

BEAUTY FORUM



MARKETING STRATEGIE

Social Media im Institut
ab Seite 20 und 24

RICHTIG LUKRATIV

Kluge Investitionen tätigen
ab Seite 48

Dossier:

Match Maker

Diese Behandlungen passen perfekt zusammen
ab Seite 32

Erleben Sie Ihre persönliche Star-Behandlung mit geneo.

Fantastische Resultate mit dem einzigartigen Kapsel-System.



Scan mich

www.oxygeneo.ch

Reservieren Sie Ihren Termin, wir besuchen Sie vor Ort.

Swiss Beauty Point

Grindelstrasse 12, 8303 Bassersdorf

Tel.: +41 44 803 22 11, office@tobas.ch

geneo



Oh du *fröhliche!*

Dieses Jahr ist die Vorweihnachtsstimmung vielleicht nicht ganz so fröhlich wie gewohnt. Trotzdem sollten wir uns auf diese Zeit freuen und mit dem Jahr 2020 unseren Frieden machen. Denn dieses Jahr hat uns doch auch einiges gelehrt, auf was es zum Beispiel wirklich im Leben ankommt: Wenn man etwas vermisst wie enge familiäre oder freundschaftliche Bindungen, merkt man doch erst, was das Leben wirklich ausmacht.

Wir haben zudem gelernt, dass wir uns in diesen unsicheren Zeiten geschäftlich besser fokussieren müssen. Sie sollten sich beispielsweise mit Fragen auseinandersetzen, ob sich Ihre apparative Investition wirklich lohnt oder welches Gerät zu Ihrem Angebot passt. Wie Sie eine ordentliche Rentabilitätsrechnung erstellen können, lesen Sie im Artikel „**Richtig investieren**“ **ab Seite 48**. Und wenn Sie bereits ein lukratives Gerät im Kopf haben oder gar schon erworben haben, dann schauen Sie doch in unserem **Dossier „Match Maker“ ab Seite 32**, wie Sie Ihr Gerät effektiv und gewinnbringend mit anderen kombinieren können.

Doch auch die beste Strategie bringt nichts, wenn die Kunden fehlen. Wie Sie mithilfe von Social Media Kunden von sich überzeugen können, lesen Sie im Artikel „**Social Media leicht gemacht**“ **ab Seite 20** oder im Interview mit Unternehmerin Irina Yalcin „**Durchstarten mit Instagram & Co.**“ **ab Seite 24**. Und denken Sie daran: Die Beauty-Branche ist eine Community! Darum stellen wir Ihnen nun regelmässig Fachverbände vor, die Sie bei Ihren Anliegen gerne unterstützen. Wir starten mit der **Vorstellung des Fachverbands Swisssnaildesign.ch ab Seite 8**.

Sie sind nicht allein – zusammen schaffen wird das! Viel Spass beim Lesen.

Nadine Frank

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

LESEN SIE AUCH



BEAUTY FORUM NAILPRO 8/2020

Passend gemacht:
Kunden individuell
behandeln

Vino-Anti-Aging:
Handpflege mit der
Kraft der Traube

Aus kurz mach lang:
Nagelverlängerung mit
Tip oder Schablone

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



MEIN LESE-TIPP:

Sie sind unsicher, worauf Sie beim Gerätekauf oder Geräteleasing achten müssen? Dozent zur BP-Fachausbildung Thomas Schütz erklärt Ihnen im Artikel „**Richtig investieren**“ **ab Seite 48**, wie Sie Fehlkäufe vermeiden können.



48

**RICHTIG
INVESTIEREN**
Fehlkäufe
vermeiden



32

Dossier
**MATCH
MAKER**
Diese Beauty-
Kombis passen
zusammen

Inhalt

DEZEMBER 2020

COMMUNITY

- 6 : Branchen-News
- 8 : **Swissnaildesign.ch**
Serie: Verbände stellen sich vor
- 10 : Ja, like mich doch
- 11 : **(Sk)Influencer**

BEAUTY & CARE

- 12 : **Geht runter wie Öl**
Face Oils
- 17 : **Was würden Sie tun?**
Serie: Alltagsprobleme im Institut
- 18 : **Silber**
Serie: premium beauty, Teil 8
- ▶ 20 : **Social Media leicht gemacht!**
Tipps für Facebook und Instagram
- 23 : **News**
Pflege
- ▶ 24 : **Durchstarten mit Instagram & Co.**
Social Media im Business, Interview mit Irina Yalcin

- 26 : **Starke Helfer**
Hautreinigung mit Apparaten
- 28 : **Blue Beauty**
Neuer Trend
- 31 : **News Medical Beauty**

▶ DOSSIER

- 32 : **Match Maker**
Intro
- 34 : **6 Apparative Traumpaare**
Was geht zusammen und was nicht?
- 38 : **Ultra flexibel**
Mögliche Kombi-Treatments mit Ultraschall
- 40 : **Perfekte Partner**
So profitiert Ihr Institut von Kooperationen
- 42 : **Stille Wellness, heilige Wellness**
Stress vermeiden
- 44 : **Achtsamer Kundenumgang**
Clean Beauty, Teil 2
- 46 : **Problemzone Fuss**
Fussfehlstellungen behandeln

LIFE & WORK

- ▶ 48 : **Richtig investieren**
Fehlkäufe vermeiden

STYLE & FASHION

- 52 : **Maskierte Schönheit** 🦠
Golden Mask Glamour Look
- 55 : **News Style**

MESSE

- 56 : **Be part of our community!**
BEAUTY FORUM SWISS

IN JEDER AUSGABE

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

Titelbild:

Make-up-Artistin: Marguerite Gebhardt
Foto: Mascha Dahan Feldman Imagism.Studio
Model: Iryna Rozhyk

Gemeinsam stark!

Wir halten zusammen.



**2020 ist anders als die Jahre zuvor,
2020 verlangt uns allen viel ab,
2020 werden wir so schnell nicht vergessen.**

Wir möchten Ihnen von Herzen DANKE sagen
für Ihre Treue!

Ihr BEAUTY FORUM Team

Illustration: Singleline/Shutterstock.com

BEAUTY
FORUM



NAILPRO



BUSINESS



MEDICAL

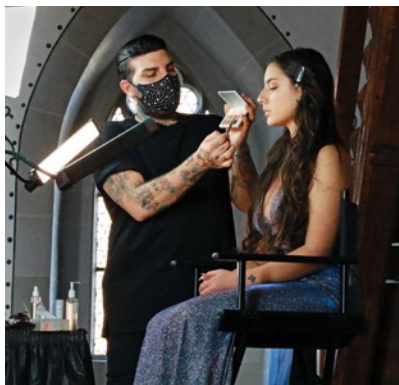
SPEZIAL SCHULUNGEN

Jean D'Arcel | Das Familienunternehmen Cosmetix SA bietet regelmässige Spezialschulungen zu unterschiedlichen Haut-Themen im kleinen, aber feinen persönlichen Umfeld an. Zur Vorfrühlingszeit, vor der Covid-19-Pandemie, konnten sich die Teilnehmerinnen unbedeckt zeigen. Weitere Informationen zum Thema finden sich auf der Website des Unternehmens.

Tel. 044 771 14 14, www.jeandarcel.ch



Im Vorfrühling, vor der Covid-19-Pandemie, konnten die Schulungen bei Cosmetix SA noch ohne Masken und Abstandsregeln stattfinden.



Make-up-Artist Dario dos Santos kreiert live das Step-by-step „Soft Natural Glam Look“ an Model Aleya. Das Ergebnis ist im rechten Bild zu sehen.

INSPIRIERENDE *Masterclass*

Beauty Masterclass/Dario dos Santos | Zum zweiten Mal präsentierte Dario dos Santos auf Schloss Lenzburg im Kanton Aargau, unter Einhaltung der Hygienemassnahmen, eine Step-by-step-Schulung mit gleich zwei unterschiedlichen Make-up-Looks. Mit seinen Seminaren will der Make-up-Artist einen Austausch in der Community ermöglichen und eine Basis schaffen, dass jeder – vom Profi bis zum Einsteiger – die beste Technik erlernen kann: „Ich bin überaus stolz, dass ich meine Masterclass schon zum zweiten Mal in diesem Jahr trotz der aussergewöhnlichen Lage durchführen konnte. Für einen Moment war die aktuelle Situation vergessen, und die Begeisterung über das Event und die gemeinsame Make-up-Leidenschaft überragte.“ Als Special gab es für jeden Teilnehmer ein gut gefülltes Goodie Bag, sodass die Teilnehmer die Möglichkeit haben, das Know-how von Make-up-Artist Dario dos Santos und seine Beauty-Geheimnisse selbst umzusetzen. Das nächste Live-Event wird allerdings erst geplant, wenn sich die allgemeine Situation verbessert hat.

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

MEHR *Zusammenhalt*

Musculus Cosmetics | Das Unternehmen bietet seinen Kunden regelmässige News- und Update-Seminare an. Ziel dabei ist es, immer auf dem neuesten Stand der Produkte zu sein, sich mit Branchenkolleginnen auszutauschen, neue Verkaufstipps zu erhalten und gemeinsam eine Lösung für individuelle Anliegen zu finden. Bei den Terminen stehen die Begeisterung für die Arbeit und das gegenseitige Profitieren von Arbeitserfahrungen an oberster Stelle.

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



Das Unternehmen Musculus Cosmetics bietet seinen Kunden regelmässige News- und Update-Seminare an.



Isabelle Ritler aus Luzern ist aktuelle Gewinnerin des Belico-Wettbewerbs „Best of Beauty“.

ÜBERZEUGENDER UMSATZ

Belico | Das Unternehmen Belico gratuliert der neuen Gewinnerin des Belico-Wettbewerbs „Best of Beauty“ Isabelle Ritler zu ihrer Umsatzsteigerung von über CHF 7'200.00 in nur 12 Monaten durch den Verkauf von Produkten. Als Gewinn erhält die Kosmetikerin ein Preisgeld in Höhe von CHF 1'800.00 zur Verschönerung ihres Instituts „Belle – Haut im Fokus“ in Luzern. Produkt- und Konzeptinfo zur Teilnahme des Belico-Erfolgswettbewerbs finden Sie unter

www.belico.ch

WIR MACHEN UNS FÜR SIE STARK!

WERDEN SIE MITGLIED



Ihr Beruf unsere Kompetenz!

**WIR VERTRETEN IHRE
INTERESSEN**



© Photocreo Bednarek

**SPECIALS FÜR
MITGLIEDER**



© Vjom / © djystock

**GRUNDBILDUNG
KOSMETIKERIN EFZ**



© Studio Romantic

**WEITERFÜHRENDE LEHRGÄNGE
AUF EIDGENÖSSISCHER EBENE**



© oatawa

Nageln mit Köpfchen

Verbände
stellen
sich vor

SWISSNAILDESIGN.CH –

Der Verband Swissnaildesign.ch bietet für Naildesignerinnen eine Plattform, um sich weiterzubilden, sich zu informieren, sowie Hilfestellung bei Fragen rund ums Business zu bekommen. Die vom Verband angebotene Q-Label-Zertifizierung bürgt zudem für fundiertes Fachwissen und das nötige Ansehen im Beruf als Naildesign-Profi.



Social-Media-Communities sind im Nail-Business sehr beliebt. Das Anliegen des Berufsverbandes ist es, zusätzlich das Ansehen des Berufs im realen Leben zu stärken sowie als Nail-Community gegenüber Konsument und Behörden gemeinsam stark aufzutreten und füreinander einzustehen. Der Beruf der Naildesignerin ist jung und dynamisch und immer im Wandel – genauso wie der Fachverband Swissnaildesign.ch: Im Jahre 2005 wurde beim Schweizer Fachverband

für Kosmetik SFK die Fachsektion Naildesign ins Leben gerufen. Nach rund fünf Jahren sehr intensiver Aufbauarbeit im Schutz des Dachverbandes erfolgte der Schritt in die Selbstständigkeit.

Optimaler Ansprechpartner

Verbandsmitglieder können sich mit Swissnaildesign.ch ganz auf ihre Kernkompetenz im Nail-Bereich fokussieren. Gibt es neue Informationen im

Hygienebereich, zusätzliche Zahlungsmöglichkeiten, sind Pishing-Mails im Umlauf und wichtige Branchen-News, werden die Mitglieder über ihr Handy informiert. Bei Problemen mit Verträgen, unliebsamen Nachbarstudios und Sorgen aller Art, kann sich das Mitglied an das Team von Swissnaildesign.ch wenden, das dann im Rahmen seiner Möglichkeiten das Thema für sie abklärt.

In der aktuellen wirtschaftlich harten Zeit ist es für die Nailbranche wichtig, dass ihre Probleme auch von Be-



Swissnaildesign.ch bietet seinen Mitgliedern eine optimale Plattform, um sich:

- fundiert weiterzubilden,
- seriös zu informieren,
- bei Fragen an ein engagiertes Team zu wenden.

hörden, Versicherungen und Ämtern wahrgenommen werden und die Presse fundiert über ihren Beruf schreibt. Der Verband Swissnaildesign.ch versteht sich als Sprachrohr der Branche nach aussen und engagiert sich für Sie und Ihre Interessen als kompetente Berufsfrau und Firmeninhaberin.

Im Zeitalter von Social Media ist die Naildesignerin ständig neuen Trends und Informationen ausgesetzt. Auch hier unterstützt der Verband seine Mitglieder regelmässig mit abgeklärten Hintergrundinformationen und



Mitglieder des Fachverbands profitieren unter anderem von exklusiven Weiterbildungen.

geht auf die Anliegen der Mitglieder schnell und seriös ein.

Zertifizierte Weiterbildung

Neben dem Vernetzen, Vertreten und Weiterleiten wichtiger Brancheninformationen ist dem Verband die Aus- und Weiterbildung der Naildesignerin

besonders wichtig. Mitglieder können von vielen Weiterbildungsangeboten profitieren. Der Verband bietet auch die Q-Label-Zertifizierung an, bei der sich die geprüfte Naildesignerin von der Masse abheben und Praktikums-Studio für Auszubildende werden kann. Die Prüfung steht allen interessierten Naildesignerinnen offen. Die Zertifizierung bürgt für tiefe Fachkenntnisse, weist fundiertes Praxiswissen und einwandfreie Hygienebedingungen nach. Die damit verbundene Anerkennung hilft den Konsumenten, ein qualitativ hochstehendes Nagelstudio zu finden. Neu ist, dass Naildesign nun auch über den Verband gelernt werden kann. Die Ausbildung zur „Naildesignerin Q-Label“ beruht auf dem 3-Säulen-Prinzip, bei dem ausgewiesene Ausbildungsinstitutionen die Lernenden ausbilden. Im zugewiesenen Praktikums-Studio können die Auszubildenden das Erworbene umsetzen und lernen dabei gleichzeitig den Arbeitsalltag der Naildesignerin von Grund auf kennen. Überbetriebliche Kurstage des Berufsverbandes ergänzen die Ausbildung und führen die Lernenden an die Abschlussprüfung heran. □

AUF EINEN BLICK

Mitglieder des Verbands profitieren wie folgt:

- Kostenloses Fach- und Beratungstelefon für direkte Fragen und Anliegen.
- Aktuelle Informationen über Gesetzgebung, bevorstehende Gesetzesänderungen und neue Verordnungen rund um den Geschäftsalltag.
- Bis zu 50 Prozent Preisermässigung beim Besuch von Weiterbildung, Schulung und Anlässen von swissnaildesign.ch.
- Regelmässige Informationen über wissenschaftliche Erkenntnisse, neueste Trends und Produkte.
- Gratis Firmeneintrag mit Logo auf der Swissnaildesign.ch-Website.
- Diverse Fachunterlagen, zum Beispiel Visitenkarten, Weiterbildungspässe, Reglemente, Muster-Dokumente und vieles mehr, zum reduzierten Preis.
- Spezialangebote von sorgfältig ausgewählten Firmen.
- Cash Back auf investierte Weiterbildung und Hygieneeinrichtungen. Mitglieder erhalten Rückvergütungen auf zehn Prozent der Weiterbildung oder fünf Prozent auf Hygieneeinrichtungen.
- Sie erhalten Weiterbildungsangebote und werden zur jährlichen Fachtagung der Naildesigner/-innen eingeladen.
- Reduzierter Preis für Arbeitsmaterialien, organisiert vom Verband.
- Reduzierte Abos der Fachzeitschriften von Health and Beauty wie BEAUTY FORUM oder BEAUTY FORUM MEDICAL.
- Zusätzliche Mitgliedschaft beim Berufsverband SGMK der medizinischen Kosmetik.

swissnaildesign.ch
der berufsverband

swissnaildesign.ch
Tel. 079 425 87 74
www.swissnaildesign.ch
office@swissnaildesign.ch

#beautyforumschweiz

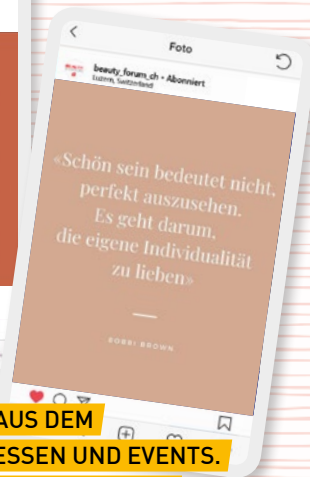
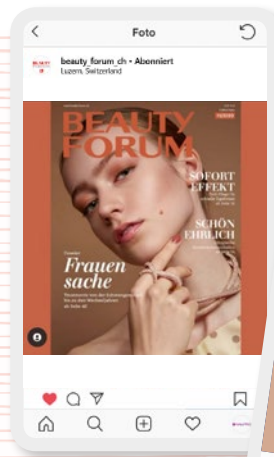
JA, **LIKE** MICH DOCH!



WWW.INSTAGRAM.COM/BEAUTY_FORUM_CH



AUF INSTAGRAM ZEIGEN WIR
EUCH NICHT NUR, WAS WIR DEN
GANZEN TAG MACHEN,
UND WAS UNS INSPIRIERT,
SONDERN ...



... AUCH TOLLE HIGHLIGHTS AUS DEM
HEFT, VON UNSEREN MESSEN UND EVENTS.
WIR FREUEN UNS ÜBER EIN HERZ VON EUCH!

www.beauty-forum.ch

ONLINE MEHR ERFAHREN!

WWW.BEAUTY-FORUM.CH



SCHAUT VORBEI AUF UNSERER WEBSITE!
DORT ERWARTEN EUCH TOLLE ZUSATZINFORMATIONEN
ZU ARTIKELN, LEHRREICHE ONLINE-SEMINARE
UND, UND, UND ...

WWW.BEAUTY-PROFI-SHOP.CH

Jede Ausgabe der BEAUTY FORUM ist auch online erhältlich. Ihr habt die Wahl, ob ihr die BEAUTY FORUM lieber als Printmagazin in der Hand haltet oder sie euch auf dem Tablet oder PC anschaut.

Ausgabe verpasst?

Euch interessiert ein Thema, das in der BEAUTY FORUM war, habt aber die Ausgabe verpasst oder verlegt? In unserem Online-Archiv könnt ihr auf alle Ausgaben zugreifen.



(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 8. Dezember

DIE RICHTIGE HYGIENE IM INSTITUT

Die richtige Hygiene im Institut ist in diesen Zeiten wichtiger denn je. Doch wie stellt man im Institutsalltag einen reibungslosen Hygieneablauf sicher, und was muss bei einem Hygieneplan alles beachtet werden? In unserem Tutorial gibt Kosmetikerin Melanie Miniaci praktische und hilfreiche Tipps zur Umsetzung.

Referentin:
Melanie Miniaci

Weiteres Online-Seminar:
Wedding Beauty für den besonderen Tag,
Referentin: Christina Wenst,
online ab 12. Januar

MEDICAL



Online ab 16. Dezember

DIE HAUT – ANATOMIE, PHYSIOLOGIE, EFFLORESCENZENLEHRE

Oft ist es schon einige Jahre her, dass man sich während der Kosmetikausbildung mit der Anatomie und der Physiologie der Haut beschäftigt hat. Heilpraktikerin und Kosmetikerin Rose Steffen bringt Ihnen die wichtigen Informationen zum Thema Haut wieder in Erinnerung und ergänzt Ihr Fachwissen.

Referentin:
Rose Steffen

Weiteres Online-Seminar:
So straffen Sie Cellulite-Haut im Institut,
Referentin: Giedre Rasche,
online ab 23. Februar

BUSINESS



Online ab 14. Januar

WHATSAPP: BESSER ALS E-MAIL UND TELEFON?

Kunden sind schwer per Telefon erreichbar, und E-Mails werden schnell übersehen. WhatsApp-Business und weitere Vorkehrungen machen es möglich, eine gewinnbringende Kommunikation für Sie und Ihre Kundinnen anzubieten. Whats-App-Experte Michael Elbs erklärt, wie Sie den Chat nutzen können.

Referent:
Michael Elbs

Weiteres Online-Seminar:
Erfolgsfaktor Stimme – so überzeugen Sie!, Referentin: Barbara Blagusz,
online ab 10. Februar

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:
Bettina Hillemacher

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



..... BEAUTY & CARE

Geht runter *wie Öl*

FACE OILS – Sie sind aus der Kosmetikbranche nicht mehr wegzudenken und erfreuen sich grosser Beliebtheit. Sie sind vielseitig einsetzbar und dienen als zusätzlicher Booster. Welches Öl eignet sich am besten für welchen Hauttyp? Kosmetikerin Stephanie Seng liefert Ihnen die Antworten.





Bei empfindlicher Haut, die mit Rötungen und Reizungen reagiert, empfiehlt sich ein Gesichtsl, das frei von synthetischen Zusatzstoffen und Parfüm ist.

Ein Gesichtsl stärkt die natürliche Schutzbarriere und versorgt empfindliche und trockene Haut mit ordentlich Feuchtigkeit und essenziellen Fettsäuren – die perfekte Tages- und Nachtpflege! Selbst als Foundation bietet das Gesichtsl heute neue Möglichkeiten. Aber auch ölige und fettige Haut kann von einem Öl profitieren.

Das richtige Öl

Bei einer öligen, zu Unreinheiten neigenden Haut eignen sich Öle mit einer talgreduzierenden Wirkung. Argan-, Traubenkern-, Hanf- und Jojobaöl verstopfen die Poren nicht und wirken entzündungshemmend. Die Haut bekommt das Signal, dass genug Talg

und Sebum vorhanden sind. Der Effekt: Der Teint glänzt weniger stark und auch Pickel und Unreinheiten werden gemindert.

Wichtig ist, darauf zu achten, dass das Gesichtsl nicht komedogen ist. Der Begriff komedogen beschreibt, ob ein Öl die Poren verstopft und Pickel oder Mitesser begünstigt.

Trockene Haut spannt nach der Reinigung. Ein Gesichtsl für trockene, schuppige Haut ist reich an essenziellen Fettsäuren und Lipiden, die der Lipidschicht der Haut zugeführt werden. Ein pflanzliches Öl speichert Feuchtigkeit deutlich länger als eine normale Feuchtigkeitscreme.

Empfindliche Haut reagiert oft mit Rötungen, Reizungen und juckender Haut. Es empfiehlt sich ein Gesichtsl, das frei von synthetischen Zusatz-

stoffen und Parfüm ist und hautberuhigende Eigenschaften aufweist.

Bei einer anspruchsvollen und reiferen Haut lassen sich Fältchen und Linien hervorragend mit dem richtigen Öl behandeln. Der Teint wird schön prall und fest und erhält neue Leuchtkraft. Ein Gesichtsl mit Vitamin C und E wirkt besonders intensiv.

Pflanzliche Öle

Pflanzliche Öle unterteilt man in trocknende, halb trocknende und nicht trocknende Öle. Diese Unterscheidung bezieht sich auf die Geschwindigkeit, in der ein Öl mit Sauerstoff reagiert.

– Weist ein Öl einen Anteil von mehr als 50 Prozent an ungesättigten Fett-



Gesichtsöle eignen sich hervorragend zum Abschminken. Selbst wasserfestes Augen-Make-up lässt sich damit ganz einfach lösen. Einfach die Gesichtshaut anfeuchten und mit einem Wattepad abnehmen.

säuren auf, wird es als **trocknendes Öl** bezeichnet. Trocknende Öle sind sehr leicht und eignen sich daher sehr gut für eine ölige und zu Unreinheiten neigende Haut. Zu den trocknenden Ölen gehören zum Beispiel Granatapfelsamenöl, Holundersamenöl, Johannisbeersamenöl und Wildrosenöl.

- Bei einem Anteil von 20 bis 50 Prozent an ungesättigten Fettsäuren spricht man von **halb trocknenden** Ölen. Diese ziehen nicht so schnell ein wie trocknende Öle und versorgen die Haut mit mehr Fett. Sie



ÖLE FÜR DIE TROCKENE HAUT

- **Avocadoöl:** enthält Omega-3-Fettsäuren sowie Vitamin A und E. Ausserdem kurbelt es die Zellsynthese an.
- **Kokosnussöl:** besitzt einen hohen Gehalt an Fettsäuren. Zugleich beruhigt dieses Öl gereizte Haut und mindert Falten sowie Pigmentflecken.
- **Olivenöl:** ist feuchtigkeitsspendend und sorgt dank Vitamin A und E für mehr Elastizität.

ÖLE FÜR DIE FETTIGE HAUT

- **Arganöl:** lindert Akne, Pickel sowie Unreinheiten und ist reich an Vitamin E, Antioxidanzien und ungesättigten Fettsäuren. Zudem wirkt dieses Öl antibakteriell und hautberuhigend.
- **Hanföl:** wirkt entzündungshemmend und antiseptisch und fördert dank des Wirkstoffes Cannabidiol ein rasches Abheilen von Pickeln.
- **Jojobaöl:** reguliert die hauteigene Talgproduktion und ist entzündungshemmend. Gleichzeitig spendet das Öl eine Extraportion Feuchtigkeit.
- **Wildrosenöl:** pflegt entzündete Haut und Mischhaut. Zudem mindert Wildrosenöl auch Pickelmale und Narben.
- **Traubenkernöl:** ist nicht komedogen, verfeinert die Poren und zieht sehr schnell ein.

LYDIA DAINOW
— SUISSE COSMETIC —



Die perfekte Pflege für natürlich schöne Augen

Entdecken Sie unsere
neuen Augenprodukte:
Perfect Eye Serum, Rich Eye Cream
und Instant Lift Eye Pads.



Naturkosmetik, frei von
synthetischen Inhaltsstoffen.



Mehr Informationen zu den
einzelnen Produkten unter
Telefon: +41 (0)62 878 31 41
www.lydiadainow.com



Gemischt mit einer Foundation sind sie ein neuer Beauty-Hype: Tinted Face Oils.



Je nach Hauttyp gibt es unterschiedliche Öle, die sich zur Pflege eignen.

eignen sich besonders für normale Haut und Mischhaut. Hierbei handelt es sich unter anderem um Sonnenblumenöl, Traubenkernöl, Walnusskernöl und Weizenkeimöl.

- **Nicht trocknende** Öle enthalten unter 20 Prozent ungesättigte Fettsäuren und ziehen sehr langsam in die Haut ein. Sie eignen sich besonders zur Pflege von trockener und strapazierter Haut. Die bekanntesten nicht trocknenden Öle sind Sheabutter, Avocadoöl, Jojobaöl und Mandelöl.

Anwendung

Die Verwendung eines Gesichtöls ist vielseitig. Natürlich wird es häufig pur auf die Haut aufgetragen. **Hierbei ist darauf zu achten, dass es in die noch feuchte Haut einmassiert wird.** Die

Haut sollte zuvor mit einem Gesichtswasser gereinigt werden. Denn geben wir nur Öl auf die Haut, kann sie damit allein nichts anfangen.

Sobald aber Wasser dazukommt, bildet sich eine spontane Emulsion, indem hauteigene Emulgatoren die beiden Komponenten verbinden. In Form dieser Emulsion werden Öle und Wasser zusammen besser in die Haut transportiert. Das Anfeuchten ist also ein Muss! **Der Vorteil von Ölen ist, dass sich jedes Öl hervorragend mit einer Tages- oder Nachtpflege mischen lässt,** sowie auch mit einem hauttypspezifischen Serum.

Trend

Ein ganz neuer Hype sind die **Tinted Face Oils**. Diese Öle sind eine Mi-

schung aus Foundation und Gesichtspflege. Sie basieren auf pflanzlichen Ölen, wie zum Beispiel das Jojobaöl oder das Avocadoöl. Hinzu kommen weitere mineralische Inhaltsstoffe wie Kieselsäure, Glimmer, Tonerde, Titandioxid und natürlich Eisenoxide. Es handelt sich um ein wasserfreies, öliges Produkt. **Durch die verarbeiteten pflanzlichen Öle hat es meistens eine ultraleichte und sehr geschmeidige Textur.**

Um eine leichte bis mittlere Deckkraft zu erreichen empfiehlt es sich, das Öl mit einem Pinsel in die Haut einzuarbeiten. Sicherlich eignet sich diese Foundation eher für eine normale bis trockene Haut, da selbst bei einer Mattierung durch den Gesichtspuder die Haut einen leichten Glow hat. □

BLITZ-EFFEKT

Für einen Extra-Glow am Tag sorgt ein Tropfen Gesichtöls, gemischt ins Make-up. Die Haut erhält einen wunderschönen Glow und strahlt den ganzen Tag. Als Booster lässt sich ein Öl unter

der hauttypspezifischen Maske verwenden. Hierzu massiert man zehn bis 15 Tropfen des Öls über die feuchte Haut ein. Die Maske wird intensiviert und die Wirkstoffe des Öls können tiefer eindringen.



STEPHANIE SENG

Die Kosmetikerin und Hautpflegeexpertin betreibt ihr eigenes Institut Schoonheid Cosmetics in der Nähe von Freiburg. Sie hat sich auf die Gesundheit der Haut, individuelle Hautpflege und Skin-coaching spezialisiert.



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 4 ««

„Eine meiner Neukundinnen versuchte, bei der Bezahlung zu verhandeln, wollte den Preis hartnäckig runterdrücken und beharrte auf einem Preisnachlass. Was hätten Sie getan?“

Vreni D., Kosmetikerin aus Zürich



Mit Rat und Tat zur Seite steht in diesem Monat **Mechtild Koch**.

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

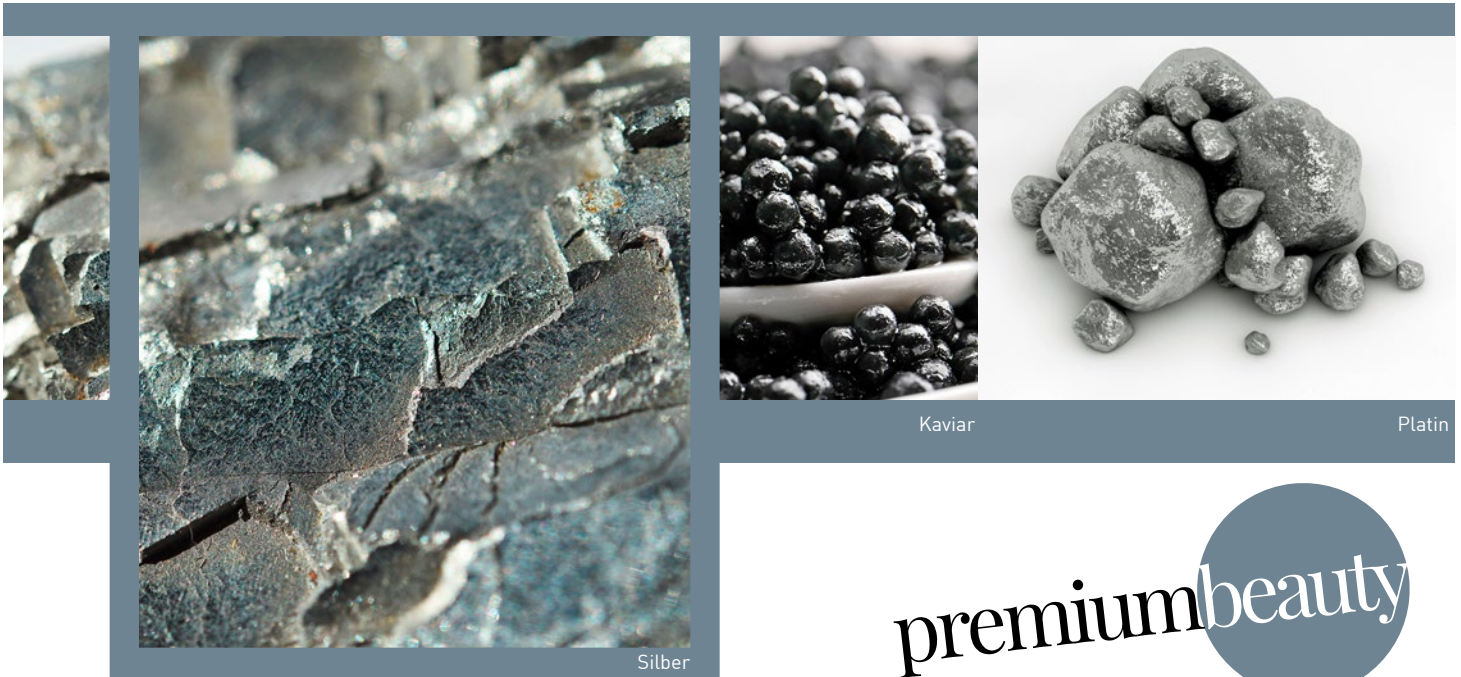
Wer als Selbstständiger arbeitet, wird immer mal wieder damit konfrontiert, dass Kunden einen Preisnachlass erfragen. Für diesen Fall sollten Sie sich im Voraus eine Strategie überlegen. Wenn Sie dem Kunden vorschnell entgegenkommen, vermittelt das den Eindruck, dass Sie den Preis mit einer sehr hohen Gewinnspanne angesetzt haben. Eine weitere Gefahr besteht darin, dass Sie Ihre Glaubwürdigkeit verlieren, weil Sie hinter Ihrem Preis nicht stehen. Bleiben Sie ruhig und freundlich und erklären Sie dem Kunden, dass Sie bei Ihrer Preisgestaltung auf ein Gleichgewicht zwischen Leistung und Preis geachtet haben. Auf der anderen Seite möchte man den Kunden auch nicht verlieren. Wenn ich Kunden entge-

genkomme, wähle ich zwischen drei Varianten: 1. Schlagen Sie Ihrem Kunden eine garantierte Mindestabnahme von Produkten oder Behandlungen vor. Das führt dazu, dass Sie den Kunden an sich binden, und Sie können ihm bei einer weiteren Terminbuchung einen Preisnachlass gewähren. 2. Der Kunde verzichtet auf einen Teil der Leistung und erhält dafür einen günstigeren Preis. Im oben genannten Fall hat der Kunde schon die volle Leistung erhalten, hier könnten Sie ihm ein Angebot für eine Mehrleistung machen. So signalisieren Sie ein Entgegenkommen, ohne von Ihrem ursprünglichen Preis abzurücken. Ihr Angebot sollte aber im Verhältnis zur Behandlung stehen. 3. Fragen Sie den Kunden freundlich, was er bei einer Preissenkung im Ge-

genzug anbieten kann. Das fordert den Kunden heraus und nimmt ihn in die Pflicht. Es erinnert ihn daran, dass man als Anbieter für seine Leistung auch einen angemessenen Preis verlangen darf. Eine Gegenleistung kann eine Empfehlung in sozialen Netzwerken oder im Freundeskreis sein. Fazit: Stehen Sie dem Kunden selbstbewusst gegenüber und vermitteln Sie ihm, dass Ihr Preis durchaus im Verhältnis zu Ihrer hervorragenden Leistung steht! □



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



premiumbeauty

Silber

SERIE, TEIL 8 – Manchmal muss es eben Kaviar sein! Oder Gold! Oder Champagner! All die Dinge, die für uns Luxus bedeuten, gönnen wir uns auch gerne beim Kosmetikbesuch. Luxuriöse Inhaltsstoffe und ihre Wirkweise stellt Kosmetikprofi Sarah White in unserer neuen Serie vor.

BISHER ERSCHIENEN ...

Austernextrakt	11/2018
Edelweiss	12/2018
Diamant	2+3/2019
Seide	1/2020
Weisser Trüffel	2+3/2020
Gold	9/2020
Gelée royale	11/2020

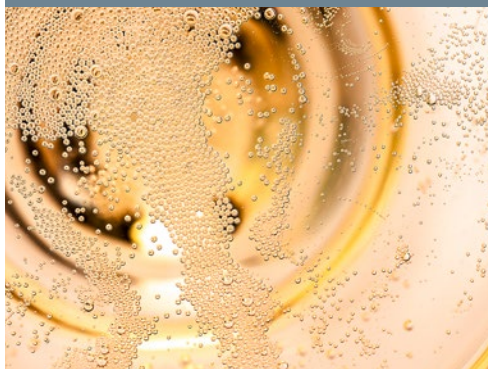
Vor allem aufgrund seiner ausgezeichneten Wirkung gegen Mikroorganismen, die man sich sowohl in Medizin als auch Hautpflege zunutze macht, ist

Silber so wertvoll. Die antimikrobielle Wirkung ist der Grund, warum der Inhaltsstoff in zahlreichen Kosmetikprodukten wie zum Beispiel in Gesichtscremes und Seren, Deodorants,

Zahnpasta und Fusscremes verwendet wird. **Deklariert ist Silber in der INCI-Liste als „Silver“.** Silber kann ausserdem in zertifizierter Naturkosmetik eingesetzt werden. Die übliche



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



Champagner



Perle



Auster

Konzentration liegt zwischen 0,05 bis 0,5%. Bedingt durch die metallisch-graue Farbe des Silbers können auch die Formulierungen, je nach Konzentration, eine hell- bis dunkelgraue Färbung annehmen.

Wirkt antimikrobiell

Silber eignet sich für alle Hauttypen, besonders aber für unreine Haut, Akne aber auch unterstützend bei Neurodermitis oder Psoriasis. Ziel ist es, die **Haut von einer übermässigen Keimbesiedelung zu entlasten**. Denn Silber ist sehr wirksam gegen unterschiedlichste Mikroorganismen wie Bakterien, Pilze und in geringem Masse sogar gegen Viren. Verantwortlich für diesen Effekt sind die positiv geladenen Silberionen (Ag⁺). Forscher vermuten, dass sich die Silberionen an

Zelleiweisse binden und damit wichtige Stoffwechselfunktionen in den Zellen der Mikroorganismen stören. Ausserdem kann Silber in der richtigen Konzentration die optimale Balance der natürlichen Hautflora wiederherstellen: Es soll juckreizstillend, beruhigend und antientzündlich wirken.

Einsatz in Kosmetika

In Kosmetikprodukten wird vor allem das sogenannte Mikrosilber eingesetzt. Dabei handelt es sich um pures Silber mit einer **groben, schwammartigen Struktur** und einer Teilchengrösse von etwa 10 µm. Eine Hautpenetration ist daher auszuschliessen. Die Struktur des Mikrosilbers hat eine grössere spezifische Oberfläche zur Folge, wodurch ausreichend Silberionen generiert werden können. Mikro-

silber sorgt ausserdem für einen **Depoteffekt**, indem über einen längeren Zeitraum kontinuierlich Silberionen abgegeben werden können.

Bei Nanosilber (auch kolloidales Silber) liegen die Partikel in einer deutlich geringeren Grösse von etwa 0,05 µm vor. Zurzeit ist noch zu wenig erforscht, wie die Nanoteilchen im Körper verbleiben oder abgebaut werden und ob sie die Haut unkontrolliert penetrieren und toxisch wirken können. Sie werden deshalb auf der Verpackung separat deklariert. □



SARAH WHITE

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



Weisser Trüffel



Gold



Gelée royale

Social Media leicht gemacht!

TIPPS FÜR FACEBOOK UND INSTAGRAM – Ohne Social Media geht es mittlerweile nicht mehr. Man könnte meinen, jeder müsse zum „Social Media-Experten“ werden und das auch noch neben einem bereits zeitintensiven Beruf. Wahrscheinlich stehen auch Sie erstmal vor der grossen Frage: Welche Kanäle sind die richtigen für mich und was soll ich posten? Wir geben Ihnen hier hilfreiche Tipps, damit auch Sie in die Welt von Social Media erfolgreich eintauchen.



Fotos: 13_Phunkod/Shutterstock.com; Jenny Paulig

Fragen Sie einen Selbstständigen nach seinen Social-Media-Aktivitäten, dann erhalten Sie meist diese Antwort: „Das ist wichtig! Da muss ich dringend etwas machen! Ich bin bloss noch nicht dazu gekommen ...“

Ich nehme an, so ähnlich wird es auch vielen Beauty-Professionals unter Ihnen gehen, die sich aufgefordert sehen, nun auch „Social-Media-Experte“ zu werden.

YouTube, Pinterest, Facebook, Instagram, Twitter, Snapchat und TikTok, das sind die relevanten, aktuellen Social Media-Kanäle. Müssen Sie diese alle bespielen, um heute erfolgreich sein zu können? Die Antwort ist: Nein, das ist für Sie allein nicht zu schaffen und auch nicht notwendig. Erst recht, wenn Sie eher Einsteiger auf dem Gebiet von Social Media sind, rate ich Ihnen, sich auf Facebook und Instagram zu konzentrieren. Das sind die relevanten Kanäle für Ihre Zielgruppen

mit dem Augenmerk auf Kundenbindung und Kundenakquise. Möchten Sie nun wissen, wie Sie diese beiden Kanäle mit professionellen Inhalten zeitsparend bespielen? Dann warten hier ein paar spannende Tipps auf Sie.

Wie fange ich an?

1 Step 1: Die Planung des Contents startet mit einer Mindmap.

Im Social-Media-Bereich spricht man von Content, wenn Inhalte gemeint sind. Um Ihren **individuellen Content** umzusetzen, empfehle ich Ihnen, einmal zu Beginn eine **Mindmap** für Ihr Kosmetikinstitut zu erstellen. Sie erleichtert Ihnen Ihre Planung und Ihren gekonnten **Auftritt** bei Facebook und Instagram.

Halten Sie in der Mindmap Antworten für wichtige, grundlegende Fragen fest. Das schafft Klarheit! Beispiele: Wer sind Ihre Kunden? Welche



Flatlays sind die perfekte Art von Fotos, um Produkte auf Social Media gekonnt in Szene zu setzen.

Altersgruppen kommen zu Ihnen? Wie weit entfernt wohnen Ihre Kunden? Welche Interessen haben sie? Welche Bildsprache möchten Sie verwenden: fröhlich bunt, clean-modern oder eher retro?

Legen Sie Ihr Wording fest. Möchten Sie die „Du“- oder „Sie“-Ansprache wählen? Werden Sie Emojis verwenden? Und welche Farben werden dominieren? Ist Ihr Logo violett, dann

ANZEIGE

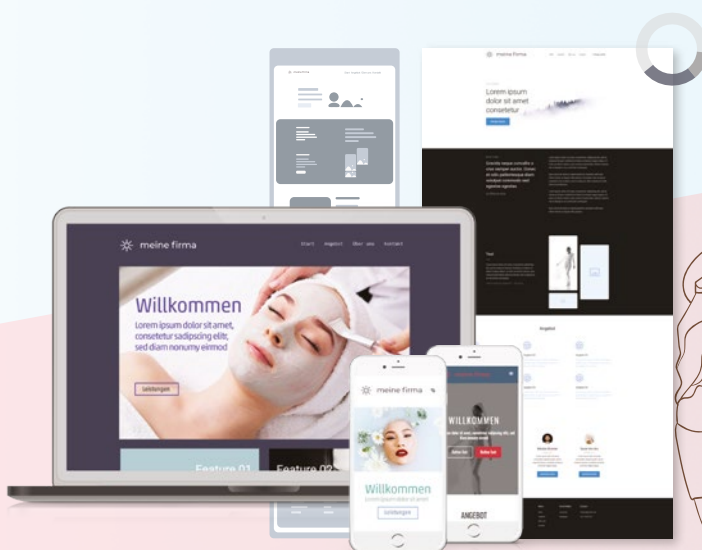


Digital Service

by Simon Keller

Webdesign vom Profi

Mit fast 50 Jahren Branchenerfahrung und den Profis im eigenen Betrieb, weiss die Simon Keller AG wie ein Webauftritt bei Ihren Kunden richtig gut ankommt.



modernes
DESIGN

Informieren Sie Online über Ihr Geschäft, Ihre Produkte und Dienstleistungen. Überzeugen Sie potentielle Kunden, dass ein Besuch bei Ihnen die richtige Wahl ist!

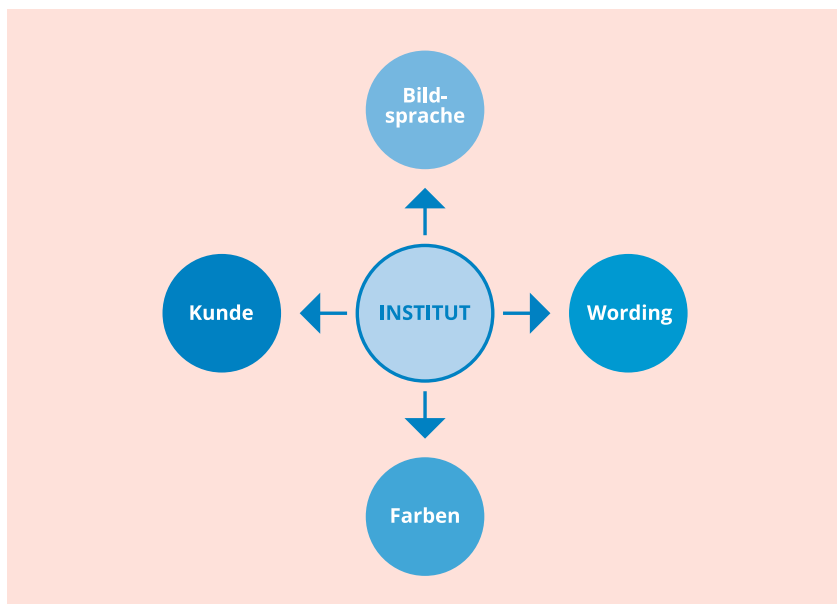
„Meine Webseite ist zu einem wichtigen Teil meines Geschäftes geworden und hilft mir täglich meine Agenda zu füllen.“

Interesse?

www.abo-service.simonkeller.ch

Für weitere Informationen
oder eine persönliche Beratung
erreichen Sie uns unter 034 420 08 00

Bereits für **CHF 1799.-** erhalten Sie unser Basispaket und somit einen topmodernen Internetauftritt für Ihre Firma.



Eine Mindmap erleichtert Ihnen die Planung vorab.

sollte auch diese Farbe in Ihrer Bildsprache häufig zu finden sein. Wichtig ist: Wenn Sie sich einmal entschieden haben, bleiben Sie Ihrer Linie treu. Nicht ständig Wechsel vornehmen!

2 Step 2: Erstellen Sie einen Redaktionsplan.

Wenn Sie sich am Monatsanfang Zeit nehmen und circa drei Posts pro Woche planen und vorbereiten, werden Sie den ganzen Monat über keinen nennenswerten, zeitlichen Social-Media-Druck verspüren. Diese Vorbereitung nennt man **Redaktionsplan**! Ich empfehle Ihnen, den Plan ganz einfach mit Word zu erstellen. In der Tabelle legen Sie links die Uhrzeit Ihres Posts fest, in der Mitte Ihr Foto und ganz rechts Ihren dazugehörigen Text. Im Falle von Instagram denken Sie bitte noch daran, ein paar **Hashtags** (Suchbegriffe mit der „#“ voran)

aufzulisten. Achten Sie in Ihren Texten (die Sie bitte stets eher kurz gestalten) darauf, dass Sie Ihre Kunden zu Kommentaren anregen.

Facebook ist keine Einweg-Kommunikation. Versuchen Sie, mit Ihren Kunden in den **Dialog** zu kommen und auch darin zu bleiben. Schliessen Sie Ihren Beitrag zum neuen Hyaluronsäure-Produkt beispielsweise mit der Frage ab: Gehört ein Hyaluron-Produkt bereits in deine Pflege-Routine? Und bitte keine Panik, wenn Sie zu Beginn nur wenige Likes erhalten. Es gilt nicht die Formel „Likes gleich Reichweite“. Im Gegenteil. Vielleicht haben Sie für einen Beitrag fünf Likes bekommen, dennoch können Ihren Beitrag 10.000 Menschen gesehen haben. Nicht den Mut verlieren! Wichtig ist, dass Sie wahrgenommen werden. Die Zahl der Likes wird durch die wach-

sende Anzahl von Fans/Followern mit der Zeit steigen.

3 Step 3: Content-Ideen richtig umsetzen.

Werbende Botschaften sollten Sie kreativ verpacken. Das bedeutet, Ihre Beiträge bieten Ihren Kunden einen Mehrwert. Binden Sie Ihre Informationen in ein winziges **Story-Telling** ein! **Beispiel:** Sie möchten ein neues Hyaluronsäure-Produkt vorstellen. Zeigen Sie sich als Beauty-Expertin, geben Sie fünf allgemeine Tipps, die bei trockener Haut helfen. Erst dann stellen sie das neue Produkt vor. Oder verweisen Sie auf eine spezielle Behandlung in Ihrem Institut. Trotzdem dürfen Sie auch einfach mal werblich Ihr „Angebot des Monats“ vorstellen. Erstellen Sie am besten immer Ihr eigenes Bildmaterial und nutzen Sie nicht die Profi-Fotos, die Sie eventuell von Ihrem Produkt-Partner zur Verfügung gestellt bekommen haben. Das kann unter Umständen in der Zukunft zu Problemen mit Bildrechten führen, die unbemerkt ablaufen.

Tatsächlich entsprechen eigene Fotos viel mehr dem Social-Media-Gedanken, da sie authentischer und individueller sind. Um Produkte, die Sie verkaufen, gekonnt in Szene zu setzen, empfehle ich Ihnen, **Flatlays** zu machen. Das sind Fotos, bei denen Produkte mit schön arrangierten Accessoires von oben fotografiert werden. Und integrieren Sie unbedingt **Video-Content**. Bieten Sie zum Beispiel Einblicke in Ihren Arbeitsalltag oder stellen Sie Mitarbeiter vor. Erklären Sie Ihren Kunden in Covid-19-Zeiten Ihre Sicherheitsmassnahmen und welchen Service Sie aktuell leider nicht anbieten können. Das schafft Vertrauen und Verständnis. □

ERGÄNZENDE TIPPS FÜR INSTAGRAM

Die vorgestellten Tipps der Mindmap, des Redaktionsplans und der Content-Umsetzung gelten auch für Instagram.

Ganz neu bei Instagram: **Reels**! Mit Reels reagiert Instagram auf die Kon-

kurrenz TikTok und bietet nun auch 15-Sekunden-Videos an. Diese werden im Gegensatz zur Story auch im News-Feed angezeigt und können zusätzlich in einem eigenen, neuen Ordner aufgerufen werden.



JENNY PAULIG-PASCHEN

Die Autorin ist als Inhaberin von Paulig PR seit über 15 Jahren PR-Managerin und Social-Media-Expertin mit dem Fokus auf dem Themengebiet „Beauty“. Mit ihren Social-Media-Seminaren erhalten Beauty-Professionals wertvolles Know-how.



ZUM NACHFÜLLEN

Dermalogica | Für das Produkt „Daily Microfoliant“ gibt es jetzt eine „Refill“-Verpackung, die im Vergleich zum „Daily Microfoliant“-Behälter mit Sieb und Deckel deutlich umweltfreundlicher ist. Das sanfte Puder-Peeling „Daily Microfoliant“ soll mithilfe von Reismehlkörnchen, Enzymen, Fruchtsäuren und Salizylsäure abgestorbene Hautzellen sanft entfernen.

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

RUNDUM GEPFLEGT

Schöne Haut

MIT LAVENDELÖL

Satisfeet | Die pflegende Fuss- und Beinlotion „Vital“ soll schnell einziehen und ein glattes und seidiges Hautgefühl erzielen. Laut Anbieter versorgt das enthaltene Lavendelöl aus dem Mont Blanc mit viel Feuchtigkeit und soll die Haut gleichzeitig spürbar beleben.

Tel. 034 420 08 00,
www.simonkeller.ch



FRISCHEKICK

Payot | Die vitaminreiche Essenz „Peeling Éclat“ soll die Haut schonend exfolieren und für einen strahlenden Teint sorgen. Die Gel-in-Wasser-Textur ist laut Anbieter eine Mischung aus Lotion und Pflege und soll für ein Frischgefühl direkt nach der Anwendung sorgen.

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



WINTERLICHER DUFT

Dr. Rimpler | Das Geschenk-Set besteht aus einer reichhaltigen Handcreme und einer rückfettenden Bodylotion. Die Produkte duften nach gebrannten Mandeln und sollen durch das enthaltene Pflaumenkernöl und Macadamianussöl für eine geglättete und weiche Haut sorgen.

Tel. 031 311 66 00, www.koch-kosmetika.ch

BERUHIGENDE ALOE VERA

Dr. Spiller | Als weihnachtliche Jubiläumsaktion erscheint das „Skin Regeneration“-Set. Die neue Pflegelinie beruht auf der Heilpflanze alpine Aloe. Die enthaltenen Pflegeprodukte sollen die Haut beruhigen, regenerieren und ihr Abwehrsystem stärken.

www.dr-spiller.com



Durchstarten *mit* *Instagram & Co.*

SOCIAL MEDIA IM BUSINESS, INTERVIEW MIT IRINA YALCIN

– Unternehmerin und Lifestyle-Expertin Irina Yalcin weiss, wie wichtig 2020 Social-Media-Kanäle für ein erfolgreiches Business sind. Im Interview erzählt sie, wie sie auf Social Media erfolgreich wurde, warum es für Kosmetikerinnen wichtig ist, auf Social-Media-Kanälen aktiv zu sein, und auf was Sie dabei achten sollten.

BEAUTY FORUM: Social Media und Beauty-Fluch oder Segen? Was meinen Sie, Frau Yalcin?

Irina Yalcin: Meiner Meinung nach ist es auf jeden Fall ein Segen – jedoch kann es ab und an schwierig werden. Als ich Miss Lashes gegründet habe, war Facebook im Trend. Allerdings hatte ich weder privat noch geschäftlich einen Facebook Account. Monatelang hatte ich kaum Verkäufe.

Das Ganze nahm erst dann seinen Lauf, als ich einen Account für mich sowie ein Unternehmensprofil auf Facebook angelegt hatte. Ich war sehr aktiv auf Facebook und generierte dadurch schnell Verkäufe, da ich viel mit Kunden im Austausch war. Ein Studio zu führen, ohne auf Social Media aktiv zu sein, ist heutzutage kaum vorstellbar. Damals war Facebook für uns wichtig. Inzwischen ist es auch Instagram. Ich finde, man darf diesen Trend nicht verschlafen und sollte versuchen, sich damit zu identifizieren.



Inwiefern nützen Ihnen Ihre Social-Media-Kanäle?

Durch meine Social-Media-Kanäle kann ich schnell und direkt an unsere Kunden gelangen. Sei es, um ein neues Produkt oder eine neue Behandlung in unseren Studios vorzustellen oder einfach ein Update zu geben, wie beispielsweise aktuell die Corona-Thematik.

Wir versuchen, unsere Kunden direkt abzuholen. Wir machen uns Gedanken, was unsere Kunden aktuell beschäftigt, und verallgemeinern das Thema dann auf Social Media. Manchmal führen wir auch Umfragen durch und bekommen so mit, wie die

Mehrheit denkt. Wir bekommen auch oft Feedback von unseren Kunden zu unseren Produkten oder zu unserem Kundenservice.

Worin sehen Sie im Beautybereich, speziell bei einer Kosmetikerin, die Vorteile, sich auf sozialen Medien zu präsentieren?

Kunden wollen sehen, wie eine Kosmetikerin arbeitet, wie ihr Salon aussieht und welche Kunden zu ihr kommen. All diese Dinge sind enorm wichtig, um neue Kunden anzusprechen. Ebenso bietet sich die Instagram-Story hervorragend an, um Behandlungen zu filmen und genauer zu erklären, um welche Behandlung es sich handelt. Wichtig ist,

ZUR PERSON



IRINA YALCIN

ist CEO und Founder des 2014 gegründeten Unternehmens Miss Lashes @misslashes.official. Ausserdem ist die Unternehmerin auf Social-Media-Kanälen wie Facebook und Instagram erfolgreich aktiv.
@irina.yalcin_miss_lashes.

dass Kunden schriftlich der Aufnahme oder der Veröffentlichung zustimmen. Sich auf Instagram nahbar zu zeigen, bietet einen riesigen Vorteil. Ist man sympathisch, kommen die Kunden direkt auf einen zu. Auch Aktionen kann man auf Instagram bekannt geben sowie Behandlungen in seiner Stadt bewerben. Sollte eine Kundin kurzfristig absagen, kann man auch das über

Instagram bekannt geben und fragen, ob jemand spontan Lust und Zeit für eine Behandlung hat, die man eventuell vergünstigt anbietet. Es gibt so viele Möglichkeiten, mit Kunden in Kontakt zu treten über Social Media. Diese Tools sind zwar zeitintensiv – keine Frage – aber sie lohnen sich immens.

Worauf muss eine Kosmetikerin achten: Sollte sie sich auf eine Zielgruppe beschränken? Und wie regelmässig sollte man etwas posten?

Die Zielgruppe zu definieren, ist vor allem dann wichtig, wenn man Ads schaltet, also Beiträge bewirbt, damit man keinen allzu hohen Streuverlust hat. Hier spielen das Alter und die Interessen der Kunden eine grosse Rolle.

Ich finde es wichtig, dass man die Stories auf Instagram und Facebook täglich bespielt und circa zwei bis drei Postings die Woche hochlädt.

Bilder, Videos, Tutorials etc. – muss eine Kosmetikerin jeden Trend mitmachen?

Schlussendlich muss das jeder für sich selbst entscheiden. Eine Kosmetikerin, die seit Jahren ihren Job gut ausgeübt ausübt, muss nicht auf Biegen und Brechen mit Instagram anfangen. Ich sehe aber, dass viele Kosmetikerinnen merken, dass Kunden wegbleiben und nun versuchen, neue Kunden zu akquirieren, und dann kommt eben doch Social Media ins Spiel, denn die typischen Zeitungsannoncen oder Flyer zu ver-

teilen, bewirkt meistens nicht mehr sehr viel. Meistens ist es im Nachhinein nicht so einfach – lieber rechtzeitig anfangen und sich mit dem Thema beschäftigen. Ich persönlich würde sogar so weit gehen und behaupten, dass eine schöne Instagram-Seite mehr bringt als eine Homepage. Wobei schlussendlich beides wichtig ist.

Sehen Sie auch Nachteile beim Thema Social Media?

Ich empfinde die Erpressbarkeit als Nachteil – nach dem Motto „Ich bin nicht zufrieden. Wenn ich das Geld nicht zurückerhalte, bekommst du eine negative Bewertung, oder ich teile es auf Facebook“. Ebenso stresst die ständige Erreichbarkeit viele Kosmetikerinnen. Hier hilft es nur, den Kunden höflich klarzumachen, dass man zum Beispiel nur werktags antwortet und/oder bis 18 Uhr. Kommunikation ist alles.

Wie sehen Sie die Entwicklung von Social Media – hat der Trend seinen Höhepunkt erreicht, oder bleibt es auch zukünftig ein wichtiges Marketingtool?

Ich glaube nicht, dass es ein begrenzter Trend ist und seinen Höhepunkt erreicht hat. Wie das Fernsehen auch macht Social Media eine Wandlung durch, aber es ist und bleibt meiner Meinung nach ein wichtiges Marketingtool und sollte ernst genommen werden, da unsere Kunden sich dort aufhalten und wir sie genau dort abholen können.

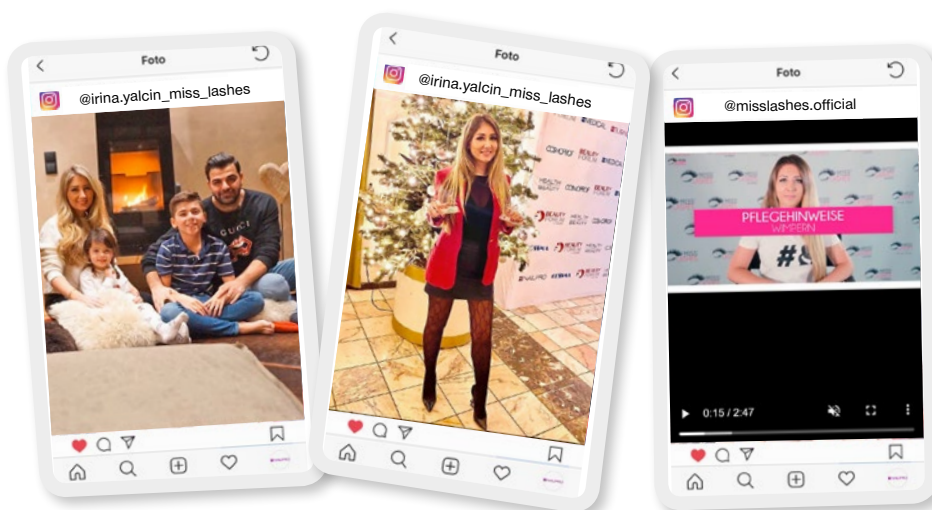
Gehen Sie selbst auf Plattformen, zum Beispiel Instagram, auf Trendsuche? Und wenn ja, wie sehr beeinflusst das Ihr Produktangebot?

Tatsächlich schauen auch wir uns auf Instagram um. Ich habe von Anfang an den russischen und amerikanischen Markt auf Instagram beobachtet und vieles adaptiert, aber meinen eigenen Stil beibehalten. Durch Instagram wird vieles einfacher: Ohne direkt in das Land zu fliegen, kann man sich von Vorbildern inspirieren lassen oder aber auch nach neuen Trends Ausschau halten.

Trennen Sie Ihre geschäftlichen und privaten Accounts?

Ich habe zusätzlich noch einen privaten Instagram und Facebook Account und zeige hin und wieder private Themen. Ich finde es wichtig, die Accounts zu trennen.

Das Interview führte Nadine Frank.



Privat führt Irina Yalcin einen Instagram Account mit über 30'000 Abonnenten. Hier zeigt sie sich mit ihrer Familie oder bei der BEAUTY FORUM READERS' CHOICE-Preisverleihung 2019 im Europapark in Rust. Rechts gibt Irina Yalcin ihren Kunden im Video praktische Pflegetipps.

Starke HELFER

HAUTREINIGUNG MIT APPARATEN – Kaum etwas ist so unbefriedigend und schmerzhaft für die Kunden wie das Ausquetschen von Mitessern. Aber keine Hautreinigung ist auch keine Lösung. Deshalb setzt Kosmetikerin Giedre Rasche auf starke apparative Helfer. Hier stellt die Kosmetikerin die effektivsten apparativen Hautreinigungsmethoden vor.



Das Problem bei der manuellen Ausreinigung ist, dass es unmöglich ist, die Poren völlig sauber zu bekommen. Die Haut ist dick und die Kosmetikerin würde sie weit mehr bedampfen müssen, um ans Ziel zu gelangen. Das hätte zur Folge, dass die Haut nach so einer Behandlung mit Rötungen und Reizung reagieren würde. Manchmal entstehen dabei sogar Pickel. Die Enttäuschung beim Kunden ist meist sehr gross. Aber was können wir stattdessen tun? Lieber gar nicht reinigen?

Doch, Hautreinigung ist sehr wichtig, aber dafür sollte die traditionelle, klassische Hautreinigung von starken Helfern aus der apparativen Kosmetik unterstützt oder

sogar durch sie ersetzt werden, damit wir die gewünschten Ergebnisse so schnell wie möglich liefern können.

Sauerstoffdruckinjektion

Bei der Sauerstoffdruckinjektion wird gepulster, konzentrierter Sauerstoff aus mikroskopisch sehr kleinen Düsen mit sehr hoher Geschwindigkeit sanft in die Haut „geschossen“, sodass die obere abgestorbene Hautschicht sanft abgetragen und die Poren tiefengereinigt werden können.

So gehen Sie schrittweise vor:

1 Vor der Behandlung reinigen Sie die Haut gründlich.

2 Danach führen Sie sofort die Sauerstoffdruckinjektion durch. Der Strahl ist schmerzfrei, kitzelt höchstens ein bisschen und fühlt sich angenehm kühl auf der Haut an. Die Dauer der Reinigung beträgt circa 20 Minuten.

3 Als Abschluss tragen Sie einen Masken-Cocktail auf die Haut auf, und lassen ihn etwa zehn Minuten einwirken.

Eine einzige Sitzung ist zu wenig, um alle Poren sauber zu bekommen. Es sind mehrere Behandlungen hintereinander notwendig, um die gewünschten Ergebnisse zu erzielen. Raten Sie Kunden mit einer fettigen und stark verhornten und unreinen Haut, die Behandlung alle zwei Wochen zu wiederholen, bis das gewünschte Ergebnis zu

Fotos: Autorin

sehen ist. In der Regel sollte die Behandlung alle vier Wochen durchgeführt werden. Die Behandlungsdauer beträgt circa 45 Minuten.

Skin Scrubber

Die sogenannte elastische Welle soll die Poren so reinigen, dass das Ergebnis sofort sichtbar ist und lange anhält. **So gehen Sie schrittweise vor:**

- ➊ Zuerst reinigen Sie die Haut gründlich.
- ➋ Anschliessend tragen Sie das Enzympeeling auf und lassen es für fünf bis zehn Minuten einwirken.
- ➌ Nachdem Sie das Peeling abgewaschen haben, gehen Sie zehn bis fünfzehn Minuten mit dem Ultraschall-Spatel über die Haut und reinigen die Poren gründlich. Dabei gleiten Sie mit dem Spatel sanft über die Haut und entfernen tief sitzende Unreinheiten.

Achten Sie darauf, dass die Haut während der Behandlung immer feucht bleibt. Wenn



Bei der Skin Scrubber-Behandlung gleitet der Spatel sanft über die Haut und soll so tief sitzende Unreinheiten entfernen.

die Haut trocken wird, besteht die Gefahr, dass Sie die Haut mit dem Rand des Spatels verletzen. Dadurch können kleine Kratzspuren entstehen. Bitte üben Sie auch kei-

ne Kraft aus. Durch die Vibrationen der Ultraschallwellen lösen sich die Mitesser leicht von allein aus der Haut.

- ➍ Zum Abschluss tragen Sie eine intensiv reinigende Maske auf und lassen sie ein paar Minuten einwirken.

Diese schonende und gleichzeitig sehr intensive Reinigungsbehandlung können Sie jede Woche durchführen, bis das gewünschte Ergebnis zu sehen ist. Folgebehandlungen am besten alle vier Wochen durchführen. Die Behandlung dauert 30 Minuten.

Diamantabrasion

Durch die sanfte, sichere und kontrollierte Abrasion lassen sich auch sensible Bereiche wie zum Beispiel die Augenregion oder die Lippen sehr gut behandeln. **So gehen Sie schrittweise vor:**

- ➊ Zuerst reinigen Sie die Haut gründlich.
- ➋ Dann tragen Sie das Enzympeeling auf und lassen es circa fünf bis zehn Minuten einwirken.
- ➌ Starten Sie sofort mit der Diamantabrasion. Je nach Hautzustand wählen Sie den Diamantpeeling-Aufsatz aus und befreien die Haut von den abgestorbenen Zellen. Gleichzeitig werden durch das Vakuum und die Verwendung der unterschiedlichen Aufsätze, die Poren gereinigt und die Mitesser ausgesaugt. Die Behandlung dauert circa zehn bis fünfzehn Minuten.
- ➍ Zum Abschluss tragen Sie die Tagespflege mit einem hohen Lichtschutzfaktor auf. Es ist wichtig, dass der Kunde die Haut nach der Behandlung vor Sonnenstrahlen schützt. Diese schonende und gleichzeitig sehr präzise Behandlung kann jede Woche wiederholt werden, bis das gewünschte Ergebnis zu sehen ist. Folgebehandlungen werden alle vier Wochen durchgeführt.

Die Behandlungsdauer beträgt circa 30 Minuten. □



GIEDRE RASCHE

Die gelernte Kosmetikerin ist Inhaberin von zwei Kosmetikinstitutionen. Spezialisiert ist sie auf apparative Kosmetik und Medical Beauty. www.sanabeauty.de



Die Sauerstoffdruckinjektion empfiehlt sich bei:

- grossen, verstopften, erweiterten Poren,
- fettiger und unreiner Haut,
- feinen, verstopften Poren
- sowie trockener und zu Unreinheiten neigender Haut.

Die Behandlung mit dem Skin Scrubber empfiehlt sich bei:

- unreiner, verhornender Haut,
- offenen Komedonen sowie
- unreiner und empfindlicher Haut.

Die Diamantabrasion empfiehlt sich bei:

- allen Hauttypen und allen Arten von Unreinheiten wie zum Beispiel Mitessern und Milien.



Die Sauerstoffdruckinjektion empfiehlt sich nicht bei:

- offenen Wunden und Entzündungen,
- offener Akne,
- frischen Narben,
- ausgeprägter Couperose,
- Rosacea und
- akuten Allergien.

Die Behandlung mit dem Skin Scrubber empfiehlt sich nicht bei:

- Schwangerschaft,
- Krebserkrankungen,
- Hauterkrankungen und Infektionen (zum Beispiel Neurodermitis, Psoriasis, im Behandlungsbereich befindliche Ekzeme, Rosacea, entzündliche Akne) und
- Herzschrittmacher.

Die Diamantabrasion empfiehlt sich nicht bei:

- akuter Akne,
- Sonnenbrand,
- frischen Narben,
- offenen Wunden,
- Herpesinfektion,
- Einnahme von Marcumar und
- Krebserkrankungen.

Blue BEAUTY

NEUER TREND – Während die meisten mit „Green Beauty“ oder „Clean Beauty“ vertraut sind, ist „Blue Beauty“ ein noch recht unbekannter Begriff. Dr. phil. Meike Streker erläutert die bisherige Studienlage zum neuen Trend. Die Kosmetikwissenschaftlerin erklärt, was der Einsatz von chemischen Sonnenschutzfiltern mit Korallenriffen zu tun hat und was der Verzicht auf sie für die Hautgesundheit bedeuten kann.



Foto: iarecottonstudio/Shutterstock.com



Sonnenschutzpräparate sollen zum Korallensterben in den Meeren beitragen.

Nachhaltigkeit und Natürlichkeit sind heute auch in der Kosmetikindustrie kein Trend mehr. War Naturkosmetik früher noch eher mit dem negativ assoziierten Adjektiv „öko“ verbunden, gehört sie heute zum Mainstream.

Zahlen des VKE Kosmetikverbandes zeigten bereits vor fünf Jahren den stetig wachsenden Markt.¹ So nahm der Anteil an Naturkosmetik 2015 um 13,5 Prozent im Vergleich zu 2014 zu. Gemäss www.cosmeticbusiness.de erreichten 2018 Naturkosmetikprodukte eine Million neue Kunden in Deutschland.² Die Kosmetiknachrichten sprechen davon, dass der deutsche Markt der zweitgrösste Naturkosmetikmarkt der Welt ist.³

Der Wunsch nach Nachhaltigkeit hat sich jedoch in den letzten Jahren zu einem globalen Phänomen entwickelt, sodass Experten auch von einer stetig wachsenden Nachfrage in Asien ausgehen.

Naturkosmetik hat den Anspruch, schonender für Mensch und Tier zu sein. Darüber hinaus spielt der Klimawandel, als grosse globale Herausforderung, eine tragende Rolle, die, auch aufgrund der grossen Aufmerksamkeit, das Bewusstsein der Verbraucher

für die Auswirkung von Kosmetik auf die Umwelt verändert hat.

Verzicht auf Mikroplastik

Green Beauty oder **Clean Beauty** sind hieraus resultierende Trends. Clean Beauty versteht sich als **natürlich, sauber, grün und hypoallergen**. Dabei ist ein Verzicht auf Mikroplastik in den Produkten selbstverständlich. Auch wenn nur ein kleiner Teil des Mikroplastiks der Meere aus Kosmetikprodukten stammt, lässt sich hier am einfachsten etwas ändern.

Es gibt natürliche und abbaubare Alternativen, doch war der zivilgesellschaftliche und politische Druck auf die Industrie lange Zeit nicht gross genug, um einen Umstieg zu bewirken. Seit 2015 setzen nun viele der grossen Konzerne der Kosmetikindustrie kein Mikroplastik mehr ein. Nicht zuletzt, da es in einigen Ländern bereits ein Verbot gibt.

Sonnenschutzfilter-Einsatz

Erstmals beschrieben wurde Blue Beauty von einer Hawaiianischen Kosmetikproduzentin. Bei diesem

Trend steht der Schutz der Meere beziehungsweise die Gesundheit der Ozeane im Vordergrund. Begründet ist er in der Tatsache, dass unter anderem **Sonnenschutzpräparate** zum **Korallensterben in den Meeren** beitragen.

Nach Angaben der amerikanischen Meeresbehörde NOAA beeinflussen jedes Jahr bis zu 6.000 Tonnen Sonnenschutzmittel weltweit das hoch sensible Ökosystem der Korallenriffe. Wie relevant das Thema ist, zeigt der Inselstaat Hawaii, der ein absolutes Verbot für Sonnenschutzprodukte mit meeresschädlichen Inhaltsstoffen ab 2021 ausgesprochen hat.

Viele Urlaubsregionen und Hotels folgen dem Beispiel und raten schon jetzt ihren Gästen, bestimmte chemische Sonnenfilter zu meiden.

Dabei ist das Wissen um die Effekte bestimmter Sonnenschutzfilter auf die Korallen nicht neu. Bereits 2008 veröffentlichte die Zeitschrift *Environmental Health Perspectives* eine Studie, die das Ausbleichen von Korallen an stark frequentierten Stränden untersuchte.

Die Wissenschaftler stellten fest, dass es durch die vom Menschen im Wasser hinterlassenen Lichtschutzfilter zu einer **viralen Infektion der**





Der Verzicht auf Sonnenschutz kann zu Sonnenbrand, vorzeitiger Hautalterung oder Hautkrebs führen.

Korallen und so zu einem Ausbleichen kommt. Insbesondere **Benzophenone, Octocrylen und Octyl-Dimethyl-p-Aminobenzoessäure**, die in vielen Cremes und Sprays noch immer enthalten sind, können sich Studien zufolge in den Korallen anreichern und sie nachhaltig schädigen.⁵ Darüber hinaus gibt es wissenschaftliche Arbeiten, die nachweisen, dass auch andere Meeresorganismen durch kosmetische Wirkstoffe in Sonnenschutzpräparaten beeinträchtigt werden. So konnte nachgewiesen werden, dass es durch **Benzophenone** zu vermehrtem oxidativem Stress bei Wimperntierchen kommt und daneben der Wasserfloh durch Wirkstoffe wie Octocrylen geschädigt werden kann.⁶

Aber auch **physikalische Lichtschutzfilter**, die in Naturkosmetika zu finden sind, sind **keine echte Alternative** zu chemischen Lichtschutzfiltern im Hinblick auf den Schutz der Meere. Denn auch hier konnten verschiedene Studien die schädigende Wirkung von anorganischen Lichtschutzfiltern auf Meeresbewohner nachweisen. 2013 und 2014 wurden gleich zwei Studien publiziert, die zeigten, dass sowohl Titanoxide als auch Zinkoxide zu einer hohen Konzentration an oxidativen Stress in Phytoplankton führen, was sich in einem verminderten Wachstum und einer verminderten

Photosynthese zeigt. Ein Gramm einer gewöhnlichen Sonnencreme reicht den Wissenschaftlern nach bereits aus, um im Meerwasser H_2O_2 -Raten von bis zu 463 Nanometer pro Stunde zu erzeugen, die das Wachstum von Phytoplankton direkt beeinflussen.^{7,8} Darüber hinaus zeigt eine weitere Arbeit über das karibische Riff, dass Titanoxide die Korallen beschädigen und langfristig zu einem Abbau der Korallen führen kann.⁹ Auch wenn die Datenlage insgesamt noch recht dürftig ist, wird die Kosmetikindustrie umdenken müssen, da immer mehr Strand-Hotspots ein Verbot von klassischer Sonnenkosmetik aussprechen.

Sonnenschutz-Verzicht

Dermatologen warnen in diesem Zusammenhang vor einem **Verzicht an Sonnenschutz** der Umwelt zuliebe, da bekannt ist, dass ungeschütztes Sonnenbaden zu Sonnenbrand, vorzeitiger Hautalterung und im schlimmsten Fall zu **Hautkrebs** führen kann. Daher warnen auch einige Mediziner vor einem Zunahme der Hautkrebspatienten. Die beste Alternative ist das Schwimmen im Meer mit UV-Schutz-Kleidung. Es gibt jedoch bereits eine Vielzahl an Firmen und jungen Start-up-Unternehmen, die Riff-freundliche Sonnenkosmetik an-

bieten. Dennoch bedarf es im Bereich der UV-Schutzfilter noch viel Forschung und Entwicklung, damit wir unsere Haut mit Blue-Beauty-Produkten vor der Sonne schützen können.

Umdenken bei Verpackung

Der Trend zur Nachhaltigkeit und zum Schutz unseres Planeten geht auch mit einem Umdenken im Bereich Verpackung einher. Gerade in der Kosmetikindustrie hat die Verpackung eine grosse Bedeutung. Obwohl Luxus nach wie vor eine grosse Rolle in der Kosmetikindustrie spielt, ist hier ebenfalls ein **Wunsch nach Nachhaltigkeit** seitens der Konsumenten zu verzeichnen. Blue Beauty greift auch dieses Problem auf, sodass Anbieter von entsprechenden Produkten auf nachfüllbare und recyclingfähige Kosmetikverpackungen aus umweltgerechten Materialien setzen. □

Literatur:

- 1 VKE Infodienst, Ausgabe 1, 2015.
- 2 www.cosmeticbusiness.de [Stand: 26.02.2020]
- 3 www.kosmetiknachrichten.de [Stand: 26.02.2020]
- 4 Danovaro R, Bongiorno L, Corinaldesi C, Giovannelli D, Damiani E, Astolfi P, Greci L, Pusceddu A., Sunscreens cause coral bleaching by promoting viral infections. *Environ Health Perspect.* 2008 Apr; 116(4): 441–7. doi: 10.1289/ehp.10966.
- 5 Tsui MMP1, Lam JCW1,2, Ng TY3, Ang P03, Murphy MB1,4, Lam PKS1,4. Occurrence, Distribution, and Fate of Organic UV Filters in Coral Communities. *Environ Sci Technol.* 2017 Apr 18; 51(8):4182–4190. doi: 10.1021/acs.est.6b05211. Epub 2017 Apr 10.
- 6 Gao L1, Yuan T, Zhou C, Cheng P, Bai Q, Ao J, Wang W, Zhang H., Effects of four commonly used UV filters on the growth, cell viability and oxidative stress responses of the Tetrahymena thermophila. *Chemosphere.* 2013 Nov; 93(10):2507–13. doi: 10.1016/j.chemosphere.2013.09.041. Epub 2013 Oct 13.
- 7 Sánchez-Quiles D1, Tovar-Sánchez A., Sunscreens as a source of hydrogen peroxide production in coastal waters. *Environ Sci Technol.* 2014 Aug 19; 48(16):9037–42. doi: 10.1021/es5020696. Epub 2014 Aug 1.
- 8 Jarvis TA, Miller RJ, Lenihan HS, et al., Toxicity of ZnO nanoparticles to the copepod *Acartia tonsa*, exposed through a phytoplankton diet. *Environ Toxicol Chem.* 2013; 32: 1264–1269.
- 9 Jovanović B1, Guzmán HM., Effects of titanium dioxide [TiO2] nanoparticles on caribbean reef-building coral (*Montastraea faveolata*). *Environ Toxicol Chem.* 2014 Jun; 33(6):1346–53. doi: 10.1002/etc.2560. Epub 2014 Apr 22.



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

Foto: Alonafoto/Shutterstock.com

MEDICAL BEAUTY

Glatte Haut



STARKES DUO

Beauty Hills | Das Set „Skin Contour Duo“ enthält laut Anbieter das „Contour Lifting Serum“, das tief greifend wirken soll, und eine Creme „Contour Lifting Cream“ als Abschlusspflege. Beide Produkte sollen auf einem Stammzellenwirkstoff aus Edelweiss basieren. Das Duo verspricht, erschlaffte Haut zu glätten und zu straffen.

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



GEGEN FALTEN

Matis | Die Anti-Aging-Pflege „Hyaluronic Age“ aus der „Réponse Corrective“-Linie verspricht, Falten und Krähenfüssen entgegenzuwirken. Laut Anbieter wirkt die Formel an der Hautoberfläche und in der Tiefe und soll so Falten mindern, auffüllen und glätten.

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



FÜR DIE HAUT AB 50

Clinical Care | Das „Surgery Restructure 50+ Regeneration Serum“ wurde speziell für die Haut ab 50 Jahren entwickelt.

Das Produkt verspricht, die Haut auszugleichen, aufzufüllen und aufzupolstern. Eine regelmässige Anwendung soll ein ebenmässiges und feinporiges Hautbild erzielen. Das Produkt ist laut Anbieter frei von PEGs, Mineralölen und Parabenen.

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

LIMITED EDITION

Mesoestetic | Das Produkt „the element“ besteht laut Anbieter durch seine 3-in-1-Anti-Aging-Formel: Die Formel soll auf drei verschiedenen Wirkstoffkomplexen basieren, die synergetisch wirken sollen. Das Produkt wird in einem eleganten Set und einem exklusiven Armband aus Sterlingsilber und Zirkonia geliefert und eignet sich laut Anbieter optimal als Weihnachtsgeschenk.

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



GUT DURCHBLUTET

Belico | Das Peeling „Body Scrub“ verspricht eine samtweiche und festere Körperhaut. Das Produkt soll mithilfe einer Massage von Problemzonen die Durchblutung anregen, für einen verbesserten Abtransport von Ablagerungen sorgen und die Aufnahmefähigkeit der Haut für Wirkstoffe erhöhen. Die enthaltende rückfettende Lipidkomponente soll die Haut pflegen, während vitalisierende ätherische Öle den Wellness-Massage-Effekt unterstützen sollen.

www.belico.ch



DOSSIER

Match Maker

» DIESE BEAUTY-KOMBIS PASSEN PERFEKT ZUSAMMEN «

So wie in der Liebe ist es auch manchmal in der Kosmetik: Es gibt einfach Verbindungen, da passt es! Und wenn es richtig gut passt, kann gemeinsam ziemlich viel erreicht werden. Lesen Sie auf den kommenden Seiten, welche Beauty-Kombinationen sinnvoll sind und perfekte Hautergebnisse erzielen.



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
- 10/2020 Achtsam, fair und nachhaltig im Institut
- 11/2020 Von Frau zu Frau



NÄCHSTE AUSGABEN:

- 1/2021 Healthy Beauty
- 2/2021 Wedding Beauty
- 3/2021 Fresh Skin in Springtime
- 4+5/2021 Luxuskörper
- 6/2021 Super Skin in Summer
- 7+8/2021 Love your Age
- 9/2021 Ganzheitliche Kosmetikkonzepte
- 10/2021 Fantastic Skin in Fall
- 11/2021 Herausforderung Haut

6 apparative Traumpaare

WAS GEHT ZUSAMMEN UND WAS NICHT? –

Auch wenn die „goldenen Hände“ einer Kosmetikerin wohl das Wichtigste für eine gelungene Kosmetikbehandlung sind, so kann die Ergänzung um ein oder mehrere Geräte ein Behandlungsergebnis deutlich verbessern. Die Kombination mehrerer Geräte miteinander kann es sogar noch steigern. Welche Kombis sinnvoll sind und welche eher nicht, verrät Kosmetikerin Waltraud Böhme.



Die meisten kosmetischen Geräte sind in Kombination anwendbar. Dennoch gilt es zu überlegen, was Sinn macht und was nicht. Ausschlaggebend ist dabei immer der jeweilige Wirkmechanismus eines Gerätes. Was ist gemeint? Zwei Geräte, die beispielsweise beide in der Hauptsache reinigend wirken – egal auf welche Art und Weise – innerhalb einer Behandlung zu verwenden, wäre sicher sinnlos und gegebenenfalls sogar kontraproduktiv. Die Haut könnte überstrapaziert und zu stark ausgelaugt werden.

Ein Beispiel: Desinkrustation im Rahmen der Iontophorese und zusätzlich eine Mikrodermabrasion – das wäre über das Ziel hinausgeschossen. Auch wäre die Wirkstoffapplikation mittels zweier Geräte im Rahmen einer Behandlung sinnlos und mit Sicherheit zu viel.

Ein zweites Beispiel: Hyaluronsäure mit Ultraschall einzuschleusen und in der gleichen Behandlung zusätzlich die Elektroporation einzusetzen, auch das wäre einfach zu viel.

Diese beiden Beispiele zeigen, dass es sinnvoller ist, in jedem Fall jeweils nur eines der genannten Geräte zu verwenden und so für einen ausgewogenen Behandlungsablauf (im Sinne von Nehmen und Geben) zu sorgen.

Was bedeutet die Kombination von Geben und Nehmen? Nun, es gibt Geräte, die primär reinigend wirken und dabei der Haut etwa überschüssiges Fett nehmen. Andere Geräte dienen vom Konzept her eher der Wirkstoffapplikation. Das heisst bei unserem Beispiel, zu Beginn der Behandlung wird die Haut entweder per Desinkrustation oder per Mikrodermabrasion gründlich gereinigt, (zum Beispiel von Talg oder Hautschüppchen (Nehmen), und dann werden Wirkstoffe entweder mittels Ultraschall oder Elektroporation appliziert beziehungsweise eingeschleust (Geben).

Auf den Punkt gebracht: Geräte, die dafür sorgen, dass die Haut gereinigt und aufnahmefähiger für kosmetische Wirkstoffe wird, eignen sich gut als Auftakt einer Kosmetikbehandlung. Im weiteren Folge

einer Behandlung wäre dann der Einsatz eines Gerätes sinnvoll, welches der besseren Wirkstoffpenetration dient. Oft bieten Hersteller solche Geräte auch als Kombinationsgeräte an.

BEAUTY FORUM MEDICAL

FACHWISSEN VERTIEFEN

Sie möchten mehr über **Radiofrequenz in der Kosmetik** erfahren? In unserem Fachmagazin **BEAUTY FORUM MEDICAL** und auf www.beauty-forum.com/medical gibt es hierzu regelmässig Fachinformationen. Wie Sie mithilfe von Radiofrequenz-Anwendungen die Haut am Oberschenkel straffen können, lesen Sie im Artikel „Oberschenkel straffen mit Radiofrequenz, Zimtöl und Lymphdrainage“ unter dem Webcode 153973. Werden Sie jetzt **Abonnent** und erweitern Sie Ihr Fachwissen.

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



Die Mikrodermabrasion mit Schleifkristallen sorgt für eine Tiefenreinigung



Eine anschliessende Ultraschall-Behandlung kann das Ergebnis optimieren.



Nach einer Diamantabrasion empfiehlt sich die Radiofrequenz-Behandlung.

Traumkombination 1

Beispiel I: Mikrodermabrasion mit Schleifkristallen kombiniert mit Ultraschall

Die Mikrodermabrasion in ihren verschiedenen Varianten (mit Schleifkristallen, mit Diamantaufsätzen oder mit Wasser) ist an sich eine einfache Methode mit überraschender Wirkung. Die **Mikrodermabrasion mit Schleifkristallen** ist von den drei möglichen Varianten wohl die, die am stärksten wirkt. Sie erzielt einerseits eine Tiefenreinigung und andererseits wird durch die Kombination von Peeling und Vakuum die Kollagen- und Elastinproduktion angeregt. Dadurch wiederum entsteht das gewünschte Ergebnis: Die Haut wird feinerporiger, straffer und praller. Dadurch können auch Narben und Altersflecken gemildert werden.

Folgt innerhalb der Behandlung dann die Wirkstoffapplikation, so kann Einschleusen mittels Ultraschall die Effekte noch deutlich verstärken. **Ultraschall wirkt mechanisch, thermisch und chemisch.** Der Lymphfluss wird gefördert, die Gefässe werden gestärkt und das Bindegewebe wird durch Anregung der Fibroblastentätigkeit ebenfalls gestärkt. Es kommt durch Ultraschall zu einer Vibrationswirkung, die einer tiefen Bindegewebsmassage entspricht und die Tätigkeit der Fibroblasten anregt. So wird die Regeneration der Haut gefördert und die Haut wird dadurch aufgepolstert.

Traumkombination 2

Beispiel II: Die Mikrodermabrasion mit Diamantaufsätzen kombiniert mit Radiofrequenz

Zu Beginn erfolgt hier zur Hautreinigung und zur Erhöhung der Penetrationsfähig-

keit der Haut eine Mikrodermabrasion, dieses Mal mit Diamantaufsätzen. Die Variante mit Diamantaufsätzen ist in der Wirkung ähnlich wie die Mikrodermabrasion mit Schleifpartikeln, nur etwas milder.

Im weiteren Behandlungsverlauf kommt Radiofrequenz zum Einsatz. Radiofrequenz ist bereits seit Jahren aus der Medizin bekannt und gilt nun auch im Bereich Kosmetik als Stimulanz für Zellerneuerung und Kollagensynthese. Mit speziellen Elektroden werden elektromagnetische Wellen in die Haut übertragen. Die Energie regt die Kollagenneubildung an und die Haut wird durch die Wärmebehandlung zusätzlich gestrafft. Im Rahmen von Körperbe-

handlungen können damit auch Fettpölscherchen, wie man sie beispielsweise oft in der Bauchregion hat, abgebaut werden.

Traumkombination 3

Beispiel III: Iontophorese (Desinkrustation) kombiniert mit Kaltplasma

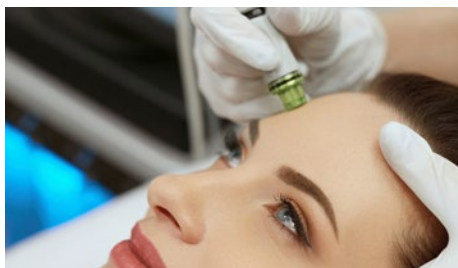
Bei der Desinkrustation mittels Iontophorese werden Spezialpräparate, deren Wirkstoffe als Ionen vorliegen, in die Haut eingeschleust. Diese Wirkstoffe regulieren die Talg- und Schweißdrüsentätigkeit und der Talg wird in der Drüse verseift, sodass Hautunreinheiten von der Kosmetikerin



Durch die Iontophorese sollen spezielle Präparate in die Haut eingebracht werden.



Eine Behandlung mit Kaltplasma soll die Iontophorese-Behandlung sinnvoll ergänzen.



Zuerst erfolgt die Hautreinigung durch Aquabrasion.



Im zweiten Schritt soll die Mesoporation Wirkstoffe in die Haut einschleusen.



Eine Behandlung mit Farblight lässt sich in fast alle Kosmetikbehandlungen einbauen.



Ebenso wie die Behandlung mit dem Wärme-Kälte-Hammer, die die Poren öffnet oder schliesst.



Die Airbrush-Make-up-Methode ist eine gute Ergänzung für viele apparative Behandlungen.

restlos herausgenommen werden können. Durch die anschliessende Behandlung mit Kaltplasma ergibt sich wieder ein sinnvoller Behandlungsablauf mit einem guten Ergebnis.

Kaltplasma wird oft als der vierte Aggregatzustand bezeichnet. Vereinfacht ausgedrückt kann es als ein leitfähiges Gas aus geladenen Teilchen bezeichnet werden. Die Plasmatechnologie, die aus der Medizin kommt, bietet auch in der Kosmetik viele Einsatzmöglichkeiten. Grundsätzlich ist die Anwendung für jede Haut geeignet und nach heutigem Kenntnisstand nebenwirkungsfrei. Im Anti-Aging-Bereich und in der Behandlung unreiner Haut und Akne werden besonders gute Effekte erzielt. Die Kollagensynthese wird angeregt und die Haut wird klarer und reiner. Auch die Permeabilität der Haut wird erhöht, sodass Wirkstoffe nach der Anwendung besser eindringen können.

Traumkombination 4

Beispiel IV: Aquabrasion kombiniert mit Mesoporation

Am Anfang steht hier zur Hautreinigung eine Aquabrasion. Die Aquabrasion könnte man auch als die „sanfte Schwester“ der Mikrodermabrasion bezeichnen. Eine Aquabrasion macht die Haut feinporiger, fester und elastischer. Durch die Hydromassage wirkt sie positiv auf die Kollagen- und Elastinproduktion und es entsteht der Effekt einer jünger wirkenden Haut. Im Verlauf der weiteren Behandlung erfolgt nun die Mesoporation, auch kosmetische Mesotherapie genannt. Bei einer Mesopora-

tion handelt es sich um eine effektive Methode, Wirkstoffe in tiefere Hautschichten zu transportieren, ohne die Haut zu verletzen. Dies ist ein bedeutsamer Unterschied zur (medizinischen) Mesotherapie, die ausschliesslich von Ärzten oder Heilpraktikern durchgeführt werden darf. Hier werden Mischungen aus aufpolsternden, durchblutungsfördernden und straffenden Substanzen in die mittlere Hautschicht injiziert.

Traumkombination 5

Beispiel V: Farblightbehandlung kombiniert mit Wärme und Kälte

Eine weitere Kombination besteht aus Farblight und Wärme beziehungsweise Kälte. Beide Anwendungen sind in fast alle Kosmetikbehandlungen integrierbar und auch für fast alle kosmetischen Indikationen möglich.

Spezielle Geräte bieten dabei sowohl die Verwendung einzelner Farben als auch automatischen Farbverlauf. Dies ermöglicht es, spezielle Hautzustände differenziert zu behandeln. Sei es durch den anregenden Effekt durch die Farbe Rot oder den eher beruhigenden Effekt durch die Farbe Blau. Hier sind verschiedene Effekte möglich und somit fast alle kosmetischen Indikationen abgedeckt.

Die Anwendung eines Heiss-Kalt-Hammers lässt sich auch in jede Behandlung integrieren und ist wahlweise je nach Indikation auch für jeden Hautsekretionstypen geeignet. Wichtig ist auch hier die geeignete Position innerhalb der Behandlung. Wärme öffnet die Poren und dadurch können Wirkstoffe besser in die Haut eindringen.

Kälte schliesst und versiegelt. Von diesem Wirkmechanismus leitet sich die richtige Abfolge der Anwendung ab.

Traumkombination 6

Beispiel VI: Alle oben beschriebenen Anwendungen kombiniert mit Airbrush-Make-up

Alle unter Beispiel I bis V aufgeführten Behandlungen lassen sich problemlos um die Airbrush-Make-up-Methode ergänzen. Sie eignet sich sowohl als Behandlungsabschluss als auch als eigenständige Behandlung.

Das Make-up wird hier nicht wie üblich mit Pinseln oder Schwämmchen aufgetragen, sondern mit einer Airbrush-Pistole aufgesprüht. Das hat Vorteile, zum Beispiel im hygienischen Bereich. Mit ein wenig Übung entsteht so ein sehr ebenmässiges Ergebnis mit einem strahlenden Teint. Da ein Auftragen in mehreren Schichten möglich ist, zeigt sich auch bei unreiner Haut ein nahezu makellooses Hautbild. Das vielleicht Beste daran ist, dass das Make-up im Alltag nahezu unzerstörbar ist. Ein Nachpuddern entfällt deshalb. □

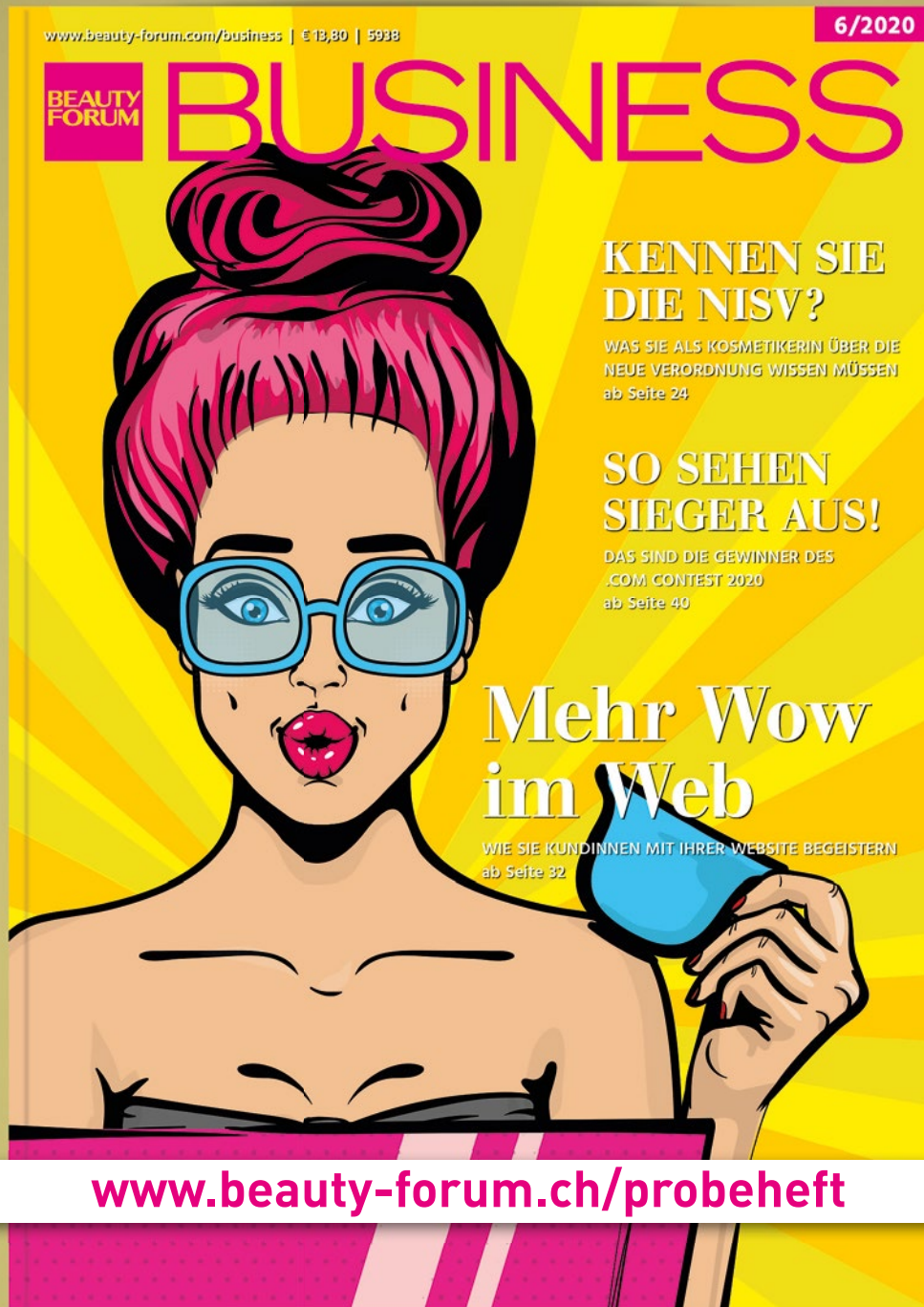


WALTRAUD BÖHME

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

Für Powerfrauen!

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



www.beauty-forum.ch/probeheft

Ultra **flexibel**

MÖGLICHE KOMBI-TREATMENTS MIT ULTRASCHALL – Ultraschall ist ein Beauty-Allrounder, den die Hautpflegeexpertin in verschiedene bestehende Treatments, auch apparative Behandlungsabläufe, integrieren kann. Wir zeigen einige Beispiele!



Ultraschall wirkt umfassend. Möglich macht das die Kombination unterschiedlicher Frequenzen. Ultraschall **wirkt in allen beauty-relevanten Hauttiefen**. So behandelt er Falten, unreine oder empfindliche Haut, Narben, Dehnungsstreifen und Cellulite. Beim Ultraschall geht es nicht nur um Plumping und Wirkstoffboost, sondern auch um eine tiefenwirksame Mikromassage und die Unterstützung der Haut-Regeneration. Ultraschall ist dafür bekannt, dass er unter anderem die Erhöhung der Durchlässigkeit der Zellmembranen unterstützt, Enzyme, die für den Abbau des Bindegewebes verantwortlich sind, hemmt, und

die Fibroblasten-Aktivität stimuliert. Ausserdem soll er die Stoffwechsellätigkeit aktivieren. Je nach Wellenlänge ist Ultraschall in unterschiedlichen Hautschichten aktiv.

Ampullen-Match

Ampullen wirken sichtbar und spürbar. Daher sind sie aus keinem Institut mehr wegzudenken. Mit Ultraschall in der Ampullen-Behandlung ist die Haut optimal vorbereitet, um die wertvollen Inhaltsstoffe aufzunehmen. **Ampullen und Ultraschall in Kombination machen die Behandlung aussergewöhnlich:**

TIPP

Um eine Ampulle gut in die Haut einzuarbeiten und das Auftragen für den Kunden zu zelebrieren, empfiehlt es sich, das Elixier in die Haut zart „einzuklopfen“ beziehungsweise „einzudrücken“. Für den Kunden fühlt sich dieses Ritual sehr angenehm an und die Haut kann die Ampulle perfekt aufnehmen. Dazu gibt der Beauty-Profi die Flüssigkeit in die hohle Hand und trägt sie dann auf Gesicht, Hals und Dekolleté auf. Am Ende wird das Konzentrat sanft mit der flachen Hand in die Haut eingedrückt.

- Die Hautpflegeexpertin startet die Behandlung mit einer Hautanalyse, um eine Ampulle zu wählen, die perfekt zum individuellen Hautzustand passt.
- Danach beginnt das Treatment mit der **Zwei-Phasen-Reinigung**. Hier treffen natürliche Öle auf einen Kräuterkomplex sowie ein angenehmes Wechselbad aus kühlen und warmen Elementen.
- Anschliessend löst ein **Fruchtsäurepeeling** sanft Hautschüppchen, ohne mechanisch zu reizen.
- Während das Peeling zehn Minuten einwirkt, verwöhnt die Hautexpertin Arme, Schulter und Hände mit einem sanften, aber effektiven Peeling und einem **Gesichtswasser**.
- Im folgenden Schritt kommt Hightech ins Spiel. **Ultraschall** fördert den Lymphfluss, die Hautdurchblutung und den Zellstoffwechsel. Gleichzeitig wirkt die nicht spürbare Mikromassage wie ein Wirkstoffbooster.
- Es folgt das nächste Highlight der Behandlung: die **Ampulle**. Die spezielle Auftragetechnik fühlt sich für den Kunden an wie eine Mini-Massage. Die Kosmetikerin „klopft“ dabei die Wirkstoffe in die Haut. Ampullen eignen sich nicht zum

Massieren, da sie keine „Gleitschiene“ auf der Haut entwickeln, sondern sehr schnell einziehen.

- Anschliessend folgt eine **Kurzmassage**, die das Gewebe zusätzlich entstaut und die vitalisierenden Wirkstoffe der Gesichts- und der Augencreme einarbeitet.
- Danach lässt eine **Silberfolienmaske** die Wirkstoffe der Ampulle und Cream dank des Okklusiv-effektes ihre ganze Power entfalten. Sanfte Streichungen entspannen, während in der Haut alle Zeichen auf „action“ stehen. Wird die Maske abgenommen, leuchtet die Haut wie von innen heraus.

Mikrodermabrasions-Match

Mit den beiden Technologien Mikrodermabrasion und Ultraschall wird die Behandlung zum apparativen Allrounder für alle Beauty-Wünsche. Hierbei geht es nicht mehr nur um Glättung oder Straffung.

Die Kombination aus Mikrodermabrasion und Ultraschall wird auch häufig bei Hautunreinheiten und Akne-Narben angewendet. Bevor Ultraschall seine ganze Wirkung entfaltet, wird die Haut mit einer Mikroderma-

brasion intensiv vorbereitet. Bei der Behandlung tragen spezielle Ionenkristalle intensiv Verhornungen und abgestorbene Hautschüppchen ab. Dies gibt der Haut den Impuls, sich selbst zu regenerieren, und enthüllt zarte neue Haut.

Ideal ist eine Kur von sechs bis zehn der Hightech-Behandlungen, um Hautunreinheiten zu reduzieren und das Erscheinungsbild von Akne-Narben zu verbessern. **Um genauer zu sein, lässt Mikrodermabrasion drei Beautywünsche gleichzeitig wahr werden:**

- Zunächst können Hautunreinheiten gezielt und intensiv „abasiert“ werden, um deren Abklingen zu aktivieren und Verhornung zu minimieren.
- Ausserdem kann die Schleiftechnik bereits vorhandene Narben, ebenso mit eventuell einhergehenden Hyperpigmentierungen in den Narben, mit einer entsprechenden Anwendungstechnik und Einstellung behandeln. Demnach „ebnen“ sich Narben mit jedem Treatment optisch besser ins Gewebe ein.
- Dunkle Flecken, die ursprünglich unter anderem durch den Entzündungsprozess in den Unreinheiten in Verbindung mit UV-Strahlung entstanden sind, erscheinen heller und passen sich mit jeder Behandlung mehr der natürlichen Hautkoloration an.

Somit hat der Kunde nicht nur ein reineres und gleichmässigeres Hautbild, sondern gleichzeitig erscheinen Linien und Fältchen reduziert und die Haut sieht jünger aus. □

ULTRASCHALL ZUR VOR- UND NACHSORGE BEI CHIRURGISCHEN EINGRIFFEN

Die enge Zusammenarbeit mit ästhetischen Chirurgen zeigt, dass sich Ultraschallanwendungen auch zur Vor- und Nachsorge bei chirurgischen Eingriffen wie beispielsweise Lidstraffung, Face Lifting, Liposuktion oder Injektionen eignen.

Ultraschall ist ebenso ideal vor einer Mesotherapie oder einem Plasma-Needling. Empfehlenswert zur optimalen Vorbereitung sind zehn Ultraschallbehandlungen in möglichst kurzer Frequenz. Ideal ist eine Ultraschallbehandlung pro Tag, einmal pro Woche

sollte die Anwendung zur Vorbereitung auf ein Plasma-Needling oder eine Mesotherapie aber mindestens auf dem Programm stehen.

Die intensive Mikromassage durch die Ultraschallanwendung steigert die Hautdurchblutung und regt sämtliche Stoffwechselprozesse an. Die Regenerationsprozesse in der Haut werden unterstützt, um die für den Erfolg eines Plasma-Needlings beziehungsweise einer Meso-Therapie wichtige gute Hautqualität zu fördern.

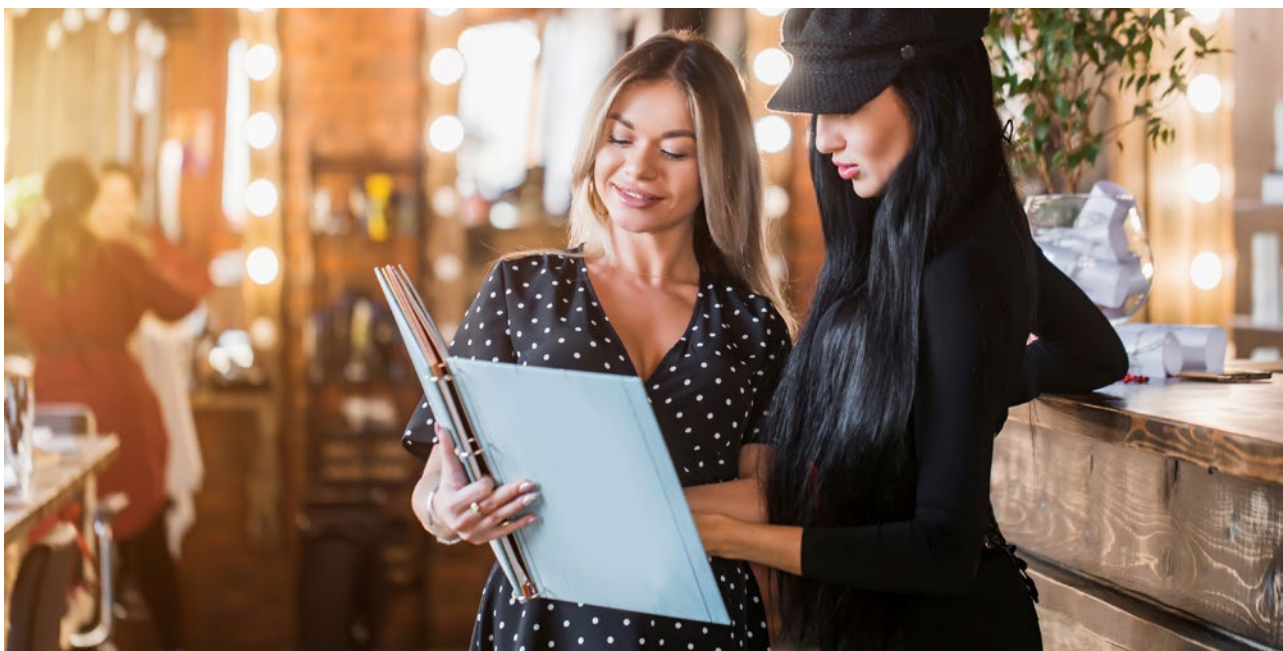


ANTJE MEYER

Die Autorin ist Expertin für apparative Techniken und Medical Concepts & Education Manager beim Kosmetikunternehmen Babor.

Perfekte Partner

SO PROFITIERT IHR INSTITUT VON KOOPERATIONEN – Eine starke Kooperation bietet mehr als das blosses Auslegen von Flyern – sie wird gelebt, gefördert und sorgt für neue Kunden! Mit welchen Partnern Sie das erreichen können und worauf Sie unbedingt beim Aufbau eines beruflichen Netzwerks achten sollten, erklärt Ihnen Business Coach Ingrid M. Breyer.



Der Grossteil der selbstständigen Kosmetikerinnen sind Einzelkämpferinnen, die sich nicht so recht an Networking, also das Bilden von Netzwerken, herantrauen. Die Gründe hierfür sind vielfältig. Meist ist es die absolut unbegründete Sorge davor, kopiert zu werden oder sein Fachwissen zu teilen. Für diese Kosmetikerinnen gibt es aber auch eine lukrative Alternative: Die Zusammenarbeit mit anderen Dienstleistern, die nicht aus dem Beauty-Bereich kommen, jedoch identische Zielgruppen bedienen. **Hier bieten sich sehr gute Chancen für Sie!**

Mehr als Flyer-Austausch

Unter Kooperationen verstehen viele Kosmetikerinnen meist den Austausch von Visitenkarten und Flyern. Der Friseur, um ein Beispiel zu nennen, zu dem die Kosmetikerin geht, legt Flyer der Kosmetikerin aus und auch umgekehrt. Diese Werbemittel verschwinden dann nach kurzer Zeit schon wieder unter der Ladentheke. Richtig erfolgreich ist diese Art der Zusammenarbeit selten. Erfolgreiches Netzwerken muss aktiv gelebt werden und **attraktiv für beide Parteien sein** – also für die Kosmetikerin und ihren Netzwerkpartner –

und geht im Idealfall weit über die zufällige Empfehlung bei Nachfrage hinaus. Es ist ein partnerschaftliches Geben, Nehmen und Austauschen.

Kooperation – mit wem?

Die Frage stellt sich, mit wem überhaupt kooperiert werden soll und kann. Wie eingangs bereits beschrieben, sollte bei einer erfolgreichen Kooperation die **Zielgruppe** der Kosmetikerin auch bei den Netzwerkpartnern zu finden sein. Die Auswahl ist gross – will aber sehr wohl bedacht und ausgewählt werden. Ein Low-

SO GELINGEN KOOPERATIONEN:

- Die gleiche Zielgruppe wird angesprochen.
- Die Kooperationspartner haben ein vergleichbares Preisniveau.
- Klare Abgrenzungen von Dienstleistungen und Sortiment des Netzwerkpartners sind möglich.
- Die eigenen Ziele sind definiert und mit denen der Kooperationspartner abgeglichen.
- Es besteht die gleiche Dynamik und der Wille, gemeinsam Erfolg zu haben.
- Ein gemeinsamer Aktivitätenplan steht.

Budget-Sportstudio, welches auf Masse statt Klasse setzt, wird kaum der richtige Netzwerkpartner für ein Kosmetikinstitut mit höherpreisigen Treatments und Produkten und anspruchsvoller Anti-Aging-Klientel sein. Hierzu gäbe es viele weitere Beispiele aus den unterschiedlichen Bereichen und Branchen.

Immer wieder wird auch die **Kooperation mit Dermatologen oder auch plastischen Chirurgen** in Erwägung gezogen. Das kann durchaus das Image der Kosmetikerin aufwerten. Voraussetzung ist jedoch, dass der Mediziner eine Affinität zu kosmetischen Anwendungen hat und sich die Kosmetikerin in dem Metier der Dermatologie / plastischen Chirurgie wohlfühlt. Dann kann das durchaus eine erfolgreiche Zusammenarbeit sein.

7 Ideen für Kooperationen

- 1 Werden von der Kosmetikerin Körpertreatments zur Figurverbesserung angeboten, ist die Zusammenarbeit mit einer **Ernährungsberatung, Bewegungstherapeuten** und/oder **Sportstudios** passend.
- 2 Stehen Styling und Make-up bei der Kosmetikerin im Fokus, so sollte ja auch die Frisur der Kunden entsprechend ansprechend sein. Ein **Friseur** am Ort und als weitere Ergänzung gerne auch ein Fotograf bilden das Gesamtpaket.
- 3 Wird Braut Make-up angeboten, kann auch mit **Brautmodenausstattungen** kooperiert werden.

- 4 Bietet die Kosmetikerin keine Fusspflege an, ist die Zusammenarbeit mit einer **Podologin** am Ort immer gut.
- 5 Werden keine Körpertreatments oder -massagen angeboten, so ist die Suche nach einem reinen **Körperpflegeinstitut** oder einer **Massagepraxis** bis hin zu einem **Physiotherapeuten** passend.
- 6 Auch andere Dienstleistungen, wie Permanent Make-up, Nail Design, Face-Modellierungen bei eigens dafür ausgebildeten **Heilpraktikern** oder **Dermatologen** können mit in das Netzwerk aufgenommen werden.
- 7 Immer mehr Kunden klagen bei der Kosmetikerin über Stress, Schlafstörungen, Müdigkeit. Hier kann die Kooperation mit guten **Entspannungstherapeuten** oder **Heilpraktikern** die perfekte Ergänzung sein.

Viele Potenzial für Synergien

Networking ist nie eine Einbahnstrasse. Es ist nicht so zu verstehen, dass die Kosmetikerin, wenn jemand nach einer Empfehlung fragt, einen anderen Dienstleister empfiehlt. Das wäre lediglich ein Service ihren Kunden gegenüber und kein Netzwerk. Es geht vielmehr um die Kooperation von einem oder auch mehreren Dienstleistern, bei der er sich die Partner kennen, schätzen, genau wissen was der andere anbietet, **gleiche Philosophien und Werte vertreten** und auch das Preisniveau auf vergleichbarem Niveau liegt.

Die Möglichkeiten für Synergien sind gross. Hier drei Beispiele:

- Sie können **gemeinsame Events anbieten** oder bei Veranstaltungen auch gemeinsam auftreten.
- Die Kosmetikerin kann **speziell ausgearbeitete Treatments** ausschliesslich für die Kunden des Netzwerkpartners anbieten, die dann auch nur für diesen Kundenkreis buchbar sind.
- Es spricht auch nichts gegen **Kennerlernangebote** (keine Preisreduzierung, sondern Upgrades) für Kunden des Kooperationspartners.

Die Netzwerkpartner und hier auch deren Mitarbeiter müssen die Dienstleistung des anderen kennen, ausprobiert haben und durchaus auch etwas dazu sagen können – eine kleine Schulung oder/und Infotexte sind dabei hilfreich.

Selbstverständlich ist **ausreichend Vorbereitungszeit** erforderlich, bei der vorrangig die eigenen Vorstellungen, Erwartungen und Ziele konkretisiert werden.

Der Wunsch, gemeinsam in die Zukunft zu gehen und nicht nur auf neue Kunden zu spekulieren, muss zwingend vorhanden sein. Beide Partner müssen eine solche Kooperation wollen, diese auch leben und zwar mit allen Konsequenzen. □



INGRID M. BREYER

Die Autorin ist Kosmetikerin und Heilpraktikerin. Sie arbeitet seit 17 Jahren als selbstständiger Business Coach nicht nur für die Beautybranche.
www.i-m-breyer.de

Stille Wellness, *heilige* Wellness

STRESSFREI DURCH DIE VORWEIHNACHTSZEIT – Wem schenke ich was? Welche Plätzchen backe ich dieses Jahr und wo und mit wem verbringe ich die Weihnachtsfeiertage? Bei so viel Trubel sollten sich Ihre Kunden auch mal zurücklehnen, durchatmen und entspannen. Kosmetikerin Minka Haberstroh zeigt Ihnen, wie das am besten funktioniert.



Eine bewusste Erholung und Entspannung auch zwischendurch sind ein absolutes Muss im „Anti-Vorweihnachtsstress-Programm“. Gerade diese **kurzen Ruhephasen und Entspannungsmomente bringen Ihre Kunden schnell wieder ins Gleichgewicht.**

Schon vor der eigentlichen Wellness-Behandlung können Sie Ihren Kunden etwas Gutes tun. Bieten Sie ihnen im

Empfangsraum beispielsweise kleine und gesunde Leckereien wie Obst oder Nüsse an.

Individuelle Behandlung

Ob Zeitdruck beim Geschenke-Einkauf, Feiertagsplanung oder Druck bei der Arbeit, Stress ist für jeden anders und drückt sich auch unterschied-

lich im körperlichen oder seelischen Wohlbefinden aus. Bevor es mit der Behandlung losgeht, sollten Sie sich daher **genügend Zeit für ein Einführungsgespräch mit Ihrem Kunden nehmen.** Wenn der Gast von sich und seinen Wünschen erzählt können Sie besser herausfinden, welche Behandlungen am besten helfen.

Nachdem mehr Klarheit über den seelischen und psychischen Zustand



Individuelle Ölmischungen machen Massagen zu einem Erlebnis.



Schröpfen kann die gesamte Körpertätigkeit in Schwung bringen.

gewonnen wurde, geht es nun an den körperlichen Zustand. Im wohlduftenden Behandlungsraum angekommen, beginnt bei mir die **manuelle und ganzheitliche Untersuchung**, bei der mit Händen und Fingerkuppen die Muskeln, das Bindegewebe, der Bauch, die Knie und die Waden sowie die Füße abgetastet werden. Dabei sollten auch nicht die Lymphknoten vergessen werden. Anhand der gewonnenen Informationen des körperlichen, seelischen und psychischen Zustands können Sie dann gemeinsam mit Ihrem Gast entscheiden, welche Behandlungen zielführend sind.

Wärmende Massagen

Für eine Anti-Aging- oder Anti-Stress-Wirkung sorgen **wärmende Teil- oder**

Ganzkörpermassagen mit individuell abgestimmten Ölmischungen aus Mandel, Jojoba, Olive oder Johanniskraut. Die reinen und natürlichen Inhaltsstoffe werden sanft in die Haut einmassiert, dringen tief in die Hautschichten ein und stimulieren die Nerven sowie das Blut- und Lymphsystem. Die Massage kann durch ätherische Öle begleitet werden, deren angenehmer Duft direkt auf den Stoffwechsel, und gleichzeitig auf die Psyche wirken. So stärkt Weihrauch den Organismus, Ingwer verbessert die Durchblutung, Rosen oder Sandelholz wirken beruhigend und entspannend und Zimt, als typischer Weihnachtsduft schlechthin, wärmt zusätzlich.

Schröpfen

Trockenes oder heisses Schröpfen dient der **Entgiftung und Entschlackung des Körpers**. Stauungen im Gewebestoffwechsel werden reduziert, eine gestörte Gewebeelastizität normalisiert sich und chronische schmerzhafteste Prozesse werden nach und nach gelindert.

Die durch das Schröpfen erzeugte punktuelle Gewebedurchblutung und Vermehrung des lymphatischen Flusses **erhöht unmittelbar die Zell-tätigkeit**. Das Immunsystem und der gesamte Organismus werden durch die Ausschüttung von Hormonen zur nachhaltigen Regulation angeregt und die Selbstheilungskräfte gezielt aktiviert. Ausserdem können muskuläre Verspannungen und Schmerzen des

Bewegungsapparates durch das Schröpfen ebenso gelindert werden wie organisch-reflektorische Beschwerden.

Thermolifting

Bei Tiefenwärme oder Thermolifting entsteht eine leicht erhöhte Körpertemperatur, die nicht mit der Wirkung einer Sauna zu vergleichen ist. Eine regelmässige Anwendung bewirkt zusätzlich die Einsprossung von Blutgefässen in bisher nicht oder schlecht durchblutetes Gewebe, wie es bei Cellulite gegeben ist, und hat **stark positive Auswirkungen auf das körperliche Wohlbefinden** des Gastes. Die Behandlung soll zusätzlich bei der Schmerzlinderung bei degenerativen und rheumatischen Beschwerden helfen. Sie kann ausserdem aktiv gegen Erkältung, Immunschwäche, Vitalitätsmangel, Erschöpfungszustände, Kopfschmerzen und Migräne wirken. Die entspannende Wirkung löst Muskelverkrampfungen, befreit von Rückenschmerzen und einem steifen Nacken, beseitigt Bauch-Blockaden, verspricht **Besserung bei Schlafstörungen und baut Nervosität ab**. □



MINKA HABERSTROH

Die Autorin ist Inhaberin des Medical Beauty & Wellness Institut in Baden-Baden. Neben ihren Therapiebereichen Massage und Wellness sowie Lymphdrainage und Hautpflege hat sie sich auf Medical Beauty spezialisiert.

TIPP

In angenehm nach natürlichen Essenzen wie beispielsweise Apfel, Mandarine, Zimt, Orange, Amber oder Vanille duftenden Räumen, können Ihre Gäste die Wellnessbehandlungen noch besser geniessen, abschalten und einfach durchatmen.

Achtsamer Kundenumgang

CLEAN BEAUTY, TEIL 2 – Eine achtsame, faire und nachhaltige Verhaltensweise sich selbst und den Kunden gegenüber ist Kosmetikerin und Institutsleiterin Evelyne Fleischer wichtig. Im ersten Teil ging es um ein nachhaltiges Einrichtungskonzept und Produktsortiment, im zweiten Teil erklärt die Kosmetikerin, wie wichtig ein achtsamer Kundenumgang ist.



Foto: Production Perig/Shutterstock.com

Achtsamkeit der Kundin gegenüber beginnt bereits, bevor die Kundin zum Termin kommt. Sie beginnt in dem Moment, in dem ich nachsehe, welche Kundin gleich zur Behandlung kommt und was gebucht wurde und reicht bis zu transparenten Behandlungskosten, Wohlfühlaspekten hinsichtlich Geruch und Wärme und generell dem Einfühlungsvermögen.

Gute Grundstimmung

– **Kundenbegrüssung:** Im besten Fall habe ich Zeit, mir die Notizen in der Kundenkartei vom letzten Termin noch einmal anzusehen und mich daran zu orientieren, wohin die Behandlungsreise gehen soll. Durch meine Notizen kenne ich die spezifischen Wünsche der Kundin, bei denen es um mehr als nur „schöne Haut“ geht. So kann ich im besten Fall auch auf private Belange der Kundin eingehen, um Nähe zu schaffen. Zum Beispiel weiss ich dann, dass die Kundin sich beim letzten Termin einen Hundewelpen zulegen wollte, und kann in unserem Gespräch daran anknüpfen. Wenn die Kundin dann klingelt, atme ich durch, öffne ihr mit einem freundlichen, nicht aufgesetzten Lächeln im Gesicht und begrüsse sie, indem ich sie gezielt mit ihrem Namen anspreche. Und während ich meiner Kundin die Jacke abnehme und sie frage, ob sie noch auf die Toilette gehen oder etwas trinken möchte, betritt sie eine Welt fernab von ihrem Alltag, lässt ihre Sorgen einfach mal Sorgen sein und wird auf allen Ebenen abgeholt.

– **Wärme:** Die Temperatur stimmt, die über die Fussbodenheizung mit einer Umwälzpumpe und einem Thermostat auf eine angenehme, energieschonende Gradzahl eingestellt ist.

– **Geruch:** Es duftet frisch, eventuell verströmt ein Aromadiffuser ein gutes ätherisches Öl und reguliert den Feuchtigkeitsgehalt der Luft. Vielleicht handelt es sich bei der Mischung der Düfte um einen individuellen Mix, nur für mein Institut, an den sich die Kundin sofort erinnert.

– **Hören:** Schöne Musik im Hintergrund trägt zur Entspannung bei. Achten Sie aber darauf, dass die CD nicht zum hundertsten Mal läuft. Ich geniesse es sehr, einen Streaming-Dienst zu haben, der auf mein Studio zugeschnitten ist und sich während des Institutsalltags leicht anpassen lässt. Das ist zwar eine Investition, die mit monatlichen Ausgaben verbunden ist, lohnt sich aber durchaus. Gute Boxen und eine angenehme Lautstärke runden das Hörerlebnis ab.

– **Behandlungskosten:** Die Bedürfnisse der Kunden variieren von Tag zu Tag, deshalb frage ich vor der Behandlung nochmals konkret nach, was gewünscht ist. Manchmal wird spontan doch eine Behandlung gewünscht, die anders ist als die geplante, aber zeitlich noch umsetzbar ist. Falls die neu gewählte Behandlung Mehrkosten verursacht, teile ich dies der Kundin mit, damit sie darüber informiert ist.

Auf die Kundin eingehen

– **Beratung:** Oftmals möchte eine Kundin eine spezielle Behandlung, weil sie der Freundin so gut getan hat. Dann erkläre ich der Kundin, dass ihre Hautbeschaffenheit im Vergleich zu der ihrer Freundin ganz unterschiedlich ist und ich darum einen speziell auf ihren Hauttyp massgeschneideren Behandlungs- und Heimpflegeplan vorbereite.

Ich kommuniziere ihr, warum ich das eine auswähle und eventuell etwas anderes weglasse. Nur so kann die Kundin nachvollziehen, warum und in welchen Abständen sie meine Behandlungen buchen und meine Pflegeempfehlungen umsetzen soll, um so zu einem nachhaltigen Behandlungsergebnis zu kommen. Ich handle sie nicht unter dem Wert, den sie gebucht hat, lasse keine Schritte weg, habe Zeit für sie, überbuche ihre Dienstleistungszeit nicht und gehe nicht ans Telefon in dieser Zeit.

– **Einfühlungsvermögen:** Achtsamkeit bedeutet, dass die Kundin einen Platz für ihre Habseligkeiten bereitgestellt bekommt und ihre teure Desig-

nertasche nicht auf den Boden stellen muss. Es bedeutet auch, dass ich sie bequem auf der Liege platziere, eventuelle Disbalancen bei der Lagerung ausgleiche und sie frage, ob es ihr angenehm ist. Es gibt nichts Schlimmeres, als nach einer Wellnessauszeit verfroren oder mit Rückenschmerzen nach Hause zu kommen. Um die Kundin nicht zu erschrecken, trage ich nicht einfach Augencreme auf, sondern berühre zunächst mit den Seiten meiner Ringfinger die Schläfen und lasse sie dadurch wissen, dass ich sie in Augennähe behandeln werde. Wenn ich während der Behandlung die Liege verstelle, positioniere ich meine Hand zunächst an ihrer Schulter, um sie nicht zu erschrecken.

Verlasse ich kurz die Behandlung, etwa weil die Maske einwirkt, sage ich ihr, dass und wie lange ich den Raum verlasse. Wenn ich zurückkomme, kündige ich mich durch ein saches Klopfen an, gebe der Kundin eine Sekunde Zeit.

– **Zeitmanagement:** Ich weiss, unser Alltag als Kosmetikerin kann durch die vielen Termine sehr stressig sein, doch das lasse ich meine Kundin zu keiner Zeit spüren, selbst wenn die Behandlung durch ein paar Fragen länger dauert als geplant. Ich zeige der Kundin niemals, dass ich unter Zeitdruck stehe.

Ich beginne auch nicht, die Kabine aufzuräumen, während die Kundin noch im Raum ist, denn sie soll nichts von dem Aufwand sehen müssen, der um die Behandlung herum passiert. Diese „Arbeit“ kennt sie von zu Hause, und die will sie bei einem Besuch bei der Kosmetikerin nicht sehen. Im besten Fall habe ich auch Zeit, nach der Behandlung in Ruhe ab zu kassieren, die nächsten Termine zu vereinbaren und ihr in die Jacke zu helfen. □



EVELYNE FLEISCHER

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

Problemzone Fuss

FUSSFEHLSTELLUNGEN BEHANDELN – Auf die Frage, welches Körperteil jeden Tag Höchstleistungen erbringt, würden die wenigsten die Füsse nennen. Dabei tragen sie auf einer kleinen Fläche das gesamte Körpergewicht und halten enormen Belastungen stand. Immer mehr Menschen leiden allerdings an Fussfehlstellungen. Doch wie kommt es dazu?



Während Fehlstellungen an den Füßen in einigen Fällen genetisch bedingt und somit angeboren sind, entwickeln sich andere erst im Laufe des Lebens, beispielsweise durch Fehlbelastungen sowie Übergewicht oder eine untrainierte Fussmuskulatur. Häufig bleiben diese Fehlstellungen lange unbemerkt, in anderen Fällen äussern sie sich aber auch durch

Schmerzen oder führen zu **Dysbalancen und Beschwerden** im gesamten Körper.

Senk- und Plattfuss

Wenn das Längsgewölbe des Fusses – also der Bereich zwischen Ballen und Ferse, der normalerweise beim Stehen nicht den Boden berührt – ab-

geflacht ist, sprechen Experten von einem sogenannten Senkfuss. Wenn das stark eingesunkene Gewölbe bei Belastung sogar komplett auf dem Boden aufliegt, ist hingegen von einem Plattfuss die Rede. Während letzterer in der Regel angeboren ist, wird der Senkfuss oftmals erst im Laufe des Lebens erworben. In den meisten Fällen liegt die Ursache in einer geschwächten Fussmuskulatur. Durch

übermässiges Sitzen, wenig Bewegung und ungeeignete Schuhe erfahren die Muskeln zu wenig Trainingsanreize und verkümmern. Wer beruflich häufig steht oder schwer trägt, entwickelt ausserdem oftmals einen Senkfuss, weil die Bänder im Fuss an Spannung verlieren. Auch Übergewicht und die daraus resultierende zu hohe Belastung führt häufig zu Senkfüssen. Neben Schmerzen am Fuss verursachen die Fehlstellungen allerdings oftmals auch **Knie- oder Rückenbeschwerden**, weil Kräfte beim Gehen falsch übertragen werden und die stossdämpfende Funktion der Füße durch das eingesunkene Gewölbe verloren geht. Häufig tritt ein Senkfuss gemeinsam mit einem Knickfuss auf, dann spricht man von einem sogenannten Knicksenkfuss.

Knick- und Hohlfuss

Ist die Innenseite des Fusses abgesenkt und die Aussenseite angehoben, liegt ein sogenannter Knickfuss vor. Als markantestes Merkmal gilt dabei die Ferse, die am Knöchel nach aussen geknickt zu sein scheint. Im Kindesalter stellt der Knickfuss den Normalfall dar, allerdings sollte sich der Fuss zwischen dem **achten und dem zehnten Lebensjahr** ausreichend stabilisieren. Wenn die Fehlstellung nicht angeboren ist, wird sie

oftmals durch verschiedene Faktoren wie Rheuma, instabile Bänder oder Übergewicht verursacht. Auch ein unbehandelter Senkfuss entwickelt sich in vielen Fällen weiter zu einem Knickfuss. Letztendlich hat die Fehlstellung einen **starken Einfluss auf die gesamte Statik des Körpers**, so führt sie beispielsweise oftmals zu **O- oder X-Beinen** oder ruft eine **Krümmung der Wirbelsäule** und damit auch **Rückenschmerzen** hervor. Bei einem Hohlfuss handelt es sich sozusagen um das Gegenteil eines Senk- oder Plattfusses. Hierbei liegt ein sehr stark ausgeprägtes Längsgewölbe vor, sodass das gesamte Körpergewicht nur auf einer sehr kleinen Fläche des Fusses lastet. Daraus resultiert oftmals eine verkrampfte Haltung der Zehen. Ausserdem entstehen durch den hohen Fussspann bei vielen Betroffenen Druckstellen am Fussrücken. Ein Hohlfuss ist häufig angeboren, kann allerdings auch erworben werden – beispielsweise, wenn sich Bänder und Sehnen durch **das häufige Tragen hoher Absätze** stark verkürzen. Betroffene leiden unter einer **eingeschränkten Stabilität des Fusses** und einem **unsicheren Gang**. Deshalb knicken sie häufiger um und ziehen sich Verstauchungen oder Frakturen zu.

Einlagen, Massagen und Co.

Sobald eine Fehlstellung diagnostiziert wurde, sollten verschiedene Massnahmen ergriffen werden, um ein Fortschreiten der Erkrankung zu verhindern und dafür zu sorgen, dass sich das **Fussproblem** nicht zu einem **Problemfuss** entwickelt, der sich negativ auf den gesamten Körper auswirkt. Insbesondere stark ausgeprägte Fussfehlstellungen lassen sich nicht einfach umkehren. Stattdessen müssen in schweren Fällen operative Massnahmen zum Einsatz kommen. Zur Behandlung von leichteren Fehlstellungen werden in der Regel verschiedene Einlagen verwendet. Diese stützen und stabilisieren den Fuss und schützen den Körper so vor wei-

teren Folgeschäden. Allerdings beheben sie die Ursache der Fehlstellung – in den meisten Fällen die Muskelschwäche – nicht. Um eine Verschlimmerung zu verhindern, sollten unbedingt die Fussmuskeln trainiert werden.

Zur Linderung der Beschwerden eignen sich ausserdem Massagen. Sie entspannen die verkrampfte Muskulatur und fördern die Durchblutung. Bei manifestierten Fehlstellungen lassen sich einige Muskeln ausserdem oftmals motorisch gar nicht mehr willkürlich vom Gehirn ansteuern. Eine Massage dieser Muskeln sendet sozusagen einen Weckruf an das Gehirn.

Auch Wassertreten und verschiedenartige Güsse eignen sich zur Linderung der Begleitsymptome von Fussfehlstellungen, denn der Reiz des Wassers regt den Kreislauf an und fördert die Durchblutung.

Vorbeugung von klein auf

Grundsätzlich dürfen die Füße nicht vernachlässigt werden. Regelmässige Termine bei der **Fusspflege** sollten eigentlich zum Standard gehören, kommen in der Realität allerdings oftmals viel zu kurz. Die Prävention von Fehlstellungen beginnt schon im Kindesalter mit den ersten Schuhen, denn diese sollten bei Abnutzung regelmässig ausgetauscht werden. Insbesondere eine intakte Fersenkappe und eine stabile Sohle sorgen dafür, dass das Fersenbein des Kindes beim Gehen nicht nach innen abknickt. Aber auch spielerisches **Training der Fussmuskulatur und häufiges Barfusslaufen** sollten von klein auf beherzigt und auch im Erwachsenenalter fortgeführt werden. □



ANDREAS STOMMEL

Der Physiotherapeut leitet das Bonner Zentrum für Ambulante Rehabilitation. Ausserdem gehört er zum Bundesvorstand des ta.med e. V. für Tanzmedizin und begleitet die Tourneen verschiedener Bühnenkünstler physiotherapeutisch.

BEAUTY FORUM **NAILPRO**

FACHWISSEN VERTIEFEN

Sie möchten mehr über das Thema **Füsse** wissen?

In unserem Magazin **BEAUTY FORUM NAILPRO** sowie auf unserer Website www.beauty-forum.com/nail gibt es hierzu Fachinformationen.

Unter dem **Webcode 150425** finden Sie den Artikel „Eingewachsene Zehennägel – Dos and Don'ts“ von Leslie Henry.

Werden Sie jetzt **Abonnent** und erweitern Sie Ihr Fachwissen!

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

Richtig investieren

FEHLKÄUFE VERMEIDEN – In wirtschaftlich herausfordernden Zeiten wie diesen ist es besonders wichtig, Investitionen sorgfältig zu planen. Dozent Thomas Schütz zeigt Ihnen, worauf Sie beim Kauf von Geräten achten sollten und wie Sie das Beste aus der Investition machen, damit Sie auch in Zukunft optimal aufgestellt sind.



Self Care ist in aller Munde. Gerade jetzt sehnen sich die Menschen nach Abwechslung und wollen sich etwas Gutes tun. Dazu gehört auch der Besuch im Beauty Center. Man möchte sich von Profis wie Ihnen verwöhnen und verschönern lassen. Diese Chance sollte man nutzen und den Kundinnen und Kunden die Behandlungen anbieten, die gefragt sind. Doch nicht nur die Nachfrage beeinflusst den Kaufentscheid, sondern vor allem auch die Rentabilität eines Geräts. Schliesslich will jede neue Anschaffung gut überlegt sein. Wir erklären, wie Sie

sinnvoll investieren und so Ihre Wirtschaftlichkeit verbessern können.

1 Die Ausgangslage überprüfen

Zuerst ist es empfehlenswert, die Ausgangslage zu überprüfen. So finden Sie heraus, was Sie tatsächlich brauchen, um langfristig erfolgreich zu sein. Die Beantwortung dieser Fragen kann Ihnen helfen, die richtige Entscheidung zu treffen. Zudem zeigt es Ihnen auf, in welche Richtung Sie sich entwickeln möchten. Eine Art

Fahrplan für die Zukunft. Den Fragekatalog können Sie selbstverständlich beliebig ergänzen. Hier finden Sie einige Beispiele:

Frage 1: Was biete ich heute in meinem Center an und womit möchte ich mein Angebot ergänzen?

Frage 2: Was sind die Bedürfnisse meiner Kundinnen und Kunden?

Frage 3: Welche Zielgruppe möchte ich ansprechen?

Wenn Sie die Zielgruppe und deren Bedürfnisse analysiert haben, geht es darum, die richtigen Produkte zu finden. Das bringt uns zu **Frage 4:** Welche Gerätetechnologien sind momen-

GESICHTSBEHANDLUNGEN UND DEREN NUTZWERT:

Indikationen	Mikroderm- abrasion	Fraktionierte Radiofrequenz	RF-Micro- needling	Radio- frequenz	Ultraschall	Mesotrans- duction	Dynamische Muskel- aktivierung
Hautstraffung			✓	✓			✓
Faltenreduktion		✓	✓	✓			
Texturverbesserung	✓	✓	✓			✓	
Hauterneuerung	✓	✓	✓				
Volumenaufbau			✓	✓			
Aknenarben	✓	✓	✓				
Porenverfeinerung	✓	✓					
Produktaufnahme			✓		✓	✓	
Hängewangen/ Doppelkinn				✓			✓
Muskeltonus							✓

Abbildung 1: Überblick der gängigen Geräte für Gesichtsbehandlungen und deren Nutzwert.

tan auf dem Markt erhältlich und dafür geeignet? Wir haben in Abbildung 1 einen kleinen Überblick über die gängigen Geräte für Gesichtsbehandlungen und deren Nutzen zusammengestellt.

Ein weiterer wichtiger Punkt sind die Behandlungsergebnisse. Können damit kurz-, mittel- oder langfristige Resultate erzielt werden? Für die Kundenzufriedenheit ist dies essenziell. Denn heute gibt es für den Heimgebrauch

bereits viele kleine Handgeräte, die während Corona noch stärker nachgefragt wurden. Der Markt wird regelrecht überflutet mit neuen Geräten fürs heimische Badezimmer. Somit müssen Kosmetikerinnen ein attraktives Angebot anbieten, das die Kundinnen und Kunden auch bewegt, sich von einem Profi behandeln zu lassen. Sollte die Nachfrage nach Gesichtsbehandlungen in Ihrem Beautycenter eher klein sein, stellt sich die Fra-

ge, ob das Angebot attraktiv genug ist. Eine „klassische“ Behandlung reicht da meist nicht mehr aus.

2 Lieferanten sorgfältig auswählen

Wenn Sie sich für ein Produkt entschieden haben, gilt es, einen seriösen und erfahrenen Anbieter zu finden. Kaufen Sie nur Originalgeräte, die in der Schweiz zugelassen sind. Bleiben Sie standhaft, auch wenn die Versuchung gross und der Preis verlockend ist. Falls möglich, besuchen Sie den Lieferanten vor Ort und machen Sie sich ein Bild über das Unternehmen. Lassen Sie sich persönlich beraten und testen Sie das Gerät. Achten Sie zudem auf die Serviceleistungen nach dem Kauf und die Schulungsangebote für Mitarbeitende. Werden diese Leistungen angeboten, und was ist im Kaufpreis inbegriffen? Informieren Sie sich auch über den Ablauf bei Reparaturen. Wohin müssen Sie das Gerät schicken oder bringen oder wird es bei Ihnen vor Ort abgeholt? Diese



Für eine 75-minütige Gesichtsbehandlung mit Geräteanwendung kann je nach Region 180 bis 250 Franken verlangt werden.

BEISPIEL: RENTABILITÄTSRECHNUNG GERÄT

Gerätekosten			
Rechnung der Amortisation	3 Jahre/36 Monate		
Gerätekosten CHF/Jahr	CHF 12'950.00		
Gerätekosten CHF/Monat ohne Zinsen	CHF 12'950.00 ÷ 36 = CHF 360.00		
Einnahmen			
Voraussetzung	1 Behandlung/Woche	2 Behandlungen/Woche	3 Behandlungen/Woche
Einnahmen pro Monat: CHF 180.00/Behandlung berechnet	4 × CHF 180.00 = CHF 720.00	8 × CHF 180.00 = CHF 1'440.00	12 × CHF 180.00 = CHF 2'160.00
Gerätekosten/Monat	CHF 360.00	CHF 360.00	CHF 360.00
Behandlungsmaterialien je nach Gerät: Annahme Kosten CHF 24.00/Behandlung	4 × CHF 24.00 = CHF 96.00	8 × CHF 24.00 = CHF 192.00	12 × CHF 24.00 = CHF 288.00
Kosten gesamt/Monat	CHF 360.00 + CHF 96.00 = CHF 456.00	CHF 360.00 + CHF 192.00 = CHF 552.00	CHF 360.00 + CHF 288.00 = CHF 648.00
Gewinn: Nettoeinnahmen CHF/Monat abzüglich Kosten gesamt	CHF 264.00	CHF 888.00	CHF 1'512.00
Gewinn: Nettoeinnahmen CHF/Jahr bei 11 Monaten	CHF 2'904.00	CHF 9'768.00	CHF 16'632.00

Abbildung 2: Beispiel einer Rentabilitätsrechnung für ein Gerät. Der zusätzliche Erlös des Produktverkaufs für zu Hause müsste zusätzlich berücksichtigt werden (Stand 27.10.2020).

Punkte erleichtern Ihnen schlussendlich den Kaufentscheid. Aus all diesen Gründen wird abgeraten, hochwertige Geräte im Ausland oder online zu erwerben. Viele haben dabei schon böse Überraschungen erlebt.

3 Rentiert sich das Gerät überhaupt?

Unternehmerisches Denken ist sehr wichtig. Denn die Grundlage eines Unternehmens beruht auf den drei Buchstaben **EWG**. **E** wie Existenzsicherung, **W** wie Wachstum und **G** wie Gewinn. Sobald Sie das passende Gerät gefunden haben, können Sie die Rentabilität berechnen. Mit einer einfachen Berechnung finden Sie heraus, ob und wann sich die Investition auszahlt. Ein Beispiel einer Rentabilitätsrechnung lesen Sie in Abbildung 2. Damit Sie langfristig erfolgreich sind, sollten Sie Ihre eigene Arbeitszeit und die Ihrer Mitarbeitenden möglichst rentabel gestalten. Fragen Sie sich bei jedem Ihrer Angebote, was Sie

nach Abzug aller Auslagen pro Stunde verdienen. Oft lohnt es sich, eine unrentable Dienstleistung zu streichen und dafür eine gewinnbringendere Behandlung anzubieten. Heute müssen Sie als Kosmetikerin nicht mehr alles anbieten und dürfen sich mit gutem Gewissen auf etwas spezialisieren, zum Beispiel auf Gesichtsbehandlungen. Suchen Sie zudem auch nach Alleinstellungsmerkmalen, um sich von Ihren Mitbewerbern klar abzugrenzen oder gar abzuheben.

Lukrativere Behandlungen

Um die Vorteile einer Spezialisierung zu verdeutlichen, nehmen wir als Beispiel die Pediküre. Bei einer Dauer von 60 Minuten kostet die Pediküre an vielen Orten in der Schweiz zwischen 70 und 90 Franken. Zusatzprodukte für zu Hause werden kaum verkauft, vielleicht ab und zu eine Fusspflegecreme oder ein Nagellack. Unter dem Strich bleibt der Stundenlohn sehr bescheiden. Anders sieht es bei einer

Gesichtsbehandlung aus. Für eine 75-minütige Gesichtsbehandlung mit Geräteanwendung kann je nach Region 180 bis 250 Franken verlangt werden.

Wertvolle Zusatzverkäufe können Sie mit Produkten für die Nachbehandlung und die Pflege zu Hause erzielen: von der Reinigungsmilch und dem Tonic über die Tages- und Nachtcreme bis zum Serum, dem Peeling oder einer Maske. Da verdienen Sie leicht nochmals den gleichen Betrag, der bereits für die Behandlung ausgegeben wurde. Zudem sind doch die besten und treuesten Kunden diejenigen, die auch Produkte beziehen und sich regelmässig behandeln lassen zum Beispiel mit einem Kur-Abo. □



THOMAS SCHÜTZ

Der Autor ist Geschäftsführer des Unternehmens swiss beauty point in Bassersdorf und Dozent zur BP-Fachausbildung Kosmetik.

Für Powerfrauen!

BEAUTY FORUM – Ihre Fachzeitschrift für professionelle Kosmetik



www.beauty-forum.ch/probeheft

BEAUTY
FORUM

..... STYLE & FASHION



Maskierte SCHÖNHEIT

GOLDEN MASK GLAMOUR LOOK – Die Maskenpflicht beeinflusst nicht nur den Alltag, sondern auch unseren Beauty-Look. Nichtsdestotrotz, wollen wir nicht auf einen Hingucker beim Augen-Make-up verzichten. Make-up Artist Patrick Maldinger liefert hier einen passenden Vorschlag und zeigt, dass Frau auch mit Maske in Szene gesetzt werden kann.

STEP BY STEP



PATRICK MALDINGER

Der internationale Make-up Artist (bekannt als Make-up Rocker) überzeugt durch seine einfache und schnelle Make-up-Schule. Spezialisiert hat er sich auf die Themen Onlinemarketing und Selbstvermarktung. www.makeuprocker.de

Dieser Look ist für jede Person tragbar, da ich hier ausschliesslich mit weichen Konturen gearbeitet habe. Die Kombination mit Schwarz lässt den Look sehr edel wirken und ist somit ein echter Hingucker. Erfahrene Make-up-Profis können den Glamour Look noch mit einem Eyeliner abrunden.

Ich habe mich extra dagegen entschieden, um ihn tragbar für den Grossteil der Kundinnen zu gestalten. Auch für Kundinnen mit Schlupflidern ist dieses Make-up sehr gut tragbar, da die Farbe Schwarz die benötigte Tiefe in der Lidfalte gibt, um diese zu kaschieren. Viel Spass beim Nachschminken!



Als Erstes bereiten Sie die Haut mit einer auf die Kundin abgestimmten Hautpflege vor. Anschliessend verwenden Sie eine Foundation, die zu ihrem Hauttyp passt und arbeiten sie sorgfältig in die Haut ein. Achten Sie bitte darauf, dass Sie sich Zeit beim Einarbeiten lassen, denn das macht das Make-up länger haltbar! Genauso geben Sie in der T-Zone des Gesichts mit einem Concealer die benötigte Frische, indem Sie Highlights setzen und den mittleren Bereich aufhellen.



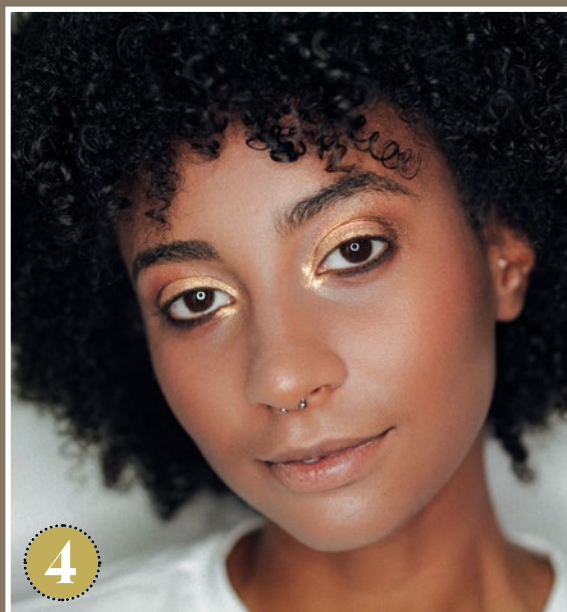
Puder, Rouge und Kontur sind jetzt angesagt. Fixieren Sie die Foundation mit einem lichtreflektierenden Puder, der einen leichten Schimmer [Glow] enthält. Anschliessend arbeiten Sie die Konturen typgerecht aus und geben so dem Gesicht mehr Struktur. Natürlich darf ein Rouge nicht fehlen und dieses sollte mit den Farben harmonisieren. In dieses Rouge sind leichte Goldpartikel eingearbeitet und die Grundfarbe ist ein leicht roséfarbener Ton.



Jetzt kommen wir zu den Augen. Als Erstes tragen Sie eine Lid-schatten-Base auf das gesamte Lid bis unter die Augenbraue auf. Ich verwende hier immer eine leicht gefärbte Base in einem hautähnlichen Ton. Mit einem goldenen Lidschatten fixieren Sie die Base und zwar nur bis leicht über die Lidfalte hinaus. Anschließend blenden Sie den Lidschatten soft nach oben Richtung Augenbraue aus, sodass man den goldenen Lidschatten sowohl auf dem beweglichen Lid als auch leicht über der Lidfalte sieht. Das ist gerade bei einem Schlupflid sehr wichtig.



Nun tuschen Sie die Wimpern und kleben passend zur Augenform Fake-Lashes auf. Damit sorgen Sie für einen glamourösen Wimpernaufschlag.



Kontur am Auge! Wählen Sie einen matten weinroten Lidschatten aus. Diesen tragen Sie in der Lidfalte mit einem Blendpinsel auf. Die gleiche Farbe verwenden Sie auch für den unteren Wimpernkranz, lassen Sie ihn sanft auslaufen. Anschließend verwenden Sie einen schwarzen matten Lidschatten, tragen diesen ebenfalls am unteren Wimpernkranz auf und blenden ihn weich aus. Mit dem Blendingpinsel geben Sie noch ein wenig von einem schwarzen Lidschatten in den äusseren Augenwinkeln. Dann applizieren Sie einen schwarzen Kajal auf der Wasserlinie und fertig.



Da es sich hier um ein „glamouröses Masken-Make-up“ handelt, bei dem der Fokus zu 100 Prozent auf den Augen liegt, verwenden wir für die Lippen ausschliesslich einen natürlichen Gloss oder Pflegebalm. Zum Finish das Make-up gut fixieren. Als Fixierung verwende ich ein Spray mit leichten Goldpartikeln. Ich sprühe dieses zwei Mal über das gesamte Gesicht und lasse es gut antrocknen. Das fixiert zum einen das Make-up und die Haut wird dadurch noch ebenmässiger.

FUNKELNDE NÄGEL

Mavala | Die neue „Twist & Shine Collection“ bringt Farbakzente in die Weihnachtszeit. Sechs klassische Farbtöne von Schwarz über Grau bis Rosa hin zu Gold versprechen durch kleinste glitzernde Pailletten funkelnde Nägel.

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



FÜR DUNKLE HAUTTÖNE

Dr. med. Schrammek | Das hochpigmentierte Produkt „Essential Mix & Match Color Perfector“ verspricht, eine innovative Lösung für dunklere Hauttöne bei der optimalen Farbeinstellung des „Blemish Balms“ zu sein. Bei der Anwendung soll der bevorzugte „Blemish Balm“-Farbton mit der erforderlichen Menge des „Mix & Match Color Perfector“ gemischt werden, um den perfekten Farbton zu erzielen.

Tel. 034 420 08 00,
www.simonkeller.ch

STYLE

Festtagslook

TWO IN ONE

Niclay | Eyeliner und Wimpernkleber zugleich ist der „Glue Eyeliner“ von Niclay. Mit dieser Innovation lassen sich laut Hersteller Lidstrich und Wimpernkleber gleichzeitig setzen. Der Liner ist in Schwarz und Transparent erhältlich und soll für circa 20 Anwendungen reichen.

Tel. 0787 22 44 98, www.miss-lashes.ch



GUT GEFÄRBT

RefectoCil | Insgesamt neun Farben umfasst die Produktpalette „Bleaching paste for eyebrows“, die speziell zum professionellen Färben von Augenbrauen entwickelt wurde. Hier abgebildet ist der Farbton „Blonde Brow“.

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



LANG ANHALTEND

Wunder2 | Die vier neuen Lippenstiften in den Nuancen „Better Burgundy“, „Crush for Coral“, „Gimme Red“ und „Needed Nude“ bieten laut Anbieter sechs Stunden Tragekomfort, ohne dass sich die Farbe in den feinen Lippenlinien absetzt. Die enthaltene Hyaluronsäure soll die Lippen gleichzeitig pflegen. Die Lippenstifte versprechen, kussecht, wasserfest und kaum abfärbend zu sein.

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

BE PART OF OUR COMMUNITY!

BEAUTY FORUM SWISS – Am 8. und 9. Mai 2021 wird die nächste Messe in Zürich unter dem Motto „Value of community“ stattfinden. Ziel ist es, etwas wirklich Besonderes zu schaffen: Wollen Sie am Wandel der Beauty-Branche mitwirken? Wollen Sie Teil der Gemeinschaft sein?

**VOR-
VERKAUF**

Sichern Sie sich ab
Februar 2021
Messtickets:
www.beauty-fairs.ch



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

GEMEINSAM SIND WIR STARK!

Noch nie zuvor war es so wichtig, sich zu fragen, welchen Weg wir in der Beauty-Branche einschlagen wollen und vor allem, warum: Das BEAUTY FORUM-Universum gibt es jetzt seit mehr als 25 Jahren! Für viele Beauty-Profis ist es ein Bezugspunkt professioneller Schönheit – aber das reicht uns 2020 nicht mehr aus. Wir wollen der Partner sein, der Unternehmen und Kosmetikerinnen hilft, sich stets weiterzuentwickeln und noch bessere Ergebnisse zu erzielen. Kurz gesagt: **Wir wollen eine echte Gemeinschaft (Community) in der Beauty-Branche schaffen, weil wir fest an ihren Wert (Value) glauben!** Diese grosse Herausforderung starten wir, indem wir enger mit den Branchen-Verbänden zusammenarbeiten und in persönlichen Gesprächen die Nähe zu Unternehmen und Kosmetikerinnen suchen. **Seien Sie gespannt auf das neue Messekonzept 2021!**

Foto: fizkes/Shutterstock.com



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



Ganz persönlich

Marketing Managerin

Elza Vejnovic



Elza Vejnovic ist seit September 2020 Senior Marketing Manager von Phyt's Suisse Naturo-Esthétique. Sie hat an der Universität St. Gallen Internationale Beziehungen und Marketing studiert und verfügt über mehrjährige Erfahrung in der Kosmetikbranche. Aktuell vertieft sie ihr Wissen im Rahmen einer Ausbildung zur Naturkosmetikerin. Privat lebt Elza Vejnovic mit ihrem Partner in ihrer Heimatstadt Zug.

ZUR BEAUTY-BRANCHE BIN ICH GEKOMMEN ...

... über einen Goodie-Bag zu Studentenzeiten. Ich habe direkt bei der Kosmetikfirma angerufen und für ein Praktikum angefragt.

AN MEINEM BERUF FASZINIERT MICH ...

... die Vielseitigkeit! Ich liebe es, mich tagtäglich mit verschiedensten Themen auseinanderzusetzen und Kommunikation aus allen Perspektiven zu ergründen.

NEUE ENERGIE TANKE ICH ...

... jeden Tag mit „Yoga with Adriene“ auf YouTube und bei meinem heiss geliebten Kosmetikritual.



Mein liebstes Reiseziel:

Ganz klar Kroatien! Ich liebe mein zweites Heimatland!

NUR SCHWER VERZICHTEN KÖNNTE ICH AUF ...

... gutes Essen. Das macht einfach glücklich!

MEIN LIEBLINGSGERICHT ...

... Holzofen-Pizza.



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

... Roger Federer – ich bin sein grösster Fan!

3 DING E ...

... ohne die ich nicht leben kann:

- 1 meine Bio-Kosmetikprodukte,
- 2 Babaganoush aus dem Freiruum in Zug,
- 3 Schnürschuhe.



MEIN GRÖSSTER WUNSCH ...

... das erfüllte Leben, das ich habe, weiterführen zu können.

DIESES MOTTO LEBE ICH ...

Carpe diem – nutze den Tag!

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

Zu Verkaufen:

Ultraschallgerät (Gesicht + Körper), CHF 90.00
Behandlungsliege (3 Mot.) inkl. Überzug (2 Sets) CHF 550.00
Enthaarungsgerät (1 Wax Wärmer) CHF 30.00 / Tel.: 079 667 36 57

**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

Medical? Beauty? Beides!

BEAUTY FORUM MEDICAL –
Ihre Fachzeitschrift für medizinische Kosmetik

BEAUTY FORUM MEDICAL

Ausbildungen

KOMPETENTE ADRESSEN – für Ihre Aus- und Weiterbildung
in den verschiedenen Fachbereichen finden Sie in nachfolgender Übersicht

Klassische Kosmetik

■ Basel

Maria Schweizer AG Fachschule für Kosmetik Internationale CIDESCO-Schule

Die erste Kosmetikfachschule der Schweiz wurde 1936 von Maria Schweizer gegründet und bietet somit langjährige Erfahrung in der Ausbildung von Kosmetikerinnen. Die Maria Schweizer AG ist eduQua zertifiziert und setzt mit ihren qualifizierten Kursleiterinnen auf Professionalität und Fachkompetenz. Erfahren Sie mehr über die berufsbegleitenden und Intensiv-Lehrgänge mit Diplomabschluss, das international anerkannten CIDESCO-Diplom und unsere vielfältigen Angebote an den drei Standorten in Zürich, Basel und Burgdorf. Professionalität fängt mit Bildung an - entscheiden Sie sich für eine Ausbildung auf höchstem Niveau. Wir begleiten Sie auf Ihrem Weg zum Traumberuf.

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

■ Bern

faces Fachschule für Kosmetik academy of make-up

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

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
Weissenbrunnstrasse 41
CH-8903 Birmensdorf
Tel. 044 260 22 80,
Fax: 044 260 22 81
office@medbeauty.com
www.medbeauty.com,
www.cellpremium.com

■ Zürich

Fachakademie für Ästhetische und Medizinische Kosmetik Zürich

Wir von der Fachakademie für Medizinische Kosmetik setzen uns für ein professionelles Miteinander von Kosmetiker/innen und Ärzten ein. Kosmetiker/innen übernehmen in dieser Zusammenarbeit wichtige Aufgaben als Bindeglied zwischen Patienten und Patientinnen und den Ästhetikmediziner/innen.

Ästhetische und Medizinische Kosmetik Aus- und Weiterbildungen:

- Master / Diplom: "Ästhetische 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 (Einzelunterricht).
Weitere Informationen zu Schulungen und Standorte finden Sie unter
www.alessandro.ch
alessandro (Schweiz) AG
Zürcherstrasse 310, CH-8500 Frauenfeld
Telefon: +41 (0)52 7620101
Mail: info@alessandro.ch

■ Mellingen

GRECO AG / LCN

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

Fusspflege

■ Burgdorf / Dübendorf

SWISS WELLNESS ACADEMY

Mit der Swiss Wellness Academy kommen Sie beruflich weiter. Über 100 Aus- und

Weiterbildungen an den Standorten Burgdorf, Dübendorf und Basel warten auf Sie. Erfahrene Dozentinnen und Dozenten bilden Sie in den Bereichen Kosmetik, Fusspflege, Wellness und Massage sowie Therapie weiter und bieten praxisnahe Verkaufs- und Marketingseminare an. Dank dem Anschluss an die Simon Keller AG profitieren Sie beim Besuch eines Seminars von Sonderkonditionen auf die kursspezifischen Produkte.

Lyssachstrasse 83, 3400 Burgdorf
Tel. +41 34 420 08 04
Fax: +41 34 420 08 01
info@swa.ch, www.swa.ch

Haarentfernung

■ Aarau

MAYKOSMETIK ACADEMY

Sugaring als Enthaarungsmethode liegt hoch im Trend. Begeistern Sie jetzt Ihre Kunden mit Ihrem erweiterten Angebot als 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 DEZEMBER



SCHÜTZE [23.11.–21.12.]

Was immer Sie im Moment anfassen, gelingt Ihnen auch! Denn die beiden Power-Planeten Sonne und Mars versorgen Sie mit einer Extraportion Energie, verleihen Ihnen eine unglaubliche Durchsetzungskraft und im Verbund mit Merkur zudem die Fähigkeit, andere für Ihre Ideen zu begeistern. Und wenn dann ab dem 16.12. noch Liebesstern Venus durch Ihr Zeichen wandert und Ihre Bereitschaft weckt, Familie und Partnerschaft in den Mittelpunkt Ihres Lebens zu rücken, ist ein harmonisches Weihnachtsfest garantiert. Ihr persönlicher Forever-young-Tipp ist Collagen zum Trinken.

2 Steinbock (22.12.–20.1.): Vielleicht haben Sie das Gefühl, Gas geben zu müssen! Das ist aber nicht nötig – es läuft auch so! Tanken Sie lieber Kraft und starten Sie mit einem guten Fahrplan ins neue Jahr. Denn Merkur und Sonne versorgen Sie ab dem 21.12. mit wertvollen Ideen.

W Wassermann (21.1.–19.2.): Bis zum 15.12. sorgen Skorpion-Vibes für eine etwas aufgeheizte Stimmung im Miteinander. Wenn Sie sich nicht zu impulsiven Aktionen verleiten lassen, dürfen Sie sich auf reichlich Sternenzauber zu den Festtagen und zum Jahresende freuen!

Fische (20.2.–20.3.): Achten Sie jetzt auf eine klare Kommunikation, sonst könnte es zu Missverständnissen kommen. Und überfordern Sie sich nicht! Denn Feiertage hin oder her – es muss auch Zeit bleiben, um mal abtauchen zu können.

♈ Widder (21.3.–20.4.): Wer sagt denn, dass der Advent besinnlich sein muss? Dazu haben Sie viel zu viel Power! Wenn Sie sich vor lauter Tatendrang nicht selbst überholen und Ihr Umfeld nicht mit einer zu direkten Wortwahl irritieren, stehen die Festtage unter einem guten Stern!

♉ Stier (21.4.–20.5.): Sie spüren, dass es wichtig ist, die verschiedenen Bereiche Ihres Lebens gleich zu gewichten und vor allem auch Ihren eigenen Interessen mehr Aufmerksamkeit zu widmen. Sie sollten auch bei Schwierigkeiten dranbleiben! Denn Freiraum bedeutet Glück für Sie.

♊ Zwillinge (21.5.–21.6.): Jeder von uns durchläuft einmal eine Phase der Selbstzweifel. Und gerade jetzt zum Jahresausklang kann es ja auch nicht schaden, die eigenen Ziele zu hinterfragen! Aber nehmen Sie sich Zeit dafür! Ab dem 20.12. hilft Ihnen Jupiter bei der Sinnfindung!

♋ Krebs (22.6.–22.7.): Sie sehnen sich nach einer Verschnaufpause, kommen aber nur schlecht zur Ruhe! Auch wenn Sie andere gerne umsorgen, signalisiert Venus, dass Ihnen Ihr Umfeld bei den Weihnachtsvorbereitungen gerne zur Hand geht!

♌ Löwe (23.7.–22.8.): Dank Merkur und Sonne durchdringen Sie Zusammenhänge blitzschnell und argumentieren gut in Gesprächen. Das bringt Ihnen eindeutig Vorteile, könnte Ihre Mitmenschen aber auch leicht verstimmen. Versuchen Sie deshalb, möglichst diplomatisch zu agieren.

♍ Jungfrau (23.8.–23.9.): Die Sterne verleiten Sie dazu, sich mehr vorzunehmen, als Sie bewältigen können. Dadurch entsteht bei einem so pflichtbewussten Sternzeichen wie Ihrem Stress! Umso bedeutender ist es, Wichtiges von Unwichtigem zu unterscheiden und so zu handeln.

♎ Waage (24.9.–23.10.): Kaum ein anderer Monat bietet so viele Gelegenheiten, Nähe herzustellen. Allerdings gibt es auch einen Wermutstropfen: Ihre Tendenz, sich zu viele Pflichten aufzuladen. Setzen Sie auch bei den Aufgaben auf Teamwork und gönnen Sie sich öfters Auszeiten.

♏ Skorpion (24.10.–22.11.): Venus macht die erste Monatshälfte zu einem Fest der Zweisamkeit! Bis zum 15.12. bezaubern Sie Ihr Umfeld. Ab dem 18.12. wird die Stimmung ernster, und Sie sollten Ihren Fokus mehr auf das Wesentliche lenken.



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 Kuliszkiwicz
Tel. 041 417 07 75
michelle.kuliszkiwicz@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.
Voulgiagmenis Ave 415 & Ergaton Typou 2
16346 Ilioupoli
GR-11710 Athen
Tel. +30 210 9010016
Fax +30 210 9016663
info@beautygreece.gr
www.beautygreece.gr

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

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

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

Slowenien
Apertus d.o.o.
Kamniska ulica 12
SLO-2000 Maribor, Slowenien
Tel. +38 65 1335319, d.kukovec@apertus.si
Nachdruck (auch auszugsweise)
verboten. Vervielfältigungen jeder Art
bedürfen der schriftlichen Genehmigung des
Verlages. Fremdbeiträge, die mit
Namen des Verfassers gezeichnet sind, geben
nicht unbedingt die Meinung der Redaktion
wieder. Für unverlangt eingesandte
Manuskripte wird keine Haftung übernom-
men. Die Redaktion behält es sich vor, Leser-
briefe oder andere Beiträge evtl. gekürzt zu
veröffentlichen oder zu zitieren und die Beil-
derung der Fachartikel selbst vorzunehmen.
Druck:
L.N. Schaffrath GmbH & Co. KG DruckMedien
Marktweg 42-50, D-47608 Geldern

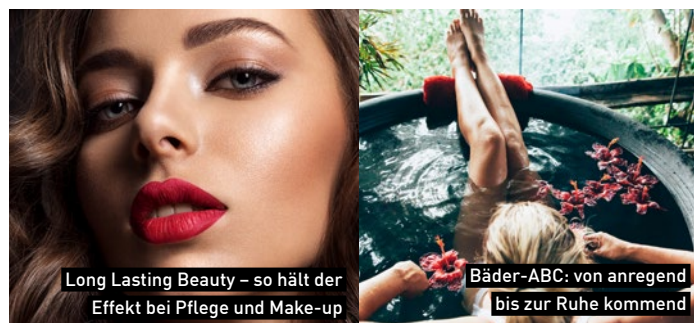
VORSCHAU

1/2021



DOSSIER: HEALTHY BEAUTY

Die Haut ist, funktionell gesehen, das vielseitigste Organ des Körpers. Sie übernimmt nicht nur wichtige körperliche Aufgaben, sondern spiegelt auch Gesundheit und inneres Wohlbefinden nach aussen wider. Sind Ihre Kundinnen im Stress, oder geht es ihnen physisch und psychisch nicht gut, schlägt sich das auch auf ihr Hautbild nieder. Wie Sie Ihre Kundinnen mit Behandlungen dabei unterstützen können, die Haut ins Gleichgewicht zu bringen, welche äusseren Faktoren der Haut schaden und welche Rolle die richtige Ernährung dabei spielt, erfahren Sie im Dossier „Healthy Beauty“.



Long Lasting Beauty – so hält der
Effekt bei Pflege und Make-up

Bäder-ABC: von anregend
bis zur Ruhe kommend

BEAUTY FORUM 1/2021 erscheint am

18. JANUAR 2021

Die BEAUTY FORUM EDITION SWISS-Themenhighlights
der Ausgabe 2/2021:

- Dossier: Wedding Beauty – so wird die Kundin nicht zu Brautzilla
- Massage-Methoden für Profis: von ausleitend bis entspannend
- Form & Funktion: Lashes und Augenbrauen

Abo-Hotline: Tel. 041 417 07 70

Werbepartner in dieser Ausgabe

Cosmovogue GmbH	U3	SFK Schweizer Fach- verband für Kosmetik	7
Health and Beauty Marketing Swiss GmbH	5, 37, 51, 57, 59	Simon Keller AG	21
Lydia Dainow Suisse		swissestetic AG	U4
Cosmetic GmbH	15	Tobas GmbH	U2

Gewinnspiel

GESCHENKBOX VON CRAITH LAB



SO GELANGEN IHRE ANTWORTEN ZU UNS

POST: Health and Beauty Marketing Swiss GmbH

Stichwort „Gewinnspiel“, Zinggertorstr. 1a, CH-6006 Luzern

FAX: 041 417 07 71 WEBSITE: www.beauty-forum.ch

GEWINNSPIEL: GESCHENKBOX VON CRAITH LAB BEAUTY FORUM Edition Swiss 12/2020

Kreuzen Sie die jeweils richtige Lösung an.

1 A ☐ B ☐

2 A ☐ B ☐

3 A ☐ B ☐

Name/Vorname

Institutsname

Branche

Strasse/Hausnummer

PLZ/Ort

Telefon

E-Mail

☐ Ja, ich möchte top informiert bleiben. Ich bin deshalb damit einverstanden, dass mich die Health and Beauty Marketing Swiss GmbH durch folgende Medien über News aus der Branche und interessante Angebote informiert:

☐ E-Mail ☐ Brief ☐ Telefon/Telefax ☐ Mobil

Falls ich keine Infos mehr wünsche, teile ich dies Health and Beauty mit. Bei mehreren richtigen Einsendungen entscheidet das Los. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen. Mitarbeiter der Health and Beauty Marketing Swiss GmbH sowie deren Angehörige sind von der Teilnahme ausgeschlossen.

GEWINNSPIELFRAGEN:

1. Die Craith Lab Kollektion...
A ...bekämpft die Symptome von Hautproblemen
B ...bekämpft die Ursache von Hautproblemen
2. Epi-Tech® und Epi-Powershield® von Craith Lab basieren auf...
A ...neuen epigenetischen Wirkstoffkomplexen
B ...kosmetischen Wirkstoffen aus den 1990er Jahren
3. Mit Epi-Tech® ...
A ...schleusen Sie hochwirksame Wirkstoffkomplexe effektiv in die Haut ein.
B ...wirken die Wirkstoffe nur auf der Hautoberfläche.

UNLOCK YOUR BEAUTY

Neu
in der
Schweiz



Craith Lab ist Ihr
Schlüssel zu einer
schönen Haut

Probiotika

Reparieren die Haut.
Bekämpfen die Ursache
von Hautproblemen.

Epi-Powershield®

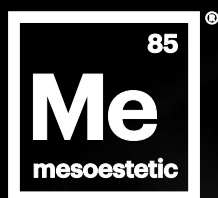
Schützt die Haut.
Stärkt die Zellmembran
mit speziell isolierten
Kollagenen.

Epi-Tech®

Anti-Aging.
Trägersysteme schleusen
Wirkstoffkomplexe in die
Haut ein.

CRAITH
LAB

Craith Lab ist ausschliesslich im Fachhandel (z.B. Kosmetikstudios und Dermatologische Praxen) erhältlich.
www.craithlab.ch **f** @craithlabCH **@** @craithlab_ch
Cosmovogue GmbH, 062 896 42 42, info@cosmovogue.ch



the element
for skincare
experts

Limited edition!

the element



3 in 1 Antiaging-Formel
der neusten Generation
Das perfekte Weihnachtsgeschenk