www.beauty-forum.ch

CHF 9.00
Edition Swiss
2+3/2020

BEAUTY FORUM



LUZERNER IMPULSE

Einblicke ins Topinstitut
ab Seite 74

OH LA LA ORANGE

Der Cover-Look zum Nachstylen
ab Seite 78

Dossier:

Kaufrausch

Marketing und Verkauf im Institut
ab Seite 46

MORE THAN BEAUTY

cNc

SKINCARE

Step by Step

zu strahlend
schöner Haut!



V **Hautanalyse**
Vorbereiten
analysieren • beraten • dokumentieren



1 **Diamant Mikrodermabrasion**
Öffnen
peelen • tiefenreinigen • optimal vorbereiten



2 **Mesoporation • Micro Needling**
Versorgen
durchfeuchten • stimulieren • aufbauen







3 **coldPLASMA • PLASMASolution • Radiofrequenz**
Erhalten
schützen • versiegeln

BEAUTY FORUM SWISS
by CHOPROF

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

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

www.cnc-cosmetic.ch



Schön in der Schweiz



Anfang Januar war ich zu Besuch in Luzern – und jedes Mal bin ich wieder begeistert davon, wie schön diese Stadt ist. Sonnenschein und frühlingshafte Temperaturen haben mich dort empfangen. Gut für mich, denn ich finde, ein Kaffeestop am malerischen Vierwaldstättersee (siehe Foto) darf bei einem Besuch nicht fehlen!

In Luzern habe ich das erfolgreich geführte Kosmetikinstitut von Susan Meier besucht. Ihre Geschichte können Sie im aktuellen **Topinstitut ab Seite 74** lesen. Wenn Sie noch mehr Tipps benötigen, wie Sie Ihr Institut erfolgreich führen, dann sollten Sie unbedingt einen Blick in unser **Dossier „Marketing und Verkauf" ab Seite 46** werfen. Hier erfahren Sie von Social-Media-Strategien bis hin zur richtigen Kundenkommunikation und zu effektiven Marketingaktionen alles, was Sie zu diesem Thema wissen sollten.

Suchen Sie noch mehr Inspirationen in Sachen Produkte, neuer Behandlungsmethoden und Weiterbildungen? Dann kommen Sie unbedingt am 29. Februar und 1. März auf die BEAUTY FORUM SWISS in Zürich – das Messe-Wochenende steht ganz im Zeichen der Schönheit. Alle **Messe-Infos** zu den Trends, Shows und Weiterbildungen lesen Sie **ab Seite 84**.

Und es wäre doch auch schön, wenn wir uns am BEAUTY FORUM-Stand einmal persönlich kennenlernen. Ich freue mich auf Sie!

Viel Spass beim Lesen, Ihre

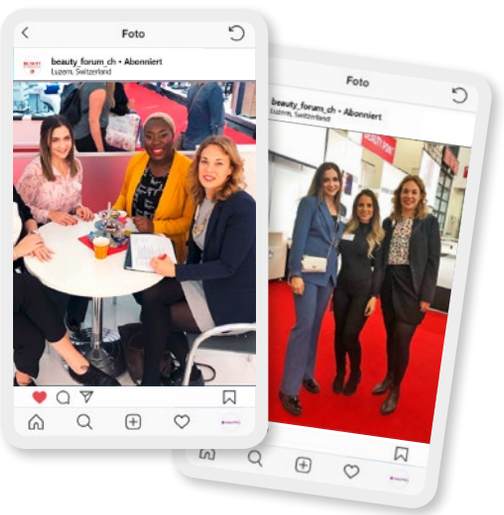
Nadine Frank

Nadine Frank, nadine.frank@health-and-beauty.com

VORBEI-SCHAUEN:

BEAUTY FORUM SWISS by COSMOPROF

Am 29. Februar und 1. März heisst es: Auf nach Zürich zur **BEAUTY FORUM SWISS!** Nutzen Sie die Chance und entdecken Sie neue Trends, Weiterbildungen und Inspirationen. **Mehr Infos finden Sie ab Seite 84 oder unter www.beauty-fairs.ch**



Die Messe in Zürich steht an, und wir freuen uns immer, wenn wir unsere Leserinnen, Autorinnen (Foto links: Rosine Dätwyler und Make-up-Artisten (Foto rechts: Vanessa Cisullo) einmal live treffen können. Haben Sie auch Lust auf ein Treffen? **Dann besuchen Sie uns an unserem Stand: Halle 6, Stand K23.**





Inhalt

FEBRUAR + MÄRZ 2020

COMMUNITY

6 **News** People

8 **Ja, like mich doch!**

9 **Online-Seminare**

BEAUTY & CARE

10 **Fein, feiner, porentief** Pflege zur Porenverfeinerung

15 **News** Pflege

16 **Haut wie gephotoshopt?** Professionelle Gesichtsreinigung

27 **News** Geräte

28 **Weisser Trüffel** Serie: premium beauty, Teil 5

30 **Von wegen tabu!** Beckenboden stärken

34 **Eklig oder notwendig?** Interview mit Dr. Miriam Rehbein zum Thema Bakterien

36 **Wissen, wie es wirkt** Kosmetik-Wirkstoffe

40 **Beautiful Body** Apparative Massagen für den Körper

44 **Bei grossen Poren** Apparative und präparative Massnahmen

58 **Mental Wellness** Entspannung für Körper und Geist

60 **Australiens „Wunderwaffe“** Teebaumöl

64 **Einmal massnehmen** Orthosen

70 **Schnipp, schnapp, Nagel ab!** Korrekter Schnitt

DOSSIER

46 **Marketing und Verkauf** Intro

48 **Mit 3 Tipps zu glücklichen Kunden** Zufriedene Kundenbeziehung

50 **Von der besten Seite** Website als Alleinstellungsmerkmal

54 **In 10 Steps zum USP** USP-Einrichtung und -Services

56 **Darf's ein bisschen mehr sein?** Verkauf von dekorativer Kosmetik

LIFE & WORK

74 **Topinstitut** Cosmetic Susan Meier, Luzern

STYLE & FASHION

78 **All eyes on you** Step-by-step zum Cover-Look

81 **Coverstory – ganz unter uns** Interview mit Sharon Sophie Berlinghoff

82 **News** Style

MESSE

84 **Zürich 2020** 26. BEAUTY FORUM SWISS

IN JEDER AUSGABE

3 **Editorial**
98 **Profi-Shop**
99 **Markt**
100 **Ausbildungen**
104 **Horoskop**
105 **Impressum, Werbepartner, Vorschau**
106 **Ganz persönlich**

Titelbild:
Fotograf: Stefan Behrens
Hair- und Make-up-Artistin: Vanessa Cisullo
Model: Sharon Sophie Berlinghoff

INFUZION® SYSTEM

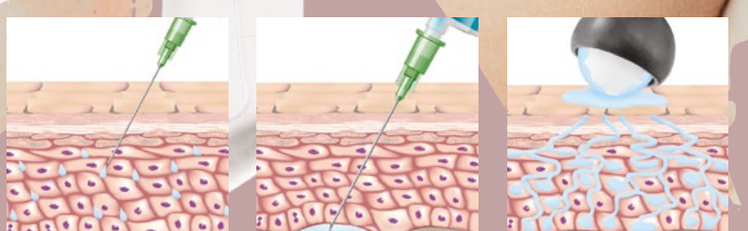
Hyaluron für einen strahlenden Teint
… die nadelfreie Anti-Aging Revolution!

Für Gesicht, Hals, Dekolleté und Hände!





VORHER NACHHER



SKINBOOSTER + FILLER = INFUZION® SYSTEM

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.

VON ÄRZTEN EMPFOHLEN!
FÜR KOSMETIKERINNEN IN DER SCHWEIZ ZUGELASSEN!

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



VANQUISH ME™
Das effektiv Körperfett reduzieren mit Radiowellen ohne Hautberührung



EXILIS™
Einziges Gerät mit Radiofrequenz und Ultraschall gemeinsam für Faltenreduktion und Fettzerstörung an nahezu allen Körperbereichen



BODY SCULPTOR
2in1 Lymphdrainage und Fettreduktion mit Magnetfeldern an Beinen, Bauch/Hüfte, Armen und Kinn

PARKER WELLGROUP
PROFESSIONELLE BEAUTY SYSTEME

Bösch 104, CH-6331 Hünenberg
Telefon: +41 (0) 4451 - 215 30
info@parker-wellgroup.com
www.parker-wellgroup.com

Alle unsere Geräte sind europäischer Herkunft. Keine China Geräte!



Eveline Hartmann ist für den Vertrieb von „Neovita Cosmetics" in der Schweiz zuständig.

Exklusiv IN DER SCHWEIZ

Neovita Cosmetics/Schönheit leben | Mit der Übernahme der Generalvertretung der Kosmetiklinie „Neovita Cosmetics" startet Eveline Hartmann mit ihrer Firma „Schönheit leben" in der Schweiz. Kosmetikerin und Unternehmerin Eveline Hartmann ist von den Produkten, die ohne Konservierungsmittel auskommen und mit einer recycelbar Verpackung punkten, überzeugt.

Tel. 0 33 535 95 66, www.neovita-cosmetics.ch

FESTE FEIERN

Musculus Cosmetics | Anlässlich des 30-jährigen Firmenjubiläums unternahm das komplette Team des Unternehmens „Musculus Cosmetics" einen Betriebsausflug. Mit dabei war auch Reinhard Volz, der 1989 die Firma zusammen mit Edmond Musculus gegründet hatte. Mit dem Schiff ging es von Basel nach Strasbourg.

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



Der Ausflug des Unternehmens „Musculus Cosmetics" sorgte trotz Regen für gute Laune im Team.



Kosmetikerin Blanche Rouger hat den Belico-Wettbewerb „Best of Beauty" gewonnen.

WETTBEWERB **GEWONNEN**

Belico | Kosmetikerin Blanche Rouger hat den „Best of Beauty"-Wettbewerb von „Belico" gewonnen. Es gelang ihr, durch den Verkauf von Produkten ihren Umsatz um 12'000 Euro (CHF 12'847) in zwölf Monaten zu steigern. Für ihren Sieg erhält sie ein Preisgeld in Höhe von 1'500 Euro (CHF 1'605), das für die Verschönerung ihres Instituts genutzt werden soll.

www.belico.ch



Kerstin Schmid-Siklic ist stellvertretende Geschäftsführerin von „Cloverline" und Leiterin des Schulungszentrums „Desiderm Germany".

ONKOLOGIE UND KOSMETIK

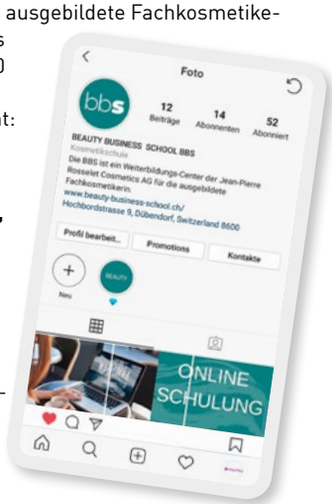
Desiderm Germany/Cloverline | Das deutsche Unternehmen „Cloverline Medizin- und Praxisprodukte" bietet ab 2020 alle onkologischen Weiterbildungen der Marke „Desiderm Germany" unter eigener Firmierung in der Schweiz an. Bereits seit 2016 veranstaltet das Unternehmen onkologische Weiterbildungen unter der Leitung von Kerstin Schmid-Siklic in Bern. Das umfangreiche Weiterbildungsprogramm ermöglicht Kosmetikerinnen, Podologen, Fusspflegern und Visagisten ein grundlegendes Wissen im Umgang mit onkologisch veränderter Haut, Schleimhaut und Nagelveränderungen bei Krebs.2020 erweiterte das Unternehmen sein Seminarangebot für Apotheken und bietet seine Schulungen schweizweit an verschiedenen Standorten an. Das erste Seminar 2020 findet im Mai in der Nähe von Luzern statt.

www.desiderm.ch

AUF **INSTAGRAM**

Beauty Business School BBS | Die „Beauty Business School BBS" ist ein Weiterbildungs-Center des Unternehmens „Jean-Pierre Rosselet Cosmetics" für die ausgebildete Fachkosmetikerin. Mit Beginn des neuen Jahres 2020 auch mit eigenem Instagram-Account: @bbs_beautybusinessschool

Tel. 044 389 87 87, www.beauty-business-school.ch



Das Weiterbildungs-Center hat jetzt auch einen Instagram-Account.

Fotos: Eveline Hartmann; Kerstin Schmid-Siklic; Musculus Cosmetics; Blanche Rouger/Belico; Beauty Business School BBS/ Jean-Pierre Rosselet Cosmetics

ANZEIGE

NEUER KURS IM AUGUST 2020

Kosmetikerin EFZ

NACH ARTIKEL 32

SFK Schweizer Fachverband für Kosmetik



Ziel dieses Lehrgangs

KosmetikerInnen haben die Möglichkeit, das eidgenössische Fähigkeitszeugnis nach Art. 32 BBV nachträglich zu erwerben.
Der SFK Schweizer Fachverband für Kosmetik organisiert diese Vorbereitungskurse. Kompetente, methodisch und didaktisch ausgebildete Referentinnen mit langjähriger Berufserfahrung vermitteln Ihnen die erforderlichen Grundlagen und Kenntnisse und begleiten Sie bis zum Qualifkationsverfahren (früher Lehrabschlussprüfung). Der Vorbereitungskurs ist der Einstieg und der erste Schritt für eine professionelle Berufskarriere!

INFOABEND

MONTAG 30.03.2020 / 18:00 UHR

Schweizer Fachverband für Kosmetik SFK
6. Stock
Bernstrasse-West 64
5034 Suhr
Anmelden unter E-Mail: info@sfkinfo.ch

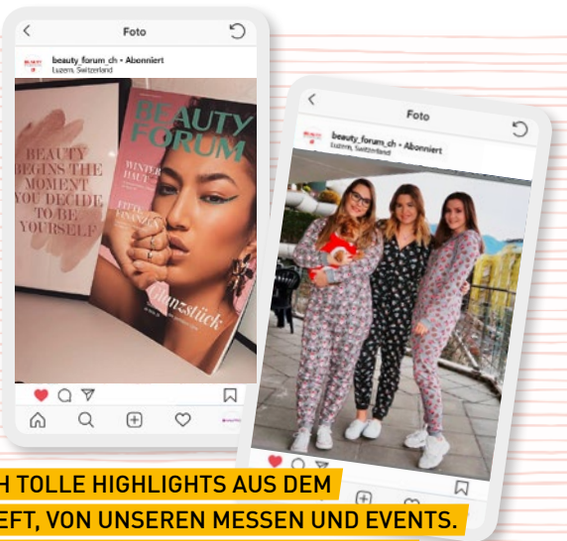
#beautyforumschweiz

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 TOLLE 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.



Illustrationen: vectorEps, Brilliantist Studio, x9626; Mr. Timoty/Shutterstock.com

ONLINE-**SEMINARE**

Besserwisser 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



9. März, 20.15 Uhr

SOMMERFIGUR – STRAFF STATT SCHLAFF!

Die Bikinisaison steht vor der Tür: Jetzt beginnt die Zeit, in der sich Ihre Kundinnen skeptisch im Spiegel anschauen und überlegen, was für die Sommerfigur noch getan werden muss. Wie gut, dass es kosmetische Behandlungen für Gesicht und Körper gibt! Im Seminar werden Ihnen verschiedene Behandlungsabläufe und deren Effekte erklärt.

Referentin:
Fabienne Pinger

Weiteres Online-Seminar:
11. Mai · 20.15 Uhr,
Kundenbeschwerden? Schaff ich mit links! Referentin: Miriam Hohenfeldt

MEDICAL



17. Februar, 20.15 Uhr

DER MANN IM KOSMETIK-INSTITUT

Ein gepflegtes und ansprechendes Äusseres wird immer wichtiger – das gilt auch für Männer! Welche Wirkstoffe, Basic- und Luxus-Treatments (apparative und manuelle) es für ihn gibt und was Sie bei der Kundenansprache dieser Zielgruppe beachten sollten, erklärt Kosmetikerin Fabienne Pinger im Seminar.

Referentin:
Fabienne Pinger

Weiteres Online-Seminar:
16. März · 20.15 Uhr,
Was Beine gesund hält und schön macht.
Referentin: Giedre Rasche

BUSINESS



25. Februar, 20.15 Uhr

EFFEKTIVES ZEITMANAGEMENT

Viele Termine, Aufgaben und ungeduldige Kundinnen: Ihr Alltag ist anspruchsvoll. Gibt es einen Ausweg aus der Stressfalle? Auf die Selbstorganisation kommt es an! Business-Coach Gina Nauen erklärt Ihnen im Online-Seminar, wie Sie Ihre Zeitplanung effektiv organisieren und so Ihren Arbeitsalltag vereinfachen können.

Referentin:
Gina Nauen

Weiteres Online-Seminar:
22. Juni · 20.15 Uhr,
3 Wege für mehr Erfolg im Institut.
Referentin: Fabienne Pinger

NAIL



27. April, 20.15 Uhr

KUNDIN MIT ZU KURZEM NAGELBETT – WAS TUN?

Ein langes Nagelbett ist die ideale Grundlage für eine schöne Gelmodellage. Diese Voraussetzung ist aber bei Ihren Kunden nicht immer gegeben, denn manche leiden unter einem zu kurzen Nagelbett. Erfahren Sie im Seminar, mit welchen Tipps und Tricks Sie das Nagelbett Ihrer Kundin optisch verlängern können und auf was Sie dabei achten müssen.

Referentin:
Eva-Maria Konwert

Weiteres Online-Seminar:
Freuen Sie sich in der nächsten Ausgabe auf weitere informative Webinare der Experten!

Fotos: GingerKitten, Josep Suria, Elnur, Berke/Shutterstock.com



Foto: Bachkova Natalia/Shutterstock.com

Fein, feiner, *porentief*

PFLEGE ZUR PORENVERFEINERUNG – Keine Frage, ein matter Teint mit einer klaren und reinen Haut steht bei den meisten Kundinnen mit fettiger Haut auf der Beauty-Wunschliste ganz weit oben. Doch wie können wir dem häufig geäusserten Kundenwunsch nach dieser porentief sauberen Haut nachkommen? Kosmetikerin Waltraud Böhme erklärt's.



Durch zu starken Talgfluss werden die Poren verstopft und es kommt zu den sogenannten Komedonen, die je nach Zusammensetzung des Talgs schwarz oder weiss-gelblich sein können.

Welche Haut haben wir denn in der Regel vor uns? Zumeist die fettig-unreine, grossporige und ölig glänzende Haut, die man im Fachjargon auch „Seborrhoea oleosa“ nennt. Durch zu starken Talgfluss (Sebum) werden die Poren verstopft, der Talg kann nicht abfliessen.

Es kommt zu den sogenannten **Komedonen**, die je nach Zusammensetzung des Talgs weiss-gelblich oder auch schwarz sein können. Der Vorteil, dass die Haut durch den erhöhten Talgfluss besser vor äusseren Einflüssen geschützt ist, zählt hier in Anbetracht des Fettglanzes kaum. Aber das **Sebum** hält die Hautoberfläche geschmeidig und bremst den Feuchtigkeitsverlust.

Die normale Haut, auch „intermediäre Haut“ genannt, produziert genauso viel Sebum, wie sie braucht – ohne zu glänzen. Die sebostatische Haut hingegen ist geprägt durch Fett- und Feuchtigkeitsmangel. Wo liegt die Wahrheit? Natürlich wie immer in der Mitte. Ein **ausgewogener Fetthaushalt** in der Haut wäre wünschenswert.

Dem Fettglanz keine Chance

Bei der fettigen Haut handelt es sich nicht ausschliesslich um ein optisches Problem. Fettige Haut bietet Bakterien einen idealen Nährboden, denn Sebum steht auf dem Speiseplan von **Bakterien**, deren Stoffwechselprodukte Entzündungen der Talgdrüsen auslösen. Wird ihnen nicht mit der richtigen Pflege Einhalt geboten, sind Pickel und gegebenenfalls sogar Akne vorprogrammiert.

Schauen wir also, welche Massnahmen zu dem gewünschten Ergebnis führen können, ohne – und das ist einer der Knackpunkte – zu übertreiben. Denn ein Zuviel des Guten (zu viel, zu häufig und zu stark entfettet und ausgereinigt) setzt in der Haut einen unerwünschten Mechanismus in Gang. Der Organismus realisiert einen Fettmangel in der Haut und produziert schnell und viel Talg nach. Das schöne Ergebnis wäre also von nur kurzer Dauer. **Deswegen ist es wichtig, alle Massnahmen moderat durchzuführen.** Wählen wir also nun im Folgenden die richtigen Wirkstoffe, Geräte und Behandlungsabläufe aus.

Eckdaten der Behandlung

Im Fokus der Behandlung stehen bei dieser Haut primär das Reinigen, das Entfetten sowie die Versorgung mit Feuchtigkeit. Und immer gilt, sowohl bei der Heimpflege als auch bei der Institutsbehandlung: Regelmässige, gründliche Reinigung ist das A und O.

Der „Masterplan“ beinhaltet im Wesentlichen sechs Punkte:

– Talgproduktion bremsen
– Poren freihalten
– Haut klären
– Fettfreie Pflege

Fotos: Nau Nau, ARTFULLY PHOTOGRAPHER/Shutterstock.com

– Überschüssiges Fett binden
– Extrapflege für die fettige Haut

Welche Wirkstoffe?

Besondere Bedeutung kommt in diesem Rahmen den Reinigungsprodukten, den **Peelings** und dem **Tonic** zu. Aber auch die Wirkstoffe in Packungen und Masken sind von grosser Bedeutung. Allgemein gilt: Fettige Haut benötigt definitiv kein zusätzliches Fett. Das Zauberwort ist „ölfrei".
Was fettige Haut jedoch sehr wohl braucht, ist **Feuchtigkeit**. Nach der Reinigung beziehungsweise am Ende der Behandlung, darum bitte unbedingt ein feuchtigkeitsspendendes Gel auftragen. Der Zusatz „nicht komedogen" besagt, dass diese Pflege keine porenverstopfenden Substanzen wie Wollfett oder Kakaobutter enthält.

Welche Geräte?

Auch hier bestehen ähnlich wie bei den Wirkstoffen viele Möglichkeiten. Ich würde als Behandlungen am ehesten Mikrodermabrasion oder eine Desinkrustation mittels Iontophorese vorschlagen. Beide Möglichkeiten haben ihre individuellen Vorteile.
Mikrodermabrasion:
Bei der Mikrodermabrasion handelt es sich um ein gezieltes und kontrolliertes Abtragen des obersten Teils der oberen Hautschicht. Die Vorsilbe mikro bedeutet klein und der Wortteil Abrasion bedeutet sinngemäss abschleifen. Man kennt hier verschiedene Varianten, die jeweilige Vor- und Nachteile haben. Geschliffen wird entweder mit einem Aufsatz, der mit kleinen Diamantsplittern behaftet ist, oder man verwendet mikrofeine Partikel ähnlich wie beim Sandstrahlen. Bei beiden Varianten wird ein Vakuum erzeugt. Chemische Wirkstoffe werden für diese Anwendung nicht benötigt.
Durch diese Anwendung wird die Haut elastischer, die Festigkeit der Haut nimmt zu, die Tiefe der Falten reduziert sich deutlich, die Wirkstoffaufnahme der Haut wird optimiert, die hauteigenen Kollagen- und Elastin-Produktion aktiviert. Und vor allem: Die Poren werden entleert und damit kleiner. Das gesamte Hautbild wirkt feiner.
Zu den Indikationen gehört neben der Behandlung von Narben, Hyperpigmentierungen und Falten insbesondere die unreine grossporige Haut. Kontraindikationen sind beispielsweise Tumore, Ekzeme, Herpes, Neurodermitis, frische Narben und insgesamt alle als krankhaft einzustufenden Prozesse. Bei stimmiger Indikation kann diese Anwendung in jede Kosmetikbehandlung eingefügt werden. Besonders sinnvoll ist es, diese Anwendung mit einer grossen und intensiven Portion Wirkstoffzufuhr – am besten Hyaluronsäure – zu kombinieren. Damit wird der Feuchtigkeitsgehalt der Haut stabil gehalten.
Desinkrustation mittels Iontophorese:
Diese Methode würde ich bevorzugen, da ich sie bei der beschriebenen Problematik für besonders effektiv hal-

WIRKSTOFFE BEI FETTIGER HAUT

Folgende Wirkstoffe wirken sich positiv auf die fettige Haut aus:

– Salizylsäure und Enzyme (scharfkantige Schleifpartikel sind ein No-Go!)
– Alkohol (Ethanol), Zink-PCA, Betain und Triclosan wirken desinfizierend.
– Hamamelisextrakt wirkt porenverengend.
– Allantoin oder Bisabolol beruhigen die Haut.
– Heilerde und weisser Ton entfetten die Haut ohne sie auszutrocknen.
– Blotting-Papers nehmen überschüssiges Hautfett auf und mattieren.
– Benzoylperoxid, hydrolysiertes Soja-Protein oder Vitamin-A-Säure hemmen den Sebumfluss.

KALKULATIONSBEISPIEL

In eine normale Kosmetikbehandlung integriert, verlängert sowohl die Mikrodermabrasion als auch die Desinkrustation mit der Iontophorese die Behandlungsdauer um ca. 20 Minuten. Legt man eine Dauer von regulär 60 Minuten ohne den Geräteeinsatz zugrunde, so ergibt sich eine Gesamtbehandlungsdauer von 80 Minuten.

Experten empfehlen derzeit einen Preis von CHF 2.20 pro Minute. Um lokale Unterschiede zu berücksichtigen, nehme ich bei diesen Berechnungen einen Minutenpreise von CHF 2.00 pro Minute als Grundlage. Somit würde sich der jeweilige Behandlungspreis um mindestens CHF 40.00 erhöhen. Konkret am Beispiel Iontophorese:

Behandlungsschritt	Menge		Betrag
Reinigung/Gel	5 ml	CHF	1.20
Tonic	5 ml	CHF	1.30
Enzym-Peeling/Ampulle	3 ml	CHF	7.00
Peel-off-Maske oder Vlies	1 Stk.	CHF	11.00
Abschlusspflege	1 ml	CHF	0.70
Materialeinsatz		**CHF**	**21.20**
Geräteeinsatz (Iontophorese)		CHF	12.00
Empfohlener Dienstleistungspreis (CHF 2.00/Minute)		CHF	160.00
Empfohlener Behandlungspreis inkl. MwSt.		**CHF**	**207.86***

*Die Preise variieren je nach Standort des Instituts.



Die Iontophorese ist ein ursprünglich medizinisches Verfahren, mit dem kosmetische Stoffe unter Anwendung eines schwachen elektrischen Gleichstromes durch die Haut tief in den Körper gebracht werden.

te. Deshalb beschreibe ich diese Anwendung etwas ausführlicher. Die Iontophorese ist ein ursprünglich medizinisches Verfahren, mit dem Arzneistoffe oder kosmetische Stoffe (oder Leitungswasser gegen übermässiges Schwitzen) unter Anwendung eines schwachen elektrischen Gleichstromes durch die Haut tief in den Körper gebracht werden.
Diese Stoffe müssen entweder eine elektrische Ladung haben oder gelöst in einem Leitelektrolyten vorliegen. Die Haut wird bei der Behandlung nicht verletzt; als positive Wirkungen können die Stärkung der Blutgefässe, die Verbesserung der Durchblutung und die Aktivierung des Stoffwechsels genannt werden. Ebenso wird der Tonus der glatten Muskulatur verbessert.
Ob Couperose oder Cellulite, fast alle kosmetischen Hautbilder können mit der Iontophorese behandelt werden. Besonders bewährt hat sich diese Methode aber bei der fettig-unreinen Haut. Eine spezielle Anwendung der Iontophorese heisst Desinkrustation. Bei der Desinkrustation zur Behandlung der fettig-unreinen Haut im Sinne einer Tiefenreinigung wird eine alkalische Lösung auf die Haut aufgetragen.
Durch die Iontophorese entsteht eine chemische Reaktion, bei der die Fette des Talgs in Seife verwandelt werden (Verseifung). Dadurch kann der Talg deutlich besser abfliessen, Hautunreinheiten können so restlos herausgenommen werden.
Auch diese Anwendung kann in jede Behandlung integriert werden. Meine persönliche Empfehlung wäre aber, schon aufgrund der entsprechenden Indikation diese Anwendung separat durchzuführen. □

MEHR ERFAHREN – ONLINE GEHEN!

Exklusiv für Abonnenten von BEAUTY FORUM: Die Autorin erklärt die Kontraindikationen und den genauen Behandlungsablauf einer Desinkrustation mittels Iontophorese auf unserer Internetseite unter www.beauty-forum.ch. Geben Sie einfach den Webcode 152543 ein.

Mehr zu apparativen und präventiven Massnahmen bei grossen Poren lesen Sie ab Seite 44.



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

Foto: Robert Przybysz/Shutterstock.com



SCHLANK UND SCHÖN

Dr. Niedermaier | Mit der Essenz „Regulatpro Hyaluron" aus Früchten, Nüssen und Gemüse soll der Beauty-Drink Körper und Hautzellen mit Hyaluronsäure, Biotin, Zink, Kupfer und Kieselerde versorgen. Laut Hersteller enthält das vegane Produkt alle Enzymbausteine in optimaler Dosierung. Das soll helfen, Falten zu mindern, die Hautfeuchtigkeit und Elastizität zu erhöhen.

Tel. 071 788 60 31, www.regulat-direct.com



MIT RETINOL

Belico | Die leichte Gel-Creme „Effect – Phyto Retinol C+" basiert auf einem 15-prozentigen Fettanteil und hilft laut Anbieter gegen Zeichen der Hautalterung, Akne und Pigmentflecken. Die Anwendung verspricht, das Hautbild zu verfeinern und einen strahlenden Teint zu erzielen.

www.belico.ch

FEINE POREN

Mesoestetic | Das „resurfacing peel booster" soll Poren sichtbar minimieren, ein ebenmässiges Hautbild erzielen und die Haut restrukturieren. Die Anwendung verspricht, Unterlagerungen der Haut entgegenzuwirken, da abgestorbene Hautschuppen und Überverhornungen durch Wirkstoffe wie Glykol- und Salicylsäure gelöst werden sollen.

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



BETTER AGING

Glatter Teint



STREICHELZART

Dermalogica | Für reichlich Feuchtigkeit, ein glatteres Hautbild und mehr Spannkraft soll die „Body Hydrating Cream" sorgen. Milchsäure und Hydroxysäuren aus Rohrzucker und Apfel haben einen glättenden Effekt, während Lavendel- und Patschuliöl die Sinne beruhigen, so der Hersteller. Aromaöle aus Orange und grünem Tee sollen die Haut beruhigen.

Tel. 062 891 55 07, www.dermalogica.ch



GLÄTTENDES SERUM

Beauty Hills | Wenn Haut mit einer hohen Talgproduktion zu Unreinheiten führt, kann das „Venpure Serum" helfen, die Poren zu vermindern und das Hautbild zu glätten, so das Herstellerversprechen. Gleichzeitig soll das Produkt Entzündungen vorbeugen und die Haut stimulieren und revitalisieren.

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

HAUT WIE *gephotoshopt?*

PROFESSIONELLE GESICHTSREINIGUNG – Kundinnen haben den Wunsch nach reiner, feiner und ebenmässiger Haut. Mit der richtigen Gesichtsreinigung können Sie diesen Wunsch erfüllen. Kosmetikerin Irmi Heindl erklärt Ihnen, wie es geht.



Rein, fein und ebenmässig soll die Haut sein: diesen Wunsch hören wir Kosmetikerinnen von unseren Kundinnen quasi täglich. Wie wir es in den sozialen Medien von Filtern bearbeitet kennen, so wünschen sich unsere Kundinnen ihre Haut auch im realen Leben.
Daher sind professionelle Gesichtsreinigungen derzeit heiss begehrte Dienstleistungen, um dem Traum vom makellosen und feinporigen Hautbild ein Stück weit näher zu kommen. Dabei stellen sich folgende Fragen: Welche Möglichkeiten und apparativen Methoden stehen uns zur Verfügung? Wie erreiche ich bei welchem Hautzustand die besten Ergebnisse? Was muss beachtet werden?

Den Anfang machen

Der erste Schritt zum optimalen Ergebnis und zur zufriedenen Kundin ist eine **ausführliche Beratung** und Hautanalyse. Sehr wichtig ist, die Wünsche und Erwartungen Ihrer Kundinnen zu erfragen. Nicht selten ist die Erwartungshaltung zu gross. Daher ist es wichtig, bereits im Vorfeld über die zu **erwartenden Resultate** aufzuklären.
Eine Kundin mit dicker, grobporiger und öliger Haut wird nicht das Porenbild einer zarten, dünnen „Porzellanhaut" bekommen.
Porengrösse und -anzahl sind genetisch bedingt, daher sind den Resul-

Foto: Geinz Angelina/Shutterstock.com

taten stets Grenzen gesetzt. Jedoch ist mit den passenden Behandlungen in der Regel eine deutliche optische Verfeinerung des Hautbildes sichtbar, die die Kundinnen begeistert. Klären Sie also **realistisch** auf, welche Ergebnisse erzielt werden können.

Vielseitige Möglichkeiten

Die Lieferanten und Hersteller bieten mittlerweile eine Vielzahl von Präparaten und Geräten an, die uns für professionellen Hautreinigung zur Verfügung stehen. Egal ob Sie lieber **händisch** arbeiten oder ein **Geräte-Liebhaber** sind, wir haben viele Möglichkeiten, um gute Ergebnisse zu erzielen.
Beim Einsatz von Geräten sollte nicht vergessen werden, diese **gewinnbringend** mit in den Preis einzukalkulieren beziehungsweise vor dem Kauf die Kaufkraft der jeweiligen Kundenklientels zu bedenken.

Reife Haut

Der Wunsch nach einem feinen Hautbild wird oft auch von **reiferen Kundinnen** geäussert. Bei der Hautanalyse stellen wir hier meist eine lipidarme Haut fest, obwohl dieser Hauttyp in der Regel von Natur aus ein eher feinporiges Hautbild aufweist.
Dennoch erscheint bei reiferen Kundinnen eine **trockene/lipidarme** Haut durch die im Laufe der Zeit entstehende Verdickung der Hornschicht grobporiger. Diese Kundinnen wünschen sich meist ein ebenmässiges, feineres Hautbild und einen frischeren, rosigeren Teint. Denn durch die zunehmende Verhornung wirkt der Teint gerne fahl und grau.
Ebenso neigen reifere, trockenere Hautbilder gerne zu Milien. Hier kann eine fachgerechte **Hautreinigung** wieder zu mehr jugendlicher Ausstrahlung verhelfen.

NICHT VERGESSEN

Bei allen Hautbildern darf die passende Hautpflege zu Hause nicht vergessen werden! Gerade unpassende Präparate und häufig auch die falsche Anwendung führen nicht selten zu unreiner, verhornter und grobporiger Haut. **Klären Sie Ihre Kundin über die richtige Hautpflege auf.** Nur mit der passenden Pflege, richtig angewendet, bleibt das Ergebnis lange erhalten.

Sprechen Sie eine klare Empfehlung aus und zeigen Sie Ihrer Kundin, wie sie die Produkte richtig zu Hause anwendet. Schliesslich wäre es schade, wenn das tolle Ergebnis durch falsche Hautpflege schnell wieder zunichte gemacht würde.

LYDIA DAÏNOW
SUISSE COSMETIC



Schweizer Qualität, Tradition und Innovation

für eine strahlend schöne und gesunde Haut

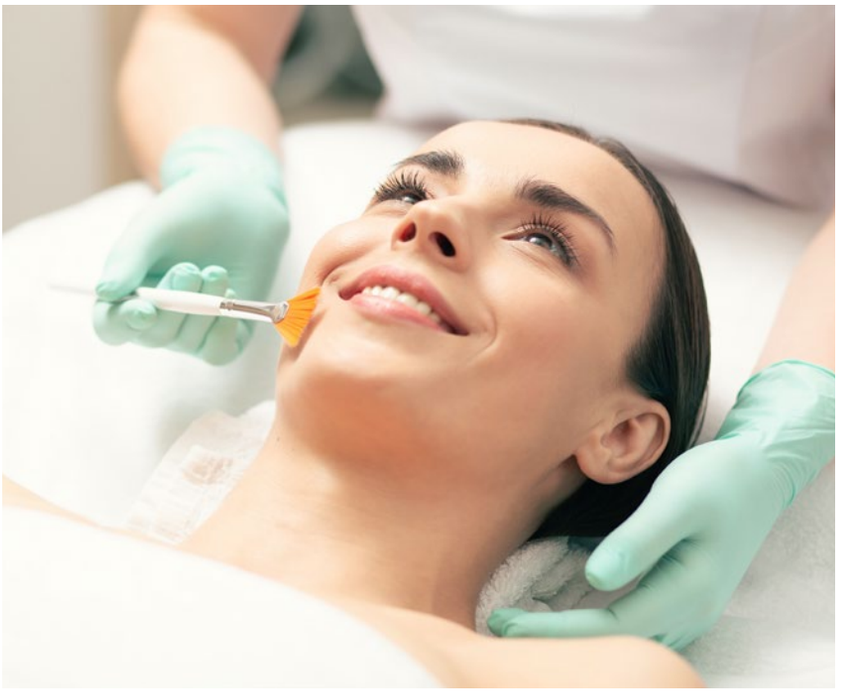
Warum es sich für Sie lohnt uns zu besuchen:

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

BEAUTY FORUM SWISS

Besuchen Sie uns:
Beauty Forum Swiss in Zürich:
29. Februar – 01. März 20
Stand E09 in Halle 5

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



Regelmässige Enzympeelings reinigen schonend die sensible Haut.

Um dem Hautbild wieder mehr Frische zu verleihen und es langfristig durch die gesteigerte Kollagenproduktion zu festigen, kann hier eine **Mikrodermabrasion**, idealerweise als Kur, gute Ergebnisse erzielen.
Auch sind diese Kundinnen in der Regel bereit, mehr Zeit und Geld in eine Kur zu investieren. Achten Sie hier besonders auf eine ausführliche Aufklärung, was Ihre Kundin nach der Behandlung beachten muss, wie zum Beispiel ausreichenden Sonnenschutz und die Anwendung ihrer Spezialhautpflege. Es ist auch hier empfehlenswert, mit der Kundin eine Kundenerklärung durchzusprechen und unterzeichnen zu lassen.

Sensible Haut

Immer häufiger begegnet uns im Institutsalltag auch das „Mimöschen" unter den Hautbildern: die **empfindliche, sensible Haut**. Hier müssen wir besonders behutsam an das Thema Hautreinigung herangehen. Eine ausführliche Anamnese ist dabei ganz besonders wichtig.
Was hat die Kundin schon ausprobiert? Was gut vertragen, was nicht? Welche Allergien oder Unverträglichkeiten sind bekannt? Wie pflegt sich die Kundin zu Hause?
Sind Allergien oder Unverträglichkeiten bekannt, bieten die meisten Lieferanten einen Abgleich mit den zu vermeidenden Inhaltsstoffen an, um sicherzugehen, dass diese nicht in den angewendeten Präparaten enthalten sind. Als Peeling haben sich hier besonders **milde Enzympeelings** bewährt. Enzyme wie zum Beispiel das pflanzliche Bromelain oder Papain lösen sanft die Hornschüppchen, öffnen und reinigen die Poren. Eine noch intensivere Reinigungswirkung hat das Enzym Pankreatin, da dieses Enzym neben Proteinen auch Kohlenhydrate und Lipide spalten kann. So kann sich auch eine Kundin mit sensiblem Hautbild beruhigt auf das Resultat einer professionell gereinigten Haut freuen.

MEHR ERFAHREN – ONLINE GEHEN!

Exklusiv für Abonnenten von BEAUTY FORUM: Weitere Behandlungskalkulationen für die sensible und fettige Haut finden Sie auf unserer Internetseite unter www.beauty-forum.ch. Geben Sie einfach den Webcode 152551 ein.

Fettige Haut

Bei einem stärker **fettenden Hautbild** ist eine regelmässige, intensive Hautreinigung der Grundstein für eine optimale Verfeinerung und um verstopften Poren und Komedonen vorzubeugen. In der Regel liegt bei der fettenden Haut auch oft eine stärkere Verhornung vor.
Hier ist ein **Fruchtsäurepeeling** mit entzündungshemmenden Eigenschaften optimal. Im Anschluss wirkt ein **Enzympeeling** mit dem Wirkstoff Pankreatin optimal porenreinigend. Danach lassen sich Komedonen in der Regel sehr einfach und schonend entfernen. Eine abschliessende beruhigende Reinigungsmaske rundet das Reinigungsprogramm perfekt ab.
Nach dieser Hautreinigung erscheint die Haut deutlich **feiner** und fühlt sich seidenweich an. Jedoch sollte die Haut die nächsten Tage geschont, und Sonne sowie thermische Reize wie zum Beispiel schweisstreibender Sport vermieden werden. □



IRMI HEINDL
Die Kosmetikerin und Visagistin ist seit 2000 Inhaberin des Instituts Kosmetik Schönzeit in Piesenkofen und spezialisiert auf die Gebiete Anti-Aging, Problemhaut und Figurbehandlung.

Foto: puhhha/Shutterstock.com

GERÄTE

Beauty-Behandlungen



MUSKELAUFBAU

Daeyang Medical | Das Gerät „CMSlim" basiert laut Anbieter auf der neuesten „HI-EMT"-Technolgie und soll durch eine Intensität von sieben Tesla besonders leistungsstark sein. Eine zweiwöchige Anwendung mit insgesamt sechs Behandlungen zu je 30 Minuten des hochfokussierten, elektromagnetischen Muskeltrainings soll bereits ausreichen, um den Bauch- und Gesässbereich zu straffen, so das Herstellerversprechen.

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



SANFT ABGETRAGEN

CNC Skincare | Für ein sanftes Abtragen der oberen Hautschichten sorgt das „Diamant Mikrodermabrasion 3 in 1"-Gerät, so der Hersteller. Das Produkt ist platzsparend, hat eine Halterung für drei Ultraschallhandstücke, einen Kalt-Heiss-Hammer sowie ein Abrasionshandstück mit verschiedenen Aufsätzen.

Tel. 061 271 60 60, www.cnc-cosmetic.ch



STAUB ADE

Emmi-Nail | Die neue „G5 Staubabsaugung" verspricht ein staubfreies Arbeiten während der Nagelmodellage und soll für Anfänger, Fortgeschrittene und Profis geeignet sein. Der Hersteller verspricht einen herausnehmbaren Filter, eine bequeme Handhabung, ein einfaches Reinigen und ein ergonomisches Design.

Tel. 044 544 22 82,
www.emmi-nail.ch

BLITZSCHNELL



Babor | Das neue „Tech Micro Needling"-Gerät führt die Kosmetikerin per Bildschirm Schritt für Schritt durch die Behandlung. Feine Nadeln aktivieren die Haut mit 75 Impulsen pro Sekunde und sollen ein effizientes Arbeiten ermöglichen. Ausserdem ist die Nadellänge verstellbar und lässt sich so besser den verschiedenen Gesichtspartien anpassen.

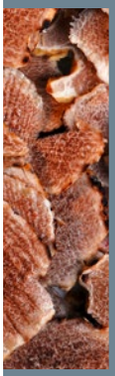
Tel. 055 420 28 20, www.babor.com



STÄRKENDE TECHNOLOGIE

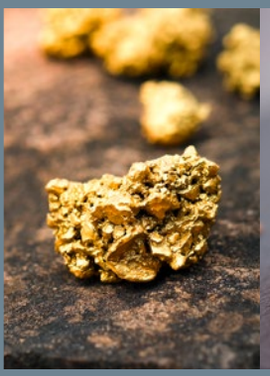
Sofri | Das „Color Meso Derm"-Gerät basiert auf einer Mesoporations-Technologie, die der Hautalterung sichtbar entgegenwirkt und gleichzeitig die Gesichtshaut und Problemzonen des Körpers stärken und straffen soll. Der Anbieter empfiehlt, das Gerät mit der holistischen „Meso Happy Aging"-Behandlung anzuwenden.

Tel. 041 758 06 88, info@cosmetic-bellissima.ch





Weisser Trüffel



Gold



Gelée royale

premiumbeauty

Weisser Trüffel

BISHER ERSCHIENEN ...

Austernextrakt	11/2018
Edelweiss	12/2018
Diamant	2+3/2019
Seide	1/2020

SERIE, TEIL 5 – Manchmal muss es eben Kaviar sein! Oder Gold! Oder Champagner! All die Dinge, die für uns Luxus bedeuten, gönnen wir uns auch gerne beim Kosmetikbesuch. Luxuriöse Inhaltsstoffe und ihre Wirkweise stellt Kosmetikprofi Sarah White in unserer neuen Serie vor.

Trüffel zählen zu den seltenen Speisepilzen, sind als besondere Delikatesse bekannt und in der Regel sehr kostspielig. Der weisse Trüffel gehört ausserdem zu den teuersten Lebensmitteln überhaupt. Diese besondere Art wird auch als exklusiver Inhaltsstoff in verschiedenen Kosmetikprodukten für Haut und Haar eingesetzt.

Weisser Trüffel, auch Herren-, Piemont- oder Albatrüffel genannt, kommt hauptsächlich im italienischen Raum wie dem Piemont, der Emilia Romagna, den Marken, in Um-



Champagner



Perle



Auster

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


Silber


Kaviar


Platin

brien und der Toskana vor. Im Gegensatz zu anderen Trüffelarten ist es bisher nicht möglich gewesen, den weissen Trüffel erfolgreich zu kultivieren. Dies unterstreicht auch die besondere Kostbarkeit.

Kostbare Kosmetik

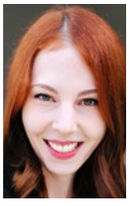
In Kosmetikprodukten findet man den Trüffel meist in Form eines wasserlöslichen Extrakts unter der **INCI-Bezeichnung Tuber Magnatum Extract.** Er wird vor allem in luxuriösen Hautpflegeprodukten wie Cremes und Seren sowie in Produkten für die Haarpflege eingesetzt.

Wertvolle Pflegestoffe

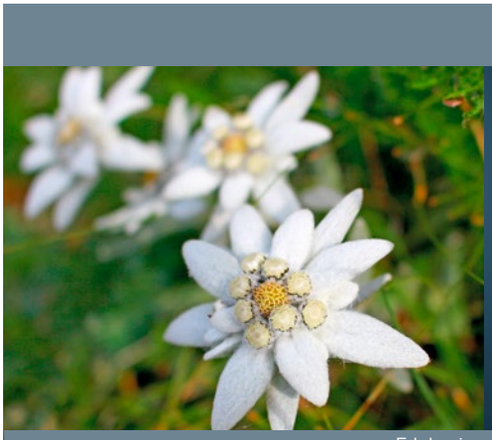
Weisser Trüffel enthält eine einzigarte Kombination aus Wasser, wichtigen Spurenelementen, Vitaminen und Aminosäuren. Neben etwa drei Viertel Wasseranteil ist der Trüffel reich an wertvollen Pflegestoffen wie den **Mineralien Kalium, Natrium, Magnesium und Eisen** sowie zahlreichen **Vitaminen wie B_2, B_3, B_5, B_{12}, D und K**. Diese führen zu unterschiedlichen positiven Wirkungen auf unserer Haut. Besonders Vitamin B-Komplexe sind für die Proteinsynthese in unserem Körper und für den Zellstoffwechsel essenziell.

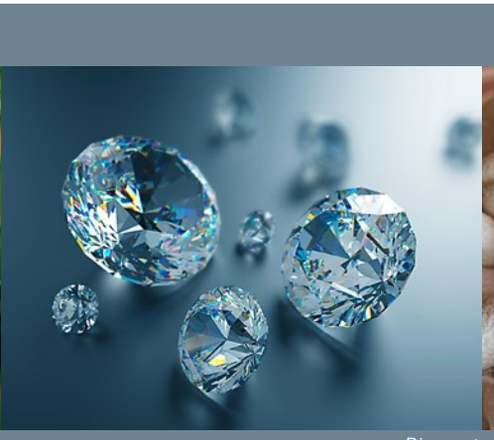
Trüffel sorgt in kosmetischen Produkten für eine **feuchtigkeitsspendende, hautstärkende und regenerierende Wirkung**. Der kostbare Rohstoff soll das Bindegewebe unterstützen und den Abbau von Kollagen verhindern, was die Verwendung speziell in Anti-Aging-Produkten sinnvoll macht. Zudem werden ihm hautaufhellende und pigmentregulierende Eigenschaften zugesprochen. Trüffel **steigert die Hautelastizität, reduziert Faltenbildung** und Schwellungen des Unterlids und sorgt für ein ebenmässiges Hautbild.

In Haarpflegeprodukten trägt der weisse Trüffel dazu bei, Feuchtigkeit zu spenden und Proteine und Aminosäuren im Haar zu binden. Die Folge ist gesünder aussehendes, kräftigeres Haar mit weniger Spliss. □



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


Edelweiss


Diamant


Seide

Fotos: Iuri; Phawat, Lucky Business, unpict, Andrea Izzotti, Thy Lee/Shutterstock.com

Von wegen *tabu!*

BECKENBODEN STÄRKEN – Der Beckenboden spielt eine wichtige Rolle bei der Unterstützung vieler Körperfunktionen, vom gesunden Wasserlassen über eine aufrechte Körperhaltung bis hin zu einem erfüllten Sexualleben. Wie Sie Ihrer Kundin zu einer trainierten Beckenbodenmuskulatur verhelfen können, lesen Sie auf den folgenden Seiten.



„Von Beckenbodenschwächen sind vorrangig Frauen in den Wechseljahren betroffen."

Der Beckenboden der Frau besteht aus drei Muskelschichten, die übereinanderliegen und am knöchernen Beckenring befestigt sind, und bildet die untere Begrenzung des kleinen Beckens. Der Beckenboden mit seinen Muskeln und Bändern ist geformt wie eine Hängematte und hält Gebärmutter, Vagina, Blase und Darm elastisch und stabil zusammen. Werden die Muskeln jedoch schwächer, verlieren sie an Spannung. Muskeln und Bänder rutschen ab und beginnen durchzuhängen. Dadurch können sich die Organe des Unterleibs verschieben und es kann zu Problemen im Geschlechtsbereich und Verdauungstrakt kommen.
Folgen können Rückenschmerzen und Blasenschwäche sein. Manch eine Frau verspürt, wie sich ihr sexuelles Verlangen davonschleicht. Hier wirkt ein gezieltes Beckenbodentraining wahre Wunder, weil dadurch die Durchblutung der Sexualorgane und der Nervenbahnen gesteigert und die Vagina verengt wird.
Je kräftiger die Beckenbodenmuskeln sind, umso intensiver sind auch die Empfindungen. Wer sich ein erfülltes Liebesleben und einen kräftigen Beckenboden bis ans Ende seines Lebens wünscht, der sollte neben einem regelmässigen Training auch einige Dinge beherzigen.
Am besten ist es zwar, rechtzeitig mit dem Beckenbodentraining zu beginnen, aber helfen kann es auch später noch allemal. Wer also lange nichts für seinen Beckenboden getan hat und nun mit einem effektiven Trai-

Foto: ruigsantos/Shutterstock.com

TIPP

Um herauszufinden, welche Muskeln Sie anspannen sollten: Legen Sie senkrecht ein schmales flaches, festes Kissen oder ein fest zusammengerolltes Handtuch auf einen Stuhl. Setzen Sie sich darauf und üben Sie sanften Druck auf Ihren Damm, den Bereich zwischen Vagina und Po, aus, bis Sie Ihren Muskel spüren. Jetzt mehrmals sanft an- und entspannen.

ning beginnen möchte, für den stehen die Chancen immer noch gut.

Wer ist betroffen?

Von Beckenbodenschwächen sind vorrangig Frauen in den Wechseljahren betroffen. Es trifft aber auch jüngere Frauen, die sich zu wenig bewegen, zu viel sitzen oder eine Schwangerschaft hinter sich haben. Auch junge Leistungs- und Hochleistungssportlerinnen kennen das Problem.
Nach der Schwangerschaft ist eine Rückbildungsgymnastik sehr wichtig. **In den Wechseljahren** lässt die Spannkraft im Beckenboden durch den Östrogenabfall nach. Es kommt zur Absenkung des Beckenbodens. Je älter man wird, umso mehr lässt generell die Muskelspannung im gesamten Körper nach.

Bei **Sportlerinnen**, vor allem bei Sportarten mit vielen Sprungelementen wie Baskett-, Hand- und Volleyball, Skiabfahrt und -sprung und Leichtathletik, kann es bei sportlichen Belastungen zu hormonellen und psychischen Störungen kommen, die die Beckenbodenmuskulatur schwächen. Gynäkologische und urologische Aspekte spielen bei ihnen im Gegensatz zu Schwangerschaft und Wechseljahren keine Rolle.

Umgang mit Betroffenen

Das Thema ist leider immer noch mit Scham besetzt, obwohl **jede dritte Frau** davon betroffen ist. Immer noch schweigen aus diesem Grund viele Betroffene und sind damit oft mutterseelenallein. Sie als Kosmetikerin können in Ihrer Kabine das Thema enttabuisieren, indem Sie Behandlungen anbieten, die vorbeugend oder akut den Beckenboden stärken. Dadurch, dass Sie offen mit dem Thema umgehen, bauen Sie bei Ihren Kunden Druck ab, reduzieren Stress und schaffen Vertrauen.

Behandlungsmethode

Zur Behandlung im Institut bietet sich eine energetische Beckenbodenmassage mit und ohne Öl an.
1 Die Kundin trägt nur BH und Höschen und legt sich auf den Rücken. Beginnen Sie mit beiden Händen sanft kreisförmig im Uhrzeigersinn Dekolleté, Hals und Gesicht zu massieren. Es folgen kreisende Bewegungen um die Augenhöhlen, dann im linken und rechten Augenwinkel Katzenpfötchen setzen (klassische Massage). Danach erst die Stirn, dann den Oberkopf kreisförmig massieren (vorher das Massageöl an den Händen entfernen). Dauer **zehn Minuten.**
2 Legen Sie die linke Hand auf die Stirn der Kundin, die rechte liegt über der Blase. **Nach zwei Minuten** wechselt die linke Hand auf das Herz, die rechte bleibt, wo sie ist. Nach einer weiteren Minute mit der rechten Hand langsam kreisförmig im Uhrzeigersinn **sechs bis zehn Mal** mit oder ohne Öl massieren. Dauer **fünf bis sieben Minuten**.

AUSWIRKUNGEN

Ist der Beckenboden bereits geschwächt, kann das zu einer Blasenschwäche führen. Sie kann sich durch ungewollten Harnverlust beim Husten, Niesen, Lachen, aber auch bei sportlichen Aktivitäten bemerkbar machen. Sie ist gut behandelbar.

Sich negativ auf den Beckenboden auswirken können:

- Trampolinspringen
- Sehr starkes Untergewicht
- Kein oder wenig Sport, weil so die Muskeln erschlaffen
- Zu viel Sport führt zu Überlastung
- Belastungen wie Hocken und Knien
- Dauerhaftes Belasten und ständiges schweres Heben

Kostenlose Produkte-Entwicklung

swiss made

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*

Trybol AG, Kosmetische Produkte, Rheinstrasse 86, 8212 Neuhausen am Rheinfall, Schweiz, www.trybol.ch, info@trybol.ch



Auch Sie als Kosmetikerin können Betroffenen durch spezielle Behandlungsmethoden zu einer stärkeren Beckenbodenmuskulatur verhelfen.

3 Die linke Hand liegt weiter auf dem Herzen, mit der rechten Hand massieren Sie weiter: Mit der Kuppe des rechten Mittelfingers und des Zeigefingers langsam und sanft um den Nabel herum, anschliessend den Nabel auch inwendig massieren. Einige Male wiederholen. Beide Hände mit den Handflächen nach oben parallel unter Becken und Po schieben. Die linke Hand liegt ruhig und die rechte Hand führt kleine kreisförmige, schaukelnde Bewegungen auf dem Bereich Po-Ritze-Steissbein langsam und gleichmässig aus. Hände langsam wieder herausziehen und danach übereinander auf das Sonnengeflecht legen, wobei der untere Handteller den Nabel bedeckt. Der kleine Finger deutet auf die Blase. Dauer **acht bis zehn Minuten.**

4 Jetzt legt sich die Kundin auf den Bauch. An der Stirnseite den Oberkopf massieren. Die Hände mit warmem Öl einreiben und damit Nacken und Rücken sanft massieren. Die Rückenmassage endet über dem Steissbein. Die linke Hand auf das Schambein legen, die rechte mit den Fingern nach unten auf das Kreuzbein. Mit Zeige-, Mittel- und Ringfinger der rechten Hand kreisend die Stelle oberhalb der Po-Ritze sanft massieren. Anschliessend ruhen beide Hände circa **zwei Minuten** auf dem Marmapunkt des Beckenbodens. Dauer circa **zehn Minuten**.

5 Es folgt die Massage der Beine bis hin zu den kleinen Zehen in kreisförmigen Bewegungen. Mit beiden Händen Rücken und Seitenpartien mit sanftem Druck ausstreichen. Anschliessend ruhen beide Hände circa **zwei Minuten** auf dem Bereich Po-Ritze und Steissbein.

Insgesamt dauert die komplette Behandlung zwischen **40 und 50 Minuten**.

6 Die Behandlung kann mit einem Stirnguss mit warmem Sesamöl beginnen und mit einer Hot-Stone-Auflage mit Energie- und Heilsteinen enden. Dadurch erweitert sich die Behandlung individuell. □

TIPPS FÜR ZU HAUSE

Folgende Massnahmen stärken den Beckenboden:

- Regelmässige Übungen zur Stärkung der Beckenbodenmuskulatur.
- Den Hormonstatus untersuchen lassen.
- Sportarten wie Schwimmen, Yoga, Pilates, Qigong, Tanzen, Inline-Skaten, Wandern, Nordic Walking, Radfahren, Reiten, Eislaufen, Skilanglauf und Skifahren.
- Tägliche Übungen, bei denen Druck auf den Beckenboden vermieden wird, indem die Kundin:
  a) Beim Aufstehen auf die Seite rollt. Wer sich sofort gerade aufsetzt, drückt den Beckenboden durch die angespannte Muskulatur nach unten.
  b) Beim Heben in die Knie geht und mit geradem Oberkörper Gegenstände aus der Beinmuskulatur heraus hebt. Gegenstände möglichst nah am Körper halten und den Beckenboden zusätzlich anspannen. Dabei immer ruhig weiteratmen.
  c) Beim Sitzen und Gehen Haltung bewahrt, weil ein krummer Rücken die Bauchorgane zusammendrückt. Dadurch verliert die Beckenbodenmuskulatur an Spannung.
  d) Im Fitnesscenter „leg press" durchführt. Allerdings ganz langsam, gezielt und mit wenig Gewicht.
  e) Ein spezielles Trainingsgerät verwenden. Mithilfe seiner Manschetten mit integrierten Haftpads, die auf Oberschenkel und Gesäss liegen, werden sanfte, elektrische Impulse gesendet, um eine zielgerichtete und effektive Kontraktion der Beckenbodenmuskulatur zu bewirken. Mit 180 Kontraktionen wird der Beckenboden pro Sitzung gestärkt.
  Die regelmässige Anwendung dieses Zyklus aus Kontraktions- und Entspannungsphasen trägt dazu bei, den Beckenboden-Muskeltonus, seine Kraft, Ausdauer und damit auch die Kontrolle über die Blase zu verbessern. Während der Sitzungen wird der Beckenboden spürbar trainiert. Diese Therapie wird gerne auch von Ärzten und Beckenbodentrainern empfohlen.

MEHR ERFAHREN – ONLINE GEHEN!

Exklusiv für Abonnenten von BEAUTY FORUM: Mehr Infos zu apparativen Methoden des Body-Contourings finden Sie auf unserer Internetseite unter www.beauty-forum.ch. Geben Sie einfach den Webcode 151906 ein.



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.

Foto: karelnoppe/Shutterstock.com

ANZEIGE

ANTIAGING

Body and Beauty Center

seit 2002

Werden Sie jetzt erfolgreicher Franchisepartner ...

Unser erfolgsbewährtes 4-Säulen-Konzept ist einzigartig im Marktbereich Antiaging, Schönheit und Gesundheit.

Als Franchisenehmer profitieren Sie von einem lukrativen Marktsegment mit grossem Wachstumspotential.

Kontaktieren Sie uns jetzt gleich und führen Sie schon bald Ihr eigenes BB-Antiaging Body and Beauty Center.

BB-FV FRANCHISE VERWALTUNG

BB-FV GmbH
Luigi Bertolosi
Binzmühlestrasse 13
8173 Neerach

+41 79 109 08 08
info@bb-fv.ch
www.bb-fv.ch

Eklig oder notwendig?

INTERVIEW ZU BAKTERIEN AUF DER HAUT – Die Vorstellung, dass unsere Haut mit einer Vielzahl an Bakterien besiedelt ist, hört sich irgendwie gruselig an. Doch diese Kleinstlebewesen sind nun mal der Bestandteil einer natürlichen Hautflora. Wir haben Dermatologin Dr. Miriam Rehbein gefragt, wie Bakterien auf der Haut funktionieren und warum sie wichtig für eine gesunde Haut sind.



ZUR PERSON



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

1 BEAUTY FORUM: Welche „guten" oder „notwendigen" Bakterien gibt es und was leisten sie auf der Haut?
Dr. Miriam Rehbein: Unsere Hautoberfläche besitzt eine Art Schutzfilm, der aus unzähligen Bakterien besteht, die den Körper vor krankmachenden Keimen schützen, indem sie ihm sozusagen selbst das Futter/den Nährboden entziehen.
Zu den dicht besiedelten Körperregionen zählt der Dickdarm, der eine Reihe an nützlichen Darmbakterien wie Milchsäure- und Bifidobakterien Eubacterium, Lactobacillus beherbergt. Ohne dieses Sammelsurium an Bakterien wäre es dem Körper nicht möglich, viele elementare Nährstoffe aus der Nahrung zu verwerten, zudem helfen Sie dem Immunsystem dabei, krankmachende Bakterien unschädlich zu machen.

2 Wie viele Bakterien auf der Haut sind denn eigentlich gesund?
Zu diesem Thema gehen die Meinungen stark auseinander. Während die weit verbreitete Meinung ist, dass Bakterien rund zwei Kilogramm unseres Körpergewichts ausmachen, haben neuere Studien diesen Wert bereits widerlegt.
Da sich aber sicher sagen lässt, dass der Bakteriengehalt von zwei gesunden Menschen stark unterschiedlich sein kann, kann man auf diese Frage nur schwer eine genaue Antwort geben.

Foto: G-Stock Faces/Shutterstock.com





Zu den bekanntesten Bakterien, die auf der Haut vorkommen, zählen beispielsweise Salmonellen (rechts) und E. coli (links).

3 Welche krankheitserregenden Bakterien gibt es dazu im Gegensatz?
Es gibt zu den nützlichen Bakterien vergleichsweise nur einen Bruchteil an Bakterien, die Krankheiten auslösen können. Sie machen gerade mal ein Prozent aus, können aber, wenn sie in den Körper eindringen und Stoffwechselprodukte produzieren, letztlich zu gesundheitlichen Beschwerden führen.

4 Gibt es Bakterien, die besonders häufig auf der Haut vorkommen?
Zu den bekanntesten Bakterien zählen Salmonellen, E.coli, Staphylokokken und Streptococcus pyogenes. Diese können zum einen Lebensmittelerkrankung, Hautabszesse, schwere Infektionen oder eine Blutvergiftung auslösen.

5 Und welche Haut-Krankheitsbilder sind dann bakteriell bedingt?
Da gibt es etliche. Am häufigsten findet man sicherlich Wundinfektionen. Hier reicht das Spektrum von minimal über grosse eitrige und sogar lebensbedrohliche Wundinfektionen und Wundheilungsstörungen.
Zu den bakteriell bedingten Krankheitsbildern, die häufig auftreten, zählt unter anderem auch das Erysipel, Karbunkel und schwere Hautabszessen, aber auch Scharlach mit den typischen Haut- und Schleimhautveränderungen ist beispielsweise bakteriellen Ursprungs.

6 Unterscheidet sich der Bakteriengehalt bei den verschiedenen Hauttypen und gibt es Hauttypen, die anfälliger sind für bakterielle Infektionen?
Grundsätzlich unterscheidet sich der Bakteriengehalt von Mensch zu Mensch als auch von Körperregion zu Körperregion deutlich. Vor allem der Vergleich zwischen jungen und älteren Personen und auch die Einnahme von Medikamenten verändert den Bakteriengehalt.
Hauttypen, die zu trockener Haut mit Neurodermitis neigen, sind anfälliger für bakterielle Infekte aufgrund der gestörten Hautbarriere-Funktion, wodurch sich Keime leichter in den Hautschüppchen festsetzen können. Auch Diabetiker sind gefährdeter durch bakterielle Infektionen sowie alle Menschen mit Immundefekten und gestörter körpereigener Abwehr.

7 Wie schützt man am besten die gesunde Hautflora und wann ist es zu viel?
Man sollte zu häufiges und heisses Duschen vermeiden und es auch sonst mit der Hygiene nicht masslos übertreiben, da die Haut sonst viele „gute Bakterien“ verlieren kann. Vor allem kleine Kinder sollte man mit übertriebener Hygiene verschonen, da das Immunsystem lernen muss, welche Keime dem Körper nutzen und welche schädlich sind.
Für alle Erwachsenen ist es wichtig, Pflege zu benutzen, welche die Hautbarriere stärkt und nicht schwächt. Auch sollte Pflege genutzt werden, welche den Hautzyklus anregt und so einen gesunden Zell-Turnover garantiert wie beispielsweise Produkte mit Retinol.
Daher habe ich vor Jahren mit der Forschung in diesem Bereich begonnen. Wichtig ist bei Pflegelinien der Verzicht auf alles, was der Haut schaden kann. Daher sollte die Pflege kein Mikroplastik, keine Parabene, keine Konservierungsstoffe und keine künstlichen Duftstoffe enthalten.

Das Interview führte Maxi Goewe

MEHR ERFAHREN – ONLINE GEHEN!

Exklusiv für Abonnenten von BEAUTY FORUM: Was Milchsäurebakterien in der Hautpflege bewirken, lesen Sie auf unserer Internetseite unter www.beauty-forum.ch. Geben Sie einfach den Webcode 126968 ein.

Grafiken: Ezume Images, urfin/Shutterstock.com

Wissen, wie es wirkt

KOSMETIK-WIRKSTOFFE – Obwohl Wirkstoffe in der Kosmetik eine Selbstverständlichkeit sind, polarisiert das Thema. Aus medizinischer Sicht ist oft zu hören, dass sie sowieso nicht wirken. Andererseits raten Dermatologen im Falle von akuten Hautproblemen, keine Kosmetikprodukte zu verwenden. Das Thema „Wirkstoffkosmetik" ist es auf jeden Fall wert, einmal aus einer neuen Sicht betrachtet zu werden: Wo sollen und wo können Wirkstoffe wirken?



Begriffe wie medizinische Kosmetik, Cosmeceuticals, Natur- oder Biokosmetik verwirren Endverbraucher zusätzlich, wenn es um die optimale Wirkung oder die Dosierung der Wirkstoffe in einem Produkt geht.

Für Kosmetikerinnen steht die Verträglichkeit der Wirkstoffe im Vordergrund. Damit verbunden ist der Anspruch „Dieses Produkt soll sicher sein". **Jedoch wird ein wichtiger Aspekt kaum beleuchtet: die jeweilige Menge der Wirkstoffe in einem Produkt.** Weder für die Kosmetikerin noch für den Endverbraucher ist nachvollziehbar, welcher Prozentsatz eines Wirkstoffs eingesetzt wird und wie genau sich dieser Wirkstoffgehalt im Produkt auswirkt.

Wirkstoffwissen

Wirkstoffe und ihre Begleitstoffe gehören untrennbar zusammen. Ohne Wasser, Lipide und Emulgatoren können Wirkstoffe nicht in die Haut penetrieren. Deshalb sollte die Emulsion qualitativ hochwertig sein – gleich, um welche Wirkstoffe es sich handelt. Oft diskutiert wird die natürliche oder synthetische Herkunft der Wirkstoffe.

Foto: Chokniti Khongchum/Shutterstock.com



Neuromed aus dem wilden Indigo senkt den Kortisonspiegel.



Boswelliasäure reguliert Rötungen und Reizungen.



Aloe vera kühlt und beruhigt die Hautoberfläche.

Entscheidend ist der Anwendungsbereich: Alle natürlichen Substanzen reagieren so, wie sie sich in der Natur verhalten. Beispielsweise sind sie Träger von Allergenen (Pollen, Nüsse, Zitrusfrüchte, Gräser, ätherische Öle usw.) und deshalb für allergische Kunden in der Armbeuge auszutesten. Wirkstoffe, die Schutzschilde auf der Haut bilden, wie Apolluskin, vegane Seide oder Moringa-Samen-Extrakt sind für allergische Kunden die beste Alternative zu Naturkosmetikprodukten.

Sehr empfindliche Haut

Zuerst sollte die Ursache für die sehr empfindliche Haut abgeklärt werden. Denn je nach Ursache fällt die Wahl auf einen bestimmten Wirkstoff:

1. Bei gestresster Haut helfen Wirkstoffe wie das biomimetische Peptid **Neutrazen**, das auf die Nerven in der Haut einwirkt.
2. **Neuromed** aus dem wilden Indigo senkt den Kortisonspiegel, der durch Stress entsteht.
3. **Boswelliasäure** reguliert Rötungen und Reizungen, die durch entzündungsauslösende Enzyme entstehen.
4. **Aloe vera** kühlt, beruhigt die Hautoberfläche und spendet Feuchtigkeit.

Aus dem Gleichgewicht

Infrage kommt zudem, dass die oberste Schicht der Epidermis – das Mikrobiom des Stratum Corneum (Säureschutzmantel der Haut) – gestört ist. In diesem Fall sollte mit **pro- und präbiotischen Wirkstoffen** zunächst diese Schicht wieder in Balance gebracht werden.

Diese Strategie wird zunehmend wichtiger, da Behandlungen wie Mikrodermabrasion, Needling, Peelings in jeder Form oder alkoholhaltige Lösungen, das Austrocknen der Haut oder falsche Produkte die wichtigste Schicht der Haut aus dem Gleichgewicht bringen und angreifbar für Fremdbakterien, Pilze und Viren machen. In Folge entstehen weitere Empfindlichkeiten, Reizungen, Rötungen und Juckreiz bis hin zu Dermatosen.

Ist das Immunsystem einer Kundin gestört, wirken Produkte mit **Beta-Glucan** (stimuliert die Langerhans-Zellen), **Celldetox** (regt die zelleigene Autophagie an), **Plankton-Extrakte** (spenden den Mitochondrien Energie) oder **Mineralstoffe** wie Zink und Selen stabilisierend auf das Immunsystem. Eine Anwendung in den obersten Schichten der Epidermis ist für die Wirkung ausreichend.

Vitamine sind beim Kunden sehr populär. Vitamin C ist jedoch auch ein aggressiver Wirkstoff und daher nicht universell einsetzbar. Je empfindlicher die Haut, desto weniger Vitamin C wird empfohlen.

Hilfreich oder irreführend?

Bei den meisten Wirkstoffen steht der Prozentsatz, mit dem sie im Produkt enthalten sind, nicht im Fokus des Interesses. Anders bei Hyaluronsäure oder Fruchtsäuren: Abenteuerliche Angaben von Herstellern verwirren nicht nur Kosmetikerinnen.

Hyaluronsäure:

Hyaluronsäure (nach neuerer Nomenklatur „Hyaluronan“, „HA“) ist ein Glycosaminoglycan, das einen wichtigen Bestandteil des Bindege-

Fotos: 53931, JurateBuiviene, Smit/Shutterstock.com

PFLEGEKONZEPTE

Auf der Haut, der Epidermis, arbeiten wir von oben nach unten – das heisst: Die Wirkstoffe und Produkte, die wir der Haut zuführen, erreichen zuerst das Stratum corneum (Hornschicht) und später das Stratum basale (Basalzellschicht).

Dabei legen wir Wert auf den täglichen Schutz:

- gegen umweltbedingte Schäden: Antipollution-Wirkstoffe (auf der Hornschicht)
- gegen Sonnenschäden: Wirkstoffe mit UV-Schutz
- gegen Austrocknung: Wirkstoffe, die den Feuchtigkeitsmangel durch externe Faktoren ausgleichen
- gegen Allergien: allergenfreie Wirkstoffe

Die Formulierungen der Produkte sollten leicht sein. Ideal sind Gele, Seren oder Fluid. Wir empfehlen auch Emulsionen, die mit den entsprechenden Tagesprodukten je nach Hauttyp kombiniert werden können.

webes darstellt. Beispielsweise besitzt sie die Fähigkeit – relativ zu ihrer Masse – sehr grosse Mengen an Wasser zu binden (bis zu sechs Liter Wasser pro Gramm). Der Glaskörper des menschlichen Auges zum Beispiel besteht zu 98 Prozent aus Wasser, das an nur zwei Prozent Hyaluronsäure gebunden ist.

Da grosse Hyaluronsäuremoleküle in voller Grösse jedoch nur schwer von der Haut aufgenommen werden, können Abbaufragmente von Hyaluronsäure eingesetzt werden. Diese „HAF" genannten Bestandteile besitzen ein geringeres molekulares Gewicht (z.B. 50 bis 130 Kilodalton), wodurch die einzelnen Fragmente leichter in die Haut eindringen können. Man verwendet hoch- und niedermolekulare, lang- und kurzkettige, fragmentierte, vernetzte oder unvernetzte Hyaluronsäure. Über die Menge an „reiner" oder „purer" Hyaluronsäure gibt es unterschiedliche Angaben.

Produkte mit 25 Prozent Hyaluronsäure sind wegen ihrer physikalischen Eigenschaften unrealistisch. Sie wären so fest, dass sie aus Spender, Tube oder Ampulle nicht entnommen werden können. Leider denken Kunden: „Da ist sooo viel drin, dieses Produkt muss besser sein als die anderen."

Auch wenn die Werbung Konzentrationen von 10 Prozent oder mehr verspricht (bei einigen Marken sollen es sogar 25 Prozent sein), entpuppen sich diese Angaben als irreführend. Die Zahl kommt zustande, weil es sich um die Konzentration der Gele im Endprodukt handelt.

Die Konzentration von ein Prozent Hyaluronsäure in dem zu zehn Prozent im Endprodukt eingesetzten wässrigen Gel ergibt eine reale Konzentration von 0,1 Prozent. 0,1 bis 0,2 Prozent Dosierung der Trockensubstanz erhöhen bei der hohen Wasseraufnahmekapazität der Hyaluronsäure die Konsistenz von Gelen bereits beachtlich.

Fruchtsäuren:

Auch hier gibt es irreführende Prozentangaben. Firmen werben mit Konzentrationen von 40 bis 50 Prozent oder sogar mehr. Im pH-Wert-Bereich von 1,5 wäre das sehr bedenklich. Es ist unklar, ob es sich um reine Fruchtsäuren oder um Mischungen handelt (zum Beispiel AHAs und Hyaluronsäure) oder ob diese Produkte gepuffert sind und wie stark. Bei 40 Prozent AHA und einem pH-Wert von 1,5 würde die Haut erheblich beschädigt – indiskutabel für die Anwendung im Kosmetikinstitut.

Der pH-Wert einer gesunden Haut beträgt 5,5 bis 6,5 – das heisst, sie befindet sich in einem leicht sauren Milieu. Wird der pH-Wert zu niedrig (1,5 entspricht dem pH-Wert der Magensäure), dann ist das schädlich für die Haut. Ist er zu hoch – im basischen Milileu von pH 8 oder 10 würde die Haut ebenfalls Schaden nehmen.

AHAs sollten maximal einen pH-Wert von 3,5 haben. Wir regulieren sie entweder durch einen Neutralisator in Ampullenform oder mit einem Gel oder Fluid, das jeweils Biocerealien enthält. Dieser Wirkstoff neutralisiert den pH-Wert nach entsprechender Einwirkzeit.

Fazit

Der deutsche Gesetzgeber und die EU-Richtlinien regeln die Konzentration einzelner Rohstoffe, die in Kosmetika, pharmazeutischen Produkten oder in Medikamenten eingesetzt werden. Kosmetische Produkte und ihre Inhaltsstoffe dürfen folgerichtig nur rein kosmetisch wirken.

Das perfekte Anti-Aging-Konzept stellt nicht in erster Linie die Falten in den Fokus, sondern bewahrt die Haut in ihren Funktionen, schützt sie und wirkt präventiv. Wichtig ist, dass die Haut stressfrei bleibt, denn entspannt sieht sie besser aus und ist vor Faltenbildung geschützt. □



MEHR ERFAHREN – ONLINE GEHEN!

Exklusiv für Abonnenten von BEAUTY FORUM: Weitere Informationen zum Thema „Wirkstoffe"- finden Sie unter www.beauty-forum.ch. Wussten Sie zum Beispiel, was Hanfsamenöl kann? Nein? Dann geben Sie einfach den Webcode 151031 ein.



CLAUDIA HELSPER
Die Autorin ist seit 2000 Chefkosmetikerin und Leiterin der Trainings-Académie von Jean d'Arcel Cosmétique. Sie ist zuständig für die Planung und Durchführung aller nationalen und internationalen Schulungen und Seminarwochen.

MEDICAL BEAUTY FORUM...

... verbindet ästhetische Medizin und professionelle Kosmetik!



Kompetent | Fokussiert | Praxisnah

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

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

Abonnemente und Probehefte:

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

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

BEAUTY FORUM MEDICAL

Beautiful BODY

APPARATIVE MASSAGEN FÜR DEN KÖRPER – Es müssen nicht immer nur manuelle Massagetechniken sein. Insbesondere bei Problemen wie Cellulite können auch apparative Methoden sehr gut zum Einsatz kommen.



Körpermassagen sind beliebte Dienstleitungen im Kosmetikinstitut mit einer grossen Anzahl an verschiedenen Techniken. Hier stellen wir vier apparative Methoden in der Übersicht vor.

Intermittierende Kompression

Hier wird mit einem speziellen Gerät gearbeitet, das wie eine Art **Anzug** von den Füssen bis unter die Brust reicht (siehe Foto oben). Dieser „Massageanzug" verfügt über **Luftkammern**, meist 12 bis 24 Stück.
Die Anzahl variiert – je nach Hersteller und Modell. Die Kammern werden bei Betrieb mit Luft gefüllt und dadurch wird ein Druck auf die darunterliegende Hautregion erzeugt. Die Luftkammern im Anzug werden nun nach einem bestimmten Schema aufgeblasen und wieder entleert. Daraus ergibt sich eine intensive Form der Massage. Je nach Fabrikat gibt es unterschiedliche Programme, die Sie auf verschiedene Bereiche einstellen können. Oft werden auch die Leistenlymphknoten deutlich stimuliert. Meist gibt es die folgenden **Programme**:

- Massage zur Lockerung der Muskulatur, zur Entschlackung/Entstauung und für die Gefässe/Lymphe.
- Lymphdrainage zur gezielten Stimulation der Lymphregionen.
- Anti-Cellulite-Massage, Aktivierung im Bereich der Oberschenkel.
- Bindegewebsmassage: Hier erfolgt meist eine Kombi aus Cellulite und Lymphaktivierung.

Ein sehr wichtiger Aspekt ist die intensive Wirkung auf das Bindegewebe. Durch die starke Entschlackung

Foto: Olek Lu/Shutterstock.com

mittels Lymphausleitung und Aktivierung durch die Massage an sich findet eine effektive Regeneration des Gewebes statt, die sich schon nach wenigen Behandlungen meist deutlich an der Hautoberfläche zeigt.
Effekte: Die intermittierende Kompression eignet sich für verschiedene Indikationen. Dazu zählen die Cellulite-Behandlung und die unterstützende Wirkung beim Abnehmen, also die Diätbegleitung. Auch sehr interessant ist die Massagehose bei schweren Beinen und Ödemen. Hier sollte die Kundin jedoch im Vorfeld den behandelnden Arzt konsultieren.
Letztendlich eignet sich das Verfahren für alle zur Entspannung und für Sportler zur Lockerung der Muskulatur. Praktisch ist auch, dass diese Anwendung mit anderen Behandlungen parallel laufen kann, also beispielsweise während einer Gesichtsbehandlung.

2 Die Vakuummassage

Hier arbeitet die Kosmetikerin apparativ oder manuell mit **Schröpfgläsern**. Bei der apparativen Vakuummassage benötigt sie ein entsprechendes Gerät mit unterschiedlichen Aufsätzen. Das Gerät saugt die Luft aus den Schröpfköpfen, sodass ein Unterdruck entsteht. Dieser aktiviert die Durchblutung und regt das Bindegewebe an. Die Haut wird leicht angesaugt.
Wichtig: Bitte den Unterdruck genau dosieren, um Hämatome zur vermeiden. Die Methode berücksichtigt auch den Verlauf der Lymphe, sodass ebenfalls eine Entstauung stattfindet. Je nach Intensität steht die Wirkung auf die Lymphe (geringer Unterdruck) oder die Durchblutung (starker Unterdruck) im Vordergrund.
Es kann trocken oder mit einem Massagemedium gearbeitet werden, wobei die Vakuummassage auf trockener Haut sehr intensiv und mitunter auch unangenehm sein kann.
Indikationen sind hier:
– Cellulite.
– Schwere Beine/Ödeme.
– Aktivierung der Durchblutung, Steigerung der Stoffwechselaktivität im Gewebe.
Es ist dabei stets auf die Flussrichtung der Lymphe zu achten. Insbesondere bei schweren Beinen zeigen sich hier mitunter sehr schnell beeindruckende Ergebnisse.

3 Lipomassage

Die Lipomassage ist auch unter dem Namen **Endermologie** bekannt. Hier handelt es sich ebenfalls um eine apparative Massageanwendung oder genauer eine mechanische Bindegewebsmassage.
Bei der Behandlung trägt der Kunde eine Art „Ganzkörperstrumpfhose". Er trägt diesen Anzug, um die darunterliegende Haut zu schonen. Bei der Massage selbst kommt ein **Knetroller** (meist zwei Rollen/Klappen) zum Einsatz, der mit einem Unterdruck-Aufsatz kombiniert ist.
Der Behandlungskopf erfasst durch den Unterdruck eine Hautfalte mit dem Bindegewebe und dem Unterhautfett. Dadurch wir das Gewebe intensiv massiert. Die Intensität der Saugwirkung und die Rollen kann die Kosmetikerin individuell einstellen und dann entweder eine Roll- oder Knetmassage durchführten.



Foto: Andrey Popov/Shutterstock.com

Der Schröpfkopf erzeugt einen Unterdruck, der die Haut leicht ansaugt.



Der Kunde trägt einen Anzug, über den die Kosmetikerin den Knetroller mit dem Unterdruck-Aufsatz gleiten lässt.

Effekte: Bei der Lipomassage wird das Gewebe stark angeregt. Zum einen wird die Durchblutung gefördert, gleichzeitig wird der Lymphabfluss aktiviert. Dadurch soll die Bildung von Kollagen- und Elastinfasern gefördert werden. Diese Art der Behandlung ist mitunter sehr intensiv und kann leicht schmerzhaft sein, je nach Einstellung des Geräts und Empfindlichkeit des Kunden.

4 Die Bürstenmassage

Ein absoluter Klassiker und daher in fast jedem Kosmetikinstitut zu finden ist die Bürstenmassage. Für den Körper ist in der Regel kein eigenes Gerät nötig, sondern es wird das Bürstengerät verwendet, das auch bei der Gesichtsbehandlung zum einsatz kommt – jedoch mit einem anderen Aufsatz. Er ist grösser und hat festere Borsten. Generell gibt es **verschiedene Arten von Borsten**: Borsten aus Ziegenhaar (sehr weich), Schweineborsten (hart, eher für den Köper geeignet) und moderne vegane als synthetische Varianten in unterschiedlichen Stärken. Es gibt aber auch **Aufsätze mit Schleifsteinen**. Diese eignen sich zur Glättung der Haut, beispielsweise an den Oberarmen mit zuvor aufgebrachtem Schleifmedium. Hier wird das fast schon vergessene „Trockenschleifen" durchgeführt.

Effekte: Die Bürstenmassage hat generell eine eher anregende Wirkung. Sie wird gerne als Vorbereitung bei Körperbehandlungen eingesetzt und hat zudem einen Peeling-Effekt. Beachtet werden sollte auch hier der Verlauf der Lymphe. Wenn intensiv massiert wird, steigert das die Durchblutung und macht die Haut schön aufnahmefähig für nachfolgende Präparate. Eingesetzt werden kann die Bürstenmassage am gesamten Körper.

Auf einen Blick

An diesen Beispielen ist zu sehen, dass es schöne apparative Methoden zur Massage gibt. Welche für Ihr Kosmetikinstitut die passende ist, hängt natürlich auch von der **Ausrichtung Ihres Instituts** und den **Räumlichkeiten** ab. Zu beachten ist auch, dass sowohl die intermittierende Kompression als auch die Lipomassage in der Anschaffung deutlich teurer sind als die Vakuum- oder Bürstenmassage. Allerdings kann man mit den ersten beiden sehr moderne und spezielle Behandlungen anbieten und hat so auch wieder ein Alleinstellungsmerkmal. □

BEAUTY FORUM MEDICAL

FACHWISSEN VERTIEFEN

Sie möchten mehr über **apparative Körperbehandlungen** erfahren?

In unserem Fachmagazin **BEAUTY FORUM MEDICAL** und auf **www.beauty-forum.com/medical** finden Sie dazu einen Fachbeitrag. Jetzt Webcode 151027 eingeben!

Werden Sie jetzt Abonnentin der BEAUTY FORUM MEDICAL und erweitern Sie Ihr Fachwissen:

https://shop.health-and-beauty.com

MEHR ERFAHREN – ONLINE GEHEN!

Exklusiv für Abonnenten von BEAUTY FORUM: Ein Kalkulationsbeispiel für diese Behandlung finden Sie auf www.beauty-forum.ch. Geben Sie einfach den Webcode 152594 ein.



SUSANNE PFAU
Die staatlich geprüfte Kosmetikerin und Heilpraktikerin mit eigenem Institut ist Inhaberin der Firma Pfau Cosmetics. Susanne Pfau ist spezialisiert auf Problemhaut und Pigmentflecken sowie Anti-Aging.

Foto: Lestertair, Vorontsova Alena/Shutterstock.com



3. ANTI-AGING KONGRESS

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

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

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

WWW.BEAUTY-FAIRS.CH/SEMINARE

BEAUTY FORUM SWISS
by COSMOPROF

Bei grossen *Poren*

APPARATIVE UND PRÄPARATIVE MASSNAHMEN – Vor allem im Gesicht ist ein grobes Hautbild störend. Es lässt sich auch mit dem besten Make-up nur schwer kaschieren. Viele Kunden wünschen sich deshalb eine Verfeinerung ihres Hautreliefs unter Reduktion grosser Poren. Wie Sie grosse Poren verkleinern und das Hautbild ebenmässiger machen, erfahren Sie hier.



Hautporen entstehen durch die Ausführungsgänge der Talg- und Schweissdrüsen. Durch sie werden die Sekrete auf die Epitheloberfläche abgesondert. Ursächlich für die Formation grosser Poren ist in erster Linie eine **übersteigerte und anhaltende Produktion von Hauttalg** beziehungsweise **Sebum (Seborrhö)**. Die Öffnung an der Oberfläche dehnt sich aus und die Haut kann sich nicht mehr zusammenziehen. Ähnlich wie ein geweitetes Schlüpfer- oder Gummiband „leiert" sie progressiv aus.

Es ist gar nicht so einfach, wirkungsvolle Methoden zu finden, die das Erscheinungsbild verfeinern. Oft ist das **Zusammenspiel von apparativen und präparativen Massnahmen** vonnöten, um die synergistische Wirkung von Sebum-regulierenden und adstringierenden Wirkstoffen und Beauty-Devices mit Reinigungs- oder Peeling-Funktion zu nutzen.

Grundsätzlich sind bei grobporiger Haut **acide Externa** angezeigt, damit der Säureschutz erhalten, das kutane Mikrobiom stabilisiert und die ordnungsgemässe Differenzierung der Epithelzellen (epidermale Differenzierung) unterstützt wird. Dies wirkt sich nachfolgend positiv auf die Struktur der Hautoberfläche aus und egalisiert das Hautrelief.

Zudem sollten stark fettende Externa vermieden und eher wasserbasierte Mittel angewendet werden.

Zustandsgerechte Hautreinigung

Unverzichtbar ist im ersten Schritt eine zustandsgerechte Hautreinigung. Diese sollte **gründlich, jedoch nicht übertrieben** sein, sodass die Haut und ihre Ausführungsgänge von überschüssigem Talg und Fett gereinigt werden. Ähnlich wie bei einem Reinigungsprodukt für Textilien oder für Fussböden müssen Art und Menge der Waschmittel sorgsam an die Materialeigenschaften – hier denen des Biomaterials Haut – angepasst sein. Sind grosse Mengen an Fett und Sebum zu lösen, sollten die Tenside besonders waschaktiv wirken. Vergleichbar mit einem Vollwaschmittel für verschmutzte Wäsche, werden nichtionische und anionische Tenside kombiniert. Mit Blick auf die Präparate-Grundlage (Vehikel) bringt der Gebrauch von Schäumen den Vorteil, dass sie per se viel Material von der Haut lösen und abheben – mehr als eine O/W-Emulsion oder ein Hydrogel. In der Heimanwendung lässt sich die Fetteluierende Wirkung durch den Einsatz von Reinigungsbürsten verstärken (Schrubber-Prinzip). Ratsam ist dies aber nur bei nicht entzündlicher grossporiger Seborrhö.

Exfoliation

Bei exfolierenden Peelingprodukten auf Basis von Enzymen (Enzym- oder Fermentpeelings) stehen – ähnlich wie bei Wäscheflecken-Entfernern – **Eiweiss- oder Fettspalter** zur Auswahl. Ist das Aufbrechen von Keratin und Hornpropfen erwünscht, sind Proteasen anzuwenden. Ist hingegen das intensive Lösen von Sebum im Ausführungsgang der Talgdrüse erwünscht, sind Lipasen angezeigt. Auch können beide kombiniert eingesetzt werden. Bei Protease-basierten Schälmitteln haben mitt-

Foto: Reviderm

INNERE UND ÄUSSERE FAKTOREN SIND URSÄCHLICH.

1. Genetisch ist es die familiäre Veranlagung zur vermehrten Talgproduktion und damit zwangsläufig zu einer eher groben Hautstruktur.
2. Anhaltender Stress führt ebenfalls zu einer Überaktivierung der Talgdrüsenzellen und heizt die Sebum-Produktion zusätzlich an. Stress kann sich durch Ausschüttung diverser Hormone, die am Talgdrüsenfollikel wirken, negativ auswirken.
3. Altersbedingt vergrössern sich die Poren dann zusätzlich mit steigendem Lebensalter.
4. Auch alle Lifestyle-Massnahmen, die die Zellwandstabilität negativ beeinflussen, das Gewebe erschlaffen oder den Ausführungsgang der Talgdrüse unphysiologisch verhornen lassen, fördern ein grobes Porenbild. Anzuführen sind hier beispielsweise intensive Lichteinstrahlung, die eine Lichtschwiele bilden lässt, schlechte Ernährungsweise, Sauerstoffarmut oder der tägliche Gebrauch zu fettreicher Externa bzw. Pflegecremes.

lerweile biotechnologische Rohstoffe wie **Subtilisin**, natürliche wie Bromelain aus der Ananas oder Papain aus der Papaya abgelöst, weil sie weniger allergen sind.
Alternativ stehen zur Reliefverfeinerung **ungepufferte Fruchtsäure-Präparationen mit Alpha-Hydroxysäuren** zur Anwendung bereit. **Salicylsäure** ergänzt hierbei sinnvoll die typischen Wirkstoffe wie Mandel-, Apfel- oder Glykolsäure. Wie „tiefenwirksam" das jeweilige Keratolytikum ist, lässt sich über die Einsatzkonzentration der einzelnen Säuren, die Komposition und die Acidität der Formulierung steuern.

Adhäsionsmittel

Auch durch die Applikation von **Puderstoffen** und **mineralischen Erden** lässt sich überschüssiges Hautmaterial entfernen. Hier wirken Haftkräfte an den Kontaktflächen zweier unterschiedlicher Stoffe. Die Haupteigenschaft dieses Zustandes ist der durch molekulare Wechselwirkungen in der Grenzflächenschicht hervorgerufene mechanische Zusammenhalt der beteiligten Phasen. Solch ein Adsorber ist beispielsweise **Kaolin**, auch als Porzellanerde, Porzellanton, weisse Tonerde oder in der Apotheke als Bolus alba bezeichnet. Eine ergänzende Möglichkeit bieten beispielsweise **Silica** oder als Trägersystem **Silica Beads**, um Sebum oder Öl von der Haut aufzunehmen. Im Trend liegen auch **Aktivkohle-Gesichtsmasken**. Ton, Zink und pflanzliche Adstringenzien (lateinisch adhaerere, „anhaften") werden häufig kombiniert eingesetzt.

Adstringenzien

Ein **Pilzextrakt** aus dem Fruchtfleisch von Fomes officinalis, einem in Osteuropa wachsenden Ständerpilz, wirkt zum Beispiel nachweislich adstringierend (lat. adstringere, „zusammenziehen") und porenstraffend.
Generell wirken Adstringenzien bei Applikation auf die Haut durch eine Eiweissfällung austrocknend und entzündungshemmend und tragen zur Verdichtung des kolloidalen Gefüges bei. Zur kosmetischen Hautpflege werden verschiedene Adstringenzien eingesetzt, beispielsweise **Extrakte der Roten Johannisbeere** oder **Tannine aus dem Rotwein oder grünen Tee**. Tannine stellen die adstringierend wirksamen Bestandteile natürlicher Gerbstoffe dar, die beispielsweise in Blättern, Hölzern, Rinden, Früchten und Wurzeln von Eichen und Fichten und in Tee und Kaffee vorkommen. **Hydrolisierbare Gerbstoffe**, beispielsweise Gallotannine sind Zuckerester der Gallus- oder Ellagsäure. **Kondensierte Gerbstoffe**, beispielsweise Procatechine bestehen aus aromatischen Polyhydroxy-Verbindungen, beispielsweise Catechin.

Anti-seborrhoische Wirkstoffe

Wie zahlreiche anti-seborrhoische Wirkstoffe, so wirkt auch **Niacinamid** (Vitamin B_3) bei einer Einsatzkonzentration von mindestens zwei Prozent regulierend auf die Produktion der Talgdrüsen. Der Wirkstoff reduziert bei regelmässiger Anwendung die Menge an Sebum, die an die Hautoberfläche exprimiert wird. Dadurch verringert sich der Lipidgehalt auf der Hautoberfläche, was sich positiv auf das Porenvolumen auswirkt.

Extraktion

Trotz der Bandbreite chemischer Möglichkeiten sollte die Haut regelmässig **professionell ausgereinigt** werden. Die Extraktion der Talgdrüsenlipide kann manuell oder apparativ gestützt erfolgen. Moderne Technologien wie die **Mikrodermabrasion** ermöglichen mit Hilfe eines Vakuumsystems eine kontrollierte und homogene Abtragung von überschüssigen Zellen und Hautmaterial. Der sehr feine Aufsatz wird hierbei über die Haut geführt und das Vakuum zieht Schmutz und Verunreinigungen schonend aus den Follikeln. Als Alternative zu kristallbasierten Systemen stehen wasserbasierte Technologien zur Verfügung.

Optische Kaschierung

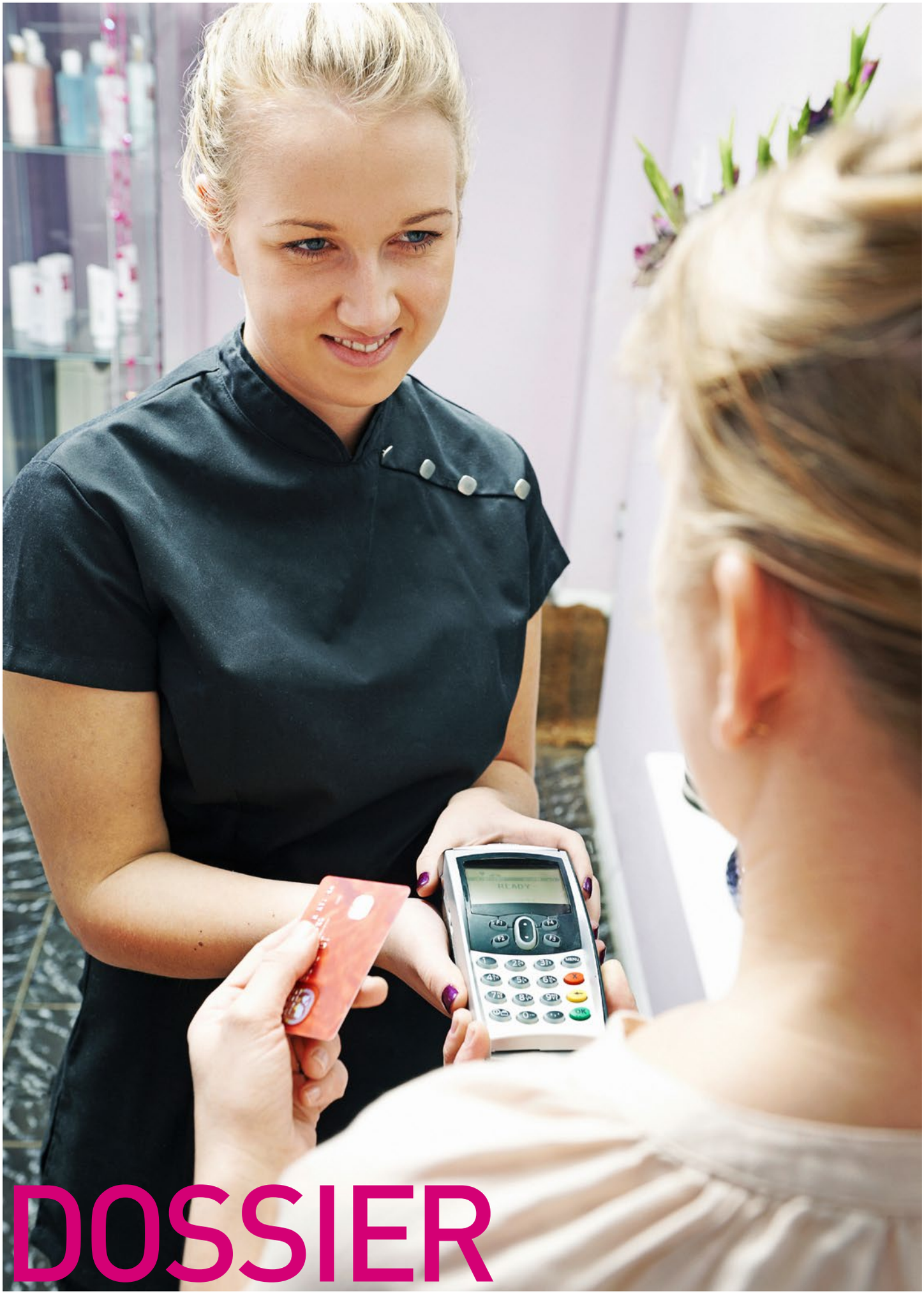
Zur optischen Kaschierung stehen mattierende Pigmente bereit oder alternativ Polymere, die winzige Unebenheiten im Relief auffüllen. Sehr gut geeignet sind hierfür **Primer**, die vor der Foundation auf die Haut aufgetragen werden und das Hautbild ebenmässiger erscheinen lassen. □

MEHR ERFAHREN – ONLINE GEHEN!

Exklusiv für Abonnenten von BEAUTY FORUM: Pflegetipps auf einen Blick finden Sie auf www.beauty-forum.ch. Geben Sie einfach den Webcode 152573 ein.



DR. SABINE GÜTT
Die Autorin ist promovierte Kosmetologin, Cosmetic Consultant, u.a. für Reviderm, und Expertin für Produktentwicklung, Behandlungskonzepte sowie Trainingsmanagement für Hautpflegeprodukte.



DOSSIER

Foto: SpeedKingz /Shutterstock.com

Ran AN DIE KUNDIN

MARKETING UND VERKAUF

Um mit ihrem Kosmetik-Business erfolgreich zu sein, ist eines besonders wichtig: Machen Sie sich klar, wie Sie sich von den vielen Konkurrentinnen absetzen können! Bieten Sie einzigartigen Service und werden Sie Marketing-Expertin in eigener Sache! Lesen Sie auf den kommenden Seiten, wie Sie mit einem individuellen Behandlungsplan punkten, wie Sie in wenigen Schritten eine perfekte Website erstellen oder wie Sie den Verkauf von dekorativer Kosmetik ankurbeln und, und, und...!

BEREITS ERSCHIENEN:

- 5/2019 Urlaubsplanung für die Haut
- 6/2019 Körperanwendungen
- 7+8/2019 Cosmetic Basics
- 9/2019 Umgang mit kranken Kunden
- 10/2019 Problemhaut
- 11/2019 Anspruchsvolle Kundinnen im Institut
- 12/2019 Reife Haut
- 1/2020 Der perfekte Glow

NÄCHSTE AUSGABEN:

- 4/2020 All in Shape
- 5/2020 Coolness Faktor
- 6/2020 Better Aging
- 7+8/2020 Haarige Angelegenheit
- 9/2020 Ernährung und Haut
- 10/2020 Clean Beauty
- 11/2020 Frauensache
- 12/2020 Clean Beauty

Mit **3 Tipps** zu glücklichen **Kunden**

ZUFRIEDENE KUNDENBEZIEHUNG – Für eine erfolgreiche Institutsführung reicht es heutzutage nicht mehr aus, dass Sie Ihr Handwerk gut beherrschen, Sie müssen auch ein stimmiges Konzept erstellen – angefangen von der Aussenwirkung bis hin zum Behandlungskonzept und zur Kundenkommunikation. Kosmetikerin und Marketingfachfrau Isabelle Ritler erklärt Ihnen, wie das funktioniert.



Foto: Nadine Frank/BEAUTY FORUM

Erfolg kommt nicht von ungefähr – seit 15 Jahren führe ich nun erfolgreich mein eigenes Kosmetikinstitut. Als ursprünglich kaufmännische Angestellte und Marketingfachfrau lege ich Wert auf einen perfekten Auftritt im Netz, aber auch im Institut.

Mein Angebot, Credo und Handeln sind bis ins Kleinste durchdacht. Dank meiner langjährigen Berufserfahrung weiss ich, dass es bei einer optimalen Institutsführung auf einige wesentliche konzeptionelle Faktoren ankommt – angefangen vom eigenen Selbstvertrauen über Kommunikationsfähigkeiten bis hin zur individuellen Marketingstrategie:

1 Behandeln Sie alle Kunden gleich

Stellen Sie sich mal folgende Situation vor: Alle Ihre Kunden sind im selben Raum ohne Sie. Haben Sie bei dieser Vorstellung ein gutes Gefühl? Sie sollten das klar mit einem Ja beantworten können! **Das spricht nämlich dafür, dass Sie Ihrer Linie treu sind, alle Kunden gleichwertig behandeln und somit Stress vermindern.**
Mein Geheimnis ist es, Nähe zu den Kunden aufzubauen, aber ihnen auch Grenzen zu setzen, wenn etwas zu privat ist. Es ist zwar schön, wenn Kosmetikerin und Kundin sich gut verstehen, aber in erster Linie geht es bei einem Termin natürlich um die Verbsserung des Hautbildes – das sollten Sie sich immer wieder vor Augen halten! **Durch diese wichtige Abgrenzung finde ich die nötige Kraft für dieses Business, das sehr nahe am Kunden ist.** Professionalität in Kombination mit Herzblut wird bei mir grossgeschrieben – so kreiere ich mir einen erfüllten Arbeitsalltag. Mein tägliches Ziel: Abends, wenn ich gehe, sind meine Kunden zufrieden, fühlen sich wohl und verstanden und gehen schön ins Bett.

2 Stellen Sie Empathie vor Sympathie

Müssen wir unsere Kunden mögen? Klar, es ist von Vorteil, wenn wir uns gegenseitig sympathisch finden. Viel wichtiger ist aber Empathie.



MEHR ERFAHREN – ONLINE GEHEN!

Sie wollen weitere Tipps von Marketingprofi Isabelle Ritler zum Thema „Glückliche Kundenbeziehung"? Auf www.beauty-forum.ch finden Sie unter dem Webcode 152705 bereits eine Vorschau zum Seminar-Vortrag, den sie am 1. März auf der BEAUTY FORUM SWISS hält.

Stellen Sie sich zum Beispiel die folgende Situation vor: Eine Neukundin sagt Ihnen bereits bei der Terminvereinbarung am Telefon, sie wolle keine Produkte bei Ihnen kaufen. Das hört man als Kosmetikerin natürlich nicht gerne. **Schliesslich ist Produktverkauf ein wichtiger Bestandteil unseres Umsatzes.** Damit Sie über die Jahre gesund existieren und immer wieder in Ihr Institut investieren können, sollte der Produktverkauf mindestens 50 Prozent Ihrer Einnahmen ausmachen. Darum ist uns die Kundin, die von Anfang an einen Produktkauf verweigert, nicht auf Anhieb sympathisch. Aber stellen Sie vor Ihre Sympathie doch lieber Empathie. Denn in so einer Situation ist es wichtiger, unsere Kundin zu verstehen.
Wir müssen uns in ihre Lage hineinversetzen können. Stellen Sie ruhig viele Fragen und hören Sie der Kundin dann aufmerksam zu: Hat sie vielleicht eine schlechte Erfahrung bei einer anderen Kosmetikerin gemacht?
Zeigen Sie ihr die Vorteile auf, was es heisst, direkt dort einzukaufen, wo sie beraten wird. **Überzeugen Sie sie davon, dass sie so Fehlkäufe in Zukunft vermeiden kann, da die Pflege perfekt auf ihren aktuellen Hautzustand abgestimmt ist.** Bei regelmässigen Besuchen im Kosmetikinstitut ist sichergestellt, dass immer eine Fachfrau ein Auge auch die Heimpflege hat und diese überdenkt. Wenn Sie es also schaffen, das Warum bei Ihrer Kundin herauszufinden, kommen Sie einem gemeinsamen Erfolg näher.

3 Fokussieren Sie sich

Mit Tipp 3 möchte ich ein ganz wichtiges Thema ansprechen: Fokus! Frage an Sie: „Wenn Sie in einem Restaurant die Menükarte studieren, dabei Pizza, thailändische Spezialitäten und Fondue entdecken, glauben Sie dann an beste Qualität der einzelnen Gerichte?" **Ich denke, Sie stimmen mir zu, dass bei einer solchen Auswahl die Qualität nicht gegeben sein kann und Sie die Frage eher verneinen.** Das Beispiel mit der Menükarte im Restaurant lässt sich auch auf die Beauty-Branche übertragen. Meiner Meinung nach ist es nicht möglich, sich in Sachen Gesichtspflege, Permanent Make-up, Cellulite-Behandlungen und Make-up gleichzeitig à-jour zu halten und für alle Bereiche ein Profi zu sein. **Fokus heisst das Zauberwort – spezialisieren Sie sich in Ihrem Behandlungsangebot auf das, was Sie können und was Sie gerne machen, wofür Sie brennen.**
Lassen Sie sich bei Ihrem Behandlungsportfolio nicht von Kundenwünschen irritieren. Wenn es nach den Kunden gehen würde, dann könnte man jeden Tag ein neues Gerät kaufen und eine neue Behandlung einführen. Stehen Sie lieber hinter Ihrem kleineren, aber für Sie stimmigen Angebot und garantieren Sie hierfür beste Qualität. Ein breites Angebot als Garantie für Erfolg ist ein Irrglaube. Spezialisieren Sie sich! □

BEAUTY FORUM SWISS by COSMOPROF

SEMINAR

Sie wollen die Autorin live sehen und noch neun weitere praktische Tipps von ihr erfahren? Dann nutzen Sie die Chance und kommen am Sonntag, 1. März um 14.30 Uhr auf die BEAUTY FORUM SWISS zu Isabelle Ritlers Seminar **„Glückliche Kundenbeziehung – Herausforderungen im Alltag meistern"**. Mehr Infos und Tickets erhalten Sie unter:

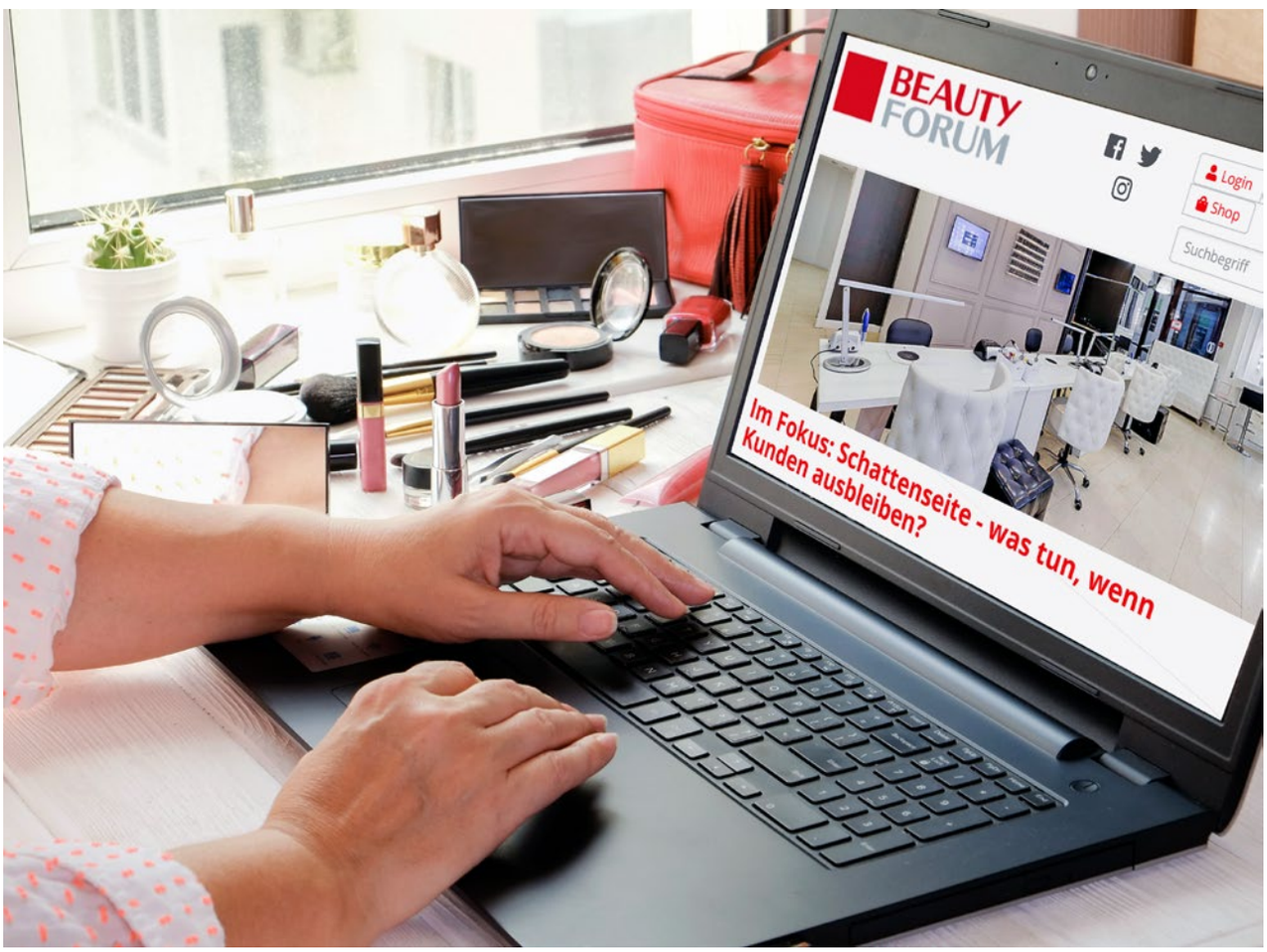
www.beauty-fairs.ch



ISABELLE RITLER
Die Kosmetikerin führt seit 15 Jahren erfolgreich ihr Kosmetikinstitut „Belle – Haut im Fokus" in Luzern. Als ursprünglich kaufm. Angestellte und Marketingfachfrau legt sie Wert auf einen perfekten Auftritt im Netz und eine Fokussierung ihres Angebots auf Gesichtsbehandlungen.

Von der besten **Seite**

DIE WEBSITE ALS ALLEINSTELLUNGSMERKMAL – Das Erste, was eine neue Kundin von Ihnen sieht, ist heutzutage die Website. Wenn Sie der Besucherin hier das perfekte Erlebnis bieten, ist Ihnen der Termin so gut wie sicher. Wir zeigen Ihnen, was Ihre Website braucht, um sich von der Konkurrenz abzuheben.



Um einen guten ersten Eindruck zu hinterlassen, besteht nur eine Chance. Den ersten Eindruck gewinnen Kunden jedoch nicht in Ihrem Institut selbst, sondern immer häufiger schon im Internet. **Ihre Website ist nämlich die erste Anlaufstelle für neugierige Kunden.** Doch gerade im Internet entscheiden schon die ersten Sekunden darüber, ob Besucher auf Ihrer Website verweilen oder nicht. Daher ist die Startseite auch die wichtigste Seite Ihres Webauftritts. Ihre Website ist das Aushängeschild Ihres Instituts und hebt Sie von Ihren Mitbewerbern ab. Hier gewinnen Besucher einen ersten Eindruck von Ihnen, Ihrem Institut sowie Ihren Behandlungen und Angeboten. Um Ihr Beauty-Institut aber ins richtige Licht zu

Foto: evrymmnt/Shutterstock.com

rücken, gibt es einige wichtige Punkte zu beachten, damit Ihre Website auch ankommt und es nicht nur bei einem virtuellen Besuch Ihres Instituts bleibt.

Unverzichtbare Infos

Versetzen Sie sich einmal in die Lage Ihrer Kunden und überlegen Sie, welche Inhalte für sie wichtig und relevant sind. Was also gehört unbedingt auf eine Website?
Natürlich müssen Ihre Kunden wissen, **wo Ihr Institut liegt** und **wie Sie zu welchen Zeiten zu erreichen sind**.
In Zeiten der Online-Kommunikation dürfen eine **E-Mail-Adresse** sowie ein Kontaktformular nicht fehlen. Also denken Sie an folgende Kontaktdaten:
– Institutsadresse/Anschrift
– Telefonnummer
– E-Mail-Adresse
– Öffnungszeiten des Instituts
– Google Maps-Karte für Anfahrt und Routenplaner
– Kontaktformular
Weil Kosmetikbehandlungen immer viel Vertrauen erfordern, ist es ebenso wichtig, **vertrauensvolle Bilder der Kosmetikerin und vom Institut zu veröffentlichen**. Sowohl Ihre Schwerpunkte als auch Ihre Leistungen sollten Sie hervorheben.

BEAUTY FORUM BUSINESS

FACHWISSEN VERTIEFEN

Wie Sie nicht nur Ihre Website, sondern auch Ihre gesamte Online-Präsenz optimieren, lesen Sie im Beitrag „Online-Marketing: So starten Sie durch" in unserem **Magazin BEAUTY FORUM BUSINESS** und auf unserer Internetseite unter **www.beauty-forum.com/business** unter dem Webcode 151551.

Werden Sie jetzt bonnent der BEAUTY FORUM BUSINESS und erweitern Sie Ihr Fachwissen!

https://shop.health-and-beauty.com

Rechtliche Hinweise wie das Impressum und eine aktuelle Datenschutzrichtlinie dürfen sogar auf gar keinen Fall fehlen!

Praktische Zusatzfunktionen

Mit einem **Online-Buchungssystem** können Ihre Kunden Termine unabhängig von Ort und Zeit in Ihrem Institut buchen, womit Sie ihnen einen grossen Mehrwert bieten. Stellen Sie sich die Frage, wann Sie selbst einen Termin in einem Institut buchen würden. Sicher nicht gerade während Ihrer Arbeitszeit, richtig?
Die meisten Menschen vereinbaren nach 20.00 Uhr einen Termin. Bieten Sie Ihren Kunden eine Onlinebuchungs-Funktion und lassen Sie sie selbst entscheiden, wann sie einen Termin vereinbaren wollen. Sie werden merken, dass Ihre Kunden dies zu schätzen wissen!
Natürlich wollen Ihre Kunden, die bei der Behandlung verwendeten Kosmetikprodukte auch zu Hause benutzen. Aus diesem Grunde sollten Sie auch hier die Möglichkeiten des Internets nutzen und Ihre hochwertigen Produkte in einem **Online-Shop** anbieten. Stellen Sie sich vor, eine zufriedene Kundin erzählt ihrer Freundin von dem tollen Erlebnis in Ihrem Institut und diese fragt nach den verwendeten Beauty-Produkten. Wo soll sie sie aber nun erhalten, wenn sie nicht in derselben Stadt wohnt? Profitieren Sie also von Empfehlungen und betreiben Sie einen Online-Shop für den Verkauf Ihrer Produkte!

Das Einmaleins guter Texte

Wichtig ist, eine **prägnante und aussagekräftige Überschrift auf jeder Seite** Ihrer Website zu formulieren. Ihre Texte sollten auch immer nur die Informationen enthalten, die für Ihre Kunden wichtig sind.
Fangen Sie mit den wichtigsten Informationen an und denken Sie daran, dass Ihre Texte einzigartig sind und Ihr Institut so repräsentieren, wie



Ergänzen Sie Ihre Texte auch durch Videos, denn die wollen Ihre Kunden garantiert sehen. Vor allem können Sie mit Ihren Videos zwei Fliegen mit einer Klappe schlagen – denn auch Ihr Social-Media-Auftritt profitiert davon. Ob Facebook, Instagram oder YouTube – Videos sind überall gern gesehen!

es ist. **Authentizität zahlt sich aus!** Einzigartige Texte werden auch von Google und anderen Suchmaschinen honoriert. Hierfür sollten sie jedoch eine **Mindestlänge von 300 Wörtern** haben. Verzichten Sie unbedingt auf das Kopieren von anderen Inhalten, denn entdeckt Google Duplikate, bestraft die Suchmaschine das mit Rankings auf den hinteren Plätzen.

News und Aktionen

Veröffentlichen Sie in regelmässigen Abständen News-Meldungen zu Ihrem Institut oder informieren Sie Ihre Kunden über neue Behandlungsmöglichkeiten, Produkte und spezielle Angebote in Ihrem Institut. Das bindet



MEHR ERFAHREN – ONLINE GEHEN!

Exklusiv für Abonnenten von BEAUTY FORUM: Welche weiteren Punkte können Sie an Ihrer Website noch optimieren? Das lesen Sie in der kompletten Version des Artikels auf unserer Internetseite www.beauty-forum.ch unter dem Webcode 152138.

> Machen Sie es Ihren Website-Besuchern so einfach wie möglich, genau die Handlungen auf Ihrer Webseite auszuführen, die Sie wollen!

Ihre Bestandskunden und führt neue Kunden zu Ihnen.
Verbreiten Sie Ihre Instituts-News, Angebote und Aktionen auch über andere Internetplattformen und Social-Media-Kanäle wie Facebook, Pinterest oder Instagram.

Das passende Design

Heute zählt es mehr denn je, sich von seinen Mitbewerbern im Internet abzuheben. Um das zu gewährleisten, achten Sie auf ein ansprechendes, modernes und branchenspezifisches Design mit hohem Wiedererkennungswert. Dabei sollte zum Beispiel die Farbkodierung auf Ihrer Website zu Ihrem Firmenlogo und Ihrer Institutsausstattung passen.
Achten Sie auch auf einen guten Farbkontrast: Kombinationen wie Rot und Blau wirken unleserlich und machen es Ihren Kunden schwer, Ihre Inhalte zu konsumieren. Ein **starker Kontrast zwischen Text und Hintergrund** stellt Ihre Inhalte so dar, dass sie auffallen. Einheitliche Schriftgrössen, Schriftarten und einladende, freundliche Farben wirken konsistent und lassen Ihre Inhalte einheitlich aussehen. Gestalten Sie Ihre Internetseiten übersichtlich und nutzen Sie Abstände zur besseren Gliederung der Inhalte.

Hochwertige Bilder

Für einen einzigartigen Internetauftritt sind **professionelle und hochwertige Bilder** unabdingbar. Am besten nutzen Sie Bilder im Querformat 4:3 und verzichten grundsätzlich auf Hochformat-Bilder. Dieses Format eignet sich weder für klassische Websites noch für Social Media.
Wenn Sie Bilder mit schlechter Qualität verwenden, kann das zu falschen Rückschlüssen auf die Qualität Ihrer Behandlungen führen. Falls Sie selbst keine professionellen Bilder zur Verfügung haben, beauftragen Sie am besten einen Fotografen. Das zahlt sich aus!



Klare Aufforderungen auf der Website veranlassen den Besucher zum Handeln.

Nutzen Sie **grossflächige Bilder**, die den Bildschirm am Desktop, Tablet oder Smartphone füllen. Optimieren Sie Ihre Website durch „Responsive Design“. So passt sie sich automatisch an den Bildschirm des Endgeräts an. Testen Sie auch selbst aus, ob Ihre Website auf einem Smartphone oder Tablet richtig dargestellt wird. Selbstverständlich können Sie auch die Kosmetikfirmen fragen, mit denen Sie zusammenarbeiten, ob Sie deren Bilder nutzen dürfen. **Sichern Sie sich in diesem Fall schriftlich ab**, damit Sie keine Probleme bei der Nutzung bekommen.

Leicht zu bedienen

Um den bestmöglichen Mehrwert für Ihre Nutzer zu bieten, sollten Sie auf kurze Ladezeiten Ihrer Website achten. Das bedeutet, dass alle Seiten schnell angezeigt werden. Optimieren Sie dementsprechend auch die verwendeten Bilder hinsichtlich Format und Menge.
Darüber hinaus sollten **Links immer auch als Links erkennbar sein**. Das bedeutet, dass Links in einer anderen Farbe und unterstrichen dargestellt werden sollten. So sind sie auch für Suchmaschinen leicht erkennbar, was sich wiederum positiv auf Ihre Platzierung bei Google auswirkt.
Machen Sie es Ihren Website-Besuchern so einfach wie möglich, genau die Handlungen auf Ihrer Website auszuführen, die Sie wollen! **Nutzen Sie deshalb unbedingt „Calls to Action“**, womit Sie Ihre Website-Besucher zu einer bestimmten Handlung auffordern. Diese Aufforderungen können zum Beispiel so lauten:
– Jetzt anfragen!
– Komm vorbei!
– Buche einen Termin!
– Melde dich für unseren Newsletter an!
– Kaufe ein Produkt!
Zu guter Letzt denken Sie über einen **Domain-Namen** (also Ihre Internetadresse) nach, der **einprägsam, aussagekräftig und kurz** ist. Dabei sollten Sie auf Umlaute und umständliche Schreibweisen verzichten. Vor allem sollte Ihre Domain inhaltlich zu Ihrem Geschäft passen.

Sinnvolle Struktur

Eine durchdachte Navigation ist der rote Faden, der Besucher durch Ihre Website führt. Dementsprechend sollten auch alle Seiten mit Inhalten über die Navigation erreichbar sein. Ein Besucher Ihrer Website sollte sich hier schnell zurechtfinden, egal auf welcher Ihrer Unterseiten er einsteigt. Denn über die Suchmaschinen-Ergebnisse ist auch ein Einstieg auf eine Ihrer Unterseiten möglich.
Achten Sie auf eine verständliche Betitelung der einzelnen Navigationspunkte und darauf, dass alle Ihre Seiten mit maximal zwei Klicks erreichbar sind. Hilfreich für eine einleuchtende Navigation ist es auch, dass Ihr Firmenlogo, welches auf je-

Foto: Fotoldee/Shutterstock.com

DIE PERFEKTE WEBSITE

Das sollte Ihre Website bieten:

- Einen schnellen Zugang zu den wichtigsten Informationen.
- Informative, interessante und einzigartige Texte.
- Ein integriertes Online-Buchungssystem.
- Eine Anbindung an einen Online-Shop.
- Regelmässige News und Informationen über Aktionen.
- Farbkombinationen mit starken Kontrasten.
- Hochwertige Bilder vom Institut, Team und Produkten.
- Eine übersichtliche Navigation als Orientierung.
- Handlungsaufforderungen für die Besucherin.
- Eine kurze Ladezeit.

der Seite zu sehen sein sollte, stets mit der Startseite verlinkt ist.
Achten Sie auch darauf, dass die Navigation möglichst „flach" bleibt, sprich, nicht zu verschachtelt ist. Hier ist weniger definitiv mehr. **Maximal acht Hauptnavigationspunkte mit höchstens einer Ebene darunter reichen aus**, um Ihre Website übersichtlich zu halten. Eine tiefere Verschachtelung der Navigation ist in der Regel nicht mehr nutzerfreundlich und insbesondere für das Ranking in Suchmaschinen nachteilig.

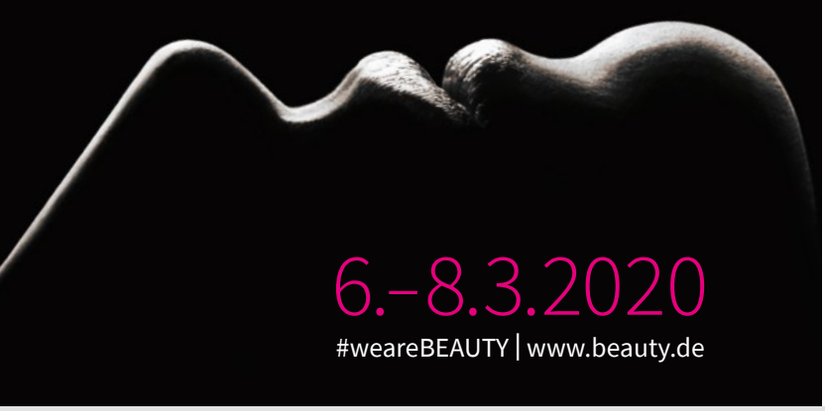
Die Basis für Ihren Erfolg

Auf Ihrer Website sollten idealerweise Design, Funktionen und Inhalt zusammenspielen, sich also gegenseitig unterstützen. Denn weder ein schickes Design mit schlechten Inhalten noch eine optisch wenig ansprechende Website mit vielen Funktionen überzeugen nachhaltig und führen zu Ihrem (Online-)Erfolg. Wenn Sie das beachten, schaffen Sie sich einen erheblichen Vorteil gegenüber Ihrer Konkurrenz und sind die erste Anlaufstelle für neue Kunden! □



ANDREAS BRENDLE
Der Autor ist CEO der Firma Beauty Homepage, die sich auf die Erstellung von Websites im kosmetischen Design inklusive einer Vermarktung durch Kooperationsangebote spezialisiert hat.
www.beauty-homepage.com

BEAUTY DÜSSELDORF
DIE LEITMESSE
THE LEADING TRADE FAIR



6.–8.3.2020
#weareBEAUTY | www.beauty.de

TOP HAIR DIE MESSE Düsseldorf



ROCK YOUR HEAD
7. + 8.3.2020
#tophairmesse | www.top-hair-international.de

Ihr Treffpunkt der gesamten Beauty-Community in Düsseldorf

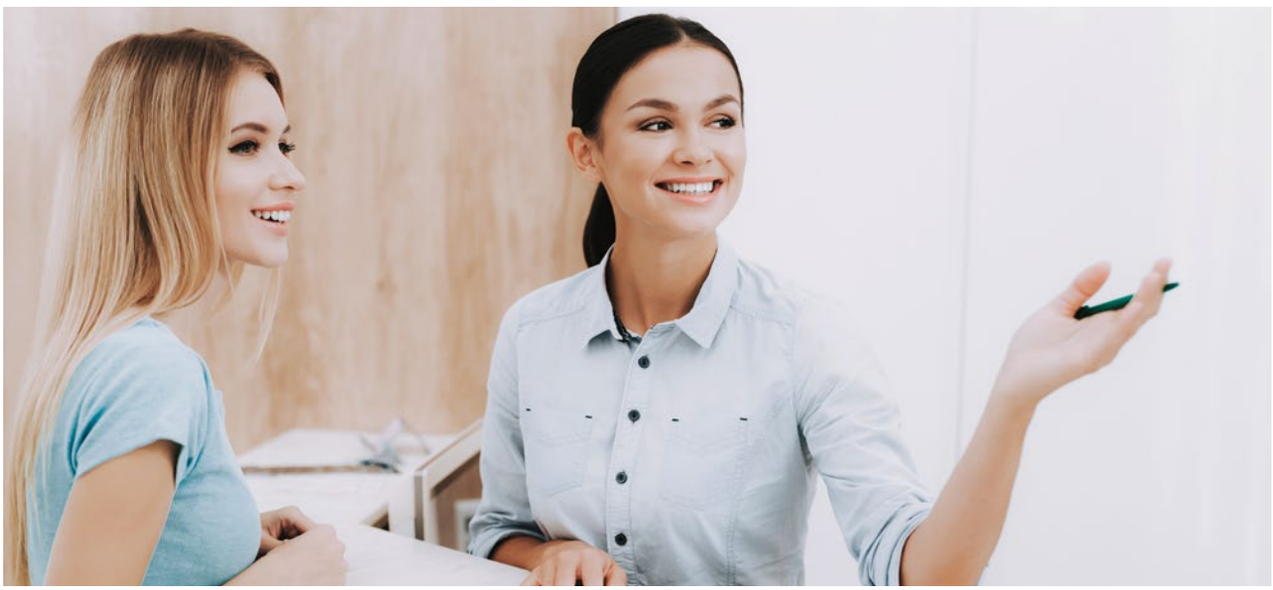
Sparen Sie über 20% beim Kauf eines Online Tickets:
www.beauty.de/tickets | www.top-hair-international.de/tickets

mas-concept AG
Neugasse 29 _ 6300 Zug
Tel. +41 (41) 711 18 00
info@mas-concept.ch
Hotel- und Reiseangebote:
www.duesseldorf-tourismus.de _ www.travelxperts.ch

Messe Düsseldorf

In **10 Steps** zum USP

USP-EINRICHTUNG UND -SERVICES – Ein Alleinstellungsmerkmal (USP) ist unverzichtbar für den Erfolg eines Kosmetikinstituts. Wie Sie mit Einrichtung und Service ein Alleinstellungsmerkmal ins Institut bringen, erfahren Sie hier.



1 Das ist beim **Konzeptdesign** trendy: Halbtransparenz beispielsweise im Glas, Gegensätze wie harte und weiche, glänzende und matte Materialien, das Zusammenspiel von Licht und Schatten, Klassik und Moderne, aber auch Eigenschaften der Marke, wie eine luxuriöser oder wissenschaftlicher Charakter. Stimmig ausgewählte Farben wie heller Travertin, leichte Marmorfarben und zarte, pudrige Töne haben Einfluss auf die Atmosphäre.

2 Wichtig bei der Grundausstattung ist zudem das **Licht**. Im Bestfall haben die Räume Tageslicht, Akzentbeleuchtung kann bestimmte Bereiche betonen. In den Treatment-Räumen sind indirekte Lampen ideal, die bei Bedarf zu- oder abgeschaltet sowie individuell gedimmt werden können.

3 **Greif- und Sichtbereich** beachten! An offenen Regalen oder entsprechenden Mittelraummöbeln kann der Kunde das Angebot haptisch erleben, indem er die Produkte anfassen, testen, Düfte riechen und Texturen fühlen kann. Die Berührung mit dem Produkt löst beim Kunden bereits unbewusst erste Besitzwünsche aus. Vor allem wenn wir tiefere Gewissheit suchen, konsultieren wir den haptischen Sinn. Erst was wir mit eigenen Händen fühlen können, empfinden wir als 100 Prozent real und vertrauenswürdig.

4 Das **Hero-Produkt** – also das Kultprodukt – kann besonders stylisch inszeniert werden. So erhalten Ampullen beispielsweise mit einer Ampullenbar eine eigene Bühne.

5 Wo's **duftet**, steigt der Umsatz. Denn der Einsatz von Duftmarketing kann Kauf- und Wahlentscheidungen im menschlichen Gehirn zum Zwecke der Umsatzsteigerung beeinflussen. So gibt ein dezenter Unisex-Duft dem Kunden schon beim Betreten des Stores ein positives Gefühl und verleiht den gewissen Premium-Touch. Im Verkaufsraum selbst sind die Düfte der Produkte die Stars.

6 Über das **Geschmackserlebnis** wird eine Wirkung ausgeübt. Ein **Willkommensritual** – beispielsweise über das Angebot eines Getränks – begrüsst

MEHR ERFAHREN – ONLINE GEHEN!

Exklusiv für Abonnenten von BEAUTY FORUM: Auf www.beauty-forum.ch erhalten Sie weitere Tipps zur optischen Verkaufsförderung, zu Werbe massnahmen- und zur Kalkulation. Jetzt einfach Webcode 152060 eingeben!

Foto: VGstockstudio/Shutterstock.com

NACHGEFRAGT: USP DURCH APPARATE



Antje Meyer bei der Durchführung einer Mikrodermabrasion.

Wir haben Antje Meyer gefragt, wie Sie einen USP durch ein Angebot von Geräten erzielen können. Hier lesen Sie die Antworten der Expertin für apparative Anwendung.

BEAUTY FORUM: Wie schaffe ich es, mit meinem apparativen Angebot ein Alleinstellungsmerkmal zu erzielen?

Antje Meyer: Zunächst einmal überlegt sich die Hautpflegeexpertin, was ihre höchste Priorität und ihre Kernkompetenz im Institut sind. Dementsprechend wählt sie die passenden Geräte aus. Beispiel: Ist die Expertin mit Augenverjüngung am erfolgreichsten, baut sie diesen Bereich weiter aus. Dabei kann sie verschiedene Geräte einsetzen und sie nacheinander in einem oder in aufeinanderfolgenden Treatments verwenden.

Ein Alleinstellungsmerkmal ist allerdings nicht nur der reine Einsatz des entsprechenden Gerätes, sondern dass Stamm- und Neukunden sowie Interessenten ihn auch wahrnehmen. Daher gehört ein Top-Marketing dazu, um die Kernaussage und das Ziel des apparativen Angebotes zu präsentieren. Marketing-Instrumente wie Poster, Flyer, Filme und Social Media können helfen. Die Hautpflegeexpertin könnte auf ihrem Social-Media-Channel bei Facebook und Instagram Posts, Behandlungsausschnitte, Kurzinterviews und Mini-Filmchen über ihr Institut präsentieren. Es gilt, das Hightech-Gerät nach aussen zu tragen, darüber zu kommunizieren und es immer und immer wieder darzustellen. Das ist Alleinstellung!

Der wichtigste Hintergrund dazu ist die Fachkompetenz der Hautpflegeexpertin. D.h., sie ist genau auf die apparative Anwendung spezialisiert, hat eine passende Aus- und Weiterbildung absolviert, kann Initiativen und Möglichkeiten bieten und sie mithilfe von Informationsmaterialien erklären. So hebt sich die Expertin von der Gruppe der Kosmetikerinnen ab.

Wie können die ersten Steps aussehen?

Die ersten Schritte hängen ganz von der Person ab. Während die einen über eine Messe schlendern und sich treiben lassen, haben die anderen vorher bereits eine klare Vorstellung und ein Interesse an bestimmten Unternehmen mit apparativen Angeboten. Eine gezielte Analyse vor dem Messebesuch hilft hierbei.

Eine weitere Art, sich zu informieren, ist der Austausch mit anderen Hautpflegeexperten: Mit welchen Methoden, Geräten und welcher Firma arbeiten sie? Ein Muss ist dabei, immer kritisch zu hinterfragen: Was bringt dieser Apparat? Ist er ausgereift? Hat er eine CE-Kennzeichnung? Bei ausländischen Herstellern: Darf man mit dem Gerät überhaupt in Deutschland oder generell in Europa arbeiten? Wie sieht es mit der Versicherung für dieses Gerät aus? Inwiefern entspricht es der Gesetzgebung? Was ist das Treatment-Ziel? Für solche Fragen, Tipps und Erfahrungen ist ein reger Austausch mit den Kollegen ideal, wofür sich auch die neuen Medien hervorragend eignen.

den Kunden nicht nur, sondern entspannt und bringt ihn in einen ausgeglichenen Wohlfühlzustand. Nach dem Treatment freut sich der Kunde über einen erfrischenden Smoothie oder einen (alkoholfreien) Fruchtsekt.

7 Der passende **Sound** rundet das sinnliche Erlebnis ab. Für den Retailbereich ist am Morgen eine ruhigere Musik und ab Nachmittag eine Upbeat-Playliste passend. Im Bereich zwischen dem Verkaufsraum und den Kabinen spüren Kunden durch einen natürlichen Klang, dass sie einen anderen Bereich betreten. In den Treatment-Räumen kann der Kunde passend zu der Behandlung einen Sound beispielsweise zum Thema Relaxing oder Energy wählen.

8 Ein wichtiges Marketinginstrument ist **Personalisierung**: Die Begrüssung des Kunden mit Namen trägt zum persönlichen Touch bei, der Kunde fühlt sich wichtig. Weiterhin ist Individualisierung möglich, indem die Treatment-Räume mit Tablets ausgestattet sind und der Kunde seine Wunschmusik auswählen kann. Mit dem Tablet kann die Hautpflegeexpertin ebenso individuelle Produkte empfehlen.

9 Das **digitale Erlebnis** wird immer relevanter. Durch die Nutzung interaktiver Tools kann die Hautpflegeexpertin ihren Kunden Details zu Behandlungen oder Produkten noch genauer vorstellen.

10 Mit monatlichen **Events** kann die Expertin eine Beauty-Community kreieren, die das Kosmetikinstitut als Treffpunkt für Menschen sieht, die eine besondere Leidenschaft für Hautpflege haben. Neben Themen für die Schönheit kann der Lifestyle-Bereich wie Yoga, Lesungen, Musical-Events oder Kunstgalerien interessant sein. Themen wie Qualität der Behandlung, Sauberkeit und Warenverfügbarkeit sind die Basis und notwendig, führen aber allein nicht dazu, dass der Kunde zum echten Fan wird. Sinnliche Erfahrungen, digitale Inspirationen, die starke Persönlichkeit der Hautpflegeexpertin, fachliches Knowhow und aussergewöhnliche Leistungen sind der Schlüssel zum maximalen Kundenerlebnis und erzeugen das relevante Alleinstellungsmerkmal. □

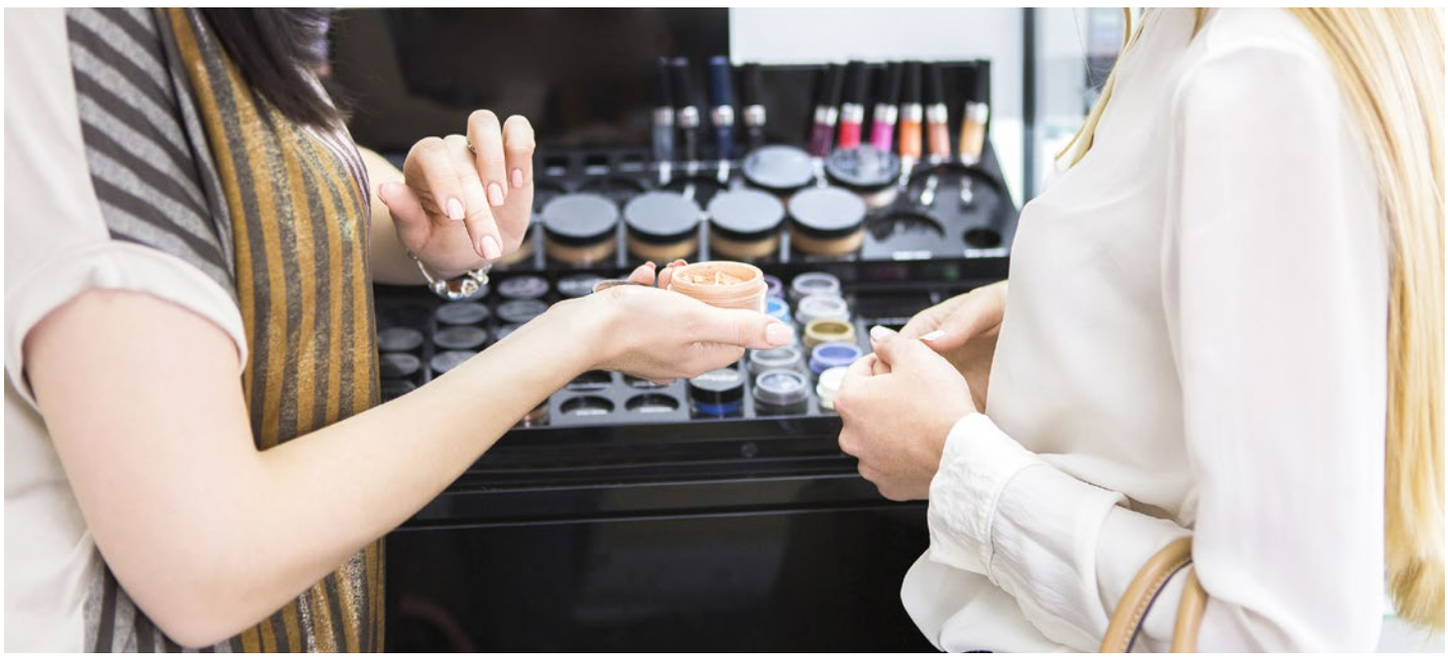


ANDREAS WOLF
Director Business Development bei Babor.
www.babor.com

Fotos: Babor

Darf's **ein bisschen mehr** sein?

VERKAUF VON DEKORATIVER KOSMETIK – In zahlreichen Studien ist zu lesen, wie viel Geld Frauen jedes Jahr für Kosmetik ausgeben. Wie können Sie es schaffen, dass Ihre Kundin dekorative Kosmetik nicht im Drogeriemarkt, sondern bei Ihnen im Institut einkauft? Kosmetikerin Angelika Baur-Schermbach gibt die nötigen Tipps.



Der Begriff „dekorative Kosmetik" ist aus dem heutigen Sprachgebrauch nicht mehr wegzudenken. Aber woher stammt dieser Begriff überhaupt?
Er wurde erstmals von Herbert Pietrulla im Jahre 1952 geprägt. Er wollte damit ausdrücken, dass durch die Anwendung von bestimmten kosmetischen Produkten ein Verschönern von Haut, Haaren und Nägeln erfolgt. Seit seiner Einführung hat sich dieser Begriff in Fachkreisen rasch etabliert und ist bis zum heutigen Tage gebräuchlich. Heute verstehen wir unter dekorativer Kosmetik alle Produkte, die für ein Make-up erforderlich sind. Manchmal werden auch Nagellacke mit eingeschlossen.

Nur nicht verzagen

Unsere Kundinnen können in einem Drogeriemarkt oder Discounter ihren Lippenstift, ihr Make-up, ihren Puder kaufen oder sie können ihre **dekorative Kosmetik** bei uns im **Fachinstitut** erwerben. Ich bekomme immer wieder von meinen Kolleginnen zu hören: „Aber Make-up verkauft sich so schwer!" Ist das wirklich so? **Nein ist es nicht**, denn die Frauen sind ja bereit, das Geld auszugeben, wie die Studien beweisen. Also warum sollten Sie es nicht bei Ihnen ausgeben?

Tipps und Tricks

Um dekorative Kosmetik gut verkaufen zu können, benötigen Sie als Erstes einen Bereich, eine **Make-up Area**, die richtig ausgeleuchtet ist und in der alle Make-up-Produkte in einem schönen Aufsteller präsentiert werden.
Wichtig ist hier immer zu kontrollieren, dass alle Produkte, die man empfiehlt, auch

Foto: Dasha Petrenko/Shutterstock.com

MEHR ERFAHREN – ONLINE GEHEN!

Exklusiv für Abonnenten von BEAUTY FORUM: Wie Sie Ihr passendes dekoratives Depot finden, lesen Sie auf unserer Internetseite unter www.beauty-forum.ch. Geben Sie einfach den Webcode 152003 ein.

vorrätig sind. Und nicht, dass gerade der Lippenstift, den Sie bei Ihrer Kundin aufgetragen haben, dann womöglich nicht zum Kauf zur Verfügung steht.
Tipp: Wenn ein Produkt gerade nicht vorrätig ist, entweder den **Tester** entfernen, sodass die Kundin erst gar nicht in Versuchung kommt, das Produkt auszuprobieren.
Alternativ, wenn zum Beispiel der Lidschatten, der Puder oder das Make-up nicht aus der Palette entfernt werden kann, sollten Sie es mit einem Kreuz oder etwas Ähnlichem markieren. Dadurch erkennt die Kundin, dass diese Farbe oder dieses Produkt gerade nicht vorrätig ist. So wird die Kundin dann automatisch zu einer anderen Farbe greifen, denn sie ist ja bereit zu kaufen.

Der richtige Platz macht's

Eine weitere Möglichkeit, Make-up-Produkte schnell und einfach zu verkaufen, ist das **geschickte Platzieren** an der **Kasse** oder in **Bereichen**, in denen die Kundinnen warten müssen.
Hier können sie die Produkte selbst ausprobieren. Für diese Art der Präsentation eignen sich immer **„one shots"** oder **spezielle Looks**, das heisst Produkte, die nur zu **bestimmten Jahreszeiten** erhältlich sind.
Sie werden in der Regel von den Firmen einmal zum Verkauf angeboten, können nicht nachgekauft werden und sind meistens nur in **einer Einer- bis Dreiersortierung** erhältlich.
Gerade in den Sommermonaten ist es sehr zu empfehlen, hier die Sommer-Nagellackfarben schön zu dekorieren. Hier kann man auch eventuell eine **Promotion** anbieten zum Beispiel eine Pediküre inkl. Lackierung, und für den Lack einen Rabatt gewähren.

TIPP

Bieten Sie Ihren Kundinnen Make-up-Beratungen an, machen Sie ein kleines Finish nach jeder Gesichtsbehandlung, platzieren Sie die Aktionen gezielt in ausgewählten Bereichen, dann werden Sie merken, dass Ihre Verkaufszahlen für Make-up sehr schnell ansteigen.

Alles hat seinen Preis

Solche besonderen **Rabattaktionen** kann man sicherlich ab und zu durchführen, allerdings rate ich davon ab, diese zu häufig zu starten, nur um die Kundinnen zum Kauf zu animieren. Qualität hat ihren Preis und das sollten Sie auch ganz klar Ihren Kundinnen kommunizieren und sie Ihre innere Haltung dazu spüren lassen.
Sie beraten die Kundin, damit hat sie einen entscheidenden Mehrwert, denn sie kauft das richtige Produkt, abgestimmt auf ihren Typ. Bekämen Ihre Kundinnen ständig Rabatte und vergünstigte Aktionen, würden sie sich dran gewöhnen, dass es bei Ihnen immer alles günstiger gibt, und erwarten es dann auch immer.
Es könnte auch passieren, dass Sie in den Augen Ihrer Kundinnen an Professionalität verlieren. Trauen Sie sich also, Farbe zu bekennen. □

PUNKTEN SIE BEIM BERATUNGSGESPRÄCH

Um Make-up-Produkte aktiv zu verkaufen, empfiehlt es sich, nach jeder Behandlung ein kleines Finish zu machen. Tragen Sie bei Ihrer Kundin die zu ihrem Typ passenden Farben auf:

Wichtig ist hier, der Kundin zu erklären, warum dieses Produkt für sie genau das richtige ist. Am besten merken Sie sich, wie die Kundin vor der Behandlung aussah, als sie zu Ihnen kam. War sie stark geschminkt, hatte sie grelle Farben oder war sie eher der natürliche Typ mit Wimperntusche und Puder oder ohne Make-up? So können Sie gezielt auf die Kundin eingehen und sie ihrem Typ und ihrem Wunsch entsprechend schminken.

Hier punkten Sie mit Ihrem Fachwissen und Ihrer Professionalität. In einem Discounter gibt es keine Beratung, die genau auf die Kundin eingeht, und das ist Ihr entscheidender Vorteil. Ihre Kundin fühlt sich in kompetenten Händen. Sobald sie das Gefühl hat, dass der Lippenstift oder Lidschatten genau der richtige ist, dann ist er schon verkauft.

Eine weitere gute Möglichkeit, den Umsatz von dekorativer Kosmetik zu steigern, sind Make-up-Beratungen. Die Kundin vereinbart einen Termin für eine Make-up Beratung, die optimal folgendermassen abläuft:

1. Zuerst bespricht man mit der Kundin ihre **Wünsche** und welches Make-up sie für sich „erlernen" möchte (wie Tages-Make-up, Abend-Make-up). Man **erklärt** der Kundin, wie ihre Gesichtsform, ihr Hauttyp, ihre Hautfarbe und Augenform ist und worauf sie beim Schminken achten sollte.
2. Darauf aufbauend beginnen Sie, dem Wunsch der Kundin entsprechend das Make-up aufzutragen, und erklären ihr **jeden einzelnen Schritt**.
3. Sie schminken erst eine **Gesichtshälfte**, um der Kundin zu zeigen, wie der Unterschied ist.
4. Dann wird die Kundin von Ihnen angeleitet, die **zweite** Gesichtshälfte **selbst** zu schminken. So bekommt sie ein Gefühl dafür, wie sie sich selbst optimal schminkt, welche Farben ihr stehen und wie sie top aussieht.
   Aus der Erfahrung heraus kann ich nur bestätigen, dass gerade Kundinnen, die eine **Make-up-Beratung** bekommen haben, sehr gerne die Produkte bei Ihnen als Fachkraft kaufen werden.



ANGELIKA BAUR-SCHERMBACH
Die Autorin ist seit 35 Jahren Fachkosmetikerin, med. geprüfte Ernährungsberaterin, Spa-Managerin und Mitglied im Vorstand der HWK München und Oberbayern. Sie ist Geschäftsführerin der Face & Body GmbH.

Mental WELLNESS

ENTSPANNUNG FÜR KÖRPER UND GEIST – Um sich gesund und vital zu fühlen, braucht es mehr, als nur frei von körperlichen Beschwerden zu sein. Auch die mentale Verfassung hat einen grossen Einfluss darauf. Spa-Managerin Diana Sicher-Fritsch verrät Ihnen, wie Sie für ein ausgeglichenes Mindset sorgen!



Ein erfolgreicher Mental-Wellness-Bereich sollte die Ebenen Körper, Geist und Emotionen miteinbeziehen.
Mental-Wellness-Spa-Anlagen sollten die Rahmenbedingungen schaffen, die benötigt werden, um die Bedürfnisse des Gastes zu decken. Rückzugsbereiche und Stille, grüne Natur und Begegnungszonen für soziale Kontakte sind ebenso wichtig, wie ein Spa-Buffet. Egal ob alleine oder in Gesellschaft, Essen vermittelt Geborgenheit. Es sind nämlich die kleinen Details, die dem Gast einen Raum bieten, in dem er sich entspannen und sich fallen lassen kann. Erst wenn er sich wohlfühlt, kann er loslassen und sich öffnen. Diese Gelassenheit überträgt sich dann auch von Gast zu Gast.

Neue Lebenseinstellung

Das Ziel eines Wellness-Aufenthalts ist die physische und psychische Erholung von den Strapazen des Alltags. Während der Zeit des Wellness-Aufenthalts ist das durch die gegebenen Rahmenbedingungen möglich. Aber wie schafft es der Gast, auch darüber hinaus entspannt zu bleiben und sich nicht durch den Stress der Alltagshektik herunterziehen zu lassen?
Die Wirkung eines Wellness-Urlaubs sollte nachhaltig sein. Nachhaltigkeit ergibt sich jedoch nicht aus einer „Vor-Ort-Anwendung“, die danach abgeschlossen ist. Mental Wellness ist eine Lebenseinstellung mit Konzept. Diese neue Lebenseinstellung kann erlernt werden, denn ein nachhaltiges und leichteres Leben ergibt sich durch mehrere Komponenten, die erlebt, genossen und gelernt werden müssen. Dabei geht es nicht um dauerhaften Verzicht und Mühe, sondern um die Fähigkeit, „jeden Tag ein biss-

Foto: Cat Act Art/Shutterstock.com

BEAUTY FORUM SWISS by COSMOPROF

SEMINAR

Psychische Faktoren wie Angst oder Dauerstress können Hauterkrankungen auslösen. Wie Sie betroffenen Kunden helfen können, erklärt Jesse De Groodt im Seminar „**Kosmetik über den Tellerrand betrachtet**“ am 1. März. Weitere Infos und Tickets unter:

www.beauty-fairs.ch

chen Sonntag“ ins Leben zu bringen, um auch anstrengende Lebensphasen mit gut eingeteilten und richtig gestalteten Pausen durchzustehen sowie leichte Lebensphasen geniessen zu können.

Hilfe zur Selbsthilfe

Um dem Geist, den Emotionen und dem Körper mehr Wohlbefinden zu schenken, lernt der Mensch sich selbst mit den nötigen Ressourcen zu versorgen. Dafür muss er lernen zu erkennen, was ihm guttut, und wissen, worauf er bei sich selbst achten muss, um sich wohlzufühlen. Um das herauszufinden, sollte sich Ihr Gast beispielsweise fragen:

– Bin ich hungrig?
– Wie schlafe ich am besten ein beziehungsweise durch?
– Was kann ich tun, um mich rasch zu entspannen?
– Wie kann ich jede kleine Pause zur Regeneration nutzen?

Mental Wellness hilft dem Gast Strategien zu entwickeln, wie er am effizientesten entspannt, wie man Nein sagt, leichter einschläft oder wann eine Pause notwendig ist.

Das ist Hilfe zur Selbsthilfe! Wenn der Mensch lernt, wie er rasch den eigenen Blutdruck senken und das eigene Herz in einen ruhigen Rhythmus bringen kann. Wie er die Gefässe elastisch hält und selbst in der Lage ist, Muskeln gezielt zu entspannen. Dann kann er auch lernen, mental abzuschalten. Nur wer selbstbestimmt Einfluss auf seine Gefühle, seine Gedanken und seinen Körper hat, kann sich überall wohlfühlen und immer auf seine eigene Gesundheit achten.

TIPP

So wird Ihr Mental-Wellness-Bereich ein Erfolg:

– Lebens- und Unternehmensberatung
– Medizinische Biofeedback-Messungen
– diverse Entspannungsmethoden
– Ernährungsberatung
– Physiotherapie
– Psychologische Beratung
– Kommunikationstraining
– Massagen, Güsse und Körperanwendungen

Gute Organisation

Viele Wege führen zu einem gesunden Lebensstil, mit dem man sich wohlfühlen kann! Selbst ein Körperpeeling kann dann zur Selbsterfahrung werden, denn sich zu spüren und wahrzunehmen, ist wichtig. Wer abgestorbene Hautschüppchen entfernt, kann wieder offen für Neues werden. Eine entspannende Massage ist ebenso hilfreich wie eine ausgewogene Ernährung und ausreichend Bewegung. Der Kunde sollte sich jedoch nicht zum Sport zwingen, sondern Spass an der Bewegung haben.

Basis dafür ist die Organisation des eigenen Lebens. Wer Strukturen schafft, in denen er leben kann und möchte, hat gelernt, selbst die richtigen Rahmenbedingungen für sich zu schaffen. Mit Achtsamkeit lernt der Gast seine eigenen Bedürfnisse wahrzunehmen und einzufordern

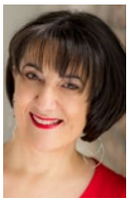
Nicht nur starke Muskeln und viel Ausdauer, sondern auch ein gesundes Herz-Kreislauf-System sowie mentale Stärke verhelfen zu mehr Durchsetzungsvermögen.

Mental Wellness und Technik

Entspannung und Regeneration sind nicht nur trainierbar, sondern im Biofeedback-Zeitalter auch messbar. Biofeedback ist eine Rückmeldung medizinischer Messdaten der Vitalwerte, um sie sichtbar zu machen. Sie können Schlafmessungen durchführen, um mögliche nächtliche Atemaussetzer festzustellen, die Regenerationsfähigkeit des Herzens sichtbar machen und Stress-Belastungs-Messungen durchführen. Alles was gemessen und grafisch dargestellt werden kann, hilft ihren Gästen dabei, den eigenen Körper besser zu verstehen und die Gesundheit dementsprechend zu trainieren. □

MEHR ERFAHREN – ONLINE GEHEN!

Exklusiv für Abonnenten von BEAUTY FORUM: Wie Sie das perfekte Ambiente für Ihren Wellness- und Spa-Bereich schaffen, erfahren Sieauf unserer Internetseite unter www.beauty-forum.ch. Geben Sie einfach den Webcode 152148 ein.



DIANA SICHER-FRITSCH
Die Autorin ist Spa-Managerin im Mental Spa-resort Fritsch am Berg und Leiterin des dortigen mentalen Gesundheitszentrums. Als Expertin für leichtes Leben entwickelte sie das Oase-Gesundheitsmodel, das speziell auf Mental Wellness ausgerichtet ist.

Australiens „Wunderwaffe“

TEEBAUMÖL – Kosmetikinstitute sind gut beraten, sich intensiv mit dem australischen Allroundtalent Teebaumöl zu beschäftigen – davon ist Kosmetikerin Linda Fabriczek überzeugt. Die gezielte Behandlung spezifischer Hautprobleme, der Neigung zu Fusspilz oder zu Schuppenbildung mit dem Wirkstoff Teebaumöl verspricht eine erfolgreiche Linderung und Besserung der Probleme.



Der Wirkstoff „Teebaumöl“ wurde bereits von den Aborigines verwendet. Im Noosa-Nationalpark gibt es sogar den Strandabschnitt „Tea Tree Bay“, der nach den Bäumen benannt ist.

Foto: Rowan Sims Photography/Shutterstock.com

Der charakteristische würzig-frische Geruch steigt wohl jedem sofort in die Nase, wenn vom Wirkstoff Teebaumöl die Rede ist. Teebaumöl findet in der Naturkosmetik eine vielseitige, wirkungsvolle Anwendung. Verschiedene Bäume und Sträucher gehören zu der Teebaum-Gattung. Aus ihren Blättern wird das herb-würzig duftende ätherische Öl mit der Bezeichnung Melaleuca alternifolia gewonnen. Das ätherische Öl wird durch Wasserdampfdestillation aus den Blättern des Baumes gewonnen und hat eine leicht gelbliche Farbe. Doch Teebaumöl ist nicht gleich Teebaumöl. Wie bei allen nachgefragten Naturrohstoffen gibt es auch beim Teebaumöl grosse Qualitätsunterschiede.

Produktion

Die Produktion ist recht aufwendig, denn für 1 Liter ätherisches Öl werden etwa 100 kg Blätter und junge Triebe benötigt. Bei einer Jahresproduktion von mehr als 600 Tonnen kommt hier schon einiges zusammen. In der Regel werden die Bäume nur einmal pro Jahr abgeerntet. Das ist wichtig, damit sie sich gut entfalten können und ein hochwertiges, kräftiges Öl gewonnen werden kann. Die beste Wirkung erzielt das originale australische Teebaumöl in Bio-Qualität. Eine Besonderheit ist das Teebaumöl in Wildwuchs-Qualität, das in staatlich kontrollierten Wäldern geerntet wird. Die Pflanzen sind besonders widerstandsfähig und es ergibt sich ein äusserst kräftiges Öl. Für eine gute kosmetische Wirkung sollte auf die Herkunft und die Qualität des Öls geachtet werden.

Wirkweise und Vorkommen

Seit den 1990er-Jahren wird das Teebaumöl auch in der deutschen Kosmetikbranche als Wirkstoff eingesetzt. Seine nachweislich entzündungshemmenden, antibakteriellen, desinfizierenden, wundheilenden und pilzabtötenden Eigenschaften machen es vielseitig einsetzbar. Da es auch die Talgproduktion reduziert, wird es gern in Produkten für unreine, zu Pickeln neigende Haut eingesetzt. Die vielseitigen Eigenschaften machen schon deutlich, dass auch unterschiedlichste Anwendungen in Frage kommen. So ist das Teebaumöl als Wirkstoff in Cremes, Waschgels, Shampoos, Deos, Peelings, Lippen- und Zahnpflegeprodukten enthalten oder lässt sich auch pur anwenden. Kosmetikinstitute reichern ihre Massageöle für spezielle Treatments bei unreiner, entzündlicher Haut gern mit wenigen Tropfen puren Teebaumöls an.

Schon gewusst?

Bereits die Aborigines haben aus den Blättern des Teebaums ein teeartiges Getränk hergestellt, dessen Dampf inhaliert oder dessen Sud unter anderem zur Behandlung von Fusspilz eingesetzt wurde.

Kosmetikbehandlungen

In Kosmetikinstituten kommen sowohl fertige Teebaumöl-Produkte als auch das pure Teebaumöl zum Einsatz. Insbesondere bei Kosmetikanwendungen für junge Menschen, die mit Pickeln oder Akne zu kämpfen haben, hat sich der Wirkstoff bewährt.

1 Unreine Haut

Eine Gesichtsbehandlung bei unreiner Haut beginnt mit der gründlichen Reinigung des Gesichts mithilfe eines Waschgels. Anschliessend wird ein Teebaumöl-Peeling aufgetragen. Mit langsamen, gleichmässig kreisenden Bewegungen werden beim Peeling trockene Hautschuppen abgetragen und die Haut für die weitere Pflege vorbereitet. Bevor die Haut mit einem Teebaumöl-Hydrolat tonisiert und adstringiert wird, können weitere Unreinheiten ausgereinigt werden. Nach dieser intensiven Behandlung wird zur Beruhigung eine Maske aufgelegt. Sie kühlt und versorgt die Haut

AUF EINEN BLICK



Wirkstoff: Teebaumöl (Melaleuca alternifolia)

Herkunft: hergestellt aus den Blättern des australischen Teebaumes oder Teestrauchs.

Geruch/Konsistenz: herb-würziger Geruch; ätherisches Öl, meist gelbliche Färbung.

Produktion: Wasserdampfdestillation

Relation: Für ein Liter ätherisches Öl werden etwa 100 Kilogramm Blätter und Triebe benötigt. Die Bäume können in der Regel nur ein Mal im Jahr abgeerntet werden.

Wirkungsweise: entzündungshemmend, antibakteriell, desinfizierend, wundheilend und pilzabtötend, Talgproduktion reduzierend.

Anwendung in der Kosmetik:
- Seit den 1990er-Jahren wird der Wirkstoff auch in deutscher Kosmetik verwendet.
- Bei unreiner Haut, Pflege der Kopfhaut und der Haare, Hand- und Fusspflege, Mundpflege.
- Hygieneprodukt für Waschgänge.

Foto: tamayura/Shutterstock.com



Mit Teebaumöl können effektive Kosmetikbehandlungen kreiert werden – angefangen vom Tonisieren bis hin zum Ausreinigen bei unreiner Haut.

mit Feuchtigkeit. Masken enthalten kein Teebaumöl, da die austrocknende Wirkung des ätherischen Öles kontraproduktiv wäre. Auch bei eigenen Mischungen sollte darauf verzichtet werden. Zum Abschluss der Behandlung wird je nach Hauttyp eine leichte Feuchtigkeitscreme oder eine intensive Pflegecreme aufgetragen. Pures Teebaumöl trocknet die Haut aus und lässt, punktuell aufgetragen, Pickel schneller zurückgehen. Für die reguläre Hautpflege muss Teebaumöl stets mit reichhaltigen Ölen kombiniert werden, um die gewünschte Wirkung zu erzielen und die Haut nicht auszutrocknen.

2 Kopfhaut und Haare

Auch bei der Pflege von Haar und Kopfhaut sind Teebaumölprodukte gut anzuwenden, denn sie beugen Schuppen vor. Shampoos oder Massageöle lassen sich mit einigen Tropfen Teebaumöl für Haarwäsche oder Kopfmassage bei empfindlicher Kopfhaut anreichern. Zusätzlich erfrischt der würzig-herbe Duft.

3 Hand- und Fusspflege

In der Hand- und Fusspflege ist das Teebaumöl aufgrund seiner pilzabtötenden Wirkung gefragt. Nach einer Nagelbehandlung werden damit die Zehennägel intensiv gepflegt und einer Nagelpilzinfektion wird vorgebeugt. Mit einer Hornhaut- und Schrundencreme werden unschöne Hautverhornungen oder Risse nachhaltig reduziert. Praktisch ist auch ein Fussdeo mit Teebaumöl, das die für Pilze anfällige Fusshaut reinigt, zudem schweiss- und geruchshemmend wirkt und zum Abschluss einer Fussbehandlung geeignet ist. Es lässt sich auch vorbeugend in die Schuhe sprühen, um die fungizide Wirkung auch dort einzusetzen.

Tägliche Anwendung

Abgesehen von der Anwendung im Kosmetikinstitut ist das Teebaumöl auch ein praktisches Naturmittel, das in jeden Haushalt gehört. Als Schnellhilfe bei Problemen mit Pickeln und unreiner Haut ist es bestens bekannt. Doch seine lindernde, kühlende Wirkung hilft auch bei Insektenstichen. Wer Probleme hat mit Zahnfleischentzündungen, empfindlichen Zahnhälsen oder Entzündungen im Mund- und Rachenbereich, kann mit Teebaumöl-Mundwasser und Teebaumöl-Zahnpflegeprodukten Abhilfe schaffen. Im Haushalt lässt es sich als Hygieneprodukt für die Wäsche einsetzen. Schon 20 Tropfen, zum Waschmittel hinzugegeben, können für einen frischen Duft und pilzfreie Wäsche sorgen. Auch bei Herpes sind Produkte mit Teebaumöl sehr gut geeignet. Um der austrocknenden Wirkung entgegenzuwirken, sollte eine fettende Spezialcreme verwendet und punktuell aufgetragen werden.
Mütter schätzen Teebaumöl-Präparate bei wunden Babypopos. In Kombination mit Heilerde, Zink und Bienenwachs lindert es beispielsweise Rötungen und Entzündungen auf der zarten Babyhaut. □

MEHR ERFAHREN – ONLINE GEHEN!

Exklusiv für Abonnenten von BEAUTY FORUM: Schon Captain Cook und die Aborigines setzten auf das Allheilmittel Teebaumöl. Mehr zur historischen Anwendungsgeschichte des Wirkstoffs erfahren Sie auf www.beauty-forum.ch unter dem Webcode 152310.

BEAUTY FORUM SWISS by COSMOPROF

SEMINAR

Kosmetikerin EFZ Joana Ferreira erklärt Ihnen im Seminar alles zum Thema **„Going Natural – das Potenzial von Bio-Kosmetik und veganer Kosmetik“** am Sonntag, 1. Märt auf der Fachmesse in Zürich:
Infos und Tickets gibt es unter:

www.beauty-fairs.ch



LINDA FABRICZEK
ist gelernte Kosmetikerin und setzt bei ihren Produkten auf schonende Naturkosmetik. Gerade absolviert sie eine Ausbildung zur Kauffrau für Büromanagement beim deutschen Hersteller CMD Naturkosmetik.

Foto: CMD Naturkosmetik

BEAUTY FORUM BUSINESS – IHR UMSATZBOOSTER!



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

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



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

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

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

Abonnieren Sie jetzt:

www.beauty-profi-shop.ch

www.beauty-forum.ch

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

BEAUTY FORUM BUSINESS

Einmal *massnehmen*

ORTHOSEN – Von der Ballenschale bis zur Zehenhaube – bei Druck- und Reibungsproblemen an den Füssen gibt es viele Hilfsmittel, zum Beispiel aus Filz oder Silikon. Alle haben ihre Wirkungsbreite, aber auch einen Nachteil: Sie sind nicht exakt angepasst. Bei der „Ersthilfe" wird der Fusspfleger zu den konfektionierten Produkten greifen. Für eine langfristige Therapie ist der Einsatz von Orthosen vorzuziehen. Doch was genau steckt hinter diesem Begriff?



Das Wort **„Orthos"** kommt aus dem Griechischen und hat die Bedeutung von geraderücken oder richtigstellen. Es geht also um ein **Hilfsmittel**, welches neben seiner **Schutzwirkung auch korrigierende oder stabilisierende Eigenschaften** aufweist. Orthose ist ein für die Podologie gebildetes Kunstwort, mit dem Ziel, sich von anderen Fachberufen abzugrenzen. So wird beispielsweise in der **Orthopädieschuhtechnik der Begriff „Orthose"** verwendet, der sich in der Regel auf medizinische Hilfsmittel zur Stabilisierung, Entlastung, Ruhigstellung, Führung oder Korrektur von Gliedmassen oder des Rumpfes bezieht.

Geschichtlicher Hintergrund

Orthosen als Hilfsmittel haben ihren **Ursprung** in den 1930er Jahren. In Grossbritannien fertigten drei Podologen (Charlesworth, Coates und Drew) die ersten Orthosen an Gipsmodellen mithilfe von Latexmilch an. 1976 entwickelte der Österreicher Stani Gorkiewicz für Fussorthesen ein

Foto: HELLMUT RUCK GmbH

BEAUTY FORUM SWISS by COSMOPROF

SEMINAR

Besuchen Sie das Seminar **„Druckentlastung und Korrekturmöglichkeiten bei Zehen- und Nageldeformationen“** von Inge Blind am Sonntag, 1. März auf der Messe. Infos und Tickets unter:

www.beauty-fairs.ch

sehr haltbares Silikon mit fester Endkonsistenz. Coates baute diese Technik durch den Einsatz von Silikonen in **unterschiedlichen Härtegraden** weiter aus. Über die Jahre wurden von verschiedenen Anbietern diese Techniken immer weiter verfeinert.

Das Material

Seit vielen Jahren haben sich Silikonzusammensetzungen als besonders **hautfreundliches Material** bewährt. Es ist hoch anpassungsfähig, toxikologisch unbedenklich und besitzt rückfettende Eigenschaften. Silikon bleibt dauerhaft elastisch und Sie können es leicht reinigen. Bei einem sachgemässen Umgang hat es eine Haltbarkeit von bis zu zwei Jahren.
Die Bezeichnung Silikon steht für **siliziumhaltige organische Verbindungen**. Silikone sind Polymere, die wasserabweisend, schwer brennbar und Chemikalien gegenüber beständig sind. Bei kondensationsvernetzten Materialien geschieht die Aushärtung durch Zugabe von Katalysatoren (Reaktionsbeschleunigern) in Form von Härterflüssigkeiten oder Härterpasten. Additionsvernetzte Silikone bestehen aus einer Form- und Härtermasse. Das Mischungsverhältnis ist leicht variabel. Auswirkungszeit hat dies auf die Aushärtungszeit und in bedingtem Umfang auf die Shore-Härte.

Die Herstellung

Die massgenaue Orthosenherstellung erfordert einiges Geschick, weshalb sich der Besuch eines vorbereitenden Kurses sehr empfiehlt. Bei den Verfahren hat sich das **Zweikomponentensystem** durchgesetzt. Es ist einfacher in der Herstellung und auch deutlich hautfreundlicher. Mit der Formmasse kann ein Probemodell gefertigt werden. Die Anpassung beider Massen kann von erfahrenen Fusspflegern auch direkt am Fuss vorgenommen werden. Die **Form- und Härtermasse** sind unterschiedlich eingefärbt, Sie streichen diese beiden in Ihren Handflächen glatt aus. Danach vermischen Sie beide Massen und rollen sie luftblasenfrei eng ein. Daraus formen Sie dann unter **kräftigem Druck eine blasenfreie Kugel**, welche Sie dann gut durchkneten. Die nun vorgemischte Masse streichen Sie erneut aus und rollen sie ein. Diesen Vorgang sollten Sie vier- bis achtmal wiederholen, bis eine homogene Mischfarbe entstanden ist. In Kugelform oder als Strang passen Sie dann die Masse an die zu regulierende Zone des Fusses an. **Unnötiges Kneten sollten Sie dabei vermeiden.**
Die Kunst bei der Herstellung kompakter Orthosen ist es, die Form vorsichtig mit den Handflächen auszumodellieren und bis zur endgültigen Aushärtung in Position zu halten. Die Orthose ist **nach 5 bis 10 Minuten ausgehärtet** und Sie können sie abnehmen. Jetzt können Sie den Rohling mit einer Verbandschere beschneiden. Die Schnittkanten, Hautfalten und alle unbeabsichtigten Erhebungen oder Verdickungen können Sie abtragen und polieren. Zum Abschluss sollten Sie die fertige Orthose unter fliessendem Wasser reinigen.

SINNVOLLER EINSATZ

Bei welchen Fussproblemen sind Orthosen geeignet?

- Zum Druckschutz bei Hühneraugen, vor allem zwischen den Zehen.
- Zur Polsterung bei Hammer- und Krallenzehen.
- Als Ballenschutz bei Hallux Valgus.
- Als Vorfusspolster bei Metatarsalbeschwerden.
- Zur Lagekorrektur bei Zehenfehlstellungen.
- Zur Einbettung kleiner Knochenauswüchse im Zwischenzehenbereich.
- Zur Mobilisierung versteifter Zehengelenke.
- Als Streckorthose (mit Gewebeeinlage) bei Zehendeformitäten.
- Als Fersenschale bei Fersensporn oder Rhagaden.

MEHR ERFAHREN – ONLINE GEHEN!

Exklusiv für Abonnenten von BEAUTY FORUM: Lesen Sie auch den Artikel „Drückende Schuhe: Lästiges Laster“ auf unserer Internetseite www.beauty-forum.ch unter dem Webcode 151820.

DIE DREI BEREICHE

Orthose = eine korrigierende Druckentlastung, die am Fuss befestigt wird.

Die **Einsatzmöglichkeiten** für Orthosen lassen sich in drei Hauptbereiche gliedern:

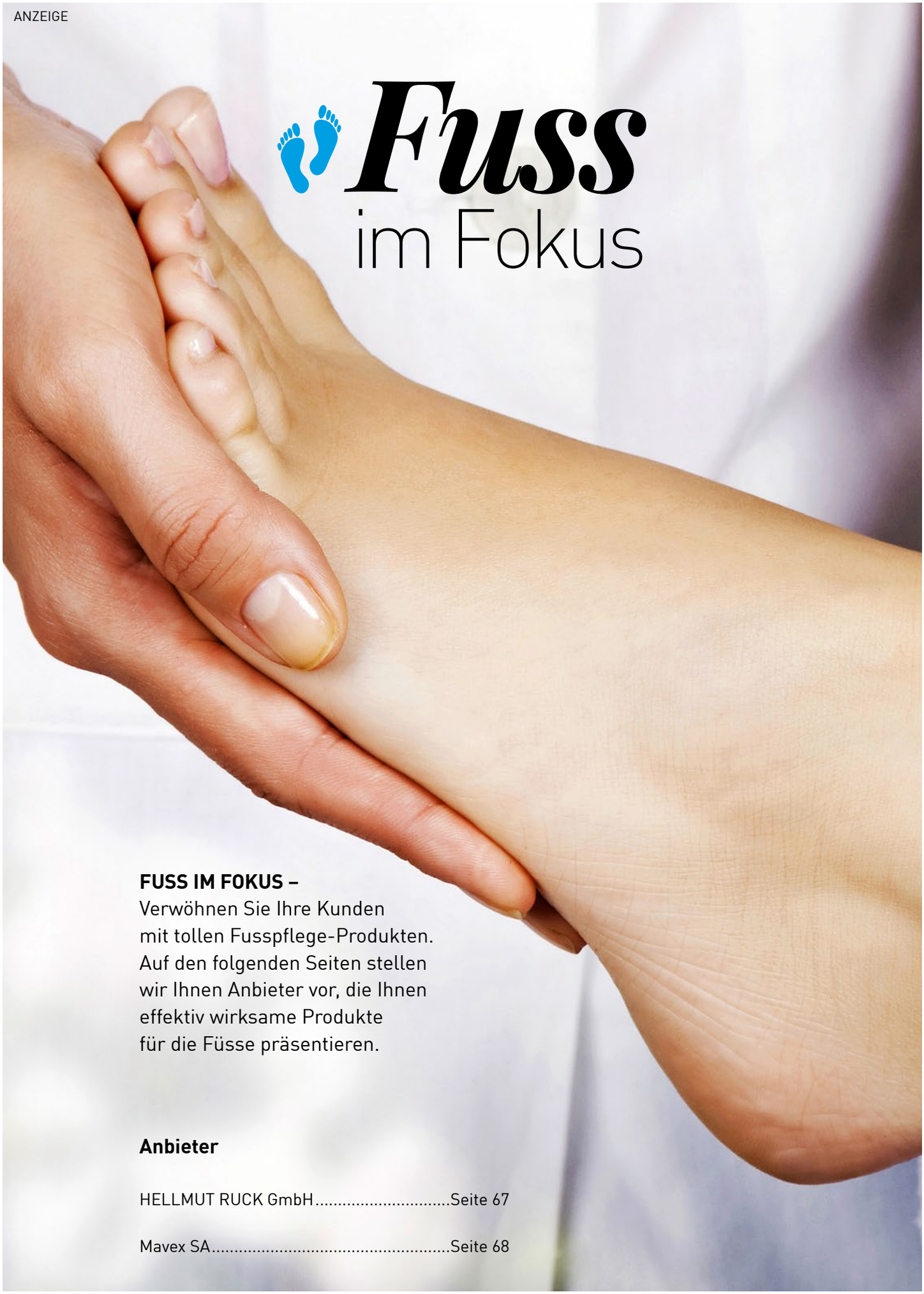
1. **Druckentlastung:** Zur Abpolsterung und als Schutz, auch als Ausheilungshilfe.
2. **Korrektur von Fehlstellungen:** Als Streckorthose bei Hammer- und Krallenzehen.
3. **Mobilisierung:** Zum Beispiel bei Gelenkversteifungen.

Sie können das **Material mit Silikonfarben einfärben**, um besondere Farbvarianten zu erzielen. Ausserdem ist die Kombination verschiedener Härtegrade ein Pluspunkt für Komfort und Funktionalität. Auch die **Einarbeitung von Gewebe** ist eine Alternative für bestimmte Einsatzzwecke. Die Verbindung von Gewebe und Silikon macht die Orthose belastbar und reissfester. Vor allem diese speziellen Techniken sollten unter Anleitung erlernt werden. □



GEORG BIRKNER
Der Autor ist langjähriger Vertriebs- und Marketingleiter bei der Hellmut Ruck GmbH und Initiator des Diabetes Forums Neuenbürg, ausserdem ist er Dozent an der dortigen Schule für Podologie.

ANZEIGE



Fuss im Fokus

FUSS IM FOKUS –
Verwöhnen Sie Ihre Kunden mit tollen Fusspflege-Produkten. Auf den folgenden Seiten stellen wir Ihnen Anbieter vor, die Ihnen effektiv wirksame Produkte für die Füsse präsentieren.

Anbieter

HELLMUT RUCK GmbH.....Seite 67

Mavex SA.....Seite 68

Foto: Vladimir Sazonov/Shutterstock.com

Pflege für sensible Füsse

DERMATEST bestätigt sehr gute Hautverträglichkeit der peclavus® PODOdiabetic Serie



Sensible Füsse benötigen eine sanfte Pflege – reizarm und natürlich. Die peclavus® PODOdiabetic Produkte sind besonders geeignet für Diabetiker, bei Schuppenflechte oder ähnlichen Hautproblemen, die höchste Sensibilität erfordern. Dabei setzt die Produktserie der HELLMUT RUCK GmbH bevorzugt auf natürliche Inhaltsstoffe und deren kraftvolle Wirkung. Schon seit vielen Jahren hat sich die sehr gute Hautverträglichkeit der Produkte beim Einsatz in der Praxis bewährt. Somit war es keine Überraschung, als dies durch eine klinische Anwendungsstudie unter dermatologischer Kontrolle bestätigt wurde. Die Studie wurde durch das renommierte und unabhängige Institut DERMATEST durchgeführt.

Der 5-Sterne-Test von DERMATEST gibt größtmögliche Sicherheit, dass bei den Käufern und Anwendern des getesteten Produktes keine Unverträglichkeitsreaktionen auftreten. Getestet wurden alle peclavus® PODOdiabetic Produkte und zwar von Probanden, die entweder Diabetiker sind oder an Neurodermitis leiden. Über den Testzeitraum von vier Wochen wurden die Produkte mehrfach täglich angewendet, entsprechend dem bestimmungsgemäßen Gebrauch des jeweiligen Testprodukts.

Wie zu erwarten, kam es aus klinisch-dermatologischer Sicht zu keinerlei relevanten Hautreaktionen. Alle Produkte wurden sehr gut vertragen. Es wurden weder Intoleranzreaktionen im Sinne einer Irritation noch allergische Reaktionen festgestellt. Aus dermatologischer Sicht liegt somit kein hohes Irritations- und Sensibilisierungspotential vor.

PROFESSIONELLE PFLEGE
peclavus®

- ✓ Serie speziell für die Pflege sensibler Haut
- ✓ Geeignet für Diabetiker, bei Schuppenflechte oder ähnlichen Hautproblemen
- ✓ Beste Hautverträglichkeit durch das renommierte Prüfsiegel DERMATEST bestätigt
- ✓ NATRUE-zertifizierte Naturkosmetik und vegan

HELLMUT RUCK GmbH
Daimlerstrasse 23 | D- 75305 Neuenbürg| Tel.+49 (0) 7082/944 20 | www.hellmut.ruck.de | www.peclavus.de

ANZEIGE

Erstaunliche Ergebnisse

MAVEX CALLUSPEELING®: Ohne Klinge oder Fräser, gepflegte Füsse in nur 15 Minuten.



MAVEX CALLUSPEELING® ist eine angenehme, entspannende Behandlung, dass dem Fuß neuen Glanz verleiht und eine außergewöhnliche Weichheit gibt. Ganz einfach und schnell Schwielen und Hornhaut schälen sich in nur 15 Minuten. Es ist sehr einfach anzuwenden und man muss keine spezielle Technik kennen. Es ist ausreichend wenn sie die Anweisungen sorgfältig folgen um schon bei der ersten Behandlung das Ergebnis zu erhalten. Dank des nicht notwendigen Einsatzes von Skalpelle und Fräser gibt es keine Blutungs- Gefahr und somit kann es auch von Mitarbeitern ohne besondere Erfahrung durchgeführt werden.

MAVEX CALLUSPEELING® kann eingesetzt werden:
- Während der regulären Pediküre anstelle Skalpell, Klinge oder Fräser. Die Zeitersparnis ist signifikant: während der Einwirkzeit der Patches kann man die Fußnägel und die Nagelhaut behandeln.
- In der Kabine während der Maske innerhalb einer Gesichtsbehandlung oder bei Körperbehandlungen wie Körperwicke.

MAVEX CALLUSPEELING® Behandlung wird mit der Anwendung der speziellen Creme Mavex abgeschlossen: die geballte Kraft der Natur und der Berge in einem unendlich sanften Pflegeprodukt, das nicht nur heilt und schützt, sondern auch intensive Sinneserlebnisse verleiht. Umfassende und spezielle gefässschützende, ermüdungslindernde und antibakterielle Wirkung.
Trägt zur Anregung des Kreislaufs und zur Reaktivierung des Zellstoffwechsels bei: ein wahres Wunder für müde oder geschwollene Füsse, Knöchel und Beine. Die Haut wird wieder natürlich weich und elastisch und Sie verspüren ein herrliches Gefühl von Frische, Leichtigkeit und vollkommenem Wohlergehen.

MAVEX CALLUSPEELING®

- ✓ In der Schweiz entwickelt und hergestellt
- ✓ 10 Jahre Erfahrung
- ✓ Millionen Behandlungen weltweit durchgeführt
- ✓ Von Fusspezialisten in über 50 Ländern weltweit verwendet

Mavex SA
Via Industria 1 | 6814 Lamone | Tel. 091 220 55 10 | www.mavex.swiss | info@mavexsa.com

COSMOPROF

WORLDWIDE BOLOGNA



Heads Collective

2020
COSMOPROF
BOLOGNA, ITALY – FAIR DISTRICT

12 – 15 MARCH
COSMOPACK COSMO PERFUMERY& COSMETICS

13 – 16 MARCH
COSMO HAIR&NAIL& BEAUTY SALON

A new world for beauty
Bologna, Hong Kong,
Las Vegas, Mumbai

cosmoprof.com

Organiser
BolognaFiere Cosmoprof S.p.a.
Milan, Italy
P +39 02 796 420
F +39 02 795 036
info@cosmoprof.it

Company of
Bologna Fiere

In partnership with
COSMETICA ITALIA
the personal care association

With the support of
Ministero dello Sviluppo Economico
ITA ITALIAN TRADE AGENCY

Schnipp, schnapp, *Nagel ab!*

KORREKTER SCHNITT – Schneiden, feilen oder knipsen: Finger- und Fussnägel müssen regelmässig korrigiert werden. Doch wie sieht der richtige „Schnitt" für gesunde Finger- und Fussnägel aus? Vorsicht ist geboten, denn unsachgemässes Kürzen, Formen oder Schneiden kann der Nagelgesundheit erheblich schaden und die Nagelsubstanz schwächen. Bettina Hillemacher erklärt, wie Sie die Nägel Ihrer Kundin korrekt kürzen.



Finger- und Fussnägel wachsen kontinuierlich, anders als die Haare, die in Phasen wachsen, und bedürfen regelmässiger Pflege. Kommen Sie dieser Erfordernis nicht nach, **können Formveränderungen und unkontrolliertes Wachstum zu unangenehmen Folgen führen**, wie zum Beispiel zu zu grossem Druck im Schuh bei zu langen Fussnägeln oder zu eingewachsenen Nägeln.

Finger- und Fussnägel bestehen aus zusammengepressten und übereinandergelagerten Schichten von Hautzellen. Diese sind allerdings im Stadium der Nagelplatte schon nicht mehr zellaktiv und bestehen nur noch aus den Zellbestandteilen, also nicht mehr aus zellaktiven lebenden Zellen. So sind die Nagelplatten durch das gepresste und in vielen Lagen übereinander gestapelte Hautzellmaterial im besten Fall fest und hart und verursachen keine Schmerzen, wenn die Nägel geschnitten, gefeilt oder bearbeitet werden.

Das soll auch so sein, denn **sie gehören zu den Hautanhangsgebilden des Körpers und dienen auch heute noch als Schutz und Greifwerkzeuge.** Sie schützen den empfindlichen Zehen- und Fingerkuppenbereich. Hier enden und bündeln sich viele Nerven

Foto: Kzenon/Shutterstock.com

und Sinneszellen, was unsere Zehen und Fingerkuppen sehr empfindsam macht. **Mit unseren Fingerkuppen spüren wir leichteste Berührungen, ertasten Materialien und erkennen sofort, ob etwas zu heiss oder zu kalt ist.** Wenn Sie schon einmal einen Nagel verloren haben, wissen Sie, wie empfindlich und unangenehm die Fingerkuppe sich dann anfühlt.

Fingernägel kürzen

Der Aufbau und die Zusammensetzung der Fingernägel sind dünner als bei unseren Zehennägeln. Sie sind aber beide, vereinfacht gesagt, aus übereinandergelagerten Hautzellschichten gebildet. Hieraus ergibt sich auch die erste Regel für das richtige Kürzen und Formen von Fingernägeln.

1 Um die Aufsplittung der einzelnen Zellschichten nicht zu fördern und die Verklebung der Nagelschichten nicht aufzureissen, ist es wichtig, den Naturnagel nur mit einer mittelgroben Feile (circa 150 Gritt oder höher) zu kürzen. Im zweiten Schritt wird dann die Feilkante mit einer noch feineren Feile geglättet und wieder „verschlossen". Man spricht auch von der Versiegelung der Feilkante. Hierzu eignen sich Drei- bis Vierfachpolierer, die mit verschiedenen Polierseiten die Nagelränder wieder vollständig glätten. **So wird Nagelspliss vorgebeugt und die Nagelkante ist widerstandsfähiger.** Wird mit einer sehr rauen Feile gearbeitet, ohne die Nagelkante wieder zu glätten, kann der Nagel sich in seine feinen Platten aufspalten und auch schneller einreissen.

Die Fingernägel sollten vor dem Bad gefeilt werden. In feuchtem aufgequollenem Zustand sind sie ähnlich empfindlich wie die nassen Haare und reissen schneller auf.

2 Naturnägel sind in der Regel konvex (nach aussen gewölbt) gebogen. Verwendet man einen Nagelknipser zum Kürzen und Formen, so muss unbedingt darauf geachtet werden, **dass der Nagelknipser immer mit der Nagellinie geführt wird**. Ein gerade angesetzter Nagelknipser, der einen gewölbten Nagel schneiden soll, ist nicht nur unangenehm und übt grossen Druck auf das Nagelbett aus, sondern setzt den Nagel auch so unter Spannung, dass feine Risse entstehen oder auch ein Spalten der obersten Nagelschichten einsetzen kann (auch Nagelspliss genannt).

Daher gilt: **Nägel immer in kurzen Etappen kürzen und den Nagelknipser mehrfach nacheinander ansetzen und dabei der natürlichen Nagelwölbung folgen.**

Nach dem Knipsen muss die Naturnagelkante, wie beim Kürzen und Formen mit der Feile, noch einmal fein befeilt und poliert werden. Am besten nutzen Sie den Nagelknipser nur für das grobe Kürzen von sehr langen Nägeln und definieren die finale Länge dann mit der Feile nach.

Ein spezielles Werkzeug ist der One-Cut-Knipser. **Diese Knipser haben schon eine in Rundung angelegte Schneide.** Sie eignen sich besonders gut für das Kürzen von angesetzten Tips. Hier ist der richtige Ansatzwinkel entscheidend, denn sonst gerät auch der Tip unter zu grosse Spannung und kann reissen. Der One-Cut-Knipser ist für das Kürzen von Naturnägeln weniger empfehlenswert. Hier ist ein Knipser, der durch richtiges Führen sich individuell der natürlichen Wölbung und Form anpasst, wesentlich softer für den Nagel.

3 Beim Kürzen des Naturnagels mit einer Schere gilt Gleiches wie beim Nagelknipser. Auch hier nur mit dem Verlauf der Nagelwölbung schneiden, keinen Druck ausüben und die Schnittkante feilen und polieren, wie unter Regel 2.

4 Für die Form der Naturnägel gilt es, die Seitenlinie des Naturnagels nicht zu rund und zu stark wegzunehmen. Der Nagel wird empfindlicher und reisst schneller ein.

Fussnägel formen

Bei den Fussnägeln kommt in aller Regel ein Kopfschneider oder eine andere Art des professionellen Schneiders für das Kürzen zum Einsatz. **Die Fussnägel sind dicker als die Fingernägel und brauchen spezielles Werkzeug, um sie ohne grossen Druck und Kraft sauber zu kürzen.**

Die Fussnägel lassen sich leichter schneiden, besonders bei verdickten Nägeln, wenn sie vor dem Schneiden in einem Fussbad erweicht wurden.

Auf keinen Fall sollten Scheren oder Knipser eingesetzt werden, die nicht für die Fusspflege geeig-

BEAUTY FORUM NAILPRO

FACHWISSEN VERTIEFEN

Sie möchten mehr über das Thema **„Nagelkrankheiten"** wissen?

In unserem Magazin **BEAUTY FORUM NAILPRO** sowie auf unserer Website **www.nailpro.de** gibt es regelmässig Fachinformationen aus diesem Bereich. Unter dem Webcode 151531 finden Sie einen Artikel zum Thema „Naturnagel im Check".

Werden Sie jetzt Abonnent der BEAUTY FORUM NAILPRO und erweitern Sie Ihr Fachwissen!
https://shop.health-and-beauty.com

SCHNEIDEVERBOT

Vorsicht mit Gel, Polyacrylgel, Acryl oder Gellacken bei beschichteten Fuss- und Zehennägeln. **Bei einer permanenten Kunststoffbeschichtung dürfen die Nägel nie geknipst oder geschnitten werden. Die Nägel sollten in Form und Länge mit der elektrischen oder manuellen Feile in Länge und Form korrigiert werden.** So werden Risse und Liftings vermieden, die sich leider auch erst später richtig bemerkbar machen können und zunächst nicht sichtbar sind.



Die Nägel sollten immer in kurzen Etappen gekürzt und der Nagelknipser mehrfach nacheinander angesetzt werden.

net sind. Dazu zählen kleine Nagelknipser oder Scheren. Auch hier gilt, dass der Druck, den diese Werkzeuge beim Schneiden ausüben, nicht nur sehr unangenehm für den Kunden sind, sondern die Nagelplatte auch unnötig strapazieren. Im Fussnagelbereich kann die dadurch entstandene Druckbelastung, durch den hohen Druck auf die natürliche Nagelwölbung, auch eine Onycholyse (Nagelablösung) auslösen.

Gröbere Nagelfeilen in der Fusspflege (ab 180 Gritt und weniger) sollten nur in der Heimpflege zum Einsatz kommen. **In der professionellen Fusspflegepraxis müssen Werkzeuge und rotierende Instrumente eingesetzt werden, die desinfizierbar sind** (für die kosmetische Fusspflege und in der Podologie gelten umfangreichere Hygienemassnahmen). Für die Heimpflege sollten Sie Ihrer Kundin unbedingt nahegelegen, dass die Fussnagelfeile nur für eine Person und auch nur für den Fussbereich eingesetzt werden darf. Sonst könnte sich ein möglicher Nagelpilz oder andere Keimbelegungen durch die Feile auf die ganze Familie oder auch auf die Fingernägel ausweiten. Daher gilt: **Feilen sind Werkzeuge für die persönliche Pflege nur für eine Person!**

Auch bei den Fussnägeln gilt: Nach der Kürzung mit dem Werkzeug wird die Schnittkante mit einer feineren Feile in Form eines Diamantfräsers fein geglättet und die Schnittkante so versiegelt und begradigt.

Das Polieren der Nagelkante tut dem Fussnagel gut, nur sind die Polierer wegen der Hygienemassnahmen meist nicht einsetzbar. Dennoch gibt es feine Fräser, die der Nagelkante den Polierschliff geben.

Auch die richtige Schnittform bei den Fussnägeln ist sehr wichtig. **Eine gerade oder nur ganz leicht gebogene Form verhindert das Einwachsen der Nägel.** Daher nie zu rund oder die Seitenbereiche zu stark einkürzen.

Nägel sind Schutz

Für Finger- und Zehennägel gilt gleichermassen: Sie sollten nicht zu kurz geschnitten werden!

Leider geschieht das sehr oft und die Verbindung zum Nagelbett wird verletzt. Dies sind kleine, aber sehr unangenehme Eintrittspforten für Keime.

Daher niemals zu kurz schneiden, sondern mindestens einen feinen freien Nagelrand belassen. So ist der empfindliche Kuppenbereich sehr viel besser geschützt. □

MEHR ERFAHREN – ONLINE GEHEN!

Exklusiv für Abonnenten von BEAUTY FORUM: Einen Fachbeitrag darüber, wie eine erfolgreiche Pediküre gelingt, finden Sie auf unserer Website www.beautyforum.ch Geben Sie den Webcode 150466 ein.



BETTINA HILLEMACHER
ist seit 1985 in der Kosmetik- und Nailbranche tätig. Sie war lange als internationale Schulungs- und Marketingleiterin bei einem namhaften deutschen Kosmetikhersteller tätig. Heute ist sie selbstständig als Coach im Bereich Kosmetik und Naildesign.

Foto: Frenze/Shutterstock.com

Nailympion

SWISS COMPETITION

INTERNATIONAL NAIL CHAMPIONSHIP

Wettbewerbe

Hands on

Salon trend soak off Gel Manicure
French sculpture acrylic
Gel french sculptured
Stiletto Nail Art
BB french

Submitted

Fantasy Nail Art
Salon trend pedicure art box
Salon trend manicure art box
Mix media box
Poster
Flat art



29.02 - 01.03.2020
Beauty Forum Swiss, Messe ZÜRICH

Programm und Anmeldungen
ab dem 15. Dezember 2019 auf
nailympion.ch

Informationen per
SMS oder WhatsApp unter
+41 79 251 49 13

top institut



Susan Meier ist stolz auf ihr 110 m^2 grosses Institut mit drei Kabinen.
Die warme und freundliche Atmosphäre des Instituts ist nach der Philosophie von Feng-Shui ausgerichtet.

Bestellt beim **Universum**

TOPINSTITUT: COSMETIC SUSAN MEIER

Kosmetikerin und Unternehmerin Susan Meier führt seit 17 Jahren ihr Institut mitten in der Altstadt von Luzern. Sie beweist damit, dass fundiertes Fachwissen, Organisationstalent und Leidenschaft zum Service die besten Voraussetzungen für ein erfolgreiches Institut sind. Sie ist stolz auf ihren Beruf, und darauf, was mit Kosmetik alles erreicht werden kann: Es ist ihr eine Herzensangelegenheit, dieses Wissen an Auszubildende weiterzugeben.

Fotos: Nadine Frank/BEAUTY FORUM


Das Institut „cosmetic susan meier" liegt mitten in der schönen Altstadt von Luzern.


Alle Behandlungsgeräte sind mit Rollen ausgestattet – so kann in jeder Kabine alles angeboten werden.

Mit Susan Meiers Entscheidung, eine junge Frau auszubilden, legte die Kosmetikerin nicht nur den Grundstein zum eigenen Institut in der Altstadt, sondern auch zu ihrem Herzensthema: der Ausbildung zur Kosmetikerin EFZ.
Die gelernte Hotelfachfrau hat sich selbst mit Mitte 30 zur Zweitausbildung zur Kosmetikerin entschlossen. **Von da an nahm alles seinen Lauf – man könnte schon fast sagen, die Berufung war ihr vorbestimmt.** Auf die Kosmetikausbildung auf der Privatschule Maria Schweizer folgte die Ausbildung zur Kosmetikerin EFZ und HFP, darauf mietete sich die selbstständige Kosmetikerin bei einem plastisch-ästhetischen Chirurgen in Luzern ein. Dort arbeitete sie eineinhalb Jahre mit einem eigenen Zimmer und übernahm die Vor- und Nachsorge.
Mit der Auszubildenden an ihrer Seite kristallisierte sich jedoch schnell heraus, dass der Arbeitsplatz für zwei Personen definitiv zu klein war. Susan Meier wusste, dass es nun an der Zeit war, ein grösseres Institut zu suchen. Über eine Chiffre in einer Zeitung entdeckte die Kosmetikerin ein attraktives Angebot. 2003 zügelte sie mit ihrem Institut „cosmetic susan meier" mitten in die Luzerner Altstadt. Rückblickend sagt die Unternehmerin: „Ich habe die Räume beim Universum bestellt. Ich habe mir acht Punkte auf eine Liste geschrieben mit Anforderungen wie Grösse, Lage und Preis. Bis auf den See- und Bergblick ging alles in Erfüllung."

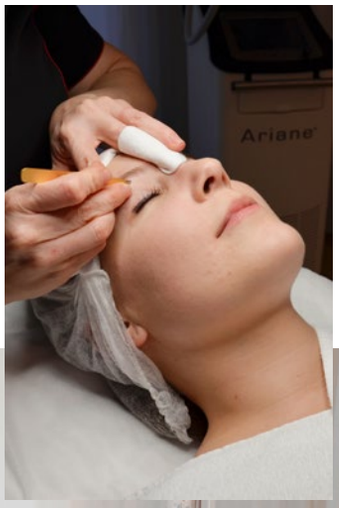
Rotierendes System

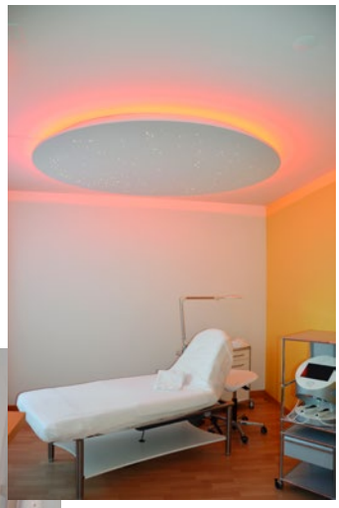
Die Geschäftsfrau achtet darauf, dass alle Behandlungsgeräte im Institut mobil sind. Ihr Motto ist es, dass alle Mitarbeiterinnen das gesamte Behandlungsspektrum anbieten können, und das in jeder Kabine. Susan Mei-


Die Chefin legt viel Wert auf Harmonie in ihrem Team. Regelmässig gibt es Mitarbeitergespräche.


Der gemütlich eingerichtete Empfangsraum wird „Frauenzimmer" genannt. Hier finden neben Maniküre auch Schminkkurse statt.

> Ich bin ein Dienstleistungsmensch – mein Antrieb ist es, Lösungen für ihre Bedürfnisse zu finden!







Die fünf Mitarbeiterinnen von Susan Meier sind bestens ausgebildet. Sie können von Augenbrauen zupfen bis hin zu apparativen Gesichtsbehandlungen alles anwenden. Die Chefin setzt auf ein rotierendes System und vermeidet so, dass ein Kunde eine Stammkosmetikerin hat.

ers Geheimtipp ist ihr rotierendes System. **Die Behandlungen sollen so wenig wie möglich personifiziert sein:** „Wir versuchen, unsere Kunden nicht zu uns selbst oder zu einer Kollegin zu kanalisieren. Der spezifische Terminwunsch des Kunden soll erfüllt werden, dabei spielt die behandelnde Kosmetikerin erst einmal keine Rolle." Die Kunden haben bei „cosmetic susan meier" also bewusst keine Stammkosmetikerin: „Klar, manchmal ist das nicht zu vermeiden. Das ist dann auch in Ordnung. Aber in der Regel soll es keine feste Bindung geben", erklärt die Chefin. Für die Kunden ist das in Ordnung. Sie wissen, dass sie von jeder Mitarbeiterin Erfahrung und Qualität erwarten können. Durch dieses System entstehen keine Terminlücken. Wenn eine Mitarbeiterin im Urlaub oder krank ist, gibt es so keine Hemmschwelle, einen Termin zu vereinbaren.

Trotz der Leitung des Instituts und der Führung von fünf Mitarbeiterinnen lässt es sich Kosmetikerin Susan Meier nicht nehmen, auch noch selbst Hand anzulegen: „Ich bin ein Dienstleistungsmensch – mein Antrieb ist es, Lösungen für die Bedürfnisse der Kunden zu finden", schwärmt sie. Ausserdem gibt sie lachend zu: „Papier macht mich närrisch. Ich brauche die Kombination zwischen administrativen Aufgaben und Behandlungen."

Wissen weitergeben

Susan Meier achtet darauf, dass im Institut alles seine Ordnung hat. **Sie gibt zu, ein Alphatier zu sein.** Ihren Perfektionismus bis ins kleinste Detail merkt man ihr und dem Institut an: „Ich beschäftige mich ständig mit Themen rund ums Institut – dabei kann es sich um Kleinigkeiten

Fotos: Nadine Frank/BEAUTY FORUM; Urs Schmidinger

oder grössere strukturelle Änderungen handeln.“ Damit alles nach ihren Vorstellungen läuft und ihre Mitarbeiterinnen zufrieden sind, führt sie regelmässige Teamsitzungen durch: „Hier besprechen wir aktuelle Themen oder finden gemeinsam Lösungen für Probleme.“

Die Leidenschaft, junge Berufseinsteiger mit ihrem Wissen zu unterstützen und zu zeigen, was mit Kosmetik alles erreicht werden kann, ist ihr eine Herzensangelegenheit. **Im Moment beschäftigt sie zwei Auszubildende:** „Mir ist es sehr wichtig, dass man als gut ausgebildete Kosmetikerin auch Verantwortung übernimmt und ausbildet. Es gibt viel zu wenige Ausbildungsstellen!“, klagt die Unternehmerin.

Seit Susan Meier sich für diesen Beruf entschieden hat, hat sie sich auch immer um die Wertschätzung und die Aussenwirkung des Berufs gekümmert. So war sie bis März 2019 als Vizepräsidentin beim SFK tätig und hat bis Herbst 2019 die „Schweizer Meisterschaften“ sowie die „WorldSkills“ federführend betreut. Die „EuroSkills“ hat sie sogar zusammen mit einer finnischen Kollegin ins Leben gerufen.

Mit der Aufgabe ihrer Tätigkeiten beim SFK hat Susan Meier wieder mehr Zeit gewonnen. Diese weiss die umtriebige Kosmetikerin auch gleich zu nutzen. Sie plant einige strukturelle Veränderung wie die Behandlungsfokussierung auf „Better Aging“, weswegen sie im Moment auch eine Ausbildung zur Trainerin für Gesichtsgymnastik absolviert.

Auf zu neuen Abenteuern

Und falls trotz des daily business, der Weiterbildungen und der vielen Neustrukturierungen einmal Zeit ist, dann macht Susan Meier Urlaub. Der nächste geht in die Dominikanische Republik. Erst mit ihrem Mann, und dann gönnt sich die Kosmetikerin auch ein wenig Zeit für sich. Was aber nicht heisst, dass die Kosmetikerin dabei einfach nichts macht: „Eine Kundin erzählte mir, dass es möglich ist, mit Walen im Meer zu schwimmen. Das mache ich nun auch“, erzählt Susan Meier mit leuchtenden Augen. **Angst hat sie dabei nicht, ohne Schutz im offenen Meer mit diesen grossen Tieren zu schwimmen:** „Das sind ja nur Planktonfresser“, meint sie unerschrocken.

Langweilig wird es ihr mit diesem Mut und Tatendrang sicher auch in Zukunft nicht werden.

Nadine Frank



Auf Harmonie im Team legt die Chefin grossen Wert. Darum gibt es regelmässige Team-Sitzungen, dort können zum Beispiel Probleme gemeinsam gelöst werden.



FAKTEN

Eröffnet:
2003

Inhaberin:
Susan Meier

Ausbildung:
Kosmetikerin HFP und EFZ, Maria Schweizer Kosmetikfachschule, Hotelfachfrau, Mentalcoach, in der Ausbildung zur Mental- und Face-Trainerin

Räumlichkeiten:
110 m^2: 3 Kabinen

Schwerpunkt:
Gesichtspflege zur Jungerhaltung der Haut

Mitarbeiter:
3 Kosmetikerinnen,
2 Auszubildende

Marken:
Cellcosmet,
Image professionelle,
Glo Skin Care, O.P.I.

Geräte:
Hydrafacial (Ecomedic),
Geneo+Divine (Swissbeauty Point),
LPG + Ariane (Simon Keller), HF (Ionto comed)

Beliebteste Behandlung:
Gesichtspflege mit Geräten (CHF 180.00–450.00)

Kunden pro Monat:
ca. 450–600

KONTAKT

Cosmetic Susan Meier
Hertensteinstrasse 22
6004 Luzern
www.cosmetic-susan-meier.ch



All eyes ON YOU

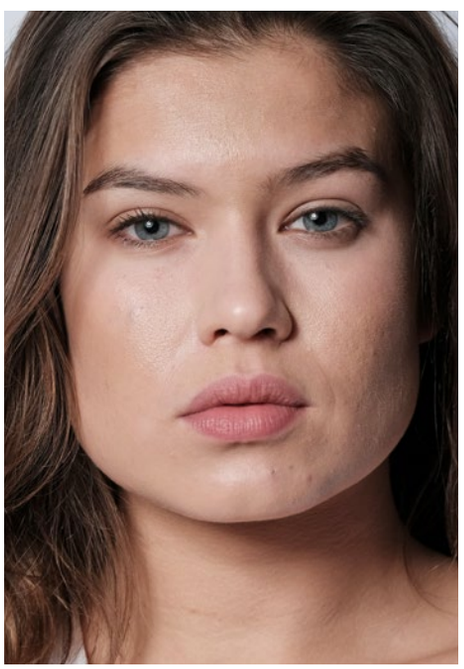
STEP-BY-STEP – Make-up-Artistin Vanessa Cisullo kennt die Trends der Branche – darum hat sie für unseren Cover-Look ein Make-up mit der Trendfarbe Orange kreiert. Die warme Farbe ist im tristen Winter nicht nur ein Eyecatcher, sie schmeichelt auch dem Teint und sorgt für einen wachen und leuchtenden Blick.

Fotos: Fotograf: Stefan Behrens, Hair- und Make-up-Artistin: Vanessa Cisullo, Model: Sharon Berlinghoff

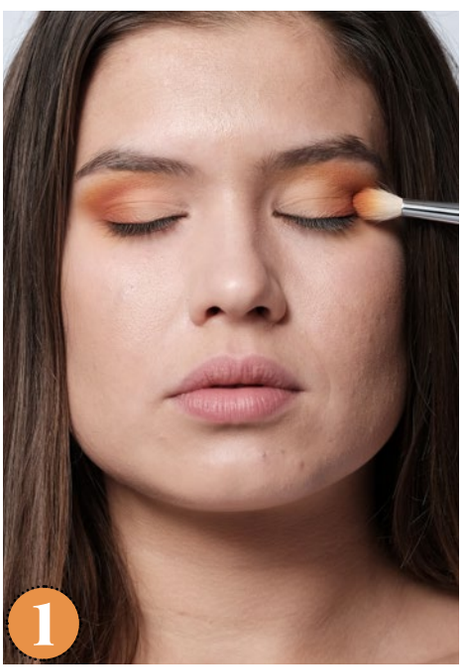


VANESSA CISULLO
arbeitet als selbstständige Make-up-Artistin/ Hairstylistin und hat unter anderem den Make-up-Look für „Triumph" bei Werbeaufnahmen in London umgesetzt. 2016 gewann sie den ersten Platz bei der Schweizer Make-up-Meisterschaft. Sie arbeitet für den deutschen TV-Sender RTL in Köln. Ausserdem postet sie zweimal im Monat ein Make-up-Tutorial bei Blick.ch und Blick am Abend.

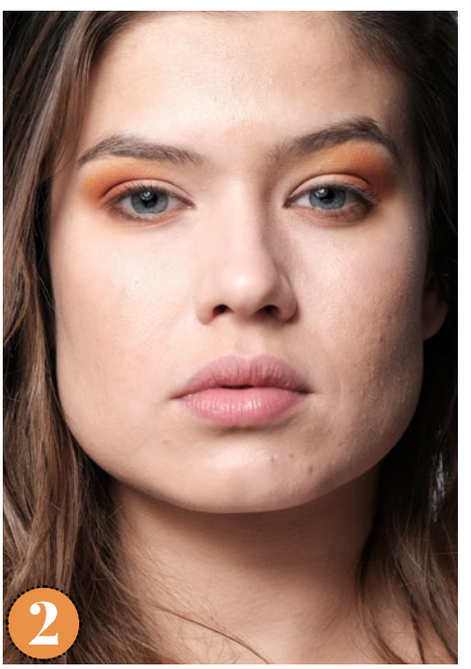
‚Trau dich was Neues! Orange ist die Farbe für Stärke, Aktivität und Wärme. Besonders gut kommt die Farbe zur Geltung, wenn die Farbe des Outfits wie hier im Look eher schlicht ist und die Lippen in zarten Nude-Tönen geschminkt sind. Mit diesem Look bist du immer ein Blickfang!'



VORHER



Ich trage immer zuerst eine **Eyebase** auf, damit das Augen-Make-up den ganzen Tag hält. Tragen Sie einen leicht orangen Lidschatten auf das ganze Augenlid und unter dem Auge auf. In der Lidfalte mit einem roten und stark orangen Lidschatten einblenden.



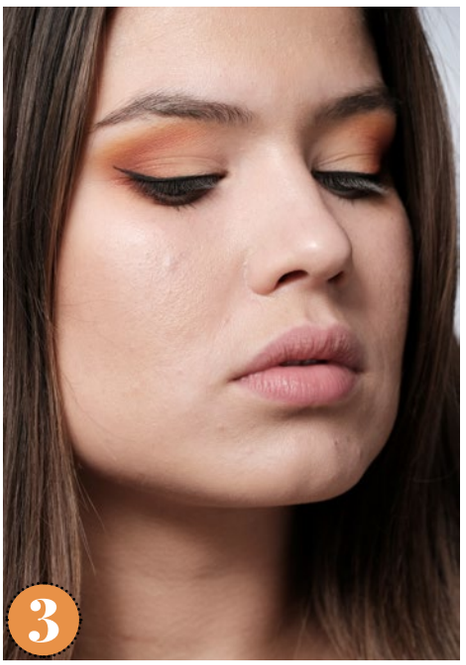
Bevor Sie mit der **Make-up-Base** starten, ist es wichtig, die Haut gut zu reinigen und zu pflegen. Decken Sie die Augenschatten des Models mit einem Concealer und die Unreinheiten mit Camouflage ab. Mattieren und fixieren Sie danach das ganze Gesicht mit einem Puder.

BEAUTY FORUM SWISS by COSMOPROF

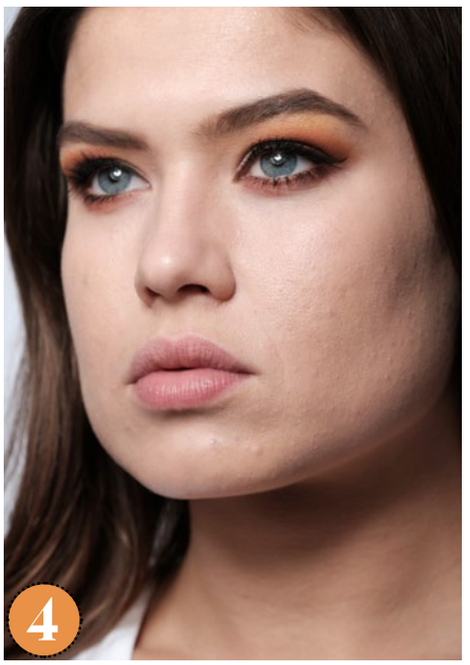
LIVE-SHOW

Sie wollen die Make-up-Artistin live sehen? Dann sollten Sie am Sonntag, 1. März die Make-up-Show von Vanessa Cisullo zum Thema **„Glitter Eye“** am BEAUTY POINT auf der Messe in Zürich nicht verpassen!
Infos und Tickets erhalten Sie unter:

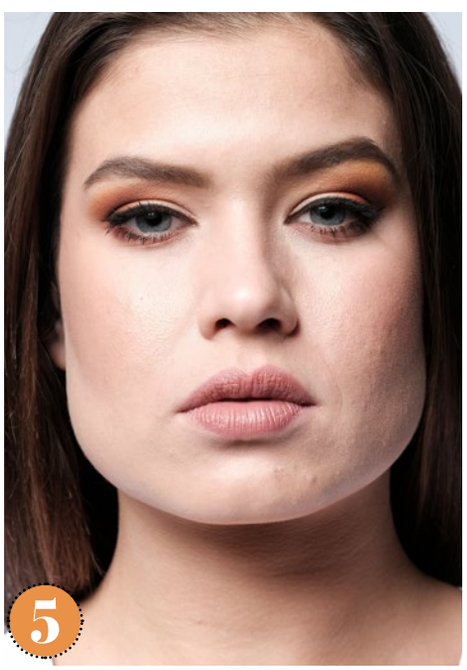
www.beauty-fairs.ch



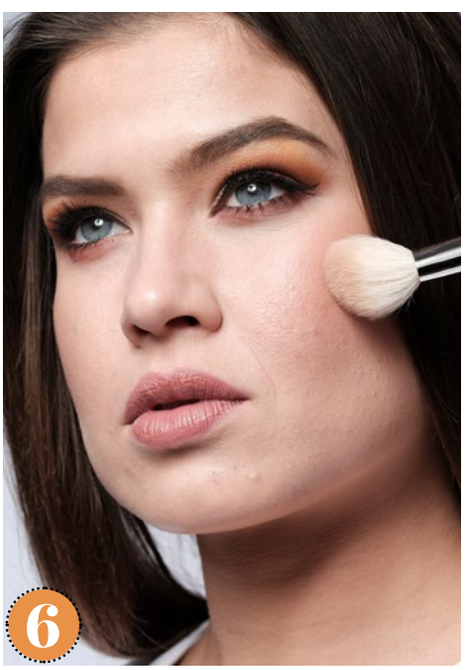
Ziehen Sie nun entlang des Wimpernkranzes einen schwarzen **Lidstrich** mit einem flüssigen Eyeliner.



Jetzt kommen wir zu den **Augenbrauen und Wimpern** – einem ganz wichtigen Part – denn sie rahmen unser Gesicht ein. Nehmen Sie einen Augenbrauenstift oder auch ein Augenbrauen-Powder und zeichnen Sie, um ein natürliches Ergebnis zu erzielen, ganz feine Härchen nach. Bürsten Sie dann mit einem transparenten Augenbrauengel die Haare nach oben, um die Brauen zu modellieren und zu fixieren.
Darauf werden die oberen und unteren Wimpern mit einer schwarzen Mascara kräftig getuscht.



Für die **Lippen** nehmen Sie zunächst einen Lip-Primer. Der Primer dient dazu, dass die Lippen nicht austrocknen, und lässt den Lippenstift oder Lipgloss länger haften. Bei diesem Look stehen die Augen im Fokus.
Tipp: Darum empfehle ich, einen schönen Nude-Ton auf die Lippen aufzutragen.



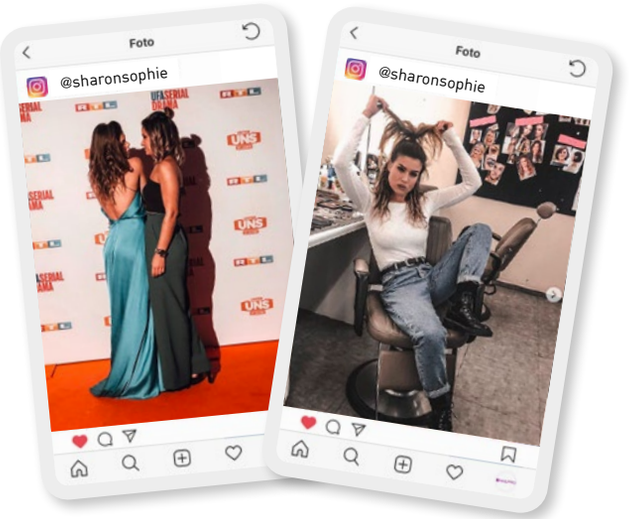
Um den Look abzurunden, wähle ich ein zum Augen-Make-up und zum Lippenstift passendes **Rouge**. Tragen Sie für einen Frische-effekt den geeigneten Farbton auf den Wangen-knochen auf. Ich empfehle ein sanftes Apricot.
Tipp: Da die Lidschattenfarbe Orange ist, wäre beispielsweise ein Roséton sehr unpassend.

MEHR ERFAHREN – ONLINE GEHEN!

Exklusiv für Abonnenten von BEAUTY FORUM: Weitere starke Posen und tolle Fotos vom Shooting finden Sie auf www.beauty-forum.ch unter dem Webcode 152343.

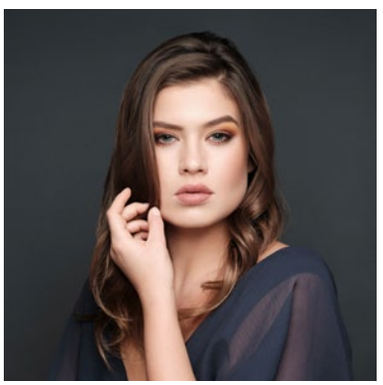
Fotos: Fotograf: Stefan Behrens, Hair- und Make-up-Artistin: Vanessa Cisullo, Model: Sharon Berlinghoff

CoverStory – ganz unter uns



INTERVIEW – Sharon Sophie Berlinghoff macht nicht nur eine gute Figur auf unserem Cover, sondern auch bei verschiedenen TV-Sets oder auf dem roten Teppich. Bei der Daily Soap „Unter uns" spielt die Schauspielerin eine der Hauptrollen. Wie es in der Maske am Set abläuft und was ihr Beauty-Geheimnis ist, verrät sie im Interview.

ZUR PERSON



SHARON SOPHIE BERLINGHOFF
Die 1995 geborene Sharon Sophie Berlinghoff absolvierte eine Musicalausbildung an der Stage School Hamburg. Die Schauspielerin spielt in verschiedenen Serien mit, und hat eine der Hauptrollen in der Daily Soap „Unter Uns".
Instagram: @sharonsophie

BEAUTY FORUM: Wie sieht Ihr Drehtag aus?
Sharon Sophie Berlinghoff: Meistens startet mein Drehtag gegen sieben Uhr morgens in der Maske, danach geht es ab in die Garderobe, um mein Kostüm anzuziehen. Weitergeht es zum Kostümcheck, und der eigentliche Drehbeginn ist um acht Uhr. Aber bei uns ist jeder Tag unterschiedlich – es kann sein, dass ich nur fünf Szenen am Tag spiele oder durchgehend bis Drehschluss um halb sieben am Set bin.

Wie lange sitzen Sie in der Maske – wie läuft es da ab?
Meine persönliche Maskenzeit beträgt für Haare und Make-up nur eine halbe Stunde. Das kann bei einem aufwendigeren Look ein wenig variieren. Bei uns in der Maske arbeiten sehr talentierte Maskenbildner. Wer morgens wen schminkt, wechselt jeden Tag. Die Maskenbildner starten meistens mit dem Augen-Make-up, dann folgt die Foundation, und zum Schluss steht noch die Frisur an, die immer auf den jeweiligen Drehtag angepasst wird.

Wenden Sie das aufwendige Make-up auch im Alltag an?
Nein, ich bin wirklich froh, wenn ich ein wenig Luft an meine Haut lassen kann. Wenn ich jedoch auf Veranstaltungen gehe, bin ich ein sehr grosser Fan von dezenten Smokey Eyes. Bei Abendveranstaltungen kann es aber auch sehr gerne mal aufwendiger und farbenfroher sein. Ich bin da offen und probiere gerne neue Looks aus.

Was ist Ihr Beautygeheimnis?
Gute Ernährung, viel Bewegung und erholsamer Schlaf. Ich bin ein grosser Fan von Heilerdemasken und Mineralpuder.

Auf welche Beauty-Produkte können Sie nicht verzichten?
Meine Favoriten sind die Produkte eines Schweizer Unternehmens. Ich bin erst in diesem Jahr auf diese Marke aufmerksam geworden. Auf die Reinigungstücher könnte ich nicht mehr verzichten. Make-up-technisch schwöre ich auf Puder und auf ein Augenbrauenset.

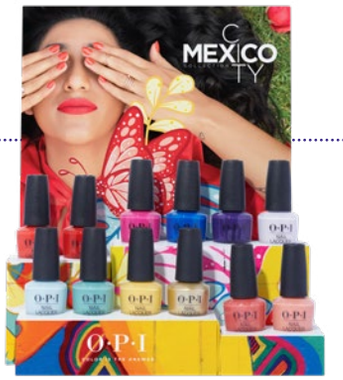
Wie oft gehen Sie zur Kosmetikerin?
Leider viel zu wenig. Ich versuche jedoch, alle drei Monate zu meiner Kosmetikerin zu gehen. Dann buche ich meistens eine Hydra-Facial-Gesichtsbehandlung – davon bin ich ein grosser Fan.

Haben Sie einen Beauty-Tipp?
Weniger ist mehr – aber das Wichtigste ist, dass ihr euch wohlfühlt. Denn wahre Schönheit kommt von innen und sie lässt euch immer strahlen!

Das Interview führte Nadine Frank.

Fotos: Stefan Behrens; Instagram: @sharonsophie

STYLE
Toller Auftritt



KUSSMUND



Stagecolor | Die „Lips Duo – Lipstick & Gloss" bieten Lippenstift und Gloss in einem Produkt. So kann spontan entschieden werden, ob man eher Lust auf matte oder glänzende Lippen hat, oder man kombiniert einfach beides. Die cremige Textur verspricht eine lang anhaltende Deckkraft. Erhältlich in den Farben „Raspberry", „Cherry" und „Flamingo".

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

URLAUBS-FEELING

OPI | Die „Mexico City Collection" bietet 12 bunte, strahlende und lebendige Farben in den klassischen Formeln „Nail Lacquer", „Infinite Shine" und „Gel Color". Sie wird inspiriert von den pulsierenden Kunst- und Modeszenen der Stadt, dem Jet-Set-Appeal und den trendigen Schauplätzen. Von Neo-Mint-Nuancen und Gelbtönen wie leuchtende Zitronen bis hin zu Orangetönen.

Tel. 079 898 20 06, www.opiswiss.ch

FRÜHJAHRS-KOLLEKTION

Malu Wilz | Für tolle Make-up-Looks im Frühjahr und Sommer soll dieses neue Kosmetikset sorgen. Es enthält einen „Satin Glow Blusher", einen „Hot Lip Maximizer" und drei „Lipsticks" in unterschiedlichen Rot- und Brauntönen. Zusätzlich sind zwei „Longwear Eyeshadow Pens" und zwei „Eye Shadows" enthalten.

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



ZARTER BLICKFANG



Mavala | Für zarte Farben auf dem Augenlid soll das „Satin Augenlid-Puder Duo" sorgen. Durch die weiche und seidige Textur können die Puder einfach auf das Lid aufgetragen werden und haften lange auf der Haut, so der Hersteller. In den unterschiedlichen Farbpaletten gibt es einen Grundton und einen passenden kontrastierten Farbton.

Tel. 022 827 01 01, www.mavala.ch

GUT ABGEDECKT



Bodyography | Der cremige „Skin Perfector Concealer" soll Hautunreinheiten kaschieren, ohne die Haut dabei auszutrocknen. Das enthaltene Vitamin E soll müde Haut revitalisieren und Tränensäcke mindern. Die gelben und pfirsichfarbenen Intertöne sollen helfen, Augenringe zu überdecken. Das Produkt ist erhältlich in den Farben „430 Light/Warm", „540 Medium/Neutral" und „410 Light/Cool".

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

BLEIBEN SIE UP-TO-DATE…

… mit der Fachzeitschrift BEAUTY FORUM Edition Swiss!



Orientierung | Beratung | Inspiration

Als Abonnent/in profitieren Sie gleich doppelt:

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

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

Jahresabonnement mit 10 Ausgaben der BEAUTY FORUM Edition Swiss

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

Abonnemente und Probehefte:

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

www.beauty-forum.ch

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

BEAUTY FORUM



Foto: Oleg Gekman/Shutterstock.com

BEAUTY FORUM **LIVE** ERLEBEN!

BEAUTY FORUM SWISS

WHAT'S NEXT
Neuheiten auf der BEAUTY FORUM SWISS ..... Seite 87

VISUAL EXPERIENCE
Diese Live-Erlebnisse erwarten Sie ..... Seite 88

BUSINESS & COMMUNICATION
Optimieren Sie Ihr Business ..... Seite 89

EXPERT SKILLS
Profitieren Sie von Expertenwissen ..... Seite 90

Zürich 2020 – BEAUTY OF TOMORROW

BEAUTY FORUM SWISS 2020 – Am 29. Februar und 1. März trifft sich in den Hallen der Messe Zürich wieder die Schweizer Beauty-Branche. Kommen Sie vorbei und informieren Sie sich über rund 400 Aussteller und Marken – es gibt viel Neues und Aufregendes zu entdecken!



Foto: artistudio

UNSERE 4 HIGHLIGHTS 2020 neu

Bei unserer Umfrage im März 2019 haben Sie uns Ihre Wünsche und Anforderungen an die BEAUTY FORUM SWISS 2020 genannt – und wir haben darauf natürlich reagiert. Das sind unsere neuen Highlight-Bereiche, die wir extra nach Ihren Wünschen und Anforderungen erstellt haben:



WHAT'S NEXT

Erfahren Sie, welche Trends & Neuheiten Sie in der Beauty-Szene 2020 erwarten. Informieren Sie sich, damit Sie mehr wissen als Ihre Kunden.
Mehr dazu auf dieser Seite.



BUSINESS & COMMUNICATION

Sie wollen wissen, wie Sie Ihr Business optimieren – online wie auch im Institut? Wir stellen Ihnen dazu die passenden Workshops und Vorträge vor.
Mehr dazu auf Seite 89.



EXPERT SKILLS

Profitieren Sie vom umfassenden Fachwissen unserer Experten aus Bereichen wie Fusspflege, Medical Beauty und Anti-Aging!
Mehr dazu ab Seite 90.



VISUAL EXPERIENCE

Bei unseren Meisterschaften, Shows und Aktiv-Workshops können Sie Emotionen spüren und Fachwissen praktisch anwenden.
Mehr dazu auf Seite 88.

In dieser Ausgabe, der letzten vor der Messe, stellen wir Ihnen natürlich noch mal alle Highlight-Bereiche vor. Sie dürfen gespannt sein – freuen Sie sich auf die nächsten Seiten und überzeugen Sie sich selbst: Ein Besuch auf der BEAUTY FORUM SWISS zahlt sich aus.



WHAT'S NEXT

Diese Neuheiten erwarten Sie auf der BEAUTY FORUM SWISS 2020.

VORBEIKOMMEN LOHNT SICH!

Haben Sie schon Tickets? Nein? Dann beeilen Sie sich: Denn bereits am Samstag, 29. Februar und Sonntag, 1. März findet die BEAUTY FORUM SWISS in den Messehallen in Zürich statt. Nutzen Sie den Vorverkauf bis zum 28. Februar. **Geniessen Sie Messe-Atmosphäre und verbringen Sie zwei Tage mit Profis der Branche. Sie können sich beraten lassen, networken oder die vielen Eindrücke einfach auf sich wirken lassen.** Egal, ob Sie an Trends und Neuheiten interessiert sind, an bewährten Produkten oder an neuen Behandlungstechniken – auf der Messe präsentiert sich die Schweizer Beauty-Branche, verteilt auf zwei Messehallen.

BUNTES RAHMENPROGRAMM

Sie wollen Ihren Wissendurst und Weiterbildungsdrang stillen? Kein Problem: **Wir bieten Ihnen 17 Weiterbildungs-Seminare in den Bereichen „Anti-Aging, Fuss, Kosmetik & Wellness, Business und Nail"!** Bei den Aktiv-Workshops können Sie das Gelernte direkt in die Tat umsetzen. Zusätzlich findet am Samstag, 29. Februar der **3. Anti-Aging-Kongress** statt – hier erfahren Sie die neuesten Erkenntnisse zum Trendthema „Anti-Aging".
Fiebern Sie mit Ihren Freunden und Kollegen mit, während die **Meisterschaften, Vorträge und Shows live am BEAUTY POINT** stattfinden, und lassen sich inspirieren.

Der **Style Day** mit tollen Make-up- und Styling Shows mit Boris Entrup oder Vanessa Cisullo findet am Sonntag, 1. März ebenfalls auf der Showbühne BEAUTY POINT statt.

KATALOG & GUTSCHEINE

Im Februar erscheint unser umfangreicher Messekatalog. Planen Sie schon im Vorfeld Ihre Messe-Tour und werfen Sie einen Blick in unseren **Ausstellerkatalog**! Sie finden ihn online unter www.beauty-fairs.ch oder direkt auf der Messe. **Tolles Plus:** Auf unserer Website, im Ausstellerkatalog und direkt auf der Messe erwarten Sie in unserem **kostenlosen Gutscheinheft** viele attraktive Gutscheine der Aussteller!

VISUAL EXPERIENCE

Diese Live-Erlebnisse erwarten Sie auf der BEAUTY FORUM SWISS 2020.

PROGRAMM-AUSZUG AM BEAUTY POINT

Der BEAUTY POINT ist die Bühne, an der Sie die Siegerehrungen der Meisterschaften, Make-up-Shows sowie die Vorstellung innovativer Behandlungsmethoden und Produktneuheiten erleben können. Seien Sie live dabei!

SAMSTAG, 29. FEBRUAR

13.00–13.25 Uhr | Vortrag
Onkologie & Kosmetik
Referentin: Kerstin Schmid-Siklic

13.30–13.55 Uhr | Vortrag
Innovative Massagemethoden: Thermo Therapy Fire System
Referent: European Massage Association

14.30–15.20 Uhr | Meisterschaft
7th Newcomer Make-up Trophy

15.30–15.55 Uhr | Firmenpräsentation
Anti-Aging der Zukunft
Referentin: Alexandra Polzin, EnzymPro

16.30–17.00 Uhr | Meisterschaft
Siegerehrung 6th Swiss Lashes Trophy







Fotos: artistudio

SONNTAG, 1. MÄRZ

10.30–10.55 Uhr | Firmenpräsentation
Special Effects Make-up
Veranstalter: KETS

11.00–11.25 Uhr | Firmenpräsentation
Nouba – das multitaskingfähige Make-up
Referentin: Nadja Thoma, Nouba Cosmetics

11.30–11.55 Uhr | Make-up-Show
Glitter & Glow
Referent: Boris Entrup

14.00–14.25 Uhr | Firmenpräsentation
Mineralisches Make-up – der beste UV-Schutz für Frau und Mann
Referentinnen: Erika Aeberli, Tricia Behmardi, careconcept

15.00–15.30 Uhr | Meisterschaft
Siegerehrung 26. Make-up-Meisterschaft

15.30–17.00 Uhr | Meisterschaft
Siegerehrung Nailympion

Das vollständige Programm am BEAUTY POINT finden Sie auf www.beauty-fairs.ch

BUSINESS & COMMUNICATION

Optimieren Sie Ihr Business – online wie auch im Institut!





SEMINARE: BUSINESS FORUM

Von der richtigen Kundenkommunikation über eine erfolgreiche Social-Media- und Marketing-Strategie bis hin zur passenden Versicherung für Ihr Institut – bei unserem bunten Workshop-Programm ist für jeden etwas dabei!



CARMELA SCHNYDER

„Versicherungsdschungel Schweiz“

Als (Teil-)Selbstständige sind Versicherungen ein grosses Thema. Sicher haben Sie sich schon die Frage gestellt, welche Versicherung Sie persönlich brauchen und welche Sie für Ihr Institut benötigen? Der Kurs soll Ihnen helfen, Licht in dieses Versicherungsdunkel zu bringen und Ihnen eine abgesicherte finanzielle Basis zu ermöglichen.

Wann? Samstag, 29. Februar
10.00–11.00 Uhr

Buchungsnummer: Seminar 141



BJÖRN DOSWALD

„Social-Media-Strategie zum erfolgreichen Web-Auftritt für Ihr Institut“

Kleiner Aufwand, grosse Wirkung: Erfahren Sie im Seminar, wie Ihr Institut mit gezielter Social-Media-Präsenz aus der Masse heraussticht. Referent Björn Doswald zeigt Ihnen, wie Sie mit gutem Social-Media-Einsatz die Sichtbarkeit und den Erfolg Ihrer Website und Ihres Unternehmens schnell und einfach steigern können.

Wann? Samstag, 29. Februar
13.00–14.00 Uhr

Buchungsnummer: Seminar 143



DANIELA THRIER

„Mehr Kunden auf der Website und im Studio – so funktioniert‘s!“

Content Marketing ist in aller Munde. Doch kaum einer weiss, dass es der Schlüssel für mehr Kunden auf der eigenen Website oder im Institut ist. Marketingexpertin Daniela Thrier zeigt Ihnen im Seminar praxisnah, wie Content Marketing funktioniert. Nutzen Sie die Chance und erfahren Sie, wie Sie Ihren Web-Auftritt verbessern können.

Wann? Sonntag, 1. März
11.30–12.30 Uhr

Buchungsnummer: Seminar 252



ISABELLE RITLER

„Glückliche Kundenbeziehungen – Herausforderungen im Alltag meistern“

Schlecht gelaunte Kunden, kurzfristig geplatzte Behandlungstermine, oder die Kundin hat kein Geld dabei – es gibt viele Herausforderungen, die eine Kosmetikerin meistern muss. Im Seminar geht Kosmetikerin Isabelle Ritler auf Schwierigkeiten im Alltag der Kosmetikerin ein und zeigt Lösungen auf.

Wann? Sonntag, 1. März
14.30–15.30 Uhr

Buchungsnummer: Seminar 254

Fotos: artistudio; Referenten

EXPERT SKILLS

Profitieren Sie vom fundierten Fachwissen der Experten!



3. ANTI-AGING-KONGRESS

Am Thema „Anti-Aging" kommt keine Kosmetikerin vorbei, darum ist es besonders wichtig, dass Sie darüber bestens Bescheid wissen! Am Samstag, 29. Februar dreht sich im 3. Anti-Aging-Kongress alles um dieses Thema. Erfahren Sie in den drei Sessions von Ärzten die neuesten Forschungsergebnisse, Trends und Behandlungsmöglichkeiten.

SESSION 1:
ÄSTHETIK & KOSMETIK

Wann? Samstag, 29. Februar 2020 | 10.00–11.45 Uhr

Wo? Raum K3

Buchungsnummer: Seminar 131



DR. MED. BARBARA KERNT

„Volumenvermehrung bei Lippen und Behandlung von Fältchen im Mundbereich"

Der Wunsch nach sinnlichen Lippen und glatter Haut um die Lippen wird immer häufiger. Oft ist hier eine Kombination verschiedener Ansätze notwendig. Im Vortrag werden Standardmethoden wie Botox, Fäden, Eigenblut, Needling und Hyaluronsäure zur Lippenvergrösserung und zur Therapie der perioralen Fältchen erläutert.



DR. MED. ALEXANDER FUCHS

„Botulinum, Hyaluron: alles Gift oder was!?"

Sind Botulinum und Hyaluron wirklich unkontrollierbare Wirkstoffe? In einem interaktiven Workshop werden alle Fragen zum Thema „Botulinum und Hyaluron" ausführlich beantwortet. Es werden die Grenzen, aber auch die Möglichkeiten einer konservativen Behandlung mit Botulinum und Hyaluron vorgestellt.

Foto: artistudio; Referenten

SESSION 2: WIRKSTOFFE

Wann? Samstag, 29. Februar 2020 | 13.00–14.30 Uhr

Wo? Raum K3

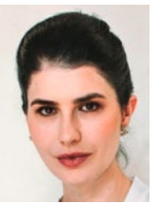
Buchungsnummer: Seminar 132



DR. MED. MICHAEL D. WAGENER

„Effektive Anti-Aging-Wirkstoffe – was taugen sie wirklich?“

Umweltbelastungen oder Giftstoffe wie Zigarettenrauch schädigen unsere Kollagen- und Elastinfasern nachhaltig. Anti-Aging-Wirkstoffe wie Omega-3-Fettsäuren, Co-Enzym Q10 oder Kaviarextrakt gelten derzeit als besonders vielversprechend im Kampf gegen die Hautalterung. Im Vortrag werden diese Wirkstoffe, die als Creme oder als Nahrungsergänzung in Form von Kapseln und Tabletten eingenommen werden können, genauer unter die Lupe genommen.



DR. MED. LIV KRAEMER

„Die Sonne – die Feindin der Schönheit! Warum und wie Sonnenschutz bei der Hautalterung hilft und was man beachten muss!“

Die Menschen tun alles, um dunkle Flecken und Falten von der Haut fernzuhalten oder sie sogar ganz wegzubekommen. Doch niemand denkt über einen täglichen Sonnenschutz nach. Dabei trägt die tägliche UV-Strahlung stark zur Hautalterung bei.
Was die UV-Strahlung des Sonnenlichts genau auf unserer Haut verursacht und worauf Sie bei Sonnenschutz achten müssen, erklärt Ihnen Dr. Liv Kraemer.

SESSION 3: DERMATOLOGIE UND ANTI-AGING

Wann? Samstag, 29. Februar 2020 | 15.00–16.30 Uhr

Wo? Raum K3

Buchungsnummer: Seminar 133



DR. MED. DANIELA KLEEMAN

„Schönheit! Kann Schönheit definiert oder gar gemessen werden? Welche Methoden gibt es in der Medizin und Kosmetik, um die Schönheit eines jeden zu maximieren?“

Was ist Schönheit, wie wird sie definiert und welchen Stellenwert hat sie in der heutigen Gesellschaft? Welche medizinischen und kosmetischen Methoden stehen heute zur Verfügung, um bei Patientinnen das Hautbild, die Proportionen von Nase, Lippe, Wangen sowie die Gesichtszüge zu optimieren? Im Vortrag erfahren Sie Methoden zum chirurgischen „Face-Styling“ – die Palette reicht von Botulinumtoxin- über Filler- bis hin zur PRP-Behandlung.





DR. MED. MARKUS DEPFENHART, DANIEL STAEGER

„Needling und Hautregeneration“

Dr. Markus Depfenhart erklärt, wie Narbenoptimierung und Hautregeneration heute mit modernsten Wirkstoffen erreicht werden, ohne dass medizinische Eingriffe notwendig sind. Im zweiten Teil gibt er einen Einblick in die Forschung der Tattoo-Entfernung und wie diese zukünftig den Tattoo-Markt verändern werden. Daniel Staeger erläutert Ihnen, wie die Vorbereitung und Nachsorge von medizinischem Needling mit neuesten Wirkstoffen ausschlaggebend für den Erfolg sind. Der Vortrag zeigt zudem, was mit dem Wirkstoff Vitamin A alles möglich ist.

Vorverkauf

3. ANTI-AGING-KONGRESS

Nutzen Sie die reduzierten Ticketpreise im Vorverkauf – es lohnt sich!

Pro Session CHF 30.00 (Tageskasse: CHF 44.00).

Alle 3 Sessions CHF 75.00 (Tageskasse: CHF 99.00).

Vorverkauf noch bis 28. Februar 2020: www.beauty-fairs.ch



EXPERT SKILLS

Profitieren Sie vom fundierten Fachwissen der Experten!





SEMINARE: KOSMETIK & WELLNESS

Wir bieten Ihnen ein vielseitiges Angebot für Ihre Weiterbildung. Nutzen Sie die Teilnahme an einem der IFC-Seminare und -Workshops. Lassen Sie sich inspirieren!



KERSTIN SCHMID-SIKLIC

„Übersicht der onkologisch-kosmetischen Fachweiterbildungen in der Kosmetik“

Erweitern Sie Ihr berufliches Wissen als Fachkosmetikerin: Mit einer onkologischen Kosmetikfortbildung können Sie sich auf Kunden spezialisieren, die von einer Krebserkrankung betroffen sind oder waren. Fachweiterbildungen empfehlen sich im Hautpflegebereich, in der Fusspflege, Coaching und Visagistik.

Wann? Samstag, 29. Februar
14.30–15.30 Uhr

Buchungsnummer: Seminar 142



JOANA FERREIRA

„Going Natural – das Potenzial von Bio-Kosmetik und veganer Kosmetik“

Grüne Kosmetik liegt bei Kunden voll im Trend. Naturkosmetik kann sich heute meist mit konventioneller Kosmetik messen. Aber wo liegt der Unterschied? Wie können wir zwischen „natürlicher“ und „naturnaher“ Kosmetik unterscheiden? Im Seminar erfahren Sie alles zum Thema.

Wann? Sonntag, 1. März
10.00–11.00 Uhr

Buchungsnummer: Seminar 251



JESSE DE GROODT

„Kosmetik über den Tellerrand betrachtet“

Die Haut ist nicht nur Spiegel der Seele, sie ist auch der Spiegel des Stoffwechsels und des Entgiftens. Der Vortrag erklärt, wie die Haut als grösstes Organ bei vielen Stoffwechselvorgängen involviert wird, und verschafft somit Einblick, wie in der ganzheitlichen Kosmetik neue Erfolgschancen erschaffen werden können.

Wann? Sonntag,1. März
13.00–14.00 Uhr

Buchungsnummer: Seminar 253



BORIS ENTRUP

„Glitter & Glow“

Für den perfekten Glow verwenden wir 2020 zusätzlich zum Highlighten auch Glitzerpartikel: Beim Glitzer-Strobing setzt man schimmernde Metallic-Puder und Glitter ein, um die Konturen zu betonen. Mit diesem Trend lassen sich viele aufregende und dennoch natürliche Looks umsetzen – Boris Entrup zeigt, wie es geht!

Wann? Sonntag, 1. März
14.30–15.30 Uhr

Buchungsnummer: Seminar 234

Fotos: aristudio; Referenten





VORVERKAUF

Kaufen Sie bis zum 28. Februar vergünstigte Seminar- und Workshopkarten!
www.beauty-fairs.ch/seminare



FUSS IM FOKUS

Extra für Fusspfleger und Fussprofis gibt es auf der BEAUTY FORUM SWISS ein spezielles Weiterbildungsprogramm. Hier erfahren Sie die neuesten Methoden und Techniken zum Thema „Fuss im Fokus".



INGE BLIND

„Druckentlastung und Korrekturmöglichkeiten bei Zehen- und Nageldeformationen"

Die Referentin erläutert, welche Möglichkeiten uns moderne Behandlungsmethoden bieten, um Zehen- und Nageldeformationen entgegenzuwirken. Im Mittelpunkt des Vortrags stehen hierbei die Schmerzfreiheit und die Zufriedenheit des Kunden mit dem Behandlungsergebnis.

Wann? Sonntag, 1. März
10.00–11.00 Uhr

Buchungsnummer: Seminar 231



DR. EVELYN FEIN

„Nagelpilz: Verbreitung, behandeln, vorbeugen"

Nagelpilz gehört zu den häufigsten Nagelveränderungen. Wie erkennt man eine Pilzinfektion, und wie erfolgt die Übertragung? Was tun, wenn man betroffen ist, und wie kann man eine Infektion vorbeugen? Erhalten Sie von Referentin Dr. Evelyn Fein einen Überblick über das Thema „Nagelpilz in der Fusspflege-Praxis".

Wann? Sonntag, 1. März
11.30–12.30 Uhr

Buchungsnummer: Seminar 232

AKTIV-WORKSHOPS

Bei den Aktiv-Workshops in den Bereichen „Nail" können Sie die Theorie gleich in die Praxis umsetzen, während Sie beim Workshop zum Thema „PMU" das zu Lernende direkt bei einer Live-Behandlung betrachten können.



ROSINE DÄTWYLER

„Nanoblading, modernste Methode im Microblading"

Nanoblading ist akkurater und hält länger als Microblading – feine Härchen können so noch präziser nachgeahmt werden. Rosine Dätwyler zeigt Ihnen während einer Live-Behandlung an einem Modell Möglichkeiten auf, wie Sie die Methode in Ihrem Institut integrieren können.

Wann? Samstag, 29. Februar
14.00–15.30 Uhr

Buchungsnummer: Seminar 173



NATALIE HOFMANN

„Gel-Modellage, ohne zu feilen – Tipps und Tricks"

Auffüllen, ohne zu feilen – diese Technik liegt im Bereich Nail-Design gerade besonders im Trend. Sie birgt aber auch einige Herausforderungen, wie zum Beispiel schnelles, aber trotzdem präzises Arbeiten. Nail-Expertin Natalie Hofmann zeigt Ihnen praktische Tipps und Tricks zur Technik.

Wann? Samstag, 29. Februar
10.00–11.30 Uhr

Buchungsnummer: Seminar 171

Fotos: artistudio, Referenten

Messe-Highlights

INNOVATIONEN BEI DER 26. BEAUTY FORUM SWISS – Die diesjährige Messe bietet Ihnen wieder eine spannende Auswahl an hochkarätigen Unternehmen. Auf den folgenden Seiten präsentieren wir Ihnen schon vorab einige Highlights.



Foto: Stefan Schmidlin

HIGHLIGHTS
Beauty Forum Swiss



GUSTAV BAEHR

Das dreimal in Folge preisgekrönte Kombinationsgerät „Baehr TEC A 2000" für die professionelle Fusspflege ist robust, hygienisch und hat schon viele Anwender überzeugt. Die zwei starken und leisen Absaugturbinen (49–58 db) gewährleisten ein einfaches Arbeiten. Mit dem zertifizierten Medizinprodukt sind Sie auch in Zukunft auf der sicheren Seite. Es ist mit seinem Gewicht von nur ca. 2,4 Kilogramm der ideale Begleiter bei mobilen Einsätzen.

Halle 5, Stand B13, www.baehrshop.de



N-TREE SOLUTIONS

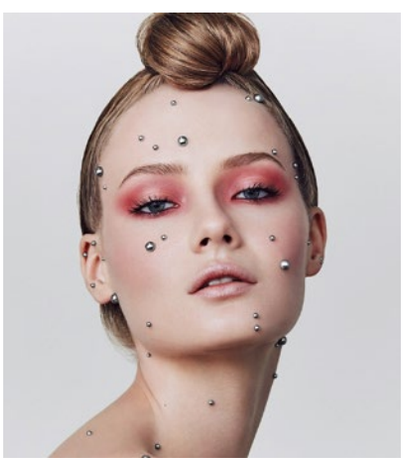
Mit dem Online-Reservationssystem haben Sie Ihre Ressourcen und Planungen im Griff: Planen Sie sicher und einfach neue Serienbuchungen für Ihre Kurse oder buchen Sie Termine wie Behandlungen oder Trainings in einer zentralen Kalenderansicht. Mit der Mobile-App haben Sie Reservationsdaten jederzeit dabei – Ihre Angebote sind immer und überall online verfügbar.

Halle 5, Stand B17, www.n-tree.ch

KETS MAKE UP ACADEMY

An der KETS Make Up Academy finden Sie genau den Lehrgang, der am besten zu Ihren persönlichen Bedürfnissen passt: von der Ausbildung zum Make-up-Artist (mit Diplom) bis hin zur Spezialisierung im Bereich Fashion- und Special-Effects-Make-up oder ein Portfolio-Shooting mit internationalen Fotografen und Models.

Halle 6, Stand K15, www.kets.ch





LYDIA DAÏNOW

Zur Messe präsentiert Lydia Daïnow das neueste Produkt der wachsenden Naturkosmetik-Familie. Das neue „V-Shape Serum" mit Goji-Stammzellen, Hyaluronsäure, Tamarind- und Taraextrakt. Das Verwöhnprodukt im attraktiven Dropper definiert die Gesichtskonturen, verbessert die Hautmatrix, schützt vor Umweltstress und ist frei von synthetischen Inhaltsstoffen.

Halle 5, E09, www.lydiadainow.ch



VIPLASHES

Das Wimpernwuchsmittel „EyeLixir" kommt komplett ohne den Wirkstoff Prostaglandin aus und ist zu 100 % vegan und pflanzlich. Das Produkt ist auf die Bedürfnisse der Haut und speziell auf die Haarfollikel von Wimpern und Augenbrauen abgestimmt. Ein Tropfen täglich für beide Augen reicht aus, um Ihnen schon in kürzester Zeit längere, stabilere und dichtere Wimpern und dichtere Augenbrauen zu zaubern.

Halle 5, Stand D18, www.viplashes.ch

HIGHLIGHTS

Beauty Forum Swiss



TOOTH FAIRY

Auf der Messe erhalten Sie das „Zahnbleicher-Starter-Set“ zum speziellen Messepreis von CHF 1'500. Sie sparen somit CHF 336 und erhalten zusätzlich ein Zahnkristall-Starter-Set im Wert von CHF 225 gratis! Die Investition lohnt sich, da ein Kunde für eine Behandlung zwischen 100 und 199 CHF bezahlt. Im Set enthalten sind 25 Zahnbleich-Kits sowie zehn Extrabehandlungen.

Halle 6, Stand G23, www.toothfairy.ch



HALA SCHEKAR

Bei Hala Schekar finden Sie alle Produkte, die für ein gepflegtes und attraktives Erscheinungsbild notwendig sind: von Sugaring-Produkten für eine sanfte Haarentfernung mit natürlicher Zuckerpaste und Enzymen über das „DeLuxeSun Natural Tanning Spray“ für eine gesunde Bräune bis hin zum Wimpernserum „DeLuxeLash Advanced“ für lange und dichte Wimpern und zum „DeLuxeHair Advanced“-Serum, das für volles Kopfhaar sorgt.

Halle 5, Stand B16/C23, www.halaschekar.ch



STYLE ME UP

Die noch nie da gewesenen perfekt gefächerten Wimpern mit kaum sichtbaren Klebepunkten sind in einer stylischen Box erhältlich. Es ist kein mühsames Selberfächern mehr nötig, weshalb sich die Arbeitszeit stark verkürzt. Die Box enthält ungefähr 500 Fächer in der Biegung C und D (7–15 Millimeter): 2D und 3D für ein natürlicheres Volumen, 5D und 7D für starkes Volumen und 10D für die „Russian Extreme Volume Methode“.

Halle 5, Stand B23/C29, www.style-me-up.ch



NOUBA

Der „MILLEBACI Liquid Lipstick“ ist ein einzigartiger, lang haftender und kussechter Lippenstift. Die intensiven Farben und die seidig matte Konsistenz hinterlassen ein perfektes Finish. Natürliche Inhaltsstoffe trocknen die Lippen nicht aus und halten sie weich und geschmeidig. Der Lipstick hält, was er verspricht: Mit ihm können Sie bis zu 1000 Küsse verschenken!

Halle 6, Stand K21, www.ecoiffeur.ch





QMD

Das Cryolipolyse-Gerät „qmd® Sélene“ hat seinen Ursprung im medizinischen Bereich und wurde speziell für die Schönheits-Branche weiterentwickelt. Die nicht invasive Technologie steigert mittels alternierender Kälte und Wärme die Durchblutung und verbessert den Stoffwechsel und so die Sauerstoffversorgung des Gewebes. Die Behandlung wirkt straffend und stärkend auf Muskeln und Gewebe und bei einer längeren Anwendung fettreduzierend.

Halle 5, Stand B06, www.mtr-ag.ch



DR. HAUSCHKA

Seit 1967 gibt es die Dr. Hauschka Kosmetik – sie gehört damit zu den Pioniermarken für Naturkosmetik. Eine Dr. Hauschka Kosmetikbehandlung geht unter die Haut: Sie beginnt an den Füssen und verwöhnt Ihre Kundin, bis sich ihr ganzer Körper in der Tiefe und an der Hautoberfläche entspannt und ausbalanciert anfühlt. Im Mittelpunkt steht die Pinsel-Lymphstimulation. So entsteht Schönheit, die von innen kommt.

Halle 5, Stand D20
www.walaarzneimittel.ch

NEOVITA COSMETICS™



„Cell Vitality^3" ist eine innovative Hautpflege-Serie für alle, die einen modernen Lifestyle zelebrieren und deren Tage „mehr als 24 Stunden dauern". Die Produkte bieten einen wirksamen Schutz vor „Digital Aging", verursacht durch lange Smartphone-Nutzung oder Bildschirmtätigkeiten. Mit der Pflegeserie findet unsere Haut zurück zu einem gesunden Biorhythmus, sie wird vitalisiert und erzielt einen strahlenden Teint – ganz ohne Konservierungsmittel!

Halle 5, Stand B15, www.neovita.ch



HELLMUT RUCK

Inspiration und Ideengeber bei der Einrichtung der eigenen Praxis sind die neuen RUCK-Raumkonzepte. Sie bieten innovative Lösungen für jeden Geldbeutel und Tätigkeitsbereich: von der platzsparenden Alles-drin-Lösung für die erste eigene Praxis bis zur spektakulären Spa- und Wellnesskabine. Basis ist dabei ein ganzheitlicher Ansatz, der neben der Produktausstattung auch Gestaltung und Design des Praxisraums mit einbezieht.

Halle 5, Stand A10/A12, www.hellmut-ruck.de



MAVEX

Die dermokosmetische „White Perfection"-Linie schützt und repariert die Zellen, mildert sichtbar Alterserscheinungen wie Linien und Fältchen und glättet die Haut. Die Anwendung der Produkte regt die Kollagen- und Elastinbildung der Haut an und hellt punktuelle Pigmentierungen der Haut auf.

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

POLLOGEN



Entdecken Sie die neuen „OxyPods" („Balance, Revive, Illuminate"), die eine geballte Ladung an Wirkstoffen enthalten und, kombiniert mit den passenden Seren, hervorragende Resultate mit dem „OxyGeneo"-Gerät erzielen. Sie und Ihre Kunden werden begeistert sein. Besuchen Sie uns am Stand Swiss Beauty Point.

Halle 5, Stand E03
www.swissbeautypoint.ch



TIMEBLOCK

Wahre Schönheit kommt vor allem von innen. Deshalb gibt es von „timeblock®" das erste auf Evidenz basierte Nutrikosmetik-Konzept, das Ihrem Körper genau das gibt, was er für ein gesundes und jugendliches Aussehen braucht. Höchste Qualität und durch Studien belegte Wirksamkeit – das macht „timeblock®" zu dem, was es ist: die perfekte Kombination, um Ihre Schönheit von innen und aussen zu unterstützen.

Halle 5, Stand E28, www.timeblock-europe.com

profi-shop

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



Susanne Lamprecht

MAKE-UP FÜR JEDEFRAU

Wie gelingt es, Ausstrahlung und Lebensfreude mithilfe von ausgewählter Kosmetik auszudrücken? Visagistin Susanne Lamprecht teilt ihre Erfahrungen, wenn es darum geht, die Persönlichkeit eines Menschen mit Make-up zu betonen und Vorzüge hervorzuheben. Ergänzt wird dies durch Informationen zu typgerechtem Styling, Farbenlehre, Stiltypen und verschiedenen Make-up-Anlässen.

287 Seiten, Hardcover, CHF 70.00

Malu Wilz

BEAUTY FORUM EDITION: MAKE-UP AROUND THE WORLD

Die DVD präsentiert Ihnen interessante Kosmetikaspekte, professionelle Tipps und Step-by-step-Anleitungen, mit denen Sie Ihr Wissen in puncto Make-up für helle und dunkle Hauttypen noch ein bisschen erweitern können. Die feinen Unterschiede beim Schminken von Kunden aus unterschiedlichen Kulturen verdeutlicht Malu Wilz ebenso wie das Thema „Typ- und stilgerechtes Styling".

45 Minuten, Deutsch, CHF 39.00



FACHBÜCHER ZUM THEMA KOSMETIK

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

AUF EINEN BLICK

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

– Medizin/ Dermatologie

– Kosmetik

– Fusspflege

– Nail

– Alternative Therapien

– Ernährung

– Make-up und Farbe

– Marketing und Verkauf

– Sonstige

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

www.beauty-profi-shop.ch

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

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

Übergabe/Verkauf Kosmetikinstitut

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

ANZEIGEN WERDEN GELESEN!

SIE TUN'S GERADE!

KOSMETIKERIN (50 %) in Zürich gesucht

MISU Beauty Spa ist ein innovatives Beauty Studio an schönster Lage vom Zürichsee.
Eine relaxte, urbane Atmosphäre, exzellente und persönliche Beratung sowie modernste Anti-Aging Behandlungsmethoden (HydraFacial, Microneedling, Mesotherapie, JetPeel, Microdermabrasion, Tixel, Bloomea, BB Glow, IS Clinical, chemische Peelings) ermöglichen bestmögliche Behandlungseffekte.
Ab März 2020 suche ich eine aufgestellte, motivierte und zuverlässige Kosmetikerin auf 50 % Basis.

Anforderungen:
– abgeschlosssene Ausbildung als Kosmetikerin
– Erfahrung
– fliessend Deutsch (Fremdsprachen von Vorteil)
– sauberes, selbstständiges und genaues Arbeiten
– ausgezeichneter, niveauvoller Kundenumgang
– ausgeprägter Sinn für Hygiene
– positive Ausstrahlung und gepflegtes Erscheinungsbild

Das bietet MISU Beauty Spa:
– angenehme Kundschaft
– wunderschönes, modernes Ambiente
– die Möglichkeit mit ausschliesslich originalen Geräten zu arbeiten
– Weiterbildungen
– fixer Basislohn mit zusätzlichen Provisionen



ZU VERKAUFEN IN MURI BEI BERN
ELEGANT EINGERICHTETES KOSMETIK-INSTITUT

Nach 34-jähriger Tätigkeit gehe ich langsam in den Ruhestand und suche eine nette Nachfolgerin.

Das Institut kann mit der gesamten Einrichtung, grossem Kundenstamm, med. Geräten und grossem Depot übernommen werden.

Gerne werde ich Sie bei der Einarbeitung unterstützen.

Das Institut teilt sich wie folgt auf: 2 eingerichtete Behandlungsräume, Verkaufs -und Warteraum, grossem Büro (Privatzimmer), 2 WC – Lavabos

sowie eine kleine Kochnische.

Gute Lage im EG, gut erreichbar mit Tram und Bus, sowie viele gratis Parkplätze direkt vor dem Haus.

Ernste Interessentinnen können mich unter 079 225 17 60 erreichen.

www.institut-bodycare.ch

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-kosmetikschule.ch
www.faces-kosmetikschule.ch
faces – academy of make-up artists

Burgdorf / Dübendorf

SWISS WELLNESS ACADEMY
Mit der Swiss Wellness Academy kommen Sie beruflich weiter. Über 100 Aus- und Weiterbildungen an den Standorten Burgdorf, Dübendorf und Basel warten auf Sie. Erfahrene Dozenten und Dozentinnen bilden Sie in den Bereichen Kosmetik, Fusspflege, Wellness und Massage sowie Therapie weiter und bieten praxisnahe Verkaufs- und Marketingseminare an. Dank dem Anschluss an die Simon Keller AG profitieren Sie beim Besuch eines Seminars von Sonderkonditionen auf die kursspezifischen Produkte.
Lyssachstrasse 83, 3400 Burgdorf
Tel. +41 34 420 08 04,
Fax: +41 34 420 08 01
info@swa.ch, www.swa.ch

Chur / St.Gallen / Zürich

Ayura Beauty Academy
Aus- und Weiterbildungen Kosmetik. Z.B. Kosmetikausbildung mit Diplom. Modernste Erwachsenenbildung dank kombinierten Lehrgängen Praxis/Theorie. Kleine Gruppen. In wenigen Wochen Kosmetikerin mit Diplom sowie Tageskurse; kosm. Fusspflege, Festtage-/Braut Make-up und Make-up Spezial, Sugaring Haarentfernung, Hot-Stone & Spa Harmony Massagen, Kosmetikverkäuferin (3 ½ Tage). Spezielle Schüler-Einkaufskonditionen für Kosmetikprodukte und Hilfsmittel. Weiterbildungspass Kurse (Spezialpreise)! Gute Deutschkenntnisse sind Voraussetzung! Kursdaten und Infos finden Sie auf unserer Homepage.
Rehetobelstrasse 8,
9037 Speicherschwendi
Verwaltung 071 344 46 44
www.ayura.ch, admin@ayura.ch

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!
Kontaktdaten:
Kosmetikplattform.com GmbH
Schöneggstrasse 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 qm^2 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
Heiligkreuzstrasse 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 Erlernte wird in vielen praktischen Anwendungen in der kleinen Klasse und beim praxisnahen Üben an Modellen verinnerlicht:
Inhalt:
- Anatomie, Physiologie, Dermatologie
- Chemie, Warenkunde
- Hygiene
- Hautanalyse
- Gesichtsreinigung, 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 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.
Stettbachstrasse 6, 8600 Dübendorf
Tel. +41 44 312 39 39
info@mariaschweizer.ch
www.mariaschweizer.ch

Medizinische Kosmetik

■ Baar

swissestetic AG

Erfolgreich dank Wissen
Die Kosmetikbranche durchlebt einen ständigen Wandel. Es ist nicht einfach, auf dem neusten Stand zu bleiben.
Die Kunden haben immer höhere Ansprüche, die rechtlichen Anforderungen werden komplizierter und die Kosmetikindustrie bringt laufend neue Produkte auf den Markt.
Wir helfen Ihnen, auf dem neusten Stand zu bleiben. Profitieren Sie von unserer langjährigen Erfahrung in der kosmetisch-medizinischen Branche. Nehmen Sie teil an unseren professionellen Weiterbildungen und Events, lernen Sie unsere innovativen Produkte und Behandlungen kennen und lieben. Seien Sie erfolgreich dank Wissen! Wir freuen uns auf Sie.
Unsere fundierten Schulungen inklusive Zertifikat beinhalten unter anderem die folgenden Themen, bei denen Theorie, sowie auch die praktische Anwendung kompetent weitergegeben werden: Anti-Aging, Akne, chem. Peeling, Depigmentation, Kabinenbehandlungen, Verkaufsprodukte und viele mehr.
Die aktuellen Kursdaten finden Sie auf unserer Homepage.
Adresse:
swissestetic AG
Blegistrasse 5
6340 Baar
Schweiz
Kontakt
041 768 80 80
www.swissestetic.ch
Weiterbildungs-Kategorien
• Medizinische Kosmetik
Marken
• mesoestetic
• swissestetic

■ 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
Weissenbrunnenstrasse 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 Radiofrequency 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
fachakademiebysoraya@yahoo.com
www.fachakademie-medizinische-aesthetische-kosmetik.ch

Lashes

■ 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 selbständig durchführen können. Nach dem Abschluss der Schulung erhalten Sie weiterhin professionelle Unterstützung durch unser Team bezüglich Behandlungen und Marketing.
Nouveau Lashes Schweiz
Luzernstrasse 11, CH-6330 Cham
Tel. +41 77 477 70 00
www.nouveaulashes.ch

■ Suhr/ Zürich/ Bern/ Etoy

DOBI-INTER AG, DOBI Academy

Erlernen Sie bei uns das professionelle System der semipermanenten Wimpernverlängerung und Wimpernverdichtung mit Einzelwimpern aufgeteilt in verschieden 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 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-Wimpernstylistin. Wir bieten: Volumentechnik und Workshops, Umschulungen nach Kundenwünschen auch in ihrem Studio. Moderne Schulungsräume, kleine Gruppen, in Zürich, Bern und Schaffhausen. Sie erhalten ein fachmännisches Wissen mit viel Praxis.
Neu für Profis, oder die es werden möchten: Volumen & Style, 2-Tages Intensivschulung für Fortgeschrittene.
Sternenstrasse 29, 8002 Zürich
Stadthausgasse 23, 8200 Schaffhausen
www.luxuslashes-schweiz.ch
mail@augenblick-sh.ch

Make-up

■ Bern

faces Fachschule für Kosmetik academy of make-up

Ausbildung/Weiterbildung, Kosmetiker/in, Visagist/in Make-up, Permanent Make-up, Hairstyling, Masseur/in, Nail design, Eyelash extensions, Plasma Lifting. Professionelle Vorbereitung zur selbstständigen Ausübung des Berufes mit Diplomabschluss.
Spitalgasse 28, Bern,
Tel. 031 312 18 00
info@faces-kosmetikschule.ch
www.faces-kosmetikschule.ch
faces – academy of make-up artists

BLEND – Academy of Makeup Artistry Visagistenschule

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

W 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 Weiterbil-

dungsmöglichkeiten 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.pofty.ch

Permanent-Make-up

Aarau

MAYKOSMETIK ACADEMY
Perfektion rund um die Uhr. Schönheit ohne Aufwand. Gleichbleibendes Aussehen in allen Lebenslagen. Tag und Nacht eine tolle Ausstrahlung. Träumen Sie auch davon, Ihre Kunden das anzubieten? Unsere Schulungsangebote: Grundausbildungen PMU, Microblading, Farbschulung, Korrektur Workshop, PMU Entfernung mit Professional Remover, Workshops Spezial Technik, Candy Lips/ Eyeliner/ Nano Brows/ Herren Pigmentation, Onkologische Pigmentierung, Tricho (Skalp) Pigmentation, Areola- und Narbenpigmentation.
Vertiefen Sie Ihr praktisches Können bei einer Privat-Schulung, auch für Umsteiger gegeignet.
Ausbildung in Deutsch, Französisch und Portugiesisch.
MAYKOSMETIK ACADEMY
Laurenzentorgasse 14 | 5000 Aarau
+41 62 822 71 87, +41 79 212 08 27
academy@maykosmetik.ch
www.maykosmetik.ch

Adligenswil

swissmicrobeauty
Make-up mit System, Aus- und Weiterbildungszentrum für Permanent Make-up und Vertrieb.
AA Permanent Beauty,
Angelika Angerstein
Udligenswilerstrasse 11,
6043 Adligenswil
Tel. 079 341 89 88,
www.aa-permanent.ch

Basel

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

Dottikon

Natural Design GmbH – Aline Graziano
Einzelschulungen und Weiterbildungskurse. Wir bilden Sie nach den neuesten Erfahrungen und Internationalen Kenntnissen aus. Swiss-color Mikro-Pigmente und Geräte mit Hygienemodul System. MODELLE WERDEN FÜR SIE ORGANISIERT.
Ausbildung in Deutsch, Italienisch, Portugiesisch und Englisch.
Othmarsingerstrasse 3,
5605 Dottikon AG
Tel. 056 535 43 34
www.naturaldesign.ch

Meggen

Gerardo Permanent Make-up
Aus- und Weiterbildungszentrum für Permanent Make-up,
Gerardo Make-up Studio.
Huobmattstr. 10, 6045 Meggen
Tel. + Fax: 041 377 49 21
www.gerardo.ch

St. Gallen

SC-International AG
Swiss Color® Academy
Fachinstitut für Permanent Make up & Microblading
Herstellung / Vertrieb / Handel / Schulungen
Unsere vielfältigen Aus- und Weiterbildungsprogramme erweitern und vertiefen Ihr fachliches & praktisches Können: Grundausbildungen PMU & Microblading, Farbfachkurse, Korrekturkurse, Workshops 3D Technik Lippe / Eyeliner/Nano Braue / Magic Shading, diverse Profi-Aufbaukurse, Tricho Pigmentationskurse, Areola- und Narbenpigmentation, Umsteigerkurse auf Swiss Color® System, SC colorX PMU & MB Entfernungskurse! Wir bieten Ihnen exklusiv die Qualitätspigmente von Swiss Color® 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 Hautbestimmungsseminar
- 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 Stylistin mit Produkten von BIOTEK Milano, dem Pionier im Bereich der professionellen Mikropigmentierung. Präzisionskurse mit Zertifikat für Einsteiger, Umsteiger, Fortgeschrittene sowie Camouflage Pigmentierungen.
Be-Beautiful GmbH
BIOTEK Permanent Make-up
Torgasse 6, 8001 Zürich (am Bellevue)
Parkhaus Opera, Parkhaus Promenade.
Tel. 044 272 71 71
be-beautiful@bluewin.ch
www.be-beautiful.ch

Nail

Frauenfeld

alessandro (Schweiz) AG
Aus-Weiterbildung 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 Selbständigkeit - Naildesignerin mit Diplom . Nailausbildung für alle, die diesen Beruf von A–Z erlernen möchten. Sichern Sie sich Ihren Platz auf den 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 Selbständigkeit 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, bin 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 Dermpaepil Sugaring Profi. Mit unseren Ausbildungsangeboten in kleinen Gruppen von 2 bis 6 Teilnehmern können auch Sie diese zuckersüsse Haarentfernungsmethode erlernen und sofort in Ihrem Institut anbieten. Mit der "Dermaepil Basic" Schulung legen Sie den ersten Grundstein für Ihre Ausbildung. Vertiefen und festigen Sie 4 bis 6 Wochen nach der Basic Schulung am "Praxis Day" das Gelernte gratis. Mit unserer "Dermaepil Expert Sugaring" Schulung, werden allfällige Fehlhaltungen angeschaut. Ausbildung in Deutsch, Französisch und Italienisch.
Laurenzentorgasse 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 Körpereareale 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 Daïnow Suisse Cosmetic GmbH
Hauptstrasse 15, 5027 Herznach
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 oder weitere Therapiefachpersonen – aber auch für Quereinsteiger/-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 Krankenkassenanerkennung, Medizinische Massagen, eidgenössische Ausbildungen wie Medizinische/r Masseur/in EFA, Naturheilpraktiker/in mit eidg. Diplom Fachrichtung TEN, KomplemetärTherapeut/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
Infos zum Weiterbildungs-Angebot:
Wir bieten seit über 36 Jahren eine umfassende, zeitgemässe und massgeschneiderte Aus- und Weiterbildung im Bereich der Farbe, Stil & Imageberatung in der ganzen Schweiz an.
• Dipl. Farb- und ModestilberaterIn Damen SIF auch im Fernlehrgang möglich
• Dipl. StylistIn SIF
• Dipl. Personal ShopperIn SIF
• Dipl. ImageberaterIn Professional SIF
• Diverse Seminare/Workshops
Unsere Standorte:
Koloristika GmbH, Chaumontweg 20
3095 Spiegel b. Bern
Koloristika & Atelier Joerg Kressig, Zähringerstrasse 32a, 8001 Zürich
Tel.:+41 31 972 18 19
info@koloristika.ch, www.koloristika.ch

VERBÄNDE

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

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

Schweizer Gesellschaft
für medizinische Kosmetik
c/o SFK Schweizer Fachverband
für Kosmetik
Dorfstrasse 19a
CH-6340 Baar
Tel. 078 749 25 88
info@sgmkverbaqnd.ch
www.sgmkverband.ch

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

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 FEBRUAR



WASSERMANN (21.1.–19.2.)

Ihre Karrieresterne zeigen sich gerade ausgesprochen verheissungsvoll! Dabei ist vor allem Ihr Wassermann-Talent, das darin besteht, die Individualität Ihrer Kundinnen zu stärken, im Moment besonders gefragt. Aber auch Ihre Kreativität und Ihr Schönheitssinn erleben im Februar eine ganz neue Dimension. Ausserdem finden Neuerungen jeglicher Art sowie Farb- und Stilberatungen derzeit grossen Anklang im Kundenkreis. Gelée royale bringt Ihren eigenen Teint zum Strahlen.

♓ **Fische (20.2.–20.3.):** Mit Glück und Geschick lassen sich Erfolge einfahren! Allerdings gibt es bis zum 16.2. auch einen kleinen Wermutstropfen: Sie müssen Durchsetzungskraft beweisen! Body Forming ist Ihr Februar-Thema.

♈ **Widder (21.3.–20.4.):** Endlich können Sie wieder etwas bewegen! Zumindest bis zum 16.2. stehen die Sterne auf Expansion! Auch alte Stolpersteine können in dieser Zeit ins Rollen gebracht werden. Apparative Kosmetik und innovative Produkte laufen gerade am besten.

♉ **Stier (21.4.–20.5.):** Möglich, dass jetzt manches anders kommt als geplant. Das stresst Sie etwas, stärkt aber Ihre Flexibilität. Und es gibt genügend stabilisierende Einflüsse, die Ihnen helfen, hervorragende Ergebnisse zu erzielen, vor allem mit ganzheitlichen Beauty-Konzepten.

♊ **Zwillinge (21.5.–21.6.):** In den kommenden Wochen ist es wichtiger denn je, realistisch zu bleiben, speziell in Sachen Finanzen. Alles, was zu schön klingt, um wahr zu sein, sollten Sie nochmals genau überprüfen. Punkten können Sie jetzt mit schnellen Schönmachern!

♋ **Krebs (22.6.–22.7.):** Dank Merkur in den Fischen besitzen Sie den richtigen Riecher für lukrative Geschäfte! Bremsen Sie sich aber nicht selbst aus, indem Sie sich zu sehr mit der Konkurrenz vergleichen. Selbstvertrauen führt zum Erfolg!

♌ **Löwe (23.7.–22.8.):** Mars gibt Ihnen bis zum 16.2. den nötigen Elan, um zu handeln. Und obwohl Ihre Aktionen im Kundenkreis gut ankommen, plagen Sie Selbstzweifel, weil Sie die Vision von etwas Aussergewöhnlichem im Kopf haben. Farben sind Ihr wichtigstes Beauty-Werkzeug.

♍ **Jungfrau (23.8.–23.9.):** Ihr kosmischer Februar-Auftrag lautet: Entwickle eine Zukunftsvision, ohne dabei den Bezug zur Realität zu verlieren. Bis zum 16.2. ist es wichtig, den eigenen Standpunkt zu behaupten. Die besten Erfolge lassen sich mit luxuriösen Winterspecials erzielen.

♎ **Waage (24.9.–23.10.):** Bis zum 16.2. können Sie glänzen! Aber Sie neigen auch dazu, sich vor wichtigen Entscheidungen zu drücken. Deshalb fordern die Sterne Sie wieder heraus, Ihre Ziele auf Herz und Nieren zu überprüfen. Ihr Erfolgsgarant sind alternative Beauty-Konzepte.

♏ **Skorpion (24.10.–22.11.):** Es wird Ihnen gerade bewusst, wie anstrengend es ist, alles unter Kontrolle zu behalten. Dabei läuft es auch, wenn Sie einfach nur mit dem Strom des Lebens fliessen – zumal Merkur ab 4.2. für volle Auftragsbücher sorgt.

♐ **Schütze (23.11.–21.12.):** Mars verleiht Ihnen noch bis zum 16.2. richtig Biss! Leider fällt es Ihnen derzeit schwer, Ihre Energien zielgerichtet einzusetzen. Bemühen Sie sich deshalb um Klarheit, bevor Sie neue Aktionen starten! Grossen Anklang finden jetzt wärmende Treatments.

♑ **Steinbock (22.12.–20.1.):** Bravo, obwohl Ihr Energielevel bis Mitte des Monats nicht hoch ist, lassen Sie sich nicht von Ihrem Karrierekurs abbringen! Achten Sie auf Ihre Ideen – die sind Gold wert und lassen sich ab dem 17.2. gewinnbringend umsetzen! Und setzen Sie auf Massagen.



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.

Illustrationen: Zenina Anastasia/Shutterstock.com

BEAUTY FORUM
HAUTNAH ERLEBEN!

27. Jahrgang 2020
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
Zinggentorstrasse 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
nadine.frank@health-and-beauty.com

Grafik/Repro
hofmann infocom GmbH

Leser-Service
Michelle Kuliszkiewicz
Tel. 041 417 07 75
michelle.kuliszkiewicz@health-and-beauty.ch

Mediaberatung
Melissa Capilato
Tel. 041 417 07 72
melissa.capilato@health-and-beauty.ch

Projektleitung Messe
Michelle Kuliszkiewicz

Anzeigenpreisliste
vom 1.1.2020

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 übernommen. Die Redaktion behält es sich vor, Leserbriefe oder andere Beiträge evtl. gekürzt zu veröffentlichen oder zu zitieren und die Bebilderung der Fachartikel selbst vorzunehmen.

Druck:
L.N. Schaffrath GmbH & Co. KG DruckMedien
Marktweg 42-50, D-47608 Geldern

Werbepartner in dieser Ausgabe

BB-FV GmbH	33	Lydia Dainow Suisse Cosmetic	17
BolognaFiere Cosmoprof S.p.a.	69	Mavex Sa	68
CNC cosmetic GmbH	U2	Messe Düsseldorf GmbH	53
Health and Beauty Marketing Swiss GmbH	39, 43, 63, 73, 83, U3, Beilagen	Parker Wellgroup GmbH	5
		SFK Info	7
		SkinIdent AG	19-26
		swissestetic AG	U4
HELLMUT RUCK GmbH	67	Trybol AG	31

Fotos: Maksim Shmeljov, Focus and Blur, Igisheva Maria/Shutterstock.com

VORSCHAU

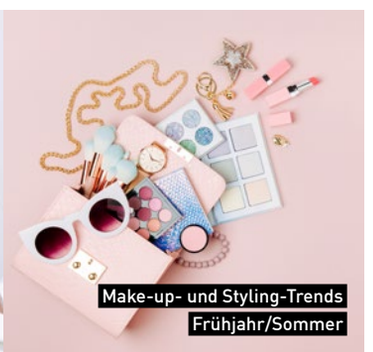
4/2020



DOSSIER: STRAFF IM GESICHT UND AM KÖRPER

Ihre Kundinnen möchten nicht nur ein straffes Gesicht, sondern auch eine schöne Silhouette. In der nächsten BEAUTY FORUM finden Sie das All-in-Shape-Paket für Ihre Kundinnen: Welche Behandlungsmöglichkeiten und Neuheiten gibt es, welche Wirkstoffe helfen, alles Wichtige über Cellulite, einige Kalkulationsbeispiele mit Tipps, wie Sie die Behandlungen vermarkten, und hilfreiche Infos für eine Kooperation mit einem Fitnessstudio.





BEAUTY FORUM 4/2020 erscheint am

16. APRIL 2020

Die BEAUTY FORUM EDITION SWISS-Themenhighlights der Ausgabe 5/2020:

– Coolness-Faktor – kühlende und schützende Pflege im Sommer
– Weiterbildungen für Kosmetikerinnen, Heilpraktikerinnen & Co.
– Natural Beauty – natürliche Kosmetik

Abo-Hotline: Tel. 041 417 07 70

ganz persönlich



LINDA MUSACCHIO

Die selbstständige, mobile Make-up-Artistin und Hair-Stylistin ist in der Beauty- und Hochzeitsbranche tätig. Egal ob für Shooting-Kampagnen, Bräute oder für die Frau von nebenan: Die engagierte Artistin und Stylistin reist im In- und Ausland dahin, wo sie gebraucht wird.

ZUR BEAUTY-BRANCHE BIN ICH GEKOMMEN ...

... als ich bei meiner Hochzeit zum ersten Mal von einer Visagistin geschminkt wurde. Ich war fasziniert davon, wie mit wenigen Pinselstrichen eine so grosse Wirkung erzielt werden konnte.
Kurz darauf habe ich mit Pinseln und Schminke an mir experimentiert.
Die Beauty-Branche hat mich so gepackt, dass ich kurze Zeit später eine Visagistenschule besucht habe. Heute könnte ich mir ein Leben, ohne zu schminken, nicht mehr vorstellen!

AN MEINEM BERUF FASZINIERT MICH BESONDERS ...

... wie ich eine Frau durch ein Make-up verändern kann – und das nicht nur optisch: Die Freude und die neu gewonnene Lebensenergie, die eine Frau ausstrahlt, wenn sie sich mit ihrem neuen Make-up im Spiegel betrachtet, sind unbezahlbar.

NEUE ENERGIE TANKE ICH ...

...mit meiner Familie an einem Tisch voll mit gutem Essen.

NUR SCHWER VERZICHTEN KÖNNTE ICH AUF ...

... meine Test-Shootings, bei denen ich mit neuen Produkten, Texturen, Farben und Formen experimentieren kann.

EINE PERSÖNLICHKEIT, DIE ICH GERNE EINMAL TREFFEN WÜRDE ...

... kann ich nicht nennen – mich inspirieren die vielen Menschen, die ich in meinem Alltag regelmässig kennenlernen darf.

MEINE FERIEN VERBRINGE ICH AM LIEBSTEN ...

... auf einer kleinen Terrasse mit Blick auf einen türkisblauen Strand und mit einem Cocktail in der Hand.

MEIN LIEBLINGSGERICHT IST ...

... ich mag vieles. Zwischen Pasta, Pizza und Lasagne möchte ich mich nie entscheiden müssen.

MEIN EINDRÜCKLICHSTES REISEERLEBNIS ...

... hatte ich auf den Malediven und den Seychellen – ich habe eine Schwäche für wunderschöne Strände.

MEIN GRÖSSTER WUNSCH ...

... ist es, weiterhin in der Beauty-Branche tätig zu sein und somit mein Hobby zum Beruf zu machen. Meine Arbeit auf einem Vogue-Cover zu sehen, wäre natürlich das i-Tüpfchen!



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

BEAUTY FORUM SWISS
by COSMOPROF

BEAUTY FORUM SWISS by COSMOPROF

Besuchen Sie uns
am 29.2/1.3. an der
Beautymesse in Zürich

Dermaneed

Das braucht die Haut



Die effizienteste Mikroneedling-Behandlung gegen Falten, Narben und Elastizitätsverlust

swissestetic® medical solution

Blegistrasse 5 | CH-6340 Baar | Tel. +41 41 768 80 80
kontakt@swissestetic.ch | **www.swissestetic.ch**