serum „QuintEssence“ basiert laut Anbieter auf einem Zellbooster-Komplex, Hyaluronsäure, hochmolekularer pflanzlicher DNA sowie einem Extrakt aus weissem Trüffel. Die Formulierung verspricht, die Zellerneuerung anzuregen und so für eine jünger aussehende, glatte Haut zu sorgen. Für einen besonderen Glow sollen die enthaltenen Goldpigmente sorgen.

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

3



4 MEHR GLOW

Mesoestetic | Das Konzentrat „aox ferulic“ verspricht, der Hautalterung und der Zelloxidation effektiv vorzubeugen. Das Produkt soll durch die enthaltenen aktiven hochkonzentrierten Wirkstoffe wie Ferulasäure antioxidativ und zellschützend wirken. Zusätzlich sorgen laut Anbieter 15 Prozent reines Vitamin C für eine leuchtende und strahlende Haut. Das Produkt soll sich für alle Hauttypen eignen.

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



4

5 LIFTING-EFFEKT

Pevonia | Die „Myoxy Caviar“-Produktlinie verspricht, dem Alterungsprozess der Haut effektiv entgegenzuwirken. Die spezielle Wirkstoffmischung, die unter anderem Spurenelemente wie Eisen, Hyaluronsäure und mit Polysacchariden angereichertes Perlenextrakt enthält, soll die Haut direkt an der geschädigten Zellstruktur glätten und so Fältchen sichtbar mindern und einen sichtbaren Effekt erzielen.

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



5



Queen OF THE DAY



ANSPRUCHSVOLLE KUNDINNEN IM INSTITUT



Wie können Sie anspruchsvolle Kundinnen mit Ihrem Angebot begeistern? Lesen Sie auf den nächsten Seiten unter anderem, wie sich herkömmliche von Top-Behandlungen unterscheiden, wie Sie besondere Kundenerwartungen erfüllen können und welcher Service Sie zum First-Class-Institut macht. Machen Sie Ihre Kundin damit zur „Königin des Tages“!



BEREITS ERSCIENEN:

- 1/2019 Cosmetic Classics
- 2+3/2019 Hightech-Kosmetik
- 4/2019 Anti-Aging
- 5/2019 Urlaubsplanung für die Haut
- 6/2019 Körperanwendungen
- 7+8/2019 Cosmetic Basics
- 9/2019 Umgang mit kranken Kunden
- 10/2019 Problemhaut



NÄCHSTE AUSGABEN:

- 12/2019 Reife Haut
- 1/2020 Der perfekte Glow
- 2+3/2020 Marketing & Verkauf
- 4/2020 All in Shape
- 5/2020 Coolness Faktor
- 6/2020 Better Aging
- 7+8/2020 Haarige Angelegenheit
- 9/2020 Ernährung und Haut

Wählerisch?

Kein Problem!

DIE DREI HÄUFIGSTEN BEHANDLUNGSWÜNSCHE – Auch die beste Behandlung, egal ob beim Dermatologen oder im Institut, führt zu keinem zufriedenstellenden Ergebnis, wenn der Patient überzogene Erwartungen hat. Ein ausführliches Gespräch im Vorfeld kann dies verhindern. Dr. med. Christian Merkel und Kosmetikerin Kathleen Söder verdeutlichen dies anhand der drei gängigsten Patientenwünsche bzw. anspruchsvollsten Hautbilder.



Die Kommunikation zwischen Arzt oder Kosmetikerin und der Kundin ist das A und O, wenn es um die Kundenzufriedenheit geht.

Patienten von heute haben hohe Ansprüche. Jeder möchte während des Aufenthalts in der Praxis möglichst Ihre volle Aufmerksamkeit genießen. Neben Service und Betreuung ist dabei natürlich auch die Qualität der Behandlung von Bedeutung. Diese Anforderungen zu erfüllen, gestaltet sich gerade bei den begehrten „Anti-Aging-to-go-Treatments“ oftmals schwierig. Non- und minimalinvasive Behandlungen liefern zwar erstaunliche Resultate, können aber keinesfalls Wunder vollbringen – durchaus ein Problem, wenn der Patient falsche Vorstellungen hat.

Anspruchsvolle Patienten

1 Patientenwunsch: Makellose Haut ohne Unregelmässigkeiten und Flecken. Rund 80 Prozent der deutschen Frauen haben oder hatten schon mit Pigmentflecken zu kämpfen.

Waren **Hyperpigmentierungen** früher ein Zeichen für Lichtalterung, stehen inzwischen immer häufiger Hormone und Umweltverschmutzung im Verdacht, die Entstehung brauner Flecken auszulösen.

Eine effektive Methode zum kontrollierten Whitening ist z.B. das „**Melasma-Microneedling**“: Dabei wird die Haut mit einem **Dermaroller** oder Pen bearbeitet. An-

schliessend kommt ein **spezielles Serum** zum Einsatz, das die **Pigmente aufhellt**. Sind Fruchtsäuren enthalten, empfiehlt sich das Treatment vorwiegend in der lichtarmen Herbst/Winter-Saison.

Neben dem richtigen Timing sollte der Patient auch Geduld mitbringen. In der Regel sind **vier bis fünf** Behandlungen notwendig, bis ein sichtbares und zufriedenstellendes Resultat erzielt wird.

2 Patientenwunsch: Straffer Teint ohne Linien und Falten.

Es gibt diverse Möglichkeiten, die Haut ohne OP aufzupolstern und zu straffen.

Foto: Reviderm



Eine souveräne für den Patienten verständliche Gesprächsführung im Vorfeld hilft, darüber aufzuklären, welche sofort sichtbaren und lang anhaltenden Effekte mit den unterschiedlichen Methoden überhaupt erreicht werden können

Eine davon ist die **Mesotherapie**, die sich zur sanften Hautverjüngung von Gesicht, Hals und Dekolleté eignet. Dabei wird mittels Mikroinjektionen ein individueller Wirkstoffcocktail dort eingebracht, wo die Zeichen des Alterungsprozesses sichtbar werden. Auf diese Weise kann in manchen Fällen ein Facelifting hinausgezögert oder sogar verhindert werden.

Ebenso effektiv ist auch die Behandlung mit Hightech-Geräten, die gezielt auf eine Förderung der Kollagensynthese abzielen. Eine solche Methode ist die **Ultraschallbehandlung**. Die Ultraschallenergie wird dabei in drei unterschiedliche Hauttiefen abgegeben, sodass ein natürlich aussehendes **Lifting-Resultat** erreicht wird.

Während die **Mesotherapie** einen **Sofort-Effekt** zur Folge hat, zeigt sich die volle Wirkung einer Ultraschallbehandlung erst nach **drei bis sechs Monaten**. Dies sollte Patienten im Vorfeld bewusst sein.

3 Patientenwunsch: Perfekte Körperformen ohne Cellulite-Dellen und Fettpölsterchen.

Wenn der persönliche Traumkörper auch nach intensiven Bemühungen auf sich warten lässt, kann mit Optimierungsmassnahmen nachgeholfen werden. Wichtig dabei: Dem Patienten muss klar verdeutlicht werden, dass es das eine Multifunktions-Tool nicht gibt. Jedes Körperleistungsgerät ist ein Spezialist für bestimmte Indikationen. Die Geräte können aber kombiniert werden.

Ultraschall zählt dabei zu den **Klassikern des Body-Contouring**. Die derzeit innovativste Technologie in diesem Bereich basiert auf einer Kombination von Ultraschall und Radiofrequenz. Während Radiofrequenz für eine **Gewebeerwärmung** sorgt, wodurch sich die Kollagenfaser im Bindegewebe zusammenziehen, **zerstört** Ultraschall die **Hüllen der Fettzellen**. Die Methode ist vor allem zur Behandlung von schlaffem Bindegewebe an **Oberschenkeln** und **Gesäss** geeignet.

Der Erfolg der Behandlung hängt aber immer auch vom entsprechenden **Lebensstil** ab. Ausreichend Bewegung und eine ausgewogene, gesunde Ernährung sind essenziell, egal welche Body-Behandlung durchgeführt wird.

Anspruchsvolle Kundentypen

Regelmässig sind Kosmetikerinnen im Berufsalltag mit Kunden konfrontiert, die meinen, ihren Hauttyp bereits selbst eingestuft zu haben. Umso wichtiger ist es, eine **objektive** und **professionelle Hautanalyse** durchzuführen.



LYDIA DAINOW

SUISSE COSMETIC



Urban Protection

Schützen Sie Ihre Haut
vor Umweltstress!

Die neue Urban Protection Cream
von Lydia Dainow

Pflegt und schützt die Haut vor Feinstaub,
Infrarot und Blaulicht Strahlen.

Stärkt die Hautbarriere und verwöhnt
die Haut mit Feuchtigkeit.

Naturkosmetik, frei von
synthetischen Inhaltsstoffen.



Weitere Informationen unter:

Telefon: +41 (0)62 878 31 41

www.lydiadainow.com



Mit einer Microneedling-Behandlung können Altersflecken aufgehellt werden.

Die **computergestützte Analyse** hilft herauszufinden, was der Haut exakt fehlt und wie ihr Zustand nachhaltig verbessert werden kann. Auf Basis dieser Messwerte lassen sich Behandlungs- und Pflegekonzepte optimal auf den **jeweiligen Hauttyp abstimmen**. Das erhöht die Erfolgchancen – egal bei welchem Hautbild.

1 Sensitive Haut: Hat die Kundin eine sensible bzw. neuro-sensitive Haut, sieht man das in der Regel sofort. Typische Anzeichen sind **Rötungen, feine Schuppen, Schwellungen**. Aber auch typische subjektive Symptome wie **Spannungsgefühl, Brennen und Juckreiz** lassen sich erfragen. Im ersten Schritt ist es unerlässlich, die Haut wieder zur Ruhe und in Balance zu bringen. Sinnvoll ist ein ausgleichendes und beruhigendes Treatment zur **Barriere-Stabili-**

sierung mit milden, besonders hautfreundlichen Präparaten und gut aufeinander abgestimmten Wirkstoffen, um die hypersensible Haut ins Lot zu bringen. Bewährte Leitsubstanz ist beispielsweise ein spezielles biomimetisches Peptid, das Irritationen und Erytheme reduziert und die **Toleranzschwelle** der Haut wieder anhebt. Insbesondere im akuten Reizzustand sollte während der Behandlung weder zu lange zu intensiv gereinigt noch aggressiv gepeelt werden. Ein Behandlungszeitraum von etwa **vier Wochen** ist notwendig, bis die Stabilisierung der Haut sicht- und spürbar ist.

2 Feuchtigkeitsarme Haut: Feuchtigkeitsarme Haut produziert zwar ausreichend Lipide, stellt jedoch zu wenig Feuchtigkeit bereit. Sie ist nicht in der Lage, Wasser ausreichend zu binden. Um eine lang anhal-

tende Durchfeuchtung zu gewährleisten, sind **Moisturizer** essenziell, z.B. kleinmolekulare natürliche Feuchthaltesubstanzen wie Aminosäuren, Pyrrolidincarbonsäure, Urea, Filaggrin-Booster oder Hyaluronsäure prädestiniert. Bei professionellen Behandlungen sollte der Fokus ebenfalls auf Hydratation liegen.

Bestens geeignet ist daher eine **Gipsmaske** (Hydrolage), die idealerweise sofort nach einer Mikrodermabrasion auf eine Kollagen-Vliesmaske appliziert wird. Sie sorgt für eine **Intensivdurchfeuchtung** und verhindert das Abdunsten von Feuchtigkeit aus der Haut.

Das **Ergebnis:** Trockenheitsfältchen verschwinden im Handumdrehen und das Spannungsgefühl ist aufgehoben. Zusätzlich verhindert die kontinuierliche Verwendung von **Filaggrin-Booster-Wirkstoffe**, dass neue Milien entstehen. □



Ultraschall-Behandlungen sind eine beliebte Methode des Body-Contourings.



MEHR ERFAHREN – ONLINE GEHEN!

Exklusiv für Abonnenten von BEAUTY FORUM:

Weitere anspruchsvolle Hauttypen und deren

Pflegebedürfnisse lernen Sie durch Kathleen Söder

auf www.beauty-forum.ch kennen.

Geben Sie einfach den Webcode 152241 ein



DR. MED. CHRISTIAN MERKEL

Der Dermatologe und Mitinhaber des renommierten Haut- und Laserzentrums an der Oper in München ist spezialisiert auf ästhetische Behandlungen wie Faltenunterspritzungen und Laserbehandlungen.
www.haut-und-laser-zentrum.de



KATHLEEN SÖDER

Die Autorin ist ausgebildete Kosmetikerin und Inhaberin des Reviderm Skinmedics Rielasingen. Ihr Schwerpunkt liegt vor allem auf problematischen Hautbildern und anspruchsvollen Hauttypen.
www.reviderm-skinmedics-rielsing.de

LASH & BROW STYLING by **RefectoCil**

Tip:

Kühler Hautton? Für einen typgerechten Look einfach RefectoCil Graphite 1:1 mit der entsprechenden Brauenfarbe mischen.

My Secret!

Falsche Wimpern und tätowierte Augenbrauen sind out. Natürlichkeit ist in. Die RefectoCil Trickkiste bietet eine komplette Produktpalette für ein individuelles Brauen- und Wimpernstyling. Mit 8 mischbaren Farben und «Blonde Brow» zum Bleichen lassen sich typgerechte Farbtöne erzeugen. Was zählt ist der Hautton.

RefectoCil Graphite: ideal für kühle Hauttöne.



Vertrieb Schweiz: **Jean-Pierre Rosselet Cosmetics AG**

Hochbordstrasse 9 · 8600 Dübendorf · +41 44 389 87 87 · info@jp-rosselet.ch · jp-rosselet.ch

Test der „Luxustempel“

Spa-Behandlungen der Extraklasse – Wellness- und Spa-Managerin Simona Seibold hat sich für uns vier Luxus-Spa-Bereiche in Dubai, Abu Dhabi und der Wüste angeschaut. Lassen Sie sich auf eine spannende Reise durch den Orient führen.

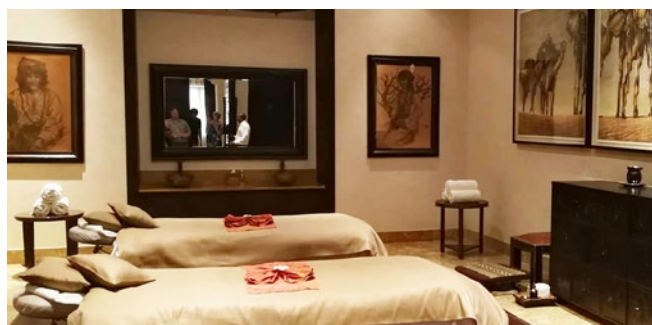
Für
**BEAUTY
FORUM**
unterwegs

TRAUMHAFTE WÜSTENLANDSCHAFT

Ganz aufgeregt bin ich als Orient-Fan in die **Emirate** gereist. Erster Halt war ein Luxushotel, das hinter goldgelben Dünen liegt. Mit dem Golf-Buggy geht es einmal um die Hotelanlage, vorbei an Sanddünen, die aussehen, als wären sie eine Animation. Zur Begrüssung wird mir ein kühlendes, nach Jasmin duftendes Handtuch gereicht und lauwarmer Hibiskusblütentee serviert.

Lange Flure mit orientalisch geschnitzten Holztüren, hinter denen die Anwendungsräume liegen, bilden den Spa-Bereich. Mit frischen Blüten gefüllte Schalen zieren die Eingänge der Räume. Der Duft von Sandelholz und Jasminblüten strömt durch das Spa. Neben einer Sauna gibt es auch einen **Eisraum mit Eisbrunnen**. Es sei ein absolutes Highlight, sich in Wüsten-Hotels mit Eis einzureiben.

Der Ruheraum ist ein schattiges, überdachtes Plätzchen mit Blick auf die Wüste. Um 17.45 Uhr war mein Behandlungstermin. Die Sonne sinkt und die Wüstenhitze von aktuell über 40 Grad lässt nach. Hinter einer Holztüre befindet sich ein Behandlungsraum mit zwei dekorierten Massage-Liegen. Ganz nett, denke ich mir, aber wo ist das erwartete Highlight? Dann wird die Glastüre vor den Liegen geöffnet und ich verliebe mich aufs Neue in die Wüste, die sich vor meinen Augen erstreckt. Meine Masseurin erwartet mich bereits. Mit Mundschutz, um Atemwege vor dem Wüstenstaub zu schützen, startet sie eine einstündige **Fuss- und Nacken-Massage**. Der warme Wüstenwind gleitet über meine Haut. Musik ist nicht nötig, denn die Stille der Wüste ist verzaubernd.



ORIENTALISCHE DUFTNOTE

Das nächste Luxushotel ist in Dubai, bei dem der Spa-Bereich auf einem der berühmten „Palmbblätter“ liegt. Das sind künstlich angelegte Inseln, in Form eines Palmwedels, die von Dubai aus ins Meer ragen. **Die Aussicht ist nicht zu toppen.**

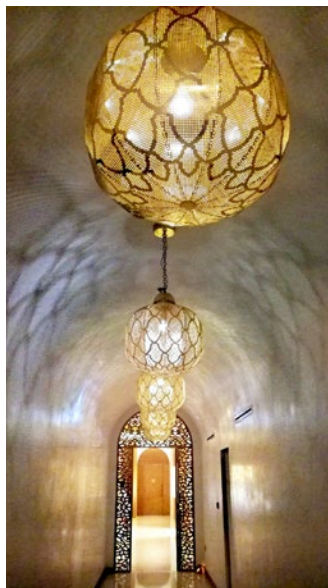
Schon beim Betreten des Hotels besticht die schlichte Eleganz in Weiss und Türkis. Die grünen Pflanzen und zarten Blumen lassen es ein wenig elfenhaft erscheinen. Ich werde von einer „Lady in White“ empfangen. Nach der Führung durch das Hotelgebäude stehe ich erwartungsvoll vor den für mich „Heiligen Hallen“: dem Spa-Bereich. Der Eingang ist ein riesiger, verzierter Pavillon, umrankt von Kletterpflanzen. Ich werde durch eine schwere handgeschnittene Türe in einen grossen Innenhof mit

einem **Wasserbecken mit Springbrunnen** geführt. Ich gehe durch lange Gänge mit weissen Marmorböden und -säulen. Orientalische Deckenlampen und grosse Vasen verleihen dem Spa-Bereich das nötige Flair. Die Wände werden von Kupfergefässen geziert, in denen frische Rosenblüten einen bezaubernden Duft verströmen. Die edlen Wandverkleidungen mit glitzerndem Mosaik in Naturfarben wirken schlicht und edel. Ausserdem sorgen **warme Steinbetten** vor jeder Behandlung für eine wohlige Muskelentspannung.

Als Highlight wird mir der Ruheraum unter einem riesigen Baum präsentiert. Zum Angebot dieses Spas gehören asiatische Treatments von Kopf bis Fuss.



Fotos S. 34+43: Autorin; Qasr Al Sarab; One and Only The Palm Dubai; Emerald Palace Kempinski Dubai; Jumeirah Zabeel Saray; One and Only The Palm Dubai



SCHÖNHEIT AUS MARMOR

Schweren Herzens verlasse ich die Anlage und mache mich auf zum nächsten Hotel nach Abu Dhabi. Bei meiner Ankunft versorgt mich ein Butler mit frisch gepresstem Orangensaft und einem riesigen Obstkorb. Auch hier werde ich wieder mit einem Golf-Buggy, vorbei an **wunderschönen Wasserfontänen** und Gärten, zum Spa-Bereich gefahren. Flauschige Bademäntel, überzogen mit reiner Seide, in die das Emblem des Hauses eingestickt ist, warten auf den Gast. Sobald der Gast sich umgezogen hat, bedient er einen **asiatischen Gong**, damit die Massseurin weiss, dass sie den Raum wieder betreten darf und der Gast bereit ist für seine Luxus-Behandlung. Der Spa-Bereich besticht durch 3.000 Quadratmeter reinsten Marmor, schwere geschnitzte Holztüren, gläserne Stufen mit arabi-

schen Mustern und riesige Behandlungsräume mit schweren bestickten Stoffen an Decken und Fenstern. Die Angebote reichen von Ganzkörper-Anwendungen über Gesichtsbis hin zu Detox-Behandlungen. **Zur Erfrischung zwischen durch werden kühle und duftende Tücher, Datteln und Feigen, sowie Detox-Wasser gereicht.**

Den Behandlungswünschen sind keine Grenzen gesetzt – je nachdem wie viel der Gast bereit ist, zu zahlen. Edle Fliesen, ein privater Whirlpool, Schwitz-Räume und ein grosser Hamam-Stein prägen die Einrichtung. Auch hier darf ein Eisraum natürlich nicht fehlen. Edelste Handtücher liegen in den mit arabischen Ornamenten verzierten Umkleiden für die Gäste bereit. Orientalische Lampen in jeglicher Grösse säumen die langen Flure des Luxus-Spas.

AUF WOLKE SIEBEN

Weiter ging es in Dubai. Schon beim Betreten des auf der „Palme“ liegenden Hotels in der Art eines Schlosses bin ich total begeistert. Zur Begrüssung erhalte ich von einer „Lady in Red“ ein goldenes Schoko-Kamel und schon war es um mich geschehen. Im Untergeschoss des Hotels befindet sich **der mit 33 Behandlungskabinen grösste Hotel-Spa-Bereich der Emirate**. Ich tausche meine Highheels wieder mit Badeschlappen, um nicht durch das Spa zu klappern, und los geht's. Lange Gänge in Form eines Tunnels, mit goldenen Lampen und indirekter Beleuchtung, verleihen diesem Spa-Bereich etwas Mystisches. Die Einrichtung

ist sehr schlicht gehalten. Die Vasen, Lampen und Accessoires glänzen in leuchtendem Gold. Bequeme Kissen laden hier zum Verweilen ein. Zum Spa gehören mehrere Saunaräume, ein grosses Dampfbad mit integrierter Musikanlage und Sternenhimmel sowie eine tropische Regendusche, bei der sich warmer Regen mit eiskaltem Schauer und Vogelgezwitscher mit Blütenduft abwechseln. **Ein Duschenerlebnis in 4-D!**

Für das optimale Relaxerlebnis vor oder nach dem Treatment steht ein edles Hallenbad mit orientalischen Lounges zur Verfügung. Ein Ruhe-raum in edlem Weiss mit bequemen Tagesbetten im Beduinenzelt-Stil rundet das Spa-Erlebnis ab.



SIMONA SEIBOLD

Die Autorin ist Wellness- und Spa-Managerin bei „Wellness& Kosmetik – Simona Seibold“. Zusätzlich ist sie Fachkosmetikerin, Gesundheitspädagogin und bietet Schulungen im Bereich Wellness-Massagen aus aller Welt an.



MEHR ERFAHREN – ONLINE GEHEN!

Exklusiv für Abonnenten von BEAUTY FORUM: Wie Sie Ihren Wellnessbereich noch harmonischer gestalten können, zeigt Ihnen eine umfangreiche Checkliste auf unserer Internetseite unter www.beauty-forum.ch. Geben Sie einfach den Webcode 152017 ein.

Mehr als nur ein Trend

KUNDENBEDÜRFNISSE VERSTEHEN – Es sind nicht unbedingt die Kunden, die anspruchsvoller geworden sind, vielmehr sind es die Möglichkeiten der Kosmetikbranche, auf die Kunden reagieren. Wenn Sie die Zusammenhänge verstanden haben, und wie Sie darauf reagieren müssen, können Sie sich der Zufriedenheit Ihrer Kunden sicher sein. Make-up Artist Thorsten Joffroy klärt über die Hintergründe und aktuellen Trends auf.



Sie brauchen keine Angst vor anspruchsvollen Kundinnen zu haben, solange Sie über die aktuellen Kundenbedürfnisse Bescheid wissen.

Dass sich auch in der Kosmetikbranche die Zeiten geändert haben, ist für Sie bestimmt keine Neuigkeit. Dass sich das Verhalten sowie der Anspruch Ihrer

Kundinnen ebenso verändert hat, sicherlich auch nicht. Doch was steckt hinter den oft gestiegenen und zum Teil recht hohen Ansprüchen und Bedürfnissen?

Lassen Sie uns doch kurz gemeinsam eintauchen in das aktuelle Zeitgeschehen sowie die Abläufe unserer modernen, technisierten Welt. Wenn man den Kosmetik-Markt und

TIPP

Lesen Sie Fachmagazine und Zeitschriften und besuchen Sie Seminare, Messen und Workshops. Viele Firmen bieten inzwischen sogar auch Online-Web-Trainings, an denen Sie bequem in einer Pause oder von zu Hause aus teilnehmen können.

das Verhalten unserer Kundinnen objektiv analysiert, spiegeln sich da einige neue Verbrauchertrends wider.

Trend Beauty-Coaching

Erstens sind sich Verbraucher zunehmend bewusst, dass Kosmetik Produkte und -Behandlungen alleine nicht ausreichen, um die Schönheit

und Jugendlichkeit der Haut zu bewahren.

Die **informierte Konsumentin** ist sich bewusst, dass Schönheitspflege inzwischen weit über die Anwendung von Kosmetikprodukten hinausgeht – und dass die eigene Schönheit in starkem Masse auch **vom allgemeinen Lebenswandel** abhängt.

Der **tägliche Lifestyle** nimmt also **massiv** Einfluss auf unsere Schönheit. Dazu zählen beispielsweise Ernährung, Bewegung, Alkohol, Nikotin, Stress und UV- sowie Umweltbelastungen, um nur einige Faktoren kurz anzusprechen.

– Knüpfen Sie genau bei diesen Aspekten an. Holen Sie Ihre Kundin ab! **Informieren** Sie sich und setzen Sie sich **aktiv** mit diesem Thema auseinander.

– Bieten Sie Ihrer Kundin mit zusätzlichen Informationen, zum **optimalen Umgang** mit den o.g. Faktoren,

einen **zusätzlichen Mehrwert** zur normalen Kosmetik-Behandlung.

– So eröffnen sich Ihnen, als Kosmetikerin, **neue Möglichkeiten**, um sich als umfassende **Beauty-Expertin** und **-Coach** Ihrer Kundinnen zu positionieren.

Trend Exklusivität

Viele Ihrer Kundinnen und Kunden hetzen im Alltag von Termin zu Termin. Sie versuchen erfolgreich, Partner, Kind, Hund und die Karriere unter einen Hut zu bringen.

Dass sich ein solch **hektischer Lebenswandel** nicht gerade positiv auf die **Jugendlichkeit** und **allgemeine Beschaffenheit** der Haut auswirkt, muss ich nicht extra betonen.

Verbraucher, die einem **stressigen Alltag** ausgesetzt sind, suchen zum Ausgleich nach der besonderen „Me-



Medienpartner:



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

Foto: Seprimor / shutterstock.com

NATURAL GLOW

26. Schweizer Make-up Meisterschaft, 01. März 2020

MAKE-UP MEISTERSCHAFT

Time“. Sie möchten sich etwas **Gutes** tun und verwöhnt werden.

- Bieten Sie Ihren Kundinnen einen **besonderen Ort der Entschleunigung** – eine **Auszeit vom hektischen Alltag**.
- Sprechen Sie mit Ihren **exklusiven Behandlungen** und einem **individuellen Service** alle Sinne an und erschaffen so die **Beauty-Erlebniswelt** und **Ruhe-Oase**, die Ihre Kundin zu Hause so nicht hat.

Trend Personalisierung

Wir leben in einer Zeit des allgemeinen Überflusses.

Alles ist zu fast jeder Tageszeit abrufbar und nicht zuletzt durch das **Internet** Tag und Nacht zu bekommen. In solchen Zeiten wünschen sich viele Verbraucher wieder **mehr Individualität** und **persönliche Produkte** sowie Dienstleistungen – gerade, wenn es um solch intime Sachen wie Hautpflege und Schönheit geht. Anspruchsvolle Kunden sind durchaus bereit, **mehr Geld** für **massgeschneiderte** Lösungen auszugeben. Im Kosmetik-Markt zeigt sich dies im **Boom** der personalisierten Produkte und Behandlungen.

Auch hier steckt für Sie als Kosmetikerin wieder eine grosse Chance, diesen Trend für sich zu nutzen:

- Bieten Sie Ihren Kundinnen und Kunden **mehr** als die üblichen „Standard-Basis-Behandlungen von der Kosmetikschule“, die man an jeder Ecke bekommt.
- Fragen Sie am besten in einem kurzen Beratungsgespräch vor jeder Be-



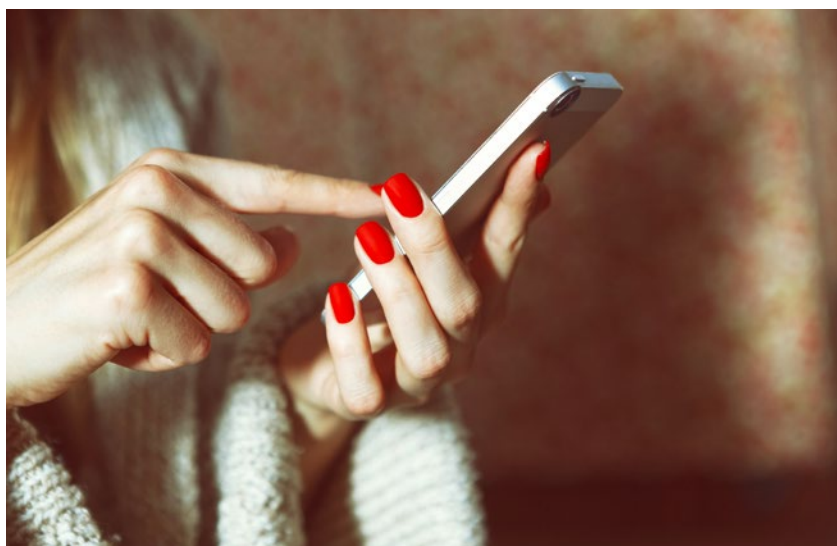
MEHR ERFAHREN – ONLINE GEHEN!

Exklusiv für Abonnenten von BEAUTY FORUM: Weitere

Tipps zur Kundengewinnung finden Sie auf unsere

Internetseite unter www.beauty-forum.ch.

Geben Sie einfach den Webcode 151916 ein.



Social Media gibt heutzutage die Trends vor. Informieren Sie sich, genau wie Ihre Kundinnen, über die aktuellen Trends.

handlung die **aktuellen Wünsche** und **Bedürfnisse** Ihrer Kundinnen ab.

- Stellen Sie dann nach einer kurzen Analyse ein **personalisiertes und massgeschneidertes Angebot** zusammen.

Trend Internet

In den modernen Zeiten des **Internet-Zeitalters** ist es in der Regel kein Problem mehr, in jedem Winkel dieser Erde an Informationen und Wissen zu kommen.

Auch aktuelle **Trends** und **Moden** verteilen sich über das Internet viel **schneller** und werden von den Verbrauchern **konsumiert** und zeitnah umgesetzt.

Vor allem auch die Beauty-Branche, insbesondere die **dekorative Kosmetik**, hat nicht zuletzt dadurch einen **regelrechten Aufschwung** genommen.

- Für Sie als Kosmetikerin ist es jetzt wichtig, dass Sie in all der Informationsflut nicht den Überblick verlieren und trotzdem auf dem aktuellen Stand der Dinge sind.

- Sie sind die **Expertin** und wenn Sie Ihren anspruchsvollen und zum Teil



Es kann durchaus peinlich werden, wenn Ihre Kundin Ihnen beim Schminkestermin die angesagte Augen-Schminktechnik per YouTube-Video erst auf dem Handy zeigen muss, bevor Sie verstehen, was sie von Ihnen möchte.

informierten oder auch über-informierten Kundinnen auf Augenhöhe begegnen wollen, dann sollten auch Sie über die **aktuellen Trends der Branche** auf dem Laufenden sein. Oder davon zumindest schon mal gehört haben.

- Deshalb ist es sehr wichtig, dass Sie auch immer wieder an Ihrer **Fortbildung** arbeiten. □



THORSTEN JOFFROY

Der Autor ist Make-up-Artist und Beautyexperte. Er arbeitet als freier Berater, Coach und Schulungstrainer für die Kosmetikindustrie.
www.joffroy-beauty.de



29. Februar
+ 01. März
2020

26. BEAUTY FORUM SWISS

DIE SCHWEIZER BEAUTY-FACHMESSE | 29. FEBRUAR + 01. MÄRZ 2020

Vielfältige Fachausstellung mit mehr als 400 Firmen & Marken | praxisorientierte Seminare | spannende Meisterschaften | Anti-Aging Kongress | Fuss im Fokus | Make-up Day | NEU: Männerkosmetik & Nailympion

Der Vorverkauf läuft! Gleich Ticket zu vergünstigten Preisen sichern!

WWW.BEAUTY-FAIRS.CH



top
institut



Unternehmerin Lisa Braga Zalokar (links) ist stolz: Ihr Institut „Facezination“ feiert in diesem Jahr 20-jähriges Jubiläum. Sie und ihre Mitarbeiterin Esther Lustenberger (rechts) sind ein eingespieltes Team.

Wie Yin & Yang

➤ **TOPINSTITUT: FACEZINATION** ⚡

Kosmetikerin und Unternehmerin Lisa Braga Zalokar feiert ihr 20-jähriges Institutsjubiläum. Gemeinsam mit ihrer Mitarbeiterin und Freundin Esther Lustenberger bietet sie ihren Kunden ganzheitliche Behandlungskonzepte, fachliche Expertise und innovative Marketingstrategien. Das stimmige Konzept schätzen ihre Kunden.



Produktverkauf ist Lisa Braga Zalokar wichtig, aber sie drängt ihren Kunden nichts auf.



Sie ist auch ausgebildet für therapeutische Massagen, die in dieser Kabine durchgeführt werden.

Neues wagen, sich weiterbilden und kreativ tätig sein, das spielt seit jeher für die Kosmetikerin Lisa Braga Zalokar eine grosse Rolle. Die gelernte Hotel- und Tourismuskaufrfrau liess ihren sicheren Job hinter sich und machte sich auf nach Wien, um eine Ausbildung zur professionellen Maskenbildnerin zu absolvieren. Zurück in der Schweiz, kam noch eine Ausbildung zur diplomierten Kosmetikerin hinzu. Im Herbst 2019 steht für Lisa Braga Zalokar ein Jubiläum an: 20 Jahre ist sie nun selbstständi-

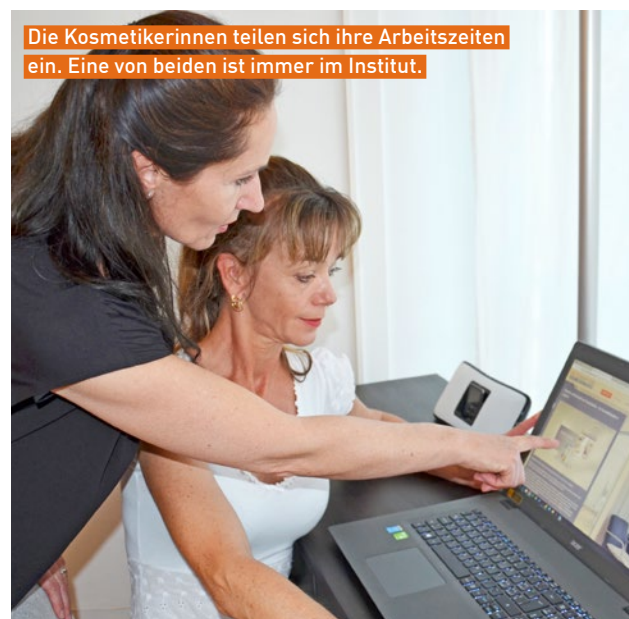
ge Unternehmerin des Kosmetikinstituts „Facezination“. Der Name ist ein Wortspiel, das ihre Faszination für den Beruf widerspiegelt. Der Schwerpunkt des Instituts lag von Anfang an im Medical-Beauty-Bereich. Die Tendenz ergab sich aus der anfänglichen Kooperation mit einem allgemein Chirurgen mit Schwerpunkt auf IPL-Behandlungen. Ihre ersten Räumlichkeiten wurden ihr aber schon schnell zu eng. Darum eröffnete sie bereits zwei Jahre später das zentral gelegene Institut „Facezination“ in der Stadt Luzern.

Dancing Queens

In dieser Location kam dann auch ziemlich bald Esther Lustenberger dazu. Die quirlige ursprünglich gelernte Primarlehrerin und ehemalige Bereichsleiterin einer Tanzschule und die ruhige, besonnene Lisa Braga Zalokar ergänzen sich hervorragend. Kennengelernt haben sich die beiden in der Tanzschule, bei der Esther Lustenberger Teil der Teamleitung war. Dort verband sie ihre Leidenschaft zum Paartanz und zum irischen Steppentanz. Die Frauen haben sofort harmonisiert. Da der Beruf in der Tanzschule



Das Institut hat eine ganzheitliche Ausrichtung. Der Schwerpunkt der Behandlungen liegt auf Medical Beauty.



Die Kosmetikerinnen teilen sich ihre Arbeitszeiten ein. Eine von beiden ist immer im Institut.

„Ich denke immer: Wow, ist das schön hier. Das Institut ist unser Kraftbrunnen!“



Von apparativen Anwendungen bis hin zu Fussreflexzonenmassagen mit Krankenkassenanerkennung: Im „Facezination“ bleiben keine Kundenwünsche offen.

Maskenbildnerei ist Lisa Braga Zalokars grosse Leidenschaft. Klar, dass sie auch Visagistik im Institut anbietet.

schwer vereinbar mit ihren Kindern war, stand der Entschluss für Esther Lustenberger schnell fest, mit ihrer Freundin im „Facezination“ zusammenzuarbeiten. In Eigenregie haben die beiden Frauen das Institut umgebaut und alles renoviert. Lisa Braga Zalokar erinnert sich: „In den Räumlichkeiten war zwar vorher schon ein Kosmetikinstitut, aber es war nur ein grosser Raum. Wir haben dann Wände eingelassen und alles renoviert. Jetzt haben wir drei voll ausgestattete Kabinen und können gleichzeitig arbeiten.“

Auch die Social-Media-Arbeit teilen sie sich untereinander auf, erzählt die Unternehmerin: „Esther schreibt gute Texte, ich lade die Posts dann hoch.“ Neben ihrem Online-Auftritt erstellen

die beiden auch Newsletter. Sie achten darauf, nicht zu viel zu verschicken: „Unsere Philosophie ist es, die Kunden nur über wirklich spannende und neue Themen zu informieren“, erzählt Esther Lustenberger.

Kundenakquise

Die Kosmetikerinnen setzen auf die volle Bandbreite der Kosmetik – von Pediküre und Maniküre über apparative Kosmetik und Massagen bis hin zu Visagistik ist alles im Portfolio zu finden. Der Fokus liegt aber klar auf Medical Beauty.

Sie kooperieren mit dem plastischen Chirurgen Dr. med. Alexander Fuchs und Lisa Braga Zalokar hat sich zudem

im Bereich therapeutische Massagen mit Krankenkassenanerkennung ausbilden lassen. Dieses Konzept unterstützt die ganzheitliche Philosophie des Instituts, denn die Chefin setzt auf das Wechselspiel von innerer und äusserer Schönheit. Um diesen Ansatz zu unterstützen, ist seit zwei Jahren auch eine Heilpraktikerin im Institut zur Untermiete. Die Konstellation bietet in Sachen Kundenakquise fruchtbare Synergien für beide Seiten. Das Angebot der Krankenkassenanerkennung tut sein Übriges: „Viele Patienten kommen nach der therapeutischen Massage zu uns für eine Kosmetikbehandlung.“

Kooperationen mit Online-Plattformen sind für die Unternehmerin ebenfalls interessant. Für die Deals

haben sich die beiden Kosmetikerinnen aber auch ein effizientes Konzept ausgedacht: „Entweder wir bieten Behandlungen an, die von vorneherein eine Zweitbehandlung erfordern, oder wir lancieren neue Behandlungen.“

Vertrauensbasis

Um für frischen Wind zu sorgen, gestalten und dekorieren die beiden handwerklich begabten Frauen in regelmässigen Abständen die Räume und bieten neue Behandlungen an. Stillstand kommt für die aktiven Kosmetikerinnen nicht infrage. Man glaubt Esther Lustenberger sofort, wenn sie beteuert: „Einen Ausgleich zur Arbeit? Brauchen wir nicht. Die Arbeit ist unser Ausgleich!“

Beide Frauen sind Mütter und sie bekräftigen, wie wohltuend und spannend die Arbeit im Institut ist. „Ich denke, es ist so angenehm ruhig hier! Das Institut ist unsere ‚Kraftquelle‘. Wenn eine von uns zur ande-

ren sagt: ‚Schau, dass du dir eine Auszeit nimmst, du arbeitest zu viel!‘, sagt die andere sofort: ‚Nein, nein, ich will ja arbeiten‘“, lacht Lisa Braga Zalokar. Durch die Selbstständigkeit können sich die Frauen die Arbeitszeiten gut einteilen. Bei den Öffnungszeiten sind sie flexibel und gehen sehr auf Kundenwünsche ein. Für ihre Stammkunden, die sogar aus Genf nach Luzern ins „Facezination“ fahren, kommen die Kosmetikerinnen sogar auch mal sonntags ins Institut.

Lisa Braga Zalokar wird es auf jeden Fall nicht langweilig: „20 Jahre sind eine lange Zeit. Viele Studios in der Umgebung gehen auf und zu. Ich fühle mich im ‚Facezination‘ einfach richtig wohl.“

Und diese Einstellung ist sicher ihr Geheimrezept: Nur wer sich selbst wohlfühlt und seine Arbeit gerne macht, kann Wohlmomente und Vertrauen an seine Kunden zurückgeben. Und bei Lisa Braga Zalokar und Esther Lustenberger bekommen die Kunden definitiv viel zurück.

Nadine Frank



Lisa Braga Zalokar und Esther Lustenberger sind ein tolles Team. Die positive Energie der beiden wissen ihre Kunden zu schätzen.

Sie sind auch handwerklich begabt und gestalten das Institut in Eigenregie regelmässig um.



FAKTEN

Eröffnet:

1999

Inhaberin:

Lisa Braga Zalokar

Ausbildung:

Hotel- und Tourismuskauffrau, dipl. Kosmetikerin, Ausbildung: therapeutische Massagen mit Krankenkassenanerkennung, Maskenbildnerin, Tanzlehrerin

Räumlichkeiten:

80 m²: 3 Kabinen

Mitarbeiter:

1 Mitarbeiterin in Teilzeit, 1 selbstständige Naturheilpraktikerin in Untermiete

Marken:

Belico, Biodroga Medic-skin, Belico, Sans Soucis

Geräte:

Mikrodermabrasion & Ultraschall (Reviderm), Radiofrequenz, Iontophorese & Ultraschall (Dermatronics), Microneedling-Pen (V-Skin), Vapozon (Ionto-Comed), Mesoporation (Belico)

Kosten:

Grundausstattung:

CHF 60'000;

Geräte: ca. 25'000



KONTAKT

Facezination

Obergrundstrasse 46,
6003 Luzern,
Tel. 041 240 48 40
www.facezination.ch

Ohne *Kommunikation* ist alles nichts!

ERFOLGREICH KOMMUNIZIEREN – Eine klare strategische Ausrichtung, eine wertschätzende Führung und eine absolute Kundenorientierung – das sind drei wichtige Kriterien, die jedes Kosmetikinstitut erfüllen sollte und die erst im Zusammenspiel ein optimales Resultat ergeben. Die Basis eines erfolgreichen Zusammenspiels liegt in der richtigen Kommunikation! Der Schweizer Ratgeber-Autor Stefan Häseli erklärt Ihnen, wie Sie die richtige Kommunikation zum Erfolg führt.



Nehmen Sie sich Zeit für Ihre Kundin und hören Sie sich Ihre Wünsche und Bedürfnisse an. Die Kundin kommt gerne wieder, wenn sie sich bei Ihnen wohlfühlt und sie sich von Ihnen angenommen fühlt.

Führungsprozesse, Strategien, vor allem aber Verkauf und Marketing funktionieren niemals ohne Kommunikation. Ein guter Grund, sich als Kosmetikerin, ob selbstständig oder angestellt, mit diesem Thema zu beschäftigen. **Der durchschnittliche Mensch – egal ob Mann oder Frau –**

kommt auf rund 16'000 gesprochene Wörter pro Tag. Das verdeutlicht, was für einen enormen Stellenwert Sprache und Worte im Allgemeinen in unserem Alltag haben. Kommunikation bietet für den Menschen und für Unternehmer grosse Chancen. Andererseits birgt eine schlechte Kommunikation auch viele

Gefahren. Kommunikation kann also eine Schlüsselwirkung für Erfolg sein; eine mangelnde Kommunikation kann aber auch Probleme, Krisen oder gar Katastrophen verursachen.

Gehen wir beispielsweise in den privaten Bereich, dann wissen wir selbst, dass die Ursache der meisten Beziehungsproble-

me in einer schlechten Kommunikation oder erheblichen Kommunikationspannen begründet liegt.

Menschen und Kommunikation

Wo Menschen zusammenkommen, also auch in einem Kosmetikinstitut, ist Kommunikation unverzichtbar. Paul Watzlawick brachte es mit den Worten „Man kann nicht nicht kommunizieren“ treffend auf den Punkt.

Kommunikation ist nicht nur ein Schmiermittel jeder Beziehung, sondern auch Motor und Treibstoff zugleich. Wenn zwei oder mehr Menschen beisammen sind, eine Beziehung jedweder Art – Chef und Mitarbeiter, Kosmetikerin und Kunde – pflegen, spielt zu weit über 80 Prozent die Kommunikation eine entscheidende, prägende Rolle. Oder anders gesagt, die Qualität dieser Beziehungen hängt zu weit über 80 Prozent von guter Kommunikation ab.

Selbst-Kommunikation

Die „drei“ wichtigsten Bausteine des Kommunizierens sind **Haltung, Haltung und nochmals Haltung**: Die Haltung, die wir uns gegenüber haben, die Haltung, die wir zu unserem Gegenüber einnehmen, und die Haltung, die wir der Situation gegenüber haben. Sind wir zufrieden mit uns selbst und freuen uns auf unser Gegenüber, sind mindestens zwei Drittel der Miete „bezahlt“. Der Rest ergibt sich aus dem Gesprächsgegenstand sowie aus der Begegnung an sich beziehungsweise aus der Art, wie wir diese gestalten.



MEHR ERFAHREN – ONLINE GEHEN!

Können nur extrovertierte Menschen erfolgreich kommunizieren? Stefan Häseli sieht auch in der introvertierten Kommunikation Stärken. Interessiert? Auf www.beauty-forum.ch erfahren Sie unter dem Webcode 152424 mehr.

Gesprächskultur, Präsenz, Fokussierung – das sind die Bausteine für eine gute Kommunikation, die erlernbar sind. Eine positive Grundhaltung muss jedoch vorhanden sein.

Kommunikation mit anderen

Kommunikation nährt sich aus einem ständigen Kennenlernen und Angleichen der Teilnehmer. Dabei ist es elementar, zu wissen, wer wir selbst sind. Das ist wichtig, um dann den anderen kennenlernen, Unterschiede feststellen und sie akzeptieren zu können. Aber auch, um Gemeinsamkeiten zu sehen, an denen wir arbeiten können und müssen, damit wir – statt aneinander vorbeizureden – uns im Gespräch verstehen: die Kundin mit ihren Anliegen, ihrer Zielsetzung, ihrer Haltung. Das bringt Kosmetikerinnen in der Kommunikation einen grossen Schritt nach vorn. Um das Ganze in den unternehmerischen Kontext zu setzen: **Wenn ein Kosmetikinstitut Erfolg haben möchte, benötigt es begeisterte Kunden.** Begeisterte Kunden wiederum setzen engagierte Kosmetikerinnen voraus. Und die sind das Resultat hervorragender Führung. Wer also tatsächlich Erfolg haben möchte, braucht exzellente Kommunikation in der Führung und Mitarbeiter, die wertschätzend, wirkungsvoll und positiv kommunizieren können.

Jeder will Aufmerksamkeit

Letztendlich geht es uns doch allen darum, Aufmerksamkeit zu erhalten – ob unter Kollegen, wenn eine Kundin sich behandeln lässt, in einem Gespräch mit dem Chef oder auf der Party mit Freunden. In Aktion treten, mit anderen interagieren, wahrgenommen werden – das alles kann laut und leise erfolgen.

Die Menschheit teilt sich in Extrovertierte und Introvertierte. Mit all ihren Stärken und Schwächen, mit Vorlieben und Eigenschaften, die man am anderen bewundert, ja vielleicht sogar selbst gerne hätte. Ganz unabhängig davon, dass wir meistens beides in uns haben, wenn auch in unterschiedlichen Anteilen, haben bei den Charaktereigenschaften ihre Daseins-



AUF EINEN BLICK

- **Kommunikation ist unverzichtbar**, denn: Jede menschliche Beziehung basiert auf Kommunikation!
- **Innere Zufriedenheit**, eine positive Haltung sich selbst gegenüber, ist der erste Schritt zur erfolgreichen Kommunikation.
- Eine erfolgreiche Kommunikation mit anderen setzt **Empathie und eine fokussierte Haltung** gegenüber Kunden und Mitarbeitern voraus.
- Nehmen Sie **das Wesen Ihres Gegenübers** wahr und stellen Sie sich auf seine Persönlichkeit ein!

berechtigung – nicht zuletzt, weil diese Unterschiede in den menschlichen Verhaltensweisen unser Leben, unsere Kommunikation, unseren Alltag spannender und abwechslungsreicher macht. So macht es einen Unterschied, in welcher Kombination Kosmetikerin und Kundin aufeinandertreffen, aber auch welche „Typen“ im Team des Instituts miteinander arbeiten dürfen und auskommen müssen. Dass Kommunikation nicht einfach ist, bleibt unbestritten. Und im Zeitalter der Digitalisierung wird sie noch anspruchsvoller und bedeutungsvoller. Genau deshalb ist es an der Zeit, unsere menschliche, gesprochene Kommunikation aufleben zu lassen. Denn ohne Kommunikation ist letztlich – auch im Kosmetikstudio – alles nichts! □



STEFAN HÄSELI

regt als internationaler Speaker dazu an, wirkungsvolle Kommunikation im Alltag mit Spass zu erleben. Der 5-Sterne-Redner ist Autor zahlreicher Bücher und bekannt als Ratgeber in Radio- und TV-Sendungen.
www.stefan-haeseli.com



Nachhaltig in die Zukunft

85-JÄHRIGES FIRMENJUBILÄUM – Lydia Dainow Suisse Cosmetic blickt mit Stolz auf 85 Jahre Firmengeschichte zurück. In dieser Zeit hat sich viel verändert, doch die Philosophie der Firmengründerin, basierend auf den Säulen Qualität, Tradition und Innovation, steht nach wie vor im Mittelpunkt der Unternehmensaktivitäten.



Die Produkte des Unternehmens überzeugen die Kunden durch die nachhaltigen Formulierungen – nachhaltig im Sinne der Wirkungsweise sowie nachhaltig und umweltfreundlich produziert. 2019 gewann das Unternehmen darum sogar einen Innovationspreis

Nachhaltigkeit war schon für die Gründerin und Kosmetikpionierin Lydia Dainow ein zentrales Thema. Zunächst bezog sich das Thema „Nachhaltigkeit“ aber auf die Formulierungen der Produkte und deren Wirkung auf die Haut. Das Pflegeprogramm konzentrierte sich auf die nachhaltige Verbesserung des Hautzustandes. Die Produkte unterstützen die hauteigenen Prozesse und pflegen die Haut natürlich schön. Der Fokus der Firmen-Philosophie liegt auf hautverträglichen, wirksamen Formulierungen.

Immer im Wandel

Im Laufe der Zeit wurden diese Anforderungen immer wieder an neue Erkenntnisse angepasst. Heute umfassen sie neben den Formulierungen auch den sorgfältigen Umgang mit Ressourcen sowie die Rücksicht auf Natur und Tierwelt. Wurden die Produkte früher intensiv auf Wirksamkeit und Verträglichkeit getestet, so müssen sie heute noch zusätzlich die zeitgemässen Anforderungen an nachhaltige Rohstoffe, Herstellungsverfahren und Verpackung erfüllen.

Kundenorientiert

Ganz in diesem Sinne wird das Sortiment laufend optimiert und mit neuen, innovativen Produkten ergänzt. Dies überzeugt letztendlich nicht nur die Kosmetikerinnen und Kundinnen, sondern auch Fachgremien im kosmetischen Bereich. Darum wurde dem Unternehmen Lydia Dainow 2019 auch ein Innovationspreis verliehen für Urban Protection, ein Produkt frei von synthetischen Inhaltsstoffen, welches genau den Anforderungen der modernen Kundin entspricht. www.lydiadainow.ch



Schöner **Erfolg**

MUSCULUS COSMETICS FEIERT JUBILÄUM – Die Firma Musculus Cosmetics geht mit der Zeit und passt sich den Veränderungen des Marktes an, um nie die individuellen Kundenbedürfnisse aus den Augen zu verlieren. Diese Philosophie zeichnet sich aus – in den letzten 30 Jahren sind sowohl die Markenvertretungen als auch das Team stetig gewachsen.



Das Unternehmen Musculus Cosmetics feiert sein 30-jähriges Jubiläum mit einem gut aufgestellten und motivierten Team. Mit Überzeugung, Leidenschaft, Kreativität und Fachwissen werden gemeinschaftlich – innerhalb des Teams und mit Kunden – Ideen entwickelt.

Das Thema „Schönheit“ faszinierte den Firmengründer Edmond Musculus schon in jungen Jahren: Ästhetik, die sich durch Trends laufend neu definiert, Menschen, die durch professionelle Beratung und hochwertige Produkte ihre Erscheinung positiv verändern, und Fachleute, die durch Interesse und Motivation immer wieder Neues und Schönes entwickeln.

Im Jahr 1989 erfüllte sich Edmond Musculus zusammen mit Reinhard Volz den lang ersehnten Traum der Selbstständigkeit und gründete eine Einzel-firma unter dem Namen Musculus & Co. Cosmetics.

Mit einem Tisch von Ikea, einer Schreibmaschine und einem Fax haben die beiden Herren im Gästezimmer ihrer Wohnung mit dem Vertrieb der Aromatherapie-Linie „Les Aromes“ (heute O&F) begonnen. An-

fang der 90er-Jahre wurde noch die dekorative Marke „Arabesque“ übernommen. Dank dem aufkommenden Trend der Farb- und Stilberatung wurde die Marke sehr gut von den Kunden aufgenommen. Der Erfolg ermöglichte den Umzug in ein Geschäftshaus in Egg ZH und eine weitere Mitarbeiterin zur Auftragsbearbeitung konnte eingestellt werden.

Produktiv im Business

Nach knapp zwei Jahren wurde die erste Aussendienstmitarbeiterin eingestellt und die Geschäftsräumlichkeiten wurden erweitert. Der wachsende Auftragsbestand, die Rekrutierung der ersten Aussendienstmitarbeiterin und vor allem die Übernahme der Markenvertretung „Malu Wilz“ führten schliesslich zum Umzug und

zur Gründung der Musculus Cosmetics AG. Die hohe Qualität der Produkte, die Zuverlässigkeit der Lieferanten und das Kundenbewusstsein der wachsenden Firma zeigten Erfolg. Die Vertretung von Dr. Grandel kam im Jahr 2006 dazu und rundete das Sortiment um eine weitere professionelle Linie ab.

Im Jahr 2013 wurde das gesamte Aktienpaket von der langjährigen Leiterin Administration, Edith Gschwendtner-Volz, übernommen. Der Neubau und der Umzug in eigene Geschäftsräumlichkeiten nach Bubikon ZH, die neue Lagerorganisation inklusive Systemunterstützung sowie die Neulancierung eines Webshops bildeten dabei die Schwerpunkte der neuen Führungscrew. Die Markenvertretung von „Phyris“ kam Anfang 2019 dazu und ergänzt das bestehende Pflegesortiment. www.musculus.ch

3 Fragen zu ...

MINERAL-MAKE-UP – Make-up, das auf Mineralien basiert, liegt voll im Trend. Foundation, Rouge, Lidschatten und Co. sind als Mineral-Make-up erhältlich. Die aus Mineralien gewonnenen Farbpigmente sorgen nicht nur für einen tollen Style, sie sind auch vegan und wirken entzündungshemmend. Make-up-Artistin Carmen Roy setzt schon seit Jahren auf den „neuen“ Trend.



Mit Mineral-Make-up kreiert Visagistin Carmen Roy tolle natürliche Looks.

1 BEAUTY FORUM: Frau Roy Mineral-Make-up erfährt gerade in der Beauty-Szene einen richtigen Hype. Sie arbeiten aber schon viel länger mit dem Trend – warum überzeugt Sie Mineral-Make-up?

Carmen Roy: Seit 30 Jahren kitzle ich die innere Schönheit aus den Menschen heraus. Mit präziser Hand und fein abgestimmten Nuancen, grundiert mit viel Einfühlungsvermögen. Seit zwölf Jahren verwende ich nun Mineral-Make-up. Ich liebe es einfach,

weil ein Mineral-Make-up so leicht wirkt, beinahe wie ungeschminkt, aber es dem Teint trotzdem einen tollen Glow verleiht.

2 Was ist das Besondere an Mineral-Make-up?

Die mineralischen Pigmente in Foundations basieren auf Calcium, Sulfaten, Titandioxid, Mica, Silica. Die farbigen Produkte enthalten Pigmente von Edelsteinen wie Rosenquarz oder Topas. Die Farbgeber sind vegan und

basieren auf natürlichen Rohstoffen. Mineral-Make-up ist reduziert formuliert; aufgrund der gemahlten und pudrigen Pigmente kann auf Konservierungsstoffe und Duftstoffe verzichtet werden.

Das tolle an Mineral-Make-up ist, dass der eigentliche Ton der Mineral-Foundation sich beim Auftragen immer mit dem eigenen Hautton mischt. Es entsteht eine natürliche Fixierung mit der Haut aufgrund von Eigenfett, Wärme und Säuregehalt der Haut.

ZUR PERSON



CARMEN ROY

Die Make-up-Artistin blickt auf über 30 Jahre Berufserfahrung zurück. Zahlreiche Fotoproduktionen und Werbekampagnen bereicherte sie mit Make-up und Hairstyling. Zudem ist sie als Referentin und Schulungsleiterin tätig und gibt ihr Wissen an den Nachwuchs weiter.
www.carmenroy.ch

Und ganz nebenbei ist Mineral-Make-up atmungsaktiv und hat eine entzündungshemmende Wirkung.

3 Was müssen Visagistinnen beachten, die zum ersten Mal Mineral-Make-up verwenden?

Die Mineral-Foundation sollte am besten mit einem Kabuki-Pinsel in kreisenden Bewegungen gleichmässig in die Haut eingearbeitet werden. Je nach gewünschter Deckkraft können weitere Schichten aufgetragen werden. Anders als bei herkömmlichem Make-up, wird Mineral-Make-up anfangs von der Haut leicht absorbiert, zumindest wenn die Haut einen Mangel an Nährstoffen aufweist. Darum ist eine weitere Schicht von Vorteil, damit die Deckkraft gewährleistet ist und die Materie sich optimal mit der Haut verbinden und fixieren kann. Geduld zahlt sich bei Mineral-Make-up aus, da es sich Stunde um Stunde



MEHR ERFAHREN – ONLINE GEHEN!

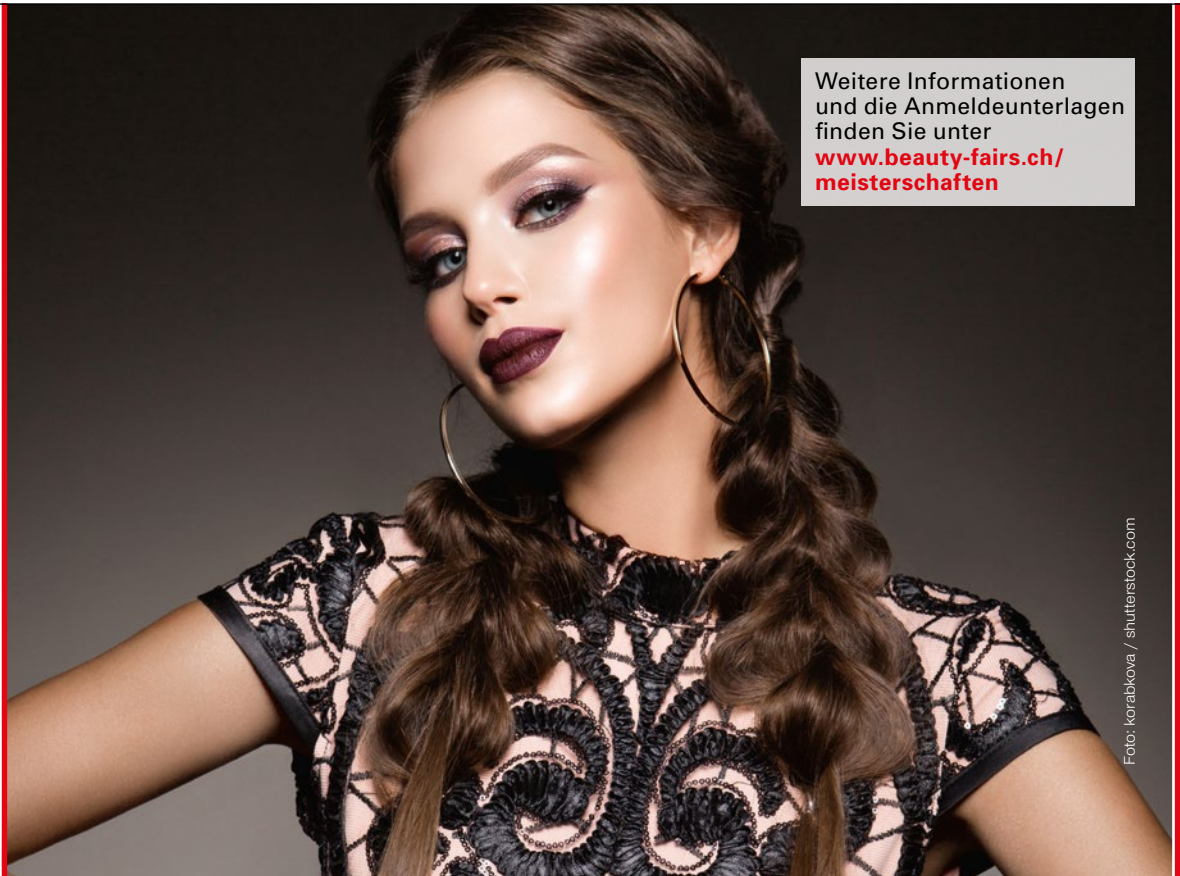
Weitere tolle Mineral-Make-up-Looks von Make-up-Artistin Carmen Roy finden Sie auf www.beauty-forum.ch unter dem Webcode 152439.

auf der Haut entwickelt und ihr einen Glow verleiht, ohne dass es sich unschön von der Haut absetzt.

Es ist wichtig, die Pigmente mit der Fingerkuppe und dem Pinsel gut einzuarbeiten. Auch die zuvor aufgetragene Pflege und der Primer müssen auf das Mineral-Make-up abgestimmt sein, da sonst keine optimale Verbindung stattfinden kann. □



Medienpartner:



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

Foto: korabkova / shutterstock.com

RED CARPET LOOK

7th Newcomer Make-up Trophy · 29. Februar 2020

NEWCOMER MAKE-UP-TROPHY



Wundervoller *Winter*

WINTER-SPECIAL – Versüssen Sie Ihren Kunden die kalten Tage mit winterlichen Highlights. Das macht Ihre Kunden glücklich und sichert Ihnen wichtige Umsätze. Auf den folgenden Seiten finden Sie tolle winterliche Angebote.

Anbieter

Nouba Schweiz	Seite 59
Simon Keller	Seite 60

Lippenstift Bestseller

Unser Top Produkt – Ihr neuer Kassenschlager!

MILLEBACI - langhaftender, flüssiger Lippenstift:

- 👄 Kussecht für bis zu 1'000 Küsse
- 👄 Spendet Feuchtigkeit, hält die Lippen geschmeidig
- 👄 Wischfest, kein Verlaufen der Ränder



GELD VERDIENEN LEICHT GEMACHT!

Begeistern Sie ihre Kundschaft mit wunderschönen Lippen. Offerieren Sie z.B. nach der Behandlung oder dem Haarschnitt den Nouba Lippenstift aufzutragen. Ihre Kundinnen werden begeistert sein und den Millebaci für zu Hause kaufen wollen. Ihre Vorteile:

- 100% Verkaufsmarge (Partnerpreis 14.50, empfohlener VK 29.00)
- Durch den Displaykauf erhalten Sie den Millebaci zum Partnerpreis
- Begeistern Sie ihre Kundinnen mit einem gewissen Extra
- Nouba Partner werden auf unserer Webseite aufgeführt (auf Wunsch)

NOUBA
MAKE UP PRO

NOUBA SCHWEIZ
c/o eCoiffeur AG

Industriestrasse 36, 4600 Olten

Telefon 044 380 11 55

Whatsapp 079 853 51 74

E-Mail info@nouba-cosmetics.ch

www.nouba-cosmetics.ch

PEVONIA RS2 Cream

100% natürliche Gesichtspflege für sensible Haut und zur Reduzierung von Couperose



UNSER TOP-PRODUKT

- Das Zusammenspiel von reinsten natürlichen Inhaltsstoffen und aufwendigsten Herstellungsverfahren, verleiht der Creme die einzigartige Textur und den angenehmen Duft.
- Wirkstoffe wie Süssholzsaft, Allantoin und Weihrauch wirken aufbauend und stärkend auf die Haut.
- Rötungen werden reduziert, Schwellungen gemindert, die Haut wird desensibilisiert und beruhigt.
- Die antioxidativen Wirkstoffe Vitamin A, B und C sowie der enthaltene Grüntee-Extrakt, bieten einen idealen Schutz und verfügen über eine reizhemmende Wirkung.



Simon Keller AG

Lyssachstrasse 83
CH-3400 Burgdorf
Tel. 034 420 08 00
verkauf@simonkeller.ch
www.simonkeller.ch



3. ANTI-AGING KONGRESS

IM RAHMEN DER 26. BEAUTY FORUM SWISS | 29. FEBRUAR 2020

Schwerpunkte: Ästhetik und Kosmetik, Wirkstoffe,
Dermatologie und Anti-Aging | hochkarätige, praxis-
erfahrene Referenten | 3 Sessions – 6 Vorträge

Der Vorverkauf für Kongress- und Messe-Tickets läuft.
Gleich bestellen:

WWW.BEAUTY-FAIRS.CH/SEMINARE



Zürich 2020 – back to beauty!

BEAUTY FORUM SWISS 2020 – Innovative Produkte, die neuesten Beauty-Trends, praxisnahe Workshops, spannende Meisterschaften und altbewährte Methoden – das alles erwartet Sie am Messe-Wochenende. Kommen Sie vorbei, informieren Sie sich bei verschiedenen Anbietern oder tauschen Sie sich mit Kolleginnen aus. Tauchen Sie ein ins bunte Messegetümmel und lassen Sie sich inspirieren!



26. BEAUTY FORUM SWISS

Datum: 29. Februar und
1. März 2020

Ort: Messe Zürich

Öffnungszeiten:

Samstag, 9.00–18.00 Uhr
Sonntag, 9.00–17.00 Uhr

Vorverkauf & Infos

www.beauty-fairs.ch

JETZT BEWERBEN ...

... für die Meisterschaften auf der 26. BEAUTY FORUM SWISS 2020!



7th Newcomer Make-up Trophy – Red Carpet Look

26. Schweizer Make-up-Meisterschaft – Natural Glow

6th Swiss Lashes Trophy



Nutzen Sie die Chance und stellen Sie Ihr Können unter Beweis!

Bewerbungsschluss ist am 7. Januar 2020. Aus allen Einsendungen werden sechs Finalistinnen ausgewählt. Die Bewerbungsunterlagen finden Sie online unter:

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

VORVERKAUF

Sparen Sie bis zu CHF 24.– im Vorverkauf bei den Workshop-Tickets!

Tickets gibt's unter
www.beauty-fairs.ch

» Inspirierende WORKSHOP-HIGHLIGHTS

Das Kosmetikstudio Ihrer Kollegin läuft besser als Ihres? Sie sind nicht sicher, ob Sie im Moment auf dem neuesten Stand in Sachen Marketing, Trends, Techniken und Methoden sind? Dann nutzen Sie das vielfältige und praxisnahe Workshop-Programm auf der 26. BEAUTY FORUM SWISS! Das gesamte Workshop-Programm finden Sie online unter: **www.beauty-fairs.ch**



SAMSTAG, 29. FEBRUAR

Nanoblading, modernste Methode im Microblading



Seminarnummer: 173

Referentin:
Rosine Dätwyler

Termin:
14.00–15.30 Uhr

Wo? Raum K7

Die einfache Social-Media-Strategie zum erfolgreichen Web-Auftritt fürs eigene Geschäft



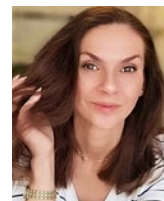
Seminarnummer: 143

Referent:
Björn Doswald

Termin:
13.00–14.00 Uhr

Wo? Raum K4

French und Babyboomer einfach gemacht!



Seminarnummer: 172

Referentin:
Ekaterina Goette

Termin:
12.00–13.30 Uhr

Wo? Raum K7

SONNTAG, 1. MÄRZ

Going Natural – das Potenzial von Bio-/Veganer Kosmetik



Seminarnummer: 251

Referentin:
Joana Ferreira

Termin:
10.00–11.00 Uhr

Wo? Raum K5

Mehr Kunden auf der Webseite und im Studio – so funktioniert's!



Seminarnummer: 252

Referentin:
Daniela Thrier

Termin:
11.30–12.30 Uhr

Wo? Raum K5

Glückliche Kundenbeziehungen – Herausforderungen im Alltag der Kosmetikerin meistern



Seminarnummer: 254

Referentin:
Isabelle Ritler

Termin:
14.30–15.30 Uhr

Wo? Raum K5

Erfolgreich in **MONTREUX!**

BEAUTY BUSINESS DAY ROMANDE – Am 30. September 2019 fand der erste BEAUTY BUSINESS DAY ROMANDE im beliebten Montreux statt. Das neue eintägige Event für Beauty-Profis in der Romandie war ein voller Erfolg für Aussteller und Besucher.

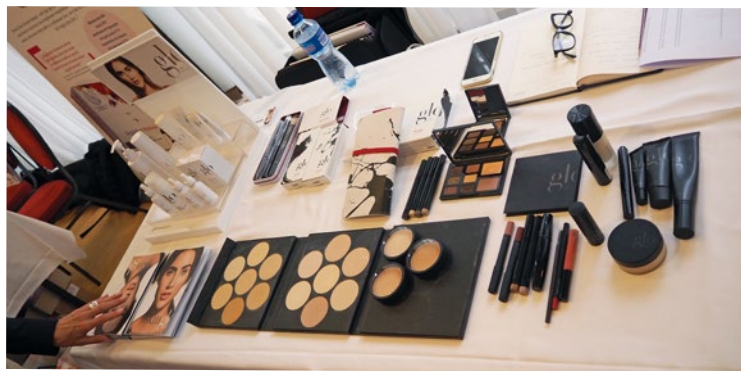


Die Premiere des nun jährlich stattfindenden BEAUTY BUSINESS DAY ROMANDE fand in einer traumhaften Location mit Blick auf den Lac Léman im Hotel Royal Plaza statt. Die informative und praxisnahe Veranstaltung richtet sich an Beauty-

Profis aus der französischsprachigen Schweiz sowie an französisch sprechende Profis aus der Deutschschweiz. Zufriedene Aussteller und Besucher, schönes Wetter, ein spannendes Programm und ein leckeres Buffet machten die erste Edition des BEAUTY BUSINESS DAY ROMANDE perfekt.

Vielfältiges Programm

Insgesamt 18 Aussteller aus den Bereichen Kosmetik, Fusspflege und Wellness & Spa präsentierten sich den rund 120 Besuchern in den wunderschönen Räumlichkeiten des Royal Plaza Hotels in Montreux. Dem interessierten Fachpublikum aus der



JETZT VORMERKEN!

Am 28. September 2020 findet der
**2. BEAUTY BUSINESS DAY
ROMANDE** statt. Merken Sie sich
schon jetzt diesen Termin vor!

Beauty-Branche wurden ausserdem spannende Präsentationen und Fachreferate geboten.

Besonders beliebt waren die praxisnahen Vorträge von Profi-Referenten aus der Branche. Besonders gut besucht waren die beiden Vorträge zum Thema „Social-Media“ der Digital Agency

FOCVS. Ein rundum gelungener Start für unser Event!

Meet and Greet auch 2020

Reservieren Sie sich schon jetzt das Datum für die nächste Edition des

BEAUTY BUSINESS DAY ROMANDE: 28. September 2020 im Hotel Royal Plaza in Montreux. Wir freuen uns schon darauf, Sie (wieder) als Besucher beim Event im nächsten Jahr begrüßen zu dürfen! Mehr Informationen finden Sie auf unserer Website:
www.beauty-fairs.ch/bbd-romande



BARIS KILI

der 35-Jährige ist professioneller Innenausstatter und hat sich auf die Einrichtung von Day Spas und Kosmetikinstitute spezialisiert.

ZUR BEAUTY-BRANCHE BIN ICH GEKOMMEN ...

... durch meine langjährige Erfahrung im Aussendienst sowie durch handwerkliches Geschick. In den ersten Jahren arbeitete ich als Techniker in der Health & Beauty-Szene.

AN MEINEM BERUF FASZINIERT MICH BESONDERS ...

... der abwechslungsreiche Alltag mit meinen Kundinnen und Kunden. Das Glück, als professioneller Ausstatter für Kosmetikstudios und Hotel-Spas arbeiten zu dürfen, hat nicht jeder!

NEUE ENERGIE TANKE ICH ...

... wenn ich Urlaub habe.

NUR SCHWER VERZICHTEN KÖNNTE ICH AUF ...

... meine Familie!

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

... es gibt so viele tolle Persönlichkeiten - ich kann mich schlecht auf nur eine Person reduzieren.

MEINE FERIEN VERBRINGE ICH AM LIEBSTEN ...

... mit meiner Frau und meinen Kindern.

MEIN LIEBLINGSGERICHT IST ...

... zu 100 Prozent Lasagne!

MEIN EINDRÜCKLICHSTES REISEERLEBNIS ...

... waren meine Flitterwochen.

MEIN GRÖSSTER WUNSCH ...

... dass niemand auf der Welt an Hunger oder Durst leiden muss.

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

**Aussendienstmitarbeiter(in) für die deutschsprachige Schweiz
zweisprachig Französisch-Deutsch****Stellenbeschreibung :**

- Vermarktung von Bloomea Geräten, Botan Produkten und Iyashi Dôme Geräten an Kosmetikerinnen in der deutschsprachige Schweiz,
- Schulung von Partnerinstituten,
- Kundenportfoliomanagement und -entwicklung: Sie bauen Kundenbindung auf und folgen Ihren Kunden, um Umsätze zu generieren. Sie suchen, gestalten, relaunchen usw.,
- Teilnahme an Messen im Zusammenhang mit unserer Tätigkeit,
- Alle administrativen Aufgaben im Zusammenhang mit Ihrer Tätigkeit.

Dein Profil :

- Eine Person mit einer echten Leidenschaft für die Welt der Ästhetik,
- Ein proaktiver Geist mit ausgeprägter Geschmack für Herausforderung,
- Eine Persönlichkeit, die Teil eines grossartigen Projekts sein und mit uns vorankommen möchte,
- Echte mündliche und schriftliche Ausdrucksfähigkeiten ,
- Perfekt zweisprachigen (FR und DE).

Was wir Dir bieten :

- Ein ausgezeichnetes Arbeitsklima
- Persönlicher Support, der Ihnen hilft, Ihr Projekt voranzutreiben,
- Ein Unternehmen, das schnell wächst,
- Ein wahres professionelles Projekt,
- Vergütung, die auf einer festen & variablen Vergütung basiert.

Wenn Sie sich für diese Position interessieren und die genannten Kriterien haben, senden Sie bitte Ihren Lebenslauf und Ihr Motivationsschreiben an die folgende Mail-Adresse: **contact@kosmy.ch**

Wir freuen uns darauf, Sie kennenzulernen!

Das Team Kosmy (www.kosmy.ch).

Beauty Praxis an exzellenter Lage Schlieren zu verkaufen/vermieten

Zum Verkauf steht eine vollausgestattete Beauty Praxis mit allen Geräten (Inventar). Die Praxis wurde 2017 renoviert, sowie alle Geräte neu angeschafft. Die Praxis kann gekauft oder gemietet werden. Die Praxis teilt sich im 6. Stock auf die 129 m² über 5 ½ Zimmer und 2 grosse Terrassen auf. Verkaufspreis auf Anfrage. Verfügbar nach Vereinbarung. Adresse: Mery Swiss Beauty & School / Zürcherstrasse 109 / 8952 Schlieren. Kontaktperson: Herr Rabani. Tel.: 079 504 28 73, E-Mail: a.rabani@hotmail.com

Übergabe/Verkauf Kosmetikinstitut

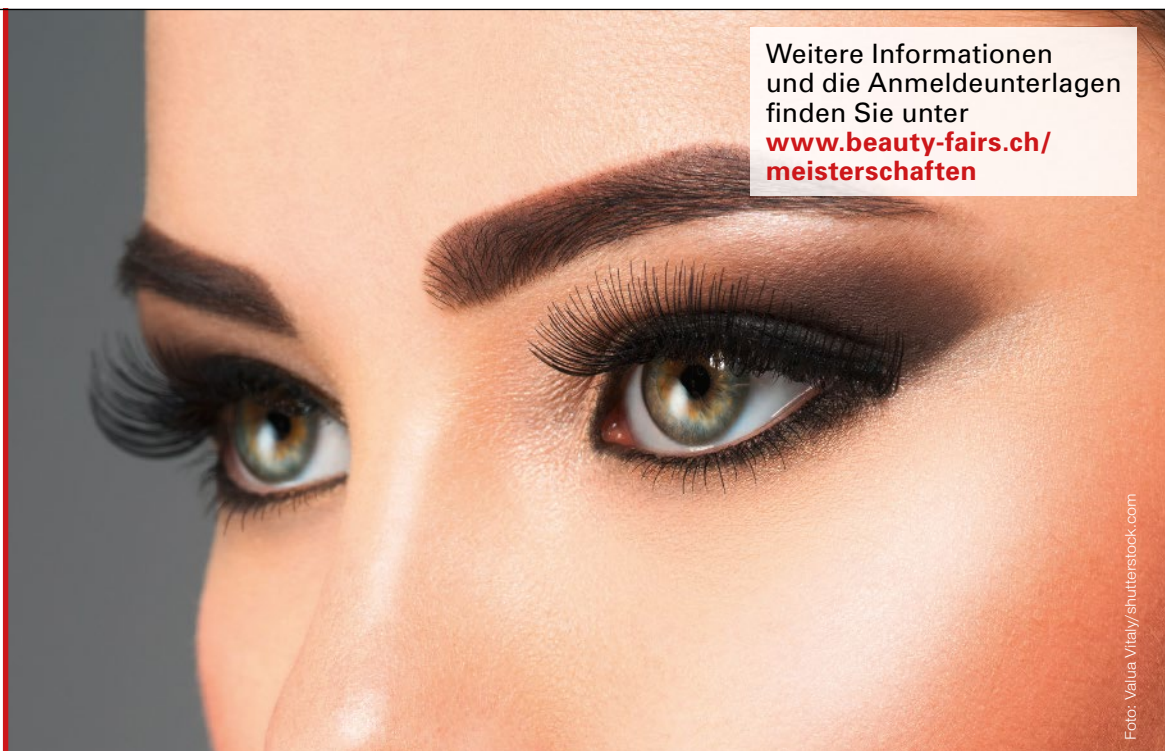
Komplett ausgestattetes und gut frequentiertes Kosmetikinstitut im Herzen der Altstadt von Winterthur. 3.OG, Lift, Entrée, 2 grosse helle Arbeitsräume, diverse Geräte zu medizinischen und kosmetischen Behandlungen, WC, Küche. Homepage und langjähriger Kundenstamm. www.perfectskin.ch, info@perfectskin.ch

KOSMETIK STUDIO IM ZÜRCHER KREIS 2 zur Übernahme

Charmantes, profitables Kosmetik-Studio mit viel Stil und gehobener Stamm – Kundschaft im Zürcher Kreis 2 zu verkaufen. Der Übernahmepreis beträgt CHF 375'000. Sie interessieren sich für dieses Objekt, kontaktieren Sie uns unter studiozuverkaufen@gmx.net für weitere Details.

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

Medienpartner:



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

Foto: Valua Vitale/shutterstock.com

6th SWISS LASHES TROPHY - 29. Februar 2020**Volume Lashes****SWISS LASHES TROPHY**

Ausbildungen

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

Klassische Kosmetik

■ 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 anerkannten 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

■ 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-kosmetikschiule.ch
www.faces-kosmetikschiule.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

■ Dübendorf

BEAUTY BUSINESS SCHOOL BBS

Markenspezifisches Fachwissen, fundiertes praktisches Können sowie aktuelles Zusatzwissen zu Marketing und Verkauf sind die wichtigsten Erfolgsfaktoren, um Ihre gesteckten Ziele zeitnah zu erreichen. Die Beauty Business School BBS unterstützt Sie dabei mit exklusiven Schulungen und Weiterbildungen, die Ihnen das richtige Know-how und viel Selbstvertrauen mit auf den Weg geben.

Beauty Business School BBS
Jean-Pierre Rosselet Cosmetics AG
Hochbordstrasse 9, 8600 Dübendorf
044 389 87 87
bbs@jp-rosselet.ch
www.beauty-business-school.ch

■ Dietikon

Kosmetikplattform.com

Die Wissensplattform für Kosmetik

Wir sind engagierte, innovative Spezialisten, die sich seit Jahren für die Aus- und Weiterbildung im Kosmetikbereich einsetzen. Wir bieten modernen, digitalen Unterricht und dadurch individuelle, orts- und zeitunabhängige Möglichkeiten, Fachwissen zu erlernen und zu vertiefen. Die Plattform begleitet Lernende während aller Lehrjahre und vermittelt alles, was man in diesem Beruf wissen und können muss. Wir unterstützen Sie mit unserem Lern- und Übungstool, sowie mit Webinaren und persönlichem Web-Teaching. Sie haben sich als Kosmetikerin bereits

bewährt und wir helfen Ihnen mit einem erprobten Dozentenstab den Weg zum eidg. Fähigkeitszeugnis nach Art.32 zu ebnen. Abonnieren Sie ihre beliebigen Lerneinheiten und verbessern Sie täglich Ihren Wissensstand!
Kontaktadressen:
Kosmetikplattform.com GmbH
Schöneeggstrasse 50, CH-8953 Dietikon
info@kosmetikplattform.com
www.kosmetikplattform.com

■ 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. CIDESCO arbeitet nur mit führenden Schulen der Welt zusammen. Die ARCOS erfüllt den internationalen Standard und bietet die geforderten Qualifikationen an. Die Kosmetikfachschule ist seit über 20 Jahren unter gleicher Leitung. Erfahrung und Kontinuität die sich auszahlt. Alle Lehrgänge sind ISO 29990 zertifiziert. Die ARCOS gehört der Sektion Fachschulen SVKAB des Schweizerischen Fachverbandes für Kosmetik (SFK) an und erfüllt somit weitere Grundlagen, die den Absolventinnen eine seriöse und fundierte Ausbildung garantieren. Auf einer über 300 qm² grossen Schul- und Praktikumsfläche mit moderner Einrichtung bietet die Kosmetikfachschule den Absolventinnen alles, was eine qualifizierte Ausbildung ausmacht. Die lichtdurchfluteten Räume und die schlichte Eleganz bieten ideale Voraussetzungen für ein gutes Lernklima. Durch die intensive Ausbildungszeit von rund 1'400 Stunden sind die Teilnehmerinnen mit ihrer fundierten Ausbildung auf dem Kosmetikmarkt gefragt.

ARCOS

Internationale Kosmetikfachschule

Heiligholzstrasse 12 A,
9008 St. Gallen, +41 71 250 19 19

www.arcosakademie.ch
wolf@arcosakademie.ch

■ Suhr

DOBI-INTER AG, DOBI Academy

Bilden Sie sich mit uns zur Kosmetikerin aus!

Kosmetikerin ist der Traumberuf vieler Frauen. Die DOBI Academy bietet Ihnen die Möglichkeit, diesen Traum auf dem zweiten Bildungsweg zu erfüllen. In rund einem Jahr erlangen Sie professionelles Wissen auf hohem Niveau, welches Ihnen eine solide Basis für die Berufstätigkeit als Kosmetikerin mit Diplom der Fachschule DOBI Academy oder auf internationaler Ebene dank dem CIDESCO Abschluss bietet. Damit erhalten Sie nicht nur eine fundierte Ausbildung, Sie sind auch befähigt, in einem weiteren Schritt den Titel «Kosmetikerin EFZ» (den Lehrabschluss) zu erwerben oder die Berufsprüfung zu absolvieren.

In einem abwechslungsreichen, spannenden und zielgerichteten Lehrplan erlernen Sie fundiertes Wissen. Das Erlernen wird in vielen praktischen Anwendungen in der kleinen Klasse und beim praxisnahen Üben an Modellen verinnerlicht:

- Inhalt:
- Anatomie, Physiologie, Dermatologie
 - Chemie, Warenkunde
 - Hygiene
 - Hautanalyse
 - Gesichtereinigung, Intensivreinigung
 - Entfernen von Unreinheiten
 - Spezialbehandlungen Gesicht
 - Gesichtsmassage, Dekolleté Massage
 - Apparative Kosmetik
 - Wimpern und Brauen färben
 - Brauen zupfen
 - Wimpernwelle
 - Dekorative Kosmetik
 - Haarentfernung
 - Kosmetische Fusspflege
 - Cellulite-Behandlung
 - Produktschulungen
 - Ernährungslehre, Mentaltraining
 - Verkauf
 - Kundenpsychologie
 - Management
- DOBI-INTER AG
Bernstrasse West 64, 5034 Suhr (AG)
062 855 22 22, info@dobi.ch
dobi.ch/academy

■ Zürich

Maria Schweizer AG

Fachschule für Kosmetik

Internationale CIDESCO-Schule

Die erste Kosmetikfachschule der Schweiz wurde 1936 von Maria Schweizer gegründet und bietet somit langjäh-

rige 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 berufsbe- gleitenden und Intensiv-Lehrgänge mit Diplomabschluss, das international anerkannten 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 hochstehenden 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 regelmässige 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, Cos-melan, 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-Schulungcenter,
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 Ästhetische und Medizinische Kosmetik von Soraia

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.

Ästhetische und Medizinische Kosmetik Aus- und Weiterbildungen:

- Diplom: Ästhetische Derma Kosmetik und Fachausweis Fachrichtung Medizinische Kosmetik – Theoretischer und praktischer Teil
- Master Diplom: Ästhetische Derma Kosmetik und Fachausweis Fachrichtung Medizinische Kosmetik und „Basiswissen Kosmetologie“ – Theoretischer und praktischer Teil einschließlich 25 Tage Praxis
- Diplom Ästhetische, Klassische Kosmetik u. Apparative Kosmetik – Theoretischer und praktischer Teil einschließlich 45 Tage Praxis
- Sprechstundenassistenz
- Onkologische/r Kosmetiker/in und onkologische Brustpigmentierung inkl. Brustwarzen- PMU
- Weiterbildungen für Ärzte und Heilpraktiker/innen
- Mesotherapie • Hydra Lift • RF Radiofrequenz Microneedling • Plasma Pen • HIFU
- Microneedling • Chemische Peeling
- Laser • Pulslicht/IPL • T-Shap-RF. VACUUM und LASER LLLT

Rüdenplatz 2, 8001 Zürich
Tel. +41 43 818 58 75
fachakademieibysoraya@yahoo.com
www.fachakademie-medizinische-aes-
thetische-kosmetik.ch

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

Zug / Bern / St. Gallen

NOUVEAU LASHES – 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 ausführlicher praktischer Anwendung, damit Sie jede Behandlung sicher und selbstständig durchführen können. Nach dem Abschluss der Schulung erhalten Sie weiterhin professionelle Unterstützung durch unser Team bezüglich Behandlungen und Marketing.

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

Suhr/ Zürich/ Bern/ Etoy

DOBI-INTER AG, DOBI Academy

Erlernen Sie bei uns das professionelle System der semipermanenten Wimpernverlängerung und Wimperndichtung mit Einzelwimpern aufgeteilt in verschiedenen Modulen!

XL BASIC SCHULUNG

Erlernen der professionellen 1:1 Wimpernverlängerungstechnik. Legen Sie den Grundstock Ihrer Karriere mit einer der besten Ausbildung im Bereich Wimpernverlängerung weltweit.

XL VOLUMEN SCHULUNG

Neue Materialien, neue Technik für noch voluminösere Ergebnisse. Die Wimpernverlängerung von Xtreme Lashes entwickelt sich stets weiter und neue Materialien bedürfen einer neuen Technik, um in einer angemessenen Zeit das Bestmögliche zu erzielen. Die Technik mehrere Eyelash Extensions auf eine Naturwimper zu applizieren. Es ergibt sich die Möglichkeit neuer Designs.

XL XPERT SCHULUNG

Vertiefen Sie Ihr Wissen rund um die dauerhafte Wimpernverlängerung. In dieser eintägigen Schulung werden neue Techniken erlernt. Der Schwerpunkt ist das Perfektionieren der Augenformen durch die dauerhafte Wimpernverlängerung. Sie erlernen mehr Wimpern an einem Auge zu applizieren und das in kürzerer Zeit. Fester Bestandteil der eintägigen Fortgeschrittenenschulung sind beispielsweise

se die drei Techniken Stacking, Fading sowie Fayering.
DOBI-INTER AG
Bernstrasse West 64, 5034 Suhr (AG)
062 855 22 22, info@dobi.ch
dobi.ch/academy

Vira

VIPLASHES

Schulungen und hochwertige Produkte für Wimpernverlängerung und Augenbrauen sowie Pflegeprodukte rund ums Auge. Die VIPLASHES GmbH bietet seit 10 Jahren professionelle Schulungen in Wimpernverlängerung, Lash-Lifting, Brow-Lifting und Brow-Henna an.

Schulungen finden in der ganzen Schweiz mit sehr erfahrenen und erfolgreichen Schulungsleiterinnen statt. VIPLASHES Produkte werden in Zusammenarbeit mit den Produzenten selbst entwickelt und hergestellt. Qualität und Innovation ist unsere Motivation. Unsere Produkte richten sich immer nach der EU Kosmetikverordnung. Gerne informieren und beraten wir Sie persönlich, denn dies ist bei VIPLASHES immer Chefsache.

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-Wimpernstylisten. 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 aufbauen- den 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

Wetzikon

Visagistenschule Face Design GmbH

Die führende Visagistenschule der Schweiz für eine professionelle Ausbildung zum dipl. Visagisten & Hairstylisten. Längste, inhaltlich tiefste und praxisnächste Ausbildung der Schweiz mit zusätzlichen Weiterbildungsmöglichkeiten in verschiedenen Spezialgebieten. Sie werden in kleinen Klassen und hellen Räumen von hauptberuflichen Visagisten und Dozenten unterrichtet, denn Ihr Lernerfolg hat für uns oberste Priorität. Sie erhalten insgesamt zwei qualitativ herausragende Pinselsets, welche in Handarbeit von einer persönlich bekannten Manufaktur speziell für Face Design produziert werden. Die Abschlussprüfung beinhaltet ein professionelles Fotoshooting mit 3 Looks, denn wir möchten Sie praxisnah auf Ihre Zukunft als Visagist vorbereiten. Mit den Arbeiten aus dem Shooting können Sie sich für den grössten Make-up Artist Award der Schweiz - "picture of the year" nominieren. Face Design fördert mit dieser Auszeichnung als einzige Visagistenschule ihre Newcomer im grossen Stil. Sie sind nach unserer Ausbildung in der Lage, den Beruf als Visagist in allen Facetten auszuüben.
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 Narbepigmentation. Vertiefen Sie Ihr praktisches Können bei einer Privat-Schulung, auch für Umsteiger geeignet. Ausbildung in Deutsch, Französisch und Portugiesisch.
MAYKOSMETIK ACADEMY
Laurentzortgasse 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 (Einsteiger- und Profigeräte), Farben, Zubehör.
Hammerstrasse 50, 4058 Basel
Tel. 061 681 08 52, Fax: 061 683 11 7
admin@conny-egg-cosmetics.ch
www.conny-egg-cosmetics.ch

Madeleine Mägli

Permanent Academy

Aus- und Weiterbildungen
Permanent-Make-Up.
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 Mikropigmente 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 Narbepigmentation, Umsteigerkurse auf Swiss Color® System, SC colorX PMU & MB Entfernungskurse! Wir bieten Ihnen exklusiv die Qualitätspigmente von Swiss Color® ohne Eisenoxide und arbeiten mit zertifizierten Swiss Liner PMU Geräten.
Neugasse 26, 9000 St. Gallen
Tel. +41 (0) 71 663 77 77
info@swiss-color.ch,
www.swiss-color.ch

Suhr/ Zürich/ Bern/ Etoy

DOBI-INTER AG, DOBI Academy

Mit uns werden Sie zum Master im Bereich Permanent Make-up. Als anerkannter Ausbildungspartner der SFK Fachsektion PMU, garantiert die DOBI Academy höchste Ausbildungsqualität und Sicherheit. Die Ausbildung ist modular aufgebaut, damit Sie die gewonnenen Kenntnisse laufend in die Praxis umsetzen können. Die Module können auch separat und als Weiterbildung gebucht werden.

- PMU Farbe und Praxis Aufbaukurs
 - PMU Korrektur- und Hautbestimmungseminar
 - PMU Workshop Lippen
 - PMU Workshop Lid
 - PMU Workshop Augenbrauen
 - PMU Grundkurs
 - Visagistik und Vorzeichnungskurs
- DOBI-INTER AG
Bernstrasse West 64, 5034 Suhr (AG)
062 855 22 22, info@dobi.ch
dobi.ch/academy

Zürich

BIOTEK Akademy by Be-Beautiful

Fachschulung für Permanent Make-up
Stylisten 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 Nailstylist, Lashstylist (Wimpernverlängerung), Lashlifting, Haarentfernung mit Zuckerpaste, Waxing, Wellness Pediküre & Maniküre, Workshops und Schulungen nach Mass (Einzelunterricht). Weitere Informationen zu Schulungen und Standorte finden Sie unter
www.alessandro.ch
alessandro (Schweiz) AG
Zürcherstrasse 310
CH-8500 Frauenfeld
Telefon: +41 (0)52 7620101
Mail: info@alessandro.ch

Mellingen

GRECO AG / LCN

Ausbildung zur Nail-Designerin, Ausbildung zur Maniküristin, Nail Profi Workshops, Fussnagel-Korrekturen

mit Wilde Pedique plus, 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

Suhr/ Zürich/ Bern/ Etoy

DOBI-INTER AG, DOBI Academy

Der professionelle Weg in die Selbstständigkeit - Naildesignerin mit Diplom. Nailausbildung für alle, die diesen Beruf von A-Z erlernen möchten. Sichern Sie sich Ihren Platz auf dem Markt, überzeugen sie Ihre Kundschaft von Ihrer Qualität. Gehen Sie den Weg zum Naildesigner Pro by DOBI mit uns. Erlernen Sie die neusten Techniken mit den modernsten Produkten. Profitieren Sie vom Wissen und der Erfahrung unserer Spezialistinnen mit langjähriger Erfahrung. Lassen Sie sich auf dem Weg in die Selbstständigkeit von uns beraten und begleiten. WIR geben Ihnen in rund 6 Monaten die Grundbasis mit SIE bauen Ihr eigenes Nagelstudio auf

- Inhalt:
- Modul 1 - Abschluss mit Zertifikat
Basic 1: Gel mit Tip, Gel mit Schablone, Gel Auffüllen
 - Modul 2 - Abschluss mit Zertifikat Basic 2: Acryl mit Tip, Acryl mit Schablone, Acryl Auffüllen
 - Modul 3 - Abschluss mit Zertifikat Advanced 1: Maniküre und Wellness, Permanente Lackierung, Naturnagelverstärkung
 - Modul 4 - Abschluss mit Zertifikat Advanced 2: Acryl Gel für Einsteiger, Fräsertechnik, Basis Nail Art
 - Modul 5 - Übungs- und Auffrischungstag
- DOBI-INTER AG
Bernstrasse West 64,
5034 Suhr (AG)
062 855 22 22, info@dobi.ch
dobi.ch/academy

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

Starten Sie heute Ihre Karriere als Fusspflegerin! Ob selbständig erwerbend oder als Angestellte, Sie entscheiden. Mit der Ausbildung «Fusspflegerin mit Diplom» erarbeiten Sie sich die Grundlagen um in Ihrem Traumberuf starten zu können.

Aufbauend auf der Grundausbildung haben Sie die Möglichkeit die höhere Aus- Weiterbildung zur «Fusspflegerin Professional» zu absolvieren. Sie arbeiten auf dem höchsten Niveau und können Ihren Kunden verschiedenste Spezialbehandlungen wie Fussreflexzonenmassage, Aromatherapie, Hot Stone für die Füsse, Nagelkorrekturen, bis hin zu Nail Art für die Füsse anbieten. Lernen Sie jetzt von der Nummer 1 und starten Sie durch.

DOBI-INTER AG
Bernstrasse West 64, 5034 Suhr (AG)
062 855 22 22, info@dobi.ch, dobi.ch/academy

Haarentfernung

Aarau

MAYKOSMETIK ACADEMY

Sugaring als Enthaarungsmethode liegt hoch im Trend. Begeistern Sie jetzt Ihre Kunden mit Ihrem erweiterten Angebot als Dermapeepil 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 "Dermapeepil 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 "Dermapeepil Expert Sugaring" Schulung, werden allfällige Fehlbildungen angeschaut. Ausbildung in Deutsch, Französisch und Italienisch.
Laurenzengasse 14 | 5000 Aarau
+41 62 822 71 87, +41 79 212 08 27
academy@maykosmetik.ch
www.maykosmetik.ch

Luzern Stadt

Fachschule für Haarentfernung mit Zucker oder Fadentechnik

Wachsen Sie noch oder «zuckern» Sie schon?

Wir sind spezialisiert auf Haarentfernung mit Zuckerpaste und Leader in der orientalischen Fadentechnik. Wir bieten professionelle Kurse für die Enthaarung jeglicher Körperareale an. Seien es Haare im Intimbereich von Frauen und Männern oder Arme und Beine. Bei uns lernen Sie, wie Sie mit Hilfe der Spateltechnik sowie der Patronentechnik, Haare professionell, effizient und schmerzarm entfernen. Für die Enthaarung im Gesicht überzeugen wir Sie gerne von der einzigartigen Fadentechnik! Ein Muss für jede Beauty-Expertin und ein hervorragendes Zusatzangebot für jedes Institut. Ihre Kundinnen und Kunden werden begeistert sein!

Kursprogramm oder Beratung unverbindlich anfordern unter:
sessu by hairbreak gmbh
Seestrasse 40, 6205 Eich
Haarfrei-Hotline: 041 460 18 18

Sugar Coach: 076 415 18 18
office@sessu.ch, www.sessu.ch

Suhr/ Zürich/ Bern/ Etoy

DOBI-INTER AG, DOBI Academy

Sagen Sie den Haaren den Kampf an. Wir bilden Sie gründlich und solide im Bereich der kompletten Körperhaarentfernung aus.
WACHS: Erlernen Sie die zwei gängigen Techniken der Haarentfernung mit Papierstreifen und Filmwachs. Um das maximale Lernziel zu erreichen, arbeiten Sie gegenseitig. Gehen Sie den lästigen Härchen an die Wurzel.
SUGARING: Die Alternative zu den klassischen Methoden hat zugleich einen schonenden Peeleffekt und macht die Haut geschmeidig und weich. Sie lernen beim gegenseitigen Arbeiten den Umgang mit Papierstreifen sowie die Handtechnik.
DOBI-INTER AG
Bernstrasse West 64, 5034 Suhr (AG)
062 855 22 22, info@dobi.ch, dobi.ch/academy

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

Biel/Bienne

limelight-Academy

Unabhängig davon, ob Sie die Kunst des Massierens als Hobby ausüben oder ob Sie Ihr Gehalt damit verdienen: In der limelight-Academy erhalten Sie eine Massageausbildung, die mehr beinhaltet als nur das Erlernen der Reihenfolge von Massagegriffen. Die limelight-Academy führt kompetente Aus- und Weiterbildungen für Masseure/-innen, Kosmetiker/-innen – durch. Die einzigartige Kombination von Theorievermittlung und praktischen Anwendungen mit „echten“ Kunden in den wunderschönen Räumlichkeiten des limelight SPA in Biel ist nur einer der Erfolgsfaktoren.
limelight Academy, c/o limelight SPA,
Aarbergstrasse 52, 2503 Biel/Bienne
Telefon 032 328 29 90, Fax 032 328 29 91, info@limelight-academy.ch,
www.limelight-academy.chx

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

Thun / Aarau / Rapperswil

Bodyfeet AG

Die führende Fachschule für Naturheilkunde und manuelle Therapie. Dein Partner für Ergänzungsthemen zur kosmetischen Ausbildung. Wir bieten professionelle Aus- und Weiterbildungen wie manuelle Lymphdrainage/KPE, Wellnessmassagen, Lehrgänge bis zur Krankenkassenerkennung, Medizinische Massagen, eidgenössische Ausbildungen wie Medizinische/r Masseur/in EFA, Naturheilpraktiker/in mit eidg. Diplom Fachrichtung TEN, Komplementärtherapeut/in mit eidg. Diplom Methode Akupunktmassage.
Wir sind in Thun, Aarau und Rapperswil sowie an weiteren sieben Standorten in der Deutschschweiz für dich da.
Bodyfeet „Der Weg, der zu dir passt“.
Seit 34 Jahren!
Besuche uns auf www.bodyfeet.ch oder kontaktiere uns per Telefon unter 033 225 44 22. Wir freuen uns auf dich!
Bodyfeet AG
Aarestrasse 30, 3600 Thun

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 ModestilberaterIn Damen auch im Fernlehrgang möglich
- Intensiv Lehrgang Fashion StylistIn
- Personal ShopperIn
- ImageberaterIn Professional
- Diverse Seminare/Workshops

Unsere Standorte:

Koloristika GmbH
Chamontweg 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



SIF

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



swissnaildesign

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



Vvds

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

Horoskop

IHRE STERNSTUNDEN IM NOVEMBER



SKORPION (24.10.–22.11.):

Ihre Karrieresterne zeigen sich in den kommenden Wochen sehr verheissungsvoll! Mit Merkur an Ihrer Seite sind Sie eine Meisterin darin, Ihre Ideen überzeugend zu verkaufen. Ausserdem ist Ihr Fachwissen überaus gefragt und auch in Sachen Finanzen haben Sie den Durchblick! Dabei können Sie Ihr November-Talent vor allem im Bereich der Farb- und Stilberatungen, der Augenpflege und mit Produkten und Anwendungen, deren Fokus auf dem Bindegewebe liegt, entfalten. Ein Meersalzpeeling ist Ihr persönliches Pflegegeheimnis.

♐ Schütze (23.11.–21.12.): Mit Venus, Mars und Jupiter haben Sie ein Erfolgstrio an Ihrer Seite, wenn es darum geht, zu expandieren. Bei so viel Unterstützung können Sie fast alles in Angriff nehmen. Besonders gut laufen Aromapflegebehandlungen und Farblichtbestrahlungen.

♑ Steinbock (22.12.–20.1.): Merkur hilft Ihnen momentan, Finanzielles in gute Bahnen zu lenken. Andererseits spüren Sie bei manchen Projekten bis 19.11. Widerstände. Lassen Sie sich nicht ausbremsen! Ihr November-Thema sind Treatments, die die Haut durchfeuchten.

♒ Wassermann (21.1.–19.2.): Verbissenheit und Perfektionismus bringen Sie jetzt nicht weiter! Anstatt Dinge erzwingen zu wollen, sollten Sie sich lieber auf die Bedürfnisse Ihrer Kunden konzentrieren und auf Ihre Finanzen achten. Setzen Sie ausserdem auf Verwöhn-Treatments.

♓ Fische (20.2.–20.3.): Merkur verleiht Ihnen jetzt ein Gespür für lukrative Geschäfte. Versuchen Sie aber, in allem, was Sie tun, das rechte Mass zu halten. Hyaluronsäure-Behandlungen und Meereskosmetik passen ins derzeitige Astroklima.

♈ Widder (21.3.–20.4.): Auch wenn Sie mit Ihrem feurigen Temperament gerne einen Senkrechstart hinlegen, sind jetzt kleine Schritte besser. Planen Sie Ihre Arbeitsabläufe so, dass Sie nicht unter Zeitdruck geraten, und setzen Sie auf Beauty-Schätze aus dem fernen Orient.

♉ Stier (21.4.–20.5.): Der Kosmos hält gerade einige Herausforderungen für Sie bereit. Denn Minus-Merkur trübt Ihr Gespür für Geld. Grössere Anschaffungen sollten Sie deshalb meiden, während Anti-Aging und Wellness für die Füsse momentan Ihre Erfolgsgaranten sind.

♊ Zwillinge (21.5.–21.6.): Jetzt gilt es, Eigeninitiative zu zeigen und sich nicht nur auf förderliche Impulse von aussen zu verlassen. Nutzen Sie die Zeit bis zum 19.11.! Da pusht Sie Mars, der Ihr Feeling für die Herren der Schöpfung stärkt und Sie mit Herrenkosmetik punkten lässt.

♋ Krebs (22.6.–22.7.): Auch wenn die Konkurrenz nicht schläft, ist das kein Grund, sich einschüchtern zu lassen. Denn Merkur ist auf Ihrer Seite. Der Business-Planet verleiht Ihnen den Durchblick und fördert Ihre Kommunikationsfähigkeit.

♌ Löwe (23.7.–22.8.): Der Umgang mit schönen Dingen macht Sie glücklich! Deshalb lieben Sie es, kreativ zu arbeiten, beispielsweise in Sachen dekorative Kosmetik. Weniger ideal stehen Ihre Vernunftsterne! Meiden Sie wichtige Entscheidungen! Verwöhnbehandlungen kommen gut an.

♍ Jungfrau (23.8.–23.9.): Was Ihr handwerkliches Geschick und Ihr Fachwissen betrifft, sind Sie top! Deshalb können Sie es verschmerzen, dass die Sterne für alle Tätigkeiten, die Kreativität erfordern, weniger gut stehen. Lohnenswert wäre die Beschäftigung mit Cosmeceuticals.

♎ Waage (24.9.–23.10.): Bis 19.11. stehen Sie unter der Exklusivbetreuung von Mars! Unter seinem Einfluss geht Ihnen nicht nur die Arbeit gut von der Hand, sondern es fällt Ihnen auch leichter, Entscheidungen zu treffen. Vitalisierende Treatments und Power-Wirkstoffe sind Ihr Ding.



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

Copyright
Health and Beauty Germany GmbH,
Ettlingen/Deutschland

Organ
Offizielles Organ der BEAUTY FORUM SWISS

Herausgeber und Verlag
Health and Beauty Marketing
Swiss GmbH
Geschäftsführer:
Roger von Ah, Roberto Valente
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
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.
Vouliagmenis Ave 415 & Ergaton Typou 2
16346 Ilioupoli
GR-11710 Athen
Tel. +30 210 9010016
Fax +30 210 9016663
info@beautygreece.gr
www.beautygreece.gr

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

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 und die Beil-
derung der Fachartikel selbst vorzunehmen.
Druck:
L.N. Schaffrath GmbH & Co. KG DruckMedien
Marktweg 42-50, D-47608 Geldern

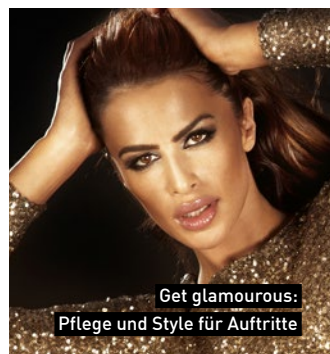
VORSCHAU

12/2019

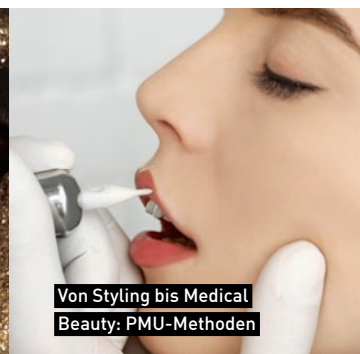


DOSSIER: REIFE HAUT

Wenn Best Ager zu Ihnen ins Institut kommen, wünschen sie sich professionelle Hilfe für die speziellen Anforderungen der anspruchsvollen Haut. In der nächsten BEAUTY FORUM erhalten Sie von uns ein Komplettpaket rund um die reife Haut: erkennen, vorbeugen, behandeln und stylen. Erfahren Sie auch, wie Sie Best Ager perfekt ansprechen, welche Einstellungsstile sich eignen und welche Werbung funktioniert. Weiterhin stellen wir Ihnen passende Angebote im Wellnessbereich vor.



Get glamorous.
Pflege und Style für Auftritte



Von Styling bis Medical
Beauty: PMU-Methoden

BEAUTY FORUM 12/2019 erscheint am

11. DEZEMBER 2019

Die BEAUTY FORUM EDITION SWISS-Themenhighlights
der Ausgabe 1/2020:

- Dossier: Der perfekte Glow – so erhält die Haut mehr Ausstrahlung
- Reichhaltige Pflege & regenerierende Treatments
- Software fürs Institut – vom Kassensystem bis zur Kundenkartei

Abo-Hotline: Tel. 041 417 07 70

Werbepartner in dieser Ausgabe

Cosmovogue GmbH	U3	Nouba Schweiz	59
Health and Beauty Marketing Swiss GmbH	3, 23	Parker Wellgroup GmbH	U2
45, 47, 57, 61, 67, Beilagen		Phyt's Suisse	13
Jean-Pierre Rosselet		Simon Keller AG	60
Cosmetics AG	5, 33	SkinIdent AG	35-42
Lydia Dainow Suisse		swissestetic AG	U4
Cosmetic AG	31	Trybol AG	25

Gewinnspiel

WISSEN ZU GLO SKIN BEAUTY



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: GLO SKIN BEAUTY

BEAUTY FORUM Edition Swiss 11/2019

Kreuzen Sie die jeweils richtige Lösung an.

1 A ☐ B ☐ 2 A ☐ B ☐ 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 **Glo Skin Beauty ist...**
A ein mineralbasiertes Make-up
B ein herkömmliches synthetisches Make-up
- 2 **Die Glo Skin Beauty dekorative Kosmetik ...**
A lässt die Haut atmen
B verstopft die Poren
- 3 **Das Glo Skin Beauty Frida Shadow Set beinhaltet...**
A 2 mineralbasierte Lidschattenstifte
B 3 mineralbasierte Lidschattenstifte
C 4 mineralbasierte Lidschattenstifte

Mineralbasiertes Make-up & hochwirksame Cosmeceuticals



Verwöhnen Sie Ihre Kundschaft mit der ausgezeichneten Glo Skin Beauty Kollektion!

Glo Make-up

- hervorragende Hautverträglichkeit
- lässt die Haut atmen
- bietet UV-Schutz

Glo Pflege

- hochwirksame Wirkstoffe
- Behandlungen durch den Profi
- tägliche Kur zu Hause



Glo Skin Beauty ist ausschliesslich im Fachhandel (z.B. Kosmetikstudios und Dermatologische Praxen) erhältlich.

www.gloskinbeauty.ch [f gloskinbeauty.ch](https://www.facebook.com/gloskinbeauty.ch) [i gloskinbeautyschweiz](https://www.instagram.com/gloskinbeautyschweiz)

Cosmovogue GmbH, 062 896 42 42, info@cosmovogue.ch

mesopeel



Professionelle Peelinglinie von mesoestetic®



Wir haben sie alle:

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