

BEAUTY FORUM

INTIME SACHE

Medizinische Eingriffe
und kosmetische Pflege
ab Seite 18

KOSMETIK FÜR IHN

Männertreatments im Institut
ab Seite 20 und 32

Dossier:

Hin und weg

Von Haarausfall bis Haarentfernung –
kosmetische und medizinische Methoden
ab Seite 34



LYDIA DAÏNOW

— SUISSE COSMETIC —



Superfood für eine straffe Haut

Das neue V-Shape Serum und die Firming Hydro Mask
mit Goji Stammzellen für eine jugendlich straffe Haut.

Mit zunehmendem Alter verliert die Haut an Elastizität. Die Haut ist nicht mehr so straff und sackt nach unten. Stimuliert man die Kollagen- und Elastinproduktion kann man die Konturen wieder straffen und dem «Sagging» entgegenwirken. Lydia Daïnow setzt dazu auf einen neuen

Wirkstoff aus der Natur: pflanzliche Stammzellen der Goji Beere. Die Stammzellen der als Superfood bekannten roten Beeren stimulieren die Kollagen und Elastin Produktion, verdichten die schlaffe Haut und verbessern die Hautmatrix. Die Konturen und die V-Form des Gesichts werden verbessert.



Naturkosmetik frei von
synthetischen Inhaltsstoffen



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



Sommerlektüre

Nach den nervenaufreibenden letzten Wochen haben wir es uns alle verdient, ein wenig am See oder vielleicht sogar am Meer auszuspannen. Damit wir in Bademode eine gute Figur abgeben, sollten vorher störende Härchen entfernt werden. Gerade jetzt können Sie darum mit Haarentfernungsangeboten bei Ihren Kunden punkten. Mehr zum Thema lesen Sie **ab Seite 34** in unserem **Dossier „Hin und weg“**. Von professioneller Haarentfernung bis hin zu medizinisch kosmetischen Methoden bei Haarausfall werden Sie hier bestens informiert. Nicht nur im Dossier, sondern in der ganzen Ausgabe stehen auch die Männer im Fokus, eine wichtige Kundengruppe, die sich auch immer mehr der Schönheit widmet.

Denn egal, ob Frau oder Mann: Schön sein wollen wir alle und in diesen Monaten vor allem in Wassernähe – lassen Sie die Seele baumeln und sich von unserer Sommerausgabe Juli/August inspirieren.

Viel Spass beim Lesen, Ihre

Nadine Frank

Editor, nadine.frank@health-and-beauty.com



MEIN LESE-TIPP:

Alle Bakterien sind schlecht? Auf keinen Fall! Kosmetikerin Mechthild Koch aus Waldstatt erklärt Ihnen im Artikel „Superhelden der Hautflora“ ab Seite 24, wie wichtig Bakterien für unsere Hautflora sind.



BEAUTY FORUM SWISS
DIE SCHWEIZER BEAUTY-FACHMESSE

SAVE THE DATE
03./04. OKTOBER 2020

Der Vorverkauf läuft wieder.

Gleich Ticket sichern:

WWW.BEAUTY-FAIRS.CH

Wir freuen uns auf Sie!

BEAUTY FORUM SWISS
by COSMOPROF



Inhalt

JULI + AUGUST 2020

COMMUNITY

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

BEAUTY & CARE

- 10 : **Schein oder Sein?**
Hauttypbestimmung eines Kunden
- 15 : **News**
Pflege
- ▶ 18 : **So macht Man(n) und Frau es richtig!**
Intimpflege bei Mann und Frau
- ▶ 20 : **Her mit den Herren!**
Tipps für Männerpflege im Institut
- 23 : **News**
Pflege
- 24 : **Superhelden der Hautflora**
Mikrobiom auf der Haut

- 28 : **Breathe in Beauty**
Gepulste Sauerstoffdruckinjektion
- ▶ 32 : **So schön kann doch kein Mann sein!**
Ästhetik für Männer

▶ DOSSIER

- 34 : **Haarige Angelegenheit** Intro
- 36 : **Oben ohne**
Haarausfall bei Mann und Frau
- 40 : **Der Weg in die eigene Waxistenz**
Selbstständig machen als Depiladora
- 42 : **Bärte waxen – geht das?**
Männer-Treatment

LIFE & WORK

- 50 : **Rabatte? Jetzt erst recht!** 
Die richtige Preispolitik nach der Krise

STYLE & FASHION

- 54 : **Blaue Stunde**
Step-by-step

MESSE

- 56 : **Zürich 2020**
26. BEAUTY FORUM SWISS

IN JEDER AUSGABE

- 3 : **Editorial**
- 60 : **Ausbildungen**
- 64 : **Horoskop**
- 65 : **Impressum, Werbepartner, Vorschau**
- 66 : **Ganz persönlich**

Titelbild:

Make-up-/Hair-Artistin: Alexandra Augustin
Foto: Dewi Christiana Ludwig
Modelagentur: Visage International
Management Zürich, Model: Katharina Koss

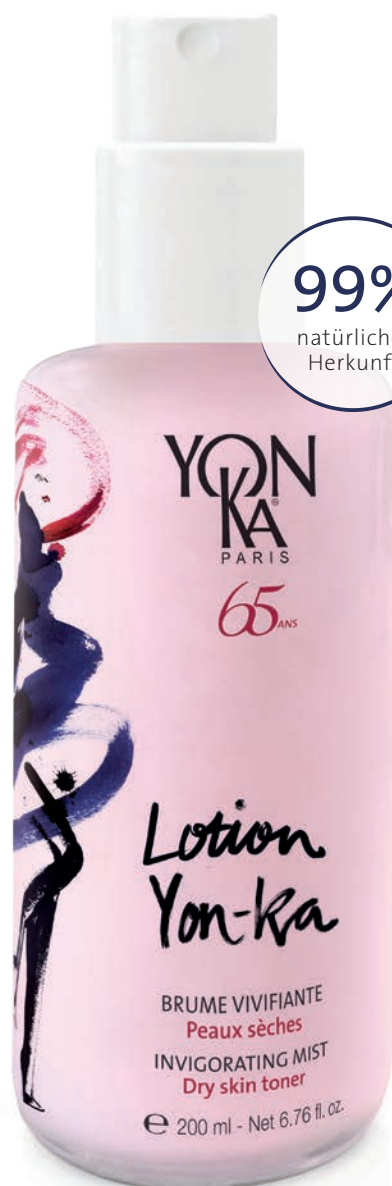
YON
KA®
PARIS

Lotion
Yon-ka

Limitierte Ausgabe

99%

natürlicher
Herkunft



Vitalisierte,
gestärkte Haut

95%*

Sofortiger
« Energiekick », erfrischend

100%*

Strahlenderer
Teint

89%*

Made in France

www.yonka.ch

LOUISA
BURFITT

Als Version für trockene Haut und normale bis fettige Haut erhältlich.
* Anwendungstest - 4 Wochen - 20 Freiwillige - réf : 7C0710AC - 03/20



Bei der ersten Beauty Masterclass kreierte Dario dos Santos an Model Natasa Kojic live ein Make-up zum Thema Glamour.

ERFOLGREICHE *Masterclass*

Beauty Masterclass/Dario dos Santos | Der Hairstylist und Make-up-Master Dario dos Santos veranstaltete am 14. Juni in Zusammenarbeit mit seinem Partner Jan Münzer die 1. Beauty Masterclass auf Schloss Lenzburg. 50 Teilnehmerinnen hatten die Gelegenheit, unter Einhaltung der Corona-Massnahmen vom Profiwissen von Dario dos Santos zu profitieren: Der Make-up-Artist präsentierte live ein Step-by-step zum Thema Glamour und gab währenddessen wichtige Tipps und Tricks. Darauf konnten die Teilnehmerinnen Fragen rund um die Themen Beauty und Make-up stellen. Als Special bekam jede Teilnehmerin, ein gut gefüllte Goodie Bag mit verschiedenen hochwertigen gesponserten Beautyprodukten im Wert von 200 CHF. Aufgrund des Erfolgs ist eine 2. Beauty Masterclass bereits in Planung.

www.dossantosmakeup.com, www.instagram.com/makeupbydossantos

CARE-PAKETE ZUR ERÖFFNUNG

Babor | Für die Unterstützung bei der Wiedereröffnung der Institute verschickt das Kosmetikunternehmen Babor ein Care-Paket an seine Partner. Dieses besteht aus Mundschutz, Desinfektionsmittel, Hygieneregeln und Werbematerial. Das Care-Paket wird an sämtliche Partnerinstitute in der Schweiz, Deutschland, Österreich, den Niederlanden und Belgien verschickt. „Wir freuen uns über den Schritt zurück zur Normalität“, so Babor-CEO Michael Schummert. „Aber wir gehen ihn mit Bedacht und unterstützen unsere Partner in dieser aussergewöhnlichen Situation, so gut wir können.“

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



Das Care-Paket soll die Babor-Institute bei der Wiedereröffnung unterstützen.

MEHR WISSEN

Dobi Professional | Am 14. September findet von 10.00 bis 17.00 Uhr der Medical Beauty Kongress der Firma Dobi in Suhr statt. Während drei Vorträgen vermitteln die Referenten Dr. med. Frank Rösken, Birgit Hagenbucher und Marcus Krebühl moderne Konzepte zum Thema Medical Beauty sowie unter anderem die praktische Anwendung von Systemen mit dynamischem Ultraschall und Radiofrequenz in kombinierten Behandlungskonzepten. Teilnehmer des Kongresses erhalten einen Gutschein von Dobi Professional im Wert von 100 CHF.

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



Der Medical Beauty Kongress wurde aufgrund der Corona-Krise vom März auf den 14. September verschoben.

HYGIENESCHULUNG GESTARTET

Dermalogica | Um über die neuen Hygiene- und Sicherheitsaspekte bei den Wiedereröffnungen von Kosmetikinstitutionen zu informieren, hat Dermalogica eine eigene Hygieneschulung erstellt. Das Schulungspaket, das die Teilnehmer mit einem Zertifikat abschliessen, umfasst 12 Prinzipien für einen sicheren Service. Die Hygieneschulung ist Teil des neuen globalen Programms „Back in Touch“, das entwickelt wurde, um die Kosmetikerinnen bei der Wiedereröffnung ihrer Institute zu unterstützen und ihnen Möglichkeiten an die Hand zu geben, mit ihren Kunden auch digital in Kontakt zu kommen.

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



Das Schulungspaket umfasst 12 Prinzipien, die ein sicheres Arbeiten garantieren sollen.

Wir suchen Dich!

**DIE KOMMENDEN BERUFSWELTMEISTERSCHAFTEN
UND DAS NATIONALTEAM WARTEN AUF DICH.**



Voraussetzungen:

- ⇒ Du hast deine Berufslehre zur Kosmetikerin EFZ im Jahr 2019 oder 2020 erfolgreich abgeschlossen
- ⇒ Du bist im Jahr 2021 nicht älter als 22 Jahre
- ⇒ Du möchtest was Aufregendes erleben und bist motiviert



Sei das nächste Mal mit dabei!

QR-Code einscannen und
die WorldSkills kennenlernen

Du profitierst von:

- 👉 einer einmaligen Möglichkeit, dich fachlich und persönlich weiterzuentwickeln
- 👉 einer öffentlichen Plattform, um deine Fähigkeiten zu zeigen und weiter zu vertiefen
- 👉 einer unvergesslichen Erinnerung
- 👉 einem Expertenteam, das Dich begleitet
- 👉 von vielen neuen, interessanten Kontakten
- 👉 Erlebnissen, die den Horizont erweitern und vieles mehr...

IST DEIN INTERESSE GEWECKT?

NICHT VERPASSEN!

Gerne beantworten wir Deine Fragen am Infoanlass: **Montag, 10. August 2020**, melde dich bis spätestens am **Montag, 3. August** über die E-Mailadresse: mitglieder@sfkinfo.ch, an.

Ort: Schweizer Fachverband für Kosmetik (SFK) 6. Stock, Bernstrasse-West 64, 5034 Suhr.

Zeit: 17.00 Uhr

Vorausscheidung WorldSkills:

Diesen Termin könnt Ihr euch schon mal reservieren: Samstag, 19. September, Räumlichkeiten SFK, 5034 Suhr
Weitere Infos folgen.

Wir freuen uns auf euch:

Carla Calderari & Valeria Tschann, SwissSkills-Team SFK



#beautyforumschweiz

JA, **LIKE** MICH DOCH!

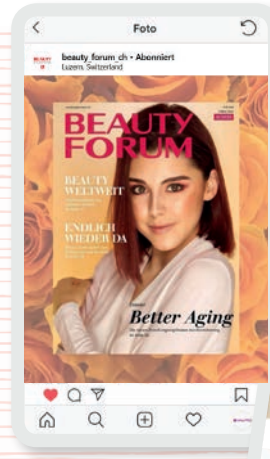


WWW.INSTAGRAM.COM/BEAUTY_FORUM_CH

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.



(SK)INFLUENCER

TUTORIALS UND FACHVORTRÄGE – Auf unserer Website vermitteln Experten aus der Branche fundiertes Fachwissen und die neuesten Trends in den Bereichen Beauty, Medical, Business und Nail:

MIT UNS SIND SIE IMMER AUF DEM NEUESTEN STAND!

Sie können sich also jederzeit bequem von zu Hause aus weiterbilden. Die anstehenden Termine finden Sie auf dieser Seite. Alle bisherigen Tutorials und Fachvorträge finden Sie auf unserer Website unter: **www.beauty-forum.ch/online-seminare**

BEAUTY



Online ab 11. August

MAKEL KASCHIEREN MIT PMU

Ihre Kundinnen leiden unter löchrigen Augenbrauen, oder ihr Lippenstift hält wegen einer kleinen Narbe auf den Lippen nicht? Mit Hilfe von Permanent Make-up können Sie diese kleinen Makel einfach und effektiv kaschieren. PMU-Spezialistin Sara Pavo erklärt Ihnen den Unterschied zwischen handgestochener und maschineller PMU-Technik.

Referentin:
Sara Pavo

Weiteres Online-Seminar:
Pflege mit Soforteffekt,
Referentin: Waltraud
Böhme, online ab
8. September

MEDICAL



Online ab 1. September

HAUTSCHÜPPCHEN UND HAARE

Wie sehen die aktuellen Hygienestandards für die Kosmetikerin im Bereich Haut und Haare aus? In diesem Tutorial erklärt Heilpraktikerin und Kosmetikerin Susanne Pfau, welche Krankheiten von den winzigen, aber hygienisch bedeutsamen Partikeln auch im Institut lauern können und wie Sie hygienisch korrekt arbeiten.

Referentin:
Susanne Pfau

Weiteres Online-Seminar:
Rosacea erkennen, Rötungen richtig behandeln,
Referentin: Giedre Rasche,
online abrufbar 20. Oktober

BUSINESS



Online ab 15. September

HALLO NEUKUNDE: KUNDEN ÜBERZEUGEN

Verhältnismässig besuchen immer noch sehr wenig Menschen ein Kosmetikinstitut – wie gewinnen Sie die übrigen als Neukunden? Von wirksamer Kundenansprache bis zu effektiven Marketingaktionen: Kosmetikerin und Business-Coach Susann Klein gibt Ihnen die besten Tipps, wie Sie sich eine neue Kundengruppe erschliessen können.

Referentin:
Susann Klein

Weiteres Online-Seminar:
Keine roten Zahlen mehr!, Referentin:
Fabienne Pinger,
online ab 24. November

NAIL



Online ab 2. September

PROGRAMMIERE DICH AUF ERFOLG

Setzen Sie Ihren Nagelstudio-Alltag mithilfe der richtigen Denkweise auf Erfolgskurs: Entdecken Sie, wo sich Ihre negativen Glaubenssätze und Blockaden verbergen. Wie Sie Ihre Verhaltensmuster aufbrechen und Stress vermeiden und so erfolgreicher und mit mehr Stabilität Ihren Alltag meistern können.

Referentin:
Bettina Hillemacher

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



Schein oder *Sein*?

HAUTTYPBESTIMMUNG EINES KUNDEN – Um den richtigen Hauttyp zu bestimmen, sind eine Anamnese und eine Hautanalyse unerlässlich. Falls Sie noch nicht wissen, wie eine Hautanalyse abläuft, worauf zu achten ist und welche Methode sich am besten eignet, finden Sie auf den folgenden Seiten die Antwort.





Mittels der optischen Hautanalysemethode wird die Haut auf Narben, Falten oder Poren untersucht.

Das Hauptziel der kosmetischen Behandlung ist es, den Hautzustand zu stabilisieren, zu erhalten oder zu verbessern. Eine gezielte kosmetische Pflege kann zum Beispiel verhindern, dass sich die trockene Haut zum Ekzem entwickelt und die ölige Haut in das entzündliche Stadium der Akne übergeht. Die Kosmetikerin sollte genau wissen, welche Hauttypen es gibt und wie man sie bestimmen kann. Welche Produkte, welches Behandlungskonzept oder welche passende Heimpflege empfehlenswert sind, ist vom Ergebnis einer professionellen Hautanalyse abhängig.

Anamnese

Die Anamnese ist eine wesentliche Grundlage für die Erfassung wichtiger

Daten zur Vorgeschichte der Kunden. In der Praxis hilft der **Anamnesebogen** der Kosmetikerin, die wichtigsten Aspekte bei der Untersuchung der Haut zu erfassen. Dazu wird der aktuelle Hautzustand des Kunden festgehalten.

Im Gespräch und mit einer geeigneten Fragestellung erfährt die Kosmetikerin persönliche Daten, Gesundheitszustand, körperliches und seelisches Befinden sowie die persönlichen Wertvorstellungen des Kunden. Ergänzend dazu werden Medikamenteneinnahmen, Nahrungsergänzungsmittel, Lebensumstände, Allergien und die Krankheitsgeschichten erfasst. Jeder einzelne Kunde sollte ganzheitlich, individuell und als eigene Persönlichkeit betrachtet werden.

Gerade wenn man in dem Bereich der apparativen und medizinischen Kosmetik arbeitet, sollte man die Kont-

raindikationen kennen und sie vorher abgeklärt haben. Wichtig ist, alles richtig zu dokumentieren und es sich gegebenenfalls von der Kundin unterschreiben zu lassen.



KONGRESS

Nicht verpassen: Der **Anti-Aging-Kongress** findet am Samstag, 3. Oktober auf der Messe in Zürich statt. Weitere Infos gibt es unter:

www.beauty-fairs.ch

DIE 6 SCHRITTE DER HAUTANALYSE

- | | | |
|---|---|---|
| 1 Erstellen eines individuellen Hautpflegekonzeptes | 3 Auswahl geeigneter Behandlungsverfahren | 5 Verbesserung/Erhalten oder Stabilisierung des Hautzustandes |
| 2 Korrekte Auswahl kosmetischer Präparate | 4 Empfehlungen zur Heimpflege | 6 Behandlungserfolg und zufriedene Kunden |

Hautanalyse

Die Analyse ist die Untersuchung der Haut zur Beurteilung des Zustandes.

- 1 **Optische Methode:** Hierbei werden Hautmerkmale mit dem blossen Auge unter einer Lupenleuchte/-brille erkannt, zum Beispiel Narben, Falten, Poren, Unreinheiten.
- 2 **Apparative Methode:** Für die bessere Differenzierung von Hautmerkmalen können zur Beurteilung verschiedene Hautanalysegeräte zum Einsatz gebracht werden.
- 3 **Taktile Methode** (das Tasten, die Berührung): Hier werden durch die Berührung der Haut zum Beispiel Hautdicke, Keratinisierung, Hautfeuchtigkeit und Hautfett erkannt bzw. gespürt.
- 4 **Verbale Methode:** Diese Methode ist wichtig, da die Kosmetikerin hier die Kundenwünsche, Kundenerwartungen sowie die positive oder negative Erfahrung mit Kos-

metikprodukten oder Behandlungserfahren kann.

Die Hautanalyse ist die Grundlage für den Behandlungserfolg!

Hautbedürfnisse

Um die Hautpflege auf die Bedürfnisse abzustimmen, muss die Kosmetikerin die Funktionen und Eigenschaften der Haut beurteilen und auswerten, den aktuellen Hautzustand bestimmen, Anomalien bzw. unerwünschte Hautveränderungen korrekt erfassen und kranke von gesunder Haut unterscheiden können. Denn die Kosmetikerin darf nur gesunde Haut behandeln. Wichtig ist die ganzheitliche Beurtei-

lung – nicht nur bei Neukunden, sondern auch bei Bestandskunden ist es wichtig, Fragen zu stellen.

Hautsekretionstypen

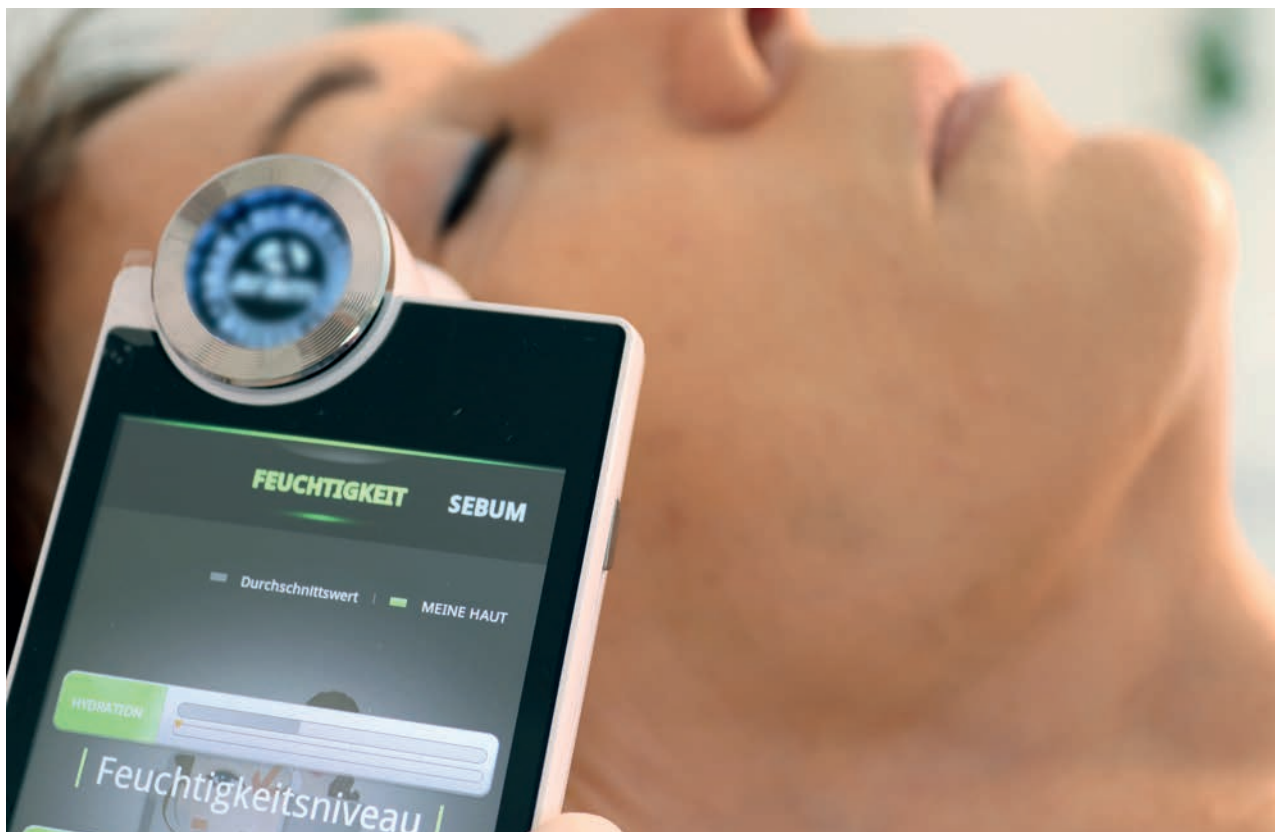
Hautsekretionstypen sind kein starres System, sondern dienen lediglich als Leitfaden zur **Bestimmung des aktuellen Hautzustandes**. Für die Klassifizierung der Hautzustände gilt der **dominierende** Hautzustand:

- 1 **Seborrhö:** Die Seborrhö ist eine Überfunktion der Talgdrüsen. Es wird zu viel Hautfett (Talg) produziert und nach aussen transportiert. Die Ursachen der Seborrhö sind verschieden. Sie können genetisch, Alters-, Umwelt- oder hormonell bedingt sein. Die Talgproduktion wird durch Androgene (wie Testosteron) und Gestagene (wie Progesteron) angeregt und



Bei der optischen Methode werden Hautmerkmale mit dem blossen Auge unter eine Lupenleuchte erkannt.





Für bessere Ergebnisse werden bei der apparativen Hautanalysemethode spezielle Hautanalysegeräte eingesetzt.



MEHR ERFAHREN – ONLINE GEHEN!

Exklusiv für Abonnenten von BEAUTY

FORUM: Wie Sie die Hauttypen klassifizieren und den Hautzustand bestimmen, erfahren Sie auf unserer Internetseite unter www.beauty-forum.ch. Geben Sie einfach den Webcode 152527 ein.

durch Östrogene (Östradiol) gehemmt. Die Seborrhö ist ein Nährboden für Bakterien, Pilze und Akne. Unterschieden werden bei der Seborrhö **zwei** Arten: Die ölige Form **Seborrhoea oleosa** und die trockene Form **Seborrhoea sicca**.

2 **Sebastase:** Die Sebastase ist die trockene Haut. Durch eine Unterfunktion der Talgdrüsen und Schweißdrüsen ist diese Haut fett- und feuchtigkeitarm.

3 **Intermediäre Haut:** Diese Haut ist weder fettig noch trocken, hat kein Spannungsgefühl und keine Schuppen oder Unreinheiten. Sie ist feinporig, glatt, rosig und ebenmässig.

4 **Mischhaut:** Diese Haut ist in der Gesichtsmitte fettglänzend, grossporig und mit Komedonen und Entzündungen belastet. An den Gesichtsseiten ist sie hingegen

fettarm, feuchtigkeitarm, spröde, unelastisch und gerötet.

Hautzustand

Der aktuelle Hautzustand kennzeichnet die Gesamtheit der gegenwärtig vorliegenden Bedingungen an der Hautoberfläche. Dieser Zustand ist abhängig von:

- genetischen Faktoren
- inneren Faktoren, wie zum Beispiel Hormonspiegel, Alter

– äusseren Faktoren, zum Beispiel Witterung, Jahreszeiten sowie Reinigung der Haut.

Mit den folgenden Hautbildern muss sich die Kosmetikerin intensiv auseinandersetzen und die Besonderheiten bei der Betreuung berücksichtigen. Es handelt sich innerhalb der bekannten Hautsekretionstypen um Auffälligkeiten, die es zu beachten gilt:

- Akne-gefährdete Haut: dieser Hautsekretionstyp ist die Seborrhö (oleosa und sicca).
- Hypersensible Haut.
- Gefässlabile Haut.



ANEKA BOSSHAMMER

Die Autorin hat eine Ausbildung zur Fachkosmetikerin absolviert. Seit zehn Jahren betreibt sie ihr eigenes Kosmetikstudio Cosmeabalance in Lohfelden.



MEHR FEUCHTIGKEIT

Team Dr. Joseph | Für einen glatteren und mattierten Teint soll die „Soft Focus Pore Refining Cream“ sorgen. Wirkstoffe aus Weidenröschen und einem Algin-Komplex sollen die Talgproduktion regulieren. Kaktusfeige, pflanzliche Hyaluronsäure und Aloe vera sorgen laut Hersteller für intensive Feuchtigkeit.

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



GEGEN ENTZÜNDUNGEN

Dermalogica | Hautunreinheiten sollen durch das „Retinol Clearing Oil“ beseitigt werden. Salicylsäure klärt die Haut und beugt weiteren Entzündungen vor, so der Hersteller. Retinol soll feine Linien, Falten und Hyperpigmentierungen verringern.

Tel. 062 891 55 07
www.dermalogica.ch



SONNENSCHUTZ

Dr. Rimpler | Die wasserfeste und fettarme Sonnenlotion „Age Repair Ultra Light SPF 50+“ bietet laut Anbieter einen sehr hohen und zuverlässigen UV-Breitbandschutz mit Hyaluronsäure, der gleichzeitig mattierend wirkt. Die Anwendung verspricht, die Zellen vor schädlicher UV-Strahlung zu schützen, die Bildung von freien Radikalen zu reduzieren und so einer lichtbedingten Hautalterung vorzubeugen.

www.koch-kosmetika.ch

TOP GEPEFLEGT

Schöne Haut



SCHÖN ÜBER NACHT

Dr. Hauschka | Das fettfreie „Nachtsesum“ ist für alle Hauttypen sowie

empfindliche Haut geeignet, so der Hersteller. Die Pflege für die Nacht spendet der Haut Feuchtigkeit, lässt sie atmen und soll zudem ihren natürlichen Erneuerungsprozess anregen.

Tel. 031 388 80 10
www.dr.hauschka.ch



FÜR MÄNNER

Beauty Hills | Männerhaut ist rund 20 Prozent dicker, und die Talgdrüsen von Männern sind aktiver und benötigen daher mehr Feuchtigkeit als die von Frauen, so der Anbieter. Bei den Produkten des „Travel Set. Skin Care for Men“ wurde deshalb eine spezielle Kombination erstellt, die Männerhaut ihren Bedürfnissen entsprechend optimal versorgen soll.

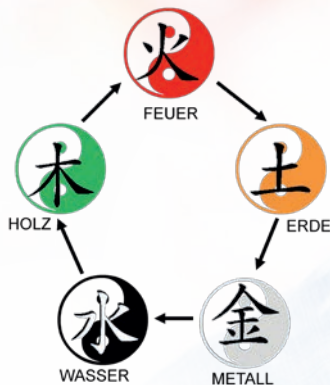
Tel. 041 710 78 78
www.beautyhills.ch

Schönheit kommt von....? ...richtig: innen... aber auch von aussen!

Sagt die Traditionelle Chinesische Medizin!

In der Traditionellen Chinesischen Medizin gilt es als zwingend, die Haut von innen zu nähren, zu entschlacken und zu regenerieren. Schlacke-Feuchtigkeit, Hitze, Blockaden, Energiefluss (Qi) und vieles mehr sind zu berücksichtigen. Qi muss fließen. Dabei gibt es viele Qi-Formen. Gerade auf das WEI-Qi (Abwehrenergie) soll speziell Augenmerk gelegt werden. Wenn das WEI-Qi fließt, haben wir ein gesundes Immunsystem und strahlen von innen nach aussen. Gut für die Haut und gut für die Gesundheit!

Um das WEI-Qi zu verstehen, muss man die Energielehre der Traditionellen Chinesischen Medizin (TCM) verstehen.



Hier gilt:

Die Haut ist das Ausdrucksorgan des Elementes Metall. Im Element Metall, eines der Fünf-Elemente der TCM, herrschen die beiden Organe Lunge und Dickdarm. Dabei wird gesagt, dass die Lunge und der Dickdarm praktisch evolutionär entwickelte, umgestülpte Haut im Körperinneren sei und die Aussenhaut die Basis oder Verlängerung davon. Wichtig in der professionellen Beratung ist; wenn das WEI-Qi in Ordnung ist, ist das Immunsystem in Ordnung! Die asiatische Medizin schaut nicht zuerst auf Viren oder Bakterien, sondern ob das Körper-Energiesystem stark ist (Immunsystem, Resilienzfähigkeit). Wenn ja, dann ist sie überzeugt, dass der Körper normale Attacken (Viren, Bakterien) problemlos selbst meistern kann.

Das heisst, wenn die Lunge (Atmung, Respirationfähigkeit) und der Dickdarm (Entschlackung, Darmflora) in Ordnung sind, dann kann auch die Haut regenerieren und strahlen.

Wenn dann die Haut aussen auch noch mit vitaler und Bioresonanz optimierter Körper- und Gesichtspflege behandelt wird, ist es wohl schnell klar, dass diese Personen, die so eine Kur-Anwendung, Regenerationszeit, Entschlackungs- und Entgiftungszeit hinter sich haben, besonders schön sind – nicht nur aussen durch Kosmetik, sondern von innen her strahlen!

Genau das bietet i-like.

i-like Metaphysik ist ein Unternehmen, welches sich seit vielen Jahren um die Ganzheitlichkeit der Menschen kümmert. Mit dem Claim: «Hilfe zur Selbsthilfe» öffnen sich heute, in dieser verrückten Pandemiezeit, alle Türen. Nicht nur Konsumenten, vor allem Spezialisten im Beauty- und Gesundheits-Bereich suchen nach neuen Möglichkeiten, ihren Patienten und Kunden etwas für deren Gesundheit und Schönheit in Kombination anzubieten. Dabei wird eine Win-Win Situation angestrebt. Gewinn für die Patienten und Kunden, denn jede Behandlung im Beauty-Bereich wird durch die Sanierung des Verdauungssystems und Neutralisierung von Säure und Base, deutlich wirksamer. Die Kundenbindung wird optimaler, der Produkteinsatz wird für die Anbieter lukrativ. Nicht nur finanziell, sondern auch gerade weil die Kundenzufriedenheit deutlich steigt.


Alfred Gruber

Bestseller-Buchautor
im Bereich Resilienz,
Gesundheitsförderung
und Beauty.

Ein Team – Brigitte Gruber
und Dr. Alfred Gruber
mit Familie (6 Kinder).

i-like bietet Ihnen kostenlose Beratung, umfangreiche Aus- und Weiterbildung (Selbstkostenbeteiligung, sonst frei). Alle Aus- und Weiterbildungen werden durch Universitäten begleitet und sind qualitätskontrolliert und zertifiziert. Aus- und Weiterbildung sind für ALLE i-like Partner immer zugänglich!

Die i-like Partnerschaft ist kostenlos und beinhaltet keine Verpflichtungen. Aber, sie bietet sehr viele Chancen und Möglichkeiten für Professionals. Das angestrebte Ziel ist; «Optimale Kundenbetreuung, ein Erlebnis zu schaffen und langfristig hohe Zufriedenheit für Ihre Kunden. Aber auch Gewinn für Sie in der Betreuung durch deutlichen Zusatzverdienst und erhöhte Kundenbindung».

«Gesundheit ist eine Frage der Resilienzfähigkeit und Resistenz-Stärke meines Körpers. Aber auch meines Geistes! Viren und Bakterien schaden mir dann, wenn mein WEI-Qi schwach ist!»

Dr. A. Gruber

Jetzt Partner werden!

Werden Sie zur i-like Partnerin oder zum i-like Partner. Helfen Sie Ihren Kunden und Patienten von innen heraus vital und resilient zu werden und nutzen Sie, bei Bedarf, auch die i-like Bioresonanz-Natur-Kosmetik.

Entdecken Sie das Sortiment vom tragbaren pulsierenden Magnetfeldsystem (www.i-like.net/sinus-body) für die Körper-Zell-Aufladung und damit Stoffwechsel- und Resilienzoptimierung, Neutralisierung von Elektrosmog, Entschlackungssysteme (www.i-like.net/vitalpflaster), Vitalprodukte für die Darmvitalisierung und Vitalstoffoptimierung, Mundpflege bis hin zur ausgezeichneten Bioresonanz-Natur-Körper- und Gesichtspflege.

Melden Sie sich jetzt an! Es ist die ideale Zeit Ihren Kunden zu zeigen, welche neuen Problemlösungen Sie ihnen anbieten können.



Gratis-Testset

für alle «Kosmetik-Suisse» Professionals

Fordern Sie ein Testset für sich an. Kostenlos!
Ohne Verpflichtungen. Bitte E-Mail an:

info@i-like.net

mit folgenden Angaben:

Firma, Name, Vorname, Adresse, Telefon

Mit der Bestellung des Testsets bestätigen Sie:
«Ja – ich arbeite professionell in einem der Segmente
Beauty (Gesicht, Haut, Hand, Nägel, Füße, Haare),
Wellness, Sport, Gesundheit»

Bitte mailen Sie uns Ihre Daten, damit wir Ihnen das Testset zukommen lassen können. Gerne werden wir Sie auch persönlich informieren und kostenlos und professionell beraten! Sie entscheiden in jedem Fall selbst, was Sie wollen. Produkte, Aus- und Weiterbildung oder gar nichts. Es ist uns wichtig, dass wir nur mit denjenigen Partnern zusammenarbeiten, die sich aus Qualitätsgründen für i-like entschieden haben. Denn – alles ist kausal und nur gutes Qi fließt! Testen Sie selbst!

So macht *Man(n und Frau)* es richtig!

INTIMPFLEGE BEI MANN UND FRAU – Gepflegt kommt immer besser an. Für beide Geschlechter gilt: Im Intimbereich macht die richtige Pflege den Unterschied. Worin die Gemeinsamkeiten und die Unterschiede zwischen den Geschlechtern bei der Intimpflege liegen, sowie auch die To-dos, erklären wir hier.



Die Beweggründe von Mann und Frau, Intimpflege zu betreiben, mögen sich zum einen etwas unterscheiden, zum anderen gibt es aber auch viele Gemeinsamkeiten. Generell beschäftigen sich Frauen mehr mit ihrem Körper und ihrer Gesundheit, als Männer. Dies gilt natürlich auch für die Intimpflege. Hinsichtlich dieser „intimsten“ Körperpflege gibt es für Frauen in Summe tatsächlich

den ein oder anderen Grund mehr, sich ihr täglich zu widmen.

Motive

Besonders während der Menstruation steigt bei mangelnder Monatshygiene das Risiko für bakterielle Infektionen. Auch die Wahrscheinlichkeit einer Infektion durch Keime ist bei **Frauen** aufgrund

der Nähe ihrer Harnröhre zum After höher. Aber auch für **Männer** gibt es sehr gute Gründe für eine bewusste Intimpflege. Auf der Innenseite der Vorhaut bildet sich das sogenannte Smegma – eine Mischung aus Talg, abgestorbenen Hautresten, Urin- und Spermarückständen. Dieses kann bei mangelnder Pflege und der damit verbundenen Zersetzung auf der Haut Entzündungen hervorrufen. Das **Hauptmotiv** für die Intimpflege soll-



WORKSHOPS

Verpassen sie nicht die informativen und praxisnahen Workshops aus den Bereichen „**Fusspflege, Medical Beauty und Anti-Aging**“. Profitieren Sie am 3. und 4. Oktober 2020 vom Fachwissen der Experten. Mehr Infos gibt es unter:

www.beauty-fairs.ch

te daher für beide Geschlechter die Vorbeugung gegen Haut-, Schleimhaut- und Pilzkrankungen sein.

Ein weiterer Grund, der für Mann und Frau gleichermassen eine zentrale Rolle spielt, ist die Scham vor peinlichen Momenten beim Geschlechtsverkehr, bedingt durch unangenehme Gerüche oder unästhetische Rötungen und Entzündungen.

Im pH-Wert gleich

Eine Gemeinsamkeit kann beim pH-Wert festgestellt werden. Die Intimbereiche beider Geschlechter sind leicht sauer – der pH-Wert liegt beim Mann bei ca. 5,5 und bei der Frau bei ca. 4,5.

Daher sollte man generell auf eine sanfte und „angepasste“ Reinigung des Intimbereichs achten, um den Genitalbereich

und seinen Säureschutzmantel nicht zu sehr anzugreifen. Bei der Reinigung mit ungeeigneten Seifen oder Duschgels läuft man Gefahr, die Schutzfunktion des Säureschutzmantels zu schwächen, sodass man dadurch lediglich einen sehr eingeschränkten Schutz vor äusseren Einflüssen wie Bakterien und Keimen erzielt.

Richtig intim pflegen

- ❶ Bei sehr trockener Haut kann eine geeignete fetthaltige Intimpflegecreme Abhilfe schaffen.
- ❷ In Südeuropa verwendet man schon sehr lange spezielle Intimpflege-Produkte, die auf den sensiblen Intimbereich der Frau oder des Mannes abgestimmt sind.
- ❸ Auch der Präsenz eines Bidets in fast jedem Haushalt dient dort einer guten Intimpflege.
- ❹ Im Allgemeinen wird von Experten oft eine Reinigung lediglich mit warmem Wasser empfohlen, um den oben genannten Säureschutzmantel auf keinen Fall zu stören. In der Praxis reicht dies den meisten jedoch nicht aus. Sie fühlen sich damit nicht sauber genug und würden sich damit gegenüber ihrem Geschlechtspartner unsicher fühlen.
- ❺ Daher verwenden die meisten Frauen und Männer, entgegen dieser Ratschläge, oftmals herkömmliche Duschgels. Die viel bessere Alternative sind jedoch Waschlotionen, die zum einen pH-hautneutral sind und zum anderen natürliche Inhaltsstoffe enthalten, die auf den sensiblen Intimbereich abgestimmt sind.



MEHR ERFAHREN – ONLINE GEHEN!

Exklusiv für Abonnenten von BEAUTY FORUM:

Alles zum Thema Intimwaxing finden Sie auf unserer

Internetseite unter www.beauty-forum.ch.

Geben Sie einfach den Webcode 151289 ein.

Handling macht den Unterschied

Was die Art und Weise der Reinigung angeht, gibt es natürlich auch Unterschiede im Handling.

Frauen sollten sich immer von der Scheide zum After waschen, damit keine Darmbakterien in die Vagina gelangen.

Bei Männern bildet sich das Smegma auf der Innenseite der Vorhaut, daher ist es erforderlich und wichtig, dass diese bei der Reinigung nach hinten gezogen wird, um Reizungen und Entzündungen zu vermeiden.

Intimirasur

Besonders in den letzten Jahren geht der Trend bei der Intimirasur für beide Geschlechter in Richtung einer geringeren Intimbehaarung. Ob Waxing, Sugaring, Nassrasur oder Enthaarungscreme – das kann und darf jeder selbst entscheiden.

Mann und Frau sollten dabei nur auf eine geeignete Nachbehandlung achten, um am Ende nicht das Gegenteil zu erreichen und mit Rötungen, Pickeln oder gar Entzündungen, bedingt durch die Haarentfernung, vor der Partnerin oder dem Partner zu stehen. □

TO DOS

Gilt für beide Geschlechter:

- Das Tragen und tägliche Wechseln hochwertiger Unterwäsche – bevorzugt aus hochwertiger Baumwolle.
- Die Reinigung vor dem Geschlechtsverkehr, um den Austausch von krankheitserregenden Keimen zu vermeiden.
- Auch nach dem Geschlechtsverkehr ist eine Reinigung des kompletten Intimbereichs

sehr zu empfehlen, um die ausgetauschten Körperflüssigkeiten nicht unnötig in die Haut einziehen zu lassen.

- Neben den gesundheitlichen und zwischenmenschlichen Aspekten kann eine bewusste Intimpflege auch präventive Effekte haben, denn wer sich bewusst und behutsam mit ihr auseinandersetzt, dem fallen Veränderungen und mögliche Probleme früher auf.



FRANCESCO INDIRLI

Der Autor ist Geschäftsführer des Unternehmens „IntHim“ und brachte die gleichnamige Pflegelinie auf den Markt. Diese hat er in der TV-Sendung „Die Höhle des Löwen“ präsentiert. www.inthim.de

Her mit den *Herren!*

TIPPS FÜR MÄNNERPFLERGE IM INSTITUT – Jeder Mann hat einen persönlichen Anspruch an sein Aussehen, vom Kopf bis zu den Füßen, von der Rasur bis zum Haarstyling. Die Herren achten immer stärker auf Produkte und Trends rund um ein gutes Aussehen und sind zunehmend bereit, mehr Zeit und mehr Geld in die eigene Attraktivität zu investieren. Wie können Sie also Ihr Angebot im Institut darauf anpassen?



„Männer möchten stark, beschützend, vital, dynamisch, sympathisch, frisch und gesund auftreten und so von ihrer Umwelt wahrgenommen werden. Gesichts- und Körperpflege unterstreichen somit ihr Selbstbewusstsein.“

Immer mehr Männer verwenden Profi-Kosmetika, die speziell auf die männlichen Bedürfnisse zugeschnitten sind, und sie lassen sich gerne individuell im Kosmetikstudio beraten und behandeln. Diese Entwicklung basiert ganz wesentlich auf einer veränderten Einstellung der Männer zu sich selbst, zu Kosmetik und Pflege.

Während Frauen mit Pflege vorrangig Weiblichkeit und Schönheit verbinden, stehen bei Männern **Vitalität und Stärke** im Vordergrund. Männer

möchten stark, beschützend, vital, dynamisch, sympathisch, frisch und gesund auftreten und so von ihrer Umwelt wahrgenommen werden. Gesichts- und Körperpflege bei Männern unterstreicht somit deutlich ihr Selbstbewusstsein. Ursächlich dafür dürften die sehr attraktiven männlichen Models in den Medien sein. Diese „Vorbilder“ lassen vor allem bei jungen Männern die Ansprüche an den eigenen Körper und das Aussehen steigen. Sie sehen ihre **äussere Erscheinung im engen Zusammen-**

hang mit dem eigenen Selbstwert: Je gepflegter sie aussehen, desto wohler, erfolgreicher und sicherer fühlen sie sich.

Gutes und gepflegtes Aussehen ist auch ein Karriere-Booster. Ein gut gepflegter Mann wirkt einfach überzeugender auf sein Gegenüber, weil er auf sich achtet. Das kommt schliesslich auch bei den Geschäftskunden an. Wenn im Job die jungen Kollegen nachdrängen und die Aufmerksamkeit der Partnerin oder des Partners auf einen attraktiven Mann fällt, dann



MEHR ERFAHREN – ONLINE GEHEN!

Exklusiv für Abonnenten von BEAUTY FORUM: Weitere Tipps, wie Sie Männer als Zielgruppe gewinnen, finden Sie auf unserer Internetseite unter www.beauty-forum.ch. Geben Sie einfach den Webcode 150694 ein.

sagt man leicht Ja zu kosmetischen Behandlungen und Pflegeprodukten für zu Hause.

Andere Bedürfnisse

Haut und Bedürfnisse von Männern weichen von denen der Frauen ab. Eine Herrenlinie ist exakt auf die Bedürfnisse von Haut und Haar des Mannes abgestimmt und erfüllt die Ansprüche der täglichen maskulinen Pflegeroutine.

Die Produkte sollen Müdigkeit vertreiben und Power liefern. Männerkosmetik spricht den Sportler, den Abenteurer oder den Businessman an. Die Verpackung und die Werbung der Männerkosmetik sowie der Marketing Claim sind genau auf diese Zielgruppen abgestimmt.



DIE 6 PRODUKT-TRENDS BEI MÄNNERN

- 1 Pflege für den 3-Tage-Bart: Die neuen Gesichtspflegelinien vereinen wirkungsvolle Pflege für die Haut und für den Bart.
- 2 Sensible Männerhaut: Viele neue Männer-Pflegelinien sind auf diese Hautbedürfnisse abgestimmt und bieten umfassende Pflege ohne Alkohol oder reizende Inhaltsstoffe.
- 3 Pflege mit Soforteffekt: Wichtig bei der Hautpflege für Männer sind Produkte mit Soforteffekt. Die neuen Wirk-Formeln sorgen für einen sofortigen optischen Effekt direkt nach dem Auftragen.
- 4 Auch Haptik und Funktionalität der Produkte spielen eine grosse Rolle. Beispielsweise bevorzugen Männer 2-in-1-Lösungen (Kombi-Produkte = effektive Pflege in kurzer Zeit).
- 5 Eine zunehmend wichtige Rolle nimmt die Hautpflege auch bei jüngeren Männern ein, denn Falten und vorzeitige Hautalterung sollen schon so früh wie nötig vermieden werden.
- 6 Hand- und Nagelpflege: Niemand mag spröde und raue Hände und ungepflegte Nägel. Sie sehen nicht nur unschön aus, sondern niemand fasst und sieht sie gerne an. Da sollte eine Handcreme schon drin sein: Sie sorgt für glatte und geschmeidige Haut und verhindert Trockenheitsflecken sowie Rötungen.


LYDIA DAINOW
— SUISSE COSMETIC —



Lydia Dainow Men

- Speziell auf die Bedürfnisse der Männerhaut ausgerichtete Pflegeprodukte
- Mit sorgfältig ausgesuchten, hautfreundlichen und naturnahen Wirkstoffen wie Vitamin B3, Kaktusextrakt, Harz der wilden Pistazie, Koffein, Peeling Partikel aus Kieselerde, Hyaluron und Aktivkohle



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



Für Männer sind zwei Pflegebasics wichtig: Eine 24/7-Pflege mit Anti-Aging-Wirkstoffen oder Feuchtigkeitspflege sowie eine Augencreme.



Die Zeiten, in denen echte Männer nur Wasser, Seife und Rasierschaum an ihre Haut liessen, sind vorbei.

Männerkosmetik ist voll im Trend und eine Studie zeigt auch, dass es in Zukunft ganz normal sein wird, dass Männer immer mehr Pflegeprodukte verwenden und sogar auch dekorative Kosmetik.

Haut-Unterschiede

Die Haut von Männern ist **dicker, fester** und darum zunächst resistenter gegen Falten. Sie hat auch mehr Pigmente und kann daher Sonnenstrahlen etwas besser verkraften. Das liegt daran, dass Männer über mehr Testosteron verfügen. Nachteil ist, dass Männer daher zu öligere Haut neigen. Sie haben eine **erhöhte Talgproduktion** und deshalb meist grössere Poren. Die lästige Folge: Entzündungen, Pickel, Akne. Ab dem 40. Lebensjahr verändert sich das, dann aber kommen die typischen Alterserscheinungen und spätestens dann denken Männer über Kosmetikprodukte und ein Anti-Aging nach.

Typisch männlich?

Hautreizungen entstehen nicht nur durch ölige Haut, sondern auch durch das Rasieren. Aber auch Nikotin, Alkohol und schlechte Ernährung zeigen sich durch Ausschläge, Pickel und Rötungen der Haut.

Optische Makel wie Zornesfalten, Schlupflider, Augenringe, Doppelkinn oder Krähenfüsse um die Augen stören die Männer ebenso wie die Frauen.

Was sind also die grössten Fehler, die Männer machen? Das ist einfach zu beantworten – nämlich: gar nichts zu machen, wenn diese Probleme auftauchen. Nichts zu tun, ist nicht männlich, sondern wirkt schlicht und einfach ungepflegt.

Was sollten Männer kosmetisch machen? Die Haut täglich reinigen. Ein echter Mann lässt nur Seife und Wasser an die Haut? Das reicht langfristig nicht aus. Für einen gesunden und strahlenden Teint sollte die Männerhaut morgens und abends mit einem Waschgel oder Schaum zur und während der Rasur gereinigt und geklärt werden. Regelmässige Peelings helfen, Hautunreinheiten vorzubeugen. Und: Spätestens ab 40 freut sich auch die Männerhaut über zusätzlichen Schutz und Feuchtigkeit durch Pflege mit den auf die Männerhaut zugeschnittenen Wirkstoffen.

Für Männer sind vor allem zwei Pflegebasics wichtig: eine 24/7-Pflege mit Anti-Aging-Wirkstoffen oder Feuchtigkeitspflege für den jungen Mann sowie eine Augencreme oder ein Augen-Roll-on.

Mehr Kosmetik ist für den effektiven Start gar nicht nötig. Und alle zwei Monate eine professionelle Gesichtsbehandlung im Institut. That's it für den Anfang.



Speziell vor Gesichtsbehandlungen im Institut ist es ratsam, frisch rasiert zu erscheinen. Dies verstärkt den Effekt noch mehr und beugt Irritationen der Gesichtshaare beim Umbiegen (zum Beispiel durch Massagegriffe) vor. Ein vorhandener Bart muss selbstverständlich nicht entfernt werden. Auch für den Bartträger ist eine effektive Behandlung möglich!

Beliebte Beauty-Angebote

Augenbrauen-Zupfen und Brusthaar-Entfernung sind längst kein Tabu mehr. Auch Cremes und Parfüms sind im Badezimmer Standard. Popstars und Spitzensportler haben es vorgemacht: Selbst Schminken ist für Männer längst kein No-Go mehr. Wenn auch nicht so offensichtlich und plakativ. Doch auch ein **Abdeckstift, Mascara, Lipgloss und Nagelpflege** werden von dem ein oder anderen Herren schon mal (meist von den jüngeren Herren) benutzt. Viele wollen aber deutlich mehr für sich und ihre Haut tun und gehen deshalb auch in einen Kosmetiksalon. **Von der Behandlung erwarten sie eine schnelle, spürbare Wirkung.** Es darf sogar ein bisschen wehtun. Es gilt die alte Regel: Wenn es wehtut, hilft es auch. Der pickelige Schüler, der mit 14 Jahren erstmalig das Kosmetikinstitut betritt und dem geholfen wurde, bleibt möglicherweise treuer Stammkunde bis ins hohe Alter. □



HANNELORE THOMA

Die ausgebildete Kosmetikerin und Visagistin ist Trainerin national und Leiterin des Bereichs Entwicklung & Anwendungen bei Janssen Cosmetics.

BEI COUPEROSE

Dr. Grandel | Anspruchsvolle Haut benötigt oft besondere Pflege. Bei Couperose verspricht die „Couperose Expert Cream“ Linderung. Das Produkt soll die Gefässe und das Bindegewebe bei bestehender oder beginnender Couperose unterstützen, so der Hersteller.

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



SCHÜTZENDE PASTE

Belico | Die „Zinc Paste“ soll sich laut Anbieter besonders für die Anwendung gegen Psoriasis, chronische Hautausschläge, Ekzeme, Akne, periorale Dermatitis, Neurodermitis, Rosazea und eingerissene Mundwinkel eignen. Aufgrund der speziellen Rezeptur soll das Produkt nur einen leichten Schwefelgeruch haben. Die Paste soll sich einfach auf der Haut verteilen und eincremen lassen, sodass sie auch tagsüber verwendet werden kann.

www.belico.ch

BETTER AGING

Rundum schön

GLATTER TEINT

Yon-Ka | Das Produkt „Nude Perfect Fluide“ eignet sich laut Anbieter als optimale Alternative zu silikon- und parabenhaltigen Foundations. Die Wirkstoffkombination soll zu 96 Prozent aus natürlichen Inhaltsstoffen bestehen und einen natürlich helleren, gleichmässigeren Teint erzielen. Die Anwendung verspricht, Unebenheiten zu minimieren und feine Linien und Fältchen zu glätten.

Tel. 022 950 96 46
www.yonka.ch



SERUM FÜR IHN

Dr. Spiller | Das „Hyaluronic Power Serum“ aus der „Manage Your Skin“-Pflegelinie ist ein intensiv pflegendes und rasch einziehendes Serum für den Mann, das auf drei Hyaluronsäuren unterschiedlicher Molekulargrößen basiert, so das Herstellerversprechen. Durch die enthaltene Wirkstoffkombination soll trockene Männerhaut bis in die Tiefe mit Feuchtigkeit versorgt werden, die Hautalterung minimieren und Reizungen reduzieren.

www.dr-spiller.com



GEGEN HAARAUSSFALL

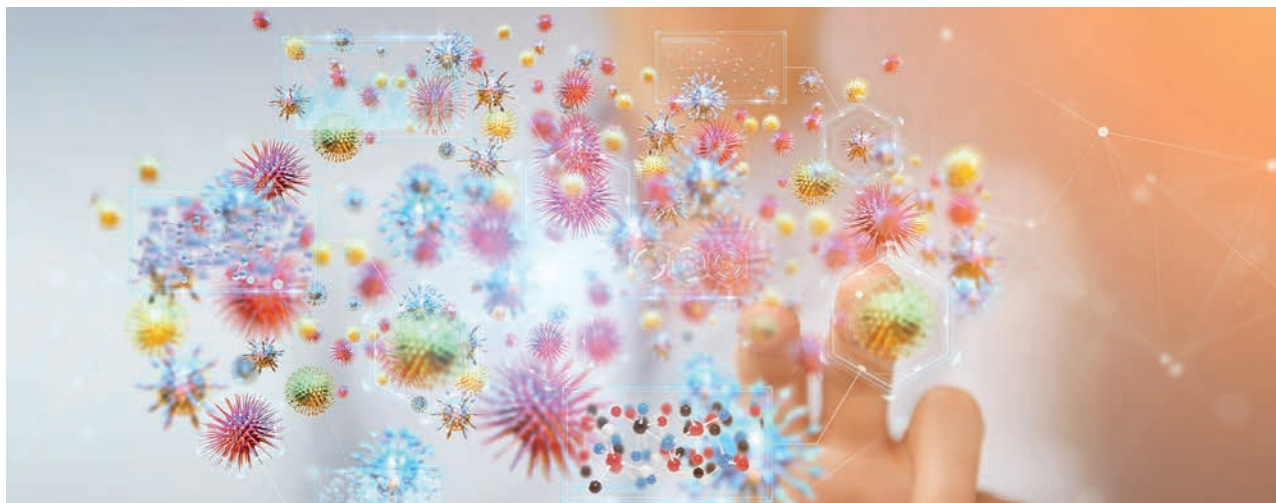
Mesoestetic | Das Produkt „hairloss solution“ ist laut Anbieter ein hoch konzentrierter Wirkstoffcocktail, der beispielsweise mithilfe von Microneedling die Kopfhaut und Haarwurzeln stärkt und revitalisiert. Die beiden „Tricology“-Produkte, basierend auf einem Shampoo, das die Haarfollikel anregen soll, und einer Lotion-Ampulle, die bei Faktoren der Alopezie unterstützend wirken soll, versprechen, die optimale Pflegeanwendung für zu Hause zu sein.

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



Superhelden der HAUTFLORA

MIKROBIOM AUF DER HAUT – Jeder hat es, aber keiner sieht es: Das Mikrobiom ist mit dem blossen Auge nicht zu erkennen, übernimmt aber in und auf unserem Körper wichtige Funktionen. Kosmetikerin Mechtild Koch erklärt Ihnen die Wirkungsweise des Mikrobioms auf der Haut und wie Sie es mit der richtigen kosmetischen Pflege unterstützen können.



Das Mikrobiom bezeichnet die Summe aller lebenden Mikroorganismen, die sich in und auf unserem Körper befinden. Diese Schutzarmee an Bakterien, Pilzen und Viren, die in Harmonie miteinander leben, sollten in einem gesunden Gleichgewicht stehen, damit alle Funktionen der Haut wahrgenommen werden können. Jede Störung dieser Koexistenz führt zu einem instabilen Zustand: **Kommt das gesunde Gleichgewicht der Hautflora durcheinander, und die schädlichen Mikroorganismen nehmen zu, kann das negative Folgen auf der Haut haben.** Es kommt zu Juckreiz, Rötungen

oder auch zu Hauterkrankungen wie Akne und Neurodermitis. Heute weiss man in der Kosmetik um die Wichtigkeit einer gesunden Keimflora, die die Haut als grösstes Körperorgan des Menschen beherbergt und Mikrobiom genannt wird.

Gestörte Barriere

Das vermehrte Auftreten von Hautproblemen, Ekzemen und allergischen Reaktionen wurde bisher überwiegend mit der wachsenden Verwendung von Rohstoffen mit allergenem Potenzial in Verbindung gebracht.

Heute weiss man aber um den Zusammenhang von Hauptproblemen und unserer westlich zivilisierten Lebensweise, dabei können beispielsweise die gestiegenen Hygienebedürfnisse eine Rolle dabei spielen, ob die Hautflora intakt ist. So belegen klinische Studien, dass die Vielfalt der Hautbakterien auf der westlichen Hautflora stark zurückgeht, zumindest im Vergleich zu der Hautflora von indigenen Völkern Südamerikas, deren Hautflora von westlichen Pflegemitteln weitgehend verschont bleibt. **Für eine gesunde Haut sind diese Bakterien aber enorm wichtig:** wissenschaftliche Studien belegen ei-

nen Zusammenhang zwischen den auf der Haut vorhandenen speziellen Mikroben und bestimmten Hauterkrankungen.

Individuelle Bedürfnisse

Die Zusammensetzung der Mikroorganismen ist hochgradig individuell und von unterschiedlichsten Faktoren abhängig. So spielen der Beruf, die Wahl des Partners, die Lebensumstände und vieles mehr dabei eine Rolle. Selbst zwischen der linken und rechten Hand gibt es Unterschiede in der Zusammensetzung der Mikroorganismen, da beispielsweise die eine Hand vermehrt Hände schüttelt oder Türklinken drückt als die andere. Deshalb ist es auch nicht verwunderlich, dass sogar unsere Körperregionen über eine völlig unterschiedliche Zusammensetzung dieser Mikroorganismen besitzen. **Die Aufgabe einer modernen Hautpflege ist es, auf diese individuellen Bedürfnisse einzugehen, die Harmonie der Mikroorganismen auf der Haut aufrechtzuerhalten** und Bakterien nicht etwa nur zu bekämpfen, sondern bei einer Störung, wie beispielsweise bei Kontakt mit einem Desinfektionsmittel oder übermäßigem Waschen, diese möglichst schnell wieder zu regenerieren.

Probiotische Pflege

Wie wir nun wissen, ist das Mikrobiom ein Teil des Immunsystems und kann mit einer gesunden Ernährung,

möglichst wenig Stress und einer geeigneten Pflege der Haut unterstützt werden. Die probiotische Hautpflege ist nicht nur ein Trend, sie unterstützt gezielt die Erhaltung des mikrobiellen Gleichgewichts.

Eine solche Pflege enthält sogenannte Präbiotika, die als Nährstoffe für die guten Bakterien unserer Haut dienen und unsere Hautflora positiv unterstützen. Der pH-Wert der Haut wird reguliert, so dass sich die schlechten Keime nicht auf der Haut ausbreiten können. Generell ist festzuhalten: je breiter das Keimspektrum, desto geringer die Wahrscheinlichkeit, dass ein potenziell pathogener Keim dominieren kann. Dies lässt den Rückschluss zu, dass jeder Mensch von seinen eigenen Bakterien geschützt wird. So sollte nicht jedes Hautproblem gleich mit einer bakterientötenden Waffe bekämpft werden, sondern es wäre viel wirksamer, dem natürlichen Bakterienstamm und der Keimflora zu helfen, um möglichst schnell wieder die benötigten Komponenten siedeln zu lassen. Dass Bakterien nicht nur böse sind, versuchen heutzutage auch Dermatologen, Patienten mit starken Unreinheiten begreiflich zu machen. **So ist ein Strategiewechsel bei modernen Produkten zur Pflege der unreinen Haut die logische Konsequenz.** Während früher die Problemhaut mit konservierungsartigen Wirkstoffen gepflegt wurde, setzt man heute den Hautmikroben ein reich gedecktes Buffet an Wirkstoffen, einen wahren Powercocktail an wachstumsfördernden und wachstumshemmenden



MEHR ERFAHREN – ONLINE GEHEN!

Exklusiv für Abonnenten von BEAUTY FORUM: Sie wollen mehr zum Thema mikrobiotische Pflege erfahren? Dann geben Sie auf www.beauty-forum.ch den Webcode 152826 ein und lesen Sie mehr zum Thema.

Komponenten vor, um die Artenvielfalt wiederherzustellen und damit zeitgleich einen akut dominierenden Bakterienstamm zurückzudrängen.

Die Mischung macht's

Solche kosmetisch wirksamen Mischungen, die Vitamine, Spurenelemente, Aminosäuren, aber auch andere organische Vitalstoffe enthalten, können beispielsweise bei der Fermentation von Getreide in hoher Qualität und Reinheit biotechnologisch und damit auch ressourcenschonend gewonnen werden.

Die Hautmikroben können sich dann bedienen, ganz so, wie es die jeweilige Haut benötigt, um eventuelle Schäden in der Hautbarriere zu erneuern. Besonders gut erreicht man dies mit Pflegeprodukten, die Langzeitfermente aus Getreide und Saaten enthalten, da diese Inhaltsstoffe besonders wirkstoffreich sind und aufgrund ihrer reduzierten Molekülgrößen tiefer in die Haut eindringen können. Zudem verfügen Fermente auch über eine bessere Bioverfügbarkeit als Extrakte, da ein Pflanzenextrakt in den meisten Fällen nur den Saft der Pflanze mit seinen enthaltenen Aktivstoffen enthält. □

GANZHEITLICHE HAUTPFLEGESTRATEGIE

Für die professionelle Pflege lässt sich eine ganzheitliche Hautpflegestrategie für einen sichtbaren und dauerhaften Erfolg in drei Schritte unterteilen:

- **Klassisch:** Bakterien werden zunächst entfernt beziehungsweise reduziert (Cleanser, Tonic etc.).
- **Postbiotisch:** Stoffwechselprodukte von Organismen aus biotechnologischen Prozessen wie der Milchsäuregärung oder auch aus der Produktion von Hyaluronsäure werden verwendet.
- **Prebiotisch:** Gute Bakterien und deren Vielfalt werden unterstützt.



MECHTILD KOCH

Die Kosmetikerin mit eigenem Institut in Waldstatt verfügt über 20 Jahre Berufserfahrung. Sie ist ausserdem Schulungsleiterin einer traditionellen Schweizer Kosmetikfirma im In- und Ausland und vertritt mit ihrer Firma Koch Kosmetika Kosmetiklinien. www.koch-kosmetika.ch

HERAUSFORDERNDE ZEITEN

Interview mit Dr. Alexander May, Geschäftsführer der EnzymPro AG
So erlebte sein Gesundheitsunternehmen die Corona-Krise



Die Corona-Krise betrifft uns alle. Dr. Alexander May spricht über seine Erfahrungen und Massnahmen.

Wie haben Sie die Coronakrise erlebt?

Zusammenfassend war es für unser Unternehmen eine schwere Zeit. Da mir die Sicherheit meiner Mitarbeiter sehr wichtig ist, habe ich weitestgehend Home-Office angeordnet. Unser Aussendienst war auf Telefonate und Mailverkehr beschränkt, unsere Kunden mussten ihre Läden schliessen und somit gab es auch für uns einen sehr eingeschränkten Abverkauf. Nichtsdestotrotz blieb mein Team motiviert, was ich ihnen sehr hoch anrechne und inzwischen haben wir diverse Massnahmen umgesetzt, um unsere Kunden besser unterstützen zu können.

Wie haben Sie Ihre Kunden während des Lockdowns und aktuell unterstützt?

EnzymPro bietet aktuell verlängerte Zahlungsziele für Kosmetiker an, als Beispiel

für eine direkte Massnahme. Zudem haben wir Aussendienstmitarbeiter, welche immer erreichbar sind, um sämtliche Produktfragen zu beantworten oder persönliche Termine auszumachen. Unser erstes Fachwebinar für Kosmetiker war auch sehr erfolgreich mit grosser Zuschauerzahl. Dafür haben wir TV Moderatorin Alexandra Polzin eingeladen, um das Thema Nutri-Kosmetik (Beauty Drinks) näher zu bringen.

Unsere Kunden hatten einen Umsatzausfall und mussten Miete zahlen. Wir versuchen unsere Kunden also mit verbesserten Konditionen auszuheilen, um sich vom Lockdown zu erholen. Zudem haben wir die Zeit genutzt und die Öffentlichkeitsarbeit durch PR und Anzeigen unserer Marke gestärkt. Auf jeder Anzeige finden Sie nun einen Button «Erhältlich in Ihrer Drogerie, Apotheke und gut sortier-

ten Kosmetikern». Wir setzen bewusst auf den stationären Abverkauf und möchten den Internethandel nicht hervorheben. Es sind Apotheker, Drogisten und Kosmetiker, welche die Produkte empfehlen und das möchte ich ihnen damit danken.

Wie erleben Sie Ihre Kunden nach der Wiedereröffnung der Kosmetikstudios etc.? Motivierter, zögerlich...?

Motivierter ihr Geschäft auszubauen, zögerlicher bei Investitionen. Was ich als sehr intelligent empfinde. Aus diesem Grund verzichtet EnzymPro auch auf Mindestbestellmengen.

Welche positiven Veränderungen haben Sie nach der Wiedereröffnung der Kosmetikstudios etc. in Ihrem Unternehmen gemerkt?

Ich war beeindruckt, wie schnell sich



die Studios auf die neuen Gegebenheiten eingestellt haben. Ich möchte auch die Chance über dieses Magazin nutzen, um allen Leser/innen zu gratulieren, wie professionell sie alle reagiert haben. Ich habe höchsten Respekt, wie die Umstellung funktioniert hat, aus diesem Grund läuft auch unser Geschäft wieder an.

Welche Lehre haben Sie für sich selbst und Ihr Unternehmen aus der Coronakrise gezogen?

Wie meine Mutter immer sagte: Rücklagen bilden. Man kann nie wissen, was auf einen zukommt. Hätte mir vor einem

Jahr jemand gesagt, dass Kinos, Gastro und vieles weitere geschlossen wird, weil ein Virus über den Erdball fegt, hätte ich es niemals glauben können.

Man muss eine Balance aus Investitionen – Ausbau – Rücklagen und Fairness der Preisgestaltung finden.

Welche Maßnahmen / Vorzüge haben Sie sich für Ihre Kunden überlegt, damit diese wieder gut durchstarten können?

Wir setzen in unserer Öffentlichkeitsarbeit vermehrt auf unsere studienbasierte Grundlagenforschung. Es gibt meines Wissens nach keinen Beauty Drink,

welcher unsere Ergebnisse erzielen konnte. Wir haben eine Humanstudie durchgeführt, in welcher Frauen zwischen 45 – 60 Jahren unser Regulatpro Hyaluron 40 Tage getrunken haben. Unsere Studienergebnisse sind also echt. Bei anderen Beauty Drinks wurden nur die Zutaten einzeln als Studiengrundlage genommen und nicht das fertige Produkt und meistens auch im Ausland an Tieren getestet – was ich als absolute Katastrophe empfinde. Ich setze mich nämlich aktiv gegen Tierversuche ein. Somit ist mein Fazit, das Interesse der Endkunden wecken, um den Abverkauf bei Kosmetiker/innen zu stärken.

Breathe in Beauty

GEPULSTE SAUERSTOFFDRUCKINJEKTION – Sauerstoff ist für uns Menschen essenziell, denn wir benötigen ihn zum Atmen. Unklar ist jedoch oft, wie man seine positive Wirkung für unsere Haut nutzen kann.



Entgegen früheren Annahmen wird unsere Haut bis in die tiefen Lagen der Dermis hinein ausschliesslich durch die Umgebungsluft von aussen mit Sauerstoff versorgt und nicht über die Blutgefässe von innen. Das haben

Forscher der Ruhr-Universität in Bochum schon in den frühen 2000er-Jahren herausgefunden. Das erklärt auch, warum die Haut nach einer Sauerstoffbehandlung sofort frischer und rosiger erscheint, und auch, warum ihre gründliche Reinigung so wich-

tig ist. Die unsachgemässe Anwendung von Sauerstoff birgt aber auch Gefahren. Immerhin fördert das Gas Verbrennungsvorgänge und schadet dem Körper bei Überdosierung. Daher ist eine **sorgfältige Schulung** im Umgang mit Geräten, die Sauerstoff ver-

wenden, entscheidend. Der Anwender sollte zudem darauf achten, dass das Gerät seiner Wahl auf **medizinisch zertifizierten Sauerstoff-Konzentratoren** basiert.

Was Sauerstoff kann

Nachgewiesen sind die folgenden positiven Effekte:

- Durch seine energispendende Wirkung regt Sauerstoff die Aktivität der Fibroblasten an, wodurch die Bildung von Kollagen, Elastin und Hyaluronsäure in der Haut gesteigert wird. Dies ist wichtig bei der Behandlung reifer Haut.
- Sauerstoff ist für die meisten Bakterien und Viren ein Gift und so-

mit effektiv bei der Behandlung unreiner Haut.

- Wunden brauchen Sauerstoff, um komplikationslos abheilen zu können. Sie sind schlecht durchblutet, da die Blutgefäße adstringieren, um den Körper vor zu grossen Blutverlusten zu schützen, was zu Sauerstoffmangel im Gewebe und verschlechterter Wundheilung führen kann. Nach chirurgischen Eingriffen, intensiven Peelings, abrasiven Laserbehandlungen und medizinischen Microneedling-Behandlungen hilft Sauerstoff, die Heilungszeit zu verkürzen.
- Last, but not least tragen kosmetische Sauerstoff-Inhalationen dazu bei, dass die roten Blutkörperchen mit Sauerstoff gesättigt sind, wo-



MEHR ERFAHREN – ONLINE GEHEN!

Exklusiv für Abonnenten von BEAUTY FORUM:

Rot, Gelb, Blau – Sie wollen wissen, welche

Wirkung Farbleucht hat? Dann lesen Sie auf

www.beauty-forum.ch den Fachbeitrag „Farbleucht

und seine Wirkung“. Jetzt Webcode 152090 eingeben!

durch das Blut hellrot und demzufolge die Haut rosig und frisch erscheint.

Wie die Behandlung abläuft

Am geläufigsten ist das gleichzeitige Besprühen der Haut mit Sauerstoff und Wirkstofflösungen mit den



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



Foto: Valua Vitaly/shutterstock.com

6th SWISS LASHES TROPHY · 03. Oktober 2020

Volume Lashes

Medienpartner:



SWISS LASHES TROPHY

GEPULSTE SAUERSTOFFDRUCK-INJEKTION STEP BY STEP:

Um bestmögliche Resultate zu erhalten, wird die gepulste Sauerstoffdruckinjektion gern mit ergänzenden Sauerstoffanwendungen kombiniert:



1 Vorbehandlung: Die intensive Reinigung der Haut erfolgt mit gleichzeitigem Einsatz von Sauerstoff, Enzymen, Urea und keimhemmendem Blaulicht. Hierbei sollen Verunreinigungen und Verhornungen sanft gelöst werden. Gleichzeitig soll die Kombination aus Sauerstoff und Blaulicht vorbeugend gegen Hautirritationen wirken.



2 Im zweiten Schritt schleust die Kosmetikerin mithilfe der gepulsten Sauerstoffdruckinjektion hoch gereinigten Sauerstoff und nach dem jeweiligen Hautzustand ausgewählte Wirkstoffe tief in die Haut ein.



3 Es folgen weitere Sauerstoffverfahren zur Straffung der Gesichtskonturen: Die Kühlung der Haut mit einem starken Sauerstoffstrom und einer Wirkstoffampulle auf circa 10 Grad Celsius führt zu einer Mehrdurchblutung der Haut und lässt sie praller und straffer erscheinen (links). Eine die Muskulatur stärkende Multirotationssmassage (rechts) unter gleichzeitiger Sauerstoffzufuhr soll die Konturen im Wangenbereich straffen und für ein frischeres Aussehen sorgen.



4 Als Abschluss einer jeden Behandlung bietet sich die Kombination aus Farblichtbehandlung und Sauerstoffinhalation an. Die Inhalation des reinen Sauerstoffs soll alle Körperzellen von innen heraus versorgen. Der sanfte Sauerstoffstrom von aussen soll die Hautzellen bis in die Dermis hinein versorgen bei gleichzeitiger Bestrahlung der Haut mit Licht in individuell angepasster Wellenlänge.

handelsüblichen **Airbrushern**. Hiermit lassen sich oberflächliche Effekte wie eine bessere Durchfeuchtung der Epidermis oder auch positive Effekte auf die Wundheilung erzielen. Eine besondere Art der Sauerstoffbehandlung ist die **gepulste Sauerstoffdruckinjektion**. Hier ist der Sauerstoff Wirkstoff und Transportmedium zur Tiefeneinschleusung zugleich.

Welche Effekte es gibt

Mit genau definierten gepulsten Sauerstoffdruckstößen werden Wirkstoffkonzentrate über die Zellzwischenräume bis in die Dermis hinein „geschossen“. Ein schöner glättender Soforteffekt ergibt sich durch die Volumenzunahme in den Interzellularräumen.

Die **Intensität** des gepulsten Sauerstoffdrucks wurde in einer Studie des deutschen Fraunhofer-Instituts für Biomedizinische Technik in St. Ingbert festgelegt. Sie sollte **nicht zu hoch** sein, um eine systemische Wirkung der eingesetzten Präparate und eine Verletzung der Haut zu vermeiden, aber **auch nicht zu niedrig**, um eine optimale Wirkung zu erreichen.

Heute wird die gepulste Sauerstoffdruckinjektion vor allem in der **ästhetischen Behandlung der Haut** eingesetzt, da man mit ihr auf nicht invasive und natürliche Weise das Erscheinungsbild der Haut verbessern kann. Je nach Zustand der Haut sollen die unterschiedlichen Präparate in die tiefen Lagen der Haut gelangen und dort ein Depot bilden, das seine Wirkung optimal entfalten kann. □



EMMA ELLIOTT

Emma Elliott ist Kosmetikerin und Inhaberin von „The Beauty Barn“ in Liverpool, England, und arbeitet mit Geräten von Nora Bode.

Medical? Beauty? Beides!

BEAUTY FORUM MEDICAL – Ihre Fachzeitschrift für medizinische Kosmetik



www.beauty-forum.ch/probeheft

So schön kann doch kein Mann sein!

ÄSTHETIK FÜR MÄNNER – Sowohl bei der Hautbeschaffenheit als auch bei der Pflegeroutine unterscheiden sich Männer deutlich von Frauen. Dementsprechend müssen Männern andere Treatments angeboten werden. Dermatologe Dr. med. Hans-Ulrich Voigt gibt einen Überblick, mit welchen Methoden der Arzt vorgehen kann und mit welcher Pflege die Kosmetikerin unterstützt.



Die Haut bei Männern ist deutlich dicker und fettiger durch die Stimulation der Talgdrüsen durch Testosteron. Beides macht die Haut widerstandsfähiger und lässt sie später altern. Der höhere Fettgehalt ist in der Jugend oft ein Nachteil, führt er doch leichter zu Aknepickeln und -pusteln und auch oft zu schwereren Akneverläufen. Die **dicke- re und fetthaltigere Haut** führt dazu, dass Männer oft später mit Hautpflegemassnahmen anfangen als Frauen. Allerdings greifen Männer viel seltener zu Lichtschutzmitteln, weil sie das Eincremen meist nicht

so mögen. Die Folge sind oft schwere Lichtschäden in mittleren und höheren Jahren bis hin zum manifesten Hautkrebs. Demzufolge sind **Lichtschäden der häufigste Grund** für Männer in einem bestimmten Alter, den Hautarzt aufzusuchen.

Bei jüngeren Männern setzt aber nun seit einigen Jahren ein neues Hautbewusstsein ein. Die Entwicklung ist vom früheren Männlichkeitsideal der unverfälschten männlichen Natürlichkeit mit Falten und Narben und einer markant sonnengegerbten Haut hin zu einer weichen, glatten, hellen, makellosen blassen Haut, in Annä-

herung an das weibliche Ideal, gegangen. Entsprechend sind die Umsätze für Männerkosmetik in den letzten Jahren gewaltig gestiegen.

Pflege-Empfehlungen

Welche Pflege und welche kosmetischen Massnahmen sind nun für Männer sinnvoll und welche nicht? Die Pflege muss sich, wie bei Frauen auch, nach dem Zustand der Haut richten. Je fettiger die Haut ist, desto weniger Fett sollte die Pflege enthal-



MEHR ERFAHREN – ONLINE GEHEN!

Exklusiv für Abonnenten BEAUTY FORUM: Mehr Informationen zur unreinen Haut bei Männern finden Sie auf unserer Internetseite unter www.beauty-forum.ch. Geben Sie einfach den Webcode 151188 ein.



Hier im Vorher-nachher-Vergleich: Bei allen Probanden wurden die Oberlider mit dem Laser korrigiert, die Unterlider mittels Skin-Resurfacing gestrafft, Botox an den Augen und der Stirn gespritzt und die Wangen und der Nasolabialbereich zum Teil mit Hyaluronsäure aufgefüllt.

ten und umgekehrt. **Feuchtigkeitscremes** sind daher bei der ohnehin fettigeren Haut der Männer bis zu einem Alter von etwa 50 Jahren besser geeignet als sehr reichhaltige Cremes. Eine zu Akne und Pickeln neigende Haut muss, wie bei Frauen auch, mit speziellen äusseren und eventuell auch innerlichen Akne-Medikamenten behandelt werden. Bei sehr fettiger Haut helfen hier die **Vitamin-A-Säure** und ihre Verwandten, den Fettgehalt zu reduzieren.

Anders bei der reifen und der Altershaut. Hier reduzieren die Talgdrüsen ihre Funktion und das Kollagen wird sukzessive abgebaut. Daher können die Pflegeprodukte reichhaltiger sein und durch feuchtigkeitspendende Substanzen wie **Hyaluronsäure**, am besten als separates Konzentrat, ergänzt werden.

Möglichkeiten beim Arzt

1 Treatments für das Gesicht:

Wenn der Kollagenabbau, der rund ein Prozent pro Jahr beträgt, so fortgeschritten ist, dass die Haut dünn und faltig geworden ist, ist es an der Zeit, kollagen-aufbauende Massnahmen einzuleiten.

Hier wissen wir aus der Wundheilungsforschung, dass im Wesentlichen zwei Mechanismen in der Lage sind, neues Kollagen aufzubauen: **Verletzung und Hitze**. Durch Verletzungen werden Wachstumsfaktoren, hauptsächlich aus den Thrombozyten, freigesetzt, die den Neuaufbau des Kollagens stimulieren. Hitze über 42 Grad führt zu einer Stimulation der Kollagen-aufbauenden Fibroblasten, die dann vermehrt neues Kollagen bilden. Bei höheren Temperaturen kommt es zusätzlich zu einer Schrumpfung der Kollagenfasern, wodurch sich die Haut strafft. Verletzung ist

über **Säuren** (Chemical Peeling mit Fruchtsäure oder Trichloressigsäure) oder über ein **Microneedling** möglich. Aber auch ablativ Laser (Erbium:YAG-Laser) setzen Verletzungen.

Hitze wird unter anderem durch **Radiofrequenzstrom, fokussierten Ultraschall oder durch nicht-ablativ Laser** erzeugt. Eine besonders starke Stimulation der Kollagen-Neubildung erfolgt durch die Kombination von Verletzung und Hitze, bei der Nadel-Radiofrequenzbehandlung oder dem fraktionalen CO₂-Laser. Hier werden mechanische Verletzungen mit starker Erhitzung (80 bis 120 Grad) kombiniert mit einer powervollen Kollagenstimulation.

Als zusätzliche Mechanismen für die Kollagenstimulation wurden die oberflächlichen **Filler-Injektionen**, in der Regel mit nicht oder wenig vernetzter Hyaluronsäure, und die Einspritzungen von Wachstumsfaktoren aus Thrombozyten (PRP-Therapie, „Vampir-Lifting“) entdeckt.

Wenn die Erschlaffung der Haut ein bestimmtes Mass überschritten hat, helfen nur mechanische, das heisst, straffen- de Massnahmen. Diese können in weniger ausgeprägten Fällen mittels **Fadenliftings** erfolgen, ab einem gewissen Ausmass aber nur mittels operativer Massnahmen (Liftings) behoben werden. Oft muss noch nicht die gesamte Gesichtshaut geliftet werden; da der Erschlaffungsprozess in der Regel an der dünnen Augenlidhaut beginnt, ist als erste operative Massnahme meist eine Augenlidstraffung angezeigt. Sich vorwölbende Unterlider (genannt „fat pads“ bzw. „Tränensäcke“) können bei der Gelegenheit mit entfernt werden. Diese Prozeduren werden sehr häufig von Männern über 50 gewünscht, da der Gesichtsausdruck nicht mehr so müde oder mürrisch wirkt. **Facelifts** werden bei Männern selte-

ner als bei Frauen durchgeführt. In erster Linie, weil Männer die eventuell entstehenden Narben weniger gut verstecken können als Frauen.

Sehr häufig werden von Männern Massnahmen gegen Haarausfall oder zur Haarverdichtung nachgefragt. In leichteren Fällen ist hier die **PRP-Behandlung**, die Einspritzung von eigenen Wachstumsfaktoren, hilfreich, in ausgeprägten Fällen hilft nur die Haartransplantation.

2 Treatments für den Body:

Die Männer sind in den letzten 20 Jahren körperbewusster geworden. Wenn Diät und Sport nicht ausreichen, wird oft die Hilfe eines Arztes gesucht, um lästige Polster loszuwerden. Am meisten stören der „mittlere Ring“, also das ringförmige Bäuchlein und die „love handles“ an den Flanken, gefolgt vom Doppelkinn. In leichteren Fällen leisten die **Kryolipolyse und die Fettweg-Spritze** gute Dienste, in ausgeprägteren Fällen und bei hohen ästhetischen Ansprüchen ist die Liposuktion der Goldstandard. Hier können nicht nur schlanke Silhouetten modelliert, sondern sogar Sixpacks geschaffen werden. Das gewonnene Fett kann auch zur Eigenfettinjektion, zum Beispiel in hohle Wangen, flache Gesässe oder auf den Brustmuskel, verwendet werden. Die schönste Silhouette nützt nur nichts, wenn die Haltung schlecht und die Muskeln schlaff sind. Hier ist gezieltes Training angesagt unterstützt durch **Strom- (EMS) oder Magnet-Stimulation**. □



DR. MED. HANS-ULRICH VOIGT

Der Autor ist Dermatologe, Allergologe und Phlebologe. Er ist Inhaber des Haut- und Laserzentrums Dermatologie am Dom in München. www.dermatologie-am-dom.de



Haarige ANGELEGENHEIT

» VON HAARAUFSFALL BIS HAARENTFERNUNG «

Haarentfernung gehört neben Gesichtspflege zu den klassischen Behandlungsmethoden im Institut. Denn auch wenn es viele Do-it-yourself-Varianten für die Kundin zu Hause gibt: Das beste Ergebnis schafft nur der Beauty-Profi! Auf den kommenden Seiten dreht sich alles rund um das Thema Körperbehaarung und welche verschiedenen Treatments es von Haarausfall bis Haarentfernung gibt.



BEREITS ERSCHIENEN:

11/2019 Anspruchsvolle Kundinnen im Institut
12/2019 Reife Haut
1/2020 Der perfekte Glow
2+3/2020 Marketing und Verkauf
4/2020 Straff im Gesicht und am Körper
5/2020 Kühlende und schützende Pflege im Sommer
6/2020 Better Aging



NÄCHSTE AUSGABEN:

9/2020 Ernährung und Haut
10/2020 Achtsam, fair und nachhaltig im Institut
11/2020 Frauensache
12/2020 Match Maker

OBEN OHNE

HAARAUFSALL BEI MANN UND FRAU – Alopezie (Haarausfall) ist eigentlich vollkommen normal – solange nur rund 100 Haare pro Tag in der Bürste oder dem Kamm hängen bleiben. Erst wenn mehr Haare ausgehen, spricht man von krankhaftem Haarausfall. Der Facharzt erklärt die Diagnostik und stellt mögliche Therapien vor.



Bei **Männern** ist der Haarausfall in 80 Prozent der Fälle **genetisch bedingt**. Um jedoch die richtige Therapie- oder Behandlungsform gegen Haarverlust festlegen zu können, ist es wichtig, die Ursachen genau zu diagnostizieren. So können auch Stress, Ernährungsstörungen oder Infektions-

krankheiten Gründe für Haarausfall sein. Auch eine hormonelle Veränderung kann Haarverlust zur Folge haben. Dies muss im Vorfeld der Behandlung genau abgeklärt werden.

Bei **Frauen** kann der Haarausfall **hormonell und genetisch bedingt** sein oder auch stressbedingt auftreten. Viele Frauen kennen das: Während

der Schwangerschaft sind die Haare voll und glänzend. Doch nach der Geburt kommt es zu verstärktem Haarausfall. „Schuld“ daran sind oft die Hormone. Der erhöhte Östrogenspiegel während der Schwangerschaft hält die Haare länger als üblich in der sogenannten Wachstumsphase. Durch das plötzliche Absinken des

Östrogenspiegels nach der Geburt schickt der Körper vermehrt Haare in die Ruhephase – die Haare fallen aus. Auch hormonelle Veränderungen während der Stillzeit, die Einnahme der Pille und die Wechseljahre führen zu Haarverlust. Dieser hormonelle Haarausfall ist meist nur eine vorübergehende Erscheinung. Man spricht dann von diffusem Haarausfall. Die Haare werden überall am Kopf dünner und fallen verstärkt aus.

7 Phasen des Haarausfalls

Haarausfall bei Männern wird nach der **Klassifikation nach Hamilton und Norwood** bestimmt. Der Verlauf von anlagebedingtem Haarausfall ist bei vielen Männern ähnlich. Deshalb war es sinnvoll, den Verlauf des Haarausfalls in Phasen einzuteilen: Bereits 1951 entwickelte der Arzt J. B. Hamilton ein Klassifizierungsschema. Diese Skala wurde 1975 durch Norwood erweitert. Die Hamilton-Norwood-Skala teilt den anlagebedingten Haarausfall in insgesamt sieben Phasen ein.

Androgenetische Alopezie

Die häufigste Ursache des weiblichen Haarausfalls ist die sogenannte androgenetische Alopezie, also der **genetisch bedingte Haarausfall**. 20 bis 30

Prozent aller Frauen sind davon betroffen. Bei rund 10 Prozent der Frauen ist die genetische Veranlagung so stark ausgeprägt, dass die Haare bereits im Alter von 20 bis 30 Jahren sichtbar dünner und lichter werden. In den meisten Fällen tritt Haarausfall allerdings erst während oder nach den Wechseljahren auf.

Während die androgenetische Alopezie bei Männern zur typischen Glatze und zu Geheimratsecken führt, werden bei Frauen die Haare meist im Oberkopfbereich am Scheitel dünner. Der Mittelscheitel lichtet sich und es ist immer mehr die blanke Kopfhaut zu sehen. Ohne eine Therapie gehen jedes Jahr etwa fünf bis sechs Prozent der Haare verloren.

Stellen Sie also fest, dass die Haare ausfallen und die Haarwachstumsstörungen länger anhalten, stehen verschiedene Behandlungsmöglichkeiten zur Auswahl, um wieder mehr oder fülligeres Haar zu bekommen.

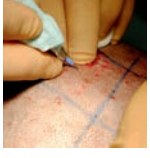
Haarverlust – was tun?

Haarausfall bei Männern und Frauen kann generell gleich therapiert werden. Stellt Mann/Frau fest, dass die Haare dünner werden, ist eine **PRP-(plättchenreiches Plasma)-Behandlung** sinnvoll. Eigenblut kann im Frühstadium von Haarverlust sichtbare Erfolge erzielen. Mit Hilfe des



MEDICAL

FACHWISSEN VERTIEFEN



Haariges Handwerk

Sie wollen mehr über **Haartransplantationstechniken** erfahren? In unserem Fachmagazin **BEAUTY FORUM MEDICAL** und auf der Internetseite www.beauty-forum.com/medical finden Sie dazu einen weiteren Fachbeitrag. Jetzt Webcode 150298 eingeben!

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

thrombozythenreichen Blutplasmas, das aus dem eigenen Blut gewonnen und mit Nährstoffen und Vitaminen angereichert wird, wird das Wachstum der Haarwurzeln angeregt und unterstützt.



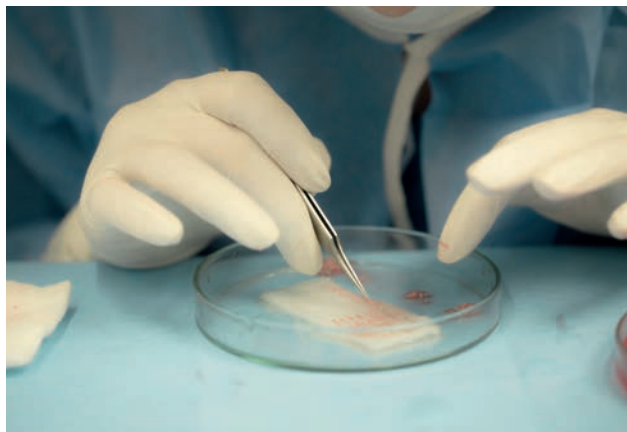
Androgenetische Alopezie bei Männern zeigt sich durch Geheimratsecken (Foto) oder Glatze.



Bei Frauen werden die Haare meist im Oberkopfbereich am Scheitel dünner.



In einem frühen Stadium des Haarverlusts kann der Facharzt das PRP-Blutplättchen-Konzentrat gezielt in die vom Haarausfall betroffenen Regionen injizieren, um den Haarverlust aufzuhalten.



Die Follicular Unit Extraction (FUE)-Methode bezeichnet die Entnahme einzelner Haarwurzelgruppen für eine Haartransplantation und erfordert viel Feinarbeit.

Injiziert man das PRP-Blutplättchen-Konzentrat gezielt in die vom Haarausfall betroffenen Regionen, kann der Haarverlust nachhaltig gestoppt werden. Die Folge: Das Haar wird wieder dichter. Die Stammzellen des Blutes bauen die Haarwurzel biologisch auf und enthalten Wachstumsfaktoren, die die Zellerneuerung anregen. Die bestehenden Haarfollikel regenerieren sich und das Zellwachstum wird gesteigert. Inaktive Haarwurzeln werden dank der PRP-Eigenblut-Therapie wieder zum Leben erweckt und können wieder wachsen.

Haartransplantation

Sind bereits sehr viele Haare ausgefallen und haben sich, gerade bei Männern, eine Tonsur (kreisrund kahle Stelle am Hinterkopf) oder die ty-

pischen Geheimratsecken gebildet, kann eine Haartransplantation mit einer **Eigenhaarverpflanzung** helfen. Die **Kombination von PRP-Therapie mit der FUE-Haartransplantation** ist sehr erfolgversprechend. Die FUE-Methode ist der Goldstandard in der Haartransplantation. FUE steht für „Follicular Unit Extraction“ und bezeichnet die Entnahme einzelner Haarwurzelgruppen für eine Haartransplantation mit Eigenhaar. Die Methode ist zeitlich aufwendiger und mit filigraner Arbeit verbunden im Vergleich zur „Follicular Unit Transplantation“ (**FUT**)-Haartransplantation (Streifen-Technik).

FUE-Haartransplantation

Das Haar wird im Entnahmebereich am Haarkranz (Donargebiet) kurz rasiert. Die Entnahme der Grafts (Einzelhaare) erfolgt mittels eines kleinen, per Motor getriebenen Bohrers von 0,6 bis 0,8 Millimeter Durchmesser. Diesen Prozess wiederholt man so lange, bis die für die Behandlung gewünschte Anzahl an Haarwurzeln entnommen wurden. Es verbleibt keine lineare Narbe am Hinterkopf, sondern lediglich winzigste, punktförmige Narben, die auch bei sehr kurzem Haarschnitt von unter einem Zentimeter Haarlänge nicht mit blos-

sem Auge zu sehen sind. Die durch die Entnahme entstandenen kleinen Löcher verheilen von selbst.

Kombi aus PRP und FUE

Das körpereigene plättchenreiche Blutkonzentrat PRP hat stark regenerierende Wirkung. Daher macht man sich diese Eigenschaft auch im Rahmen einer Haartransplantation zunutze. Bei fortgeschrittenem Haarausfall sind Haartransplantationen meist die einzige Möglichkeit, um den Haarverlust aufzuhalten. Wird PRP vor und in gewissen Abständen auch nach der Haartransplantation in die zu behandelnden Regionen am Kopf eingebracht, unterstützt das Plasmakonzentrat den Haarwuchs und beschleunigt und verbessert zugleich das Ergebnis der Haarverpflanzung. So regeneriert sich die Haarfollikelumgebung und das Zellwachstum wird gesteigert. □



MEHR ERFAHREN – ONLINE GEHEN!

Exklusiv für Abonnenten BEAUTY FORUM:

Besuchen Sie jetzt www.beauty-forum.ch und lesen Sie, wie eine Needling-Behandlung zu vollrem Haar führen kann.

Geben Sie einfach den Webcode 150826 ein.



DR. MED. KARL SCHUHMAN

Der Autor ist Chefarzt der Klinik für Plastische/Ästhetische Chirurgie & Handchirurgie an den Augusta Kliniken Bochum in Hattingen und Inhaber der Privatpraxis für Plastische/Ästhetische Chirurgie & Handchirurgie in Düsseldorf. www.dr-schuhmann.de



3. ANTI-AGING KONGRESS

IM RAHMEN DER 26. BEAUTY FORUM SWISS | 03. OKTOBER 2020

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

Der Vorverkauf für vergünstigte Tickets läuft wieder auf

WWW.BEAUTY-FAIRS.CH



Der Weg in die eigene Waxistenz

SELBSTSTÄNDIG MACHEN ALS DEPILADORA – Mit Franchise-Systemen gibt es gerade im Bereich Waxing eine interessante Alternative zur Selbstständigkeit, die Sicherheit und Unterstützung verspricht. Aber wie viel Raum für Eigenständigkeit bleibt dabei übrig und wie funktioniert das System? Die Antworten erhalten Sie in diesem Artikel.



Der Trend zur Haarentfernung mittels Waxing ist ungebrochen. Dabei sind auch immer mehr Männer. Statt mitunter schmerzhaftes Selbstversuche mit zweifelhaften Ergebnissen zu unternehmen, führt der Weg der Kunden oft in ein professionelles Waxing-Studio. Das hat das Berufsbild der Depiladora hervorgebracht, die die professionelle Enthaarung an den Mann und die Frau bringt. Viele Depiladoras wünschen sich nach Abschluss ihrer Ausbildung schon bald den nächsten grösseren Schritt: die Selbstverwirklichung als eigene Unternehmerin.

Dazu muss es nicht immer der Sprung ins kalte Wasser sein, denn mit der Übernahme eines Franchise-Instituts gibt es eine interessante Alternative für die Existenzgründung.

Franchise als Alternative

Heute reicht es oft nicht mehr, einfach gute Dienstleistungen anzubieten. **Man muss sich im Markt bewähren.** Als selbstständige Unternehmerin kommt man nicht umhin, sich intensiv in viele neue Themen einzuarbeiten:

- Wie komme ich an Neukunden?
 - Welche Abläufe und Standards habe ich zu erfüllen?
 - Wie schaffe ich es, mich von anderen Anbietern abzuheben und auf mich aufmerksam zu machen?
 - Welche Angebote biete ich meinen Kunden konkret an?
 - Woher beziehe ich die Produkte?
 - Welche gesetzlichen Regelungen muss ich beachten?
 - Wie bekomme ich eine Finanzierung von der Bank?
- Die Vielzahl der Herausforderungen wird den meisten Unternehmerinnen schnell zu viel.



MEHR ERFAHREN – ONLINE GEHEN!

Exklusiv für Abonnenten von BEAUTY FORUM:

Einsteiger, die sich genauer über das Thema Waxing

informieren wollen, finden dazu alle wichtigen

Antworten im Beitrag „7 Fragen zu Waxing“. Sie

finden ihn auf www.beauty-forum.ch

unter dem Webcode 126181.

Einen einfacheren Weg in die Selbstständigkeit bieten Franchise-Modelle. **Der grosse Vorteil:** Als Franchise-Nehmerin integriert man sich mit seinem Geschäft in ein bereits bewährtes System. Franchise bietet in der Regel bereits **bestehende Finanzierungsabläufe, Businesskonzepte oder Marketingstrategien**. Das Produkt beziehungsweise die Dienstleistung hat sich beim Kunden bereits bewährt und geniesst sein Vertrauen. Vieles von dem, was man als Einzelkämpfer neben dem Tagesgeschäft kaum leisten kann, wird hier als Unterstützung geboten: Werbung, Social Media, Website, Pressearbeit. Franchise-Anbieter haben sich darauf spezialisiert, den Gründern vieles davon abzunehmen und sie an die Hand zu nehmen. Als komplett eigenständige Unternehmerin muss man sich hingegen darauf einstellen, bei all diesen Themen auf sich allein gestellt zu sein.

Weniger Risiko

Doch was bedeutet das im Einzelnen? Besonders unkompliziert gelangen die Franchise-Nehmer mit einem

Pachtmodell in die Gründung. Bei einem solchen Modell werden die jeweiligen Standorte, die sich der Franchise-Nehmer aussucht, systematisch aufgebaut und schlüsselfertig übergeben. Zu einem solchen Rundum-Konzept gehört auch die Entwicklung des gesamten Eröffnungs-Marketings. Für die weitere Umsetzung des Geschäftskonzepts gibt es dann **erprobte Standards und Prozesse**, die es dem Franchise-Nehmer erleichtern, sein Institut zum Erfolg zu führen. Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter werden mit praxisüblichen Waxing-Methoden vertraut gemacht und darin geschult, ebenso wie mit dem Einsatz der Produkte der Franchise-Marke. Das heisst konkret: weniger Stress, weniger bürokratische Hürden und viel weniger Risiko.

Die finanzielle Seite

Grosser Vorteil dieses Rundum-Pakets: Die Qualität ist für die Kunden sichergestellt, das Geschäftsmodell ist bereits ausgereift und konnte sich auf dem Markt bewähren. Allerdings muss der Franchise-Nehmer im Gegenzug auch die Vorgaben des Geschäftsmodells beachten. So können Sie **nicht selbstständig das Angebot erweitern** und beispielsweise Maniküre als weitere Dienstleistung mit aufnehmen.

Dabei kommt es im Einzelnen auf die jeweiligen Franchise-Anbieter an. Bei einigen Punkten geben sie auch nur Empfehlungen, sodass der Franchise-Nehmer auch eigene Ideen ausprobieren kann.

Ein wichtiger Aspekt für den Gründer sind auch die Finanzen: Um sich nicht finanziell in Ungewissheit zu stürzen, kann es sehr hilfreich sein, wenn das Franchise-Unternehmen eine Kooperation mit einer Bank eingegangen ist und Ihnen so eine unkomplizierte und schnelle Finanzierung ermöglichen kann.

Für die Leistungen des **Franchise-Gebbers** fallen natürlich Kosten an. Diese variieren von Anbieter zu Anbieter und können um die 7,5 Prozent des Nettoumsatzes betragen. Hinzu kommen manchmal noch einmalige Einstiegsgebühren, mit denen Schulungen, das Eröffnungsmarketing, Beratung und Coachings bezahlt werden. Diese Gebühren können im fünfstelligen Bereich liegen.

Einfacher Start

Für wen ist das also etwas? Gerade wer noch nicht viel Eigenkapital und Erfahrung mitbringt, kann im Rahmen eines Franchise-Systems gut den Schritt in die Selbstständigkeit machen.

Wer ein Waxing-Studio innerhalb eines Franchise-Unternehmens gründen möchte, muss dabei nicht zwangsläufig Depiladora sein. Bereits gesammelte Erfahrungen in der Beauty-Branche können natürlich ein Bonus sein, der den Weg ebnet.

Unerlässlich sind jedoch Leidenschaft für die Thematik und Gründerinitiative. Persönliche Eigenschaften, die man mitbringen sollte, sind auch hier Unternehmergeist, Durchhaltevermögen, Leidenschaft und der Wunsch, mit Menschen zu arbeiten, ihnen freundlich zu begegnen und eine wirklich gute Dienstleistung zu erbringen. □

FRANCHISE KURZ ERKLÄRT

Die wichtigsten Kennzeichen des Franchise-Systems:

- Bestehendes Konzept wird übernommen.
- Angebot kann nicht selbstständig erweitert werden.
- Marketing-Materialien werden zur Verfügung gestellt.
- Franchise-Gebühr auf Basis des Nettoumsatzes fällt an.
- Vor allem für junge Gründerinnen ohne viel Eigenkapital geeignet.



CHRISTINE MARGREITER

Die Autorin ist Gründerin und Geschäftsführerin des Franchise-Unternehmens „Wax in the City“.
www.wax-in-the-city.com

Bärte waxen – geht das?

MÄNNER-TREATMENT – Der Mann von heute will sein Äusseres gewissenhaft hegen und pflegen (lassen). Darum entscheiden sich immer mehr Herren auch für ein Waxing im Gesicht, denn längst ist es auch für Männer gesellschaftsfähig geworden, ein Waxing-Studio aufzusuchen.



Foto: Vershinin89/Shutterstock.com



MEHR ERFAHREN – ONLINE GEHEN!

Exklusiv für Abonnenten von BEAUTY FORUM: Was Sie zum Thema „Teen Waxing – Enthaarung bei Minderjährigen“ wissen sollten, erklärt Ihnen Aylin Kizilkaya auf unserer Internetseite unter www.beauty-forum.ch. Geben Sie einfach den Webcode 151557 ein.



Kosmetikerinnen können die Barthaare entlang der Kontur mit Hot Wax problemlos entfernen. Vom kompletten Bart-Waxing ist fachlich abzuraten, wenn der Kunde einen ausgeprägten Bartwuchs hat.

Manscaping liegt voll im Trend. Dieser Begriff wird verwendet, um die Rasier- und Haarentfernungs-Gewohnheiten von Männern zu beschreiben, die es vorziehen, ohne Körperbehaarung zu sein. Nicht nur die äusserst sportlichen oder durchgestylten Mittzwanziger aus den Metropolen gehen zum Waxing – nein, auch Familienväter aus der Kleinstadt und Herren mittleren Alters ohne grosse sportliche Ambitionen. Die meisten männlichen Kunden interessieren sich besonders für das Waxing an Ohren, Augenbrauen und Nase. Ausserdem gefragt ist ein weiteres Einsatzgebiet für Wachs: der Bart.

Jeden Morgen steht die Männerwelt vor dem Spiegel und rasiert sich entweder nass oder trocken. **Viele Herren sind von der täglichen Rasur-Routine genervt.** Etliche haben mit Rasurbrand oder lästigen Pickeln zu kämpfen. Da liegt die Idee doch nahe, den Bart ebenfalls waxen zu lassen. Aber geht das überhaupt?

So funktioniert's

Entlang des Bartrandes kann Hot Wax mit Hilfe eines dünnen Holzspatels sauber aufgetragen werden. Waxing bietet hier mehr Präzision als Rasieren.

Mit modernen Wachsen werden Haare schon ab einem Millimeter gründlich und sanft entfernt. **Die Bartkontur wird dadurch deutlich schärfer und gerader.** Weitere Pluspunkte: Da auch die Haarwurzel entfernt wird, bleibt das Hautbild besonders lange glatt – ohne dass bereits am Abend wieder die ersten Stoppeln zum Vorschein kommen. Ausserdem wachsen die Barthaare nach dem Waxing dünner und langsamer nach.

Das lässt Mann besser

Barthaare gehören zu den kräftigsten Haaren am Körper. Die meisten Männer haben ausserdem einen sehr dicht gewachsenen Bart. **Somit wäre ein komplettes Bart-Waxing äusserst schmerzhaft.** Zusätzlich könnten nach dem Waxing durch Mikroverletzungen Keime in die Poren eindringen, welche zu Entzündungen im Bartbereich führen.

Fazit

Wir Kosmetikerinnen können unseren Kunden im Rahmen einer Gesichtsbehandlung oder eines Waxing-Termins die Barthaare entlang der Kontur mit Hot Wax problemlos entfernen. **Der Bart-Rand lässt sich sehr gut waxen.** Vom kompletten Bart-Waxing ist fachlich abzuraten, wenn der Herr einen ausgeprägten Bartwuchs hat. □



AYLIN KIZILKAYA

Die selbstständige Kosmetikerin und Expertin für Haarentfernung leitet seit Juli 2015 das Schulungsbüro von Pink Cosmetics. Sie trainiert unter anderem die 1-Millimeter-Waxing-Technik. www.pink-cosmetics.com

DIE 5 BESTEN BEHANDLUNGSTIPPS FÜRS BART-WAXING:

- 1 Das Barthaar sollte mindestens vier bis fünf Tage vor der Behandlung nicht rasiert worden sein.
- 2 Unser Kunde kann die Haut und den Bart zu Hause durch regelmässige Pflege auf das Waxing vorbereiten. Grundsätzlich neigen weiche Barthaare viel seltener zum Einwachsen und es kommt seltener zu Pickeln nach dem Waxing oder der Rasur.
- 3 Für ein Barthaar-Waxing benötigen wir Wachs mit äusserst hoher Haftung am Haar. Daher kann hier nicht mit Wachspatronen und Vliesstreifen gearbeitet werden.

Die Zugkraft von Wachspatronen ist niemals so hoch wie die von Hot Wax – die Haare können damit nicht zufriedenstellend entfernt werden.

- 4 „Vor und nach dem Waxing sollte die Haut gründlich gereinigt werden, damit sich im Nachgang keine Entzündungen bilden. Moderne Wachse werden bei niedriger Temperatur und in Kombination mit einem Vorbehandlungssöl aufgetragen – so werden Haut-Irritationen minimiert.
- 5 Ergänzend kann zur Beruhigung der Haut noch in der Kabine etwas Mikrosilber aufgetragen werden, welches zusätzlich antibakteriell wirkt.



EDUCATIONCHECK

Was gibt es Neues im Bereich Schulungen, Seminare und Weiterbildung für Kosmetikprofis? Auf den folgenden Seiten finden Sie eine aktuelle Auswahl. Entscheiden Sie selbst, welches Angebot am besten zu Ihnen passt.



ANBIETER

PHYT'S Suisse.....	Seite 46
Swiss Medical Academy	Seite 47
Swiss Wellness Academy	Seite 48
WALA Schweiz AG.....	Seite 49

Der natürliche Weg

Die Ausbildung zur Naturo-Kosmetikerin



Immer mehr Konsumenten kaufen ihre Kosmetik bewusster. Der Blick auf die INCI Liste ist heute gang und gäbe und ein wichtiger Bestandteil der Kundenkommunikation im Institut geworden. Auch Medien wie Blogs, Social Media und Magazine informieren die Konsumenten jeden Tag aufs Neue mit den aktuellsten Erkenntnissen der Forschung. Hier kann man schnell den Überblick verlieren. Seit 48 Jahren ist Laboratoires PHYT'S - entstanden aus dem Wissen eines Naturarztes und einer Kosmetikerin - Hüter eines aussergewöhnlichen Know-hows, der BIO zertifizierte Beauty Produkte aus 100% natürlichen Inhaltsstoffen mit zartschmelzen Texturen und wohlriechenden Aromaölen herzustellen vermag.

Die aktiven BIO-Kosmetik Behandlungen von PHYT'S, enthüllen die ursprüngliche und natürliche Schönheit. Um dieses Know-how weiterzugeben, hat LABORATOIRES PHYT'S die Ausbildung der «Naturo-Kosmetikerin» entwickelt, in der folgende Themenbereiche behandelt werden:

Basis der Naturkosmetik: Was macht die Marke PHYT'S so unvergleichbar im Markt? Wir zeigen Ihnen die Anwendungsmöglichkeiten und erklären, weshalb biozertifizierte Kosmetik mit hautidentischen Formeln schnelle und gezielte Resultate auf der Haut bewirkt.

NaturAge: Die Anwendung der Powerkombination aus purer Naturkosmetik und dem Einsatz einer «Kinetischen-Massagetechnik».

Skin Rénov: Das komplett natürliche erste biozertifizierte «chemische Peeling» mit einer starken Effektivität. Pigmentflecken, Falten, unebene und fahle Haut werden in einem Kurprogramm in der Tiefe behandelt.

PHYT'S
NATURO-ESTHETIQUE

- ✓ Fundiertes Wissen über die Naturkosmetik und der Unterschied zu BIO-Kosmetik
- ✓ Vorteile Bio-diversifizierter Anbaumethoden von Pflanzen versus Monokulturen
- ✓ Ein ausgebautes kosmetologisches Wissen («Ohne» geht es auch! Parabene, Silikone etc.)
- ✓ Möglichkeiten einer nachhaltigen Verpackungsmethode in der globalen Welt
- ✓ Personalisierte Behandlungsmethoden, die alle Sinne anregen und die den Energiefluss des Körpers unterstützen

PHYT'S Suisse

Zürichstr. 27 | 8134 Adliswil (ZH) | Telefon +41 22 880 30 00 | info@phyts-suisse.ch | www.de.phyts.com

Wissen ist der Weg

Die Swiss Medical Academy entwickelt sich erfolgreich weiter



Die Swiss Medical Academy legt Wert auf eine zeitgemässe Ausbildung und ein vielseitiges Produkt- und Geräte- «Know-how». Ziel ist es, nebst verschiedenen Grundausbildungen auch für berufserfahrene Profis aus den Branchen Kosmetik, Medizin sowie Wellness & SPA interessante, berufsbegleitende Aus- und Weiterbildungen sowie Lehrgänge anzubieten. Die Swiss Medical Academy ist komplett unabhängig von Kosmetikerherstellern.

Gleich zu Anfang haben wir Ihnen Erfreuliches aus unserem Hause zu berichten: Nachdem man anfangs Jahr in wunderschöne grosse Räumlichkeiten für Theorie und Praxis an die Weissenbrunnenstrasse 41 in Birmensdorf gezogen ist, ist auch die Umstrukturierung mit Erweiterung der modulspezialisierten Referentinnen abgeschlossen.

Wir freuen uns sehr, ab 1. Juni unsere neue Leiterin der Swiss Medical Academy, Frau Aysel Arif, willkommen zu heissen. Sie verfügt über 24 Jahre Erfahrung in der Beautybranche als staatlich geprüfte Ganzheitskosmetikerin, davon 12 Jahre internationale Berufserfahrung mit Führungsposition beim weltbesten Luxus Hotel & SPA, Six Senses Spa, Talis Spa bei Madinat Jumeirah in Dubai. Zusammen mit einem fachkundigen Team von Dozenten/-innen und in Zusammenarbeit mit renommierten Kliniken und Kosmetik instituten wird das Ausbildungsangebot den

heutigen Anforderungen im Bereich der Ästhetik mehr als gerecht. Der modulare Aufbau ermöglicht es Ihnen, Ihre Ausbildung innerhalb von 12, 18 oder 24 Monaten zu absolvieren. Wir werden neu eine Grundausbildung anbieten (GM, Modul 1-4) für Berufe, die bisher noch nie mit der Haut zu tun hatten.

Unsere Absolventen/-innen verfügen nach ihrem Abschluss sowohl über fundierte Fachkenntnisse als auch über genügend praktische Arbeitserfahrung, um sich auf dem Arbeitsmarkt behaupten zu können. Investieren Sie in Ihre professionelle Ausbildung!



Swiss Medical Academy

Unter der Führung Aysel Arif und Dr. Med. Gerny
Dermatologie FMH und Präsident SGMK

WIE FUNKTIONIERT DAS NEUE MODULSYSTEM?

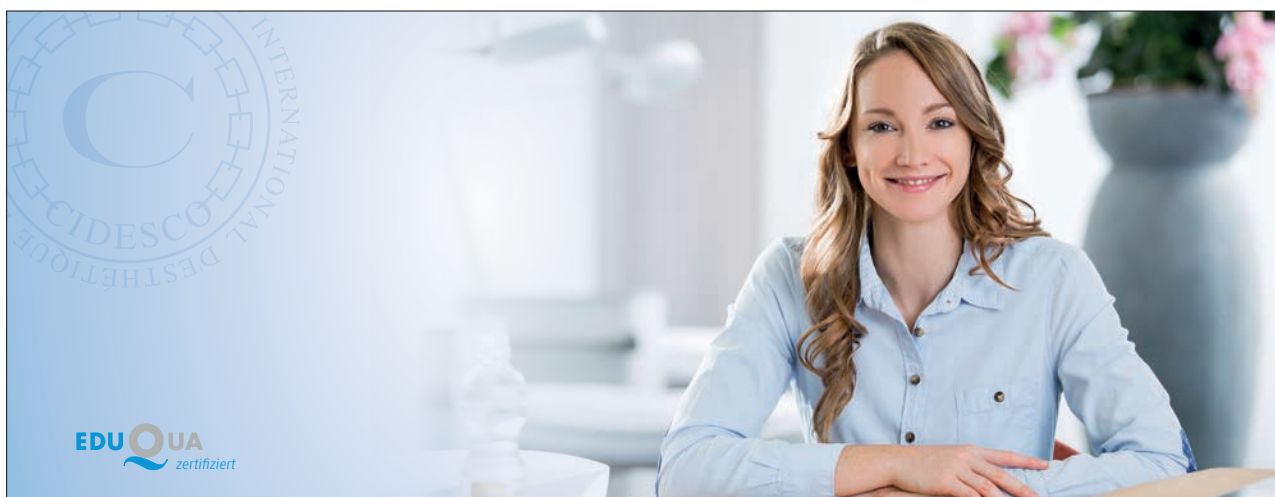
- ✓ 13 Module, welche nicht aufeinander aufbauen, von denen jedes mindestens zwei bis drei Mal pro Jahr stattfinden wird
- ✓ Das Prüfungsvorbereitungsmodul schenken wir Ihnen! Jedes Modul dauert 3 Tage und findet entweder Samstag/ Sonntag/ Montag oder Sonntag/Montag/Dienstag statt.
- ✓ Anmeldung mit Aufnahmeprüfung und Vorgespräch

Swiss Medical Academy

Weissenbrunnenstr. 41 | 8903 Birmensdorf (ZH) | Telefon +41 41 710 06 56 | info@swissmedicalacademy.com | www.swissmedicalacademy.com

Der Weg zum Erfolg

Schulung ist nicht gleich Schulung: Wir begleiten Sie auf Ihrem Weg zum Traumberuf



Einen Blick in die Zukunft werfen

Die aktive Zukunftsgestaltung, die passende Planung und das Berücksichtigen der eigenen Interessen – diese Grundsätze sollten bei der Wahl von Aus- und Weiterbildungen beachtet werden. Professionalität fängt mit Bildung an: Setzen Sie auf unser umfangreiches Angebot.

Die SWA und die dazu gehörende Fachschule für Kosmetik Maria Schweizer setzen sich mit aktuellen Trends auseinander und entwickeln laufend neue Kursangebote.

Weil Schulung nicht gleich Schulung ist – Gute Gründe für eine Aus- oder Weiterbildung an der SWA:

- Praxisnahe und professionelle Vermittlung neuester Erkenntnisse und Behandlungsmethoden
- Langjährige Erfahrung in der Aus- und Weiterbildung
- Hohe Qualität und Kompetenz durch qualifizierte, motivierte Dozierende
- Unterricht in kleinen Gruppen
- Profitieren Sie am Kurstag von 10% Rabatt auf die erforderlichen Produkte und Materialien
- EduQua-zertifizierte Schule
- Mitgliedschaft in den Berufsverbänden
- Umfangreiches Bildungsangebot in den Bereichen: Kosmetik, Fusspflege, Podologie, Physiotherapie, Wellness und Selbstmanagement

Ein grosses Angebot

Aufgrund von dauernden Veränderungen und steigenden Berufsanforderungen ist es nicht immer einfach, den passenden Weg zu finden.

Detaillierte Informationen zu unseren Kursen und das Anmeldeformular finden Sie auf **www.swa.ch** sowie in unserer Kursbroschüre.

Wir nehmen uns gerne Zeit für Sie und beraten Sie bei Fragen persönlich, per E-Mail oder Telefon.



- ✓ Umfassendes Aus- und Weiterbildungsangebot in den Bereichen: Kosmetik, Fusspflege, Podologie, Physiotherapie, Wellness und Selbstmanagement
- ✓ Moderne Schulungsräume an unseren Standorten in Burgdorf, Basel und Zürich
- ✓ 10% Einkaufsrabatt am Kurstag
- ✓ Intensive Betreuung in kleinen Gruppen

Swiss Wellness Academy

Burgdorf, Basel, Zürich | Telefon +41 34 420 08 04 | info@swa.ch | www.swa.ch

Berührend behandeln

als Dr. Hauschka NaturkosmetikerIn



Wir behandeln berührend. Dr. Hauschka NaturkosmetikerInnen beginnen die klassische Kosmetikbehandlungen nach Elisabeth Sigmund mit den Füßen und enden nicht eher, als bis sich der ganze Körper entspannt, durchströmt und ausbalanciert anfühlt. Indem wir den Körper ganzheitlich und rhythmisch ansprechen, vermitteln wir Impulse, die Regeneration und Wohlbefinden fördern.

Das Herzstück der Dr. Hauschka Behandlung bildet die harmonisierende und entstauende Lymphstimulation. Mit feinen Pinseln und durch sanfte Handbewegungen ausgeführt, regt sie die Flüssigkeitsprozesse im Gewebe an, fördert die Regeneration und Gesundheit des Menschen und wirkt entschlackend. Durch sorgfältig ausgewählte Heilpflanzen und Duftwelten in der Dr. Hauschka Kosmetik wird dabei der Mensch individuell, physisch, seelisch und geistig mit eingebunden.

Die Innere Präsenz und Aufmerksamkeit der KosmetikerIn ist die Voraussetzung für die besondere Berührungsqualität, welche zusammen mit einem durchdachten Behandlungsablauf eine umfassende Dr. Hauschka Kosmetikbehandlung ausmacht. In einer Gesellschaft, in der Zeit zu einem kostbaren und raren Gut geworden ist,

schafft sie Raum für physisch-seelisch-geistige Regeneration und Bewusstwerdung. Das Resultat der Dr. Hauschka Behandlungen ist schnell fühl- und sichtbar: Wunderbar sanfte und belebte Haut spiegelt das Wohlbefinden des Menschen wider und schenkt ein strahlendes Aussehen.

Fühlen Sie sich als ausgebildete/r KosmetikerIn angesprochen und suchen nach einer Behandlungsmethode, welche den Menschen sanft und dennoch nachhaltig berührt?

Dr. Hauschka



WIR BILDEN WEITER.

- ✓ Nächster Ausbildungszyklus: 19.10. - 23.10.2020 und 16.02. - 18.02.2021 (8 Tage) / Bern / Anmeldeschluss: 11.09.2020
- ✓ kompetente Kundenberatung und gezielte Neukundengewinnung sind Teil des Ausbildungsprogramms
- ✓ Vermittlung des theoretischen Hintergrunds und alles rund um den Einsatz der Dr. Hauschka Naturkosmetik

WALA Schweiz AG | Dr. Hauschka Kosmetik

3011 Bern | Kontakt: Selina Wälti | Telefon +41 31 388 80 20 | selina.waelti@wala.ch | www.dr.hauschka.ch/naturkosmetikerin-werden

Rabatte? Jetzt erst recht *nicht!*



DIE RICHTIGE PREISPOLITIK NACH DER KRISE – Auch wenn Sie durch die Krise grosse Umsatzeinbussen haben, sollten Sie Ihre Preise auf keinen Fall senken! Jetzt ist unternehmerisches Handeln gefragt, um so schnell wie möglich wieder Gewinn zu verbuchen. Was genau das beinhaltet, erklärt Ihnen Business-Coach und Kosmetikerin Giedre Rasche.



Nach jeder Krise erwacht etwas Neues, etwas Grosses! Nach jedem Winter kommt immer wieder ein wunderschöner Frühling! Wir werden erfinderisch, produktiv, schneller, besser und treffen bewusste Entscheidungen. Die Zeit war noch nie so reif wie jetzt dafür, dass auch Kosmetikerinnen wie Unternehmerinnen handeln.

„Wenn Sie Ihre Preise herabsetzen, kann das schnell Ihre Existenz kosten und die Beziehung mit Ihren Kunden schwer belasten.“

Wir müssen lernen, das Institut nicht nur als „Hobby“ zu betreiben, sondern als ein profitables, wenn auch kleines Unternehmen zu sehen. Jetzt werden wir lernen, dass der Verkauf im Institut genauso wichtig ist wie die Behandlung und kein Entweder-oder. Wir werden lernen, dass wir nicht mehr so weitermachen können wie bisher, als wir viel gearbeitet und we-

nig verdient haben. Jetzt werden wir verstehen, dass wir im 21. Jahrhundert digital, innovativ und sichtbar sein müssen!

Nichts überstürzen!

Die Beauty-Behandlungen werden in den schwierigen Zeiten nicht so oft in Anspruch genommen wie gewohnt, das haben wir alle in den letzten Monaten erfahren.

Seit etwa Ende Februar hatten wir immer weniger Anfragen und immer mehr Absagen aufgrund des Coronavirus. Institute mussten geschlossen werden und es herrschte grosse Unsicherheit, ab welchem Zeitpunkt welche Leistungen wieder angeboten werden durften. Das war für uns alle keine einfache Zeit.

In den nächsten Monaten wird leider die Nachfrage nach Behandlungen in manchen Instituten deutlich sinken. Trotzdem sollten wir alle einen kühlen Kopf bewahren, nicht zu emotional werden und daran denken, dass auch der Lippenstift Kriegszeiten überlebt hat. Deshalb dürfen wir jetzt nicht in einen blinden Aktionismus verfallen, sondern müssen strategisch klug und schnell handeln!

Bloss keine Rabatte geben!

Bei meinem Coaching und vermehrt im Internet ist mir aufgefallen, dass Kolleginnen ihre Preise wegen der jetzigen Situation stark senken. Noch schlimmer ist, dass auch manche



MEHR ERFAHREN – ONLINE GEHEN!

Exklusiv für Abonnenten von BEAUTY FORUM:

Mehr Erfolgs-Tipps für Ihr Institut gibt Autorin Giedre

Rasche auch in ihrem Online-Seminar „Nein zu

Rabatten: Preisgestaltung in Zeiten von Corona“. Die

Aufzeichnung finden Sie auf unserer Internetseite

www.beauty-forum.ch unter dem Webcode 153007.



Lassen Sie sich nicht mit Ihrer Kundin auf eine Diskussion über Rabatte ein. Sie müssen Ihren Umsatzausfall kompensieren und sollten daher zuerst an sich selbst denken.

Kunden vermehrt nach Angeboten fragen, nach dem Motto: Wie sieht das jetzt bei Ihnen aus, bekomme ich Rabatte? Manche Kunden möchten diese schwierige Situation ausnutzen. Wenn Sie zu schnell einknicken und Ihre Preise herabsetzen, kann Sie das auf lange Sicht Ihre Existenz kosten. Viele Kolleginnen, die nicht so gut aufgestellt sind und Existenzängste haben, lassen sich leider von ihren Kunden einschüchtern und geben nach. Liebe Kolleginnen, die Situation ist ernst! Sie war noch nie so ernst wie heute. Ich möchte jede von Ihnen ermutigen und auch aktiv auffordern, die Folgen Ihrer Entscheidung zu bedenken und deshalb Ihre Preise nicht zu senken.

Lassen Sie Ihre Preise so, wie sie sind, oder erhöhen Sie sie sogar! Es wäre fatal, die Preise zu senken, nur weil die Kunden das so wollen.

Ich würde Ihnen auch nicht empfehlen, mit den Preisen Achterbahn zu fahren und sie jetzt um 20 oder sogar 50 Prozent zu reduzieren, nur um sie dann nach einiger Zeit wieder anzuheben.

Das wirkt nicht seriös und wird auch nicht funktionieren. Sie wollen keine Schnäppchenjäger als Kunden haben, Sie müssen jetzt Geld verdienen. Dazu brauchen Sie auch zahlungskräftige Kunden und die suchen keine Schnäppchen! Wir müssen jetzt kollektiv handeln und gegen diese Achterbahnerei vorgehen.

5 Tipps für mehr Erfolg

Denken Sie daher jetzt zuerst an sich. Die Kunden brauchen Sie und Ihre wertvolle Arbeit. Damit es Ihr Institut aber weiterhin gibt, müssen Sie jetzt unternehmerisch und profitabel arbeiten.

Wenn eine Kundin in der jetzigen Situation Sie nach einer Preissenkung fragt, reagieren Sie darauf weder unhöflich noch entsetzt. Sagen Sie einfach, Ihre Preise sind für alle Kunden gleich kalkuliert. Falls Sie Angebote anbieten, weisen Sie Kunden darauf hin, indem Sie beispielsweise sagen: „Liebe Kundin, gerne können Sie das Angebot für Ihre Haut im Juni in Anspruch nehmen.“

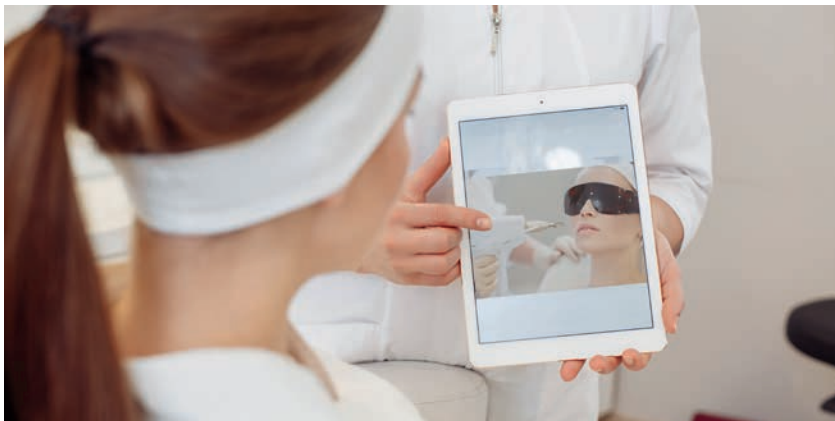
Die Corona-Krise bietet Ihnen eine Chance. Wenn Sie sie nutzen wollen, habe ich im Folgenden fünf Tipps für Sie, mit denen Sie nach dieser Zeit zu den Gewinnern gehören werden!

1 Verkaufen, verkaufen, verkaufen!

Fahren Sie Ihre Verkäufe hoch! Fangen Sie an zu verkaufen!

Handeln Sie jetzt unternehmerisch und stecken Sie nicht nach Vogel-Strauss-Manier den Kopf in den Sand. Von vielen Kolleginnen höre ich immer wieder: „Verkauf und Wirtschaft ist nicht so mein Thema, ich halte mich da raus. Ich mache meine Behandlungen, Massagen und Maniküre und meine Kunden wollen sowieso nichts kaufen, ich will ja nicht aufdringlich sein.“





Zeit ist Geld: Bieten Sie daher Behandlungen an, mit denen Sie maximale Ergebnisse in kurzer Zeit erzielen. Für diese Behandlungen können Sie entsprechend hohe Preise berechnen.

Liebe Kolleginnen, dieses Denken hat wahrscheinlich der Hälfte der Institute das Genick gebrochen. Denken Sie ab jetzt wie eine Unternehmerin! Verkaufen ist so leicht, wenn Sie die Probleme Ihrer Kundinnen lösen können. Ihre Kunden kaufen gerne von allein, wenn die Resultate stimmen. Diese einfache Methode können auch Sie sehr leicht erlernen. Das Duo aus Behandlung und Verkauf gehört zu einem Kosmetikinstitut einfach dazu. Fangen Sie an, zu verkaufen, sonst werden sich Ihre Kunden früher oder später andere Quellen suchen.

BUSINESS

FACHWISSEN VERTIEFEN

Praktische Tipps, mit denen Sie Ihren Verkauf steigern, finden Sie in unserem **Magazin BEAUTY FORUM BUSINESS** und auf **www.beauty-forum.com/business**. Wie Sie am besten zum Verkaufsabschluss kommen, lesen Sie im Artikel „So schaffen sie den Durchbruch: Erfolgreich im Produktverkauf“ unter dem Webcode 152913.

Werden Sie jetzt Abonnent BEAUTY FORUM BUSINESS und erweitern Sie Ihr Fachwissen:

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

2 Lernen Sie etwas Neues

Neue, innovative Strategien sind gefragt wie nie zuvor! Handeln Sie schnell! Mit guter Vorbereitung und der richtigen Strategie lassen sich auch in schlechten Zeiten gute Gewinne erzielen.

Auch viele Ihrer Kundinnen werden sich nach dieser Krise anders verhalten. Sie werden bewusster handeln und mehr auf Qualität achten. Zeit zu haben, wird eine grosse Rolle spielen, das heisst, die Menschen werden auch bewusster mit ihrer Zeit umgehen. Innovationen werden gefragt und maximale Ergebnisse in kürzester Zeit erwünscht sein. Ich rate Ihnen, jetzt in Ihr Wissen zu investieren, sich weiterzubilden, um Ihr Kosmetikinstitut standfest für die Zukunft zu machen, und das so schnell wie möglich! Holen Sie sich dazu wenn nötig Hilfe von Profis und Coaches!

3 Werden Sie sichtbar!

Sie sind gut und niemand weiss es! Dann hilft es Ihnen auch nicht weiter! Eine ansprechende Homepage ist heutzutage das A und O für Ihr Kosmetikinstitut. Eine Social-Media-Präsenz ist wichtiger als je zuvor und Online-Beratung ist jetzt besonders gefragt. Investieren Sie kontinuierlich in Online-Marketing-Massnahmen wie Google Ads, Facebook- und Instagram-Kampagnen und werden Sie sichtbar!

4 Angebot anpassen – Preise erhöhen

Schauen Sie sich bitte Ihr Angebot genau an und passen Sie Ihre Preise an. Ich würde Ihnen raten, keine billigen Angebote anzubieten. Falls Sie ein Angebot für den Sommer machen möchten, machen Sie es. Aber nicht zu günstig! Kommunizieren Sie das Angebot als Geschenk an Ihre Kunden. Begriffe wie Krise, Corona, schlechte Zeiten sind aber tabu!

Viele von Ihnen werden sich jetzt fragen: Preise erhöhen – ist das die richtige Strategie in der Krise? Die Antwort lautet: Ja und nein, denn nur die Preise zu erhöhen, reicht nicht aus. Die Erhöhung muss mit einer wirklichen Innovation verbunden sein oder mit einem Zusatznutzen der Produkte für die Kunden. Aus diesem Grund funktioniert sie nur, wenn Sie alle fünf Tipps befolgen.

5 Verkaufen Sie Lösungen, nicht Ihre Zeit.

Ihre Kunden investieren sehr gerne in sich und ihr Aussehen, wenn sie positive Resultate sehen – egal wie lange eine Behandlung im Institut dauert! Sie wollen auch nicht zwei Stunden beim Arzt sitzen, Sie wollen eine Diagnose und eine Lösung. Erschaffen Sie neue Strukturen – kürzen Sie Behandlungszeiten, optimieren Sie die Behandlungsangebote, positionieren Sie sich klar und bieten Sie nicht alles an! Weniger ist mehr, auch im Kosmetikinstitut.

Seien Sie mutig und handeln Sie als Unternehmerin. Die Zukunft gehört denen, die wissen, wo sie hingehören und sich schon heute entscheiden, etwas Innovatives und Zukunftsorientiertes zu unternehmen. □



GIEDRE RASCHE

Die Autorin ist Beauty Business Coach, Inhaberin von zwei Kosmetikinstituten und der Sana Beauty Schulungsakademie. Sie ist auf apparative Kosmetik und Medical Beauty spezialisiert. www.sanabeauty.de



Medienpartner:



Medienpartner:



Foto: korabkova / shutterstock.com

RED CARPET LOOK

7th Newcomer Make-up Trophy · 03. Oktober 2020

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

NEWCOMER MAKE-UP-TROPHY



Foto: Seprimor / shutterstock.com

NATURAL GLOW

26. Schweizer Make-up Meisterschaft, 04. Oktober 2020

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

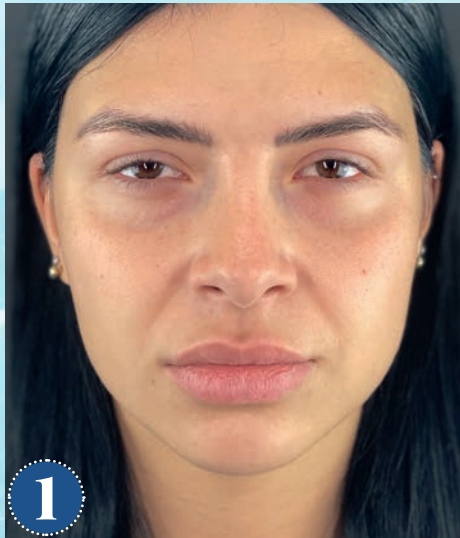
MAKE-UP MEISTERSCHAFT



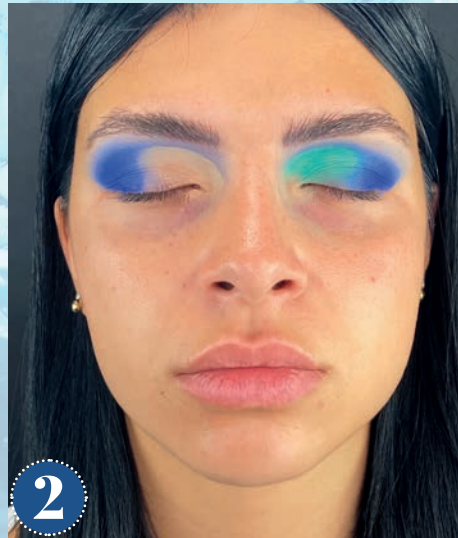
Blaue Stunde

STEP-BY-STEP – Die Trendfarbe des Pantone Color Instituts ist dieses Jahr die Farbe Pantone 19-4052 Classic Blue. Make-up-Artist Dario dos Santos nimmt die Farbe als Inspiration für seinen Look „Blue Obsession“. Kombiniert mit einem strahlenden Glow auf der Haut und glamourösen Glitzerpartikeln, soll der Look den Glanz der Sonne im blauen Meer widerspiegeln.

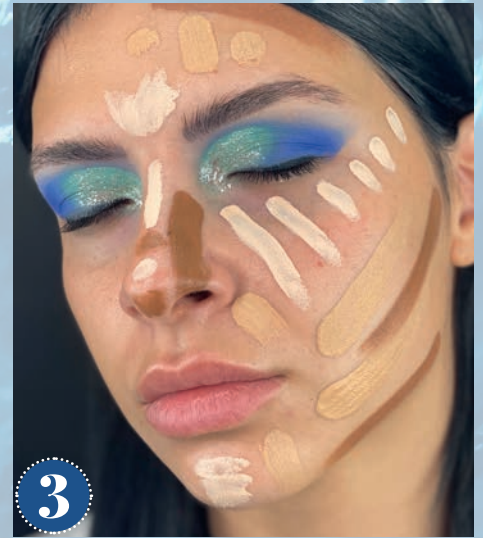
Fotos: Nattapon Ponbumrungwong/Shutterstock.com; Fotograf und Make-up-Artist: Dario dos Santos; Model: Natasa Kojic



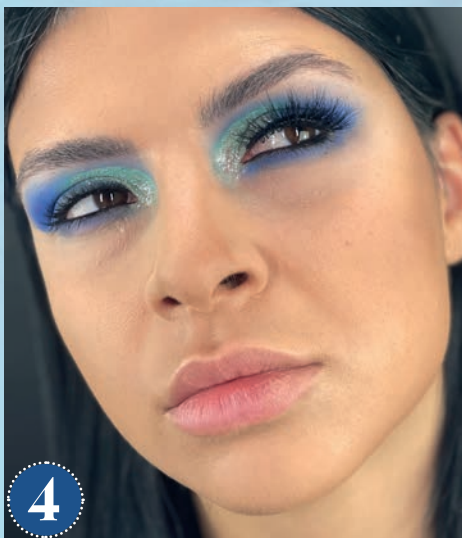
1 Bevor ich mit dem „Blue Obsession“-Look starte, reinige ich vorab die Gesichtshaut und bereite sie mit einem pflegenden Primer-Spray vor. Diese Routine setzt die Grundbasis für das kommende Make-up und sorgt gleichzeitig für ein lang anhaltendes Ergebnis.



2 Die Augenbrauen definiere ich mit einem getönten Augenbrauengel. Damit der Lidschatten besser hält, wird das Augenlid mit einem Primer grundiert. In den äusseren Augenwinkel setze ich ein sattes Blau. Dieses ziehe ich nun oberhalb der Lidfalte nach (linkes Auge). Um ein Farbspiel erzeugen zu können, lasse ich vom inneren Augenwinkel bis zur Mitte eine helle Stelle frei. Auf diese trage ich nun einen Pastellfarbton auf. Den Übergang unbedingt verblenden, damit keine harten Kanten entstehen.



3 Nachdem ich das Augen-Make-up mit Glitzerpartikel glamourös erstrahlen lasse, umrande ich den Wimpernkranz schwarz und verblende die Farbe ganz leicht. Für die ideale Kombination von Concealer, Foundation, Contouring und Augen-Make-up sollte das Hautbild frisch und leuchtend erscheinen. Wichtig hierbei ist, dass die Augenpartie schön aufgehellte wird, da Blau sehr schnell müde wirken kann.



4 Voluminöse, schwarze Fake-Lashes verleihen dem Look den perfekten Wimpernaufschlag. Die Wasserlinie betone ich schwarz und verblende es mit dem ersten Blauton. So erziele ich einen sanften Smokey-Eye-Effekt.



5 Mit einem losen, transparenten Puder fixiere ich das ganze Hautbild, ohne abzumattieren. Bronzer und Highlighter verpassen dem Look noch tiefere Dimensionen. Die Lippen umrande ich mit einem dunklen Beigeton und benutze als Topper nur eine Lippenpflege, damit die eigene Lippenfarbe unterstrichen wird.

„Bei diesem Look werden die Augen perfekt in Szene gesetzt und so zu einem unwiderstehlichen Hingucker. Im Step-by-step zeige ich euch, wie das Augen-Make-up trotz starker Pigmentierung nicht schwerfällig wirkt.“



DARIO DOS SANTOS

Der Make-up- und Hair-Artist arbeitet für ein internationales Kosmetikunternehmen, gibt Schulungen und postet regelmässig rund zum Thema Schönheit auf Instagram @makeupbydosantos. www.dossantosmakeup.com

SAVE THE DATE!

**VOR-
VERKAUF**
Ab 8. Juli Tickets
sichern unter
www.beauty-fairs.ch

BEAUTY FORUM SWISS – Die Messe in Zürich bietet neben zahlreichen Ausstellern aus der Branche und informativen Weiterbildungen auch exklusive Bühnenshows. Von aktuellen Behandlungsmethoden bis zur Vorstellung von Produktneuheiten über trendige Make-up-Shows ist am BEAUTY POINT alles geboten. Seien Sie am 3. und 4. Oktober live dabei und lassen Sie sich inspirieren.



WHAT'S NEXT

Diese Informationen zur BEAUTY FORUM SWISS 2020 am 3. und 4. Oktober sollten Sie wissen.

WANN UND WO



**BEAUTY
FORUM
S W I S S**
by COSMOPROF

26. BEAUTY FORUM SWISS

Datum:
3. und 4. Oktober 2020

Ort: Messe Zürich

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

Infos: www.beauty-fairs.ch

Beauty of Tomorrow

TICKETS

- **Sie haben schon ein Ticket?** Die bereits gekauften Eintritts- und Seminartickets werden automatisch für die Messe am 3. und 4. Oktober gültig sein.
- **Sie haben am neuen Termin keine Zeit?** Das ist sehr schade! Ihnen werden dann natürlich die Ticketkosten erstattet.
- **Sie haben noch kein Ticket, möchten aber gerne eines?** Buchen Sie ab dem 8. Juli 2020 Messe- und Workshoptickets im Online-Ticketshop.

Mehr Informationen finden Sie unter
www.beauty-fairs.ch



VISUAL EXPERIENCE

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



SAMSTAG, 3. OKTOBER – PROGRAMM-AUSZUG AM BEAUTY POINT

Der BEAUTY POINT ist die Bühne, auf der Sie die Vorstellung innovativer Behandlungsmethoden und Produktneuheiten sowie trendige Make-up-Shows live erleben können.



11.00–11.25 Uhr | **Firmenpräsentation**
NOUBA – DAS MULTITASKINGFÄHIGE MAKE-UP
Referentin: Nadja Thoma, Nouba Cosmetics

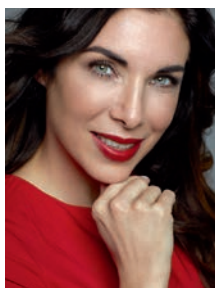
Die Gewinnerin der Schweizer Make-up-Meisterschaft 2018 Nadja Thoma, Make-up-Artistin und Markenbotschafterin von Nouba Schweiz, wird die Besonderheiten der innovativen, multitaskingfähigen Make-up-Formulierungen made in Italy in der Umsetzung eines Looks näherbringen. Ein weiterer Vortrag findet am Sonntag, 4. Oktober von 11.00–11.25 Uhr statt.



13.30–13.55 Uhr | **Vortrag**
INNOVATIVE MASSAGEMETHODEN: THERMO THERAPY FIRE SYSTEM

Referent: European Massage Association

Erfahren Sie beim Vortrag mehr zum „Thermo Therapy Fire“-System für Massagetherapeuten. Das System arbeitet mit Feuerelementen direkt am Körper. So sollen zum Beispiel der Blut- und Sauerstofffluss erhöht, die Rückensteifheit erringert und die Tiefenentspannung erzeugt werden.



11.30–11.55 Uhr | **Firmenpräsentation**
INNOVATIVES DETOX FÜR DIE HAUT
Referentin: Alexandra Polzin, EnzymPro

TV-Moderatorin Alexandra Polzin verrät, wie Sie Ihre Haut trotz steigender Umweltbelastungen, Stress und kleiner Sünden mit dem richtigen Detox-Programm rein, strahlend schön und jugendlich glatt halten können.



12.30–12.55 | **Firmenpräsentation**
3D-GESICHTSANALYSEN – DER SCHLÜSSEL IN DER KUNDENBERATUNG UND DOKUMENTATION
Referent: Livio Sidler, IBITA

In der medizinischen Kosmetik kann mit modernen 3D-Bildaufnahmen der Beratungsablauf optimiert und dokumentiert werden. In der Live-Demonstration werden die 3D-Gesichts- und Körperanalyse mit Therapieplanung gezeigt.

15.30–15.55 Uhr | **Firmenpräsentation**
ANTI-AGING DER ZUKUNFT
Referentin: Alexandra Polzin, EnzymPro

Anti-Aging-Cremes waren gestern, denn wer heute faltenfrei sein will, trinkt sich natürlich schön! Erfahren Sie, worauf es bei dem Thema Beauty Food und Nutricosmetics ankommt.

16.00–16.25 | **Firmenpräsentation**
MICRONEEDLING UND MESOTHERAPIE
Referent: Livio Sidler, IBITA

Microneedling und Mesotherapie sind in der medizinischen Kosmetik im Trend. Erfahren Sie, auf was Sie bei den steigenden Anforderungen bei Kundenbehandlungen und der Qualität der Geräte achten müssen.



VISUAL EXPERIENCE

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



SONNTAG, 4. OKTOBER – PROGRAMM-AUSZUG AM BEAUTY POINT

Der BEAUTY POINT ist die Bühne, auf der Sie die Vorstellung innovativer Behandlungsmethoden und Produktneuheiten sowie trendige Make-up-Shows live erleben können.



10.30–10.55 Uhr |
**Firmenpräsentation:
SPECIAL EFFECTS
MAKE-UP**

Veranstalter: Evelyne
Koch, KETS

Make-up-Artistin
Evelyne Koch zeigt
verschiedene (Spezial-)
Make-up-Techniken
auf. Schwerpunkt der
Präsentation ist das
Thema Special Effects.

In einer Live-Demonstration wird ein Make-up-Look mit Special Effects wie Verbrennungen, oder Schusswunden kreiert, wie sie von Film und Fernsehen bekannt sind,



11.30–11.55 Uhr |
**Make-up-Show:
GLITTER & GLOW**

Referent: Boris Entrup

Erleben Sie den belieb-
ten und bekannten
Hair- & Make-up-Artist
Boris Entrup live
auf der Bühne! Zum
Trend „Glitter & Glow“
zeigt Ihnen der TV-Star
ausdrucksstarke Looks,
die bei zahlreichen

Fashion Shows auf den Laufstegen weltweit zu
sehen waren. Nach der Show heisst es: Selfie
time! Am BEAUTY FORUM-Stand in Halle 5
können Sie den TV-Star treffen!

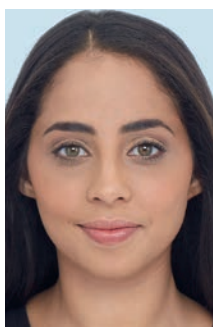


13.30–13.55 Uhr |
**Make-up-Show:
GLITTER EYE**

Referentin: Vanessa
Cisullo

Die talentierte Vanessa
Cisullo hat ihr Make-
up-Können bereits
im TV, bei Werbedrehs,
Make-up-Tutorials für
„Blick“ und für unsere
Fachzeitschrift unter
Beweis stellen können.

Die Schweizer Make-up-Meisterin 2016 greift
bei ihrer Make-up-Show das Trendthema
„Glitter Eye“ auf und präsentiert einen inspirie-
renden Look zum Nachstylen.



14.00–14.25 Uhr | **Firmenpräsentation:
MINERALISCHES MAKE-UP**

Referentinnen: Erika Aeberli, Tricia Behmardi,
careconcept

Wie einfach und effektiv mineralisches Make-up
anzuwenden ist, zeigt Tricia Behmardi, Direktorin
des internationalen Trainingsteams von jane ire-
dale USA. Auf der Bühne wird in vier Schritten der
Weg zum perfekten Alltags-Make-up gezeigt.
Im zweiten Teil geht es darum, wie für ein Foto-
shooting unschöne Glanzaspekte auf der Haut am
besten mit Make-up korrigiert werden können.



14.30–14.55 Uhr | **Styling-Show:
THE MAGIC MAKEOVER**

Referent: Clifford Lilley

Trends kommen und gehen – aber Style
bleibt! Lifestyle-Experte Clifford Lilley
zeigt Ihnen darum live auf der Bühne am
BEAUTY POINT, wie Sie mit modischen
Trends und tollen Accessoires einen total
neuen Look kreieren können. Die kreativen
Tipps und Tricks für einen trendigen Look
sollten Sie nicht verpassen – ganz nach Clifford
Lilleys Motto: totally verrückt, aber totally stilvoll!

Für Powerfrauen!

BEAUTY FORUM BUSINESS – Ihr Begleiter im Beauty-Business-Alltag



www.beauty-forum.ch/probeheft

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**

Professionelle Aus- und Weiterbildungen mit Diplomabschluss für Ihren Erfolg in der Beautybranche, all in 1. Kosmetik, Make-up Artist, Permanent Make-up, Nail design, Hairstyling, Massage, Lash Extensions, Lash Lifting, Med. HiTech-Kosmetik (Plasma Lifting, Nano-/Micro-Needling, LED-Therapie, Hyaluron-Filler). Spitalgasse 28, 3011 Bern, Tel. 031 312 18 00 info@faces-kosmetikschule.ch www.faces-kosmetikschule.ch

■ 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 Dozentinnen und Dozenten 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

■ 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 qm² grossen Schul- und Praktikumsfläche mit moderner Einrichtung bietet die Kosmetikfachschule den Absolventinnen alles, was eine qualifizierte Ausbildung ausmacht. Die lichtdurchfluteten Räume und die schlichte Eleganz bieten ideale Voraussetzungen für ein gutes Lernklima. Durch die intensive Ausbildungszeit von rund 1'400 Stunden sind die Teilnehmerinnen mit ihrer fundierten Ausbildung auf dem Kosmetikmarkt gefragt.

ARCOS **Internationale Kosmetikfachschule**

Heiligkreuzstrasse 12 A, 9008 St. Gallen, +41 71 250 19 19 www.arcosakademie.ch wolff@arcosakademie.ch

■ Zürich

Maria Schweizer AG

Fachschule für Kosmetik **Internationale CIDESCO-Schule**

Die erste Kosmetikfachschule der Schweiz wurde 1936 von Maria Schweizer gegründet und bietet somit langjährige Erfahrung in der Ausbildung von Kosmetikerinnen. Die Maria Schweizer AG ist eduQua zertifiziert und setzt mit ihren qualifizierten Kursleiterinnen auf Professionalität und Fachkompetenz. Erfahren Sie

mehr über die berufsbegleitenden und Intensiv-Lehrgänge mit Diplomabschluss, das international 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
Weissenbrunnstrasse 41
CH-8903 Birmensdorf
Tel. 044 260 22 80,
Fax: 044 260 22 81
office@medbeauty.com
www.medbeauty.com,
www.cellpremium.com

Zürich

Fachakademie für Ästhetische und Medizinische Kosmetik Zürich

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:

- Master / Diplom: "Ästhetische Derma-Kosmetik in medizinisch ausgerichteter Kosmetik"
- Kosmetologie und Medizinische Grundlagen
- Sprechstundenassistent
- Apparative Med. Kosmetikgeräte
- Theoretischer und praktischer Teil (aufgeteilt in 22 Module) - (einschließlich 180 Praxisstunden mit Kunden)
- FILLER: Anatomie und Hyaluronsäure Base Filler
- Alterungsprozess des Gesichts und Konzepte Gesichtsanatomie
- Kontraindikationen Prävention & Nebenwirkungsmanagement
- Live Demonstration Behandlung mit Filler
- Sprechstundenassistent mit Kantonale Berufsfachschule

Der Kurs setzt sich aus folgenden Themen zusammen: Grundlagen Hygiene, Desinfektion, Sterilisation

- Instrumentenkenntnisse, Vorbereitung Kleinchirurgie
 - Vitalzeichenkontrolle und Blutentnahme venös
 - Einfache Notfallsituationen und Erstbehandlung, Telefonsituationen
 - Injektionen (s.c. und i.m.), Aufziehen von Lösungen und subcutane Injektionstechnik, Injektionstechnik intramuskulär und ventroglute
- Rüdenplatz 2, 8001 Zürich
Tel. +41 43 818 58 75
fachakademiebysonaya@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 selbstständig durchführen können. Nach dem Abschluss der Schulung erhalten Sie weiterhin professionelle Unterstützung durch unser Team bezüglich Behandlungen und Marketing.
Nouveau Lashes Schweiz
Luzernstrasse 11, CH-6330 Cham
Tel. +41 77 477 70 00
www.nouveaulashes.ch

Vira

VIPLASHES

Schulungen und hochwertige Produkte für Wimpernverlängerung und Augenbrauen sowie Pflegeprodukte rund ums Auge.. Die VIPLASHES GmbH bietet seit 10 Jahren professionelle Schulungen in Wimpernverlängerung, Lash-Lifting, Brow-Lifting und Brow-Henna an. Schulungen finden in der ganzen Schweiz mit sehr erfahrenen und erfolgreichen Schulungsleiterinnen statt. VIPLASHES Produkte werden in Zusammenarbeit mit den Produzenten selbst entwickelt und hergestellt. Qualität und Innovation ist unsere Motivation. Unsere Produkte richten sich immer nach der EU

Kosmetikverordnung. Gerne informieren und beraten wir Sie persönlich, denn dies ist bei VIPLASHES immer Chefsache.

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

Zürich / Schaffhausen

Luxus Lashes Schweiz

Ausbildungen zur zertifizierten Profi-Wimpernstylisten. Wir bieten: Volumentechnik und Workshops, Umschulungen nach Kundenwünschen auch in ihrem Studio. Moderne Schulungsräume, kleine Gruppen, in Zürich 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, Wimpernlifting-Schulungen. 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 Artists Visagistenschule

Ausbildung / Weiterbildung
Ausbildung zum Pro Hair & Make-up Artisten mitten in Bern. In aufbauenden Modulen bieten wir eine solide Grundausbildung für Quereinsteiger und Fachleute an, mit der Option zur Spezialisierung und Weiterbildung in Fashion Hairstyling und Pro Makeup Artistry. Zudem bieten wir Workshops und Masterclasses an, damit sich alle Artisten vertieft mit der Materie auseinandersetzen können.
Aarberggasse 36,
Tel. 031 312 20 00
mail@blend-academy.ch
www.blend-academy.ch

■ Wetzikon

Visagistenschule Face Design GmbH

Die führende Visagistenschule der Schweiz für eine professionelle Ausbildung zum dipl. Visagisten & Hairstylisten. Längste, inhaltlich tiefste und praxisnächste Ausbildung der Schweiz mit zusätzlichen Weiterbildungsmöglichkeiten in verschiedenen Spezialgebieten. Sie werden in kleinen Klassen und hellen Räumen von hauptberuflichen Visagisten und Dozenten unterrichtet, denn Ihr Lernerfolg hat für uns oberste Priorität. Sie erhalten insgesamt zwei qualitativ herausragende Pinselsets, welche in Handarbeit von einer persönlich bekannten Manufaktur speziell für Face Design produziert werden. Die Abschlussprüfung beinhaltet ein professionelles Fotoshooting mit 3 Looks, denn wir möchten Sie praxisnah auf Ihre Zukunft als Visagist vorbereiten. Mit den Arbeiten aus dem Shooting können Sie sich für den grössten Make-up Artist Award der Schweiz - "picture of the year" nominieren. Face Design fördert mit dieser Auszeichnung als einzige Visagistenschule ihre Newcomer im grossen Stil. Sie sind nach unserer Ausbildung in der Lage, den Beruf als Visagist in allen Facetten auszuüben.

Zürcherstrasse 91,
8620 Wetzikon
Tel. 044 994 60 40
info@facedesign.ch,
www.facedesign.ch,
www.pofy.ch

Permanent-Make-up

■ Aarau

MAYKOSMETIK ACADEMY

Perfektion rund um die Uhr. Schönheit ohne Aufwand. Gleichbleibendes Aussehen in allen Lebenslagen. Tag und Nacht eine tolle Ausstrahlung. Träumen Sie auch davon, Ihre Kunden das anzubieten? Unsere Schulungsangebote:
Grundausbildungen PMU, Microblading, Farbschulung, Korrektur Workshop, PMU Entfernung mit Professional Remover, Workshops Spezial Technik, Candy Lips/ Eyeliner/ Nano Brows/ Herren Pigmentierung, Onkologische Pigmentierung, Tricho (Skalp) Pigmentierung, Areola- und Narbenpigmentierung.

Vertiefen Sie Ihr praktisches Können bei einer Privat-Schulung, auch für Umsteiger geeignet.
Ausbildung in Deutsch, Französisch
MAYKOSMETIK ACADEMY
Laurententorgasse 14 | 5000 Aarau
+41 62 822 71 87, +41 79 212 08 27
academy@maykosmetik.ch
www.maykosmetik.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 Narbenpigmentierung, Umsteigerkurse auf Swiss Color® System, SC

colorX PMU & MB Entfernungskurse! Wir bieten Ihnen exklusiv die Qualitätspigmente von Swiss Color® ohne Eisenoxide und arbeiten mit zertifizierten Swiss Liner PMU Geräten.

Neugasse 26, 9000 St. Gallen
Tel. +41 (0) 71 663 77 77
info@swiss-color.ch,
www.swiss-color.ch

■ Zürich

BIOTEK Akademy by Be-Beautiful

Fachschulung für Permanent Make-up
Stylisten mit Produkten von BIOTEK Milano, dem Pionier im Bereich der professionellen Mikropigmentierung. Präzisionskurse mit Zertifikat für Einstieger, 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

Infos zum Weiterbildungsangebot:
Ausbildung zur Nail-Designerin, Ausbildung zur Maniküristin und Workshops Nail-Art.
Obere Bahnhofstrasse 11,
5507 Mellingen
Tel. 056 481 77 88,
Fax: 056 481 77 80
info@greco.swiss, www.greco.swiss

Fusspflege

■ Burgdorf / Dübendorf

SWISS WELLNESS ACADEMY

Mit der Swiss Wellness Academy kommen Sie beruflich weiter. Über 100 Aus- und Weiterbildungen an den Standorten Burgdorf, Dübendorf und Basel warten auf Sie. Erfahrene Dozentinnen und Dozenten 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

Haarentfernung

■ Aarau

MAYKOSMETIK ACADEMY

Sugaring als Enthaarungsmethode liegt hoch im Trend. Begeistern Sie jetzt Ihre Kunden mit Ihrem erweiterten Angebot als Dermaepil Sugaring Profi. Mit unseren Ausbildungsangeboten in kleinen Gruppen von 2 bis 6 Teilnehmern können auch Sie diese zuckersüsse Haarentfernungsmethode erlernen und sofort in Ihrem Institut anbieten. Mit der "Dermaepil Basic" Schulung legen Sie den ersten Grundstein für Ihre Ausbildung. Vertiefen und festigen Sie 4 bis 6 Wochen nach der Basic Schulung am "Praxis Day" das Gelernte gratis. Mit unserer "Dermaepil Expert Sugaring" Schulung, werden allfällige Fehlhaltungen angeschaut. Ausbildung in Deutsch, Französisch und Italienisch.
Laurententorgasse 14 | 5000 Aarau
+41 62 822 71 87, +41 79 212 08 27
academy@maykosmetik.ch
www.maykosmetik.ch

■ Luzern Stadt

Fachschule für Haarentfernung mit Zucker oder Fadentechnik

Wachsen Sie noch oder «zuckern» Sie schon?
Wir sind spezialisiert auf Haarentfernung mit Zuckerpaste und Leader in der orientalischen Fadentechnik. Wir bieten professionelle Kurse für die Enthaarung jeglicher Körperareale an. Seien es Haare im Intimbereich von Frauen und Männern oder Arme und Beine. Bei

uns lernen Sie, wie Sie mit Hilfe der Spateltechnik sowie der Patronentechnik, Haare professionell, effizient und schmerzarm entfernen. Für die Enthaarung im Gesicht überzeugen wir Sie gerne von der einzigartigen Fadentechnik! Ein Muss für jede Beauty-Expertin und ein hervorragendes Zusatzangebot für jedes Institut. Ihre Kundinnen und Kunden werden begeistert sein! Kursprogramm oder Beratung unverbindlich anfordern unter: sessu by hairbreak gmbH Seestrasse 40, 6205 Eich Haarfrii-Hotline: 041 460 18 18 Sugar Coach: 076 415 18 18 office@sessu.ch, www.sessu.ch

■ Zürich

Fachschule für Haarentfernung mit HANRA Body Sugaring

Erfahrene Profis empfehlen Body-Sugaring für die sanfte und langanhaltende Art der Haarentfernung: Kurse für Kosmetikerinnen, Grundausbildung zur HANRA Praktikerin mit Diplom und Netzwerk. Body-Sugaring • Ausbildungen • CH-Produktion • Vertrieb Lydia Dainow Suisse Cosmetic GmbH Hauptstrasse 15, 5027 Herznach Tel. 062 878 31 41 www.hanra.ch, hanra@lydiadainow.com

Massagen

■ Burgdorf / Dübendorf

SWISS WELLNESS ACADEMY

Mit der Swiss Wellness Academy kommen Sie beruflich weiter. Über 100 Aus- und Weiterbildungen an den Standorten Burgdorf, Dübendorf und Basel warten auf Sie. Erfahrene Dozentinnen und Dozenten 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 Unterneh-

men mit moderner Infrastruktur. Die Lehrgänge werden berufsbegleitend in Tages- oder Abendkursen, sowie an den Wochenenden angeboten. Kontakt und Unterlagen unter www.dickerhof.ch oder unter der Nummer 041 544 95 35. Rüeggisingerstrasse 29 6020 Emmenbrücke

■ Thun / Aarau / Rapperswil

Bodyfeet AG

Die führende Fachschule für Naturheilkunde und manuelle Therapie Dein Partner für Ergänzungsthemen zur kosmetischen Ausbildung. Wir bieten professionelle Aus- und Weiterbildungen wie manuelle Lymphdrainage/KPE, Wellnessmassagen, Lehrgänge bis zur Krankenkassenerkennung, Medizinische Massagen, eidgenössische Ausbildungen wie Medizinische/r Masseur/in EFA, Naturheilpraktiker/in mit eidg. Diplom Fachrichtung TEN, KompletärTherapeut/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 35 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 Fachverband für Permanent Make Up (PMU)
Aarestrasse 17, 5412 Vogelsang
Tel. 079 859 86 05
info@permanentmakeup-verband.ch
www.permanentmakeup-verband.ch



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



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



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



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

Horoskop

IHRE STERNSTUNDEN IM JULI



KREBS [22.6.–22.7.):

Mit Sonne und Merkur im Tierkreiszeichen gelingt es Ihnen auf einmal spielend, eine gesunde Distanz zu Ihrem sonst sehr präsenten Gefühlsleben herzustellen. So kommen Sie mehr in Ihrer inneren Mitte an und können sowohl die Stürme des Lebens gelassener meistern als auch sich bietende Chancen schneller erkennen und nutzen. Durch Ihr neu erwachtes Selbstbewusstsein trauen Sie sich aber auch mehr zu und genießen es, im Mittelpunkt zu stehen. Ihr Kraftort und Ihr Beauty-Tempel ist der Garten. Entsprechend sind Ihre Schönmacher: Kräuter, Blüten und die Farbe Grün.

♌ Löwe (23.7.–23.8.): Sie sind voller Tatendrang und besitzen dank Mars genügend Mut, um Ihre Ideen umzusetzen. Das Gefühl, die Fäden in der Hand zu halten, stärkt Ihre Souveränität – selbst wenn mal Unvorgesesehenes passiert, können Sie damit souverän umgehen!

♍ Jungfrau (24.8.–23.9.): Um wirklich vorwärtszukommen, sollten Sie sich jetzt mehr auf sich selbst verlassen. Zumal Sie Ihr Umfeld als etwas wankelmütig erleben. Selbstständigkeit ist Ihr grosses Juli-Thema. Je mehr Verantwortung Sie übernehmen, desto selbstsicherer werden Sie!

♎ Waage (24.9.–23.10.): Eine klare Kommunikation hilft, Missverständnisse zu vermeiden. Je grösser Ihre Bereitschaft ist, sich mit unliebsamen Themen auseinanderzusetzen, desto mehr lässt sich klären – bringen Sie Dinge ins Gleichgewicht.

♏ Skorpion (24.10.–22.11.): Ihr Bewusstsein erweitert sich, und Sie bemerken nun Dinge, die Sie wirklich begeistern. Daraus schöpfen Sie Kraft, Inspiration und Entschlossenheit! Vertrauen Sie Ihren Instinkten, setzen Sie auf Dialog und spielen Sie Ihre Juli-Trümpfe aus!

♐ Schütze (23.11.–21.12.): Im Monat Juli können Sie endlich wieder richtig durchstarten: Powerplanet Mars stärkt Ihre Handlungs- und Begeisterungsfähigkeit. Sie sind aber auch empfänglich für faden-scheinige Versprechungen. Hüten Sie sich vor spontanen Entscheidungen!

♑ Steinbock (22.12.–20.1.): Sie tragen viel Verantwortung! Haushalten Sie deshalb gut mit Ihren Kräften und lassen Sie sich nicht zu sehr für die Belange anderer einspannen. Auch zu starkes Konkurrenzdenken zieht Ihnen Energie ab.

♒ Wassermann (21.1.–19.2.): Auch im Juli fungiert Venus als Ihr Glückstern! Dadurch erleben Sie jegliches Miteinander als sehr bereichernd – vor allem fällt es Ihnen jetzt noch leichter als sonst, mühelos neue Kontakte zu knüpfen. Zudem lädt Sie Mars zum Handeln ein!

♓ Fische (20.2.–20.3.): Lassen Sie sich jetzt bloss nicht durch die Erwartungen der anderen (Minus-Venus) aus der Balance bringen! Denn nur wenn Sie ganz bei sich bleiben, erkennen Sie, was wirklich wesentlich in Ihrem Leben ist. Vertrauen Sie auf sich selbst!

♈ Widder (21.3.–20.4.): Mars spornt Sie im Moment derart an, dass Sie dazu neigen, sofort loszulegen, ohne sich Gedanken zu machen, wohin die Reise eigentlich gehen soll! Das ist leider wenig zielführend! Deshalb: Erst denken und dann handeln.

♉ Stier (21.4.–20.5.): Wer wie Sie mit beiden Beinen auf dem Boden steht, darf auch mal zu Höhenflügen ansetzen und Neues wagen. Vielfalt und Abwechslung bereichern Sie jetzt ungemein und öffnen Ihnen vielleicht sogar neue Türen zum Glück. Aus kosmischer Sicht können Sie bis zum 22.7. aus dem Vollen schöpfen.

♊ Zwillinge (21.5.–21.6.): Mehr denn je blühen Sie jetzt auf in den unzähligen Begegnungen, die Ihren Lebensweg kreuzen und Ihr Leben bereichern. Und da nicht nur Venus, sondern auch Mars als Turbobeschleuniger für Ihr Glück fungiert, gibt es im Juli keinen Grund zum Grübeln.



JUTTA GILCH ist Kosmetikerin und selbstständige Astrologin. Ihr Ziel als Beauty-Coach besteht darin, energetische Blockaden aufzulösen, die uns daran hindern, das Schöne in und um uns zu pflegen.

BEAUTY FORUM

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
Zinggendorferstrasse 1a
6006 Luzern
Tel. 041 417 07 70
Fax: 041 417 07 71
www.health-and-beauty.ch
info@health-and-beauty.ch

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

Grafik/Repro
hofmann infocom GmbH

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

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

Projektleitung Messe
Michelle Kuliszkiwicz

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 Spati
Via Valprato, 68
I-10155 Torino
Tel. +39 348 2247176
loris.spati@zeroventi.com

Polen
Health and Beauty Media Sp.z.o.o.
ul. Kubickiego 9/3
PL-02-954 Warszawa
Tel. +48 22 858 79 55
Fax: +48 22 858 79 53
malgorzata.szulc@health-and-beauty.pl
www.health-and-beauty.com.pl

Ungarn
Health and Beauty Business
Media Hungary Kft.
Hattyú utca. 14.8 et
H-1016 Budapest
Tel. +36 1 45 70 067
Fax: +36 1 20 13 248
www.health-and-beauty.hu

Slowenien
Apertus d.o.o.
Kamniska ulica 12
SLO-2000 Maribor, Slowenien
Tel. +38 65 1335319, d.kukovec@apertus.si

Nachdruck (auch auszugsweise)
verboten. Vervielfältigungen jeder Art
bedürfen der schriftlichen Genehmigung des
Verlages. Fremdbeiträge, die mit
Namen des Verfassers gezeichnet sind, geben
nicht unbedingt die Meinung der Redaktion
wieder. Für unverlangt eingesandte
Manuskripte wird keine Haftung übernom-
men. Die Redaktion behält es sich vor, Leser-
briefe oder andere Beiträge evtl. gekürzt zu
veröffentlichen oder zu zitieren und die Beil-
derung der Fachartikel selbst vorzunehmen.

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

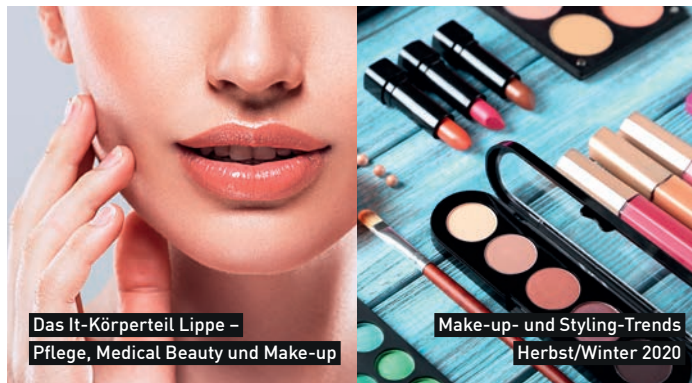
VORSCHAU

9/2020



DOSSIER: ERNÄHRUNG UND HAUT

Das Konzept Schönheit von innen und aussen ist heutzutage nicht mehr aus dem Institutsalltag wegzudenken, da eine gute Ernährung und eine gesunde Haut Hand in Hand gehen. Aber welche Ernährungsweise ist die richtige für einen strahlenden Teint? In unserem Dossier erfahren Sie, welche Lebensmittel wirklich helfen, wie sich die Darmgesundheit auf unser Hautbild auswirkt und welchen Einfluss Nutricosmetics auf unsere Haut haben.



Das It-Körperteil Lippe –
Pflege, Medical Beauty und Make-up

Make-up- und Styling-Trends
Herbst/Winter 2020

BEAUTY FORUM 9/2020 erscheint am
17. SEPTEMBER 2020

Die BEAUTY FORUM EDITION SWISS-Themenhighlights der
Ausgabe 10/2020:

- Clean Beauty – achtsam, fair und nachhaltig im Institut
- Teenies only – Jugendliche im Institut
- Perfektes Finish: Maniküre & Pediküre

Abo-Hotline: Tel. 041 417 07 70

Werbepartner in dieser Ausgabe

EnzymPro AG	26–27	Schweizer Fachverband für Kosmetik SFK	7
Health and Beauty Marketing Swiss GmbH	3, 29, 31, 39, 53, 59, U3	swissestetic AG	U4
i-like metaphysik gmbh	16–17	swiss medical academy	47
Lydia Dainow Suisse Cosmetic GmbH	U2, 21	swiss wellness academy	48
Phyt's Suisse	46	Wala Schweiz AG	49
		Yon-Ka Swiss Sàrl	5

Ganz persönlich

Make-up-Artistin

Iryna Müller



ist seit 2013 Make-up-Artistin sowie Schweizer Make-up-Meisterin 2017. Sie arbeitet als freiberufliche Visagistin für Fotografen, Firmen und Privatpersonen bei Events wie Hochzeiten und gibt Make-up-Kurse. Auch war sie für das Unternehmen Bobbi Brown tätig.

ZUR BEAUTY-BRANCHE BIN ICH GEKOMMEN ...

... als ich nach vielen Jahren Büroalltag etwas Neues machen wollte. Meine beste Freundin hat mir dann den Berufs-Input „Make-up-Artistin“ gegeben. Da habe ich sofort an meine Kindheit denken müssen: Meine Mutter hat sich immer sehr schön geschminkt. Sie sah immer so schön aus und konnte ihren Lidschatten perfekt verblenden. Da wusste ich, dass ich das auch können wollte.

AN MEINEM BERUF FASZINIEREN MICH ...

... die glücklichen Augen meiner Kunden, wenn sie mein Ergebnis im Spiegel sehen: Oft finden Sie sich dann so schön wie Models auf einem Cover – das ist einfach unbezahlbar! Es ist toll, meinen Kunden Motivation, Schönheit und Selbstbewusstsein zu schenken.



NEUE ENERGIE TANKE ICH ...

... in den Bergen, in der Nähe des Wassers, auf meiner Terrasse oder beim Kochen. Da bin ich kreativ und versuche, immer wieder neue Kombinationen zusammenzustellen und bekannte Gerichte einfach mal ganz anders auf dem Teller zu präsentieren.

Mein liebstes Reiseziel:

Ist die Amalfiküste in Italien. Während eines entspannten Spaziergangs durch Positano habe ich in einem Schaufenster ein wunderschönes Kleid gesehen – das war die Inspiration für meinen „Bohemian-Fantasy-Look“ für die BEAUTY FORUM Make-up-Meisterschaft 2017, die ich gewonnen habe.

NUR SCHWER VERZICHTEN KÖNNTE ICH AUF ...

... Kaffee, Schokolade, Meer und Strand, feines Essen und auf ein Glas Wein.



MEIN LIEBLINGSGERICHT ...

... sehr viele Gerichte der mediterranen Küche: Von Fisch über Meeresfrüchte – diese Spezialitäten haben ein Aroma, das mich immer an Sonne und Urlaub erinnert.

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

... Da gibt es viele! Zum Beispiel Bobbi Brown, da ich mich mit ihrer Philosophie identifizieren kann. Auch die grandiose Pat McGrath fasziniert mich mit ihrer Erfahrung, Kreativität und Energie sehr.



3 DINGE ...

ohne die ich nicht leben kann

- 1 Espresso mit Schokolade am Morgen,
- 2 meine Familie,
- 3 beste Freunde.

MEIN GRÖSSTER WUNSCH ...

... ist es, dass meine Familie gesund bleibt. Dass ich persönlich und auch beruflich wachse und mit meinem Make-up-Service sowie meinen Workshops viele Frauen glücklich mache. Und zu guter Letzt wünsche ich mir, gesund und glücklich alt zu werden.

DIESES MOTTO LEBE ICH ...

Wir haben nur eine Chance – morgen kann es zu spät sein!



*Neuer Termin:
03. + 04.
Oktober 2020*

26. BEAUTY FORUM SWISS

DIE SCHWEIZER BEAUTY-FACHMESSE | 03. + 04. OKTOBER 2020

Vielfältige Fachausstellung mit mehr als 350 Firmen & Marken |
praxisorientierte Seminare | spannende Meisterschaften | Anti-Aging Kongress |
Fuss im Fokus | Make-up Day

Der Vorverkauf für vergünstigte Tickets läuft wieder auf

WWW.BEAUTY-FAIRS.CH



Unsere Produkte Ihr Erfolg



Hochwertige Produkte,
ideal aufeinander abgestimmt.