

BEAUTY FORUM



VIREN & CO.

Diese Übertragungswege gibt es
ab Seite 46

MEN CARE

Marktübersicht Männerkosmetik
ab Seite 20

Dossier:

Clean Beauty

Achtsam, fair und
nachhaltig im Institut
ab Seite 34

Erleben Sie Ihre persönliche Star-Behandlung mit geneo.

Fantastische Resultate mit dem
einzigartigen Kapsel-System.

geneo



Scan mich

www.oxygeneo.ch

**Reservieren Sie Ihren Termin,
wir besuchen Sie vor Ort.**

Swiss Beauty Point, Tobas GmbH
Grindelstrasse 12, 8303 Bassersdorf
Tel. +41 44 803 22 11
office@tobas.ch



swissbeautypoint



swissbeautypoint



+41 79 708 58 89



Werden Sie *aktiv!*

Als ich diese Woche meinen Einkauf erledigt habe, konnte ich meinen Augen nicht trauen: Stehen da etwa Lebkuchen im Regal? Jedes Jahr wird mir ab diesem Zeitpunkt bewusst, dass zwar noch nicht Weihnachten ist, wir aber mitten im Herbst angekommen sind. Ich bin zwar eher ein Sommerkind, aber trotzdem schätze ich den farbenfrohen Herbst durchaus. Auch weil ich in dieser Jahreszeit immer etwas zurückfahre und mir mehr Zeit für mich nehme. Der Herbst ist genau die richtige Zeit, um sich Gedanken zu machen, wie wir achtsamer mit uns umgehen können – nicht nur privat, sondern auch im Beruf. Wie Sie in Ihrem Arbeitsalltag achtsamer, fairer und nachhaltiger in Bezug auf sich selbst, Ihre Kunden und allgemein Ihr Institutskonzept handeln können, zeigen wir Ihnen in unserem Dossier „**Clean Beauty**“ ab Seite 34.

Ausserdem erklärt Ihnen Studioleiterin Steffi Brühlmann im Artikel „**Vorsicht Mikroben**“ ab Seite 46, welche Übertragungswege Viren, Bakterien und Co. nehmen und worauf Sie bei Behandlungen achten können.

Und vielleicht möchten Sie die Zeit zu Hause nutzen und einen Fachartikel für die BEAUTY FORUM schreiben? Wir sind immer auf der Suche nach inspirierendem Fachwissen und freuen uns, **wenn Sie sich als Autorin bewerben** und Ihr Wissen mit unseren Leserinnen teilen möchten.

Machen Sie es sich gemütlich und geniessen Sie die schönen und hoffentlich sonnigen Herbsttage!

Viel Spass beim Lesen, Ihre

Nadine Frank

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

LESEN SIE AUCH

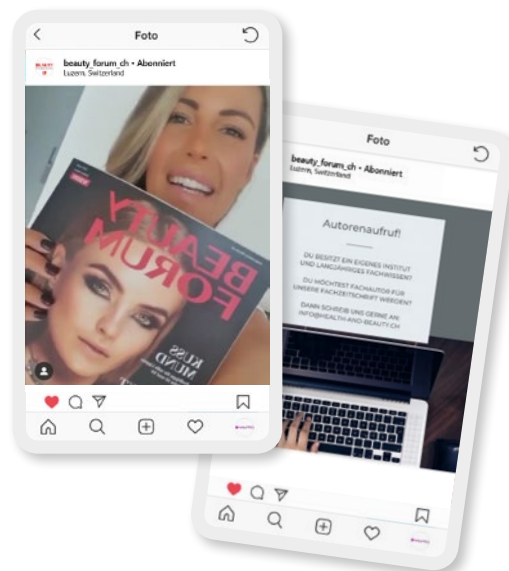


BEAUTY FORUM BUSINESS 5/2020

Wenig Geld,
viel Wirkung:
Marketingmethoden
fürs Institut

Lukrative Alternative:
Arbeitsmodelle für
Kosmetikerinnen

Vergiss mein nicht:
So schützen Sie sich
vor Terminausfällen!



WIR SUCHEN SIE!

Sind Sie Kosmetikerin und verfügen über lang-jähriges Fachwissen? Sie können gut schreiben und möchten Ihr Fachwissen mit Ihren Kolleginnen teilen? Dann **werden Sie BEAUTY FORUM-Fachautorin** wie Kosmetikerin Fabiola Risi (Bild links)! **Melden Sie sich unter:**

nadine.frank@health-and-beauty.com oder über unseren Instagram-Account @beauty_forum_ch



TRENDLOOKS

Diese Make-up-Looks sind jetzt im Trend



Dossier

CLEAN BEAUTY

Achtsam, fair und nachhaltig im Kosmetikinstitut

Inhalt

OKTOBER 2020

COMMUNITY

6 News
Branche

8 Ja, like mich doch

9 (Sk)Influencer

BEAUTY & CARE

10 Eyes, eyes, Baby!
Pflege für die Augen

15 News
Pflege

16 Treatments für Teenies
Jugendliche im Institut

19 Was würden Sie tun?
Serie: Alltagsprobleme im Institut

▶ 20 Alles seins!
Marktübersicht Männerkosmetik, Teil 1

24 Alles unterm Dach vom Fach
Beauty-Tools für zu Hause

26 Pickel in der Pubertät
Wirkstoffe für Teenies mit Problemhaut

▶ DOSSIER

34 Clean Beauty Intro

36 Mehr Bewusstsein
Clean Beauty, Teil 1

40 Schlaue Schutzhüllen
Interview: Nachhaltige Verpackungen

42 Schön langsam!
Slow Beauty

44 Zeigt her eure Nägel!
Mani- und Pediküre

▶ 46 Vorsicht Mikroben
Viren, Bakterien, Pilzsporen, Teil 1

LIFE & WORK

48 Unverschämtheit!
Kommunikation mit schwierigen Kundinnen

STYLE & FASHION

50 Happy Ending of 2020
Trendlooks Herbst/Winter 2020

MESSE

56 Save the date!
BEAUTY FORUM SWISS

58 BEAUTY FORUM MÜNCHEN
entfällt
35. BEAUTY FORUM MÜNCHEN

IN JEDER AUSGABE

3 Editorial
59 Markt
60 Ausbildungen
64 Horoskop
65 Impressum, Werbepartner, Vorschau
66 Ganz persönlich

Titelbild:

Make-up und Hair: Oliver Hänisch,
www.oliver-haenisch.com

Foto: Marion Schult, www.marionschult.com
Model: Marie Kraft, Styling: Merch Mashiah

THE BEAUTY OF NATURE AMPOULES

13 Wirkstoffkonzentrate – 13 Erlebnisse

Kostbare Schönheits-Elixiere für
ein individuelles Pflegerlebnis



Hocheffektives Carrier-System
mit Hyaluronsäure als Basis



„Begeistern Sie Ihre Kunden
für das Trend-Produkt Ampulle.
Erhältlich als Cabinet- und
Verkaufsware für ein starkes
Zusatzgeschäft.“

- Extrem wirkstoffreich und hoch dosiert
- Für jedes Hautbedürfnis die passende Ampulle
- Frei von Duft- und Farbstoffen
- Ohne zusätzliche Konservierung
- Einzigartige Symbiose aus erlesenen Naturstoffen
und modernster Technologie

www.dr-spiller.com

60 | 20
anniversary 20

Dr. Spiller

Biomimetic SkinCare



Das Team von Phyt's Schweiz von links: Simone Schneider, Fanny Weber, Elza Vejnovic und Beat Affolter.

Neu IM TEAM

Phyt's Naturo-Esthétique | Das Team von Phyt's Schweiz hat Zuwachs bekommen! Neu ergänzen Fanny Weber (Aussendienst Romandie) und Elza Vejnovic (Marketing) das Team um Beat Affolter (General Manager) und Simone Schneider (Education). Beide bringen mehrjährige Branchenerfahrung mit und stehen mit Leib und Seele hinter dem Markenversprechen von Phyt's: 100 Prozent natürlich. Bio-zertifiziert. Ohne Kompromisse. Das neue Team von Phyt's Schweiz freut sich auf das gemeinsame Abenteuer mit seinen Kunden!

Tel. 022 880 30 00, www.phyts-suisse.ch

FÖRDERUNG VON ELEKTROMOBILITÄT

Babor | Seit Juli 2020 ist Babor Mitglied von EV100, einer Initiative der international agierenden NGO The Climate Group. Ziel von EV100 ist es, die Elektromobilität bis zum Jahr 2030 entscheidend voranzutreiben. Bei Babor ist der Transport für etwa 50 Prozent der CO2-Emissionen des Unternehmens verantwortlich. Durch die Umstellung der Firmenflotte auf Elektroautos sowie durch eine bevorzugte Auswahl von Zulieferern, die ebenfalls auf Elektromobilität setzen, soll dieser Wert reduziert werden.

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



Babor will die Elektromobilität im eigenen Unternehmen fördern.

BELIEBT BEI KUNDEN

Jean D'Arce | Das deutsche Unternehmen hat den 1. Platz in der Kategorie „Gesichtspflege & Kosmetik“ bei Deutschland Test von Focus Money zum dritten Mal in Folge gewonnen.

Das Wirtschaftsmagazin Focus Money untersuchte 24.000 Marken nach der Wahrnehmung durch Endverbraucher. Die Studie berücksichtigte 86 Millionen Aussagen aus Online-Medien und Social Media.

Tel. 044 771 14 14
www.jeandarcet.ch



Das Kosmetikunternehmens Jean D'Arce hat zum dritten Mal in Folge in der Kategorie „Gesichtspflege & Kosmetik“ gewonnen.



Die nächste Prüfung für Naildesignerinnen zur Q-Label Zertifizierung des Fachverband [swissnaildesign.ch](http://www.swissnaildesign.ch) findet am 21. November 2020 statt.

GEPRÜFTE NAILDESIGNERIN

Swissnaildesign.ch | Unabhängige Zertifizierungen sind wichtig im Beruf Naildesignerin. Sie unterstreichen das nötige Ansehen im Beruf und bürgen für fundiertes Fachwissen. Mit einer Q-Label Zertifizierung von Swissnaildesign.ch gehört die Naildesignerin zu den angesehenen Profis. Sie gibt ihr die Möglichkeit, sich beim Ausbildungskonzept 2020plus zu beteiligen. Zur Prüfung zugelassen wird, wer eine arbeitstechnische und theoretische Grundausbildung hat. Die nächste Prüfung findet statt am 21. November 2020. Anmeldung unter

Tel. 079 425 87 74,
www.swissnaildesign.ch

STARKER UMSATZ

Belico | Das Unternehmen Belico gratuliert der neuen Gewinnerin des Belico-Wettbewerbs „Best of Beauty“ Iryna Preuß zu ihrer Umsatzsteigerung von über 6'000 Euro (circa CHF 6'457) in 12 Monaten durch den Verkauf von Produkten und zu ihrem Preis von 1'500 Euro (circa CHF 1'614) zur Verschönerung ihres Instituts. Produkt- und Konzeptinfo zur Teilnahme des Belico-Erfolgswettbewerbs finden Sie unter

www.belico.ch



Iryna Preuß ist neue „Best of Beauty“-Gewinnerin.



ALS BERUFSBILDNERIN UP TO DATE BLEIBEN

WEITERBILDUNGSKURS FÜR BERUFSBILDNERINNEN

Wir bieten einen Weiterbildungskurs speziell für Berufsbildnerinnen an. Diese Schulung soll Sie unterstützen, damit Sie Ihre Lernenden optimal auf das QV vorbereiten können. Grundsätzlich soll die Regelung in der Bildungsverordnung (BiVo) aufgezeigt werden. Dazu gehört der Bildungsplan, der die Ausbildungsinhalte beschreibt. Wir wollen aufzeigen, wo die Schwerpunkte bei der Bewertung im QV liegen und herausfiltern, wo Nachholbedarf an Informationen bei den Berufsbildnerinnen ist.

Es zeigt sich immer wieder, dass es Knacknüsse z.B. beim Thema Hautbeurteilung und Massagen (sinnvoller Ablauf) gibt. Sie haben Gelegenheit zu sämtlichen Themen/Behandlungen Fragen an die Chefexpertinnen zu stellen. Wir wollen aufzeigen, was gefordert und verlangt wird. Nützen Sie dieses Angebot und melden Sie sich an.

Damit das Programm bestmöglich auf Sie zugeschnitten werden kann, sagen Sie uns, wo Sie Handlungsbedarf sehen. Teilen Sie uns Ihre Fragen schriftlich mit und beachten Sie bitte die Fristen.

Das Thema Massage wird in einem praktischen Teil vertieft. Wir bitten Sie, Ihre Berufskleidung mitzubringen. Es werden keine Modelle benötigt.

Kursdetails:

Datum: Dienstag, 24. November 2020

Zeit: 08:30 Uhr Kaffee und Gipfeli

09:00 Uhr - 12:00 Uhr Mittagspause

13:30 Uhr - ca. 17:00 Uhr

Kursleitung: Lilly Anliker (Chefexpertin Kanton Bern)
Mette Hübscher (Chefexpertin Kanton Zürich)
Yvonne Schaller Salzmann
(Expertin Kanton Bern)

Kurskosten:

Der Kurs wird für SFK-Mitglieder zum Selbstkostenpreis angeboten.

Mitglieder: CHF 150.-

Nichtmitglieder: CHF 250.-

Anmeldung per E-Mail an: mitglieder@sfkinfo.ch

Geben Sie bitte bei der Anmeldung folgende Informationen bekannt:

Name/Vorname
Betrieb/Anzahl Lernende

Wir bitten Sie folgende Fristen zu beachten:

Anmeldung Kurs: 30. Oktober 2020

Fragen einreichen bis spätestens 10. November 2020

Wir freuen uns auf einen spannenden Austausch!



#beautyforumschweiz

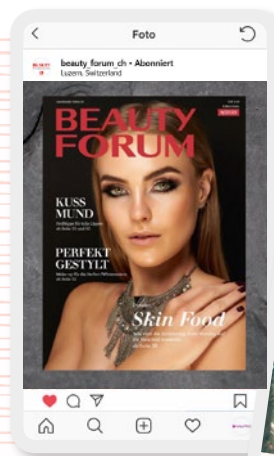
JA, **LIKE** MICH DOCH!



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 3. November

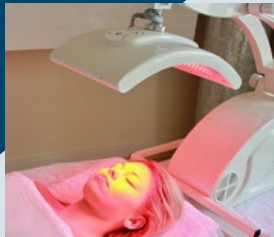
KOMBI GESICHTS- UND KÖRPERBEHANDLUNGEN

Ihre Kundinnen wollen immer mehr ein Gesamtpaket, wenn sie ins Institut kommen. Wie können Sie diesem Trend gerecht werden? Was können Sie unterschiedlichen Kundengruppen anbieten? Wann lohnt sich die Zusammenarbeit mit einem Arzt? Fabienne Pinger gibt einen Überblick über Behandlungsabläufe.

Referentin:
Fabienne Pinger

Weiteres Online-Seminar:
Healthy Beauty,
Referentin: Melanie Miniaci,
online abrufbar ab
8. Dezember

MEDICAL



Online ab 20. Oktober

ROSACEA ERKENNEN UND BEHANDELN

Die weitverbreitete Hautkrankheit Rosacea zeigt sich vor allem an Stirn, Nase, Wangen und Kinn. Erfahren Sie von Kosmetikerin Giedre Rasche, wie Sie Rosacea erkennen und mit welchen Methoden und Produkten Sie die Hautrötungen in der Kabine behandeln können, um optimale Ergebnisse zu erzielen.

Referentin:
Giedre Rasche

Weiteres Online-Seminar:
Die Haut – Anatomie, Physiologie, Effloreszenzenlehre,
Referentin: Rose Steffen,
online ab 16. Dezember

BUSINESS



Online ab 24. November

KEINE ROTEN ZAHLEN: SO PLANEN SIE IHR BUDGET!

Jede Aktivität in Ihrem Institut kostet Geld: Löhne, Einrichtung, Marketing etc. Aber wie viele Ausgaben sind wo angemessen? In diesem Webinar erfahren Sie, welche Rolle und welchen Zweck die Budgetplanung in einem Kosmetikinstitut hat, wie ein Budget eingeteilt wird, um Ihren Umsatz zu optimieren.

Referentin:
Fabienne Pinger

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

NAIL



Online ab 3. Dezember

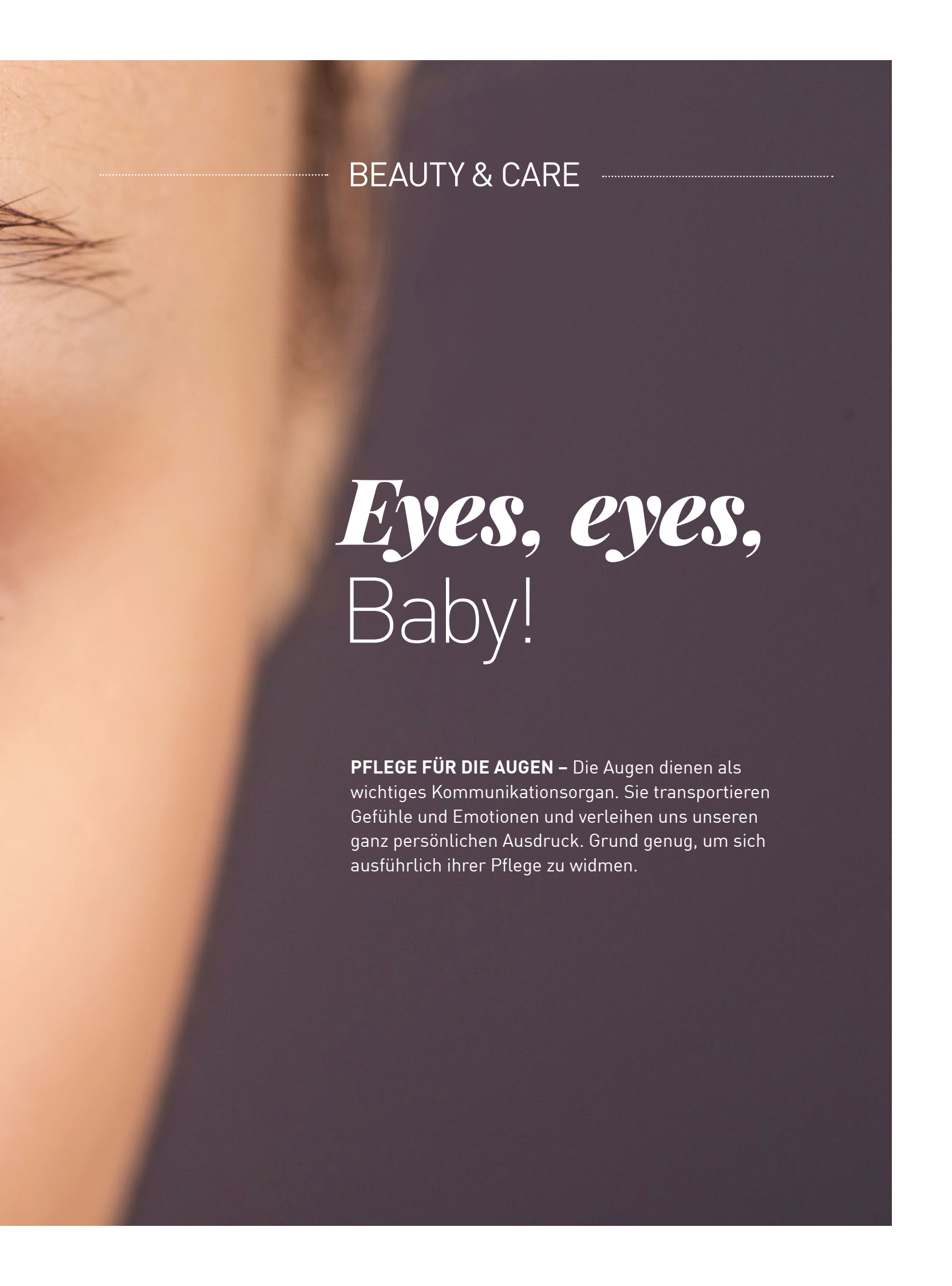
PRODUKTKONTROLLE – GEL RICHTIG AUFTRAGEN

Nageldesigner sind Architekten und kreative Handwerker in einem: Sie müssen die Basis richtig analysieren können, um dann das Produkt haltbar und stabil auf dem Nagel zu verarbeiten. Naildesignerin Christina Wenst verrät, wie Sie das Produkt richtig auftragen und welche Materialien sich dafür eignen.

Referentin:
Christina Wenst

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



A close-up photograph of a person's face, focusing on the eye and cheek area. The skin is smooth and has a warm, natural tone. The eye is partially visible, looking towards the camera. The background is a soft, out-of-focus blur of light and dark tones, suggesting an indoor setting with natural light.

BEAUTY & CARE

Eyes, eyes, Baby!

PFLEGE FÜR DIE AUGEN – Die Augen dienen als wichtiges Kommunikationsorgan. Sie transportieren Gefühle und Emotionen und verleihen uns unseren ganz persönlichen Ausdruck. Grund genug, um sich ausführlich ihrer Pflege zu widmen.



Besonders am Abend die Augenpartie grosszügig eincremen.

Der für unseren Ausdruck so wichtige Teil des Gesichts ist ein Bereich, der sehr stark beansprucht wird: **Wir blinzeln allein ca. 15'000 Mal pro Tag, bewegen dabei zahlreiche Muskeln, die für An- und Entspannung der Haut in der Augenumgebung sorgen.**

Kein Wunder also, dass sich durch eine ausgeprägte Mimik an den Augen auch Mimikfältchen bilden. Begünstigt wird dies leider auch durch die anatomische Beschaffenheit der Augenhaut. Denn die Haut um die Augenpartie ist deutlich dünner als die der restlichen Gesichtshaut.

Empfindlicher Bereich

Im Vergleich zur übrigen Gesichtshaut (Dicke ca. zwei Millimeter) weist die Augenpartie eine **Dicke von 0,5 Millimeter** auf und ist damit wesentlich dünner und durchscheinender.

Das macht sich besonders bei erweiterten Kapillaren bemerkbar, die durch die dünne Haut besser sichtbar sind und unschöne Schatten erzeugen können. Hinzu kommt, dass die Haut der Augenpartie nur ein **sehr dünnes aufpolsterndes Unterhautfettgewebe** besitzt, auch die Anzahl von Talg- und Schweißdrüsen ist sehr begrenzt.

Diese Voraussetzungen bedingen, dass die Haut der Augenpartie zu erhöhtem **Feuchtigkeits- und Elastizitätsverlust** neigt. Kommen nun noch weitere Belastungen wie Stress, lange Bildschirmarbeit, klimatisierte Räume, Umwelteinflüsse wie zum Beispiel blaues Licht oder wenig Schlaf hinzu, werden ungewollte Erscheinungen wie Augenringe, Tränensäcke und Krähenfüsse schnell intensiver und lassen uns buchstäblich „alt aussehen“!

Die perfekte Pflege

Es gibt einige Besonderheiten zu beachten, um den sensiblen Augenbereich sanft, aber effektiv zu pflegen. Was kann die Kundin also zu Hause und was können Sie als Kosmetikerin in der professionellen Behandlung tun? Mit abgestimmter Pflege, ausgewogenen Lebensgewohnheiten und ein paar Tricks kann die Augenpartie bis ins hohe Alter vital, attraktiv und jugendlich bleiben.

Wichtig ist, mit der Pflege nicht zu lang zu warten. Prävention ist das Zauberwort für eine straffe Augenhaut. In der täglichen Pflegeroutine sollte die Augenumgebung stets besondere Aufmerksamkeit bekommen.

Die passenden Produkte

Produkte, die der Physiologie der Haut ähneln, die keine reizenden Stoffe und **möglichst keine Zusatzstoffe** (zum Beispiel Duftstoffe) enthalten, sind die perfekten Pflegebegleiter. Die normale Tagespflege ist zur Pflege der Augenhaut hingegen nicht geeignet. Denn Produkte für die Gesichtspartie können unter anderem Kriechöle enthalten. Diese haben ein sehr gutes Spreitverhalten, was sich bei Tages- und Nachtpflegeproduk-



Die Pflege zu Hause sollte zur Optimierung der Ergebnisse immer durch professionelle Behandlungen ergänzt werden. Augenbehandlungen können individuell als Einzelbehandlung erfolgen, aber auch in jede Gesichtsbehandlung integriert werden. Es genügen wenige Steps für deutlich sichtbare Ergebnisse.



Bewusstes Zinkern hilft, den Abtransport von Lymphe und Tränenflüssigkeit zu aktivieren.

ten positiv auswirkt. Verwendet man sie jedoch an den Augen, können die gut spreitenden Öle ins Auge gelangen und dort an der empfindlichen Schleimhaut Irritationen und Tränen hervorrufen.

Die Produktgalenik ist daher sehr wichtig für die optimale Verträglichkeit. Daneben spielen ausgewählte Wirkstoffe eine entscheidende Rolle.

Die Lipidversorgung muss durch ausgewählte Ölkombinationen erfolgen, denn diese sorgen dafür, dass weniger Feuchtigkeit aus der Haut verdunstet. Natürliche Fette wie zum Beispiel **Sheabutter** ähneln der Haut und sind sehr gut verträglich.

Aber auch **Squalan** – ein natürlicher Bestandteil der Hautbarriere – schützt,

ohne unerwünschten Ölglanz zu hinterlassen. Schliesslich muss auch das Make-up lang anhalten und darf nicht verwischen. Daneben sollte eine wertvolle Augenpflege Wirkstoffe zur Stärkung der Kapillaren enthalten und damit Augenschatten mindern.

Die Veranlagung zu Augenschatten ist häufig mit in die Wiege gelegt.

Die wahren Wirkstoffe

Zunächst benötigt die Haut der Augenpartie sehr **viel Feuchtigkeit**, die durch natürliche Feuchtigkeitsspenden in die Haut eingebracht werden kann. **Hyaluronsäure** ist zum Beispiel als Bestandteil des natürlichen Feuchthaltesystems der Haut hierfür prädestiniert. Es ist ein effektiver Feuchtigkeitsspenden- und -speicher, der Trockenheitsfältchen sofort verschwinden lässt.

Aber auch andere spezielle **Biosaccharide** weisen einen „Long-lasting-Moisture“-Effekt auf. Zusätzlich darf in einem Augenprodukt der Schutz vor Elastizitätsverlust nicht fehlen. Bestimmte **Matrixpeptide** verbessern die Elastizität der Haut und sorgen für den Aufbau eines straffen Bindegewebes.

ABLAUF AUGEN-TREATMENT

Eine spezielle kühlende Augenbehandlung bei müden, beanspruchten und geschwollenen Augen dauert ca. 20 Minuten:

- ➊ Augenpartie reinigen mit sanftem Cleanser.
- ➋ Algenmaske in Form einer Brille über den Augen auftragen (siehe Bild).
- ➌ Nach ca. zehn Minuten Maske abnehmen.
- ➍ Verbleibende Reste mit einem in sanfter Lotion getränkten Wattepad entfernen.
- ➎ Massage zur Anregung der Mikrozirkulation an der Augenpartie.
Tipp: Der entstauende, entspannende Effekt kann verstärkt werden, indem die Fingerspitzen an einem Eiswürfel gekühlt werden.
- ➏ Abschlusspflege auftragen.





Ausgekühlte Schwarzteebeutel mindern Schwellungen und Tränensäcke.



MEHR ERFAHREN – ONLINE GEHEN!

Exklusiv für Abonnenten: Eine weitere erfrischende und abschwellende Zusatzbehandlung für die Augenpartie gegen Fältchen, müde Augen und Augenringe finden Sie auf unserer Internetseite unter www.beauty-forum.ch. Geben Sie einfach den Webcode 126976 ein.

DIE 8 BESTEN REGELN FÜR EINE VITALE AUGENPARTIE

Werden einige einfache Regeln befolgt, die die Vitalität der Augenpartie unterstützen können, steht einem dauerhaft schönen Augenaufschlag nichts mehr im Wege. Die folgenden Empfehlungen kann die Expertin an ihre Kunden weitergeben:

- 1 Reinigen ja, aber ganz sanft:** milde Produkte ohne aggressive Tenside verwenden (zum Beispiel Produkte mit Mizellentechnologie) und starkes Reiben verhindern.
- 2 Spezialpflege verwenden:** reizarme, auf die Augenpartie abgestimmte Produkte (nicht die normale Gesichtscreme).
- 3 Cremen, cremen, cremen:** besonders am Abend die Augenpartie grosszügig eincremen und dabei auch die Partien Schläfe und Jochbein einbeziehen – hier treten Mimikfältchen besonders früh auf.
- 4 Bewusst zwinkern:** Dies hilft, den Abtransport von Lymphe und Tränenflüssigkeit zu aktivieren.
- 5 Den Augen Auszeiten gönnen:** Vor allem Bildschirmarbeit oder auch konzentriertes Arbeiten mit der Lupe strengt die Augen an.
- 6 Gegen müde Augen und Schwellungen:** Kühlende Gelkissen oder kalte Löffel aus dem Kühlschrank sowie ausgekühlte Schwarzteebeutel mindern Schwellungen und Tränensäcke.
- 7 Auf salzige und stark gewürzte Speisen sowie zu viel Alkohol verzichten,** um Schwellungen der Augen vorzubeugen.
- 8 Schutz vor Sonnenstrahlen:** Sonnenbrillen mit CE-Kennzeichnung entsprechen den Sicherheitsanforderungen europäischer Richtlinien und haben nachgewiesenen UV-Schutz. Damit wird „Blinzelfältchen“ vorgebeugt.

Die Ursache ist entweder eine vermehrte Pigmentablagerung oder die nachlassende Spannkraft in den feinen Gefässwänden. Dadurch sammelt sich Blut in den erweiterten Kapillaren und schimmert dunkel durch die sehr dünne Haut. Wirkstoffe, die die Mikrozirkulation anregen, tragen zur Minderung dunkler Augenringe bei, beispielsweise **Kapillarschutz-Komplexe** aus wertvollen Pflanzenextrakten (Mäusedorn, Calendula, Rosskastanie, Süssholzwurzel). □



DR. MED CHRISTINE SCHRAMMEK-DRUSIO

Die Geschäftsführerin der Dr. med. Christine Schrammek GmbH ist Dermatologin und Allergologin. Als Anti-Aging-Expertin entwickelt sie Behandlungsmethoden, u. a. die Kräuterschälkur „Green Peel“ und dermatologische Pflegeprodukte.



CHRISTINA DRUSIO

Die Autorin ist Teil der Geschäftsführung der Dr. med. Christine Schrammek Kosmetik GmbH und kurz vor Vollendung der Facharztausbildung zur Dermatologin. Als Haut-Expertin ist sie eine geschätzte Referentin bei internationalen Vorträgen und Seminaren.



BEAUTY ON STAGE

Dr. Spiller | Die Weihnachtskollektion unter dem Motto „Schönheit im Rampenlicht - Hautgesundheit als Lebenswerk“ zum 60-jährigen Firmenjubiläum basiert auf sieben attraktiven Geschenksets, die eine gelungene Mischung aus Produktklassikern als Special Edition und neuen innovativen Produkten darstellen sollen.

www.dr-spiller.com

STRAFFENDER EFFEKT

Maria Galland | Das Serum „740 Sérum Activ Age“ verspricht, die Zeichen der Hautalterung bei reifer Haut gezielt und effektiv zu mildern.

Die enthaltenen Wirkstoffe haben laut Anbieter eine aufpolsternde Wirkung, die einen straffenden Effekt erzielen soll.

Tel. 044 245 43 70, www.maria-galland.ch



SCHÖN & GEPFLEGT

Strahlende Haut



STRAHLENDER BLICK

Dr. Baumann | Mit seiner nicht fettenden Konsistenz kann das „Eye Gel“ laut Hersteller auch als Basis für ein gut haftendes Augen-Make-up verwendet werden. Das Produkt eignet sich speziell für reifere Haut, der es an natürlicher Elastizität mangelt. Hyaluronsäure spendet der Haut um die Augen viel Feuchtigkeit. Vitamin E pflegt die empfindliche Hautpartie.

Tel. 052 202 22 95,
www.skinident.ch

GEGEN ENTZÜNDUNGEN

Mesoestetic | Die neue Produktlinie „acnelan“ wurde laut Anbieter in enger Zusammenarbeit mit Dermatologen entwickelt. Der enthaltene Wirkstoff „m.acne complex“ verspricht, auch bei schweren Hautunreinheiten zu wirken und Entzündungen und Rötungen zu mildern. Die Anwendung soll die Talgproduktion regulieren und die Vermehrung von Bakterien hemmen.

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



IM EINKLANG

Payot | Das neue Serum „Suprême Jeunesse Le Sérum“ basiert auf einer Mikroperlentextur, die laut Anbieter die sichtbaren Zeichen der Hautalterung korrigiert. Die Anwendung soll eine schnellere Zellregeneration und eine bessere Wirkstoffaufnahme der Haut erzielen. Die Textur verspricht, braune Flecken und Falte zu mindern, indem sie die Festigkeit der Haut verbessert.

Tel. 021 822 43 30, www.thomas-bonaud.ch



Treatments für *Teenies*

JUGENDLICHE IM INSTITUT – Warum sollten Sie Teenager für Ihr Institut gewinnen? Ganz einfach: Jugendliche besitzen heute mehr finanzielle Kaufkraft denn je und ihr Einfluss auf die Kaufentscheidungen ihrer Eltern ist nicht unerheblich. Gleichzeitig haben sie die gleichen Probleme mit ihrer Haut, die schon Generationen vor ihnen hatten. Wenn Sie gute Lösungen für diese Probleme anbieten, sichern Sie sich damit das Vertrauen dieser Zielgruppe – und das bis ins Erwachsenenalter hinein.



Kosmetische Produkte sind bei Jugendlichen heute fester Bestandteil der täglichen Schönheits- und Pflegeroutine. Junge Menschen möchten Trends folgen und daher müssen gerade die Wirkstoff-Kosmetik und die dekorative Kosmetik immer am Puls der Zeit sein, um attraktiv für diese spezielle Zielgruppe zu sein und zu bleiben.

Je früher die Jugendlichen im Teenageralter damit beginnen, ihre Haut bewusst zu pflegen und die richtige Pflege zu Hause anzuwenden, umso weniger Schäden oder Probleme müssen später behoben werden. Dazu gehört die sorgfältige Auswahl der Pflegeprodukte. Studien haben ergeben, dass das **Kaufverhalten und das Gesundheitsbewusstsein der jungen Mädchen ab**

12 Jahren schon jetzt einer der grössten Wachstumstreiber für den Kosmetikmarkt werden können.

Viele bekannte Marken in der Kosmetik vertreiben parallel dazu eine eigene, kleinere Linie für jüngere Kunden. Die Kosmetikindustrie stellt seit Kurzem fest, dass die Kaufkraft der jungen Konsumentinnen zunimmt. Auch wenn sie dabei je Kauf etwas weniger für Produkte ausgeben, könnten sie die „Best Ager“ als attraktivste Zielgruppe ablösen. Bei der jungen Zielgruppe kann man nicht von aufgeklärten Verbraucherinnen reden. Diese Kunden wissen kaum um die Herstellung von Make-up oder um die Nachteile bestimmter Inhaltsstoffe. Die Aufklärung wird damit zur Aufgabe der Eltern oder der Kos-

metikerinnen. Teenager verspüren wegen ihrer Hautprobleme oft einen erheblichen Leidensdruck. Während der Behandlung ist daher nicht nur Ihre Fachkompetenz, sondern auch Ihr Einfühlungsvermögen gefragt.

Versteckte Unsicherheit

Manche Teenager sind selbstbewusst, laut und launisch, doch dieses Verhalten ist häufig nur Fassade, hinter der die Jugendlichen ihre Unsicherheit und ihren Selbstzweifel verbergen. Gerade wenn es um ihre Haut geht, sind Jugendliche oft zurückhaltend und peinlich berührt. Nicht selten versucht diese Zielgrup-

Foto: AleksZ Photo/Shutterstock.com

DIE 3 BESTEN TIPPS FÜR TEENIES IM INSTITUT

Sie können bei dieser Zielgruppe gute Ergebnisse erzielen und sie auch langfristig an Ihr Institut binden, wenn Sie die folgenden Aspekte berücksichtigen:

- 1 **Behandlungsdauer:** Jugendliche haben eine kurze Aufmerksamkeitsspanne und wollen in der Regel keine 90-minütige Entspannungsbehandlung. Bieten Sie daher 20- bis 30-minütige Express-Behandlungen speziell für Jugendliche an.
- 2 **Information:** Klären Sie über die wichtige Pflegeroutine und das angemessene Hygieneverhalten auf.
- 3 **Produkte für zu Hause:** Empfehlen Sie Pflegeprodukte, mit denen die Heranwachsenden ihre Hautprobleme auch daheim effektiv angehen können. Denn solange Teenager ihre Haut nicht auch dort konsequent pflegen, werden sie allein durch die Behandlungen im Kosmetikinstitut dauerhaft keine zufriedenstellenden Resultate erzielen können.

pe, ihre Unreinheiten und Entzündungen unter einer dicken Make-up-Schicht zu verbergen. Trotz unzähliger Informationskanäle in den neuen Medien **fehlt es Teenagern vielfach an solidem Wissen über ihre persönlichen Hautbedürfnisse**. Durch zahlreiche Blogs und Youtube-Videos erhalten sie zwar jede Menge Tipps,

doch die wirklich wichtigen Hilfestellungen bleiben dabei meistens aussen vor. Und genau an dieser Stelle sind Sie als Kosmetikerin gefragt. In Ihrem Institut können Sie zum „Coach“ werden und mit den Jugendlichen zusammen an einem verbesserten Hautbild arbeiten. Dabei ist es jedoch wichtig, dass Sie mehr bieten als reine

Behandlungen für junge Haut. **Das Motto dieser Zielgruppe ist dabei: „Lösungen für meine Hautprobleme – und die am besten schnell.“** Bereits bei Kindern im Alter von acht bis zehn Jahren (Präpubertät) beginnt sich die Haut zu verändern. Die kurzfristige erhöhte Ausschüttung von Sexualhormonen hat bei Jungen und auch Mädchen einen besonderen Einfluss auf die Veränderung des Aussehens.

Behandlungsbeispiel:

Die Hauptaufgaben einer kosmetischen Behandlung bei Teenagern sind:

- die Hautreinigung sicherstellen,
- übermässige Talkproduktion verringern,
- die Barrierefunktion der Haut wiederherstellen,
- die Hautfeuchtigkeit (Über Trocknung erhöht die Fettigkeit der Haut) aufrechterhalten,
- die Entwicklung von Akne conglobata und entstehende Narben verhindern.

Diese Behandlungen könnten im Institut angeboten werden:

1 **Gesichtsbehandlung für Teenager/Jugendliche von 13 bis 17 Jahren:**

Hautdiagnose, Reinigung, Peeling, Tiefenreinigung, Maske und Abschlusspflege.

2 **Teen-Behandlung „Antikomedon-Balance“:**

Tiefenreinigung an Gesicht und Rücken/Brust, Tonisieren, Entfernen von Komedonen, Tonisieren, Enzympeeling, entzündungshemmende und beruhigende Gesichtsmaske, feuchtigkeitsspendende Abschlusspflege.



DIE WICHTIGSTEN WIRKSTOFFE:

Wirkstoffe bei unreiner Haut:

- Alphahydroxysäuren (AHAs) als Milchsäurepeeling
- Azelainsäure
- Tonerde, Niacinamide, Retinoide
- Benzoylperoxid

Wirkstoffe bei trockener Haut:

- Harnstoff (Urea)
- Hyaluronsäure
- Jojobaöl

– Sheabutter

– Madecassoside (Tigergras)

Wirkstoffe bei sensibler Haut:

- Panthenol
- Calendula
- Aloe vera
- Hamamelis
- Nachtkerzen-Öl
- Süssholzwurzel

ANZEIGE

Kostenlose Rezepturentwicklung

Trybol AG ist ein Schweizer Unternehmen, welches seit über 120 Jahren Eigenmarken für Kosmetikprodukte entwickelt und fabriziert.

- ♦ exklusive Kosmetika – hochwertige Inhaltsstoffe
- ♦ Abfüllen von Tuben, Flaschen, Dosen, Ampullen
- ♦ Chargengrößen 10 – 1 800 kg
- ♦ Lohnherstellungen
- ♦ Entwickeln und verbessern von Rezepturen
- ♦ Knowhow in Körper-, Haar- und Mundhygiene, Haut-, Fuss- und Nagelkosmetik sowie Sonnenschutz



Eine Maske gehört auch bei einer Teenagerbehandlung dazu.



Die sozialen Netzwerke sind eine Selbstverständlichkeit für Jugendliche.

3 Kleine Maniküre:

Nägel kürzen, feilen, lackieren, Abschlusspflege.

4 Kleine Fusspflege:

Nägel kürzen, feilen, lackieren, Fussmassage und Abschlusspflege.

Kundenansprache

Dieser Punkt mag vielleicht etwas belehrend erscheinen, er ist aber durchaus von Bedeutung: Es ist wichtig, durch den richtigen Umgang den Zugang zu dieser Zielgruppe zu finden. Sagen Sie Teenagern nicht, was sie tun oder lassen sollen, son-



MEHR ERFAHREN – ONLINE GEHEN!

Exklusiv für Abonnenten:

Tipps, wie Sie die Sozialen Medien im Institut nutzen, um die junge Zielgruppe zu erreichen, finden Sie auf unserer Internetseite unter www.beauty-forum.ch. Geben Sie einfach den Webcode 153984 ein.

dern zeigen Sie stattdessen lieber **Interesse und Verständnis**. Beginnen Sie mit einfachen Themen wie Haare und Make-up. Dadurch können Sie bereits einiges über die Pflegegewohnheiten von Ihren jugendlichen Kunden erfahren und darauf aufbauen. Klären Sie Ihre jungen Kundinnen zum Beispiel darüber auf, wie wichtig es ist, die Haut morgens und abends gründlich zu reinigen.

Marketingstrategien

Social Media gehört schon lange zum Alltag. Facebook, Twitter, Instagram – die sozialen Netzwerke sind für die jungen Leute mittlerweile zum zweiten Zuhause geworden. **Social Media ist eine Selbstverständlichkeit**. Die ständige Erreichbarkeit und das sofortige Abrufen von News und Informationen hat schon längst den Status der Normalität erreicht. Welche Vorteile Sie haben, wenn Sie die Sozialen Medien für die junge Zielgruppe nutzen, erfahren Sie auf unserer BEAUTY FORUM-Webseite.

Fazit

Die Zielgruppe wird immer wichtiger. Entdecken Sie daher die jungen Kunden auch für Ihr Institut. Denn: Wer von Klein auf schon Vertrauen zu Ihnen hat, wird das auch als Erwachsener haben. ☐



FABIENNE PINGER

Die Kosmetikerin ist ausgebildete Wellness- und Spämanagerin mit internationaler Erfahrung in den Bereichen Kosmetik und Wellness.

Fotos: AleksZ Photo, antonodiaz/Shutterstock.com

KALKULATION Gesichtsbildung für Teenager

Arbeitsschritte	Kosten
Hautdiagnose	CHF 0.00
Reinigung mit Reinigungsschaum	CHF 1.18
Tonisieren mit Mizellen-Tonic	CHF 1.82
Enzympeeling mit Wirkstoffen der Papaya	CHF 3.80
Tiefenreinigung	CHF 0.00
Aloe-vera-Vlies-Maske (10–15 Min. Einwirkzeit)	CHF 9.00
Abschlusspflege mit Aloe vera oder Hamamelis	CHF 2.20
Materialeinsatz:	CHF 18.00
Empfohlener Dienstleistungspreis (Arbeitszeit kalkuliert mit CHF 2.00/Min.)	CHF 60.00
Preisempfehlung (inkl. 7.7 % MwSt.)	CHF 84.01*

* Die Preise variieren je nach Standort des Instituts.

KALKULATION Maniküre für Coole Girls und Boys

Arbeitsschritte	Kosten
Nägel kürzen mit Nagelschere	CHF 0.00
Nägel feilen mit einer 100/180-Feile	CHF 0.70
Lackieren mit Basecode, Farblack, Topcode	CHF 2.80
Abschlusspflege: Vanille-Handcreme	CHF 0.50
Materialeinsatz:	CHF 4.00
Empfohlener Dienstleistungspreis (Arbeitszeit kalkuliert mit CHF 2.00/Min.)	CHF 40.00
Preisempfehlung (inkl. 7.7 % MwSt.)	CHF 47.39*

* Die Preise variieren je nach Standort des Instituts.



Was würden Sie tun?

ALLTAGSPROBLEME IM INSTITUT – Knifflige Situationen gibt es in jedem Institut. Auch Sie beschäftigt ein Problem, bei dem Sie nicht wissen, wie man richtig reagiert? Holen Sie sich hier Rat bei Kollegen!

» TEIL 2 «

„Wie unangenehm: Ich hatte eine Doppelbuchung! Zwei Stammkundinnen standen zur gleichen Zeit bei mir im Institut. Es war schrecklich peinlich! Wie hätte ich reagieren sollen?“

Lisa M., Kosmetikerin aus Basel



Mit Rat und Tat zur Seite steht in diesem Monat

Kerem Buchs.

Die Kosmetikerin führt ihr eigenes Kosmetikinstitut in Luzern. Spezialisiert ist sie auf Sie medizinisch-kosmetische Gesichtsbearbeitungen. Aber auch in Sachen Naturkosmetik oder Körperbehandlungen ist sie Beauty-Profi!

Eine solche Situation ist ein kleiner Albtraum, aber so etwas kann immer wieder mal passieren. Vor allem, weil oftmals bei solchen Situationen ja nicht wir als Kosmetikerin „schuld“ sind. Auch ich war schon zwei Mal in einer solchen Situation. In meinem Fall war es so, dass eine Kundin ihren Termin verwechselt hatte. Natürlich war die Aufregung erst mal gross. Bei den Kundinnen war es unangenehm und mir natürlich auch.

Es ist dann besonders wichtig, dass Sie einen kühlen Kopf bewahren und in Ruhe die Sachlage überprüfen. Und vergessen Sie Ihren Humor dabei nicht, das lockert alles ein bisschen

auf. Ich habe dann gleich meinen Terminkalender und meine WhatsApp-Business-Nachrichten gecheckt, um zu schauen, wie es nun zu dieser Situation kam. Schnell konnte ich die unangenehme Lage dann aufheben: Ich habe der Kundin unseren Nachrichtenverlauf gezeigt und sie darauf aufmerksam gemacht, dass sie den Termin verwechselt hat. Ich habe mich darauf trotzdem bei beiden für die unangenehme Situation entschuldigt und die Behandlung der Kundin mit dem richtigen Termin natürlich dementsprechend verlängert, da ja einige Zeit verloren ging.

Wenn es mein Fehler gewesen wäre, hätte ich mich natürlich auch bei

beiden Kundinnen entschuldigt. Darauf würde ich die Kundin, mit der ich mehr vertraut bin, darum bitten, ihren Termin auf einen anderen Tag oder zu einem späteren Zeitpunkt am selben Tag zu verschieben. Diese Stammkundin würde von mir dann ein Special wie eine Handmassage als Dankeschön bekommen. □



Wünschen Sie sich auch einen Rat? Mailen Sie mir Ihre Frage: nadine.frank@health-and-beauty.com. Ich leite Ihr Anliegen weiter!

Alles seins!



MÄNNER-KOSMETIK – Ein immer häufiger gefragtes Thema sind professionelle Kosmetikprodukte für den Mann geworden. Hier finden Sie eine Auswahl verschiedener Hersteller von Gesichtspflegeprodukten für den Mann.

ANBIETER	Belico Derma Concept	Beni Durrer Beauty Berlin	Biomaris	CNC cosmetic GmbH
PRODUKTNAME	Men's Care I	Beni Durrer Beauty Feuchtigkeitsfluid	Biomaris 24-h-Pflegecreme	Men relax 24-hour Cream
PRODUKTART	Hautberuhigende Herrenpflege/ Gesichtscreme	Feuchtigkeitsfluid	Gesichtscreme	Gesichtscreme, Gesichtspflege und After-Shave
EFFEKT	Hautberuhigend, feuchtigkeitsspendend, entzündungshemmend, reizlindernd, antibakteriell	Feuchtigkeitsspendend, mindert Fältchen, glättet, pflegt, schützt	Wirkt leicht mattierend, schützt die Haut vor negativen Umwelteinflüssen wie freien Radikalen, spendet der Haut sofort Feuchtigkeit	Feuchtigkeitsspendend, hautbarrierestärkend, stabilisierend, glättend
TEXTUR	Fettarm/cremig	Seidiges Fluid, cremig, nicht fettend	Leichte Textur, zieht schnell ein	Leichtes Creme-Gel
INHALTSSTOFFE	Vitamin E, Hyaluronsäure, Grüner-Kaffee-Extrakt, Silbercitrat, Johannisbeerextrakt, Q10-Liposome	Acmella-oleracea-Extrakt (natürliches Botox), 3-fache Hyaluronsäure, Aloe vera	Meerestiefwasser, Eismeeralgenextrakt aus der Antarktis (mit Anti-Pollution-Effekt), Rotalgenextrakt Jania Rubens, Menthol	Aloe vera, Malzextrakt, Vitamin A und E, Panthenol, Allantoin
DUFTSTOFFE	Nein	Ja	Ja: Parfüm	Ja: Linalool, Coumarin
GEEIGNET FÜR WELCHEN HAUTTYP?	Für jeden Hauttyp geeignet (bis auf besonders trockene Haut)	Für jeden Hauttyp geeignet	Für reife, trockene, sensible Haut, normale Haut, Mischhaut	Für anspruchsvolle, feuchtigkeitsarme Männerhaut
APPLIKATIONSFORM	Airless-Spenderflasche	Versenkbarer Pumpspender	Spender	Spender
FÜLLMENGE/ PREIS (EK netto für die Kosmetikerin)	50 ml / CHF 29.50	50 ml / CHF 64.00	50 ml / CHF 34.00 (VK)	50 ml / CHF 53.50 (VK)
KONTAKT	www.belico.ch	www.benidurrer.com	www.biomaris.ch	www.cnc-cosmetic.ch



Craith LAB	Dermalogica	Dr. Belter	Dr. Grandel	Dr. med. Christine Schrammek Kosmetik GmbH & Co. KG
Silky Eye Care Intensive Concentrate	Active Clay Cleanser	Dynamic Balm, xtra fresh	Men Moisture Balm	Hydro Power Fluid
Nährendes Augenserum	Reiniger	Gesichtsfluid	24-h-Feuchtigkeitspflege	Fluid
Reduziert Augenschatten und Schwellungen, sorgt für eine sichtbare glatte und vitale Augenpartie des Mannes.	Enthält wirkungsvolle präbiotische Wirkstoffe, die die hautfreundlichen Bakterien fördern und so das Mikrobiom der Haut wieder in Balance bringen	Erfrischend, feuchtigkeitsspendend, beruhigend bei Rasurbrand, porenverfeinernd, UV-B-Filter, Schutz vor Umweltbelastungen	Vitalisierender Feuchtigkeitsspender bei trockener Haut, mildert Trockenheitsfältchen, beruhigt und pflegt nach der Rasur	Feuchtigkeitsspendend, belebend, vitalisierend, glättend
Leichte Serum-Textur	Cremig	Frisches, nicht fettendes Fluid	Nicht fettender Balm	Leicht flüssig
Niedermolekulare und hochmolekulare Hyaluronsäure, Albizia Julibrissin Rindenextrakt (Seidenbaum)	Kaolin-Tonerde, aktivierte Binchotan-Kohle, botanische Lipide und Murumurusamen, Zitrus-, Aloe- und Brokkoliextrakt	Knospen-Zellextrakte der Ballonrebe, Guarana, Quest-Ice, Bambus	Mineral-Protein-Komplex, Feigenkaktus-extrakt, Cell Protector, Schwarzer Hafer, Gletscherwasser	Hyaluronsäure, HyaCare 50, Hyanify, Rosmarinyl Glucoside, Inositol
Nein	Keine künstlichen Duft- oder Farbstoffe	Mild-frisch, pflegend	Ja	Parfüm
Beanspruchte bis empfindliche Augenpartie	Für normale bis fettige Haut	Für normale Haut und für Mischhaut	Für normale, trockene, ölige und Mischhaut	Für jeden Hauttyp geeignet
Roll-On-Applikator	Tube	Airless Dispenser	Spender	Spender
15 ml / CHF 44.00	150 ml / CHF 26.50	50 ml / CHF 36.95	50 ml / CHF 46.00	30 ml / CHF 59.00 (UVP)
www.craithlab.ch	www.dermalogica.ch	www.dobi.ch	www.musculus.ch	www.simonkeller.ch/schrammek





ANBIETER	Dr. Spiller GmbH	Isabelle Lancray	Jean d'Arcel	Lydia Dainow
PRODUKTNAME	Manage Your Skin Hyaluronic Power Serum	Il Homme Soin Protection Aquamarin	Homme DermoConfort fluide anti-âge	Relax & Care
PRODUKTART	Serum	Leichte cremige Emulsion mit Lichtschutz	Anti-Aging-Gesichtspflege	Aftershave Balm
EFFEKT	Hydratisiert intensiv, reduziert Reizungen, aktives Anti-Aging	Beruhigend, wundheilungsfördernd, mindert Irritationen auf der Haut	Balanciert das Gleichgewicht der Haut und die Sebumproduktion aus, mildert die Zeichen der natürlichen Hautalterung, elastizitätsfördernd, durchfeuchtend	Beruhigt die strapazierte Haut, spendet intensive Feuchtigkeit und schützt vor Umweltstress
TEXTUR	Gelig	Creme-Gel	Fluid	Cremig flüssiges Fluid, zieht schnell ein
INHALTSSTOFFE	Glycamon Compound (Extrakte aus Süssholzwurzel, Nepal Kaktus, Einkorn), Triple-HYA Complex, Helixplatis, Schachtelhalmextrakt, Spitzweggerichextrakt	Exopolysaccharide, marine Mucopolysaccharide, marines Biopolymer, verkapselte UV-Filter	Proteasyl, Aquarich, Linefactor, Evermat, Argan-Öl	Niacinamid, Kaktusextrakt, Hyaluron, Shea Butter, Panthenol
DUFTSTOFFE	Eigene Duftkomposition	Parfüm	k. A.	Hautfreundlich parfümiert
GEEIGNET FÜR WELCHEN HAUTTYP?	Für alle Hauttypen unter der Tages- bzw. Nachtpflege	Mischhaut, reife/anspruchsvolle Haut	Für Haut mit fettiger Tendenz	Strapazierte Männerhaut
APPLIKATIONSFORM	Airless-Spender	Airless-Spender	Spender	Airless Dispenser
FÜLLMENGE/ PREIS (EK netto für die Kosmetikerin)	30 ml / 36 Euro (ca. CHF 38.80)	50 ml / CHF 78.90 (VK)	50 ml / CHF 42.00 (VK)	50 ml / CHF 25.48
KONTAKT	www.dr-spiller.com	www.koch-kosmetika.ch	www.jeandarcel.ch	www.lydiadainow.com

» HINWEIS «

Diese Marktübersicht zeigt eine Auswahl an Anbietern und erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Für weitere Infos wenden Sie sich bitte direkt an die jeweiligen Anbieter. Einige Anbieter zeigen hier nur ein ausgewähltes Produkt aus ihrem Sortiment. Weitere Anbieter folgen in einer der nächsten Ausgaben. Die Marktübersicht gibt die Angaben der Hersteller wieder. Bei den genannten Preisen handelt es sich meist um EK-Preise für Institute.



Mesoestetic	Mila D'Opiz AG	Laboratoires Phyt's	Skinident AG	Skin regimen
Collagen 360° intensive cream	Men Energizing Cream	Phyt's Men Soin Matifiant	Liposome for Men	Hydra Fluid
24-h-Pflege	Gesichts-Cream	Bio-zertifizierte Tages- und Nachtpflege für das Gesicht	Liposomen	Feuchtigkeitsspendendes, beruhigendes Fluid
Straffende Creme, unterstützt den Kollagenaufbau und mindert Fältchen	Regeneriert, beruhigt, energetisiert und erfrischt die Haut, glättet Linien und Fältchen	Ausgleichend und mattierend, verfeinert das Hautbild. Für einen strahlenden Teint.	Feuchtigkeitsspendend, beruhigend, regenerierend	Feuchtigkeitsspendend, beruhigt, schützt, normalisiert und durchfeuchtet die Haut täglich, auch nach der Rasur
Angenehm leichte Creme, zieht schnell ein	Frische schnell einziehende Cream	Leichte und fettfreie Pflege	Flüssig	Leichte, nicht fettende Textur
Marines Kollagen, Retinol, Ascorbinsäure	Traubenkernöl, Aqua Cacteen, Tigergras, Grünalgen, Shea Butter, Vitamin B, Vitamin E, Fruchtöl	Ginseng, Thymian, Zimt, Teebaumöl	Mehrschalige Liposomen, Hyaluronsäure, Panthenol, Nachtkerzenöl, natürliches Vitamin E	Extrakt aus Tasmanischem Pfeffer, frei von Silikon, kein SLES, kein SLS
Ja	Ja	Ja (aber nur natürliche Duftstoffe)	Nein	Natürliches Aroma mit aromatischen Kräutern
Für jeden Hauttyp, ideal ab Hautalterungsgrad 2	Für jeden Hauttyp geeignet	Männliche Mischhaut mit Neigung zu fettiger Haut und Unreinheiten	Speziell für Männerhaut, besonders nach der Rasur zu empfehlen	Für alle Hauttypen, ideal für fettige Mischhaut
Airless Dispenser	Tube	Tube	Spender, Tube	Spender
50 ml / CHF 42.20	75 ml / CHF 9.90	40 ml / CHF 26.67	30 ml / CHF 48.00 10 ml / CHF 16.00	50 ml / CHF 42.00
www.swissestetic.ch	www.miladopiz.com	www.phyts.com	www.skinident.ch	www.jp-rosselet.ch



MEHR ERFAHREN – ONLINE GEHEN!

Exklusiv für Abonnenten: Weitere Kosmetikprodukte, die sich für den Mann eignen, stellt Beautyexpertin

Carena Zuleger unter www.beauty-forum.ch vor. Geben Sie einfach den Webcode 150828 ein.

Alles unterm Dach *vom Fach*

BEAUTY-TOOLS FÜR ZU HAUSE –

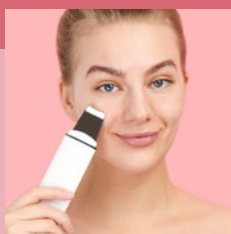
Viele Kundinnen möchten auch zu Hause an der Verbesserung ihres Hautbildes arbeiten. Dabei gibt es allerdings einiges zu beachten. Heilpraktikerin und Kosmetikerin Ranina Janz stellt eine Auswahl an Geräten vor und gibt Anwendertipps.



Eine gute Heimpflege in Verbindung mit apparativen Kosmetikbehandlungen im Institut ist für die Kundinnen eine der wichtigsten Voraussetzungen für ein dauerhaft schönes Hautbild. Manche Kundinnen möchten auch zu Hause mithilfe von Beautytools intensiv an ihrer Haut weiterarbeiten.

Punkten Sie hier bei Ihrer Kundin als Fachfrau und erklären Sie ihr die **sachgemässe Anwendung der Geräte**. Nehmen Sie gemeinsam mit der Kundin eine **gründliche Einweisung** in diese Geräte vor. Besprechen Sie alle **Kontraindikationen**. Idealerweise sollte die Kundin die Heimbehandlung einmal **in Ihrem Beisein** anwenden,

sodass Sie auf Anwendungsfehler hinweisen können. **Erklären** Sie ihr genau, wie häufig und mit welchen Produkten sie die Geräte anwenden soll. Stellen Sie sich auch weiterhin als **Ansprechpartnerin** für Fragen der Kundin zur Verfügung. **Fünf beliebte Tools** für die Heimbehandlung stellen wir hier vor.



ULTRASCHALL-GERÄTE

Anwendung: Für optimale Ergebnisse wendet die Kundin – je nach Typ – das Ultraschall-Gerät an vierzehn aufeinander

folgenden Tagen für jeweils rund zehn Minuten an. Dies sollte nach der Gesichtereinigung und vor dem Auftragen von Seren oder Cremes geschehen. Nachdem ein

Ultraschallgel auf das Gesicht aufgetragen wurde, fährt die Kundin in langsam kreisenden Bewegungen mit dem Schallkopf auf der Haut über das Gesicht. Sie startet auf der einen Gesichtshälfte und wechselt nach der halben Behandlungszeit die Seite. Manche Geräte signalisieren den Wechsel durch ein akustisches oder optisches Signal. Nach der Anwendung wird das Gel abgewaschen und die Pflegeseren und -cremes werden aufgetragen.

Bitte beachten: Wie bei den meisten Geräten ist auch hier eine regelmässige Anwendung (gerne täglich) über einen längeren Zeitraum erforderlich, um sichtbare Ergebnisse zu erhalten. Die Heimpflegegeräte sollten eine nicht zu grosse Eindringtiefe haben. Ideal sind Geräte mit fünf oder zehn Megahertz. Manche Geräte haben auch Mehrfachfunktionen wie beispielsweise Licht- oder Galvanik-Anwendungen.



LED-GERÄTE

Anwendung: Ganz nach dem Prinzip der Farblichttherapie funktionieren die LED-Heimgeräte. Meist verfügen sie über

drei Farben – Rot, Blau und Grün. Bei den etwas teureren Geräten können auch mehr Farben verfügbar sein. Die Geräte gibt es in unterschiedlichen Ausführungen, auch

kombiniert mit anderen Funktionen. Mit manchen fährt die Kundin langsam über die Haut, andere legt sie in Form von Masken auf das gesamte Gesicht.

Bitte beachten: Blaues Licht wird zur Reduzierung von Entzündungen eingesetzt, rotes Licht fördert die Zellaktivität und grünes Licht wirkt ausgleichend und ist vor allem im Anti-Aging-Bereich beliebt. Hier sollten Sie nach einer genauen Hautanalyse Ihrer Kun-

din raten, welche Farbe beziehungsweise welche Farben sie in welchem Rhythmus anwenden soll. Wichtig ist hier vor allem, dass die Kundin eine bestimmte Bestrahlungsdauer nicht überschreitet. Wenn die Geräte sich nicht automatisch abschalten, dann weisen Sie Ihre Kundin an, sich einen Kurzzeitwecker zu stellen, um die optimale Bestrahlungszeit weder zu unter- noch zu überschreiten.



GESICHTSREINIGUNGSBÜRSTEN

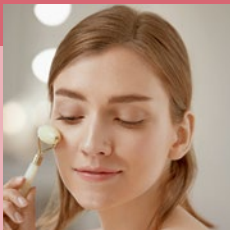
Anwendung: Gesichtereinigungsbürsten gibt es in unterschiedlichen Ausführungen. Besonders schonend sind Bürsten

mit Silikonkopf. Diese können Sie auch sehr gut und hygienisch reinigen. Bei Bürstchen

mit Echthaar besteht oft die Gefahr der Verkeimung. Wichtig ist bei den Reinigungsbürsten, dass sie abgerundete Borsten haben, weil sie sanfter zur Haut sind. Besonders empfehlenswert sind diese Hilfsmittel bei eher fettigem Hautbild, das eine gründliche Reinigung benötigt. Für sensible Häute können Reinigungsbürsten zu heftig sein. Hier

sollte die Anwendung ähnlich einesm Peeling auf einmal die Woche beschränkt sein.

Bitte beachten: Verkaufen Sie Ihrer Kundin das passende Gesichtereinigungsmittel zur Reinigungsbürste dazu. Manche Produkte wie beispielsweise Reinigungsschaum oder -gel eignen sich besser für diese Bürstchen als zum Beispiel Reinigungsöl oder -milch.



EDELSTEIN-ROLLER

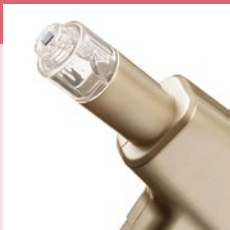
Anwendung: Ein aktuelles und durchaus interessantes Heimtool ist der Gold- oder Edelsteinroller. Hier kann die

Kundin meist aus verschiedenen Edelsteinarten wie beispielsweise Jade und Rosenquarz wählen. Den Roller führt sie möglichst

täglich für rund zehn Minuten über ihre Haut, vor allem im Bereich von Falten und erschlafftem Gewebe. Dies gelingt sehr einfach und kann mit oder ohne Creme beziehungsweise Serum erfolgen. Besonders gut gelingt dies, wenn die Kundin die Muskelanatomie des Gesichtes mit berücksichtigt.

Bitte beachten: Zeigen Sie Ihrer Kundin die Lage der einzelnen Gesichtsmuskeln an einem Schaubild und lassen Sie die Kundin

diese bei sich erfüllen. So weiss sie, welche Gesichtspartien besonderer Aufmerksamkeit bedürfen. Neben den Rollern gibt es auch sogenannte Edelsteinkämme oder -schaber. Auch diese dienen der entspannten Formung der Gesichtspartien. Ähnlich wie bei einem Gesichtsmuskeltraining muss die Kundin auch hier die Anwendung regelmässig, am besten täglich, durchführen, um einen entsprechenden Erfolg verzeichnen zu können.



NANO-NEEDLINGGERÄTE

Anwendung: Relativ neu auf dem Markt sind Nano-Needlinggeräte. Diese Geräte verletzen die Hautoberfläche so

gut wie nicht und bringen gleichzeitig zuvor aufgetragene Wirkstoffe in die Tiefe der Haut.

Bitte beachten: Bei diesen Heimtools ist Ihre Beratung besonders gefragt. Needling-Aufsätze sowie Wirkseren muss die Kundin regelmässig bei Ihnen nachkaufen. Stellen Sie dazu Ihrer Kundin ein Heimkonzept für einen Monat zusammen und vereinbaren Sie mit ihr einen Nachsorgetermin. An diesem Termin schauen Sie sich die Haut noch einmal an und besprechen das weitere

Vorgehen, also in welchem Rhythmus sie dieses Tool verwenden und welche Wirkstoffe sie in welcher Reihenfolge benutzen soll. Diesen Termin sollten Sie dann mit einem Behandlungstermin in Ihrem Institut koppeln, denn auch eine Heimanwendung mit Beauty-Tools kann die professionelle Kabinenbehandlung nicht ersetzen.



MEHR ERFAHREN – ONLINE GEHEN!

Exklusiv für Abonnenten: Wie wichtig die Kombi aus Apparaten und Präparaten ist, lesen Sie unter www.beauty-forum.ch. Geben Sie einfach den Webcode 126414 ein.



RANINA JANZ

Die Heilpraktikerin, Dermokosmetikerin und Spa- und Wellnessmanagerin leitet ihr eigenes Institut in Düsseldorf. www.kosmetik-koegalerie.de

Pickel in der Pubertät

WIRKSTOFFE FÜR TEENIES MIT PROBLEMLHAUT – Gerade in der Zeit, in der sie besonders cool sein möchten, treten bei jungen Menschen Pickel und Hautunreinheiten auf! Welche Wirkstoffe bei der Erkrankung der Talgdrüsen helfen, erfahren Sie hier.



Die Pubertät ist für junge Menschen eine spannende und herausfordernde Zeit. Der Spagat zwischen Kindsein und Erwachsenwerden verlangt den Jugendlichen eine Menge ab. Scheinbar über Nacht spriessen bei Teenagern Akne-typische Effloreszenzen in den talgdrüsenreichen Arealen, wie Stirn, Nase oder Kinn. Nicht selten wird durch den Dermatologen in dieser Zeit eine Akne diagnostiziert.

Akne – Symptome und Ursachen

Akne wird als **chronisch entzündliche Erkrankung der Talgdrüsen** definiert und entsteht aus einem komplexen Zusammen-

spiel verschiedener pathogenetischer Faktoren.¹ **Typische Symptome** sind eine Seborrhoe sowie Komedonen und Papulopusteln. In Deutschland als auch in anderen westlichen Industrieländern sind bis zu 85 Prozent der Bevölkerung betroffen.² Die Behandlung der Akne wird aus medizinischer Sicht als ein monate- oder jahrelanges Management verstanden, bei dem sowohl topische als auch systemische Therapieverfahren entsprechend dem Schweregrad eingesetzt werden. Auch wenn keine diagnostizierte Akne vorliegt, leiden viele Jugendliche unter einer seborrhoischen bzw. Mischhaut, die mit einem glänzenden Hauterscheinungsbild sowie Komedonen und einzelnen Pickeln einhergeht. Bedingt durch die schlech-

te Hautqualität fühlen sich viele Teenager in ihrem Erscheinungsbild und in ihrem Wohlbefinden eingeschränkt. Studien belegen, dass insbesondere Akne mit einer signifikanten Beeinträchtigung der Lebensqualität einher geht, die von Gefühlen der Minderwertigkeit bis hin zu Depressionen reicht.³

Verantwortlich für das unreine Hautbild in der Pubertät sind **hormonelle Veränderungen**. Insbesondere **Androgene** fördern eine **verstärkte Talgproduktion**. Folge ist die charakteristische fettglänzende Haut. Ferner kommt es zu einer Differenzierung der follikulären Keratinozyten mit starker Verhornung sowie zu einem gleichzeitig schlechteren Abtragen abgestorbener Hautzellen. Das Ergebnis ist ein Verstopfen

Foto: ShotPrime Studio/Shutterstock.com



EXPERTENWISSEN

Exklusiv für Online-Abonnenten: Mehr über das Thema Akne sehen Sie im Fachvortrag „Alles über Akne“ (Webcode 152912) auf:

www.beauty-forum.ch/online-seminare

der Ausführungsgänge der Talgdrüsen und eine daraus resultierende Bildung von Komedonen. Bedingt durch Mikroentzündungen sowie durch das Vermehren von Propioni-Bakterien kommt es zu klassischen inflammatorischen Effloreszenzen wie eitrigen Pusteln.

Therapie, Reinigung und Pflege

Während der gezielte Einsatz kosmetischer Wirkstoffe bei Pickeln und Mitessern wirkungsvoll helfen kann, lässt sich Akne mit kosmetischen Mitteln allein nicht beheben. Die Behandlung von Akne gehört in die Hände von Dermatologen. Da eine medizinische Aknetherapie in der Regel langwierig ist, ist eine ergänzende und abgestimmte kosmetische Pflege durchaus sinnvoll. Im Fokus der Behandlung der jugendlichen Problemhaut steht neben der **richtigen Wirkstoffauswahl** eine **schonende und effektive Reinigung**, um überschüssige Lipide, tote Hautschüppchen, aber darüber hinaus auch umweltbedingte Schmutzpartikel zu entfernen.

Da eine junge seborrhoische Haut nicht selten mit einer Beeinträchtigung der hauteigenen Barriere einhergeht, sollten ausschliesslich **milde Reinigungs- und Pflegeprodukte** verwendet werden, die den physiologischen pH-Wert unterstützen oder wiederherstellen.

Eine regelmässige und professionelle Ausreinigung durch die Kosmetikerin / den Kosmetiker unterstützt die Verbesserung des Hautbildes und kann auch bei einer bereits vorliegenden Akne (insbesondere Acne comedonica) zu einem unmittelbaren, positiven Effekt führen.

Auch **regelmässige Peelings** können das Hautbild sichtbar verbessern und wirken der Bildung von Komedonen entgegen. **Enzympeelings** sind besonders geeignet, da sie Verhornungen im Vergleich zu mechanischen Verfahren auf sanfte Weise entfernen. Eine **Mikrodermabrasion** verfeinert das Hautbild und führt zu einem verminderten Oberflächenlipidgehalt und somit auch zu einem verminderten Fettglanz.

Bei der Auswahl der Pflegeprodukts ist neben der Regulierung der Sebumexkretion darauf zu achten, dass der Haut ausreichend Feuchtigkeit zugeführt wird und die jugendliche Hautbarriere gestärkt und

stabilisiert wird. Galenisch sollte die Auswahl auf **leichte Öl-in-Wasser-Emulsionen (O/W) und Gele** fallen. Vermieden werden sollten Wasser-in-Öl-Emulsionen und Salben.

Wirkstoffe im Überblick

Als Wirkstoffe bei einer jugendlichen Problemhaut haben sich unter anderem **α-Hydroxysäuren (AHA-Säuren)** wie beispielsweise **Milchsäure** bewährt. Als Pflegekomponente in einer kosmetischen Formulierung wirken sie keratolytisch, komedolytisch, antientzündlich sowie regenerierend und spenden der Haut darüber hinaus Feuchtigkeit. Erste Studien zur Anwendung und Verträglichkeit von AHA-Säuren sind bereit in den 1980er-Jahren veröffentlicht worden.⁴ **Salicylsäure** gilt als Klassiker bei der Pflege der seborrhoischen Haut.⁵ In einer Konzentration von eins bis drei Prozent lockert sie den Zellkitt des Stratum corneums, sodass Hautschüppchen gelöst und so verstopfte Poren geöffnet werden. Darüber hinaus wirkt sie antientzündlich und ist aufgrund ihrer guten Verträglichkeit auch für junge und empfindliche Haut geeignet.

Die ungesättigte Fettsäure Linolsäure gehört zu den **Omega-6-Fettsäuren** und ist Bestandteil der Hautbarriere sowie des Natural Moisturizing Factors (NMF). Sie hat eine stabilisierende Wirkung auf den gestörten Säureschutzmantel und weist zudem starke entzündungshemmende Eigenschaften auf.

Eine talgregulierende Wirkung bei hoher Verträglichkeit zeigt das **B-Vitamin Niacinamid**. Es stabilisiert nachweislich die Hautbarriere und gilt in Kombination mit Linolsäure als effektive Pflege der seborrhoischen Haut.⁶ So konnte in einer 2011 publizierten Studie an 90 Aknepatienten nachgewiesen werden, dass die Anwendung eines kosmetischen Präparates mit Linolsäure und Niacinamid zu einer sig-

nifikanten Reduzierung der Akneläsionen führt und es zudem zu einer Stabilisierung der Hautbarriere kommt.⁷

Allantoin eignet sich besonders zur Unterstützung während einer Aknetherapie. Es zeichnet sich durch eine hohe Verträglichkeit aus, spendet intensiv Feuchtigkeit und wirkt regenerativ.

Make-up und Sonnenschutz

Auch **Make-up-Produkte sind erlaubt**, um die unschönen Effloreszenzen zu kaschieren. Auch hier sollten Sie auf Inhaltsstoffe achten. Die Produkte sollten nicht comedogen sein und darüber hinaus bestenfalls antiseptische Wirkstoffe enthalten.

Die Auswahl eines adäquaten **Sonnenschutzes** spielt bei der jugendlichen Problemhaut ebenso eine grosse Rolle. Zum einen ist die jugendliche Haut gegenüber Sonnenlicht noch empfindlicher als erwachsene Haut, zum anderen kann es durch Entzündungsprozesse in Kombination mit UV-Strahlen zu postinflammatorischen Hyperpigmentierungen kommen. Da UV-Strahlung eine vorübergehende Anregung der Talgproduktion sowie eine Hyperkeratose induziert und darüber hinaus die komedogene Wirkung von hauteigenen Substanzen wie beispielsweise Squalen erhöht, sollten intensive Sonnenbäder grundsätzlich gemieden werden. □

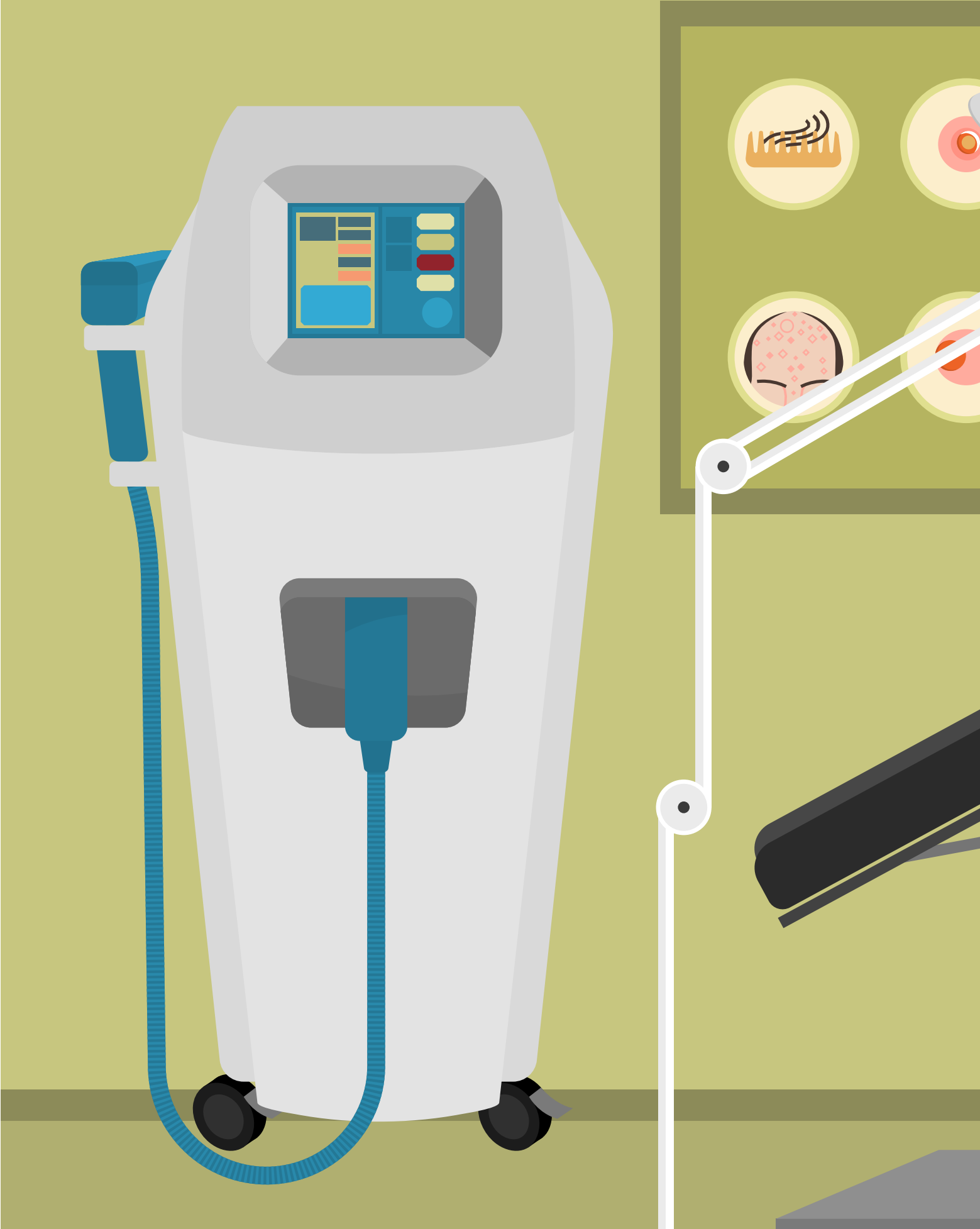
Literatur:

- 1 Gollnick HP. From new findings in acne pathogenesis to new approaches in treatment. J Eur Acad Dermatol Venereol 2015; 29 (Suppl 5): 1–7.
- 2 Degitz, K., Ochsendorf, F. Akne. Hautarzt 59, 503 (2008).
- 3 Hothota A, Bondade S, Basavaraja V. Impact of Acne Vulgaris on Quality of Life and Self-Esteem. Cutis 2016 Aug;98(2):121–4.
- 4 Van Scott EJ, Yu RJ. Alpha hydroxy acids: procedures for use in clinical practice. Cutis. 1989 Mar;43(3):222–8.
- 5 Kunze B. Manuelle Akne-Therapie und Ausreinigung von Akne-Effloreszenzen. In: Selbstzahlerleistungen in der Dermatologie und der ästhetischen Medizin. Springer, Berlin, Heidelberg 2005.
- 6 Gehring W. Nicotinic acid/niacinamide and the skin. J Cosmet Dermatol. 2004 Apr;3(2):88–93.
- 7 Morganti P, Berardesca E, Guarneri B, Guarneri F, Fabrizio G, Palombo P, Palombo M. Topical clindamycin 1% vs. linoleic acid-rich phosphatidylcholine and nicotinamide 4% in the treatment of acne: a multicentre-randomized trial.



DR. PHIL. MEIKE STREKER

Die Kosmetikwissenschaftlerin ist Expertin für evidenzbasierte Kosmetik und besitzt umfassende Erfahrung im Bereich kosmetische und klinische Forschung.





MEDICAL BEAUTY

Clever kombiniert können High-tech-Apparate und effektive Wirkstoffe schnell sichtbare Ergebnisse bei Ihren Kundinnen erzielen. Lesen Sie auf den nächsten Seiten, was es bei verschiedenen Lieferanten in Sachen Medical Beauty Neues gibt.

ANBIETER

Fachakademie für Ästhetische und Medizinische Kosmetik.....	Seite 30
Dr. Dr. Von Tulechov Medizintechnik – Dermaordinologie®	Seite 31
Parker Wellgroup GmbH	Seite 32
swissestetic AG	Seite 33

Der feine Unterschied



Erfolgreich medizinisch-kosmetisch Behandeln dank Fachwissen und stetiger Weiterbildung

Was ist der Unterschied zwischen der klassischen und der medizinischen Kosmetik? Die Ausbildungswege der klassischen Kosmetik sind zum einen die Grundausbildung als Lehrberuf. Im Vordergrund steht die Pflege der Haut und der Wohlfühlmoment. Der Massage wird hierbei grosse Aufmerksamkeit gewidmet. Die Produk-

te sind nach Hautbeschaffenheit, Problemen, Bedürfnissen und Hauttypen eingeteilt und sind in der Regel ÖW / WÖ Emulsionen. Grosse Moleküle und/oder Moleküle mit hoher Lipophiler oder Hydrophiler-Eigenschaft, schwer löslichen Wirkstoffen aus klassischen Formulierungen, penetrieren die Haut nur mit sehr geringer Wahrscheinlichkeit. (Behandlungsdauer: 90 Minuten)

Was erreichen wir mit medizinisch kosmetischen Behandlungen? Beim Alterungsprozess gerät die klassische Kosmetik an ihre Grenzen. Um eine Haut zu verjüngen, muss tiefer und invasiver gearbeitet werden. Für die Behandlung hat der Kunde die Wahl zwischen einem Arzt und einer medizinisch ausgebildeten Kosmetikerin. Hierbei unterscheiden den Einsatz hauptsächlich die Vorgehensweise und Intensität. Es gibt hierfür klare Richtlinien, die durch das Gesundheitsamt festgelegt und eingehalten werden müssen. Die Massage steht bei diesen Behandlungen

nicht im Vordergrund. Schulen, unter anderem die Fachakademie für Ästhetische und Medizinische Kosmetik in Zürich, mit Diplom-Lehrgang, bieten ganzjährig Möglichkeiten. Behandlungsweisen an der Grenze zur Medizin werden hier durch die qualifizierten Referenten übermittelt. Microneedling, Mikrodermabrasion, Ultraschall, Fruchtsäuren, Mesotherapie, Radiofrequenz, cold-Plasma etc. werden hier angewandt. Bei diesen Behandlungen kommt es zu einer temporären Störung der Hautbarriere, wodurch ermöglicht wird, dass Wirkstoffe gezielt in die Haut eingebracht werden. Die Behandlungen sind durchgängig für alle Wirkstoffe. Cosmeceuticals haben die Aufgabe, das Ergebnis zu unterstützen und zu erhalten.

Hautanalyse ist der Grundbaustein, um die richtige Behandlung, sowie das richtige Produkt zu wählen. Man muss sich darüber im Klaren sein, welchen Ausbildungsweg man geht und wo der berufliche Werdegang hingehen soll. Ohne das ausreichende Fachwissen und die ständige Weiterbildung ist der Erfolg bei medizinischen kosmetischen Behandlungen nicht zu erreichen. Es ist unumgänglich, die apparative Behandlung mit cosmeceutischen Wirkstoffen zu kombinieren.



Sabine Sander, Referentin an der FMKZ



FMKZ

Fachakademie für Ästhetik

Fachakademie für Ästhetische und Medizinische Kosmetik

Nägelihof 1
8001 Zürich
Tel.: 079 780 8708
fmkz.sekretariat@gmail.com
www.fmkz.ch

Feinste Nadelepilation



Mehrbehaarung am Kinn: vorher - nachher

Dermaordinologie® – Technik trifft Expertise

Millionen von Frauen leiden unter störendem Haarwuchs an der falschen Stelle. Das Experten-konsortium unter Führung von Dr. Dr. Von Tulechov hat die Spitzentechnologie für die Behandlung dieses Problems entwickelt: Das hochmoderne Behandlungsverfahren SUCCESS Q25® ist das Resultat einer intensiven

Kooperation mit Therapeuten aus der ästhetischen Medizin und führenden internationalen Technikexperten.

Ohne Schmerzen und Nebenwirkungen kann mit dem revolutionären SUCCESS Q25® Verfahren ein weites Spektrum an gutartigen Hautveränderungen behandelt werden: Damenbart, rote Äderchen, Blutschwämmchen, Stielwarzen oder kleine Vernarbungen werden sichtbar sowie zügig beseitigt. Dieses alternative High-Tech-Verfahren zu Laser & Co. erfreut sich insbesondere in den Anwendungs-bereichen der Haarentfernung großer Beliebtheit. Die medizinisch fundierte Methode entfernt feine, blonde, graue, rote sowie dunkle Härchen sanft und dauerhaft. Die behandelte Hautpartie erscheint nach der Epilation gesund, straff und makellos. Ein Effekt, der bei wiederholter Anwendung an Intensität gewinnt und sich auf allen Haut- und Haartypen nachweisen lässt. Grad und Dauer der Sondenimpulse werden per Software individuell auf den Kunden abgestimmt. Auch empfind-

liche Stellen wie Augenbrauen oder sensitive Diabetikerhaut sind schonend behandelbar. Diese Methode verspricht unabhängig von Jahreszeit und Alter der Patienten große Erfolge, schließt jedoch Nebenwirkungen wie Pigmentveränderungen gänzlich aus. Kosmetikerinnen können diesen ästhetisch-dermatologischen Bereich abdecken und sich ihren Kundenstamm nachhaltig erweitern.

Ausbildung zur Dermaordinologin®

Der Besitz von Hard- und Software der SUCCESS Q25® Technologie ist eine zentrale Voraussetzung für erfolgreiche Behandlungsergebnisse und zufriedene Kunden auf dem Gebiet der Dermaordinologie®. Das Wissen über den korrekten Einsatz und den Möglichkeiten spielen jedoch eine ebenso große Rolle. Die Tätigkeit einer zertifizierten Dermaordinologin® setzt demnach eine fundierte Ausbildung voraus: Ausschließlich geschultes Fachpersonal, das mit den komplexen Zusammenhängen der SUCCESS Q25® Technologie vertraut ist, ist in der Lage, das „haarige“ Problem auf Dauer zu lösen. Wenn auch Sie sich die aussichtsreiche Existenz in einem wachsenden ästhetisch-medizinischen Bereich sichern möchten, so erweitern Sie Ihr Dienstleistungsspektrum um dermaordinologische® Behandlungskonzepte und begeistern Ihre Kunden. Profitieren auch Sie von unserem langjährigen Fachwissen und technischen Know-how!



Dr. Dr. Von Tulechov Medizintechnik - Dermaordinologie®

Kunigundenstr. 8
DE-80802 München
Tel.: +49 (0)89 338844
info@dermaordinologie.de
www.dermaordinologie.de



Das Feinste vom Feinsten in der Sonden- und Nadelepilation

VIVACE RF - Needling



VIVACE RF ist das neueste Mikroneedlingsystem zur Hautverjüngung und Faltenreduktion

VIVACE RF steht für Needling mit gleichzeitiger Radiofrequenz zur Hautverjüngung, Hautstraffung und Faltenreduktion. Zudem lassen sich mit dem VIVACE effektiv Akne, Aknenarben, Poren sowie Schwangerschaftsstreifen behandeln. Die Behandlungen mit den VIVACE RF sind tiefenwirksam und besonders effektiv. Sie ver-



Überzeugende Ergebnisse schon nach drei Behandlungen

einen die drei Behandlungstechniken Needling, Radiofrequenz und Licht, welche ideal aufeinander abgestimmt sind. Eine robuste Technik mit medizinischem Wirknachweis.

Radiofrequenz (RF) in Verbindung mit Mikroneedling ist eine der besten und am häufigsten verwendeten Anti-Aging Technologien. Der VIVACE RF gilt hier als das neueste und fortschrittlichste System. 36 feine und vergoldete Nadeln werden in das Hautgewebe eingeführt und dann mit Radiofrequenz miteinander verbunden. Eindringtiefe- und -dauer, Radiofrequenzstärke und die Wellenlänge der Radiofrequenz (1 und 2 Mhz) können feinstufig eingestellt werden. Zudem unterstützt blaues oder rotes Licht in dem Handstück die Behandlungen. Das führt im wesentlichen zu zwei Effekten:

1. Wundheilung: Wenn RF-Energie durch fraktioniertes „Vernadeln“ abgegeben wird, koagulieren die behandelten Hautschichten und es findet ein Wundheilungsprozess statt, bei

dem neues Kollagen und Elastin gebildet werden.

2. Fibrolasten Neogenese: Intensive Stimulation der Fibroblasten (Hautzellen) zur Neubildung von Kollagen, Elastin und Hyaluron ohne Schädigung der Hautoberfläche.

Im Gegensatz zu Laserbehandlung kann Mikroneedling RF für alle Hauttypen verwendet werden, auch für empfindliche Bereiche wie den periorbitalen Bereich (Augenbereich). Darüber hinaus beeinflusst es nicht das benachbarte normale Gewebe. Daher ist die Ausfallzeit erheblich kürzer. Die VIVACE RF Behandlungen werden 3-4 mal im Abstand von ca. 4 Wochen vorgenommen. Die Kundinnen erhalten einen sofortigen Glow-effekt und sind auch unmittelbar nach der Behandlung wieder „salonfähig“.

Der VIVACE RF ergänzt Ihr Institut um eine hochwertige, wissenschaftlich nachgewiesene und hoch effektive Anti-Aging Behandlung. Die Behandlungen mit dem VIVACE RF sind auch wirtschaftlich ein Gewinnbringer. Sie wecken schnell das Interesse neuer Kunden. Wenn Sie das System und deren Vorteile live kennenlernen möchten, dann schreiben Sie uns an info@parker-wellgroup.com oder rufen uns unter der untenstehenden Telefonnummer an.

**PARKER
WELLGROUP**
PROFESSIONELLE BEAUTY SYSTEME

Parker Wellgroup GmbH

Bösch 104
6331 Hünenberg
Tel.: 0445121530
info@parker-wellgroup.com
www.parker-wellgroup.com

Einzigartige Augenblicke



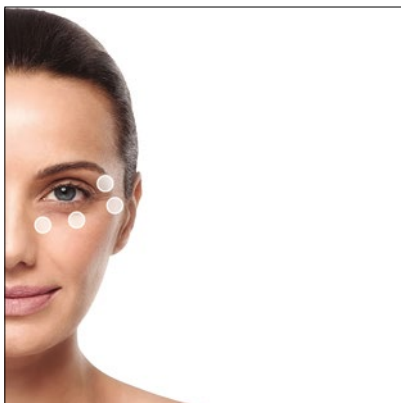
mesoestetic global eyecon Set für einzigartige Augenblicke

Unsere Augen sind nicht nur das Tor zu unserer Seele, sondern häufig wird anhand der Augen entschieden, wie jung, frisch und ausdrucksstark unser Gesicht ist. Die anatomischen Merkmale des periorbitalen Bereichs machen ihn zu einem sehr sensiblen Bereich. Spuren von Müdigkeit, Erschöpfung, Stress und falscher Pflege zeichnen

sich sehr schnell ab. Die ersten Anzeichen der Hautalterung sind als erstes rund um unsere Augen ersichtlich. Deshalb ist es wichtig, diesen besonders empfindlichen Bereich früh richtig zu behandeln und zu pflegen.

Die häufigsten Problemen im Augenbereich sind:

- Augenfältchen
- Trockenheit
- Schwellungen
- Dunkle Augenringe



Behandlungszonen mit dem global eyecon Treatment

Global eyecon von mesoestetic® bekämpft alle Probleme im Augenbereich und das ganz ohne OP oder schmerzhaftes Behandlungen. Die einzigartige Kombination von Peeling- und Wirkstoffbehandlung sorgt für eine sofortige Flashwirkung mit langanhaltenden Resultaten. Die Behandlung wurde speziell nur für die Augenpartie entwickelt und ist abgestimmt für die empfindliche und sehr dünne Haut rund um die Augen. Maximale Wirkung – vollkommen ohne Nebenwirkungen.

Behandlung:

Das Global eyecon Treatment lässt sich in jede Gesichtsbehandlung integrieren und kann als Zusatzbehandlung verkauft werden. Die Behandlung dauert nicht länger als 15 Minuten und ist absolut schmerzfrei. Für ein langfristiges Ergebnis sind 5-6 Behandlungen im Abstand von jeweils 2 Wochen empfohlen. Im Set ist alles enthalten, was man für die Behandlung benötigt: Peeling, Wirkstoff, Augenmasken, Entfettungslösung und Hilfsmittel für die Anwendung. Ein Global eyecon Set reicht für 20-24 Behandlungen.

Aktive Wirkstoffe:

- Azelainsäure: hemmt die Melanogenese und hellt die Pigmentflecken langsam aber stetig auf
- Milchsäure: stimuliert die Kollagensynthese und hilft der Haut, Wasser zu speichern
- Phytinsäure: hemmt die Tyrosinase und wirkt depigmentierend
- Melilotus: stärkt die Kapillaren und begünstigt die Durchblutung
- Troxerutin: wirkt Mikrozirkulationsfördernd und abschwellend
- Hyaluronsäure: hilft Wasser in der Haut zu speichern und spendet Feuchtigkeit
- Aloe Vera: beruhigend, feuchtigkeitsspendend und entzündungshemmend

swissestetic®
medical solution

swissestetic AG

Bleistr. 5
6340 Baar
Tel.: 041 768 80 80
www.swissestetic.ch
kontakt@swissestetic.ch



DOSSIER

CLEAN *Beauty*

➤ ACHTSAM, FAIR UND NACHHALTIG IM INSTITUT ⬅

Ihre Kundinnen wollen mittlerweile genau wissen, welche Inhaltsstoffe in den verwendeten Kosmetikprodukten sind und wie sie produziert wurden. So kam der Trend „Clean Beauty“ auf, um Verbraucher besser über Produkte aufzuklären. Mittlerweile hat sich diese Bewegung fest etabliert und Schlagworte wie „nachhaltig“, „fair“, „natürlich“, „organisch“ oder „achtsam“ spiegeln sie wider. Wie das Ganze im Kosmetikinstitut umgesetzt werden kann, lesen Sie auf den kommenden Seiten.



BEREITS ERSCHIENEN:

- 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
- 7+8/2020 Von Haarausfall bis Haarentfernung
- 9/2020 Ernährung und Haut



NÄCHSTE AUSGABEN:

- 11/2020 Frauensache
- 12/2020 Match Maker
- 1/2021 Healthy Beauty
- 2/2021 Wedding Beauty
- 3/2021 Fresh Skin in Springtime
- 4+5/2021 Luxuskörper
- 6/2021 Super Skin in Summer

MEHR BEWUSSTSEIN

CLEAN BEAUTY, TEIL 1 – Der Begriff Clean Beauty – so Evelyn Fleischer, Kosmetikerin und Institutsleiterin – steht für eine achtsame, faire und nachhaltige Verhaltensweise sich selbst und den Kunden gegenüber. Auch das Einrichtungskonzept des Instituts und die Wahl des Produktsortiments gehören dazu.



Clean Beauty ist für mich als Institutsleiterin mehr als nur gesunde Inhaltsstoffe meiner Produktpartner und auch mehr als faire Preise und nachhaltiges Arbeiten. Clean Beauty fängt bei uns selbst an, spiegelt sich in unserer Institutsphilosophie wider und im Umgang mit unseren Kunden. Wenn ich **achtsam mit mir umgehe, auf mich und meine Bedürfnisse Acht gebe, kann ich dies auch ausstrahlen**, dann bin ich ausgeschlafen, wohlgenährt und zufrieden und kann diese positive Grundhaltung an meine Kunden weitergeben. Es bedeutet auch, zu pausieren, wenn es mir nicht gut geht, denn meinen Kunden tue ich keinen Gefallen, wenn meine Nase

läuft oder ich wegen eines Trauerfalls mit Tränen in den Augen hinter ihm sitze. Selbst wenn dieser Kunde es nicht bewusst wahrnimmt, so wird er es in jeder Berührung spüren. **Ich bin mir so wichtig, dass ich für mich Pausen einplane und Grenzen setze.** Ich weiss, wo mein Privatleben aufhört und wo meine Arbeit anfängt, und bin mir dessen bewusst, dass weder jeder Kunde mit meinen Problemen konfrontiert werden möchte, noch möchte ich alle Last von den Schultern meiner Kunden nehmen, denn so etwas kann einen schnell überfordern. Achtsam ist es, wenn ich auf mein Erscheinungsbild achte.

In unserer Position als Dienstleister der Schönheit ist es nicht nur wichtig, gepfleg-

te Kunden zu haben, sondern selbst unserem Ideal zu entsprechen. Kunden fragen danach, was ich mit meiner tollen Haut mache, welche Produkte ich selbst nutze, um ein positives Ergebnis zu erzielen, und da sage ich besser, dass ich ebenso gut mit mir selbst umgehe, wie mit meinen Kunden. Denn Kunden gehen pauschal davon aus, dass wir mit ihnen auf einer Wellenlänge schweben, wenn es um die Schönheit geht.

Wir sind es uns wert, uns selbst für unseren Wert entsprechend zu entlohnen, das bedeutet, sowohl die Behandlungspreise so zu setzen, dass ich davon leben kann, als auch dass ich mir einen monatlichen Lohn zahle, bei dem ich mich gut fühle. Die

Foto: Anneleven Stock/Shutterstock.com

ACHTSAM, FAIR UND NACHHALTIG IM INSTITUT – AUF EINEN BLICK:

Das Ich:

- Für eine gute Ausstrahlung sollten Sie achtsam sich selbst gegenüber sein.
- Setzen Sie Grenzen, nehmen Sie sich Auszeiten über den Tag und melden Sie sich krank, wenn Sie krank sind.
- Trinken Sie regelmässig Wasser, ernähren Sie sich ausgewogen und gesund.
- Achten Sie auf Ihr Erscheinungsbild – ein gepflegtes Äusseres gehört zum Beruf.
- Entlohn Sie sich ordentlich – seien Sie sich es wert.

Das Institut und die Kunden:

- Passen Sie Ihre Einrichtung/ Dekoration Ihrer Institutsphilosophie an. Achten Sie hier auf Nachhaltigkeit.
- Wählen Sie Ihre Produkte sorgfältig aus. Achten Sie auf nachhaltige und auf tierversuchsfreie Produkte.
- Bauen Sie ein Vertrauensverhältnis zu Ihren Kunden auf und nehmen Sie Rücksicht auf deren Bedürfnisse.
- Nehmen Sie sich für jeden Kunden ausreichend Zeit.

Nachhaltigkeit, die bei uns anfängt, sollte Sorge dafür tragen, dass unsere Arbeit nachhaltig entlohnt wird und sich bezahlt macht.

Clean Beauty im Institut

Das Institut sollte immer alle Sinne ansprechen. Es wäre schade, wenn ich mir diese nachhaltigen Effekte bei meinen Kunden verwehren würde. Ein ordentlich aufgeräumtes Studio sorgt nicht nur dafür, dass ich barrierefrei meine Kunden durch das Studio führen kann, sondern schafft auch bei beiden Parteien Klarheit und Reinheit im Kopf.

– **Einrichtung und Deko:** Frische Blumen, oder in meinem Fall grüne Topfpflanzen (leben einfach länger und sind damit nachhaltiger als alle paar Tage ein Strauss mit Schnittblumen), lockern den Blick auf, das Grün beruhigt und verleiht Leichtigkeit. Mein Dekor ist erlesen und durchdacht. Viel hilft nicht immer viel, vor allem wenn es überladen oder aus zu vielen verschiedenen Richtungen besteht. Ich schaffe ein Studio mit klaren Linien in der Dekoration.

– **Nachhaltige Einrichtung:** Das Thema Nachhaltigkeit im Studio selbst, also bezüglich der Einrichtung, ist elementar, wenn es um Clean Beauty geht. Es widerstrebt mir, Behandlungsmöbel zu kaufen, die billig sind und eventuell keine Wartung inkludiert haben, oder bei denen der Service nicht greifbar ist. Mir ist es wichtig, einen vertrauenswürdigen Partner an meiner Seite zu haben, der mich im Notfall mit einem gutem Service unterstützt und sich nicht von seiner Verantwortung losspricht. Ressourcenfreundlichkeit ist auch hier natürlich ein wichtiger Punkt: weniger Plastik, mehr natürliche Materialien unter Schutz der Natur.

– **Putzmittel:** Die gewählten Putzmittel entsprechen den Materialien, die ich damit behandeln möchte, um die Langlebigkeit meiner Gegenstände aufrechtzuerhalten und um sie nicht wesentlich schneller als geplant erneut austauschen zu müssen. Dabei ➤


LYDIA DAINOW
— SUISSE COSMETIC —



Superfood

für eine straffe Haut

Das neue V-Shape Serum
mit Goji Stammzellen
und Hyaluronsäure für eine
jugendlich straffe Haut.



Naturkosmetik frei von
synthetischen Inhaltsstoffen



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



Von der Einrichtung bis hin zum Hörvergnügen und zum Produktsortiment sollte Ihr Institut in sich stimmig sein. Achten Sie aber auch auf einen achtsamen Umgang mit Ihren Kunden und mit sich selbst.

achten wir selbstverständlich auf umweltfreundliche Putzmittel, um der Natur nicht zu viele Schadstoffe zuzufügen. Vegane und tierversuchsfreie Produkte, möglichst auf komplett biologischer Basis, stellen eine wunderbare Grundlage für den Alltag im Studio dar, und auch für die Gesundheit der Anwender. So waschen wir unsere Studiowäsche etwa mit hypoallergenem Waschmittel einer bekannten Marke und geben einen Desinfektionsspüler hinzu, um ausreichend Schutz für unsere Kunden und uns selbst zu gewährleisten.

– **Wäsche:** Die Frage nach der Trocknung für die viele Wäsche, die sich Tag für Tag anhäuft, stellt sich. Vielleicht lohnt es sich für mich, lieber einen dritten Wäscheständer und deutlich mehr Handtücher zu besorgen, wenn ich mir dadurch die Anschaffung eines Trockners und den entsprechenden Energieaufwand sparen kann.

– **Energie und Kosten:** Das bringt uns auch direkt zum nächsten Thema: der Energie und deren Kosten für meinen laufenden Betriebsalltag. Vielleicht ist es möglich,



In einer der kommenden Ausgaben folgt der zweite Teil – dann erfahren Sie, wie Sie die Philosophie Clean Beauty im Kundenkontakt umsetzen können.

dass ich meine Energieversorgung durch einen ressourcenschonenden Anbieter beziehe, der mir eventuell sogar finanzielle Vorteile beschert. Abends schalte ich meine Geräte, die nicht gebraucht werden, ab. Die Heizung drehe ich in den Räumen, in denen sie am Wochenende nicht genutzt werden, ab oder fahre sie zu Urlaubszeiten ganz herunter. Und muss wirklich immer die Wachspatrone heiss sein oder reicht es, wenn ich sie zu Dienstbeginn einschalte?

– **Produktsortiment:** Je nachdem wie gross ein Studio ist, wie viele Mitarbeiter beschäftigt sind oder wie viele Kabinen zur Verfügung stehen, kann die Überlegung lohnen, sich einen Platz zu suchen, der für die Mitarbeiter gut zu erreichen ist und alle Kabinettprodukte beinhaltet, die nicht laufend genutzt werden. So haben wir etwa einen Schrank, in dem alle spezifischen Ampullen, Seren, Masken und Pflegen zu greifen sind. Bei uns hat es sich bewährt, Reinigungsprodukte und Peelings direkt in jeder Kabine zu platzieren und von allen Sorten alles dazuhaben, weil diese Produkte schnell „durchlaufen“ und man von ihnen zwar auch eine gute Auswahl hat,

aber meist nicht so viel wie zum Beispiel an Pflegecremes.

In unserem Beispiel arbeiten wir in der Kabine mit sechs verschiedenen Gesichtswässern, die jederzeit in jeder Kabine vorhanden sind; dafür haben wir über dreissig verschiedene Gesichtsscremes (obwohl wir nur mit einem Depot arbeiten). Diese Vielfalt an Möglichkeiten wollen wir uns auch gerne erhalten. Müsste ich diese Produkte pro Kabine alle sieben Monate austauschen werden müssen, würde ich ziemlich leiden, so ist dieses Konzept für uns das angenehmste. Sobald der Kunde auf der Liege liegt, bespreche ich mit ihm seine heutigen Bedürfnisse, die vielleicht ganz anderes sind als beim letzten Mal, denn vielleicht hat er oder sie zum Beispiel morgen ein wichtiges Event. So kann ich mir beim Gang zum Schrank das Konzept noch einmal durch den Kopf gehen lassen, während mein Kunde wohligh auf der Liege bereits runterfährt.

– **Vegan:** Beim Produktsortiment liegt es mir persönlich am Herzen, vegane, tierversuchsfreie Alternativen aufzuzeigen, die keine Kontaktallergien auszulösen. Mein Motto ist: „Kein Leid für Luxus“ und nach diesem Prinzip arbeiten wir. Schliesslich sind wir, wie wir spätestens in der Krise bemerkt haben, nicht systemrelevant, auch wenn die vielen hoffnungsvollen Anrufe unserer Kunden genau das Gegenteil gezeigt haben. Für mich steht daher nicht zur Debatte, Menschen, Tiere, Haut und/oder Umwelt für den Luxus der Kosmetik leiden zu lassen. Mittlerweile gibt es immer mehr Firmen, die sich ebenfalls um die Umwelt sorgen, ebenso wie unsere Kunden beginnen, mehr zu hinterfragen, beispielsweise warum Vitamin A tierischen Ursprungs genutzt wird, wenn es auch pflanzlich geht? Jeder dieser Schritte gehört für mich gleichbedeutend zur Achtsamkeit, der Fairness und der Nachhaltigkeit meinen Kunden gegenüber dazu. □



MEHR ERFAHREN – ONLINE GEHEN!

Exklusiv für Abonnenten: Sie wollten mehr Tipps von Evelyn Fleischer, wie Sie achtsam mit sich selbst umgehen sollten? Auf www.beauty-forum.ch finden Sie unter dem Webcode 154158 mehr zum Thema.



EVELYNE FLEISCHER

Die Autorin ist staatlich geprüfte Kosmetikerin sowie doppelte Cidesco-Absolventin und Inhaberin des rein veganen Kosmetikinstitutes „Living – Medical Beauty & Spa“ in Karlsruhe.

Medical? Beauty? Beides!

BEAUTY FORUM MEDICAL – Ihre Fachzeitschrift für medizinische Kosmetik



Schlaue Schutzhüllen

INTERVIEW NACHHALTIGE VERPACKUNG

– Nicht nur die Inhaltsstoffe sollen bei Kosmetika nachhaltig sein. Immer mehr geraten bei den Kundinnen auch die Verpackungen von Beautyprodukten in den Fokus. Welche Lösungen es bereits gibt und welche Auswirkungen eine Veränderung des Verpackungsmaterials haben kann, lesen Sie hier.

UNSER EXPERTE



ANDREAS SCHABERT

ist Geschäftsführer der Hamburger Designagentur Brandpack, die sich auf Markenentwicklung und Verpackungsdesign sowie deren technische Realisierbarkeit spezialisiert hat.



BEAUTY FORUM: Inwieweit spiegelt sich der Trend „Clean Beauty“ bei Verpackungen wider?

Andreas Schabert: Das Thema Nachhaltigkeit spielt bei Verpackungen eine wesentliche Rolle. Auch hier geht es im Grunde genommen um das Thema „Clean Packaging“. Das Material soll möglichst aus nachwachsenden Rohstoffen, im besten Fall sogar bio-abbaubar sein, die Ressourcen schonen und eine positive CO₂-Bilanz haben.

Und wenn es ein Kunststoffmaterial sein muss, dann zumindest eine Einstoff-Verpackung, die ideal für den Recyclingkreislauf ist oder aus recyceltem Material besteht. **Was bedeutet eigentlich „nachhaltig“ bei Verpackungen?**

Es betrifft nicht allein den Umweltaspekt, wenn man über das Thema Nachhaltigkeit spricht. Für uns sind nachhaltige Verpackungen erst einmal sinnvolle Verpackungen. Welche Aufgabe muss die Verpackung erfüllen? Passen Konzept und Material zum Produkt und zur Marke?

Und bei der genaueren Betrachtung der Nachhaltigkeit reicht es nicht, einfach nur Plastik auszutauschen. Der gesamte Prozess von der Herstellung bis zur Entsorgung muss betrachtet werden. Wie können Ressourcen geschont werden, wie die CO₂-Bilanz verbessert und vor allem der Entsorgungsprozess so einfach und sinnvoll wie möglich gestaltet werden? Auch hier stellt sich wieder die Frage, was passt zum Produkt – Mehrweg, Recycling, Kompostierbarkeit? Wobei natürlich ressourcenschonende Kreisläufe angestrebt werden sollten.

Woran erkennt die Kosmetikerin, dass es sich um eine nachhaltige Verpackung handelt? Gibt es eine Art Siegel dafür?

Eine nachhaltige Marke erkennt man hauptsächlich an der Transparenz ihrer Kommunikation. Es ist nicht wichtig, per-

fekt zu sein, aber ehrlich. Es gibt schöne Beispiele am Markt, bei denen der Konsument darüber informiert wird, welche Massnahmen das Unternehmen schon umgesetzt hat, um nachhaltiger zu sein, und für welche noch Lösungen gefunden werden müssen. Ein Nachhaltigkeitssiegel in dem Sinne gibt es nicht, da hier verschiedene Faktoren wie Ressourcen, Klimaneutralität, biobasierte-/abbaubare Kunststoffe oder komplette Kunststofffreiheit etc. eine Rolle spielen. Aber ein genauerer Blick auf die Verpackung lohnt sich in jedem Fall, da viele Marken – neben den Bio-Zertifizierungen – mittlerweile auch kommunizieren, welches Material verwendet wurde und ob Produkt und Unternehmen beispielsweise klimaneutral sind.

Worauf muss geachtet werden, wenn es sich um Nachhaltigkeit dreht?

Es kann durchaus sein, dass bei der Umstellung auf eine nachhaltigere Produktion die Kosten etwas steigen. Neue Materialien oder Recyclingmaterialien sind aktuell noch etwas teurer, da der Herstellungsprozess noch neu und zum Teil etwas aufwendiger ist. Aber auch das Sourcing von Verpackungsbestandteilen kann auf die Kosten einwirken, wenn beispielsweise die Produktion nicht mehr in Asien, sondern in Europa stattfindet. Aber durch die eingesparten Transportwege ergibt sich eine bes-



Produkte ohne Wasser.



Aussergewöhnliche Flaschenformen aus recyceltem Plastik.

sere CO₂-Bilanz. In der aktuellen Situation bringt das nationale oder zumindest europäische Sourcing darüber hinaus auch noch Unabhängigkeit.

Die Hersteller von Kosmetik- und Pflegeprodukten haben natürlich immer die Qualität der Produkte im Fokus und werden nicht auf Kosten der Qualität ein ungeeignetes Verpackungsmaterial zulassen. Forschung und Entwicklung sind hier aber auch schon sehr weit, nachhaltige Materialien mit ähnlichen Eigenschaften wie Kunststoffe auszustatten. Ausserdem ergeben sich aus der Materialdiskussion auch ganz neue Möglichkeiten für Verpackungskonzepte.

Was sind die Hürden bei nachhaltigen Verpackungen?

Noch sind es die Kosten und die Verfügbarkeit von nachhaltigen, alternativen Materialien. Aber es muss auch berücksichtigt werden, dass nicht alle Optionen beispielsweise für den Ersatz von Kunststoffen sinnvoll sind. Es sollte immer eine Abwägung und die Betrachtung aller Aspekte stattfinden – von der Beschaffung der Materialien bis zur Entsorgung der Verpackung.

Es könnte durchaus sein, dass der Ersatz des Kunststoffes insgesamt zu einer schlechteren Ökobilanz führt, weil das al-

ternative Material einen deutlich schlechteren CO₂-Bilanz hat. Bei Verbundmaterialien wäre vielleicht die erste Überlegung, ob ein Monomaterial eingesetzt werden kann, welches nicht getrennt werden muss und damit einfacher zu recyceln ist.

Aber auch das Thema Hygiene spielt hier natürlich eine grosse Rolle. So war es lange nicht möglich, einen recycelten Kunststoff für Lebensmittel oder kosmetische Produkte zu zertifizieren. Es musste erst sichergestellt werden, dass die recycelten Bestandteile so gereinigt und aufbereitet werden, dass sie keinen negativen Einfluss auf das Produkt nehmen.

Wie funktioniert eigentlich der Weg von der Idee bis zur fertigen nachhaltigen Verpackung?

Der Weg unterscheidet sich kaum von der bisherigen Entwicklung – bis auf die Tatsache, dass wir als Agentur jetzt schon früher in die Projekte mit einbezogen werden. Der Kunde wünscht sich beispielsweise Beratung zum Thema Materialien, gerade kleinere und mittelständische Unternehmen, die keine eigene Verpackungsentwicklung haben, kommen hier auf uns zu.

Aber wir stellen auch fest, dass die Verpackung einen anderen Stellenwert bekommt. Es werden Verpackungskonzepte gewünscht, die zum Produkt, Verkaufskanal und zur Marke passen sollen. Der Verbraucher hat hier etwas in Gang gesetzt.

Kann nachhaltig auch „schick“ sein?

In jedem Fall. Zunächst kommt es natürlich die Definition von „schick“ an. Wir als Designagentur versuchen hier, ein wenig Objektivität einzubringen, was bedeutet, dass wir uns die Werte der Marke und des Unternehmens ganz genau ansehen. Auf dieser Basis entwickeln wir dann ein passendes Verpackungskonzept, das eben diese Werte widerspiegelt.

Und wenn das Thema Nachhaltigkeit im Selbstverständnis der Marke verankert ist und entsprechend kommuniziert wird, dann muss die Verpackung diesen Dienst nicht mehr allein erbringen und muss nicht mehr im klassischen „Öko-Look“ daherkommen, damit der Verbraucher dies auch erkennt. Es gibt schon einige Marken, gerade bei Kosmetik- und Pflegeprodukten, die nachhaltig und trotzdem hochwertig gestaltet und verpackt sind.

Inwieweit wird die Beauty-Branche langfristig umdenken müssen?

Gut vorstellbar wären – gerade im professionellen Kosmetikbereich – Kreislaufsysteme. So wie das Logistik-Beispiel von wiederverwendbaren Versandtaschen, das ein Unternehmen in den USA gestartet und in ersten Testkreisläufen gemeinsam mit Markenherstellern erprobt hat. Hier ist die Idee der alten Milchflaschenbelieferung aus dem Vereinigten Königreich neu aufgenommen worden. Die Marken gestalten neue Verpackungen für ihre Produkte, die nicht für die einmalige Verwendung entwickelt worden sind, sondern nach Gebrauch wieder abgeholt, gereinigt und wieder befüllt werden können.

Dies ist natürlich für uns als Designagentur sehr interessant, weil wir hier auch die Möglichkeit haben, mit beständigeren Materialien wie Metall oder Glas zu arbeiten, da die Mehrfachverwendung neben der Markenkommunikation im Mittelpunkt steht.

Kann es sein, dass es vor lauter Nachhaltigkeit irgendwann gar keine Verpackungen mehr geben wird?

Verpackungen sind Bestandteil des Produktes. Die Frage ist, wie die Rolle von Produktschutz, Anwendung, Transport und Kommunikation gelöst wird und sie damit auch sinnvoll eingesetzt werden. Dabei wird die Wiederverwendbarkeit eine immer grössere Rolle spielen und damit das Thema Refill weiter in den Fokus rücken. Aber es wird auch die Chance auf Produktneuentwicklungen geben, wie bei den Reinigern, die in Form von Tabs erst zu Hause mit Wasser vermischt den funktionierenden Reiniger ergeben. Das spart Wasser bei der Herstellung des Produktes und macht eine aufwendige Verpackung mit Funktionsbarrieren überflüssig, die bei einem flüssigen Produkt notwendig wären.

□

Das Interview führte Maxi Goewe.

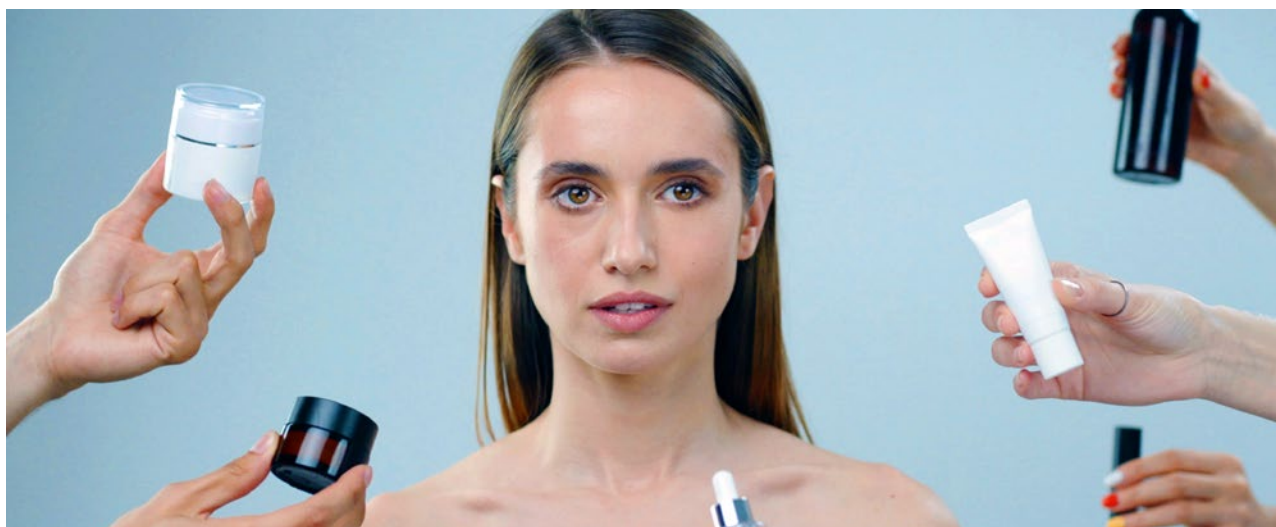


MEHR ERFAHREN – ONLINE GEHEN!

Exklusiv für Abonnenten: Wie sich die Corona-Krise auf Kosmetikverpackungen auswirkt, lesen Sie in einem weiteren Interview mit Andreas Schabert. Geben Sie dafür auf unserer Internetseite unter www.beauty-forum.ch den Webcode 154123 ein.

Schön langsam!

SLOW BEAUTY – So nennt sich eine florierende Bewegung, die dazu einlädt, Schönheit auf einfachere und bewusstere Weise zu erleben. Es geht also nicht nur um die Wahl natürlicher Kosmetika, sondern auch um eine Änderung der Schönheitsgewohnheiten und um das Wohlbefinden als Ganzes.



Die heutige Welt ist schnelllebig. Das Bedürfnis nach Geschwindigkeit, wenn es beispielsweise um Technologie, Transport oder Mahlzeiten geht, ist oft entscheidend. Bewusst oder unbewusst sind wir alle in diesen modernen Lebensstil hineingesogen worden. Während es zweifellos eine Dringlichkeit gibt, mit dem Rest der Gesellschaft Schritt zu halten, kann man besser **Gleichgewicht im Leben finden**, indem man die Dinge etwas langsamer angehen lässt.

Wie der Name vermuten lässt, soll die **Slow-Beauty-Bewegung** jenen energischen Trott durchbrechen, bei dem Quantität mehr zählt als Qualität.

Ursprünge

Die ursprünglich aus Kalifornien stammende Bewegung hat dabei vie-

le Ähnlichkeiten mit dem Slow-Food-Movement der späten 80er-Jahre, das sich für lokale, saisonale, nahrhafte, umweltverträgliche und ethisch produzierte Lebensmittel einsetzte. Slow-Food-Befürworter denken sorgfältig darüber nach, was sie ihrem Körper geben. Slow Beauty ist eine natürliche Erweiterung dieses Ethos. Es geht darum, die **Produkte genauer zu betrachten**, die man auf die eigene Haut aufträgt, und zu überprüfen, ob sie gut für einen selbst und die Umwelt sind.

Weniger ist mehr

Man braucht nicht immer ein volles Arsenal an Lotions und Cremes, um schön auszusehen. Deshalb plädiert Slow Beauty für einen Ansatz aus einer **ökologischen und verantwortungsvollen Perspektive**, bei dem

harmonisch mit der Haut gearbeitet wird, um **natürlichere Ergebnisse** zu erzielen.

Der einfachste und erste Schritt ist demnach die gezielte Suche nach Produkten, die **biologisch und nachhaltig** sind, um die Haut mit den reinsten Inhaltsstoffen zu versorgen, während die Verpackungen wiederverwertet werden können. Denn Slow Beauty berücksichtigt nicht nur, was auf die Haut kommt, sondern auch woher es



MEHR ERFAHREN – ONLINE GEHEN!

Exklusiv für Abonnenten: Wie sie Naturkosmetik in Ihr Institut einführen können, lesen Sie auf unserer Internetseite unter www.beauty-forum.ch. Geben Sie einfach den Webcode 151293 ein.



Die Slow-Beauty-Bewegung konsumiert nur biologische und nachhaltige Produkte und achtet auf wiederverwendbare Verpackungen.



Auch die Art der Ernährung wirkt sich auf die Haut aus. Deshalb achten Anhänger der Bewegung auf eine gesunde Ernährungsweise.

stammt und wie es hergestellt wird. Der Umwelt- und Nachhaltigkeitsgedanke wird also in jedem Aspekt der Produktion gefördert. Ein weiterer Kerngedanke der Slow-Beauty-Bewegung ist, dass man **in die Hautpflege investieren** und keine sofortigen oder über Nacht erzielten Ergebnisse erwarten sollte. Pflanzenextrakte und natürliche Öle konzentrieren sich auf die Verbesserung der hauteigenen Funktionen und brauchen Zeit, um ihre volle Wirkung zu entfalten, und die sollte man sich nehmen. Es wird empfohlen, ein neues Produkt **mindestens 28 Tage lang auszuprobieren**, um die Wirkung sichtbar zu erkennen.



Die Nahrung, die man isst, die Art, wie man den Körper bewegt, und wie viel Schlaf man bekommt, dies alles ist miteinander verflochten und wirkt sich auch auf das Aussehen der Haut aus. Ein gesunder Körper im Inneren ist gleichbedeutend mit einer strahlender Haut von aussen. Man sollte deshalb nach Möglichkeit frische, saisonale Produkte essen, Sport treiben und sich richtig ausschlafen.

Auch beim Thema Alterung folgt die Slow-Beauty-Bewegung einer eigenen Ansicht: Das Altern ist ein ganz natürlicher und unvermeidbarer Prozess. Es kommt also darauf an, wie man damit umgeht. Eine intensive und vor allem **regelmässige Pflege** der Haut sollte dazu ausreichen.

Tägliche Rituale sind wichtig

Slow Beauty leitet die dringend benötigte Rückbesinnung auf sich selbst ein. Abschalten, langsamer werden, anhalten, präsent sein und jeden Augenblick davon geniessen. Kurz gesagt, sich die **Zeit für tägliche Rituale** nehmen, die einem wichtig sind. Jeder liebt es, verwöhnt zu werden, und der Akt des Verwöhntwerdens setzt Endorphine (Glückshormone) frei, die die Stimmung heben. Ob Tagebuchführung, eine Tasse Tee oder eine **bewusste Hautpflegeroutine**. Slow Beauty bedeutet, dass wahre Schönheit von innen kommt – und so sind Gesundheit und emotionales Wohlbefinden der Schlüssel, um am besten auszusehen.

Ein Hauch von Feminismus

Die Slow-Beauty-Bewegung ist als ein ganzheitliches Konzept zu verstehen. Das heisst, sie **berücksichtigt alle Bereiche des Lebens**. Es geht nicht nur



Man muss Vertrauen in Körper, Geist und das eigene Umfeld haben, um das Beste aus diesem Lebensstil herauszuholen. Slow Beauty ist eine Philosophie und nicht nur die Übernahme einiger Naturprodukte. Es dreht sich alles um Versuch und Irrtum, bis man allmählich die richtige Balance für sich findet.

um Hautpflege, gut schlafen oder darum, dafür zu sorgen, dass der Körper eine nährstoffreiche und ausgewogene Ernährung erhält. Im Kern ist Slow Beauty eine Entscheidung für einen Lebensstil, bei dem vor allem die **geliebte Individualität** eine sehr grosse Rolle spielt.

In einem Zeitalter, in dem Frauen – durch Fernsehen, Zeitschriften, Musikvideos und Werbung – mit standardisierten Bildern der Perfektion bombardiert werden, lädt Slow Beauty die Frauen ein, sich davon zu befreien und ganz sie selbst zu sein. □



JUDITH LORENZON

Die Autorin arbeitete, bevor sie sich der Beautybranche widmete, für den Tagesspiegel. Heute lebt sie mit ihrer Familie in Turin und berichtet für Fachmagazine über die neuesten Trends der Beauty-Industrie.

Zeigt her eure Nägel!

MANI- UND PEDIKÜRE – Die Nägel sind für den Menschen schon lange nicht mehr nur eine Schutzfunktion des Körpers. Vielmehr betrachten wir sie als Schmuckstück und der Kreativität sind keine Grenzen gesetzt. Hierzu trägt eine professionelle Mani- und Pediküre zu gepflegten Händen und Füßen einen grossen Teil bei.



Foto: forma82/Shutterstock.com



MEHR ERFAHREN – ONLINE GEHEN!

Exklusiv für Abonnenten: Lesen Sie auch den Artikel „Welchen Stellenwert geben Sie der klassischen Maniküre?“ auf unserer Internetseite www.beauty-forum.ch unter dem Webcode 150161.

Der mühsam aufgetragene Lack an den Fingernägeln ist schon wieder abgesplittert und auch die Füße würden sich über Aufmerksamkeit freuen? Um sich jetzt wieder rundum wohlfühlen, ist die professionelle, regelmässige Hilfe in Sachen Pflege eine sehr gute Entscheidung für jede Kundin. Schon lange gehört dazu nicht mehr nur der regelmässige Friseurbesuch, mittlerweile gibt es eine Vielzahl an kosmetischen Angeboten und Anwendungen, die rundum mehr Wohlbefinden im ästhetischen und auch im körperlichen Bereich bieten und das alltägliche Pflegeprogramm der Kundinnen erleichtern – zum Beispiel eine **Verbesserung und Verschönerung** der Haut und der Nägel durch eine kosmetische Maniküre oder kosmetische Pediküre. Wie funktioniert aber eine Maniküre? Welchen Effekt hat eine Pediküre und welche Vorteile hat sie für die Kundin? Auf diese Fragen zum Thema kosmetische Maniküre und Pediküre möchte ich gerne näher eingehen.

Die Maniküre

Bei einer kosmetischen Maniküre weichen Sie die Hände zuerst in einem angenehm warmen Handbad mit individuellem Zusatz für circa fünf Minuten ein. Danach trocknen Sie die Hände ordentlich ab, desinfizieren sie und **begutachten** sie auf eventuelle **Veränderungen**. Dann schieben Sie die Nagelhaut zurück und entfernen sie gegebenenfalls. Nun feilen Sie die Nägel in Form, polieren sie und je nach Wunsch Ihrer Kundin tragen Sie einen Lack auf. Zum Abschluss verwöhnen Sie die Hände und Nägel noch mit einem Nagelöl und einer Handcreme. Tragen Sie sie auf und massieren Sie sie mit kreisförmigen Bewegun-

gen ein. Der Zeitrahmen einer kosmetischen Maniküre liegt bei circa 30 Minuten. Je nach Aufwand des dekorativen Lackierens unterscheidet sich natürlich der Behandlungspreis. Um ein dauerhaft gepflegtes Bild zu erhalten, kann je nach Bedarf zwischen einmal in der Woche und einmal im Monat variieren.

Die Pediküre

Stellen Sie bei der der kosmetischen Pediküre ein Fussbad mit angenehmer Temperatur für die Füße und mit einem passenden Zusatz bereit. Dann weichen Sie die Füße für circa fünf bis sieben Minuten ein, trocknen Sie sie danach vollständig ab und desinfizieren sie. Als Nächstes schauen Sie nach dem Zustand der Zehennägel, dann schieben Sie die Nagelhaut zurück und entfernen eventuelle Ablagerungen. Danach kürzen Sie die Zehennägel und feilen sie dann in Form. Mit einer Hornhautfeile entfernen Sie nun auch die Hornhaut und tragen störende trockene Stellen ab. Je nach Wunsch Ihrer Kundin können die Zehennägel lackiert oder im Naturlook belassen werden. **Zum Abschluss** massieren Sie eine pflegende Fusscreme ein. Eine Pediküre dauert etwa 25 bis 30 Minuten. In regelmässigen Abständen von vier bis sechs Wochen ist eine kosmetische Pediküre empfehlenswert, denn sie **beugt eventuellen Rissen in der Hornhaut vor**.

Trockenmaniküre

Es gibt natürlich viele unterschiedliche Abwandlungen und **moderne Neuerungen**, denen auch die klassische kosmetische Maniküre und Pediküre unterliegt. Ein Beispiel dafür ist die trockene Maniküre ohne Handbad. Ein anderes Beispiel: die Maniküre beziehungsweise Pediküre mit speziellen Fräserbits ohne manuelles Feilen, bei der unterschiedliche Fräserbits zum Einsatz kommen und die manuelle Feile grösstenteils ablösen oder zusätzliche Paraffinbehandlungen, Handmasken und Fussmasken mit unterschiedlichen Massagen und Peelings, die einen Wellnesseffekt erzielen sollen und vieles mehr.

Auffälliger Look

Wenn die Kundin es gerne etwas bunter möchte, können mit Nailart die Finger- oder Zehennägel innerhalb einer Mani- oder Pediküre verziert werden; die dazu benötigten unterschiedlichen Produkte sind in einem Studio, das Nageldesign anbietet, vorhanden und bieten somit auch den Vorteil einer **professionellen Nailart**. Dazu gibt es ausser dem klassischen Nagellack beispielsweise auch einen UV-Lack oder eine Zehennagelmodellage mit Gel, was gerne in Verbindung mit einer kosmetischen Pediküre angenommen wird, da es eine **lange Haltbarkeit bietet**.

Natürlich schön

Auch der natürlich gepflegte Look, der nach und nach immer mehr gefragter ist, ist sehr gut mit speziellen Techniken beispielsweise mit UV-Lack und UV-Gel oder einer Politur der Nägel und der Haut umsetzbar. Der Naturlook kann somit durch die regelmässige und richtige Pflege in einem Nagelstudio oder Fusspflegestudio optimal unterstützt werden.

Fazit

Eine kosmetische Maniküre oder Pediküre ist die perfekte Ergänzung zur eigenen Pflege der Kundin zu Hause und **beugt auch eventuell entstehenden Verschlechterungen** der Haut oder der Nägel vor. Sie trägt durch professionell ausgeführte Arbeitsschritte zu einem positiven Allgemeinzustand der Hände, Füße und Nägel bei, natürlich auch mit der entsprechenden ästhetischen Wirkung. Der Zeit- und Preisaufwand ist im Vergleich sehr gering, wenn man bedenkt, dass hier ein perfektes Ergebnis durch **ausgebildete Fachkräfte** erzielt wird. □



EVA-MARIA KONWERT betreibt bereits seit 2007 ihr eigenes Studio „Eva-Maria Konwert Nailart“ und hat auerdem ihre eigene Produktlinie „Eva-Maria Konwert Nailart“. Seit 2013 ist sie Trainerin im Nailbereich.

Vorsicht MIKROBEN

VIREN, BAKTERIEN, PILZSPOREN, TEIL 1 – Warum gibt es überhaupt Viren und Bakterien? Die Präsidentin von Swissnaildesign.ch Steffi Brühlmann gibt eine Übersicht, wofür Bakterien gut sind und vor welchen Überträgern Sie sich vor allem in der Nagelpflege unbedingt schützen müssen.

TEIL 1



Viren, Bakterien, Pilzsporen bestimmen seit je her unser Leben: Ohne sie gäbe es keine Aktivität auf diesem Planeten und keine Aktivität in unserem Körper. Ohne eine intakte Darmflora gäbe es keine Verdauung, ohne eine Hautflora keinen Schutz vor krankheitserregenden Keimen. Unsere Haut und Schleimhaut sind natürlicherweise mit Bakterien besiedelt. Diese physiologische Besiedlung wird als residente Flora bezeichnet. Ein Kunde von mir beschreibt diesen Vorgang passenderweise als „Friedensvertrag mit der Haut“. Denn die residente Hautflora bildet eine wichtige Schutzfunktion, indem sie die Ansiedlung anderer pathogener Mikroorganismen (Krankheitserreger) verhindert oder erschwert. Die Bakterien der residenten Flora stellen in der Regel bei intakter Haut keine Infektionsgefahr dar. **In der Nagelpflege können Pilze, Warzenviren und bakterielle Erreger übertragen werden.** Das Risiko einer Infektion mit diesen Erregern ist durch hygienische Massnahmen zu minimieren, die fachge-

recht umgesetzt und kontrolliert werden. Als Naildesignerin ist es meine Aufgabe, alle Vorkehrungen zu treffen, damit keine Infektionen übertragen werden können (Art. 4 der HKV über Sorgfaltspflicht).

Pflege der Hautflora

Aber wie intakt kann denn heute unsere Hautflora sein – schliesslich müssen wir vor und nach jeder Kundin unsere Hände waschen. Den ganzen Tag über strapazieren wir unsere Hautflora, um die Übertragung von Krankheitserregern zu unterbinden. Wir nehmen unserer Hautflora beim Händewaschen mit Seife nicht nur den Schmutz, sondern auch den Nährboden für unsere eigene residente Hautflora. Der Nährboden für unsere Mikroben auf der Haut ist die Sebum-Schicht. Diese wird als Talg oder Fett in der Talgdrüse produziert und über den Haarfollikel auf die Hautoberfläche abgegeben. **Seit Covid-19 macht das häufige Händewaschen mit Seife na-**

türlich noch mehr Sinn, weil das Covid-Virus zu den fettummantelnden Viren gehört. Löst die Seife die schützende Fetthülle des Corona-Virus, läuft dieses aus und ist zerstört. Hier sollten Sie aber die auf der „trockenen“ Haut zurückgebliebenen Mikroben nicht vergessen. Diese Kleinstlebewesen freuen sich auf einen Tropfen Nahrung aus der Handcremetube, damit sie ihre Schutzfunktion fortsetzen können. Ohne Nährboden streiken diese Kleinstlebewesen, und die Haut ist gegenüber Eindringlingen vollkommen schutzlos. Was auf der Arbeitsfläche keimreduzierend wirkt, wirkt natürlich auch auf unserer Haut keimreduzierend. Das ist die Aufgabe eines jeden Desinfektionsmittels. **Nur, musste ich feststellen, eignet sich nicht jedes Desinfektionsmittel für jede Oberfläche.** Meine ordentliche Flächendesinfektionsmittel-Bestellung fiel im Frühling direkt in den Lockdown, und entsprechend lang musste ich auf die Lieferung warten. Keime reduzieren, dachte ich mir, kann das Handdesinfektionsmittel ja auch,

Foto: kasarp studio/Shutterstock.com



MEHR ERFAHREN – ONLINE GEHEN!

Was für Hygienevorkehrungen Sie in Ihrem Nagelstudio treffen müssen, erfahren Sie auf www.beauty-forum.ch unter dem Webcode 154214.

und von dem hatte ich genügend auf Vorrat. Nach der ersten Schmiererei auf der glatten Oberfläche realisierte ich, was der Hygienefachmann meinte mit seiner Aussage: „Handdesinfektionsmittel musst du auf der Haut gut verreiben, ansonsten können sich die Lipide mit den rückfettenden Molekülen nicht öffnen und die Haut zurückfetten.“ Das Rückfetten beim Desinfizieren auf der Haut ist genauso wichtig wie das Desinfizieren selbst. Desinfektionsmittel besteht hauptsächlich aus Alkohol, reduziert die Keime, aber zerstört eben auch den Nährboden unserer Hautflora. Wer aus zeitlichen Gründen auf die Rückfettung verzichtet, verliert seinen „Friedensvertrag“ mit der Hautflora, was zu Ekzemen führen kann.

Abwehrmechanismen

Täglich versuchen Millionen von Bakterien, Viren, Parasiten und Pilzen, in unseren Körper einzudringen. Schon ein Kuss bringt uns 80'000 neue Mikroben direkt auf die Schleimhaut. Sie erreichen uns über Kontakt, haften an Tröpfchen oder fliegen mit Aerosolen auf uns zu. Sie warten im Wasser, in Nahrungsmitteln und generell auf der Erde. Zu unserem Glück vernichtet unser Immunsystem die meisten Mikroorganismen, die uns schaden können. Natürlich bringen auch unsere Kunden solche „Gefahren“ mit. Das Risiko, das gesunde Kunden auf Haut, Armen, Beinen, Händen oder Füßen Erreger von Infektionskrankheiten ins Studio tragen, wird im Normalfall als gering bis mittelgradig eingestuft. **Bei Tätigkeiten der Nagelpflege und Fusspflege sind wir jedoch nicht gefeit vor Übertragungen spezieller Erreger wie vor Pilzen in kaum sichtbaren mykotischen Nagelbereichen oder Warzenviren.** Im Kosmetikbereich sind es unsere Hände und unser Atem, die den Schleimhäuten der Kundin im Gesicht bei Mund, Nase und Augen sehr nahekommen. Das ist natürlich durch Covid-19 für uns alle aktuell

von grosser Bedeutung. Viren dringen exakt über diese Schleimhäute in unseren Körper ein und werden über die Luft und/oder Kundenkontakt übertragen. Schutzbarrieren in unserem Körper versuchen, die eindringenden Mikroorganismen zu hemmen. Enzyme im Mundspeichel und in der Tränenflüssigkeit töten pathogene Eindringlinge ab. Schleim und Flimmerhärchen in Nase und Luftröhre fangen eine grosse Anzahl Erreger aus der Luft ab, und die Magensäure kümmert sich um die ungewünschten Keime aus der Nahrung.

Übertragungswege

Die körpereigenen Schutzmechanismen reichen nur leider nicht immer. Übertragbaren Krankheiten beim Menschen vorzubeugen, Infektionen frühzeitig zu erkennen und ihre Weiterverbreitung zu verhindern, ist Zweck des Infektionsschutzgesetzes. Wesentliche Anforderung an alle gesundheitlich relevanten Berufe ist die Verhütung der Erregerübertragung durch hygienebewusstes Verhalten. Für mich als Fachfrau ist es daher wichtig, die verschiedenen Übertragungswege zu kennen, um die entsprechenden Vorsichtsmassnahmen zum Eigenschutz und zum Schutz der Kundin richtig anzuwenden:

- 1 **Übertragung durch Kontakt beziehungsweise Berührung ist die häufigste Übertragung von Erregern.** Dabei ist sowohl die direkte Übertragung durch die Hände als auch der indirekte Kontakt über kontaminierte Gegenstände (Flächen, Apparate, Nahrungsmittel usw.) am meisten verbreitet. Auch Mikroorganismen, die nicht direkt über die Haut eindringen können, finden über den Kontakt ihren Weg auf die Schleimhäute. Kontakte gibt es viele: Wir geben unserem Gegenüber die Hand, wir behandeln unsere Kundin, wir berühren aber auch noch häufiger uns selbst. Ständig haben wir die Hände am oder im Gesicht, streichen uns übers Kinn, fassen uns an die Nase, reiben uns die Stirn. Das passiert unterbewusst oder in Situationen von Stress oder angestrengtem Überlegen.
- 2 **Bei der Übertragung durch Tröpfchen werden die Erreger beim Sprechen, Husten oder Niesen in Tropfen freigesetzt.** Diese Tröpfchen fallen nach kurzer Distanz zur Erde oder auf eine Oberfläche. Je nach Er-

reger und Umweltbedingungen können sie dort unterschiedlich lang infektiös bleiben. Eine direkte Infektion mit Tröpfchen von Mensch zu Mensch ist möglich, wenn sich eine Person nahe bei einem infizierten Menschen befindet. Es wird daher empfohlen, entweder genügend Abstand (was bei der Arbeit am Nageltisch nicht der Fall ist) einzuhalten oder eine Gesichtsmaske zu verwenden.

3 **Übertragung durch Luft ist eine aero-gene Übertragung und zurzeit als Aerosol ein grosses Diskussionsthema.** Beim Verdunsten der ausgeatmeten Tröpfchen verbleiben die Tröpfchenkerne, in denen Erreger über längere Zeit infektiös bleiben. Wegen ihres geringen Gewichts können die Tröpfchenkerne durch die Luft über grössere Distanzen verbreitet werden. Zudem erreichen diese Tröpfchenkerne die Atemwege des Menschen problemlos. Im Zusammenhang mit Aerosolen und Corona wird auch viel über die Überlebensdauer von Corona-Viren gesprochen. Je nach Temperatur und Luftfeuchtigkeit vermehren sich Viren, Bakterien oder Pilzsporen mehr. Irgendeine Mikrobenart hat immer Saison, so dass wir uns das ganze Jahr mit der Hygiene im Studio, dem Eigenschutz und dem Schutz unseres Gegenübers auseinandersetzen müssen.

4 **Auch unsere Umwelt bietet eine Vielzahl von Erregerreservoirs (Erde, Wasser).** Stäbchenförmige Bakterien vermehren sich in warmem Wasser, zum Beispiel in Schwimmbädern oder beim Duschen. Auch in der Erde findet man häufig Pilzsporen und Bakterien. □



Teil 2 erscheint in der nächsten Ausgabe. Hier erklärt Steffi Brühlmann, welche Hygienemassnahmen Sie im Insitut umsetzen können, um sich vor Mikroben zu schützen.



STEFFI BRÜHLMANN

Die Inhaberin der Beauty-Connection GmbH ist Naildesignerin mit Q-Label-zertifizierung und eidgenössischem Fachausweis. Seit 2010 ist sie zudem Präsidentin des Berufsverband der Schweizer Naildesigner/-innen. www.beauty-connection.ch

Unverschämtheit!

KOMMUNIKATION MIT SCHWIERIGEN KUNDINNEN – Wohl jede Kosmetikerin kennt sie: Kundinnen, die ständig nörgeln, alles besser wissen oder zum Beispiel gegen die aktuellen Hygieneauflagen wettern – und trotzdem immer wiederkommen. Wie geht man am besten mit ihnen um?



Nur zufriedene Kundinnen kommen wieder und empfehlen Ihr Kosmetikinstitut weiter, deshalb ist eine gute Kundenbeziehung das A und O für Ihren Erfolg. Der Grundsatz „Der Kunde ist König“ klingt vielleicht etwas veraltet, dennoch spielt die Kundenzufriedenheit heutzutage eine weitaus grössere Rolle als in früheren Jahren. Die schnelle und gezielte Informationsbeschaffung über das Internet, die Nutzung von Social Media und Bewertungsportalen machen es den Kundinnen immer leichter, Produkte und Dienstleistungen zu vergleichen und auf schnellem Wege Kritik an Unternehmen zu verbreiten. Natürlich soll sich eine Kundin bei Ihnen wie eine Königin fühlen. Das bedeutet jedoch nicht, dass die Kundin

immer recht hat: Sie kennen Ihr Produkt besser als die Kundin, allerdings weiss die Kundin besser, welche **Bedürfnisse** sie hat – und genau das ist der Schlüssel zum Erfolg bei unhöflichen Kunden.

Kritik oder Nörgelei?

Schwierige Kundinnen begegnen uns in der Praxis immer wieder. Umso wichtiger ist es, Instrumente an der Hand zu haben, mit denen man sich auf die verschiedenen Kundentypen einstellen kann. Wenn anspruchsvolle Kundinnen Kritik am Institut üben, können **Schwachstellen gefunden und Prozesse optimiert werden**. Anders verhält es sich bei nörgelnden, aggressiven oder besserwisserische

Kundinnen – da ist viel **Fingerspitzengefühl** gefragt. Das richtige Eingehen auf die unterschiedlichen Kundentypen ist eine Herausforderung, aber bietet gleichzeitig auch eine Chance zur Herstellung einer langfristigen Kundenbeziehung. Die Grundvoraussetzung ist: Um eine positive Kommunikation herzustellen



MEHR ERFAHREN – ONLINE GEHEN!

Exklusiv für Abonnenten: Wie Sie mit besser-wisserischen oder gar aggressiven Kundinnen umgehen, lesen Sie in der kompletten Version des Artikels auf unserer Internetseite www.beauty-forum.ch unter dem Webcode 154155.

KOMMUNIKATION IN CORONA-ZEITEN

Eine besondere Herausforderung stellt die **Kundenkommunikation in der aktuellen Corona-Krise** dar. Wie können Sie zum Beispiel mit einer Kundin kommunizieren, die sich weigert, die in Ihrem Kosmetikinstitut geltenden Hygieneregeln einzuhalten?

Bei solch einem schwierigen Gespräch gilt: **Seien Sie empathisch und respektvoll.** Empathisch bedeutet, dass Sie sich in die Lage der Kundin hineinversetzen und Verständnis zeigen. Sätze wie: „Ich verstehe Ihren Unmut. Wäre ich an Ihrer Stelle, würde ich genauso empfinden“, nehmen die erste Spannung aus der Situation. Im nächsten Schritt **argumentieren Sie inhaltlich**, mit den Informationen, die für Sie

wichtig sind: „Glauben Sie mir, auch für mich bedeuten diese Vorschriften eine grosse Einschränkung, doch es sind Vorgaben, die ich erfüllen muss. Ich hoffe, wir können in dieser Angelegenheit gemeinsam eine gute Lösung finden.“ In den meisten Fällen lenkt die Kundin direkt ein, andernfalls **wiederholen Sie Ihre Argumentation** repetitiv.

Sollte die Kundin sich dennoch weigern, Ihren Aufforderungen nachzukommen, bleibt Ihnen nur noch die Möglichkeit, aus Verantwortungsbewusstsein für Ihre anderen Kundinnen und sich selbst, einen Termin für die Zeit zu vereinbaren, wenn die Hygiene-Vorschriften nicht mehr in dieser Form gelten.

len, sollten Kundinnen immer als gleichwertig angesehen werden und das Gefühl bekommen, dass ihr Anliegen ernst genommen wird. **Nennen Sie Ihre Kundin beim Namen**, gerade in einer heiklen Situation kann die persönliche Ansprache Wunder bewirken.

Natürlich ist es nicht leicht, Ruhe zu bewahren, wenn das Gegenüber die lang angestaute Wut an einem auslässt. Hier gilt es, **die Beziehungsebene auszublenden und die wahren Gründe hinter dem Ärger herauszufinden** – meist handelt es sich um ein unerfülltes Bedürfnis.

Reaktion auf Nörglerinnen

Wenn Sie den jeweiligen Kundentyp erkennen, individuell auf ihn eingehen und sich auf seine positiven Eigenschaften konzentrieren, bieten Ihnen diese Kundinnen das Potenzial zu wachsen. Das Wissen um die jeweiligen Kundentypen hilft Ihnen dabei, **professionell und höflich** zu reagieren.

Nörgelnde Kundinnen sind unzufrieden mit sich und ihrem Leben und finden an allen Ecken und Enden Fehler. Es ist schwierig, sie mit etwas zu

friedenzustellen. Man muss den Hintergrund für die Nörgelei verstehen: Für die Kundin stellt sie etwas Positives dar, nämlich eine Möglichkeit, die volle, ungeteilte Aufmerksamkeit zu erhalten und ihrer Meinung nach bestehende Missstände zu verbessern.

Erfragen Sie deshalb bei einer Nörglerin genau, was sie stört, um ihr exaktes Bedürfnis herauszufinden. Dieser Kundentyp braucht Beweise, dass

an dieser Stelle eine Kritik nicht notwendig ist: „Worauf beziehen Sie sich jetzt genau?“ ist eine bewährte Frage, um die Kritik zu hinterfragen. So halten Sie das Gespräch auf der Sachebene und schaffen Möglichkeiten, um eine passende Alternative zu bieten.

Hintergrund erfragen

Alle Kundentypen haben eins gemeinsam: Sie sind alle geprägt durch ihre Bedürfnisse. Doch kein Mensch empfindet genau dasselbe wie der andere. Um zu erkennen, welches Bedürfnis hinter den emotionalen Reaktionen der Kundinnen steckt, und um den gewünschten Bedarf zu ermitteln, sind **offene Fragen** wie W-Fragen und Alternativfragen ein bewährtes Mittel. Mit W-Fragen, die unter anderem mit den Wörtern „Was“, „Warum“ oder „Wie“ beginnen, erfahren Sie neben sachlichen Informationen auch die emotionalen Beweggründe. Bevor Sie Ihrer Kundin eine Lösung präsentieren, sollten Sie sich nochmals vergewissern, ob Sie wirklich verstanden haben, was ihr wichtig ist. Am besten **fassen Sie das Ergebnis des Gesprächs mit eigenen Worten zusammen** und stellen danach eine geschlossene Frage, die die Kundin nur mit Ja oder Nein beantworten kann. Durch diese gezielte Fragetechnik können Sie ihr eine ganz individuelle Lösung anbieten.

Klar ist aber auch: **Ziehen Sie Grenzen.** Beschimpfungen und Anschuldigungen braucht niemand über sich ergehen zu lassen. Verhält sich Ihre Kundin wiederholt in dieser Art und Weise, ist es an der Zeit abzuwägen, ob eine Trennung nicht für beide das Beste ist. □

BEAUTY BUSINESS

FACHWISSEN VERTIEFEN

Sie möchten mehr Kommunikationstipps zur Kundenbindung? In unserem Magazin **BEAUTY BUSINESS** und auf unserer Internetseite unter www.beauty-forum.com/business gibt es hierzu regelmässig Fachinformationen.

Wie Sie in Krisenzeiten mit Ihren Kunden kommunizieren sollten, lesen Sie im Beitrag „**Schweigen ist Silber, reden ist Gold**“ unter dem Webcode 153978.

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



NADINE ENGEL

Die gelernte Verwaltungsfachwirtin hat eine Ausbildung als Kosmetikerin und Ayurveda-Massage-Therapeutin absolviert. Zurzeit ist sie als Referentin tätig und baute ihre eigene Kosmetikakademie auf. www.kosmetik-akademie.eu



Happy Ending of **2020**

TRENDLOOKS HERBST/WINTER 2020 – In Ausgabe 9 haben wir Ihnen die Trendprodukte der dekorativen Make-up-Hersteller präsentiert. Um Sie gestylt durch den Herbst und Winter zu begleiten, liefern wir Ihnen nun angesagte Looks, die begeistern. Ganz nach dem Motto: Fall for the new season.

..... STYLE & FASHION





ALEXANDRA AUGUSTIN

FASHIONISTA

Smokey Eyes in Terrakotta-Farbtönen und ein beerenbrauner Lippenstift sind typische Merkmale für den diesjährigen Autumn-/Winter-Make-up-Trend, weiss Make-up-Artistin **Alexandra Augustin**. Ein Look, inspiriert von der Missoni Fashionshow in Mailand.
www.alexandraaugustin.com



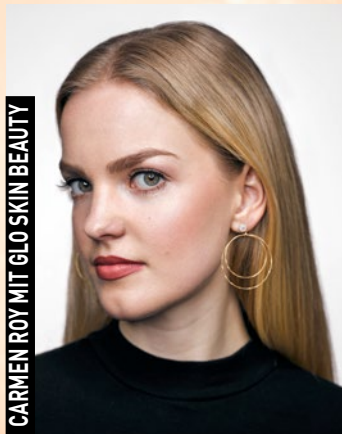
ANDREA DÖRIG

THE MODERN WINTER BRIDE

Der Look von Visagistin **Andrea Dörig** zeigt sowohl die romantische als auch starke Seite der Frau. Für einen verführerischen, aber selbstbewussten Blick werden die Augen in schimmernden Grau- und Blautönen betont. Dies wirkt modern und zeigt die Stärke der Frau. Zartes Rosa auf den Wangen und dezente glossy Lippen betonen das Sinnliche der Frau. Der Porzellanteint macht diesen ausdruckstarken Look komplett.
www.meet-and-greet.ch

SENSUALITY

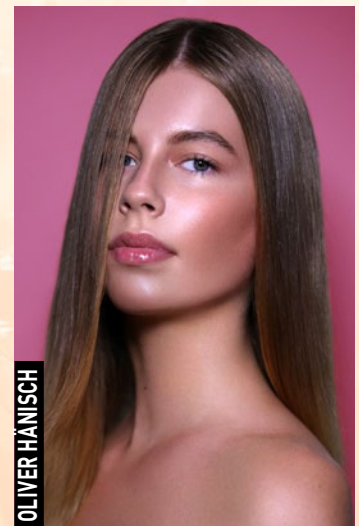
Make-up ist für **Carmen Roy und Glo Skin Beauty** ein Statement der Lust und Gefühle: Ergänzen, kombinieren und Akzente setzen – so macht Make-up Spass.
www.carmenroy.ch,
www.gloskinbeauty.ch



CARMEN ROY MIT GLO SKIN BEAUTY

NATURAL

Make-up-Artist **Oliver Hänisch** kreiert in seinem Herbst-/Winterlook einen trendigen No-Make-up-Look. Die Foundation wurde nur mit Creme und einen Hauch Concealer bearbeitet. Die Konturen sind mit einer Bronzecreme grosszügig aufgetragen. Die Augen sind mit Naturtönen dezent gehalten, die Augenbrauen etwas buschiger, nicht zu akkurat. Bei den Lippen wurde ein Beerenton mit Lipgloss gemischt und aufgetragen.
www.oliver-haenisch.com



OLIVER HÄNISCH



KYLIE'S PROFESSIONAL

MORE FEMININE

Der aktuelle Look von **Kylie's Professional** zeigt die feminine Seite der Frau. Beerige Töne auf Augen, Wangen und Lippen, kombiniert mit dezente Gold- und Perlenschimmer, sowie weiche Konturen zeichnen diesen Look aus. Mit der feuchtigkeitsspendenden Mineral Cream Foundation erscheint die Haut frisch und natürlich leuchtend.
www.kylies-professional.ch

CINDERELLA GLAM

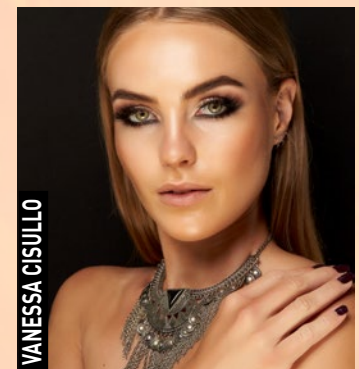
Der **Reviderm** Abendlook „Cinderella Glam“ zeigt selbstbewusste Farben, gepaart mit moderner Weiblichkeit und magischer Anziehungskraft. Ausdrucksstarke Augen und eine verführerische Lippenfarbe stehen symbolisch für unabhängige Frauen, die mitten im Leben stehen und ganz genau wissen, wie man besondere Momente mit einem gepflegten und strahlenden Auftritt voll auskostet. www.reviderm.ch



REVIDERM

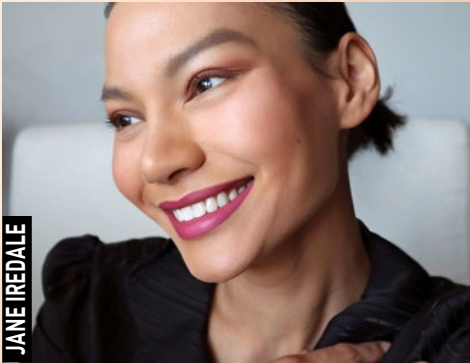
FÜR STARKE FRAUEN

Die Make-up-Artistin **Vanessa Cisullo** hat ein glamouröses Make-up kreiert, das bei der Technik auf eine stärkere Eckenbetonung setzt. Der Fokus liegt dabei, dem Trend 2020 entsprechend, auf einer natürlich aussehenden Haut, die nicht mattiert wirkt.
www.vanessa-cisullo.com



VANESSA CISULLO

Fotos: Alexandra Augustin: Malene Hagen/Visage Models, Dewi Christiana Ludwig, Carlos Pereira; Andrea Dörig: Valerie Augustini; Carmen Roy/Glo Skin Beauty; Kylie's Professional: Anja Christofferson, Kylie Eustace; Oliver Hänisch: @Usama Saqib; Reviderm; Vanessa Cisullo: Ralf Eyert, Pascale Vögeli



JANE IREDALE

BLISSSED OUT

Mit dem Herbst-/Winterlook von **Jane Iredale** erscheinen vier neue Töne und eine komplette Überarbeitung der insgesamt zwölf Lip Fixations. Ausserdem ein neues Blush, ein Triple-Eyeshadow, ein schwarzes Augenbrauengel und vier neue Töne bei den Lip Pencils.
www.janeiredale.ch



MARTIN DÜRRENMATT

COURAGE TO COLOR

Der Look besticht durch sein natürliches Make-up, das für einen frischen Glow im Gesicht sorgt. Beim Look werden zusätzlich die Wimpern und Augenbrauen und die Lippen mit einem trendigen Gloss in Peach natürlich betont.

Der Make-up-Look passt perfekt zur Frisur: Frisuren aus den 80ern wie Vokuhila, Blocksträhnen und Dauerwellen sind wieder total angesagt. Die Haare dürfen auffällig leuchten und knallig getragen werden. 2020 steht laut Starfigaro **Martin Dürrenmatt** für urbane Lässigkeit gepaart, mit femininer Natürlichkeit.
www.martin-duerrenmatt.ch

NATURAL. DIFFERENT. EFFECTIVE.

Echte Naturkosmetik für einen ebenmässigen Teint: **Dr. Hauschka** Foundation, Concealer und Puder unterstreichen die Persönlichkeit, anstatt sie zu verdecken. Sie pflegen, kaschieren und mattieren mit natürlichen Ölen, Wachsen und Mineralpigmenten.
www.dr.hauschka.ch



DR. HAUSCHKA



BABOR

NATÜRLICHE MAGIE

Mit den neuen Farben von **Babor** unterstreichen Sie Ihre natürliche Schönheit, indem Sie diese schmeichelnd perfektionieren: Schön ausleuchten und mit Nuancen spielen, die die Faszination Natur greifbar nahebringen: Laub und Bäume in warmen Erdtönen, wohltuende Sonnenstrahlen, reife Beeren in roten Farben und bläulich-violette Sonnenuntergänge. Mit diesem frischen Look holen wir uns unsere Leichtigkeit zurück und stimmen uns auf die neue Jahreszeit mit magischen Naturschauspielen ein.
www.babor.ch



MARGUERITE GEBHARDT

BRONZE-LOOK

Reslie Mundwilers Bronze-Look verbindet subtile Wärme mit zartem Glanz. Nostalgisch und verführerisch zugleich, bedarf er vor allem eins: natürliche Raffinesse. Ob Sommer oder Winter: Dieser Make-up-Look kann uns eine subtile Bräune verleihen oder mit intensivieren, bronzene Töne für Charakter sorgen.
www.resliemundwiler.ch



RESLIE MUNDWILERS

WEIBLICHE ELEGANZ

Seit den 40er-Jahren werden rote Lippen als Zeichen der Weiblichkeit und Eleganz wahrgenommen.

Marguerite Gebhardt kombiniert ihren Lieblingslook mit einem natürlichen Glowing der Haut. In dieser Kombination sieht man den Make-up-Look auch immer wieder auf dem Laufsteg und auf dem roten Teppich.
www.margueritesmakeupschool.com



BERRY TALES

Die neue „Trend Colors H/W 2020—Berry Tales Kollektion“ von **Malu Wilz Beauté** setzt auf samtige Texturen, intensive Nuancen und satte Beertöne. Die Produkte machen Lust auf herbstliche Spaziergänge und gemütliche Abende vor dem Kamin. www.musculus.ch



ÉCHAPPEE EVÉNITIENNE

In der neuen Saison nimmt **Soethys** Sie mit auf die Reise ins verzauberte Venedig. Inspiriert vom barocken Charakter der Wasserstadt, zeigt sich die neue Make-up-Kollektion „Echappé vénitienne“ raffiniert und elegant: Zarte Gold- und Weissstöne verleihen ein mondän-strahlendes Finish, akzentuiert durch intensive orangerote und rotbraune Schattierungen. www.soethys.ch

MODERN GENERATION

Sie sind selbstbewusst und stark. Sie gehen ihren Weg und unterstützen sich gegenseitig. Sie lassen sich in kein Schema pressen und fordern Respekt. Sie sind mutig, engagiert und stehen für sich und ihre Werte ein. Sie haben Persönlichkeit und sind schön – die Frauen der „Modern Generation“ von **Stagecolor**. Jede Frau hat ihre individuelle Schönheit – egal welchen Alters! Was schön ist, bestimmen sie selbst. www.jp-rosselet.ch



NATURAL ROSE

Die Kollektion Natural Rose von **Jean d'Arcel** zeigt das Spektrum der Rosenfarben. Rosa- und Rottöne lassen Wintertristesse erst gar nicht aufkommen und bringen Wärme und Behaglichkeit in die dunkle Jahreszeit. Ihre Strahlkraft und ihr Charakter harmonisieren besonders gut zu satten Farben wie kraftvollem Rot und Bordeaux oder zu soften Nuancen von Beige bis Khaki. www.jeandarcel.ch



SENSUAL RED

Mit den roten Lippen und dem im gleichen Ton gezogenen Eyeliner, hat **Becci Makeup Artist** diesem Herbstlook zwei starke Akzente gesetzt. Der Rest des Make-ups wurde ruhig und stimmig gehalten und mit einem warmen Rougeton vollendet. www.beccimakeupartist.ch

VERFÜHRERISCHER GLOSS

Kryolans Herbst-Trendlook steht für einen soften, natürlichen und verführerischen Look. Der Fokus des Looks liegt auf den Lippen – Lipgloss in Matt ist 2020 wieder voll im Trend. www.kryolan.ch



EASY LOOKS LIKE

Auch mit einfachen Looks können Köpfe verdreht werden. Mit der aktuellen Kollektion von **Clarins** sind Kreation, Verfeinerung, Struktur und Vergnügen angesagt – und kleine Ausrutscher kein Thema mehr. www.clarins.ch





ARABESQUE

CLASSY SASSY

Beim aktuellen Look von **Arabesque** ist der Name Programm! Mit frechem Augenzwinkern und dennoch stilvoll-elegant setzen klassische Farbkombis jeden Typ gekonnt in Szene. www.musculus.ch



BODYOGRAPHY BY DOBI

PURPLE RAIN

Der Look von **Y/our** ist eine coole Kombination und das perfekte Zusammenspiel von schimmernden und matten Farben im klassischen Smokey-Eye-Stil. Der schwarze Eyeshadow in Verbindung mit dem schimmernden Glanz des ShinyPowders, dazu das intensive Highlight in den Augenwinkeln, verleihen diesem Look einen verführerischen Ausdruck. Die Lippen in einem tiefen Schwarzrot und das passende Rouge bilden einen modernen, unwiderstehlichen Look. www.koch-kosmetika.ch



Y/OUR



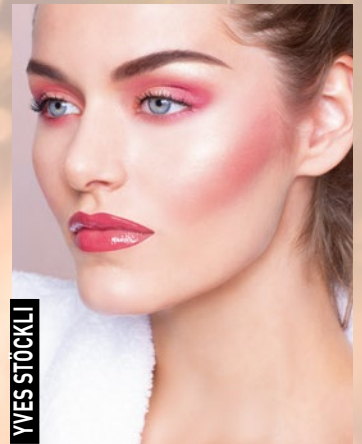
LINDA MUSACCHIO

FEURIGE LIPPEN

Hair- und Make-up-Artistin **Linda Musacchio** bringt Farbe in die Herbst-/Winter-Saison: Hell-rote Lippen sind jetzt im Trend. Dabei sind die Lippen im Vordergrund, ansonsten bleibt das Make-up natürlich und verleiht dem Gesicht einen schönen Glow. www.lindamusacchio.com

BEERENTÖNE

Für den Trendlook Herbst/Winter inszeniert **Yves Stöckli** einen kühlen Plum-Ton und einen warmen Peach-Ton des neuen wunderschönen 2-in-1-Powder Blushs. Mühelos werden auf Lidern und Wangen elegante Übergänge mit strahlendem Highlighter verblendet. Dazu einen jung wirkenden Beerenton auf die Lippen - für süsse Harmonie in der kalten Jahreszeit. www.yvestoeckli.com



YVES STÖCKLI



IRYNA MÜLLER

DAILY CLASSIC

Inspiziert von Dolce und Gabana, kreiert Make-up-Artistin **Iryna Müller** einen klassischen Bürolook. Der Lidstrich bekommt ein „Statement Wing“, das heisst, der Lidstrich wird dicker aufgetragen als normal – das sorgt für die Extraportion Glamour. Damit die Augen strahlen, wird auf der unteren Wasserlinie auf einen dunklen Lidstrich verzichtet. www.iry-na-mueller.com

SAVE THE DATE!

BEAUTY FORUM SWISS – Am Wochenende vom 8. und 9. Mai 2021 findet die grösste Beauty-Messe der Schweiz in Zürich statt. Gerade in dieser schweren Zeit ist es besonders wichtig, dass die Beauty-Branche zusammenhält. Unter dem Motto „Value of community“ zelebrieren wir den Zusammenhalt der Beauty-Branche!



SAVE THE DATE!



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

BEAUTY FORUM SWISS

Datum:
8. und 9. Mai 2021

Ort: Messe Zürich

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

Infos: www.beauty-fairs.ch

Value of community



Mehr Infos zur **Geldrückgabe**
Ihrer Eintritts-, Workshop- und/oder
Kongresstickets für die ausgefallene
Messe 2020 erhalten Sie auf
www.beauty-fairs.ch/besucher.

» VALUE OF COMMUNITY

Das Leben mit dem Virus Covid-19 ist für uns alle zur Herausforderung geworden. Auch wenn wir die BEAUTY FORUM SWISS 2020 nicht durchführen konnten, freuen wir uns umso mehr auf 2021! Zusammen mit Ihnen möchten wir einen Neustart wagen. Das Team von BEAUTY FORUM ist überzeugt: Wenn wir als Beauty-Community zusammenhalten, schaffen wir alles!

SEIEN SIE GESPANNT AUF EINE MESSE IM NEUEN LOOK! UND FREUEN SIE SICH AUF ...



... interessante und informative Seminare und Workshops zu Themen wie Business, Nail oder Kosmetik.



... den 3. Anti-Aging-Kongress mit Fokus auf Medical Beauty.



... den neuen Kongress zu den Themen Fusspflege und Podologie.



... unsere spannenden Bühnenshows.

ONLINE WEITERBILDEN

BEAUTY FORUM MÜNCHEN 2020 ABGESAGT

Leider musste auch das BEAUTY FORUM-Team aus Deutschland aufgrund von Covid-19 die Messe in München am 24. und 25. Oktober absagen:

„Den Risiken und Einschränkungen durch die anhaltende Corona-Pandemie können wir uns leider nicht entziehen. Wir sind uns als Veranstalter der BEAUTY FORUM MÜNCHEN unserer Verantwortung und unserer Verpflichtung zum **vorbeugenden Schutz der Gesundheit aller Beteiligten** bewusst und haben uns deshalb dazu entschieden, die BEAUTY FORUM MÜNCHEN 2020 **abzusagen**. Wir bedauern dies sehr und freuen uns heute schon auf die BEAUTY FORUM MÜNCHEN 2021!

Die Vorbereitungen für die Fachmessen 2021 laufen bereits. Mit den passenden Hygienekonzepten werden wir Erfolg versprechende Live-Events für die Branche anbieten können!“

Mehr Informationen finden Sie auf www.beauty-fairs.de/muenchen

Save the Date



35. BEAUTY FORUM MÜNCHEN

Wann: 30. und 31. Oktober 2021

Wo: Messe München

www.beauty-fairs.de/muenchen

ONLINE-KONGRESSE IM LIVESTREAM



Der Anti-Aging- und Podologie-Kongress finden online statt! Hier können Sie von angepassten, günstigeren Preisen profitieren und bequem von zu Hause aus lernen. Und das Beste daran: Es besteht keinerlei Ansteckungsrisiko.

- Besuchen Sie am **24. Oktober 2020 den 7. Anti-Aging-Kongress im Livestream**: In den drei Sessions Medical Beauty, Dermatologie, Ästhetische Medizin und Anti-Aging-Wirkstoffe erhalten Sie fundiertes Fachwissen zum Thema Anti-Aging.
- Am **25. Oktober 2020** können Sie Ihr Wissen beim **15. Podologie-Kongress im Livestream** auf den neuesten Stand bringen. Die Schwerpunkte der Sessions sind podologische Begleiterecheinungen beim Diabetischen Fussyndrom. Der Kongress ist mit 6 Fortbildungspunkten vom Deutschen Verband für Podologie (ZFD), Landesverband Bayern e.V., zertifiziert.

Sichern Sie sich Ihre Tickets für die Kongresse ab sofort bis 21. Oktober 2020 auf: www.beauty-fairs.de/muenchen

KONGRESSE IM LIVESTREAM

- Die Kongresse werden aufgezeichnet und **können von Ticketinhabern bis zum 31.12.2020 abgerufen werden.**
- Sie können bequem von zu Hause aus lernen und haben **kein Ansteckungsrisiko.**
- Die Fortbildungspunkte erhalten Sie nur, wenn Sie am Livestream teilnehmen.
- Profitieren Sie von **vergünstigten Kongresstickets.** Sichern Sie sich Ihre Tickets für die Kongresse ab sofort bis 21. Oktober 2020 auf: www.beauty-fairs.de/muenchen

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

Gutschein für CHF 4'000.00 für Kosmetik-Ausbildung an der ARCOS St.Gallen

Übernimm meinen Ausbildungsplatz und du wirst Kosmetikerin für nur CHF 7'670.00 anstelle von CHF 11'670.00
 Infos: Nicole Hofstetter, nichof@gmx.net, 078 671 71 86

Zu Verkaufen wegen Geschäftsauflösung im Raume Bern

BRF Bio Radio Frequenz – Gerät in sehr gutem Zustand
 Neupreis Fr. 18'700.--
 Jetzt Fr. 3'900.--
 Interessenten melden sich unter Tel.-Nr. 079 225 17 60

IHRE CHANCE: PMU Swiss Liner Infinity TOP

Inkl. Classic- & Advanced-Handstück + div. Material.
 Top Zustand. Neu 3486.00. VP 1600.00 CHF
 Emma Pfister, 079 387 59 07/041 360 33 48

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

Trybol

Chemiker/in
 (Teilzeit möglich)

Suchen Sie einen vielseitigen und anspruchsvollen Job?

Aufgabenbereich: Entwicklung von projektbezogenen Pflegekosmetik-Rezepturen, Sicherheitsbewertung

Anforderungen:

- Ausbildung auf diesem Bereich
- Belastbar, Teamfähigkeit und Flexibilität
- Sehr gute Deutschkenntnisse in Wort und Schrift
- Interesse an Kosmetikprodukten

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



www.beauty-forum.ch/probeheft

Für Powerfrauen!

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

BEAUTY FORUM BUSINESS

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 anerkannte CIDESCO-Diplom und unsere vielfältigen Angebote an den drei Standorten in Zürich, Basel und Burgdorf. Professionalität fängt mit Bildung an - entscheiden Sie sich für eine Ausbildung auf höchstem Niveau. Wir begleiten Sie auf Ihrem Weg zum Traumberuf.

Elisabethenanlage 7, 4051 Basel
Tel. +41 61 262 00 88
info@kosmetikfachschule.ch
www.mariaschweizer.ch

■ 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

Jolie Brise Fachschule für ganzheitliche Kosmetik GmbH

Die Jolie Brise Fachschule für ganzheitliche Kosmetik GmbH mit Schwerpunkt in der Naturkosmetik richtet

sich nach den heutigen Ansprüchen der Erwachsenenbildung. Neben der Vermittlung des theoretischen und praktischen Grundwissens der Ganzheitskosmetik, umfasst die Ausbildung auch komplementäre Aspekte, wie:

- Ursachenerkennung nach den Aspekten der Temperamentenlehre, der Chinesischen Medizin und der Konstitutionslehre

- Ganzheitliche Behandlungen mit naturbelassenen biozertifizierten Wirkstoffen von innen und aussen

- Pflanzenkunde - Grundlage der Naturkosmetik

- Körpermassagen, wie Lomi Lomi Nui und Akupunktmassage, welche auch zur Stressregulation dienen

- Aromatherapie

Dozentin mit langjähriger Erfahrung und pädagogischer Ausbildung begleitet sie durch den Lehrgang mit viel Fach- und Sozialkompetenz.

Jolie Brise Fachschule für ganzheitliche Kosmetik GmbH

Reichenbachstrasse 120
3004 Bern

simone.schneider@joliebrise.ch
www.joliebrise.ch
Tel. 078 812 38 31

■ 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

■ 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

Medical Beauty Park Academy Luzern

Mitten im Herzen von Luzern eröffnet im Herbst 2020 die Medical Beauty Park Academy ihre Türen und bietet nebst spannenden Weiterbildungsseminaren auch eine fundierte, berufsbegleitende Ausbildung zur Kosmetikerin/Kosmetiker. Ausbildung zur Diplom Kosmetikerin: 12 Monate, berufsbegleitend - Sie haben die Wahl: Wöchentlich: Dienstag ganzer Tag Mittwoch & Donnerstag Abend Start: 23.2.2021 oder Jeweils 4 Tage pro Monat: Do, Fr, Sa, und Sonntag Start: 25.2.2021

- Praxis & Theorieunterricht:

Anschliessend an die Ausbildung besteht die Möglichkeit eines Praktikums in einem unserer Institute. Arbeitserfahrung und ein Arbeitszeugnis erleichtern Ihnen den Einstieg in die Berufswelt.

- Intensiv-Betreuung:

Solide und intensive Betreuung dank Kleinklassen von maximal 10 Teilnehmern.

- Seminare & Intensiv-Workshops:

Wir bieten laufend spannende Seminare und Intensiv-Trainings zu verschiedenen Beautytrends und apparativen Behandlungsmethoden an. Als Teilnehmer/in profitieren Sie von der praxisbezogenen Unterrichtsweise und der langjährigen Erfahrung unserer Dozenten.

Medical Beauty Park Academy
Obergrundstrasse 87
6005 Luzern
Tel.: 041 360 11 11
www.mbp-academy.ch

■ 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 Voraussetzun-

gen 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
wolfo@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

■ Bayern, Deutschland

Dr. Dr. Von Tulechov Medizin- technik - Dermaordinologie®

Ausbildung zur Dermaordinologin®
Der Schlüssel zum Erfolg
Die Spezialisierung zur zertifizierten Dermaordinologin® macht Sie zur Spezialistin in schonender und effektivster Epilation sowie erfolgreicher Behandlungen von diverser oberflächiger Hautdefekte. Das dafür entwickelte elegante Hightech-Gerät SUCCESS Q25® gilt als ein Novum der Nadelepilation und eignet sich für die wirklich dauerhafte Beseitigung von roten und weißen Haaren. Die Ausbildung eröffnet eine aussichtsreiche Existenz in einem wachsenden ästhetisch-medizinischen Bereich. Wenn Sie das Schöne und Gepflegte lieben sowie gerne mit Menschen umgehen, erweitern Sie Ihr Dienstleistungsspektrum um innovative, sichere und schonende dermaordinologische® Behandlungskonzepte. Begeisterte Kunden spiegeln Ihren Erfolg wieder. Profitieren Sie von unserem langjährigen Fachwissen und technischen Know-how!
Nähere Infos unter:
Dr. Dr. Von Tulechov Medizintechnik - Dermaordinologie®
Kunigundenstr. 8
DE - 80802 München
Tel: +49 (0)89 338844
info@dermaordinologie.de
www.dermaordinologie.de

■ Birmensdorf

MED BEAUTY SWISS AG WISSEN SCHAFFT SCHÖNHEIT®

Hochwertige Produkte und anspruchsvolle Treatments aus der Medizinischen Kosmetik erfordern eine aktuelle Fachkenntnis für Beratung, Behandlung und Verkauf. Wir bieten im Sinne der Ganzheitlichkeit, Seminare über folgende Marken an: Med Beauty Swiss, cell premium und als Schweizer Distributor ebenfalls TEAM DR JOSEPH -HIGHTECH NATURAL COSMETICS, MD SKIN SOLUTIONS und UNG (dekorative Kosmetik).

Gerne übersenden wir Ihnen auf Anfrage unser Seminarangebot oder informieren Sie sich auf unserer Homepage über das aktuelle Programm.

Med Beauty Swiss AG
Weissenbrunnenstrasse 41
CH-8903 Birmensdorf
Tel. 044 260 22 80,
Fax: 044 260 22 81
office@medbeauty.com
www.medbeauty.com,
www.cellpremium.com

■ Zürich

Fachakademie für Ästhetische und Medizinische Kosmetik 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 Dermatologie - Kosmetik in medizinisch ausgerichtetem Kosmetik"
- Kosmetologie und Medizinische Grundlagen
- Sprechstundenassistentin
- 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
- Sprechstundenassistentin 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

fachakademiebysonaraya@yahoo.com
www.fachakademie-medizinische-aesthetische-kosmetik.ch

Lashes

■ 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

AUSBILDUNGEN

BLEND – Academy of Makeup Artistry 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.pofy.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
Laurentorgasse 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 Stylistin mit Produkten von BIOTEK Milano, dem Pionier im Bereich der professionellen Mikropigmentierung. Präzisionskurse mit Zertifikat für Einsteiger, Umsteiger, Fortgeschrittene sowie Camouflage Pigmentierungen.
Be-Beautiful GmbH
BIOTEK Permanent Make-up
Torgasse 6, 8001 Zürich (am Bellevue), Parkhaus Opera, Parkhaus Promenade.
Tel. 044 272 71 71
be-beautiful@bluewin.ch
www.be-beautiful.ch

Nail

■ Frauenfeld

alessandro (Schweiz) AG

Aus-Weiterbildung Nailstylist, Lashstylist (Wimpernverlängerung), Lashlifting, Haarentfernung mit Zuckerpaste, Waxing, Wellness Pediküre & Maniküre, Workshops und Schulungen nach Mass (Einzelnunterricht).
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 Dermapeepil Sugaring Profi. Mit unseren Ausbildungsangeboten in kleinen Gruppen von 2 bis 6 Teilnehmern können auch Sie diese zuckersüsse Haarentfernungsmethode erlernen und sofort in Ihrem Institut anbieten. Mit der "Dermapeepil Basic" Schulung legen Sie den ersten Grundstein für Ihre Ausbildung. Vertiefen und festigen Sie 4 bis 6 Wochen nach der Basic Schulung am "Praxis Day" das Gelernte gratis. Mit unserer "Dermapeepil Expert Sugaring" Schulung, werden allfällige Fehlhaltungen angeschaut. Ausbildung in Deutsch, Französisch und Italienisch.
Laurentorgasse 14 | 5000 Aarau
+41 62 822 71 87, +41 79 212 08 27
academy@maykosmetik.ch
www.maykosmetik.ch

■ Luzern Stadt

Fachschule für Haarentfernung mit Zucker oder Fadentechnik

Wachsen Sie noch oder «zuckern» Sie schon?

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

sessu by hairbreak gmbH
Seestrasse 40,
6205 Eich
Haarfrei-Hotline: 041 460 18 18
Sugar Coach: 076 415 18 18
office@sessu.ch,
www.sessu.ch

■ 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 Unternehmen mit moderner Infrastruktur. Die Lehrgänge werden berufsbegleitend in Tages- oder Abendkursen, sowie an den Wochenenden angeboten. Kontakt und Unterlagen unter www.dickerhof.ch oder unter der

Nummer 041 544 95 35.
Rüeggisingerstrasse 29
6020 Emmenbrücke

■ Thun / Aarau / Rapperswil

Bodyfeet AG

Die führende Fachschule für Naturheilkunde und manuelle Therapie
Dein Partner für Ergänzungstheorien zur kosmetischen Ausbildung. Wir bieten professionelle Aus- und Weiterbildungen wie manuelle Lymphdrainage/KPE, Wellnessmassagen, Lehrgänge bis zur Krankenkassenanerkennung, Medizinische Massagen, eidgenössische Ausbildungen wie Medizinische/r Masseur/in EFA, Naturheilpraktiker/in mit eidg. Diplom Fachrichtung TEN, 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 Professionell 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



Berufsverband Fusspflege Schweiz – BVFS
Der Schlüssel zur Professionalität
Gasterweg 5d, 8730 Uznach, Tel.: 0798269682
berufsverband-fusspflege@mail.ch, www.berufsverband-fusspflege.ch



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



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



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 OKTOBER



WAAGE (24.9.–23.10.):

Wie mit einer Art Scheinwerfer beleuchtet Sie das kosmische Sonnenlicht und erhöht Ihre Strahlkraft. Da dieser Rampenlichtaspekt nach dekorativer Verschönerung ruft, sind jetzt Lippenstift & Co. Ihr wichtigstes Beauty-Must Have. Mit der Sonne im eigenen Zeichen lohnt es sich aber auch, in Herzensprojekte zu investieren und aus vollem Herzen JA zu sich selbst zu sagen. Feiern Sie sich und sorgen Sie dafür, dass Sie sich wie eine Königin im eigenen Reich fühlen! Mag sein, dass das nicht jedem gefällt! Aber nur so können Sie erkennen, wer es wirklich gut mit Ihnen meint.

♏ Skorpion (24.10.–22.11.): Merkur im eigenen Zeichen belebt Ihren Geist und macht Sie kontaktfreudig. Im Team mit Venus sorgt er zudem für ein erhöhtes Körperbewusstsein. Ein guter Zeitpunkt, um die besten Beauty-Produkte oder Nahrungsergänzungsmittel zu finden.

♐ Schütze (23.11.–21.12.): Ihre typische Unternehmungslust wird durch Mars noch zusätzlich gepusht. Entsprechend können Sie in den kommenden Wochen viel voranbringen – vorausgesetzt, Sie zeigen sich offen für die Gelegenheiten, die Ihnen das Leben bietet.

♑ Steinbock (22.12.–20.1.): Ihre Stressresistenz wird auf die Probe gestellt. Aber Sie verstehen als Erdzeichen, Ihre Kräfte sinnvoll einzuteilen, und schaffen Ihr Pensum trotzdem. Zumal es Ihnen gelingt, ein Gemeinschaftsgefühl zu erzeugen und man Sie gerne unterstützt.

♒ Wassermann (21.1.–19.2.): Sie fühlen sich in Ihrem Element, trotzdem produziert Ihr Kopfkino nur zu gerne Grübelgedanken und nimmt Ihnen die Leichtigkeit. Auch in der Kommunikation fehlt Ihnen gerade Ihre sonst so tolerante Art.

♊ Fische (20.2.–20.3.): Die Vitalitätsplaneten Sonne und Mars glänzen derzeit durch Abwesenheit! Dadurch fühlen Sie sich bis zum 22.10. ziemlich antriebschwach. Nutzen Sie deshalb die Zeit für Planungen. Merkur versorgt Sie mit guten Ideen.

♈ Widder (21.3.–20.4.): Ihr Tatendrang ist unter Mars enorm. Widerstände können Sie nur schwer akzeptieren und neigen dazu, mit dem Kopf durch die Wand zu gehen. Das bringt Sie aber auch nicht schneller ans Ziel! Deshalb: Cool bleiben, wenn nicht alles auf Anhieb klappt.

♉ Stier (21.4.–20.5.): Dank der beiden Wohlfühlplaneten Venus und Jupiter finden Sie jetzt leicht Ihre Balance und geniessen die schönen Seiten des Lebens. Nur Merkur fungiert als kosmischer Herausforderer, der Sie dazu auffordert, überholte Vorstellungen über Bord zu werfen.

♊ Zwillinge (21.5.–21.6.): Die nächsten Wochen eignen sich hervorragend, um Ihre Vielseitigkeit auszuleben! Kein Wunder, dass Sie mit zig Sachen gleichzeitig beschäftigt sind. Nehmen Sie sich aber auch genug Zeit, um die schönen Momente bewusst zu geniessen.

♋ Krebs (22.6.–22.7.): Was ist zielführender: Vorpreschen oder lieber Entwicklungen abwarten? Anstatt spontanen Impulsen zu folgen, sollten Sie sich auf Vernunftplanet Merkur als Ihren Ratgeber verlassen. Nachdenken und erst dann handeln ist die Erfolgsstrategie des Oktobers.

♌ Löwe (23.7.–22.8.): Um sich wohl in Ihrer Haut zu fühlen, brauchen Sie gerade viel Abwechslung und Bewegung! Aber auch Ihre Ernährung sollten Sie jetzt im Fokus behalten. Denn Ihre Verdauungsorgane reagieren empfindlicher als sonst auf Stress und zu hastiges Essen.

♍ Jungfrau (23.8.–23.9.): Der Oktober läuft rund! Sie sind sehr kreativ, wenn es darum geht, Ihre Talente ins rechte Licht zu setzen! Zudem besitzen Sie auch in finanziellen Angelegenheiten ein glückliches Händchen. Ihre Freundschaften und die Liebe geben ebenfalls Anlass zur Freude.



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 Holding GmbH,
Ettlingen/Deutschland

Organ
Offizielles Organ der BEAUTY FORUM SWISS

Herausgeber und Verlag
Health and Beauty Marketing
Swiss GmbH
Geschäftsführer:
Roger von Ah, Roberto Valente
Zinggertorstrasse 1a
6006 Luzern
Tel. 041 417 07 70
Fax: 041 417 07 71
www.health-and-beauty.ch
info@health-and-beauty.ch

Redaktion
Nadine Frank
Tel. 049 7243 72 78 115
nadine.frank@health-and-beauty.com

Grafik/Repro
hofmann infocom GmbH

Leser-Service
Erika Scheidegger
Tel. 041 417 07 78
Erika.Scheidegger@health-and-beauty.ch

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

Projektleitung Messe
Michelle Kuliskiewicz
Tel. 041 417 07 75
michelle.kuliskiewicz@health-and-beauty.ch

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 Holding GmbH
Ludwig-Erhard-Str. 2
D-76275 Ettlingen
Postfach 10 04 11
D-76258 Ettlingen
Tel. +49 7243 7278-0
Fax: +49 7243 7278-227
www.beauty-forum.com

Frankreich
Health and Beauty
Marketing France SARL
50, rue de Miromesnil
F-75008 Paris
Tel. +33 1 84 79 27 80
info@health-and-beauty.fr
www.beauty-forum.fr

Griechenland
Beauty Greece Tsirimokou O.E.
Vouliagmenis Ave 415 & Ergaton Typou 2
16346 Ilioupoli
GR-11710 Athen
Tel. +30 210 9010016
Fax +30 210 9016663
info@beautygreece.gr
www.beautygreece.gr

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

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

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

Slowenien
Apertus d.o.o.
Kamniska ulica 12
SI-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 Bebil-
derung der Fachartikel selbst vorzunehmen.

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

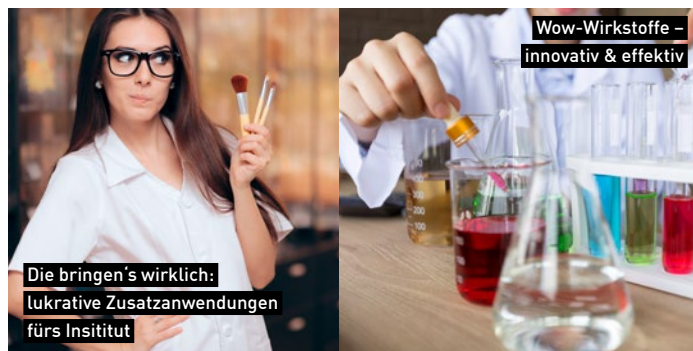
VORSCHAU

11/2020



DOSSIER: FRAUENSACHE

Eine Frau in den Wechseljahren benötigt ein anderes Pflegekonzept als eine Frau in den Zwanzigern. Die Haut von Frauen und ihre Bedürfnisse verändern sich im Alter, hormonell bedingt sowie durch die jeweiligen Lebensumstände. Darum stellen wir Ihnen im Dossier individuell angepasste Pflegekonzepte vor: vom Treatment während einer Schwangerschaft bis hin zu den besten Behandlungsmöglichkeiten in den Wechseljahren oder den besten Wirkstoffen während der Menstruation – hier ist für jede Frau etwas dabei!



BEAUTY FORUM 11/2020 erscheint am
19. NOVEMBER 2020

Die BEAUTY FORUM-Themenhighlights der Ausgabe 12/2020:

- Dossier: Match Maker – diese Beautykombis passen zusammen
- Social Media: Fluch oder Segen?
- Schmerzende Füße – Ursachen und Behandlung

Abo-Hotline: Tel. 041 417 07 70

Werbepartner in dieser Ausgabe

Dr. Spiller Pure SkinCare Solutions	5	Medizintechnik von Tulechov	31
Fachakademie für Ästhetische und Medizinische Kosmetik	30	Parker Wellgroup GmbH	32
Health and Beauty Marketing Swiss GmbH	39, 59, U3	SFK Schweizer Fachverband für Kosmetik	7
Lydia Dainow Suisse		Swissestetic AG	33, U4
Cosmetic GmbH	37	Tobas GmbH	U2
		Trybol AG	17

Ganz persönlich

Kosmetikerin

Elena Vurma



ist seit 2005 selbstständige Kosmetikerin der Amaya AG mit Standorten in Aarau und Lenzburg. Sie beschäftigt 14 Mitarbeiterinnen, davon sind vier Auszubildende. Daneben führt sie noch ein Airbnb im Tessin und ist derzeit in der Ausbildung zur Yoga-Lehrerin. Privat ist Sie verheiratet und hat zwei kleine Kinder im Alter von zwei und sechs Jahren.

ZUR BEAUTY-BRANCHE BIN ICH GEKOMMEN ...

... indem ich direkt nach der obligatorischen Schulzeit ganz klassisch die dreijährige Ausbildung zur Kosmetikerin EFZ absolviert habe.

AN MEINEM BERUF FASZINIEREN MICH ...

... die Vielseitigkeit und die Möglichkeit, seinen eigenen persönlichen Stil zu verwirklichen und laufend neue Inspirationen in den Alltag zu integrieren.

NEUE ENERGIE TANKE ICH ...

... im Wald, beim Yoga oder Meditieren.

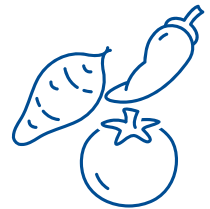


Mein liebstes Reiseziel:

Zurzeit zieht es mich am liebsten ins Tessin. Manchmal suchen wir nach den schönsten Plätzchen in der Ferne und vergessen dabei, wie schön wir es in der Schweiz haben.

MEIN LIEBLINGSGERICHT ...

... Soulfood – Nahrung die uns gut fühlen lässt – regional, saisonal und frisch!



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

... da gibt es niemand Speziellen. Die besten Begegnungen treten meist völlig unerwartet auf.

3 DINGE ...

... ohne die ich nicht leben kann:



- 1 Liebe,
- 2 Familie,
- 3 ein schönes Zuhause.

NUR SCHWER VERZICHTEN KÖNNTE ICH AUF ...

... meine Familie, gutes Essen, Yoga und die vier Jahreszeiten mit all ihren Schönheiten.

MEIN GRÖSSTER WUNSCH ...

... ist ein gesundes und glückliches Leben auf einem friedvollen und sauberen Planeten.

DIESES MOTTO LEBE ICH:

Wer seinem inneren Kompass folgt, kommt auch mit geschlossenen Augen ans Ziel!



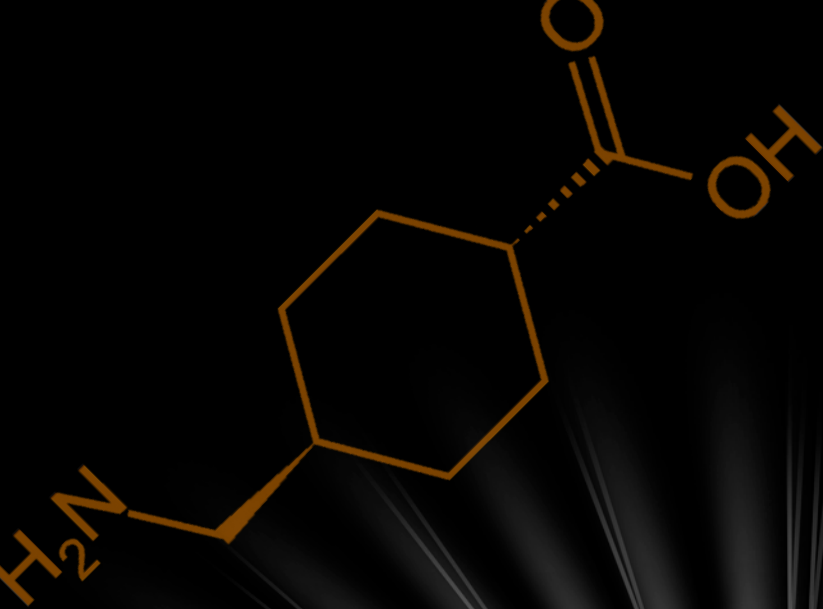
8. + 9.
Mai 2021

BEAUTY FORUM SWISS 2021 VALUE OF COMMUNITY

BEAUTY FORUM SWISS | DIE SCHWEIZER BEAUTY-FACHMESSE
8. + 9. MAI 2021

WWW.BEAUTY-FAIRS.CH





tran3x

by

mesoestetic®



multidimensionale Depigmentierungslösung
für ein einzigartiges Ergebnis

swissestetic®
medical solution

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