

# 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





## 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**

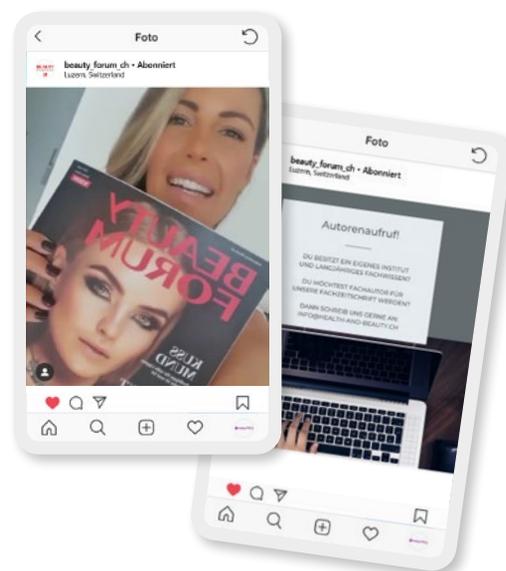


**BEAUTY FORUM  
BUSINESS 5/2020**

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



50

**TRENLOOKS**

Diese Make-up-Looks sind jetzt im Trend



34

**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](http://www.oliver-haenisch.com)  
Foto: Marion Schult, [www.marionschult.com](http://www.marionschult.com)  
Model: Marie Kraft, Styling: Merch Mashiah



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](http://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](http://www.babor.ch)



Babor will die Elektromobilität im eigenen Unternehmen fördern.

## BELIEBT BEI KUNDEN

**Jean D'ArceI** | 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.jeandarcel.ch](http://www.jeandarcel.ch)



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



Die nächste Prüfung für Naildesignerinnen zur Q-Labelzertifizierung des Fachverband 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-Labelzertifizierung 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](http://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-Erfolgs-wettbewerbs finden Sie unter

[www.belico.ch](http://www.belico.ch)



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

Fotos: Phyt's; Jean D'ArceI/Focus Money; Babor; Swissnaildesign.ch; Belico/Iryna Preuß

#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](http://www.beauty-forum.ch/online-seminare)

## BEAUTY



Online ab 3. November

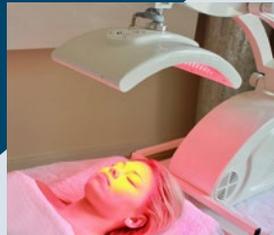
### KOMBI GESICHTS- UND KÖRPERBEHANDLUNGEN

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!



# 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](mailto:nadine.frank@health-and-beauty.com). Ich leite Ihr Anliegen weiter!



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



# LYDIA DAINOW

SUISSE COSMETIC

## 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.
- Entlohnen 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 ➤



# 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](http://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,



## 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](http://www.beauty-forum.ch) finden Sie unter dem Webcode 154158 mehr zum Thema.



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 Gesichtscremes (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 anders 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. □



### EVELYNE FLEISCHER

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

# 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](http://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 aerogene 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](http://www.beauty-connection.ch)

# 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.

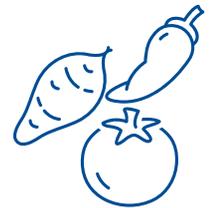


### Mein liebstes Reiseziel:

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 WÜRDTE ...

... 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!*