

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

S K I N C A R E

Step by Step
zu strahlend
schöner Haut!



Hautanalyse

Vorbereiten

analysieren • beraten • dokumentieren



Diamant Mikrodermabrasion

Öffnen

peelen • tiefenreinigen • optimal vorbereiten



Mesoporation • Micro Needling

Versorgen

durchfeuchten • stimulieren • aufbauen



coldPLASMA • PLASMASolution • Radiofrequenz

Erhalten

schützen • versiegeln



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



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



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 Kaffee-stop 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.



74

TOPINSTITUT
Cosmetic Susan
Meier, Luzern



46

Dossier
**MARKETING
UND VERKAUF**
Ran an die Kundin!

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!
Korrektter Schnitt

▶ DOSSIER

- 46 Marketing und Verkauf
Intro
- 48 Mit 3 Tipps zu glücklichen
Kunden
Zufriedene Kundenbe-
ziehung
- 50 Von der besten Seite
Website als Alleinstellungs-
merkmal
- 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



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.

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



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



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.

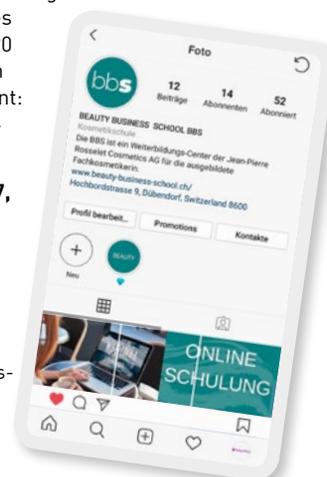
www.desiderm.ch

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.



#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.



ONLINE-SEMINARE

Besser **wisser**
werden!

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

Ob live am Termin oder im Nachgang anschauen:

MIT UNS SIND SIE IMMER AUF DEM NEUESTEN STAND!

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

www.beauty-forum.ch/online-seminare

BEAUTY



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?

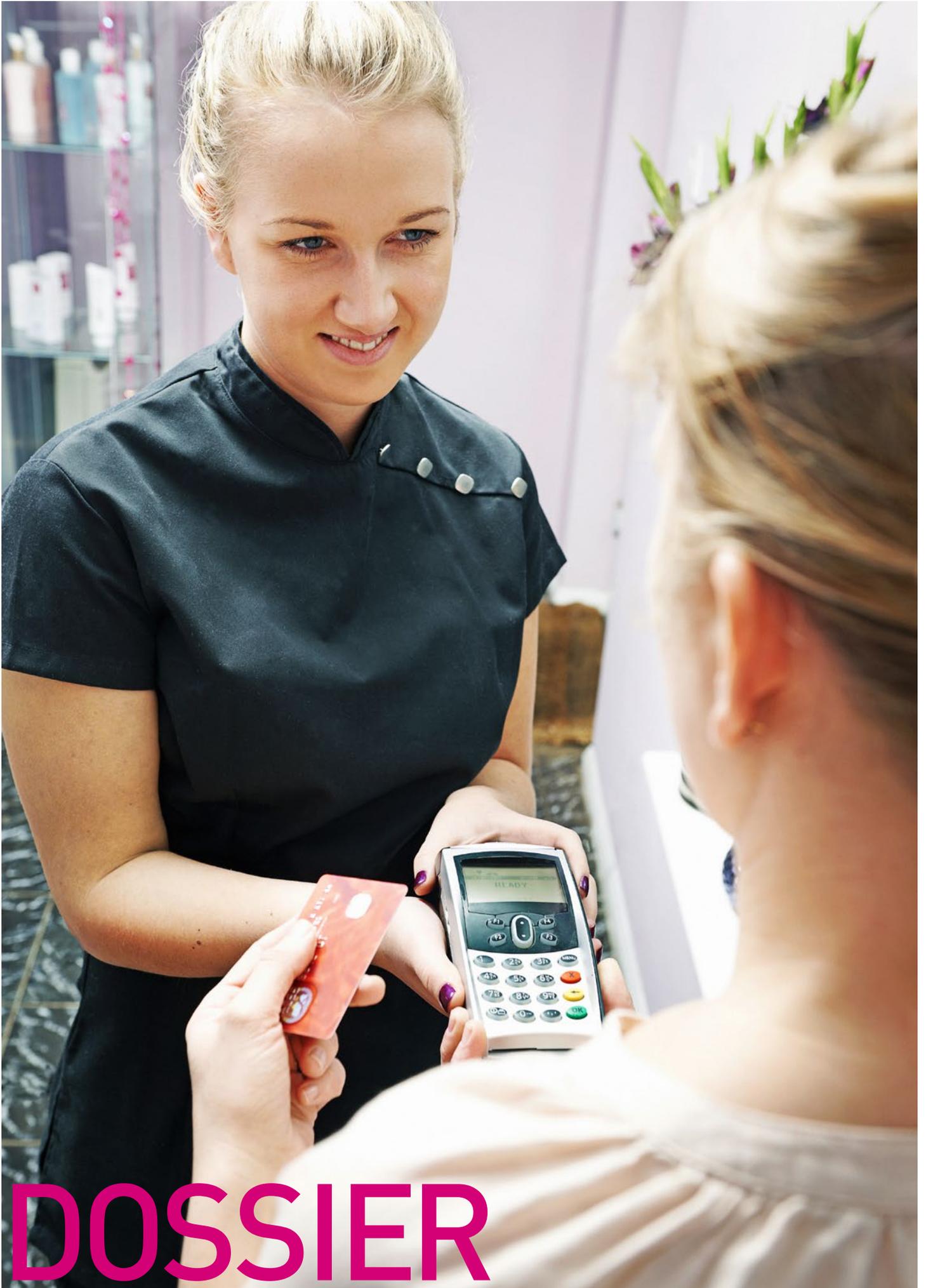
Ein langes Nagelbett ist die ideale Grundlage für eine schöne Gelmodellage. Diese Voraussetzung ist aber bei Ihren Kunden nicht immer gegeben, denn manche leiden unter einem zu kurzen Nagelbett. Erfahren Sie im Seminar, mit welchen Tipps und Tricks Sie das Nagelbett Ihrer Kundin optisch verlängern können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



DOSSIER

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.



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 Verbesserung 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 kreierte 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**



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

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!** □



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 Gesichtsbearbeitungen.

top
institut



Susan Meier ist stolz auf ihr 110 m² 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.



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. Rück-

blickend 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-

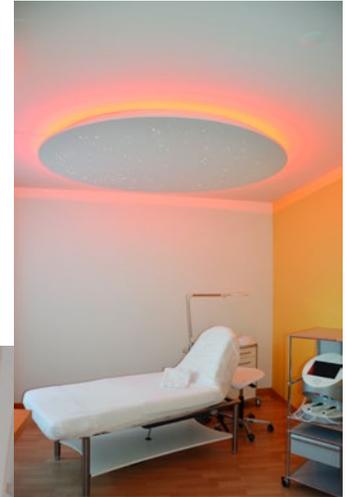


Die Chefin legt viel Wert auf Harmonie in ihrem Team. Regelmässig gibt es Mitarbeitergespräche.



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 Gesichtsbearbeitungen 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

den 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. Aus-

serdem 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 Alphanier 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

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 m²: 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
(lonto 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



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 WÜRD E ...

... 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!